Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 317

Globalisierung und Wandel von Institutionen

Von

Thomas Apolte, Herbert Brücker, Andreas Freytag, Philipp Harms, Marco Kretschmann, Martin Leschke, Gernot Pehnelt, Philipp J. H. Schröder, Markus Taube, Theresia Theurl, Dirk Wentzel

Herausgegeben von

Uwe Vollmer

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 317

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 317

Globalisierung und Wandel von Institutionen

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Globalisierung und Wandel von Institutionen

Von

Thomas Apolte, Herbert Brücker, Andreas Freytag,
Philipp Harms, Marco Kretschmann, Martin Leschke,
Gernot Pehnelt, Philipp J. H. Schröder, Markus Taube,
Theresia Theurl, Dirk Wentzel

Herausgegeben von

Uwe Vollmer

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2007 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-12629-3

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

Internet: http://www.duncker-humblot.de

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Der Ausschuss für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik des Vereins für Socialpolitik hielt seine 38. Jahrestagung vom 24. bis 26. September 2006 in Bayreuth zum Rahmenthema „Globalisierung und Wandel von Institutionen“ ab. Der vorliegende Sammelband enthält überarbeitete Fassungen der Referate und schriftliche Ausarbeitungen einiger Korreferate.

Besonderen Dank schulde ich Monika Bucher (Universität Leipzig) sowie Heike Frank (Verlag Duncker & Humblot) für die zuverlässige Unterstützung bei der Erstellung der endgültigen Druckvorlagen.

Leipzig, im Mai 2007 *Uwe Vollmer*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Einführung

Von *Uwe Vollmer,* Leipzig 9

Erster Teil

Globalisierung und Wandel von politischen Institutionen

Spillover einer selektiven Migrationspolitik

Referat von *Herbert Brücker,* Nürnberg und *Philipp J. H. Schröder,* Aarhus 15

Korreferat von *Martin Leschke,* Bayreuth 31

Schuldenerlass und institutionelle Rahmenbedingungen in Entwicklungsländern

Referat von *Andreas Freytag* und *Gernot Pehnelt,* Jena 35

Die Wahl des Wechselkursregimes: Worte, Taten und Konsequenzen

Referat von *Philipp Harms* und *Marco Kretschmann,* Aachen 63

Korreferat von *Thomas Apolte,* Münster 97

Zweiter Teil

Globalisierung und Wandel von Institutionen im Markt

Neue Wertschöpfungsstrategien von Unternehmen in globalisierten Märkten

Referat von *Theresia Theurl,* Münster 103

Korreferat von *Dirk Wentzel,* Pforzheim 129

Institutionelle Lebenszyklen im chinesischen Transformationsprozess. Aufstieg und Fall der Township Village Enterprises

Referat von *Markus Taube,* Duisburg 133

Zu den Autoren 179

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einführung

Von *Uwe Vollmer,* Leipzig

„Globalisierung“ ist ein weit verbreitetes Schlagwort, mit dem Hoffnungen und Ängste zugleich verbunden sind. Befürworter der Globalisierung erwarten Wohlstandsgewinne durch eine verbesserte internationale Arbeitsteilung, während Kritiker negative Umverteilungseffekte zu Lasten vor allem von Entwicklungs- und Schwellenländern befürchten. Ausgelöst wurde die Globalisierung neben technischem Fortschritt auch durch institutionellen Wandel; die Globalisierung selbst hat aber auch zu einem institutionellen Wandel geführt. Vor allem dieser letzte Aspekt des Zusammenhangs zwischen Globalisierung und institutionellem Wandel war Gegenstand der Verhandlungen des Ausschusses für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik, dessen 38. Jahrestagung vom 24. bis 26. September 2006 in Bayreuth stattfand. Der vorliegende Band enthält einige der dort präsentierten Referate einschließlich einiger Korreferate.

Der Band ist in zwei Teile gegliedert. Im ersten Teil wird der Zusammenhang zwischen Globalisierung und Wandel von politischen Institutionen betrachtet. Dabei nennen *Herbert Brücker* (Nürnberg) und *Philipp J. H. Schröder* (Aarhus) in ihrem Beitrag „Spillover einer selektiven Migrationspolitik“ mögliche Gründe, warum eine in einem Land angewendete qualitative Selektion der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien in Nachbarländern ebenfalls angewendet wird, um dort eine Negativauslese unter dem verbliebenen Einwandererpool zu vermeiden. Sie verwenden ein einfaches Prinzipal-Agent-Modell, in dem ein Land ein (imperfektes, aber zugleich kostenloses) Monitoring der Zuwanderer betreibt und folglich die Zusammensetzung der Migrationsbevölkerung in dem anderen Land beeinflusst, das wiederum auf diese Entwicklung mit einer Anpassung seiner Migrationspolitik reagiert. *Brücker* und *Schröder* testen das Vorliegen solcher Spillover-Effekte einer selektiven Migrationspolitik für eine Stichprobe von 20 Einwanderungsländern in der OECD und finden vorläufige Hinweise für die Existenz einer selektiven Einwanderungspolitik in Clustern von benachbarten Ländern. Allerdings argumentieren sie, dass ihre Ergebnisse unter einer noch kleinen Datenbasis leiden, und dass ihre Hypothesen erst dann genauer überprüft werden können, wenn mehrere Länder – insbesondere in Europa – zu einer selektiven Einwanderungspolitik übergegangen sind. *Martin Leschke* (Bayreuth) bezweifelt in seinem Diskussionsbeitrag, dass Änderungen der Migrationspolitik in einem Staat angesichts zunehmender Bildungsinvestitionen einen spürbaren Einfluss auf die Zusammensetzung des Arbeitnehmerpools in Nachbarstaaten haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Andreas Freytag und *Gernot Pehnelt* (Jena) fragen in ihrem Beitrag „Schuldenerlass und institutionelle Rahmenbedingungen in Entwicklungsländern“, ob Schuldenerlassprogramme zu einem ordnungspolitischen Wandel in den Empfängerstaaten geführt haben. Solche Schuldenerlasse gegenüber den ärmsten Entwicklungsländern haben seit Beginn der 1990er Jahre mehrmals stattgefunden, blieben jedoch ohne Einfluss sowohl auf das Wirtschaftswachstum als auch auf die politischen Governancestrukturen in den betroffenen Entwicklungsländern. *Freytag* und *Pehnelt* argumentieren, dass noch in den 1990er Jahren weder das Einleiten von Reformmaßnahmen noch die Höhe des Schuldenstandes wichtige Determinanten für die Gewährung eines Schuldenerlasses waren, sondern vielmehr eine Pfadabhängigkeit beim Schuldenerlass bestand, denn Länder, denen zu Beginn der Dekade die Schulden erlassen wurden, erhielten eine Entschuldung auch gegen Ende der Dekade. Dies scheint sich jedoch in jüngerer Zeit verändert zu haben, da seit Anfang der neuen Dekade Pfadabhängigkeiten weniger bedeutsam sind und Geberländer mehr Wert auf ordnungspolitische Reformen und verbesserte politische Entscheidungsprozesse in den Nehmerländern legen.

Den Abschluss des ersten Teils bildet der Beitrag „Die Wahl des Wechselkursregimes: Worte, Taten und Konsequenzen“ von *Philipp Harms* und *Marco Kretschmann* (Aachen), die in ihrer empirischen Studie für ein Sample von 167 Ländern den Zusammenhang zwischen dem Wechselkursregime und dem Wirtschaftswachstum untersuchen. Dazu unterziehen sie einige hierzu entstandene jüngere Studien einem systematischen Vergleich und fragen, in welchem Maße unterschiedliche Ergebnisse dadurch bedingt sind, dass sie sich auf verschiedene Aspekte der Währungspolitik konzentrieren, nämlich auf offizielle Ankündigungen eines Wechselkurssystems („Worte“), auf tatsächliche Interventionen („Taten“) oder auf tatsächliche Wechselkursschwankungen („Konsequenzen“). Ergebnis ist, dass diese unterschiedlichen Dimensionen der Währungspolitik durchaus von Bedeutung sind und zumindest flexible Wechselkurse für Industrieländer tendenziell positiv auf das Wirtschaftswachstum wirken. Allerdings lassen sich derart klare Ergebnisse für Entwicklungs- und Schwellenländer nicht finden, was *Thomas Apolte* (Münster) in seinem Korreferat zu der Frage nach den wirtschaftspolitischen Konsequenzen veranlasst.

Der zweite Teil des Bandes analysiert den Zusammenhang zwischen Globalisierung und dem Wandel von Institutionen im Markt. Dazu fragt *Theresia Theurl* (Münster) in ihrem Beitrag „Neue Wertschöpfungsstrategien von Unternehmen in globalisierten Märkten“, welche Bedeutung die Internationalisierung für das Herausbilden hybrider Organisationsformen und deren Standortpolitik hat. Ergebnis ist, dass Unternehmensstrategien und Unternehmensstrukturen sich mit fortschreitender wirtschaftlicher Integration verändern, wobei vor allem kooperative Unternehmensgebilde und Netzwerkstrukturen an Bedeutung gewinnen und die Standortpolitik die Vernetzungsfähigkeit von lokal verankerten Unternehmen unterstützt. Dabei trifft die intensivierte internationale Arbeitsteilung volkswirtschaftliche Sektoren in unterschiedlicher Weise; besonders globalisierungsintensive

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Branchen sind beispielsweise die Luftfahrt, die Telekommunikation oder die Automobilindustrie. *Dirk Wentzel* (Pforzheim) weist in seinem Korreferat darauf hin, dass Globalisierungsaktivitäten es Unternehmen erst ermöglichen, auf ihren heimischen Märkten konkurrenzfähig zu bleiben, was von globalisierungskritischen Gruppen häufig übersehen wird.

Den Abschluss des Bandes bildet der Beitrag „Institutionelle Lebenszyklen im chinesischen Transformationsprozess. Aufstieg und Fall der Township Village Enterprises". Darin betrachtet *Markus Taube* (Duisburg) den Wandel von Unternehmensformen im Transformationsprozess der Volksrepublik China. China hat in der jüngeren Vergangenheit einen radikalen institutionellen Wandlungsprozess durchlaufen, der außerordentlich erfolgreich und spontan, d. h. keineswegs auf Grundlage eines ausgearbeiteten Masterplans, abgelaufen ist. Dieser Wandlungsprozess wird am Beispiel der Township Village Enterprises (TVE) nachgezeichnet, die ihre Wurzeln in den Volkskommunen hatten, in den 1990er Jahren als hybride Unternehmensformen ihren Höhepunkt erreichten und inzwischen fast vollständig in einem privatwirtschaftlich organisierten Unternehmenssektor aufgegangen sind. *Taube* zeigt, dass dieser institutionelle Lebenszyklus einer Unternehmensform in Analogie zum Produktlebenszyklus nachgezeichnet werden kann und dass das Entstehen und Verschwinden der TVE einen sehr wichtigen Beitrag zum Transformationsprozess Chinas geleistet hat, der seinen vorläufigen Höhepunkt im gesetzlichen Schutz des Privateigentums durch den Nationalen Volkskongress im März 2007 gefunden hat.

Mit der Zusammenstellung dieser Beiträge beabsichtigt der Band keine systematische Aufarbeitung des Themas, sondern versucht, den Zusammenhang zwischen Globalisierung und institutionellem Wandel beispielhaft an den Bereichen Migrations-, Entwicklungs- und Wechselkurspolitik sowie Unternehmensnetzwerken und chinesischen Township Village Enterprises zu beleuchten (wobei der Zusammenhang zur Globalisierung manchmal stärker, manchmal schwächer hervorsticht). Wenngleich diese Felder nur einen kleinen Ausschnitt der Globalisierungsdebatte betreffen, versucht der Band, dieser einige neue Argumente hinzuzufügen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Teil

Globalisierung und Wandel von politischen Institutionen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spillover einer selektiven Migrationspolitik

Von *Herbert Brücker**, Nürnberg und *Philipp J. H. Schröder**, Aarhus

A. Einführung

Von der Zuwanderung von Arbeitskräften ist – zumindest im Falle räumender Arbeitsmärkte – ein Anstieg des Einkommens der einheimischen Bevölkerung in den Einwanderungsländern zu erwarten, auch wenn Arbeitskräfte, die durch die zugewanderte Arbeit substituiert werden, verlieren. Auch können sich angesichts des demographischen Wandels durch Zuwanderung Nettoerträge für die Wohlfahrtsstaaten in den Einwanderungsländern ergeben. Gleichwohl stehen breite Teile der Bevölkerung in den Einwanderungsländern der Zuwanderung aus unterschiedlichen Motiven skeptisch oder ablehnend gegenüber. In vielen Europäischen Ländern haben sich politische Formationen herausgebildet, die, wie die Dänische Volkspartei, die FPÖ unter *Jörg Haider* in Österreich, die Nationale Front in Frankreich, die Partei *Pim Fortuyns* in den Niederlanden, große Erfolge mit Programmen erzielen konnten, die gegen die Immigration oder bestimmte Migrantengruppen gerichtet sind.

Politische Entscheidungsträger stellt diese Entwicklung vor ein Dilemma, wenn sie einerseits die ökonomischen Vorteile der Zuwanderung realisieren und andererseits nicht die Ablehnung ihrer Immigrationspolitik durch weite Teile der Bevölkerung riskieren wollen. Die Antwort auf dieses Politikdilemma heißt Regulation der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien. Für eine derartige Politik sprechen ökonomische, soziale und politische Argumente. Aus ökonomischer Perspektive können potenzielle Einkommensgewinne der Zuwanderung erhöht und adverse Verteilungseffekte verringert werden, wenn Migranten ausgewählt werden, die günstige Beschäftigungsaussichten haben und deren Humankapital weitgehend komplementär zu dem der einheimischen Bevölkerung ist. Zudem steigen die Gewinne des Sozialstaats mit der Qualifikation der Zuwanderer. Aus sozialer Perspektive können die Kosten der sozialen Integration durch die Auswahl der Zuwanderer verringert werden. Aus politischer Perspektive schließlich kann durch

* Wir danken den Teilnehmern der Jahrestagung des Ausschusses in Bayreuth 2006 für ihre Kommentare, insbesondere *Martin Leschke* verdanken wir viele wertvolle Anregungen. Natürlich sind die Autoren allein für alle verbliebenen Fehler und Auslassungen verantwortlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine selektive Zuwanderungspolitik die Ablehnung der Zuwanderung durch breite Bevölkerungsgruppen verhindert werden.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht überraschend, dass immer mehr Länder dem Vorbild klassischer Einwanderungsländer, wie Australien, Kanada und den USA, folgen und versuchen, die Auswahl der Zuwanderer nach Humankapitalkriterien zu steuern. Obwohl sich die Zuwanderungspolitik in diesen Ländern im Detail deutlich voneinander unterscheidet, so ist ihnen gemeinsam, dass Aufenthaltsgenehmigungen nach Humankapitalkriterien, wie Bildung und Ausbildung, Sprachkenntnisse und Alter, vergeben werden. Ein Teil dieser Länder führt ein umfassendes Monitoring der Zuwanderer auch nach der Zuwanderung durch und passt die Kriterien fortlaufend an die Bedürfnisse ihrer Volkswirtschaften an. Demgegenüber haben sich die meisten Europäischen Länder lange nicht als Einwanderungsländer verstanden, so dass die gezielte Steuerung der Zuwanderung hier erst am Anfang steht. Allerdings wird die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien angesichts einer ständig wachsenden Zuwanderung aus Ländern, die nicht zum Gemeinsamen Binnenmarkt gehören (Afrika, Südosteuropa, Mittlerer Osten, Gemeinschaft Unabhängiger Staaten) zunehmend auch von der Europäischen Union und ihren Mitgliedsstaaten in Erwägung gezogen. Die Einführung eines Punktesystems in Großbritannien und der Tschechischen Republik, die Greencard-Initiative der *Schröder*-Regierung und das Zuwanderungsgesetz in Deutschland, sowie die jüngeren Vorhaben der italienischen Regierung zur Einführung eines Punktesystems sind Beispiele für erste Versuche einer solchen Steuerung nach Humankapitalkriterien, auch wenn diese Ansätze noch weit hinter die Einwanderungspolitik in Australien, Kanada und den USA zurückfallen.

In diesem Beitrag werden einige fundamentale Elemente der Mechanik einer Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien untersucht. In einem einfachen Modell wird analysiert, welche Folgen die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien für das betroffene Land, aber auch für dritte Länder hat. Das Modell unterstellt unvollkommene Information. Die Einführung eines *Screening*-Mechanismus, der auf beobachtbaren Humankapitalkriterien beruht, kann folglich nur imperfekte Informationen über die tatsächlichen Eigenschaften eines Migranten liefern. Gleichwohl beeinflusst die Einführung eines Screening-Mechanismus die Zusammensetzung der Migrationsbevölkerung in dem Einwanderungsland und damit die Zahl der Migranten, die von den politischen Entscheidungsträgern akzeptiert wird. Die Folgen der selektiven Einwanderungspolitik beschränken sich jedoch nicht auf das Land, das sie einführt. Die Einführung von Selektionsmechanismen determiniert auch die Zusammensetzung des verbleibenden Pools potenzieller Migranten und folglich die Zusammensetzung der Migrationsbevölkerung in anderen Ländern, die wiederum mit ihrer Zuwanderungspolitik auf diese Entwicklung reagieren. Angesichts des Gemeinsamen Binnenmarktes mit gegenwärtig 27 Mitgliedsstaaten sind die *Spillover*-Effekte der Zuwanderungspolitik von einzelnen Mitgliedsstaaten für die übrigen Länder der Gemeinschaft von besonderem Interesse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Analyse von Selektions- und Selbstselektionsmechanismen stützt sich auf eine lange Tradition in der Migrationsliteratur, die ihren Ausgangspunkt in der mittlerweile klassischen Analyse der Selbstselektion von Migranten durch *Borjas* (1987) hat. Der vorliegende Beitrag unterscheidet sich von dieser Literatur insofern, als er die Selbstselektionsentscheidungen von Migranten nicht thematisiert. Es wird vielmehr angenommen, dass den Einwanderungsländern ein Pool von Migranten gegebenübersteht, deren Humankapitalausstattung gegeben ist. Aus dem gegebenen Pool wählen die Einwanderungsländer ihre Migrationsbevölkerung aus. Es geht also um Selektion und nicht um Selbstselektion. Auch bleiben hier die Effekte einer selektiven Zuwanderungspolitik für die Sendeländer unberücksichtigt, wie sie beispielsweise von der klassischen (*Grubel / Scott* 1966, *Bhagwati / Hamada* 1974, *Kwok / Leland* 1982) und der neuen *Brain-Drain*-Literatur (*Mountford* 1997, *Stark et al.* 1998, *Beine et al.* 2001) untersucht werden. Dem liegt die vereinfachende Annahme zu Grunde, dass die politischen Akteure in den Einwanderungsländern die Wohlfahrt der Bevölkerung in ihren Ländern bei ihren Entscheidungen berücksichtigen, während die Wohlfahrt der Bevölkerungen in den Sendeländern wie auch die der Zuwanderer unberücksichtigt bleibt. Stattdessen wird ein Beitrag zur Erforschung der Mechanismen einer selektiven Zuwanderungspolitik aus der Perspektive der Einwanderungsländer geleistet, ein Gebiet, das nach unserem Kenntnisstand bislang in der Migrationsliteratur weitgehend unberücksichtigt geblieben ist.

Der verbleibende Beitrag ist wie folgt strukturiert. Zunächst werden als Einstieg die Argumente in der Literatur untersucht, die für eine selektive Einwanderungspolitik sprechen, und einige stilisierte Fakten über Länder mit einer selektiven Zuwanderungspolitik zusammengestellt (Abschnitt B.). Der folgende Abschnitt präsentiert das Modell (Abschnitt C.). Danach werden die zwei zentralen Hypothesen mit Hilfe einfacher Regressionen in einer Stichprobe aus 20 Einwanderungsländern in der OECD empirisch überprüft (Abschnitt D.). Der letzte Abschnitt schließlich fasst die wichtigsten Ergebnisse zusammen (Abschnitt E.).

B. Migrationseffekte und Humankapital

Die Lehrbuchmodelle der Migration gehen im einfachsten Fall einer – abgesehen von der Zuwanderung – geschlossenen Volkswirtschaft davon aus, dass die Zuwanderung von Arbeitskräften das aggregierte Einkommen der Bevölkerung in den Einwanderungsländern erhöht, während das aggregierte Einkommen in den Auswanderungsländern sinkt (vgl. z. B. *Wong* 1995). Das gilt grundsätzlich auch, wenn die Effekte der Zuwanderung für den Handel berücksichtigt werden: Sofern die Zuwanderung von Arbeitskräften unter Berücksichtigung ihrer Effekte für den Faktorgehalt des Handels zu einer Nettoveränderung der Ausstattung der einheimischen Volkswirtschaft mit dem Faktor Arbeit führt, ergibt sich ein Nettoanstieg des Volkseinkommens in dem Einwanderungsland (*Felbermayr / Kohler*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2006, *Dixit / Norman* 1980). Allerdings sinken die Einkommen derjenigen Produktionsfaktoren, die Nettosubstitute für die zugewanderte Arbeit sind, während die Einkommen derjenigen Produktionsfaktoren, die Nettokomplemente sind, steigen. Nur in dem theoretischen Extremfall, in dem die Zuwanderung von Arbeit durch die Veränderung des Faktorgehalts des Handels vollständig kompensiert wird, ist die Zuwanderung neutral für die aggregierten Einkommen der einheimischen Bevölkerung und die funktionale Einkommensverteilung.

Ein politischer Entscheidungsträger, der das aggregierte Einkommen der Bevölkerung maximieren wollte, müsste also unter diesen Annahmen die Zuwanderung von Arbeitskräften nicht beschränken. In einem Land, das reichlich mit Kapital und Humankapital ausgestattet ist, würde das aggregierte Einkommen der einheimischen Bevölkerung sogar stärker bei der Zuwanderung von gering qualifizierten als von höher qualifizierten Arbeitskräften steigen. Dies dürfte das Kalkül hinter der Zuwanderungspolitik während der Gastarbeiteranwerbung in den 1960er und frühen 1970er Jahren gewesen sein, als gezielt manuelle Arbeitskräfte angeworben wurden.

Allerdings unterstellen diese Modelle räumende Arbeitsmärkte. In Modellen, die Lohnrigiditäten und Arbeitslosigkeit berücksichtigen, verändern sich die Effekte der Zuwanderung: Schon ein geringfügiger Anstieg der Arbeitslosigkeit kann zu einem Nettoeinkommensverlust der einheimischen Bevölkerung führen. Dies gilt insbesondere, wenn Transfers für Arbeitslose und der empirische Umstand, dass Migranten im Durchschnitt überproportional von Arbeitslosigkeit betroffen sind, berücksichtigt werden. Unter diesen Annahmen steigen die Gewinne bzw. reduzieren sich die Verluste des Einwanderungslandes durch Zuwanderung mit zunehmender Qualifikation der Migranten, weil höher qualifizierte Arbeitskräfte unterproportional von Arbeitslosigkeit betroffen sind (vgl. *Boeri / Brücker* 2005).

Die Arbeitsmarktwirkungen sind nur ein Aspekt in einer wohlfahrtsökonomischen Würdigung der Migrationseffekte. Die Zuwanderung beeinflusst auch die fiskalische Bilanz des Sozialstaats. In diese Bilanz gehen unterschiedliche Aspekte ein. Auf der einen Seite sind Zuwanderer überproportional von Arbeitslosigkeit betroffen und erhalten folglich höhere Transferleistungen, wie Arbeitslosengeld, als der Durchschnitt der Bevölkerung. Zudem sind ihre Einkommen im Durchschnitt geringer als bei der einheimischen Bevölkerung, so dass sie auch etwas geringere Steuern und Abgaben zahlen. Auf der anderen Seite sind Migranten in vielen Ländern Nettoeinzahler in umlagefinanzierte Rentensysteme, weil diese Systeme gegen kurze Beitragsperioden diskriminieren. Zudem sind Migranten im Durchschnitt jünger als die einheimische Bevölkerung, so dass sie einen überproportionalen Beitrag zur Finanzierung der Lasten des demographischen Wandels leisten. Auch sinkt mit zunehmender Bevölkerung die Pro-Kopf-Verschuldung, die in den Einwanderungsländern auf künftige Generationen weitergewälzt wird. Schließlich werden erhebliche Teile der Ausbildung von Migranten von den Sendeländern finanziert. Insgesamt kommen für Deutschland deshalb die meisten Studien zu dem Ergebnis, dass die fiskalische Gesamtbilanz der Zuwanderung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

positiv ist (vgl. *Bonin et al.* 2000, *Löffelholz / Köpp* 1998; abweichend *Sinn et al.* 2001). Die fiskalischen Effekte der Zuwanderung für den Wohlfahrtsstaat fallen allerdings umso positiver aus, je höher die Qualifikation der Zuwanderer ist.

Eine wohlfahrts- und politökonomische Analyse muss natürlich auch die Verteilungseffekte der Zuwanderung berücksichtigen. Ein Anstieg des aggregierten Volkseinkommens durch Zuwanderung kann mit einem Einkommensverlust der Mehrheit der Bevölkerung verbunden sein, wenn von der Zuwanderung überwiegend Individuen mit einer überdurchschnittlichen Ausstattung mit Kapital und Humankapital profitieren. In diesem Fall würde der Medianwähler verlieren. Für die Analyse der politischen Wirkungen ist auch nicht allein der Medianwähler relevant. Wahlen können auch verloren werden, wenn sich breite Gruppen an den Rändern des Wählerspektrums neuen politischen Formationen anschließen. Grundsätzlich gilt, dass mit zunehmender Humankapitalausstattung der Migranten adverse Verteilungseffekte minimiert und damit die politischen Folgen der Migration begrenzt werden können.

Schließlich werden die soziale Integration der Zuwanderer in die Gesellschaft der Einwanderungsländer und ihre soziale Akzeptanz von den Humankapitalcharakteristika der Zuwanderer beeinflusst. Empirische Studien für Deutschland und Europa zeigen, dass Zuwanderer, die über vergleichbare Humankapitalcharakteristika wie die einheimische Bevölkerung verfügen, nicht oder nur geringfügig mehr soziale Transfers als die einheimische Bevölkerung in Anspruch nehmen (*Brücker et al.* 2002, *Riphahn* 1997). Auch dürften andere Aspekte, wie Kriminalität oder religiöser Fundamentalismus, von den Humankapitalcharakteristika der Zuwanderer abhängen.

Es sprechen also eine Reihe von Argumenten dafür, dass das Verhältnis von Nutzen und Kosten der Zuwanderung von der Humankapitalausstattung der Zuwanderer maßgeblich beeinflusst wird: Bei nichträumenden Arbeitsmärkten steigen die Einkommensgewinne aus der Zuwanderung mit zunehmender Qualifikation der Zuwanderer; ähnliches gilt für die fiskalische Bilanz des Wohlfahrtsstaates. Auch die Kosten der sozialen Integration werden mit zunehmender Humankapitalausstattung der Zuwanderer reduziert. Schließlich werden adverse Verteilungseffekte und damit die potenziellen politischen Kosten der Zuwanderung mit zunehmender Humankapitalausstattung der Zuwanderer verringert. Dies ist die Ratio hinter einer Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien.

C. Ein einfacher theoretischer Rahmen

Für die Analyse der Effekte einer Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien verwenden wir hier den einfachsten denkbaren Rahmen. Wir betrachten zwei Einwanderungsländer, Land 1 und Land 2, denen ein Pool von n potenziellen Migranten gegenüber steht. Ohne Verlust an Verallgemeinerbarkeit wird n zu 1 normalisiert. Die Humankapitalcharakteristika der Agenten in dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pool der potenziellen Migranten betrachten wir als gegeben. Wir unterscheiden zwei Typen von Agenten: Die Zuwanderung eines Agenten vom Typ b verringert den Nutzen der Bevölkerung, während die Zuwanderung eines Agenten vom Typ g ihren Nutzen erhöht. Folglich ist die Zuwanderung vom Typ g von der Bevölkerung erwünscht, während die Zuwanderung von Agenten vom Typ b abgelehnt wird. Dabei spielt es keine Rolle, inwieweit der Nutzen der Bevölkerung durch ökonomische Argumente, wie den Effekten der Zuwanderung für Arbeitsmarkt und Sozialstaat, oder durch nichtökonomische Argumente, wie den Vorteilen ethnischer Diversität, den Kosten sozialer Integration oder auch einfach Xenophobie, beeinflusst wird. Zur Vereinfachung der Analyse nehmen wir an, dass die Präferenzen der Bevölkerungen in beiden Einwanderungsländern gleich sind.

Der Anteil der Agenten vom Typ b im Pool der potenziellen Migranten beträgt α, der Anteil der Agenten vom Typ g ist $(1-\alpha)$. Für den Parameter α gilt $\alpha \in [0,1]$, wobei α gemeinschaftliches Wissen ist. Allerdings ist der wahre Typ eines einzelnen Migranten für die politischen Entscheidungsträger nicht beobachtbar. Beobachtbar sind nur bestimmte Humankapitalcharakteristika, wie Bildung und Ausbildung, Alter, Geschlecht usw., die Rückschlüsse auf den Typ des Migranten zulassen; der Typ selbst kann aber nicht direkt erkannt werden. Folglich existiert eine Screening-Technologie, für die:

$$\Pr(label = g | typ = g) = \Pr(label = b | typ = b) = p$$

gilt, wobei p für die politischen Entscheidungsträger bekannt ist. Wir beschränken unsere Analyse auf den Fall $1 > p > \frac{1}{2}$.

Schließlich nehmen wir an, dass eine kritische Zahl k_i an Migranten vom Typ b existiert, die die politischen Entscheidungsträger maximal akzeptieren können. Wir verzichten hier auf eine explizite Modellierung politischer Prozesse, aber die Zahl k_i kann mit dem Interesse von politischen Akteuren an ihrer Wiederwahl, durch Modelle politischer Interessensvertretung oder andere politische Hintergrundereignisse begründet werden. Der Entscheidungskalkül der politischen Entscheidungsträger kann dann wie folgt dargestellt werden: Sie versuchen, den Nettozufluss von Agenten vom Typ g, $m_{i,g}$, aufgrund des allgemein akzeptierten Nettogewinns bei der gegbenen Restriktion, dass die Zahl der Migranten vom Typ b den kritischen Wert k_i nicht überschreiten darf, zu maximieren.

Formal muss die Gesamtzahl der Migranten in Land 1 und Land 2, m_1 und m_2, so festgelegt werden, dass folgende Funktion maximiert wird:[1]

$$\max_{m_i} \quad m_{i,g} \ s.t. \ m_{i,b} \leq k_i \ ; \ i = 1,2 \,. \tag{1}$$

[1] Formal existiert für jedes Land ein lineares Programmierungsproblem mit einem einfachen Maximand, einer Restriktion und den üblichen Lösungen an den Extrempunkten. Wie später gezeigt wird, sind die beiden Programmierungsprobleme durch den Effekt auf den Migrationspool miteinander verbunden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Analyse

Wir haben also den einfachsten aller denkbaren Modellrahmen gewählt, um die Interdependenz der Regulierung von Migration zwischen verschiedenen Ländern zu analysieren. Die fundamentale Frage ist, wie viele Migranten, m_1 und m_2, die beiden Länder unter den oben genannten Bedingungen bereit sind zu akzeptieren. Wir werden dieser Frage in drei Politikszenarien nachgehen: In dem ersten Szenario wird kein Land eine positive Selektion der Migranten vornehmen, d. h. es wird auf den Einsatz der Screening-Technologie, mit der der Parameter p determiniert werden kann, verzichtet. In dem zweiten Szenario setzen beide Länder die Screening-Technologie ein. In dem dritten Politikszenario setzt ein Land die Screening-Technologie ein, während das andere Land verzichtet.

Den Ausgangspunkt unserer Analyse bildet der Benchmark-Fall *A,* in dem keines der beiden Länder die Screening-Technologie einsetzt. Es ergibt sich folgende einfache Situation: Der Zufluss von m_i Migranten führt zu einem Anteil von αm_i Migranten vom Typ b, so dass sich bei der gegebenen Politikrestriktion ein Maximum bei:

$$m_i^A = \frac{k_i}{\alpha}\ ;\ i = 1, 2 \tag{2}$$

ergibt.

Betrachten wir nun den Fall, in dem beide Länder die Screening-Technologie einsetzen (Szenario B). Unter den oben getroffenen Annahmen über die Screening-Technologie wird ein Anteil von $(1-p)\alpha$ der Agenten irrtümlich als vom Typ g klassifiziert, während der Anteil $p(1-\alpha)$ der Agenten korrekt als vom Typ g klassifiziert wird. Folglich ergibt sich ein Anteil von $p(1-\alpha)+(1-p)\alpha$ an den Agenten, die als vom Typ g eingestuft werden, während ein Anteil $p'_B = \frac{(1-p)\alpha}{p(1-\alpha)+(1-p)\alpha}$ aller als Typ g klassifizierter Bewerber tatsächlich vom Typ b ist. Wenn wir annehmen, dass nur potenzielle Migranten, die als vom Typ g klassifiziert werden, eine Erlaubnis zur Zuwanderung erhalten, dann akzeptieren die Einwanderungsländer folgende Zahl an Migranten:

$$m_i^B = \frac{k_i}{\alpha}\frac{p(1-\alpha)+(1-p)\alpha}{1-p}\ ;\ i = 1, 2\,. \tag{3}$$

Es kann leicht gezeigt werden, dass $\frac{p(1-\alpha)+(1-p)\alpha}{1-p} > 1$, so dass – wie erwartet – beide Länder bei einem Einsatz von Screening-Technologien eine größere Zahl von Immigranten akzeptieren.

In dem asymmetrischen Szenario C schließlich führt nur Land 1 ein Screening durch, während Land 2 auf ein Screening verzichtet und als zweites Land die Zahl der Migranten festlegt. In diesem Fall ist die Situation für Land 1 identisch mit Fall *B,* so dass Land 1 die Zahl der Migranten vom Typ g maximiert, wenn die Gesamtzahl der Migranten bei:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$m_1^C = \frac{k_1}{\alpha} \frac{p(1-\alpha) + (1-p)\alpha}{1-p} \tag{4}$$

festgelegt wird.

Demgegenüber steht Land 2 in diesem Fall ein veränderter Mix an Migranten gegenüber. Die Zusammensetzung des verbliebenen Pools an potenziellen Migranten beläuft sich auf $(\alpha - m_1^C p'_B)$ Agenten vom Typ b und auf $(1-\alpha) - m_1^C(1-p'_B)$ Agenten vom Typ g. Oder anders ausgedrückt: Weil Land 1 $m_{1,g}$ maximiert und eine Zahl k_1 an Migranten vom Typ b bei einer Gesamtzahl von m_1^C Migranten aus dem Pool gezogen hat, beläuft sich die Wahrscheinlichkeit, einen Migranten vom Typ b aus dem verbleibenden Pool von Migranten zu ziehen, auf:

$$p''_C = \frac{\alpha - k_1}{1 - m_1^C} = \frac{(1-p)\alpha(\alpha - k_1)}{(1-p)\alpha - k_1 p(1-\alpha) - k_1(1-p)\alpha}\,. \tag{5}$$

Unter diesen Bedingungen maximiert Land 2 den Zufluss an Migranten vom Typ g dann, wenn:

$$m_2^C = \frac{k_2}{\alpha} \frac{(1-p)\alpha - k_1 p(1-\alpha) - k_1(1-p)\alpha}{(1-p)(\alpha - k_1)} \tag{6}$$

Migranten akzeptiert werden.

Der Vergleich von Gleichung (6) mit Gleichung (2) zeigt, dass $m_2^C < m_2^A$. Land 2 akzeptiert also weniger Migranten, wenn Land 1 ein Screening der Zuwanderer durchführt, und es erhält weniger Migranten vom Typ g, die einen positiven Nettonutzen für die Bevölkerung erbringen. Folglich wird Land 2 durch das Screening von Land 1 schlechter gestellt.

Es ergeben sich unmittelbar zwei Politikschlussfolgerungen: Erstens erhöht der unilaterale Einsatz eines Screenings in Land 1 die Zahl der Zuwanderer, die dort zugelassen wird, *und* reduziert die Zahl der Zuwanderer, die eine Aufenthaltserlaubnis in Land 2 erhalten. Zweitens besteht die naheliegende Lösung für Land 2 darin, ebenfalls eine selektive Zuwanderungspolitik einzuführen. Mit anderen Worten, es ergibt sich unter der Annahme, dass beide Länder ihren Nutzen maximieren, das Politikszenario B, in dem beide Länder eine größere Zahl an Immigranten zulassen und mehr Migranten des nutzensteigernden Typs g erhalten.

II. Komparative Statik

In diesem Teil der Analyse betrachten wir die Effekte von Veränderungen in der ursprünglichen Zusammensetzung des Pools potenzieller Migranten α, des Toleranz-Niveaus von Migranten vom Typ b, d. h. in den Politikbeschränkungen k_1 und k_2, und der Screening-Technologie p für die Zahl der Migranten, die in den beiden Ländern eine Aufenthaltserlaubnis erhalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Benchmark-Fall, in dem beide Länder auf ein Screening verzichten, ergibt sich:

$$\frac{\partial m_i^A}{\partial k_i} > 0, \frac{\partial m_i^A}{\partial \alpha} < 0; i = 1, 2\,.$$

Folglich führt ein Anstieg des Toleranz-Niveaus zu höherer Zuwanderung bzw. einer weicheren Zuwanderungspolitik, während ein Rückgang in der durchschnittlichen Qualität der Migranten (ein höheres α) die Zahl der Migranten, die eine Aufenthaltserlaubnis erhalten, verringert.

In Fall *B*, in dem beide Länder ein Screening durchführen, erhalten wir:

$$\frac{\partial m_i^B}{\partial p} > 0, \frac{\partial m_i^B}{\partial k_i} > 0, \frac{\partial m_i^B}{\partial \alpha} < 0; i = 1, 2\,.$$

Eine Verbesserung der Screening-Technologie führt also zu einer Zuwanderungspolitik, die eine größere Zahl von Migranten zulässt. Wie im vorhergehenden Fall führt ein höheres Toleranz-Niveau zu einer liberaleren Zuwanderungspolitik mit mehr Zuwanderung, während die Verschlechterung der durchschnittlichen Qualität der Migranten zu einer restriktiveren Zuwanderungspolitik mit geringerer Immigration führt.

In Szenario *C* schließlich, in dem nur Land 1 ein Screening durchführt, ergibt sich in Land 1:

$$\frac{\partial m_1^C}{\partial p} > 0, \frac{\partial m_1^C}{\partial k_1} > 0, \frac{\partial m_1^C}{\partial \alpha} < 0\,,$$

d. h. alle Effekte sind wie in Fall *B*. Im Gegensatz hierzu ergibt sich für Land 2:

$$\frac{\partial m_2^C}{\partial p} < 0, \frac{\partial m_2^C}{\partial k_2} > 0, \frac{\partial m_2^C}{\partial k_1} < 0, \frac{\partial m_2^C}{\partial \alpha} < 0\,.$$

Aufgrund der Interaktion der Migrationspolitiken bewirkt eine verbesserte Screening-Technologie in Land 1 also eine striktere Zuwanderungspolitik in Land 2, was darauf zurückgeführt werden kann, dass sich die Qualitiät der in dem Pool verbliebenen potenziellen Migranten mit der Verbesserung der Screening-Technologie in Land 1 verschlechtert. Die Erhöhung des Toleranz-Niveaus k_1 in Land 1 bewirkt ebenfalls eine striktere Zuwanderungspolitik in Land 2, weil sich mit zunehmender Zahl der Migranten in Land 1 die Qualität der Agenten im Pool der potenziellen Migranten für Land 2 ebenfalls verschlechtert. Dagegen führt ein Anstieg des Toleranz-Niveaus k_2 wie vorher zu einer weniger restriktiven Einwanderungspolitik. Schließlich bewirkt wie in allen vorhergehenden Fällen eine Verschlechterung der Qualität der Agenten im Pool der potenziellen Migranten eine restriktivere Zuwanderungspolitik in Land 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

D. Empirische Evidenz

Aus diesem einfachen theoretischen Modell ergeben sich zwei empirisch falsifizierbare Hypothesen: Erstens, dass Länder mit einer selektiven Zuwanderungspolitik mehr Zuwanderer zulassen als Länder ohne eine selektive Zuwanderungspolitik und zweitens, dass die Einführung einer selektiven Zuwanderungspolitik zur Übernahme ähnlicher Politiken in anderen Ländern führt. Das dürfte insbesondere Länder in einer geographischen Region betreffen, weil bei ihnen die Effekte einer selektiven Zuwanderungspolitik besonders spürbar werden. Wir erwarten also im Hinblick auf eine selektive Zuwanderungspolitik regionale Cluster von Ländern, die eine ähnliche Politik verfolgen.

Eine präzise empirische Überprüfung dieser beiden Hypothesen übersteigt den Rahmen dieses Beitrages. Die hier vorgelegte empirische Evidenz hat nur vorläufigen Charakter. Betrachten wir zunächst die erste Hypothese. In einem einfachen Regressionsmodell untersuchen wir, ob die Nettomigrationsrate positiv mit der Steuerung der Migration nach Humankapitalkriterien verbunden ist. Das Regressionsmodell hat die Form:

$$m_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 S_{it} + \alpha_2 \ln y_{it} + \alpha_3 TREND_{it} + \mu_{it}\,, \tag{7}$$

wobei m_{it} die Nettomigrationsrate in Einwanderungsland i,[2] y_{it} das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Einwanderungsland i, S_{it} eine Dummy-Variable, die einen Wert von 1 annimmt, wenn Einwanderungsland i substanzielle Teile der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien steuert, und im umgekehrten Fall einen Wert von 0 annimmt, und $TREND_{it}$ einen deterministischen Zeittrend bezeichnen. α_0 bezeichnet die Konstante, α_j, mit $j = 1, 2, 3$, die Schätzparameter, der Index i, mit $i = 1, 2 \ldots 20$, das Einwanderungsland, und der Index t, mit $t = 1, 2 \ldots 9$, die Zeit. Der Fehlerterm wurde als einfaches Fehlerkomponentenmodell mit fixen Zeiteffekten:

$$\mu_{it} = \eta_t + \varepsilon_{it} \tag{8}$$

spezifiziert, wobei η_t den fixen Zeiteffekt bezeichnet und für $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma^2)$ gilt. Die Berücksichtigung von länderspezifischen fixen Effekten war in diesem Modell nicht möglich, weil die Zuwanderungspolitik zu wenig Varianz über die Zeit aufweist.

Die Nettomigrationsraten wurden der Bevölkerungsstatistik der Population Division der Vereinten Nationen entnommen (*UN Population Division* 2006), das BIP pro Kopf den Penn World Tables (Ausgabe 6.1) (*Heston et al.* 2006). Die Dummy-Variable für die Zuwanderungspolitik der Einwanderungsländer wurde von den Autoren unter Berücksichtigung nationaler Informationen über das Zuwanderungs-

[2] Die Nettozuwanderungsrate ist als Nettozuwanderung per 1000 Personen der Bevölkerung des Einwanderungslandes definiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

recht und von Informationen der International Organization for Migration (IOM) und dem Migration Policy Institute (MPI) entnommen. Als Einwanderungsländer wurden die Staaten der EU-15, die übrigen Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums sowie Australien, Kanada, Japan, Neuseeland und die USA berücksichtigt. Der Beobachtungszeitraum erstreckt sich auf die Jahre 1965 bis 2005, wobei für jedes Fünf-Jahresintervall eine Beobachtung vorliegt. Es wurden Durchschnitte für jedes Intervall gebildet.

Tabelle 1 präsentiert die Regressionsergebnisse. In der ersten Regression wurde die Nettomigrationsrate allein durch die Einwanderungspolitik, d.h. die Dummy-Variable für die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien erklärt. Es zeigt sich schon hier, dass die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien mit einer höheren Nettozuwanderungsrate signifikant korreliert ist. In der zweiten Regression wurde als zusätzliche erklärende Variable das Pro-Kopf-Einkommen des Einwanderungslandes berücksichtigt. Die Größe des Koeffizienten für die Politikvariable nimmt zwar in dieser Regression etwas ab, er ist aber weiter signifikant zum 1 %-Niveau. Das Pro-Kopf-Einkommen trägt erheblich zur Erklärung der Zuwanderung bei, das (korrigierte) R^2 steigt von 0,09 auf fast 0,3. In der dritten Regression schließlich wurden noch der deterministische Zeittrend und fixe Zeiteffekte berücksichtigt, die beispielsweise für gemeinsame makroökonomische Schocks kontrollieren. Die Regressionsdiagnostik spricht dafür, dass diese Variablen gemeinsam signifikant sind. Auch hier ist die Dummy-Variable für die Auswahl der Migranten nach Humankapitalvariablen weitherhin signifikant zum 1 %-Niveau; das gleiche gilt für die Einkommensvariable.

Tabelle 1

Erklärung der Nettoimmigrationsrate

Variable	Reg. Koeff	(1) *t*-Stat.	Reg. Koeff.	(2) *t*-Stat	Reg. Koeff	(3) *t*-Stat.
S_{it}	2,71***	4,45	1,99***	3,58	1,73***	3,18
$\ln y_{it}$			3,84***	7,01	6,32***	7,35
$TREND_{it}$					0,53***	–3,75
Konstante	1,45***	5,98	–36,07***	–6,73	–57,46***	–7,28
Beobachtungen	180		180		180	
korr. R^2	0,09		0,28		32,9	

Bemerkungen: ***, **, * bezeichnen die Signifikanz zum 1 %-, 5 %- und 10 %-Niveau. – Die abhängige Variable ist in allen Regressionen die Nettomigrationsrate m_{it}. – Regression (3) enthält neben dem Zeittrend fixe Zeiteffekte. Die Ergebnisse des *F*-Tests zeigen, dass die fixen Zeiteffekte signifikant zum 1 %-Niveau sind.

Es zeigt sich also, dass Länder, die eine selektive Wanderungspolitik verfolgen, auch signifikant höhere Zuwanderungsraten haben. Das gilt auch, wenn wir für Unterschiede in den Pro-Kopf-Einkommen kontrollieren. Nun kann gegen diese

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Regressionen eingewendet werden, dass sie auf einem sehr einfachen Modell beruhen und zahlreiche, für die Wanderung relevante Variablen nicht berücksichtigt werden. Zudem kann der Umstand, dass länderspezifische fixe Effekte aufgrund der geringen Varianz der Wanderungspolitik nicht berücksichtigt werden konnten, die Schätzergebnisse verzerren. Die statistisch hochsignifikante Korrelation zwischen Nettozuwanderungsrate und selektiver Wanderungspolitik spricht jedoch dafür, dass dieser Zusammenhang auch in Modellen, die weitere Variablen oder länderspezifische fixe Effekte berücksichtigen, erhalten bleiben dürfte.

Betrachten wir nun die zweite Hypothese. Unser theoretisches Modell kommt zu dem Ergebnis, dass die Einführung einer selektiven Einwanderungspolitik in einem Land die Übernahme dieser Politik in anderen Ländern nach sich zieht. Da Geographie eine wichtige Rolle bei der Zuwanderung spielt, dürften davon vor allem Länder aus gleichen geographischen Regionen von diesem Politik-Spillover betroffen sein. So kommen mehr als 80 Prozent der Zuwanderer in Westeuropa aus Europa selbst und den Regionen in der Europäischen Peripherie, wie Nordafrika und dem Mittleren Osten. Umgekehrt kommen mehr als 70 Prozent der Zuwanderer in die USA vom amerikanischen Kontinent.[3] Es ist folglich zu erwarten, dass die Einwanderungspolitik in den gleichen geographischen Regionen einen hohen Grad an Übereinstimmung aufweist.

Empirisch werden diese Überlegungen in einem einfachen Probitmodell operationalisiert, das die Korrelation zwischen einer selektiven, an Humankapitalkriterien ausgerichteten Migrationspolitik in benachbarten Ländern untersucht:

$$\Pr(S_{it} = 1 | x_{it}, \beta) = 1 - \Phi(-\beta' x_{it}) = \Phi(\beta' x_{it}), \tag{9}$$

wobei S_{it} wie oben eine Dummy-Variable für die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien ist, x_{it} einen Vektor von erklärenden Variablen und β den dazugehörigen Vektor von Koeffizienten bezeichnen. Φ ist die kumulative Verteilungsfunktion der Standardnormalverteilung. Das Modell kann mit dem Maximum-Likelihood-Verfahren geschätzt werden (*Greene* 1997).

Erklärt wird die selektive Steuerung der Zuwanderung S_{it} durch eine Dummy-Variable B_{it} die einen Wert von 1 annimmt, wenn ein benachbartes Land ebenfalls eine selektive Einwanderungspolitik verfolgt und von 0 im umgekehrten Fall durch das Pro-Kopf-Einkommen y_{it} und einen deterministischen Zeittrend $TREND_{it}$. Auch hier war die Berücksichtigung von länderspezifischen fixen Effekten nicht möglich, weil die Zuwanderungspolitik zu wenig Varianz über die Zeit aufweist. Es wurde die gleiche Länderstichprobe wie in der vorhergehenden Regression verwendet.

Die Schätzergebnisse in Tabelle 2 zeigen in allen Regressionen eine hohe Korrelation zwischen der Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien in

[3] Vgl. *SOPEMI* 2005; nationale statistische Quellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem Land und einer ähnlichen Politik in einem Nachbarland. Der Schätzkoeffizient für die Dummy-Variable der Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien in einem Nachbarland weist in allen drei Regressionen einen sehr hohen Koeffizienten von rund 0,9 aus, der signifikant zum 1 %-Niveau ist. Das Pro-Kopf-Einkommen beeinflusst die selektive Zuwanderungspolitik nicht signifikant.

Tabelle 2

Erklärung der Zuwanderungssteuerung

Variable	Reg. Marg. Eff.	(1) *t*-Stat.	Reg. Marg. Eff.	(2) *t*-Stat.	Reg. Marg. Eff	(3) *t*-Stat.
B_{it}	0,90***	8,06	0,99***	7,63	90,21***	7,63
$\ln(y_{it})$			0,08	0,92	0,08	0,78
$TREND_{it}$			–0,01	–1,19	–0,01	–1,02
Beobachtungen	188		188		188	
Pseudo R^2	0,80		0,81		0,81	
Loglikelihood	–15,91		–15,16		–15,02	

Bemerkungen: Probit-Regression. Berichtet werden die marginalen Effekte (dF/dx). – ***, **, * bezeichnen die Signifikanz zum 1 %-, 5 %- und 10 %-Niveau. – Die abhängige Variable ist die Dummy-Variable für die Steuerung der Zuwanderung nach Humankapitalkriterien. – Regression (3) enthält neben dem Zeittrend fixe Zeiteffekte.

Der hohe Korrelationskoeffizient ist im Wesentlichen auf die selektive Einwanderungspolitik in Australien, in Neuseeland, in Kanada und in den USA zurückzuführen. Die wenigen Europäischen Länder, die bisher eine selektive Einwanderungspolitik verfolgen, haben diese erst vor kurzem eingeführt und folglich in unserer Stichprobe noch ein geringes Gewicht. Insofern haben diese Ergebnisse erst einen vorläufigen Charakter. Interessantere Resultate sind zu erwarten, wenn eine selektive Einwanderungspolitik in Europa an Boden gewinnt. Dann kann möglicherweise auch stärker die Varianz über die Zeit zur Identifikation der Spillover-Effekte als in diesen Regressionen genutzt werden.

E. Schlussfolgerungen

In diesem Beitrag wurde ein sehr einfaches Modell präsentiert, das die Folgen einer selektiven, nach Humankapitalkriterien ausgerichteten Einwanderungspolitik untersucht. Alle Ergebnisse des Modells beruhen auf vier Annahmen: Erstens, dass auch eine gezielte Einwanderungspolitik nur über unvollkommene Informationen über die tatsächlichen Eigenschaften der Zuwanderer verfügt und folglich auch unerwünschte Zuwanderer zulassen muss; zweitens, dass Migranten von der Bevölkerung unterschiedlich bewertet werden, d. h. dass die Zuwanderung von bestimm-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten Agenten den Nettonutzen der Bevölkerung erhöht, während die Zuwanderung anderer Agenten ihn verringert; drittens, dass die Bevölkerung die Zuwanderung von Migranten, die abgelehnt werden, nur bis zu einem kritischen Wert akzeptiert; und viertens, dass die Zusammensetzung der Zuwanderung in einem Einwanderungsland die Zusammensetzung des Pools der verbleibenden Migranten verändert. Werden diese Annahmen akzeptiert, dann führt eine selektive Einwanderungspolitik, die die Zuwanderung nach Humankapitalkriterien reguliert, zu einer höheren Zuwanderung und sie verringert die Zuwanderung in Drittländer, die keine selektive Einwanderungspolitik verfolgen. Wohlfahrtsökonomisch ergibt sich die Schlussfolgerung, dass Drittländer ebenfalls eine selektive Einwanderungspolitik übernehmen werden, wenn sie den Nettonutzen aus der Migration maximieren wollen.

Aus diesen einfachen theoretischen Überlegungen lassen sich zwei empirisch falsifizierbare Hypothesen ableiten: Erstens ist zu erwarten, dass Länder mit einer selektiven Einwanderungspolitik unter sonst gleichen Umständen eine höhere Nettozuwanderung zulassen, und zweitens, dass die Einführung einer selektiven Wanderungspolitik in einem Land die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass auch andere Länder in der gleichen geographischen Region eine derartige Politik verfolgen. Beide Hypothesen wurden in einfachen Regressionsmodellen für die Einwanderungsländer in der OECD überprüft. Tatsächlich zeigt sich, dass (i) Länder mit einer selektiven Einwanderungspolitik eine signifikant höhere Zuwanderung aufweisen, und (ii) wir eine selektive Einwanderungspolitik in Clustern von benachbarten Ländern vorfinden. Allerdings werden die Hypothesen empirisch erst genauer überprüft werden können, wenn mehr Einwanderungsländer, insbesondere in Europa, eine selektive Einwanderungspolitik übernehmen. Dies ist aufgrund unserer theoretischen Überlegungen, aber auch aufgrund der aktuellen politischen Diskussion in der EU und ihren Mitgliedsstaaten, sehr wahrscheinlich.

Literatur

Beine, M. / *Docquier,* F. / *Rappaport,* H. (2001): Brain Drain and Economic Growth: Theory and Evidence, in: Journal of Development Economics, Vol. 64, S. 275 – 289.

Bhagwati, J. N. / *Hamada,* K. (1974): The Brain Drain, International Integration of Markets for Professionals and Unemployment: A Theoretical Analysis, in: Journal of Development Economics, Vol. 1, S. 19 – 24.

Boeri, T. / *Brücker,* H. (2005): Why are Europeans so Tough on Migrants?, in: Economic Policy, Vol. 44, S. 629 – 703.

Bonin, H. / *Raffelhüschen,* B. / *Walliser,* J. (2000): Can Immigration Alleviate the Demographic Burden?, in: FinanzArchiv, Bd. 57, S. 1 – 21.

Borjas, G. J. (1987): Self-Selection and the Earnings of Immigrants, in: American Economic Review, Vol. 77, S. 531 – 553.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Brücker, H. / *Epstein,* G. / *McCormick,* B. / *Saint-Paul,* G. / *Venturini,* A. / *Zimmermann,* K. F. (2002): Managing Migration in the European Welfare State, in: T. Boeri / G. Hanson / B. McCormick (eds.), Immigration Policy and the Welfare System, Oxford: Oxford University Press, S. 1 – 167.

Dixit, A. / *Norman,* V. (1980): Theory of International Trade, Cambridge (MA): Cambridge University Press.

Felbermayr, G. J. / *Kohler,* W. (2006): Immigration and Native Welfare, Eberhard Karls Universität Tübingen, August 2006 (erscheint in: International Economic Review).

Greene, W. H. (1997): Econometric Analysis, 3rd Edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Grubel, H. G. / *Scott,* A. (1966): The International Flow of Human Capital, in: American Economic Review, Vol. 56, S. 268 – 274.

Heston, A. / *Summers,* R. / *Aten,* B. (2006): Penn World Table 6.2, Centre for International Comparisons, University of Pennsylvania, http: // pwt.econ.upenn.ed / phpsite / pwtindex.php.

Kwok, W. / *Leland,* H. (1982): An Economic Model of the Brain Drain, in: American Economic Review, Vol. 72, S. 91-100.

Löffelholz, H.-D. / *Köpp,* G. (1998): Ökonomische Auswirkungen der Zuwanderung nach Deutschland, Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Neue Serie, Nr. 63, Berlin: Duncker und Humblot.

Mountford, A. (1997): Can a Brain Drain be Good for Growth in the Source Economy?, in: Journal of Development Economics, Vol. 53, S. 287 – 303.

Riphahn, R. T. (1998): Immigration Participation in the German Welfare Program, in: FinanzArchiv, Bd. 55, S. 163-185.

Sinn, H.-W. / *Flaig,* G. / *Werding,* M. / *Münz,* S. / *Düll,* N. / *Hoffmann,* H. (2001): EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration. Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte, München: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung.

SOPEMI (2005): Trends in International Migration, Paris: OECD.

Stark, O. / *Helmenstein,* C. / *Prskawetz,* A. (1998): Human Capital Depletion, Human Capital Formation, and Migration: A Blessing or a 'Curse'?, in: Economics Letters, Vol. 60, S. 363 – 367.

United Nations Population Division (2006): Data Online, Genf, http: // esa.un.org / unpp /, 14. September 2006.

Wong, K.-Y. (1995): International Trade in Goods and Factor Mobility, Cambridge (MA): MIT-Press.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zu dem Beitrag von Herbert Brücker und Philipp J. H. Schröder

Spillover einer selektiven Migrationspolitik

Von *Martin Leschke,* Bayreuth

Brücker und *Schröder* legen einen sehr interessanten Beitrag zu einer wichtigen Fragestellung vor: Welchen Einfluss hat die Migrationspolitik auf die Einwanderung und auf die Wohlfahrt der Einwanderungsländer? Sie gehen dieser Frage nach mithilfe eines gut nachvollziehbaren Modells, das auf vier zentralen Annahmen basiert:

– dass die Einwanderungsbehörden nur über unvollständige Informationen hinsichtlich des Humankapitals der potenziellen Einwanderer verfügen;

– dass Migranten dann von der Bevölkerung geschätzt werden, wenn sie gut ausgebildet sind und deren Fähigkeiten komplementär zu den ihrigen sind (dann wird keine Arbeitslosigkeit durch Substitutionseffekte eintreten, der Nettowohlfahrtseffekt scheint sicher);

– dass die Bevölkerung unerwünschte Einwanderung nur bis zu einem kritischen Schwellenwert akzeptiert; und

– dass die Zusammensetzung der Zuwanderung in einem Einwanderungsland die Zusammensetzung des Pools der verbleibenden Migranten verändert.

Bei diesen Annahmen führt nun eine selektive Einwanderungspolitik zu zwei Resultaten: Erstens erhöht sie die nationale Wohlfahrt; zweitens senkt sie ceteris paribus die Wohlfahrt in denjenigen Ländern, in denen keine selektive (qualitative) Einwanderungspolitik betrieben wird; denn für diese Länder verschlechtert sich das Humankapital des repräsentativen Einwanderers. Das ist das Resultat des „Fischens aus dem Humankapitalpool“. Als Folge werden Länder, deren benachbarte Staaten eine selektive Einwanderungspolitik betreiben, auch zu dieser Politik wechseln. Ansonsten würden sie den negativen externen Effekt der selektiven Einwanderungspolitik des Nachbarlandes tragen (müssen).

Diese Hypothesen können auf der Basis vorhandener Daten natürlich nicht genau getestet werden. Dennoch legen *Brücker* und *Schröder* zwei einfache Schätzmodelle vor, mit deren Hilfe sie zumindest indirekt den Versuch des Hypothesentests unternehmen. Letztlich führen die Ergebnisse der Schätzungen dazu, dass ihre Hypothesen nicht abgelehnt und somit indirekt bestärkt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor dem Hintergrund dieser Befunde von *Brücker* und *Schröder* möchte ich auf drei Punkte hinweisen: Zum einen auf die Pooltheorie und den damit verbundenen Spillover, zum anderen auf die Hürden der Migration in den Einwanderungsländern sowie zum Ende kurz auf die Migration innerhalb der EU.

Die Poolhypothese ist ein starkes Argument, eine selektive Einwanderungspolitik zu betreiben, selbst wenn man dies eigentlich gar nicht möchte. Allein um den negativen Spillover-Effekten der Nachbarländer, die diese Art von Politik betreiben, zu entgehen, ist man fast gezwungen, eine solche Migrationspolitik ebenfalls zu betreiben. Am Ende ist es dann fast wie ein Koordinationsspiel unter den entwickelten Staaten: Entweder betreiben alle eine ähnliche selektive Migrationspolitik oder keiner betreibt sie. Ich halte diese These des sich verändernden Pools als treibende Kraft der Einführung einer selektiven Migrationspolitik für übertrieben. Was modelltheoretisch recht elegant ist, muss schließlich nicht tatsächlich in der Realität der zentrale Anreiz sein. Gerade im Zuge zunehmender Bildungsinvestitionen in vielen Entwicklungsländern wird der Pool recht gut ausgebildeter Arbeitnehmer immer größer. Er dürfte gegenüber der Aufnahmekapazität der entwickelten Staaten so groß sein, dass Änderungen der Migrationspolitik einzelner Staaten (hin zu einer selektiven Politik) keine spürbaren Auswirkungen auf die Zusammensetzung und damit auf die Einwanderung der Nachbarstaaten haben dürfte. Es ist anzunehmen, dass es einen spürbaren Spillover-Effekt einfach nicht gibt. Was es gibt, sind Hürden für Einwanderer in den Einwanderungsländern, z. B. Sprachbarrieren. Aber dies sind völlig anders gelagerte Probleme.

Ist nun die These der nachbarschaftlichen Verbreitung einer selektiven Migrationspolitik hinfällig, wenn es – wie ich vermute – den Pool-Effekt nicht gibt? Mitnichten! Ein weiterer Effekt der positiven Rückkopplung, der Systemwettbewerb, sorgt für institutionelle Lernprozesse. Dieser Mechanismus läuft über einen Vergleich von Maßstäben (yardstick-competition). Politiker und Bürger erkennen überlegene institutionelle Mechanismen und führen sie dann in ihrem Land ein. Auf diese Weise können sich auch ohne negative Externalität überlegene institutionelle Arrangements verbreiten. Der Transmissionsmechanismus ist hier „Voice“. Bestimmte Akteure erkennen die Vorteilhaftigkeit bestimmter institutioneller Systeme im Ausland und kommunizieren dies im eigenen Land, bis ggf. eine Reform im Inland erfolgt.

Mein zweiter Punkt betrifft ggf. bestehende Hürden der Einwanderung in den Einwanderungsländern. Betrachtet man sehr differenziert den Arbeitsmarkt, so zeigt sich, dass selbst bei relativ hoher Arbeitslosigkeit immer wieder auch Engpässe, d. h. Arbeitskräftemangel, in bestimmten Bereichen auftreten können. Diese könnte man nun durch eine gezielte Einwanderungspolitik (wie in der Vergangenheit die Greencard-Initiative) zu beheben versuchen. Gerade in speziellen Segmenten kann es hierbei zu einem Wettbewerb der Staaten um knappes Humankapital kommen. Daher spielen die Bedingungen in den entwickelten Staaten zu solchen Zeiten eine wichtige Rolle. Es stellt sich nämlich die Frage, ob die klügsten Köpfe überhaupt in das eigene Land einreisen wollen. So muss man sich in Bezug auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland fragen: Ist die englische Sprache hinreichend verbreitet, nicht nur im Unternehmenssektor, sondern auch bei Behörden (Formularen) und bei der Bevölkerung, um für Ausländer und deren Familien ein attraktiver Standort zu sein. Meines Erachtens besteht diesbezüglich noch Verbesserungsbedarf in Deutschland.

Mein dritter Punkt betrifft die Migration innerhalb der EU. Diese wurde bzw. wird durch zunehmende Freizügigkeit ausgelöst und verursacht insbesondere in der deutschen Bevölkerung seit der EU-Osterweiterung Ängste. Eine Umfrage des Magazins „Der Spiegel" im April 2004 bestätigt, dass solche Ängste zumindest in der deutschen Bevölkerung bestanden: 73 % der Befragten befürchteten durch die EU-Osterweiterung Gefahren für die Arbeitsplätze in Deutschland. Als Folge dieser Ängste setzte sich Deutschland für eine temporäre Arbeitsmarktabschottung ein. Es kam zu der sogenannten „2+3+2-Regelung", dem Kompromiss von Göteborg. Kern dieser Bestimmung ist, dass Schutzregelungen für nationale Arbeitsmärkte zunächst für zwei Jahre eingeführt werden durften, nach einer ersten Überprüfung können sie um weitere drei und anschließend erneut um zwei Jahren verlängert werden.

Spätestens im Jahr 2011 sind die Arbeitsmärkte geöffnet und hier kommen ganz anders geartete Migrationsprobleme auf einige Regionen Europas (insbesondere auf die deutschen Grenzregionen) zu. Hier geht es nicht um die Gestaltung der Bedingungen der Migration, sondern um eine angemessene Reaktion auf erwartete negative Resultate der Einwanderung. Da letztlich die Politik der Marktabschottung keine Zukunft haben wird, muss sich Deutschland darauf einrichten, die Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitnehmer gerade im Bereich vergleichsweise einfacher Tätigkeiten zu erhöhen. Zum einen ist Bildung sicherlich eine Möglichkeit, eine zweite könnte in der weiteren Einführung von Kombilohnsystemen liegen. Die Einführung von Mindestlöhnen scheint dem gegenüber ein gefährlicher Weg zu sein, weil hier die größte Gefahr besteht, dass Arbeitsplätze vernichtet werden bzw. im Dienstleistungssektor erst gar nicht entstehen.

Diese Ausführungen zeigen, dass das Problem der Migration sehr facettenreich und komplex ist. *Brücker* und *Schröder* haben aus diesem Spektrum einen Aspekt modellmäßig herausdestilliert, ihre Hypothesen sauber abgeleitet und flankierend eigene empirische Studien präsentiert. Man kann auf dieser Basis nun diskutieren, ob die von ihnen ins Spiel gebrachten Spillovers tatsächlich der dominierende Faktor sind. Und dieses sollte man auch tun, denn das Gebiet ist es wert, kritisch über Zusammenhänge und Lösungen nachzudenken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schuldenerlass und institutionelle Rahmenbedingungen in Entwicklungsländern

Von *Andreas Freytag** und *Gernot Pehnelt**, Jena

A. Einleitung

Im Laufe der vergangenen Jahrzehnte wurden verschiedene Schuldenerlassprogramme für hoch verschuldete Entwicklungsländer aufgelegt, um die externe Schuldenlast dieser Staaten auf ein „nachhaltiges" Niveau zu senken. Eine solche Verringerung der Schuldenlast – so die Hoffnung der Geberländer – verbessere die Ausstattung der Empfängerländer mit finanziellen Ressourcen und sei ein Instrument, die Investitionen und nicht zuletzt die wirtschaftliche Entwicklung in den am wenigsten entwickelten Ländern anzukurbeln. Darüber hinaus werde die Verbesserung der Ressourcenposition eines Entwicklungslandes bei geeigneter Ausgestaltung des Schuldenerlassprogramms in Form höherer öffentlicher Ausgaben für elementare Infrastruktur, Gesundheitsversorgung und Bildung insbesondere den Ärmsten der Bevölkerung zu Gute kommen. Die Erwartungen an die jüngsten Schuldenerlassprogramme, vor allem an die Heavily Indebted Poor Countries Initiative (HIPC) und die erweiterte HIPC-Initiative (HIPC II), die in den Jahren 1996 bzw. 1999 unter der Federführung des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank ins Leben gerufen wurden, waren dementsprechend hoch.

In diesem Beitrag untersuchen wir die ökonomischen und politischen Determinanten vergangener Schuldenerlassprogramme. Dabei ist der zentrale Untersuchungsgegenstand unserer Arbeit die Frage, ob vergangene Schuldenerlassprogramme einem (polit-)ökonomisch fundierten Kalkül folgten, indem in erster Linie die Länder vom Schuldenerlass profitierten, die sich durch vergleichsweise gute Regierungsführung oder zumindest durch eine Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen auszeichneten. In diesem Zusammenhang ist es von Interesse, ob sich das Geberverhalten im Verlauf der letzten 15 Jahre mit Blick auf institutionelle Faktoren möglicherweise geändert hat.

Dieser Artikel ist wie folgt strukturiert. In Abschnitt B. stellen wir die wichtigsten Schuldenerlassprogramme seit den 1980er Jahren kurz dar. Daran anschließend

* Die Verfasser bedanken sich bei *Fredrik Erixon, Simon Renaud, Kristin Reichardt, Christoph Vietze, Hans-Jürgen Wagener, Hans Willgerodt* sowie den Teilnehmern der Sitzung des Ausschusses für Wirtschaftssysteme und Institutionenökonomik des Vereins für Socialpolitik im September 2006 für hilfreiche Kommentare. Verbleibende Fehler gehen zu unseren Lasten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickeln wir in Abschnitt C. einige theoretische Hypothesen zu den Motiven des Schuldenerlasses, die in Abschnitt D. empirisch getestet werden. Abschnitt E. fasst die wesentlichen Erkenntnisse dieser Studie zusammen.

B. Schuldenerlassprogramme

Obwohl bereits kurz nach dem Zweiten Weltkrieg erste Bedenken hinsichtlich der Schuldensituation in Entwicklungsländern aufkamen, die in frühen Schuldenanpassungsprogrammen wie dem *Pearson Report* (1969) oder dem 1978 aufgelegten RTA Programm (Retroactive Terms Adjustment) gipfelten, wurde das Schuldenproblem einer breiteren Öffentlichkeit erst im Zuge der Zahlungsunfähigkeit Mexikos im Jahre 1982 bewusst. Dieses Ereignis kann als Beginn der so genannten Schuldenkrise vieler Entwicklungsländer bezeichnet werden. In den Folgejahren wurden mehrere Schuldenerlass- bzw. Umschuldungsinitiativen ins Leben gerufen, um durch die Gewährung neuer Kredite weitere Zahlungsschwierigkeiten der betreffenden Länder zu vermeiden. Somit verhinderten insbesondere die Umschuldungsprogramme der 1980er Jahre, wie beispielsweise der Baker Plan und der Brady-Plan, (letztlich) den Ausfall der von privaten Banken an Entwicklungsländer vergebenen Kredite. Die Kreditinstitute konnten im Zuge dieser Initiativen einen Teil ihrer Forderungen an hoch verschuldete Länder in Anleihen (z. B. Brady Bonds) umwandeln oder die Verbindlichkeiten an die Internationalen Finanzierungsinstitutionen (IFIs) „verkaufen". Zu Recht bemerken einige Autoren, dass es offensichtlich eines der Hauptziele dieser Schuldeninitiativen war, eine Finanzkrise in den OECD-Staaten zu verhindern (*Pettifor / Greenhill* 2002, S. 13). Nichtsdestotrotz war zumindest der Brady-Plan dahingehend erfolgreich, das Problem des Schuldenüberhangs der wenigen in dieses Programm integrierten Länder[1] zu lösen (*Arslanalp / Henry* 2005).

Seit Beginn der 1990er Jahre rückte das Schuldenproblem immer stärker in den Mittelpunkt des öffentlichen und politischen Interesses. Vor allem die 19 Mitgliedstaaten des Pariser Clubs verständigten sich auf mehrere Schuldenerlass- und Umschuldungsprogramme, die insgesamt Auslandsschulden von Entwicklungsländern in Höhe von mehr als 500 Mrd. USD umfassten. Die 1991 formulierten so genannten London-Bedingungen gewährten eine bis zu 50-prozentige Reduktion der Nicht-ODA Schulden. Mit den 1994 verabschiedeten Neapel-Bedingungen wurde den Schuldnern angeboten, bis zu zwei Drittel der ausstehenden öffentlichen

[1] In das 1989 etablierte System der Brady Bonds wurden in den frühen 1990er Jahren zunächst nur Argentinien, Bolivien, Brasilien, Bulgarien, Costa Rica, die Dominikanische Republik, Ekuador, Jordanien, Mexiko, Nigeria, Panama, Peru, die Philippinen, Polen, Uruguay und Venezuela integriert. Die Gewährung der Umschuldung durch die Brady Bonds war in der Regel an Strukturanpassungsmaßnahmen geknüpft, die – ganz im Sinne des damals vorherrschenden Paradigmas des Washington Consensus – primär auf die Verringerung makroökonomischer Ungleichgewichte gerichtet waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schulden zu streichen. Diese Vereinbarungen enthielten bereits einige, wenn auch sehr vage formulierte Kriterien, die sich auf den tatsächlichen Bedarf eines Landes für einen Schuldenerlass bezogen und strukturelle Anpassungsprogramme in den betreffenden Ländern vorsahen.[2] Mit der Einführung der Köln-Bedingungen (1999) vereinbarten die Geberländer des Pariser Clubs, bis zu 90 Prozent – oder falls nötig sogar darüber hinaus – der Schulden der ärmsten Länder zu erlassen. Dieses Schuldenerlassprogramm ist quasi Teil der HIPC-Initiative. Der Schuldenerlass im Rahmen der Köln-Bedingungen erfolgt nach einer fallweisen Evaluierung der potenziellen Empfängerländer. Um sich für einen Schuldenerlass zu qualifizieren, müssen die Schuldner „show continuing strong economic adjustments" (*Paris Club* 2006b). Diese Bedingungen legen die Vermutung nahe, dass die Schuldenerlassrunden des Pariser Clubs durchaus zu einer Stärkung der institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen sowie zu wirtschaftlichem Wachstum in Empfängerländern beigetragen haben.

Trotz der Schuldenerlassprogramme der 1980er und frühen 1990er Jahre konnte das Schuldenproblem vieler Entwicklungsländer nicht gelöst werden. Vor allem die Staaten südlich der Sahara verzeichneten in diesem Zeitraum einen dramatischen Anstieg ihrer externen Schulden. Die anhaltenden Probleme dieser Länder, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, sind unter anderem auf mehr oder weniger externe Schocks, wie eine Verschlechterung der Terms of Trade in Verbindung mit einer kaum diversifizierten Exportstruktur, Bürgerkriegen und militärischen Auseinandersetzungen mit Nachbarstaaten, aber auch auf mangelnde interne Reformbemühungen und fehlendes Schuldenmanagement der Empfängerländer selbst sowie – und dies kann in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben – unangemessenes Geberverhalten einiger Gläubigerstaaten zurückzuführen (*Boote / Thugge* 1997, S. 4). Angesichts der Tatsache, dass die traditionellen Schuldenerlass- bzw. Umschuldungsprogramme nicht in der Lage waren, das Schuldenproblem der am stärksten verschuldeten Länder zu lösen, initiierten der IWF und die Weltbank 1996 die HIPC-Initiative zum Abbau der multilateralen Schulden der ärmsten Länder. Hauptziel dieser Initiative war es, den Schuldenstand der betreffenden Länder auf ein tragfähiges Niveau zu senken. Nach der Definition der IFIs galt ein Schuldenstand-Export-Verhältnis[3] von 200 bis 250 Prozent bzw. ein Schuldendienst-Export-Verhältnis von 20 bis 25 Prozent als tragfähig. Erstmalig waren in einem Schuldenerlassprogramm die wichtigsten multilateralen Geber wie der IWF, die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA) und die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) integriert. Die HIPC-Initiative legte einige Richtlinien für die Bewilligung eines Schuldenerlasses fest. Um sich für einen HIPC-Schuldenerlass zu qualifizieren, muss ein Land eine Schuldenlast aufweisen, die durch

[2] „Debt treatments are applied only for countries that need a rescheduling and that implement reforms to resolve their payment difficulties. In practice conditionality is provided by the existence of an appropriate programme supported by the IMF, which demonstrates the need for debt relief" (*Paris Club* 2006a).

[3] Ausschlaggebend ist der Nettobarwert der externen Schulden (net present value; NPV).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

traditionelle Schuldenerlassprogramme nicht auf ein nachhaltiges Niveau gesenkt werden kann, und Reformanstrengungen im Rahmen von IWF- bzw. IDA-Programmen nachweisen. Die Gewährung eines HIPC-Schuldenerlasses war somit quasi an die Teilnahme an einem Strukturanpassungsprogramm gebunden.

Ende 1990 wurde die HIPC-Initiative erweitert, um einen stärkeren und schnelleren Schuldenerlass für eine größere Anzahl von Ländern zu ermöglichen. Die erweiterte HIPC-Initiative (HIPC II) integrierte den Schuldenerlass in einen umfassenden Armutsbekämpfungsplan, der die Erstellung eines Poverty Reduction Strategy Papers (PRSP) auf der Basis eines breiten partizipatorischen Prozesses als Voraussetzung für die Gewährung des Schuldenerlasses verlangte. Durch diesen Ansatz rückten die institutionellen Rahmenbedingungen und die Regierungsführung in Empfängerländern erstmals in den Fokus der internationalen Geber, zumindest implizit. Darüber hinaus wurden die Grenzwerte für ein tragfähiges Schuldenniveau neu definiert. Demgemäß gilt ein Schuldenstand dann als tragfähig, wenn die externen Schulden 150 Prozent der jährlichen Exporteinnahmen bzw. 250 Prozent der jährlichen Staatseinnahmen nicht überschreiten. Die Eignung eines Landes wird in einem mehrstufigen Prozess überprüft. Wurde festgestellt, dass sich ein Land für einen Schuldenerlass qualifiziert („decision point"), so wird der Schuldenerlass erst nach Ablauf einer unbestimmten Frist und in Abhängigkeit von den Reformfortschritten am so genannten „completion point" endgültig gewährt. Während dieser Frist werden die Strukturanpassungsmaßnahmen und institutionellen Reformen der Empfängerländer kontinuierlich durch den IWF und die Weltbank evaluiert und unterstützt.[4] Tatsächlich dauert es meistens mehrere Jahre, bis ein Land den „completion point" erreicht (*IMF / IDA* 2006, Annex III). Einige Länder warten immer noch darauf, diesen Punkt zu erreichen.

Im Gegensatz zu früheren Schuldenerlassprogrammen, die zum einen primär bilaterale und kommerzielle Schulden zum Gegenstand hatten und zum anderen in erster Linie an makroökonomische Strukturanpassungsmaßnahmen gekoppelt waren, zielt die HIPC- und vor allem die HIPC-II-Initiative explizit auf die Armutsbekämpfung und die institutionelle Dimension wirtschaftlicher Entwicklung ab. Wenn sich das Geberverhalten der Mitglieder des Pariser Clubs sowie der Internationalen Finanzierungsinstitutionen tatsächlich an den o. g. Kriterien orientiert haben sollte, so wäre davon auszugehen, dass seit den späten 1990er Jahren Schuldenerlass fast ausschließlich jenen Ländern gewährt wurde, die diese Kriterien erfüllen, das heißt besonders arm und hoch verschuldet sind und akzeptable Regierungsführung bzw. zumindest kontinuierliche Anstrengungen zur Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen nachweisen können. Dies wäre in der Tat ein viel versprechendes Signal mit Blick auf den erwarteten Erfolg der Schuldenerlassprogramme.

[4] Für weitere Details der HIPC-II-Initiative siehe *Andrews et al.* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

C. Determinanten des Schuldenerlasses

I. Theoretische Überlegungen

Die Literatur zum Thema Schuldenerlass zeigt recht deutlich, dass nur in wenigen Fällen, z. B beim Brady-Plan, der Erlass zu einer vorteilhaften ökonomischen Entwicklung beigetragen hat. Offenbar kommt es für eine positive Entwicklung auf ganz andere Faktoren an; anders gewendet, Schuldenerlass ohne weitere Maßnahmen scheint sinnlos. Seit einigen Jahren erfahren insbesondere die institutionellen Rahmenbedingungen besondere Aufmerksamkeit in der wissenschaftlichen Diskussion.[5] Mittlerweile besteht weitgehend Einigkeit darüber, dass gute Regierungsführung, ein transparentes und stabiles institutionelles Setting sowie eine effektive Korruptionsbekämpfung wesentliche Voraussetzungen für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes sind.[6] *Wagener* (2005) kommt zu ähnlichen Ergebnissen, weist jedoch darauf hin, dass insbesondere die afrikanischen Staaten offensichtlich nicht nur unter schlechter Regierungsführung leiden, sondern zusätzliche Entwicklungshemmnisse aufweisen, die noch nicht identifiziert sind. Erneut sei in diesem Zusammenhang auf *Sachs* (2003) verwiesen, der die Bedeutung geographischer Faktoren für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes betont.

Kann ein – möglicherweise konditionierter – Schuldenerlass zu einer Verbesserung der Regierungsführung in Entwicklungsländern und zur Schaffung eines adäquaten, entwicklungsförderlichen institutionellen Umfelds beitragen? *Chauvin / Kraay* (2005) zeigen, dass die Schuldenerlassprogramme der 1990er Jahre in den 62 untersuchten Ländern weder die institutionelle Qualität signifikant verbesserten, noch zu mehr ausländischen Direktinvestitionen (FDI) oder höheren Wachstumsraten führten. Hinsichtlich der Ursachen der Schuldenkrise fand *Easterly* (1999) heraus, dass externe Schocks oder Kriege eine eher zu vernachlässigende Rolle gespielt haben, sondern sich die meisten hoch verschuldeten Länder vielmehr durch falsche und unverantwortliche Politik selbst in diese Lage manövriert haben. Interessanterweise bestehe für den Zeitraum von 1989 bis 1997 ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Schuldenerlass und neuer Kreditaufnahme in den 40 untersuchten HIPCs. *Easterly* schlussfolgert, dass die offiziellen Geldgeber in dieser Zeit offensichtlich keinen vernünftigen Vergabekriterien folgten und der IWF und die Weltbank in den 1980er und 1990er Jahren den am stärksten verschuldeten Ländern bei weitem mehr neue Kredite gewährten als weniger verschuldeten Staaten mit ähnlich geringem Pro-Kopf-Einkommen, obwohl die Regie-

---

[5] Diese Aussage bedarf der Präzisierung. Die Diskussion institutioneller Rahmenbedingungen im Entwicklungsprozess gibt es im deutschsprachigen Raum bereits seit Jahrzehnten. Der Leser sei auf die heute noch aktuellen und erhellenden Arbeiten von *Meyer* (1960 / 61 und 1971) verwiesen. Der Verfasser analysiert dort den Zusammenhang zwischen der Entwicklungspolitik und der Wirtschaftsordnung der Entwicklungsländer.

[6] Siehe dazu unter anderem *Rodrik / Subramanian / Trebbi* (2004). *Sachs* (2003) stellt die Dominanz institutioneller Faktoren hingegen in Frage und erachtet geographische Gegebenheiten als mindestens ebenso relevant für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungsführung vieler HIPCs in diesem Zeitraum als wesentlich schlechter eingeschätzt werden müsse. Angesichts dieser Ergebnisse muss früheren Schuldenerlassprogrammen ein schlechtes Zeugnis ausgestellt werden, da sie bestenfalls keinen Beitrag zur Verbesserung der Regierungsführung in den Empfängerländern geleistet haben und möglicherweise Moral-Hazard-Verhalten sogar eher forciert als verhindert haben. *Bauer* (1991) äußert ähnliche Bedenken, indem er darauf hinweist, dass vor allem jene Regierungen von Schuldenerlassprogrammen profitiert haben, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachgekommen sind. Diese Regierungen ungestraft davonkommen zu lassen bzw. das Verhalten durch weitere Kreditvergabe quasi noch zu belohnen, habe falsche Signale gesetzt. *Thomas* (2001) gibt zu Bedenken, dass einige HIPCs keinerlei Politikmaßnahmen zur Bekämpfung der Armut, der HIV / AIDS-Epidemie oder der wuchernden Korruption ergriffen hätten, bis die Vergabe weiterer Schuldenerlasse im Rahmen der HIPC-Initiative an bestimmte Bedingungen dahingehend geknüpft wurde. Er ist sich deshalb sicher, dass ein unkonditionierter Schuldenerlass nicht zu einer Verbesserung der Situation der ärmsten Bevölkerungsschichten beitragen werde.[7] *Clements / Bhattacharya / Nguyen* (2005) werteten die Daten von 55 Entwicklungsländern für die Periode 1970 bis 1999 aus und kamen zu dem Ergebnis, dass in diesem Zeitraum eine hohe Schuldenlast die Höhe der öffentlichen Investitionen kaum ernsthaft beeinträchtigt hat und ein Schuldenerlass in den meisten Fällen eher zu einer Ausweitung staatlicher Konsumausgaben geführt hat als zu einem Anstieg der Investitionen, die wiederum zu einem nachhaltigeren Aufschwung hätten beitragen können. Zieht man neben der Tatsache, dass ein Schuldenerlass – wenn überhaupt – nur sehr wenige zusätzliche finanzielle Ressourcen freisetzt, ferner in Betracht, dass nur ein sehr kleiner Teil dieser Ressourcen in entwicklungspolitisch sinnvolle Investitionsprojekte fließt, so kann der Effekt eines Schuldenerlasses auf das Wachstum einer hoch verschuldeten Volkswirtschaft bestenfalls als gering eingeschätzt werden und dürfte eher kurzfristiger Natur sein.

Andererseits weisen *Arslanalp / Henry* (2005) zumindest für das Umschuldungsprogramm im Rahmen des Brady-Plans nach, dass die Aktienmärkte in den 16 untersuchten Ländern im Zuge der Umschuldung einen deutlichen Aufschwung erlebten, die Investitionen zulegten und die Länder zum Teil erstaunliche Wachstumsraten verzeichnen konnten. Den Autoren zu Folge war der Brady-Plan jedoch in erster Linie deshalb erfolgreich, weil in den von diesem Programm erfassten Staaten mittleren Einkommens der Schuldenüberhang[8] in der Tat das Haupthinder-

[7] „Even worse, debt-relief funds may be used to support activities that actually worsen poverty, such as war. . .“ (*Thomas* 2001, S. 42). Dennoch ist die Forderung nach einer strikten Konditionierung von Schuldenerlassprogrammen und Hilfszahlungen nicht unumstritten. *Dollar / Svensson* (2000), die sich auf die Analyse verschiedener Strukturanpassungsprogramme konzentrieren, sehen die Rolle von Gebern eher darin, Reformer zu identifizieren, nicht sie zu kreieren.

[8] Das Konzept des Schuldenüberhanges wurde bereits von *Sachs* (1983) in die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion eingeführt (siehe auch *Sachs* 1989). *Krugman* (1988) definiert

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nis für eine zusätzliche Investitionstätigkeit gewesen sei. Es sei hingegen mehr als unsicher, ob die positiven Erfahrungen des Brady-Plans auch auf Schuldenerlassprogramme für HIPCs übertragen werden könnten (*Arslanalp / Henry* 2005, S. 1048). Folgerichtig erwarten die Autoren in einem späteren Beitrag (*Arslanalp / Henry* 2006) nicht, dass Schuldenerlassprogramme das fundamentale Problem inadäquater Institutionen in den ärmsten Ländern der Welt lösen können. Ihrer Auffassung nach ist von dem (indirekten) Ansatz über die Gewährung von Schuldenerlassen wenig Gutes zu erwarten.

Da von den Schuldenerlassprogrammen der Vergangenheit keine nennenswerten Wirkungen auf die relevanten Dimensionen wirtschaftlicher Entwicklung in den Empfängerländern ausgingen, muss zunächst davon ausgegangen werden, dass das Geberverhalten offensichtlich nicht von ökonomischer Rationalität geprägt war. *Hernández / Katada* (1996) verdeutlichen dies, indem sie nachweisen, dass weder absolute Armut noch mangelnder Zugang zu Devisen, d. h. schwach ausgeprägte Exportkapazitäten, als Allokationskriterien für Schuldenerlass und Hilfszahlungen in den frühen 1990er Jahren identifiziert werden können. *Michaelowa* (2003) entwickelt ein polit-ökonomisches Modell zur Erklärung für dieses auf den ersten Blick schwer nachvollziehbare Geberverhalten. Unter der Annahme nutzenmaximierenden Verhaltens der politischen Akteure, die an dem Willensbildungsprozess in Bezug auf Schuldenerlassprogramme beteiligt sind, werden diese, wenn sich Ausfallrisiken bei gewährten Krediten abzeichnen, neue Kredite oder einen teilweisen Erlass der Schulden bewilligen, um ihr unangemessenes Geberverhalten der Vergangenheit zu verschleiern und den Schuldenerlass gegenüber der Bevölkerung und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) als innovatives Instrument der Armutsreduzierung zu „verkaufen". Dies verbessere die öffentliche Wahrnehmung der Politik der betreffenden Regierungen und nicht zuletzt deren Wiederwahlchancen. Die empirische Evidenz scheint diese Argumentation zu bestätigen. *Birdsall / Claessen / Diwan* (2002, 2003) zeigen, dass der Schuldenerlass für die besonders hoch verschuldeten Länder innerhalb eines Samples aus 37 Staaten südlich der Sahara im Zeitraum zwischen 1977 und 1998 unabhängig von institutionellen Faktoren erfolgte, während die Nettotransferzahlungen an weniger hoch verschuldete Staaten durchaus unter Berücksichtigung einiger Governance-Indikatoren erfolgten. Offensichtlich seien die internationalen Geber bei der Vergabe von Hilfszahlungen und der Auflegung von Schuldenerlassprogrammen bei hoch verschuldeten Empfängerstaaten weniger selektiv als bei anderen Ländern. Die Autoren stellten weiterhin fest, dass die Selektivität im Zeitverlauf sogar abgenommen hat und die multilateralen und bilateralen Geber in den 1990er Jahren im Grunde primär schlechte Regierungsführung in hoch verschuldeten Ländern finanzierten. *Neumayer* (2002) findet ebenfalls wenig Evidenz für einen Zusammenhang zwischen der institutionellen Qualität in Empfängerländern und der Allokation von Schul-

---

Schuldenüberhang als Situation, in der die erwarteten Rückzahlungen auf Grund zu hoher Gesamtforderungen hinter den vertraglich vereinbarten Zahlungen zurückbleiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denerlassen im Zeitraum von 1989 bis 1998. Wie *Alesina / Weder* (2002) feststellen, erhalten korrupte Regierungen ebenso viel Entwicklungshilfe und Schuldenerlass wie weniger korrupte Regime. Ihren Ergebnissen zu Folge existiert für die Periode 1970 bis 1995 keinerlei Evidenz für einen negativen Zusammenhang zwischen dem Korruptionsniveau und der Höhe der empfangenen Hilfsleistungen oder des erhaltenen Schuldenerlasses. *Alesina / Dollar* (2000) weisen den strategischen Charakter von Entwicklungshilfezahlungen – beispielsweise in Abhängigkeit von der kolonialen Vergangenheit oder dem Abstimmungsverhalten potenzieller Empfängerstaaten in der Vollversammlung der Vereinten Nationen – nach. Für die Gewährung von Schuldenerlass kann ein ähnlich motiviertes Geberverhalten vermutet werden.

Alles in allem kann festgehalten werden, dass die Schuldenerlassprogramme der 1980er und 1990er Jahre insgesamt weder ökonomischer Rationalität folgten noch in einem positiven Zusammenhang mit der Qualität der Regierungsführung oder deren Verbesserung standen.

II. Hypothesen zum Geberverhalten

Auf diesen theoretischen Überlegungen aufbauend, werden im folgenden Abschnitt Hypothesen zu den Determinanten des Schuldenerlasses, also letztlich zu den Motiven der Gläubigerländer, die trotz der mangelnden Effektivität[9] die Entscheidung für einen Schuldenerlass herbeiführen, in den Blick genommen. Eine erste Determinante für den Schuldenerlass könnte der Schuldenstand darstellen. Je höher der Schuldenstand, desto geringer die Wachstumsaussichten. Ein Schuldenerlass könnte somit in der Hoffnung gewährt werden, die Wachstumsaussichten zu verbessern. Hypothese 1 (H1) lautet, dass die Höhe des Schuldenerlasses vom Schuldenstand im jeweiligen Land positiv abhängt.

In Ergänzung bzw. im Gegensatz zu der in Hypothese 1 postulierten ökonomischen Rationalität der Gläubigerländer steht die Überlegung, dass die politischen Entscheidungsträger einer politischen Rationalität folgen, wie sie von *Michaelowa* (2003) formuliert wurde. Da es Politikern schwer fällt, vergangene Fehler einzugestehen, ist es politisch attraktiv, denjenigen Ländern Schuldenerlass zu gewähren, die bereits in der Vergangenheit entlastet wurden. Selbst wenn der Schuldenerlass der Vergangenheit erfolglos war, kann es politisch „billiger“ sein, einem neuerlichen Schuldenerlass zuzustimmen.[10] Es liegt mithin eine Pfadabhän-

[9] Diesen Befund haben wir mit unserem eignen Datensatz (siehe Abschnitt D.) getestet und bestätigen können.

[10] Die politischen Erträge lassen sich sogar noch steigern, wenn der Schuldenerlass eine gemeinsame internationale Initiative darstellt. Insbesondere die G8 bietet eine gute Plattform, um den Regierungen der Mitgliedsländer Vorteile der Opposition gegenüber zu verschaffen. Gegenseitige Bestätigung hoher wirtschaftspolitischer Kompetenz in den Medien gerade in Fragen hoher moralischer Sensibilität macht es der Opposition schwer, eine ökonomisch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gigkeit vor. Deshalb lautet die zweite Hypothese (H2) wie folgt: Der Schuldenerlass in der zweiten und dritten Teilperiode ist umso höher, je höher der Schuldenerlass im jeweiligen Schuldnerland in der ersten Teilperiode war.

Eine dritte Determinante des Schuldenerlasses kann Armut sein, insbesondere wenn diese Armut medienwirksam dargestellt wird. Hungersnöte und Naturkatastrophen können politisch instrumentalisiert werden, wenn Regierungen in Gläubigerländern nicht bereit sind, eine effektive Entwicklungspolitik zu betreiben, z. B. die Marktöffnung für Heckscher-Ohlin-Güter sowie landwirtschaftliche Produkte.[11] Schuldenerlass ist dann wiederum eine politisch attraktive und ökonomisch zweifelhafte Alternative. Für die Regierung ist es dabei besonders attraktiv, den Wettbewerb im Niedriglohnsektor zu unterbinden und gleichzeitig großherzig den Entwicklungsländern gegenüber zu erscheinen. Die Hypothese (H3) lautet daher, dass der Schuldenerlass mit dem Grad der Armut im Schuldnerland zunimmt.

Schließlich mag es noch sicherheitspolitische und strategische Überlegungen geben, nämlich bezüglich der Rohstoffversorgung der Gläubigerstaaten. Besonders ölexportierende Länder sind dieser Überlegung nach Ziel von Schuldenerlassprogrammen. Deshalb lautet die vierte Hypothese (H4), dass ölexportierende Länder einen höheren Schuldenerlass gewährt bekommen als nicht-ölexportierende Länder.

Technisch gesprochen ist der Schuldenerlass nach den Hypothesen H1 bis H4 eine Funktion des aktuellen Schuldenstandes, des Schuldenerlasses in der Vergangenheit, der Armut und einer Dummy-Variable, die für ölexportierende Länder den Wert eins annimmt.

Allerdings lässt sich eine alternative Hypothese formulieren, die in den Blick nimmt, dass die institutionellen Bedingungen in den vergangenen Jahren in den Fokus der Entwicklungspolitik gerückt sind. Hier wird postuliert, dass Regierungen in Gläubigerländern lernfähig sind und ihre Bereitschaft zum Schuldenerlass davon abhängig machen, ob sich die institutionellen Rahmenbedingungen in den Schuldnerländern positiv entwickeln. Diese Hypothese wird statisch und dynamisch formuliert. Hypothese 5a (H5a) postuliert, dass Gläubigerländer die Rahmenbedingungen in den Schuldnerländern für ihre Entscheidung heranziehen, während laut Hypothese 5b (H5b) die Entwicklung der Rahmenbedingungen eine Rolle spielt.

Um die Lernfähigkeit zu überprüfen, wird wiederum auf die einzelnen Teilperioden gesondert eingegangen. Insbesondere die dritte Teilperiode, die mit HIPC II

---

rationale (und deswegen ethisch überlegene) Politik einzufordern. In der Vergangenheit wurden G8-Gipfel immer wieder derart instrumentalisiert. Siehe *Vaubel* (1991) für eine theoretische Erläuterung sowie *Freytag* (2003) für einen Anwendungsfall.

[11] Damit ist keine pauschale Aussage verbunden. Wie oben erwähnt, zeigt die Geschichte der Schuldenerlassprogramme jedoch die geringen Erfolgsaussichten, die wiederum von den Ausgangsbedingungen abhängen. Siehe *Arslanalp* / *Henry* (2006) und *Easterly* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusammenfällt, ist hier von Bedeutung. Sämtliche Hypothesen werden im folgenden Abschnitt getestet.

D. Empirische Analyse

Zunächst liefern wir in Abschnitt D.I. eine Übersicht der Datenbasis. In Abschnitt D.II. testen wir unsere theoretischen Überlegungen hinsichtlich der Determinanten des Geberverhaltens (H1-H5).

I. Datenbasis

Unserer Datensatz enthält insgesamt 127 Entwicklungsländer. Wir unterteilen den Untersuchungszeitraum zwischen 1990 und 2004[12] in drei Unterperioden:

- Periode 1: 1990 – 1994;
- Periode 2: 1995 – 1999;
- Periode 3: 2000 – 2004.[13]

Für die meisten der verwendeten Daten bilden wir Durchschnittswerte für die drei Perioden. Wir haben diese Vorgehensweise nicht zuletzt deswegen gewählt, weil einige der verwendeten Daten (z. B. Schuldenerlass) über die Jahre relativ großen Schwankungen unterliegen und einige Daten nicht für jedes einzelne Jahr zur Verfügung stehen.

Insgesamt betrug der Nominalwert der in dem von uns untersuchten Zeitraum erlassenen Schulden annähernd 51 Milliarden USD. Bei der Ermittlung des Schuldenerlasses greifen wir auf die Daten des Development Assistance Committee (DAC) der OECD zurück (*OECD* 2006). Diese enthalten die von den Geberländern als Teil der offiziellen Entwicklungshilfe dokumentierten Kredite. Weitere Daten zum Schuldenerlass entnehmen wir der Joint BIS-IMF-OECD-Weltbank Statistik über externe Schulden.[14] Einige Autoren plädieren dafür, den Nettobarwert der erlassenen Schulden als Variable zu verwenden. Obwohl bereits einige

---

12 Dieser Zeitraum wurde von uns bewusst so gewählt, da die Unterstützung von Bündnispartnern aus militärstrategischen Motiven zu Zeiten des Kalten Krieges eine entscheidende Rolle bei der Vergabe von Krediten und der Gewährung von Schuldenerlass gespielt haben dürfte. Da wir den Beginn unseres Untersuchungszeitraums nach dem Fall des Eisernen Vorhangs ansetzen, können oben genannte Motive – bis auf einige Staaten des Nahen Ostens – weitgehend ausgeschlossen werden.

13 Die zweite und dritte Periode decken sich nicht nur rein zufällig mit den beiden HIPC-Initiativen. Es muss an dieser Stelle jedoch der Hinweis erfolgen, dass nur sehr wenige HIPCs bereits in der zweiten Periode einen Schuldenerlass im Rahmen der HIPC-Initiative erhalten haben. Der Großteil des Schuldenerlasses wurde erst in der dritten Periode wirksam (siehe erneut Abschnitt B.: „decision point“ vs. „completion point“).

14 *Weltbank* (2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Versuche unternommen wurden, den Nettobarwert von Schuldenerlassen zu berechnen, liegt bisher keine verlässliche, allumfassende Datenbasis diesbezüglich vor. Eine korrekte Kalkulation müsste zum einen quasi jede einzelne Kreditlinie zurückverfolgen und zum anderen eine validere Basis der Ermittlung der zu Grunde gelegten – korrekterweise mehr oder weniger länderspezifischen – Zinssätze liefern als die bisherigen Schätz- und Durchschnittsgrößen. Da die Schätzungen hinsichtlich des Nettobarwerts der erlassenen Schulden somit wenig zuverlässig sind, greifen wir auf den Nennwert zurück.

Ein weiteres Argument für die Verwendung von Nominalgrößen ist unser Ansatz, die Begründung und die Wirkungen von Schuldenerlassprogrammen aus Sicht der Geber, d. h. letztlich aus der Perspektive der Steuerzahler in OECD-Staaten zu analysieren. Wie bereits in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt, kann man argumentieren, dass der Barwert der gewährten Kredite bzw. deren Rückzahlungen aus Sicht der Geber praktisch irrelevant ist, da die Wahrscheinlichkeit, dass HIPCs ihre Zahlungsverpflichtungen in der vereinbarten Form erfüllen, ohnehin nahe null liegen dürfte. Demzufolge ist der dokumentierte Nennwert der erlassenen Schulden die ausschlaggebende Größe, nicht zuletzt als „Verkaufsargument" gegenüber Steuerzahlern, der interessierten Öffentlichkeit und NGOs. Abgesehen davon ist es durchaus üblich, den Nennwert der erlassenen Schulden im Entwicklungshilfebudget zu verbuchen. Somit hat letztlich der nominale Betrag des Schuldenerlasses Auswirkungen auf andere Transferzahlungen. Die wesentlichen ökonomischen Kennzahlen wie BIP, BIP-Wachstum, BIP pro Kopf sowie die Daten über Handelsströme sind aus frei zugänglichen IWF- bzw. WTO-Quellen entnommen (*IMF* 2006, *WTO* 2006). In Tabelle 1 sind die deskriptiven Statistiken der wichtigsten Kennzahlen dokumentiert.

Zusätzlich verwenden wir Daten über spezifische Staatsausgaben, ausländische Direktinvestitionen, die koloniale Vergangenheit, Religion, die geographische Lage, Ölexporte, HIV / AIDS-Prävalenz und den Human Development Index aus folgenden Quellen: *CIA World Factbook* (2006); Weltgesundheitsorganisation (*WHO* 2006), *UNESCO* (2006), Human Development Reports (*HDR* 2006). Da nicht sämtliche Daten für alle Länder verfügbar sind, ist die Sample-Größe in den meisten unserer Schätzungen reduziert.

Um die Validität einer der wichtigsten Untersuchungsdimensionen dieser Studie zu gewährleisten, verwenden wir institutionelle Indikatoren aus unterschiedlichen Quellen. Unser Datensatz umfasst die folgenden elf Governance-Indikatoren:

Die Indikatoren „Civil Liberties" (1) und „Political Rights" (2) werden so transformiert, dass höhere Werte eine „bessere" Performance anzeigen. Die Originalwerte dieses Indikators reichen von 1 („frei") bis 7 („unfrei").[15] Der Corruption Perceptions Index (CPI) (3) konstituiert sich aus den Einschätzungen von Länderexperten (teilweise durch Umfragen ergänzt) hinsichtlich des Korruptionsniveaus

[15] Eine Dokumentation der Methode liefert *Freedom House* (2005).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in einem Land.[16] Der CPI ist für eine größere Gruppe von Ländern leider nur für die zweite und dritte Untersuchungsperiode verfügbar.

Tabelle 1

Deskriptive Statistik

	Min	Max	Mittelwert	Standard-abweichung
Periode 1 (1990 – 1994)				
BIP pro Kopf (KKP)	406,61	11.550,80	2.735,60	2.140,92
Auslandsschulden in % des BIP	1,81	780,25	94,18	118,52
Schuldendienst in % der Exporte	0,10	67,30	15,18	12,48
Schuldenerlass in % des BIP	0,00	37,41	2,33	5,32
Periode 2 (1995 – 1999)				
BIP pro Kopf (KKP)	473,92	12.146,02	3.131,44	2.472,80
Auslandsschulden in % des BIP	8,70	750,93	89,99	102,50
Schuldendienst in % der Exporte	0,00	40,26	12,82	8,90
Schuldenerlass in % des BIP	0,00	47,06	2,87	7,56
Periode 3 (2000 – 2004)				
BIP pro Kopf (KKP)	542,33	25.738,39[17]	3.903,63	3.545,42
Auslandsschulden in % des BIP	6,15	650,63	80,91	81,77
Schuldendienst in % der Exporte	0,45	52,08	11,65	9,11
Schuldenerlass in % des BIP	0,00	106,04	4,90	12,85

Die angegebenen Werte sind jeweils Durchschnittswerte der einzelnen Perioden. Die Anzahl der Länder (*N*) schwankt auf Grund fehlender Daten in den verschiedenen Kategorien und Perioden je nach Variable zwischen 99 und 120.

Ähnliches gilt für die aggregierten Governance-Indikatoren der Weltbank, welche in einem Zweijahreszyklus erhoben werden. Der Indikator „Voice & Accountability“ (4) enthält eine Reihe von Maßzahlen hinsichtlich der politischen Prozesse sowie Freiheits-, Menschen- und politischer Rechte. „Political Stability & Absence of Violence“ (5) kombiniert Kennzahlen zur politischen Stabilität und der Wahrscheinlichkeit einer gewaltsamen Machtübernahme. Unter „Government Effectiveness“ (6) werden neben der Qualität öffentlicher Leistungen sowie der Bürokratie auch die Unabhängigkeit öffentlich Beschäftigter von politischem Druck und die Verlässlichkeit der politischen Handlungen der Regierungen subsumiert. „Regulatory Quality“ (7) bezieht sich auf Indikatoren marktunfreund-

[16] Der CPI liegt zwischen 0 („highly corrupt“) und 10 („highly clean“). Siehe dazu *Lambsdorff* (2005) sowie *Transparency International* (2005).

[17] Die Entdeckung und Förderung großer Ölreserven in Äquatorialguinea resultierte in einem massiven Wirtschaftswachstum in den vergangenen Jahren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

licher Politikmaßnahmen, wie beispielsweise Preiskontrollen, sowie weitere Regulierungen des privaten Sektors. Der Indikator „Rule of Law“ (8) enthält unter anderem Kennzahlen zum Vertrauen in das Rechtssystem eines Landes. „Control of Corruption“ (9) misst das Ausmaß der Korruption insbesondere innerhalb der öffentlichen Verwaltung (*Weltbank* 2005).[18] Diese sechs Indikatoren werden für jedes Betrachtungsjahr normalisiert, so dass sie zwischen −2,5 und +2,5 schwanken, über das gesamte erfasste Sample einen Mittelwert von null annehmen und eine Standardabweichung von eins haben.

Der Index „Economic Freedom“ (10) der *Heritage Foundation* (2006) enthält eine Reihe institutioneller Faktoren, die unter anderem das Korruptionsniveau innerhalb der Judikative und der Bürokratie, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, die Effizienz des Rechtssystems, die Regulierungsintensität in verschiedenen Bereichen sowie den Schutz geistiger Eigentumsrechte umfassen. Dieser Index wurde von uns transformiert, so dass höhere Werte einen höheren Grad ökonomischer Freiheit anzeigen.

Der Indikator „Economic Freedom of the World“ des *Fraser Institutes* (2005) (11) misst ebenfalls unterschiedliche Dimensionen ökonomischer Freiheit.[19] Wir verwenden die Daten der Jahre 1990, 1995, 2000, 2001, 2002 und 2003.[20]

II. Die Determinanten des Geberverhaltens

Wenn nicht die Aussicht auf eine bessere ökonomische und institutionelle Entwicklung in Empfängerländern der Hauptgrund für die Gewährung von Schuldenerlass ist, welche Faktoren tragen dann zur Entscheidung der politischen Entscheidungsträger in Geberländern bei? Mögliche Erklärungsursachen sind unter den Hypothesen 1 bis 5 aus Abschnitt C.II. subsumiert und sollen im Folgenden überprüft werden.

1. Determinanten des Geberverhaltens in den 1990er Jahren

Die abhängige Variable in unseren Schätzgleichungen ist die Höhe des Schuldenerlasses im Zeitraum 1995 bis 1999 im Verhältnis zum BIP in dieser Periode.[21]

---

[18] Zur Methode siehe *Kaufmann / Kraay / Mastruzzi* (2005) und *Kaufmann / Kraay / Zoido-Lobatón* (1999).

[19] Interessanterweise ist die Korrelation zwischen dem Fraser-Index und den meisten der anderen institutionellen Kennzahlen vergleichsweise gering, vor allem in der zweiten Periode. Die Korrelationskoeffizienten sind in der dritten Periode zwar substanziell höher, weisen jedoch ebenfalls auf eine eher schwach ausgeprägte positive Korrelation hin.

[20] Für eine Dokumentation der Methode siehe *Gwartney / Lawson / Gartzke* (2005).

[21] In alternativen Schätzgleichungen verwenden wir den Nennwert des Schuldenerlasses im Verhältnis zum gesamten Schuldenstand. Die Ergebnisse dieser Schätzungen sind strukturell weitgehend identisch mit den im Folgenden präsentierten Resultaten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da einige Länder im Untersuchungszeitraum überhaupt keinen Schuldenerlass erhalten haben und die Verteilung der abhängigen Variable somit linkszensiert ist, verwenden wir Tobit-Schätzungen, um zwischen den Ländern, denen ein Schuldenerlass gewährt wurde, und jenen, die keinen Schuldenerlass erhalten haben, zu unterscheiden und gleichzeitig die relative Höhe des gewährten Schuldenerlasses zu berücksichtigen. Dadurch beantworten wir nicht nur die Frage nach den Faktoren, die ein Land qualifizieren, überhaupt einen Schuldenerlass zu erhalten, sondern prüfen auch die Vermutung, dass die Kriterien, welche die Wahrscheinlichkeit eines Schuldenerlasses erhöhen, auch die relativen Höhe des gewährten Schuldenerlasses positiv beeinflussen dürften.[22] Die Schätzgleichung für die Tobit-Modelle kann wie folgt formuliert werden:

$$\begin{aligned} DRperGDP_2 = c + \beta_1 DebtperGDP_2 + \beta_2 DRperGDP_1 + \beta_3 ODAperGDP_1 \\ + Debtserviceperexports_2 + \beta_M X_M + ß_C X_C + \varepsilon\,, \end{aligned}$$

mit $DebtperGDP_2$ als Schuldenstand relativ zum BIP in Periode 2, $DRperGDP_1$ als Verhältnis aus Nominalwert des Schuldenerlasses und BIP in Periode 1, $ODAperGDP_1$ als das Verhältnis der offiziellen Entwicklungshilfezahlungen zum BIP in Periode 1, $Debtserviceperexports_2$ als das Verhältnis des Schuldendienstes zu den Exporteinnahmen in Periode 2 sowie X_M als einen Vektor aus institutionellen Variablen und X_C als Vektor verschiedener Kontrollvariablen. Wir verwenden die einzelnen institutionellen Indikatoren separat, um die Möglichkeit zu haben, Governance-Dimensionen zu identifizieren, die im Kalkül der Geber eventuell stärker gewichtet sind.[23]

Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, wird der größte Teil der Varianz des relativen Schuldenerlasses in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre durch den Verschuldungsgrad in dieser Periode[24], die Höhe des Schuldenerlasses im Verhältnis zum BIP in der ersten Periode (1990 – 1994) und die Höhe der Entwicklungshilfezahlungen in der ersten Periode erklärt. Dabei ist der Einfluss des Schuldenerlasses in der ersten Periode am stärksten ausgeprägt.

---

22 *Neumayer* (2002) begründet die Verwendung von Tobit-Schätzungen ähnlich.

23 Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass einige der Governance-Indikatoren vergleichsweise schwach miteinander korreliert sind und somit selbst bei simultaner Verwendung mehrerer Variablen im Prinzip kein Problem der Multikollinearität bestehen würde. Die Koeffizienten der Korrelation des Fraser-Index der Periode 2 mit den meisten der anderen institutionellen Variablen bewegen sich beispielsweise in einer Bandbreite von 0,21 (POLSTAB) über 0,26 (POLR) und 0,29 (CONTROLC und CPI) bis 0,48 (GOVEFF). Lediglich die Korrelation zwischen dem Fraser-Index und dem Heritage-Index ökonomischer Freiheit (HERITAGE) fällt mit 0,58 erwartungsgemäß etwas stärker aus, stellt jedoch noch kein echtes Problem von Multikollinearität dar.

24 Die Verwendung des Verschuldungsgrades zu Beginn dieser Periode als alternative Variable führt zu den gleichen Ergebnissen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2: **Tobit-Schätzung I – VII – Determinanten in Periode 2 (1995 – 1999)**[25]

	I	II	III	IV	V	VI	VII
DEBT per GDP (Periode 2)	0,01** (2,06)	0,11* (1,70)		0,05*** (4,41)	0,01** (2,18)	0,01** (2,16)	0,04*** (4,11)
DR per GDP (Periode 1)	101,65*** (11,44)	98,95*** (10,58)	100,93*** (10,71)	74,42*** (7,63)	100,31*** (11,16)	100,67*** (11,25)	89,74*** (9,36)
ODA per GDP (Periode 1)	3,74*** (4,10)	3,86*** (4,10)	4,92*** (6,81)	1,38 (0,89)	3,61*** (3,91)	3,60*** (3,86)	2,46** (2,49)
Debtservice per exports (Periode 2)		0,09 (1,41)	0,09 (1,49)				
FRASER (Periode 2)				0,48 (0,76)			
CIVLIB (Periode 2)					0,31 (0,80)		
POLR (Periode 2)						0,21 (0,74)	
HERITAGE (period 2)							–0,68 (0,69)
N	110	103	103	68	110	110	99
Adj. R^2	0,762	0,765	0,768	0,792	0,761	0,761	0,801

Abhängige ist der Schuldenerlass im Verhältnis zum BIP in Periode 2 (1995 – 1999). Absolute *Z*-Werte in Klammern.

* Signifikant auf dem 90 Prozent Niveau.
** Signifikant auf dem 95 Prozent Niveau.
*** Signifikant auf dem 99 Prozent Niveau.

[25] Anm.: Bei der Interpretation der Ergebnisse ist auf die unterschiedlichen Samplegrößen zu achten. Die Tatsache, dass die Samplegröße bei einer Schätzung (IV) auf Grund fehlender Daten deutlich reduziert ist, führt zu leicht verzerrten Ergebnissen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Ergebnisse können wie folgt interpretiert werden. Erstens zogen die Geber offensichtlich den Schuldenstand der Empfängerländer bei der Vergabeentscheidung bis zu einem gewissen Grad ins Kalkül. Dies scheint auf den ersten Blick Hypothese 1 zu bestätigen. Interessanterweise verschwindet der positive Zusammenhang zwischen der Schuldenlast und der Höhe des Schuldenerlasses, wenn der effektive Schuldendienst im Verhältnis zu den Exporteinnahmen als Maßzahl für den Schuldendienst verwendet bzw. der Schätzgleichung hinzugefügt wird (Schätzungen II und III in Tabelle 2). Der Koeffizient dieser Variable ist zwar positiv aber insignifikant. Es kann also geschlussfolgert werden, dass die eigentliche Schuldenlast potenzieller Empfängerländer für die Entscheidung der Geber im Untersuchungszeitraum de facto eher eine untergeordnete Rolle spielte. Darüber hinaus bestätigen die Ergebnisse unsere Vermutung, dass die am stärksten verschuldeten Länder ihre Zahlungsverpflichtungen überhaupt nicht erfüllt haben oder zumindest deutliche Zahlungsrückstände aufwiesen. Die Korrelation zwischen dem Schuldenstand und dem effektiven Schuldendienst (relativ zu den Exporten) fällt mit 0,24 sehr gering aus.[26] Die internationalen Geber gewährten also offenbar genau den Ländern tendenziell einen höheren Schuldenerlass, die sich besonders stark im Zahlungsverzug befanden, wohl vor allem um einen zusätzlichen Zahlungsverzug zu verhindern. Auch diese Erkenntnis deckt sich mit unseren theoretischen Überlegungen. Es ist mithin nicht auszuschließen, dass dieses Geberverhalten negative Anreize für strukturelle Reformen in hoch verschuldeten Staaten setzte.

Das augenscheinlichste Ergebnis unserer Schätzungen ist die starke Pfadabhängigkeit des Schuldenerlasses. Wenn ein Land in der ersten Periode (1990 – 1994) einen Schuldenerlass erhalten hat, so ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Land auch in der zweiten Periode von einem weiteren Schuldenerlass profitiert, nahe eins. Weiterhin kann postuliert werden, dass der (von den Empfängern möglicherweise auch erwartete) Schuldenerlass in der zweiten Periode umso höher ausfällt, je höher der relative Schuldenerlass in der ersten Periode war. Eine ähnliche, ebenfalls recht deutlich ausgeprägte Pfadabhängigkeit besteht auch in Bezug auf die Entwicklungshilfezahlungen. Diese Ergebnisse bestätigen unsere Hypothese 2. Die internationalen Geber interpretieren den in der Vergangenheit gewährten Schuldenerlass und die geleisteten Hilfszahlungen offensichtlich nicht als versunkene Kosten, was diese aus ökonomischer Perspektive definitiv sind. Entgegen einem ökonomisch sinnvollen Kalkül sind die Kosten vergangener Entwicklungshilfe- und Schuldenerlassprogramme also für die Entscheidungen hinsichtlich zukünftiger Schuldenerlassprogramme offensichtlich nicht irrelevant, selbst wenn sich herausgestellt hat, dass diese „Ausgaben“ keinen nennenswerten Beitrag zu den anvisierten Zielen geleistet haben.[27] Die Regierungen der Geberländer waren im hier betrachteten Zeitraum nicht bereit, Fehlentscheidungen zuzugeben oder zumindest

[26] Dies bestätigt in gewisser Weise die Schuldenüberhang-These.

[27] Es soll nicht unerwähnt bleiben, dass wir keinerlei Evidenz für einen Verdrängungseffekt zwischen Entwicklungshilfe und Schuldenerlass für die hoch verschuldeten Länder nachweisen konnten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3: **Tobit-Schätzung VIII – XV – Determinanten in Periode 2 (1995 – 1999)**

	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV
DEBT per GDP	0,02**	0,02**	0,01	0,02**	0,01*	0,01**	0,01**	0,01*
(Periode 2)	(2,32)	(2,56)	(0,65)	(2,50)	(1,92)	(2,18)	(2,11)	(1,80)
DR per GDP	100,66***	101,52***	101,56***	97,42***	101,64***	100,41***	101,10***	102,38***
(Periode 1)	(11,37)	(11,67)	(10,21)	(10,61)	(11,32)	(11,16)	(11,51)	(11,66)
ODA per GDP	3,63***	3,50***	4,45***	3,72***	3,74***	3,57***	3,56***	4,18***
(Periode 1)	(3,99)	(3,87)	(3,15)	(4,11)	(4,11)	(3,80)	(3,91)	(4,45)
GOVEFF	1,13							
(Periode 2)	(1,10)							
CONTROLC		2,10*						
(Periode 2)		(1,65)						
POLSTAB			–0,50					
(Periode 2)			(0,73)					
REGQUAL				1,27				
(Periode 2)				(1,56)				
RULEOFLAW					0,01			
(Periode 2)					(0,01)			
VOICE						0,55		
(Periode 2)						(0,73)		
COLONTOT							0,005	
							(1,43)	
OILEX								1,90
								(1,64)
N	110	110	98	110	110	110	110	110
Adj. R^2	0,764	0,773	0,748	0,763	0,759	0,762	0,768	0,769

Abhängige ist der Schuldenerlass im Verhältnis zum BIP in Periode 2 (1995 – 1999). Absolute *Z*-Werte in Klammern.

* Signifikant auf dem 90 Prozent Niveau.
** Signifikant auf dem 95 Prozent Niveau.
*** Signifikant auf dem 99 Prozent Niveau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die mangelnde Effektivität der entwicklungspolitischen Maßnahmen einzuräumen, sondern tendierten vielmehr dazu, neue fragwürdige Allokationsentscheidungen zu treffen, um politische Kosten zu vermeiden.

Die Governance-Indikatoren erhöhten den Erklärungsgehalt unserer Schätzungen nicht nennenswert (siehe Tabelle 3), tragen jedoch immerhin überwiegend ein positives Vorzeichen. Eine Interpretation der Ergebnisse dahingehend, dass die Geber die institutionellen Rahmenbedingungen bei den Vergabeentscheidungen mit ins Kalkül gezogen haben, stünde jedoch auf recht wackeligen Füßen, da sich lediglich der Indikator Control of Corruption (CONTROLC) als schwach signifikant erweist.[28] Alles in allem muss die Hypothese, dass die Geber die institutionelle Qualität potenzieller Empfängerländer bei der Vergabe berücksichtigten (H5a) für die zweite Periode (1995 – 1999) abgelehnt werden. Die Kontrollvariablen tragen wenig zur Erklärung der Allokation des Schuldenerlasses in Periode 2 bei. Die koloniale Vergangenheit spielt offensichtlich keine entscheidende Rolle, unabhängig davon, welchen Proxy wir verwenden.[29] Die These einer kolonial motivierten Pfadabhängigkeit wird demnach nicht bestätigt. Der Dummy für den Status eines Landes als Ölexporteur zeigt zwar das erwartete Vorzeichen und liegt knapp an der Grenze zur schwachen Signifikanz. Dennoch kann die Hypothese, dass ölexportierende Länder strukturell mehr Schuldenerlass erhalten (H4), nicht bestätigt werden.

2. Determinanten des Geberverhaltens zu Beginn des 21. Jahrhunderts

Widmen wir uns nun dem Geberverhalten in der dritten Periode (2000 – 2004) und der Frage, ob die internationalen Geber ihre Vergabepraxis angepasst haben und tatsächlich den von der HIPC-Initiative und insbesondere der HIPC-II-Initiative zumindest implizit geforderten Kriterien hinsichtlich institutioneller Rahmenbedingungen bzw. demokratischer Prozesse folgten. Die abhängige Variable ist in diesem Fall der Nominalwert des Schuldenerlasses im Verhältnis zum BIP in der dritten Periode.[30] Erneut verwenden wir das durch das Verhältnis aus Gesamtschuldenstand und BIP gemessene Verschuldungsniveau ($DEBTperGDP_3$) als erste unabhängige Variable.[31] Um die Hypothese der Pfadabhängigkeit zu testen, verwen-

[28] Leider wurden die Daten des CPI für den Untersuchungszeitraum unseren Ansprüchen nicht gerecht, so dass wir diese Variable bei den Schätzungen außen vor lassen mussten.

[29] Alternativ zu der Anzahl der Jahre, in denen ein Land insgesamt eine Kolonie war (COLONTOT), verwenden wir die Anzahl der Kolonialjahre im 20. Jahrhundert. Wir haben der Übersichtlichkeit halber darauf verzichtet, die strukturell identischen Ergebnisse dieser Schätzung in Tabelle 3 zu dokumentieren.

[30] Auch hier gilt, dass Schätzungen mit der alternativen Abhängigen des Verhältnisses zwischen dem Schuldenerlass und dem Gesamtschuldenstand strukturell ähnliche Ergebnisse liefern.

[31] Ergänzend bzw. alternativ (letztgenanntes nicht in explizit dokumentiert) wird die Schuldenlast auch über das Verhältnis des effektiven Schuldendienstes zu den Exporteinnahmen ($Debtserviseperexports_3$) approximiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den wir die Variable $DRperGDP_{1+2}$ als Verhältnis des gesamten Schuldenerlasses der 1990er Jahre (Perioden 1 und 2) zum BIP in diesem Zeitraum. Eine mögliche Pfadabhängigkeit des Schuldenerlasses wird abermals auch hinsichtlich vergangener Entwicklungshilfezahlungen i.e.S. ($ODAperGDP_{1+2}$) untersucht. Es ergibt sich somit folgende Schätzgleichung:

$$DRperGDP_3 = c + \beta_1 DEBTperGDP_3 + \beta_2 DRperGDP_{1+2} + \beta_3 ODAperGDP_{1+2} + Debtserviceperexports_3 + \beta_M X_M + \beta_{\Delta M} X_{\Delta M} + \beta_C X_C + \varepsilon\,,$$

mit den bereits bekannten Vektoren X_M (Institutionen) und X_C (Kontrollvariablen) sowie dem zusätzlichen Vektor $X_{\Delta M}$, der die Veränderung der institutionellen Variablen über die Perioden repräsentiert.

Der Erklärungsgehalt der ersten beiden Schätzgleichungen in Tabelle 4 bleibt deutlich hinter der Güte der gleichen Schätzung aus dem vorangegangenen Abschnitt zurück. Lediglich 25 bis 27 Prozent der Varianz des gewährten Schuldenerlasses in Periode 3 können durch den Verschuldungsgrad, die Höhe früherer Schuldenerlasse und Entwicklungshilfezahlungen erklärt werden. Zwar sind die Koeffizienten des Schuldenerlasses der ersten beiden Perioden signifikant, die Pfadabhängigkeit scheint jedoch zu Beginn des 21. Jahrhunderts nicht mehr so stark ausgeprägt zu sein, wie in den späten 1990er Jahren, vor allem mit Blick auf die früheren Entwicklungshilfezahlungen.[32]

Obwohl die Koeffizienten des relativen Schuldenstands in den ersten beiden Gleichungen positiv und signifikant sind, scheint der Verschuldungsgrad eines Landes keine entscheidende Determinante des Geberverhaltens in Periode 3 zu sein.[33] Hypothese 1 kann somit für die dritte Periode nicht bestätigt werden. Dies wird umso deutlicher, wenn wir ein Maß für das Armutsniveau eines Landes (POVERTY) als Kontrollvariable in die Schätzgleichung aufnehmen (Gleichungen III bis V in Tabelle 4).

Die Variable POVERTY ist der Anteil der Bevölkerung eines Landes, der zu Beginn des 21. Jahrhunderts unter der Armutsgrenze lebte. Die Integration dieser Maßzahl verringert zwar die Samplegröße auf Grund von Fehldaten etwas, erhöht jedoch die Anpassungsgüte ungemein. Gleichzeitig wird der relative Schuldenstand als Determinante der Vergabe von Schuldenerlass insignifikant.[34] Die Pfadabhängigkeit in Bezug auf vergangene Schuldenerlassprogramme erweist sich als robust und kann auch für frühere Entwicklungshilfezahlungen bestätigt werden.

---

32 Dieses Muster ändert sich übrigens nicht, wenn der Schuldenerlass der zweiten Periode als alternative Unabhängige verwendet wird.

33 Integriert man die effektive Schuldenlast ($Debtserviceperexports_3$) in die Schätzgleichung (Gleichung II in Tabelle 4), verbessert sich die Anpassungsgüte nicht.

34 Anm.: Die Korrelation zwischen POVERTY und der Schuldenlast (unabhängig vom verwendeten Proxy) ist im Übrigen vergleichsweise gering (Korrelationskoeffizient POVERTY-DEBTperGDP: 0,43).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tests in Bezug auf die koloniale Vergangenheit, Ölexporte oder die dominierende Religion (hier nicht dokumentiert) ändern nichts an diesen Ergebnissen.

Tabelle 4

Tobit-Schätzung I – V – Determinanten in Periode 3 (2000 – 2004)[35]

	I	II	III	IV	V
DEBT per GDP (Periode 3)	0,10*** (3,66)	0,11*** (3,33)	0,02 (0,69)	0,02 (0,66)	0,02 (0,79)
DR per GDP (Perioden 1 & 2)	0,85*** (3,64)	0,86*** (3,40)	0,49*** (3,29)	0,47*** (3,08)	0,47*** (3,15)
ODA per GDP (Perioden 1 & 2)	–2,81 (0,79)	–3,66 (0,84)	8,23** (2,35)	8,51** (2,42)	8,90** (2,54)
Debtservice per exports (Periode 3)		–0,10 (0,55)			
POVERTY (Periode 3)			0,11** (2,36)	0,11** (2,41)	0,11** (2,43)
COLONTOT				0,00 (0,64)	
OILEX					2,12 (1,17)
N	109	96	74	74	74
Adj. R^2	0,272	0,258	0,625	0,623	0,627

Abhängige ist der Schuldenerlass im Verhältnis zum BIP in Periode 3 (2000 – 2004). Absolute *Z*-Werte in Klammern.

* Signifikant auf dem 90 Prozent Niveau.
** Signifikant auf dem 95 Prozent Niveau.
*** Signifikant auf dem 99 Prozent Niveau.

Fasst man die Ergebnisse der Tabelle 4 zusammen, so zeigt sich, dass der Schuldenerlass der jüngsten Vergangenheit primär den ärmsten Ländern zugutekam und somit in der Tat der im Rahmen der HIPC-Initiativen geforderten Armutsorientierung Rechnung zu tragen schien, jedoch weiterhin einer relativ starken Pfadabhängigkeit folgte. Diese Ergebnisse unterstützen unsere Hypothese 4, sowie – wenn auch in etwas abgeschwächter Form – erneut die Hypothese 2. Der Verschuldungsgrad kann hingegen nicht als wesentliche Determinante des Geberverhaltens in der dritten Periode (2000 – 2004) bezeichnet werden.[36]

[35] Man beachte die unterschiedlichen Samplegrößen der verschiedenen Schätzgleichungen. Wir dokumentieren hier bewusst jeweils das größte verfügbare Sample, vor allem um den Unterschied zu den Ergebnissen der Schätzungen der zweiten Periode (siehe erneut Tabellen 2 und 3 in Abschnitt D.II.1.) deutlich zu machen. Analysen eines konsistenten Gesamtsamples, bestehend aus 74 Ländern, ergaben mit Blick auf die wichtigsten Erkenntnisse die strukturell gleichen Ergebnisse.

[36] Der Koeffizient der Variable „Schuldendienst im Verhältnis zu Exporteinnahmen“ ist insignifikant (mit negativem Vorzeichen).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Frage, die es noch zu beantworten gilt, ist, ob die internationalen Geber in der dritten Periode die institutionelle Qualität bzw. die Veränderungen der Regierungsqualität in potenziellen Empfängerländern bei ihren Entscheidungen berücksichtigt haben. Wir untersuchen den Einfluss verschiedener institutioneller Indikatoren auf den Schuldenerlass in der dritten Periode. Tabelle 5 zeigt einige viel versprechende Ergebnisse. Die Koeffizienten sämtlicher Governance-Indikatoren zeigen ein positives Vorzeichen und zwei (GOVEFF und CONTROLC) erreichen ein 95-prozentiges Signifikanzniveau.[37]

Obwohl wir weiterhin eine starke Pfadabhängigkeit des Geberverhaltens identifizieren, wie die hochsignifikanten Koeffizienten früherer Schuldenerlasse zeigen, scheinen die aktuellen Schuldenerlassprogramme im HIPC-Regime in der Tat zumindest partiell vernünftigen Regeln zu folgen und an bestimmte Kriterien geknüpft zu sein, anstatt lediglich den Verschuldungsgrad und die (versunkenen) Kosten früherer Initiativen ins Kalkül zu ziehen.

Unsere Ergebnisse werfen somit ein interessantes Schlaglicht auf die entwicklungspolitischen Entscheidungen der jüngsten Vergangenheit. Offensichtlich haben internationale Geber aus den eher enttäuschenden Erfahrungen der Vergangenheit gelernt und das Vergabeverfahren nicht nur durch die multilateralen Übereinkünfte im Rahmen von HIPC und HIPC II koordiniert, sondern auch qualitativ verändert. Es scheint, dass die Geberländer die von den HIPC-Initiativen geforderte Armutsorientierung mittlerweile tatsächlich in den Fokus der Mittelallokation gestellt haben und auch der Qualität der Regierungsführung in den hoch verschuldeten Staaten – zumindest implizit – Aufmerksamkeit schenken. Dieses Ergebnis ist durchaus viel versprechend und zeigt, dass die Diskussion der institutionellen Rahmenbedingungen im Entwicklungsprozess, welche ihren Ursprung in wissenschaftlichen Kreisen hatte, mittlerweile auch ihren Niederschlag in konkreten entwicklungspolitischen Entscheidungen zu finden scheint. Eine aktuelle Studie von *Heckelman / Knack* (2006) kommt zu ähnlichen Schlüssen in Bezug auf Entwicklungshilfezahlungen.

Zum Schluss wollen wir untersuchen, ob Verbesserungen der Regierungsqualität bei der Gewährung von Schuldenerlass belohnt wurden (Hypothese 5b). Anstelle der absoluten Werte der Governance-Indikatoren verwenden wir deshalb die Veränderungen der einzelnen Kennzahlen als unabhängige Variablen zur Erklärung des Schuldenerlasses in Periode 3 (2000 – 2004).

---

[37] Der Koeffizient des CPI ist ebenfalls positiv aber insignifikant. Die nicht in Tabelle 5 dokumentierte Schätzung mit dem CPI als institutionelle Variable ergibt im Wesentlichen die gleichen Resultate (DR per GDP und POVERTY hochsignifikant), führt jedoch zu einer weiteren Reduktion der Samplegröße, da der CPI auch in Periode 3 für relativ wenige Länder mit hinreichender Validität vorliegt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5: **Tobit-Schätzung VI – XIV – Determinanten in Periode 3 (2000 – 2004)**

	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
DEBT per GDP	0,05**	0,05**	0,06**	0,06**	0,05**	0,05**	0,06**	0,06**	0,05**
(Periode 3)	(2,15)	(2,24)	(2,44)	(2,55)	(2,33)	(2,23)	(2,52)	(2,32)	(2,23)
DR per GDP	0,68***	0,66***	0,64***	0,64***	0,67***	0,66***	0,62***	0,67***	0,65***
(Perioden 1 & 2)	(4,85)	(4,79)	(4,74)	(4,95)	(5,08)	(5,00)	(4,73)	(5,03)	(4,62)
POVERTY	0,16***	0,16***	0,17***	0,20***	0,17***	0,16***	0,18***	0,17***	0,16***
(Periode 3)	(3,58)	(3,53)	(3,80)	(4,17)	(3,81)	(3,64)	(4,03)	(3,77)	(3,60)
CIVLIB	0,21								
(Periode 3)	(0,26)								
POLR		0,38							
(Periode 3)		(0,67)							
HERITAGE			3,12						
(Periode 3)			(1,53)						
GOVEFF				4,51**					
(Periode 3)				(2,23)					
CONTROLC					3,13				
(Periode 3)					(1,49)				
POLSTAB						1,38			
(Periode 3)						(1,07)			
REGQUAL							4,13**		
(Periode 3)							(2,25)		
RULEOFLAW								2,53	
(Periode 3)								(1,26)	
VOICE									0,95
(Periode 3)									(0,63)
N	74	74	74	74	74	74	74	74	74
Adj. R^2	0,571	0,574	0,583	0,605	0,583	0,592	0,605	0,582	0,573

Abhängige ist der Schuldenerlass im Verhältnis zum BIP in Periode 3 (2000 – 2004). Absolute *Z*-Werte in Klammern.

* Signifikant auf dem 90 Prozent Niveau.
** Signifikant auf dem 95 Prozent Niveau.
*** Signifikant auf dem 99 Prozent Niveau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6: **Tobit-Schätzung XV-XXIII – Determinanten in Periode 3 (2000 – 2004)**

	XV	XVI	XVII	XVIII	XIX	XX	XXI	XXII	XXIII
DEBT per GDP (Periode 3)	0,05** (2,07)	0,05** (1,97)	0,05** (2,19)	0,06** (2,56)	0,05** (2,11)	0,05** (2,30)	0,05** (1,97)	0,06*** (3,00)	0,05** (2,15)
DR per GDP (Perioden 1 & 2)	0,67*** (5,16)	0,67*** (5,18)	0,65*** (4,99)	0,64*** (4,81)	0,69*** (5,28)	0,66*** (4,95)	0,70*** (5,31)	0,58*** (4,84)	0,69*** (5,25)
POVERTY (Periode 3)	0,16*** (3,55)	0,16*** (3,47)	0,18*** (3,88)	0,17*** (3,76)	0,17*** (3,82)	0,16*** (3,60)	0,17*** (3,66)	0,15*** (3,62)	0,16*** (3,48)
ΔCIVLIB 1 – 3	1,66 (1,60)								
ΔPOLR 1 – 3		1,22* (1,91)							
ΔHERITAGE 2 – 3			5,81** (1,89)						
ΔGOVEFF 2 – 3				4,54 (1,51)					
ΔCONTROLC 2 – 3					5,51* (1,68)				
ΔPOLSTAB 2 – 3						1,90 (1,19)			
ΔREGQUAL 2 – 3							2,36 (0,91)		
ΔRULEOFLAW 2 – 3								13,17*** (3,64)	
ΔVOICE 2 – 3									2,14 (0,89)
N	74	74	72	74	74	74	74	74	74
Adj. R^2	0,589	0,596	0,611	0,595	0,593	0,584	0,585	0,678	0,576

Abhängige ist der Schuldenerlass im Verhältnis zum BIP in Periode 3 (2000 – 2004). Die Δs der Governance-Indikatoren geben die relative Veränderung der durchschnittlichen Werte der Indikatoren zwischen den jeweiligen Perioden an. Absolute *Z*-Werte in Klammern.

* Signifikant auf dem 90 Prozent Niveau.
** Signifikant auf dem 95 Prozent Niveau.
*** Signifikant auf dem 99 Prozent Niveau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie in Tabelle 6 ersichtlich, zeigen vier der acht institutionellen Kennzahlen signifikant positive Koeffizienten mit dem Indikator „Rule of Law“ als stärksten Einflussfaktor (Schätzung XXII mit dem höchsten RB2).

Diese Ergebnisse bestätigen, dass die Schuldenerlassprogramme der jüngsten Vergangenheit Verbesserungen der institutionellen Rahmenbedingungen in den Empfängerländern zumindest implizit berücksichtigt – wenn nicht gar forciert – haben. Hypothese 5b kann somit nicht abgelehnt werden. Natürlich muss die Interpretation dieser Ergebnisse als Nachweis einer qualitativen Verbesserung des Vergabeverhaltens oder gar als Bestätigung möglicher Anreizeffekte (umgekehrte Kausalität) mit Vorsicht erfolgen. Für eine abschließende Beurteilung der ökonomischen Rationalität und Effekte der HIPC-Initiativen ist es – auch angesichts der teils erheblichen Zeitverzögerung, mit der sich solche Effekte entfalten – sicher noch zu früh.

E. Schlussfolgerungen

Die bisherigen Schuldenerlassprogramme hatten – mit wenigen Ausnahmen – keinen signifikant positiven Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung. Dennoch scheint die Neigung in Gläubigerländern ungebrochen, Schuldenerlass zu gewähren. Die Erklärungen dafür sind entsprechend der polit-ökonomischen Logik vor allem im Schuldenstand der Schuldnerländer, den in der Vergangenheit gewährten Erlassen und der Armut zu finden. Dies gilt besonders für Programme, die zu Auszahlungen in den 1990er Jahren geführt haben; politische Rationalität war wichtiger als ökonomische Rationalität. Insbesondere die Pfadabhängigkeiten waren relevant.

Dieses eigentlich bedenkliche Resultat hat zu Beginn des 21. Jahrhunderts eine leichte Modifikation erfahren. In der dritten Teilperiode unserer Untersuchung, d. h. in den Jahren 2000 bis 2004, ist die Gewährung von Schuldenerlass durch Gläubigerländer auch positiv an die institutionellen Entwicklungen in den Schuldnerländern geknüpft gewesen. Dies kann als das Ergebnis von Lernprozessen in den Industrieländern interpretiert werden. Es hat sich auch in der Entwicklungspolitik die Erkenntnis durchgesetzt, dass Institutionen und Regierungsführung entscheidend für die wirtschaftliche Entwicklung sind – beides ist wesentlich wichtiger als bloße finanzielle Transfers. Dieses Resultat unserer Studie, das sich auch in Analysen zur Entwicklungshilfe widerspiegelt, kann optimistisch stimmen.

Allerdings bleibt abzuwarten, ob sich die darin zum Ausdruck kommende Haltung zur Wirtschaftsordnung als nachhaltig herausstellt. Zunächst ist zu überprüfen, ob der neuerliche Schuldenerlass der G8, die in Gleneagles beschlossene Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI), auch von ökonomischer Rationalität getrieben ist. Insgesamt sollten die Erwartungen niedrig bleiben, denn die Berücksichtigung der institutionellen Veränderungen ist noch nicht ausschlaggebend für den Erfolg des Schuldenerlasses. Wenn überhaupt, kann die Initiative nur lang-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fristig von Erfolg gekrönt sein.[38] Unabhängig davon zeigen unsere Ergebnisse die Notwendigkeit, Schuldenerlass an bestimmte Bedingungen zu knüpfen und die Erfolge sorgfältig zu prüfen. Dies ist die Politik den Steuerzahlern in den reichen Ländern und den Menschen in den Entwicklungsländern schuldig.

Literatur

Alesina, A. / *Dollar*, D. (2000): Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?, in: Journal of Economic Growth, Vol. 5(1), S. 33 – 63.

Alesina, A. / *Weder*, B. (2002): Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?, in: The American Economic Review, Vol. 92(4), S. 1126 – 1137.

Andrews, D. / *Boote*, A R. / *Rizavi*, S. S. / Singh, S. (1999): Debt Relief for Low-income Countries: the Enhanced HIPC Initiative, Washington (DC): International Monetary Fund (IMF Pamphlet Series No. 51).

Arslanalp, S. / *Henry,* P. B. (2005): Is Debt Relief Efficient?, in: The Journal of Finance, Vol. 60(2), S. 1017 – 1051.

Arslanalp, S. / *Henry,* P. B. (2006): Debt Relief, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 20(1), S. 207 – 220.

Bauer, P. T. (1991): The Development Frontier: Essays in Applied Economics, London: Harvester Wheatsheaf.

Birdsall, N. / *Claessens,* S. / *Diwan,* I. (2002): Will HIPC Matter? The Debt Game and Donor Behavior in Africa, London: Center for Economic Policy Research (CEPR Discussion Paper 3297; WIDER Discussion Paper No. 50).

Birdsall, N. / *Claessens,* S. / *Diwan,* I. (2003): Policy Selectivity Forgone: Debt and Donor Behavior in Africa, in: The World Bank Economic Review, Vol. 17(3), S. 409 – 435.

Boote, A. R. / *Thugge,* K. (1997): Debt Relief for Low-income Countries and the HIPC Initiative, Washington, DC: International Monetary Fund (IMF Working Paper WP / 97 / 24).

Chauvin, N. D. / *Kraay*, A. (2005): What has 100 Billion Dollars Worth of Debt Relief Done for Low-income Countries?, Washington (mimeo). Available at SSRN.

Clements, B. / *Bhattacharya,* R. / *Nguyen,* T. Q. (2005): Can Debt Relief Boost Growth in Poor Countries?, Washington (DC): International Monetary Fund (IMF Economic Issues No. 34).

Dollar, D. / *Svensson*, J. (2000): What Explains the Success or Failure of Structural Adjustment Programmes?, in: The Economic Journal, Vol. 110, S. 894 – 917.

Easterly, W. (1999): How did Highly Indebted Poor Countries Become Highly Indebted? Reviewing two Decades of Debt Relief, Washington (DC): The World Bank (Policy Research Working Paper 2225).

Freytag, A. (2003): The Global Information Society and Development: Smoke without a Fire?, in: M. Fratianni / P. Savona / J. J. Kirton (eds.), Sustaining Global Growth and Development. Aldershot: Ashgate, S. 65 – 79.

[38] Dies wird in *Moss* (2006) korrekt dargestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gwartney, J. / *Lawson,* R. / *Gartzke,* E. (2005): Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report, Vancouver (BC): Fraser Institute.

Heckelman, J. / *Knack,* S. (2006): Foreign Aid and Market Liberalizing Reforms, Winston-Salem, NC: Wake Forest University, mimeo (World Bank Policy Research Working Paper No. 3557. Available at SSRN).

Hernández, L. / *Katada,* S. N. (1996): Grants and Debt Forgiveness in Africa, Washington, DC: The World Bank (Policy Research Working Paper 1653).

IMF / IDA (2006): Heavily Indebted Poor Countries Initiative: Statistical Update, Washington, DC: International Monetary Fund.

Kaufmann, D. / *Kraay,* A. / *Mastruzzi,* M. (2005): Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996 – 2004, Washington (DC): The World Bank (Policy Research Working Paper 3630).

Kaufmann, D. / *Kraay,* A. / *Zoido-Lobatón,* P. (1999): Aggregating Governance Indicators, Washington, DC: The World Bank (Policy Research Working Paper 2195).

Krugman, P. (1988): Financing vs. Forgiving Debt Overhang, in: Journal of Development Economics, Vol. 29(3), S. 253 – 268.

Lambsdorff, J. G. (2005): The Methodology of the TI Corruption Perceptions Index, Berlin: Transparency International (TI) and University of Passau, September.

Meyer, F. W. (1960 / 61): Entwicklungshilfe und Wirtschaftsordnung, in: ORDO, Bd. 12, S. 279 – 303.

Meyer, F. W. (1971), Entwicklungspolitik vor der Notwendigkeit einer Neuordnung, in: H. Schelbert-Syfrig (Hg.) Verstehen und Gestalten der Wirtschaft – Festgabe für F. A. Lutz, Tübingen: Mohr (Siebeck), S. 315 – 336.

Michaelowa, K. (2003): The Political Economy of the Enhanced HIPC-Initiative, in: Public Choice, Vol. 114(3 – 4), S. 461 – 476.

Moss, T. (2006): Will Debt Relief Make a Difference? Impact and Expectations of the Multilateral Debt Relief Initiative, Washington (DC): Center for Global Development (Working Paper No. 88).

Neumayer, E. (2002): Is Good Governance Rewarded? A Cross-national Analysis of Debt Forgiveness, in: World Development, Vol. 30(6), S. 913 – 930.

Pettifor, A. / *Greenhill*, R. (2002): Debt Relief and the Millennium Development Goals: Background Paper, New York: United Nations Development Programme (Human Development Report 2003).

Rodrik, D. / *Subramanian*, A. / *Trebbi*, F. (2004): Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development, in: Journal of Economic Growth, Vol. 9(2), S. 131 – 165.

Sachs, J. (1983): Theoretical Issues in International Borrowing, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper 1189).

Sachs, J. (1989): The Debt Overhang of Developing Countries, in: G. Calvo / R. Findlay / P. Kouri / J. de Macebo (eds.), Debt Stabilization and Development: Essays in Memory of Carlos Diaz-Alejandro, Oxford: Blackwell, S. 80 – 102.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sachs, J. (2003): Institutions don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income, Cambridge (MA): National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper 9490).

Thomas, M. A. (2001), Getting Debt Relief Right, in: Foreign Affairs, Vol. 80(5), S. 36 – 45.

Vaubel, R. (1991): A Public Choice View of International Organization, in: R. Vaubel / T. D. Willett (eds.), The Political Economy of International Organizations: A Public Choice Approach, Boulder / San Francisco / Oxford (Westview Press), S. 27 – 45.

Wagener, H.-J. (2005): Buon governo – mal governo. Die Bedeutung guter Regierung für Wohlfahrt und Transformation, in: T. Eger (Hg.), Erfolg und Versagen von Institutionen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 305, Berlin (Duncker & Humblot), S. 119 – 140.

Internetquellen

CIA (2006): The World Factbook, <www.cia.gov / cia / publications / factbook / index.html>.

Fraser Institute (2005): Economic Freedom of the World. Various years, <www.freetheworld.com / download.html#efw>.

Freedom House (2005): Freedom in the World Comparative Rankings: 1973 – 2005, <www.freedomhouse.org / uploads / FIWrank7305.xls>.

Heritage Foundation (2006): Index of Economic Freedom. Various years, <www.heritage.org / research / features / index>.

HDR (2006): Human Development Report. Various years, <hdr.undp.org / reports / view_reports.cfm?type=1>.

IMF (2006): Data and statistics. International Monetary Fund, <www.imf.org / external / data.htm>.

OECD (2006): DAC online. OECD Development Assistance Committee, <www.oecd.org / dataoecd / 50 / 16 / 5037775.htm>.

Paris Club (2006a): Presentation: rules and principles, <www.clubdeparis.org / en / presentation / presentation.php?BATCH=B01WP04⟩.

Paris Club (2006b): Presentation: Cologne Terms, <www.clubdeparis.org / en / presentation / presentation.php?BATCH=B02WP07⟩.

Transparency International (2005): Corruption Perceptions Index. Various years, <www.transparency.org / policy_research / surveys_indices / cpi>.

UNESCO (2006): „UIS database." (UNESCO Institute for Statistics), <http: // stats.uis.unesco.org / ReportFolders / reportfolders.aspx>.

Weltbank (2005): Questions and answers: governance indicators, <http: // info.worldbank.org / governance / kkz2004 / q&a.htm>.

Weltbank (2006): JEDH database. Joint External Debt Hub, <devdata.worldbank.org / sdmx / jedh / jedh_dbase.html>.

WHO (2006): Core health indicators. World Health Organization, <http: // www3.who.int / whosis / core / core_select.cfm>.

WTO (2006): International trade statistics. World Trade Organization, <www.wto.org / english / res_e / statis_e / its2005_e / its05_aS.endix_e.htm>.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Wahl des Wechselkursregimes: Worte, Taten und Konsequenzen

Von *Philipp Harms** und *Marco Kretschmann**, Aachen

A. Einleitung

Die Wahl des Wechselkursregimes gehört zu den zentralen wirtschaftspolitischen Entscheidungen, und die relativen Vorteile der einzelnen Alternativen werden sowohl in Industrieländern als auch in Entwicklungs- und Schwellenländern kontrovers diskutiert. So ist beispielsweise die Debatte über die Vorzüge einer Währungsunion auch nach der Einführung des Euro nicht verstummt. Und nach den spektakulären makroökonomischen Stabilisierungserfolgen, die viele Entwicklungsländer zu Beginn der neunziger Jahre durch einen Übergang zur Wechselkursfixierung verbuchen konnten, haben die Asienkrise und der dramatische Zusammenbruch des argentinischen currency boards wieder Zweifel an der Überlegenheit eines fixen Wechselkurses geweckt.

Vor dem Hintergrund der großen Bedeutung, die dem Wechselkursregime in der akademischen Diskussion, aber auch in der breiten Öffentlichkeit beigemessen wird, ist die Frage berechtigt, ob tatsächlich ein empirisch belegter Zusammenhang zwischen dem Wechselkursregime eines Landes und wichtigen makroökonomischen Zielgrößen besteht: Trägt ein fixer Wechselkurs tatsächlich zur Preisstabilität bei? Fangen die Schwankungen einer flexiblen Währung reale Schocks auf und reduzieren so die makroökonomische Volatilität? Und schließlich: Welches Wechselkursregime ist ceteris paribus mit höheren Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens korreliert?[1]

Während diese Fragen auch in der Vergangenheit immer wieder Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen waren (*Mussa* 1986, *Baxter / Stockman* 1989), ist in jüngerer Zeit eine ganze Reihe von Forschungsarbeiten erschienen, die sich mit dem empirischen Zusammenhang zwischen Wechselkursregime, Inflation, Einkommensvolatilität und Wirtschaftswachstum beschäftigen. Hervorzuheben sind

* Wir danken *Andreas Gerads, Juliane Kohnert, Timur Pasch, Nataliya Vasileva* sowie *Senem Yaman* für ihre wertvolle Unterstützung bei der Zusammenstellung und Aufbereitung des verwendeten Datenmaterials.

[1] Eine Diskussion der theoretischen Argumente, die für oder gegen einen fixen Wechselkurs sprechen, soll hier nicht geleistet werden. Konzise Präsentationen dieser Argumente finden sich bei *Gosh / Gulde / Wolf* (2002) und bei *Rogoff et al.* (2003).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dabei insbesondere die Monographie von *Gosh / Gulde / Wolf* (2002) sowie die stark beachteten Aufsätze von *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003) sowie *Rogoff et al.* (2003).[2]

Die große Aufmerksamkeit, die dem Thema in den letzten Jahren zuteil wurde, hat verschiedene Ursachen: Zum einen haben wohl die oben beschrieben Erfahrungen – die Erfolge wechselkursbasierter Stabilisierungsprogramme, aber auch der Kollaps fixer Regime in den zahlreichen Währungskrisen der neunziger Jahre – das Interesse an der Frage wiederbelebt, welches System sich „unterm Strich" als erfolgreicher erwiesen hat. Darüber hinaus steht rund dreißig Jahre nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems eine ausreichend große Vielfalt von Wechselkursstrategien und makroökonomischen Erfolgs- bzw. Misserfolgsgeschichten zur Verfügung, um diese Frage seriös zu untersuchen. Und schließlich ist in den letzten Jahren eine Reihe von Datensätzen entwickelt worden, die es erlauben, zwischen dem de-jure- und dem de-facto-Wechselkursregime eines Landes zu unterscheiden: Einerseits existieren in vielen Ländern neben dem offiziellen Devisenmarkt aktive Parallelmärkte, so dass die Stabilität des offiziellen Wechselkurses oft ein falsches Bild von der tatsächlichen Volatilität des relevanten Währungstauschverhältnisses vermittelt. Andererseits weisen *Calvo / Reinhart* (2002) darauf hin, dass die Währung vieler Länder weitaus geringeren Schwankungen unterliegt als es durch das offizielle Regime gerechtfertigt wäre – eine Diskrepanz, für die sie den Begriff „fear of floating" geprägt haben. Die Tatsache, dass die potenzielle Diskrepanz zwischen offiziell verkündetem und de facto umgesetztem Wechselkursregime inzwischen empirisch erfasst werden kann, hat sicher wesentlich zur Popularität dieses Forschungsgegenstandes beigetragen.

Wer sich allerdings von den neueren Untersuchungen eine verbindliche Antwort auf die Frage nach der Überlegenheit eines fixen bzw. flexiblen Wechselkursregimes erhofft, wird – zumindest auf den ersten Blick – enttäuscht: Die einzelnen Arbeiten präsentieren eine Fülle widersprüchlicher Ergebnisse, und nur in manchen Aspekten, etwa in dem positiven Effekt einer Wechselkursfixierung auf die Preisstabilität, besteht so etwas wie ein Konsens. Besonders drastisch sind dagegen die Gegensätze zwischen den Ergebnissen, die zum Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und dem Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens präsentiert werden: So finden *Gosh / Gulde / Wolf* (2002, im Folgenden als GGW bezeichnet) einen leicht positiven, wenn auch nicht sehr robusten Effekt einer Wechselkursfixierung. *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003, im Folgenden: LYS) dagegen präsentieren Evidenz, nach der flexible Wechselkurse mit höheren Wachstumsraten verbunden sind, und zwar vor allem in („nicht-industrialisierten") Schwellen- und Entwicklungsländern. *Rogoff et al.* (2003, im Folgenden: RHMBO) schließlich

[2] Eine leicht modifizierte und gekürzte Version von *Rogoff et al.* (2003) ist 2005 im Journal of Monetary Economics erschienen (*Husain et al.* 2005). Wir beziehen uns im Folgenden auf die ausführlichere IMF-Working-Paper-Version. Eine Zwillingsversion des Aufsatzes von *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003) wurde 2005 in der European Economic Review (*Levy-Yeyati / Sturzenegger* 2005) veröffentlicht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schränken den positiven Effekt der Wechselkursflexibilität auf die Gruppe der („fortgeschrittenen") Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen ein. Dem Betrachter bietet sich also eine verwirrende Vielfalt von Ergebnissen und Schlussfolgerungen, und es stellt sich die Frage, welcher Stimme in diesem polyphonen Chor am meisten Gehör geschenkt werden sollte.

Mit der vorliegenden Arbeit möchten wir zur Klärung dieser Frage beitragen, indem wir die einzelnen Studien zum Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum systematisch vergleichen. Von einem solchen Vergleich versprechen wir uns verschiedene Einsichten: Zum einen soll er Aufschluss darüber bieten, welche Ergebnisse durch die Wahl einer bestimmten Stichprobe, einer bestimmten empirischen Modellspezifikation oder eines bestimmten Schätzverfahrens bedingt sind. Darüber hinaus aber hoffen wir, den ökonomischen Gehalt der einzelnen Resultate besser interpretieren zu können, denn die in den einzelnen Untersuchungen verwendeten Klassifikationsschemata unterscheiden sich nicht nur im Hinblick auf die eingesetzten Methoden. Vielmehr erfassen sie ganz verschiedene Aspekte der Wechselkurspolitik: So basiert die von GGW gewählte Klassifikation auf den Angaben, die die Länder gegenüber dem IMF machen, und stellt damit die Ankündigungen der Währungsbehörden in den Vordergrund. LYS dagegen klassifizieren das „de-facto"-Regime, indem sie sowohl die beobachtete Volatilität des (offiziellen) Wechselkurses als auch die Schwankungen der Devisenreserven betrachten, und versuchen damit, die tatsächlich umgesetzte Politik zu erfassen. RHMBO schließlich verwenden die „natürliche Klassifikation" von *Reinhart / Rogoff* (2004, im Folgenden RR), die lediglich auf die beobachtete Schwankungsbreite des Wechselkurses fokussiert, im Gegensatz zu LYS aber nicht nur den offiziellen, sondern auch den (potenziell stark abweichenden) Parallelmarkt-Wechselkurs betrachtet. Diese fundamentalen Unterschiede zwischen den einzelnen Klassifikationsansätzen eröffnen die Möglichkeit, dass alle der erwähnten Studien in gewisser Weise „Recht haben": Es ist durchaus denkbar, dass sich die Effekte einer angekündigten Wechselkursfixierung von denen einer aktiv betriebenen Wechselkursstabilisierung unterscheiden, und dass die Auswirkungen eines de facto stabilen Wechselkurses davon abhängen, ob diese Stabilität mit einer hohen Volatilität der Devisenreserven einhergeht oder nicht. Die scheinbar widersprüchlichen Ergebnisse wären also als Hinweise darauf zu interpretieren, dass bestimmte Aspekte der Wechselkurspolitik ceteris paribus wachstumsfördernd sind, während andere die Wachstumsrate reduzieren.

Bei unserer Untersuchung gehen wir wie folgt vor: In Abschnitt B. rekapitulieren wir die Prinzipien, die den verschiedenen Klassifikationsmethoden zugrunde liegen. Abschnitt C. fasst den aktuellen Stand der Forschung zum Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum zusammen und skizziert die Probleme, die sich bei der Interpretation der verschiedenen Studien ergeben. In Abschnitt D. erläutern wir das von uns gewählte ökonometrische Modell sowie die verwendeten Daten, und in Abschnitt E. präsentieren wir unsere eigenen empiri-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Resultate. Abschnitt F. schließlich fasst die wichtigsten Einsichten, die sich aus unserer Untersuchung ergeben, zusammen, und bietet einen Ausblick auf lohnende weitere Forschungsanstrengungen.

B. Die Identifikation des Wechselkursregimes: Ein kurzer Überblick

I. De-jure- und de-facto-Klassifikationen

In diesem Abschnitt sollen die Verfahren beschrieben werden, mit denen GGW, LYS und RR das in einem bestimmten Land zu einem gegebenen Zeitpunkt gültige Wechselkursregime identifizieren. Am einfachsten fällt dabei die Darstellung des Vorgehens von GGW: Hier werden die Angaben übernommen, die die Länder selbst machen, und die im „Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions" des IMF aufgeführt werden.[3] Es handelt sich hier also um eine reine de-jure-Klassifikation, welche die offiziell kommunizierten währungspolitischen Strategien widerspiegelt.

Etwas komplizierter ist das Vorgehen von LYS und RR, denn in beiden Fällen geht es darum, über die offiziellen Verlautbarungen hinauszugehen und auf der Grundlage beobachteter Zeitreihen das de facto verfolgte Wechselkursregime zu identifizieren. Beide Verfahren sollen im Folgenden kurz dargestellt werden.

II. Die Klassifikation von *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003)

LYS identifizieren das de-facto-Wechselkursregime eines Landes, indem sie die folgenden Variablen betrachten: (1) Die Volatilität des nominalen bilateralen Wechselkurses gegenüber einer Ankerwährung (σ_e), definiert als Mittelwert der absoluten monatlichen Veränderungen eines Jahres;[4] (2) die Volatilität der *Veränderungen* dieses Wechselkurses $(\sigma_{\Delta e})$, definiert als Standardabweichung der monatlich prozentualen Veränderungen; (3) die Volatilität der Reserven (σ_r), definiert als Mittelwert der monatlichen absoluten Veränderungen der Variable r[5].

---

[3] GGW entwickeln darüber hinaus eine „consensus classification", in der Beobachtungen eliminiert werden, bei denen die Volatilität des Wechselkurses nicht mit dem offiziellen Regime kompatibel ist (*Gosh et al.* 2002, S. 46 ff.). Im Interesse einer größeren Trennschärfe zwischen de-jure- und de-facto-Klassifikationen vernachlässigen wir die „consensus classification" und konzentrieren uns auf die Zuordnung, welche allein auf den offiziellen Ankündigungen der nationalen Währungsbehörden basiert.

[4] Sowohl LYS als auch RR erstellen ihre Klassifikation auf der Basis bilateraler Wechselkurse. Während *Dubas et al.* (2005) darauf hinweisen, dass dieser Fokus möglicherweise ein falsches Bild von der Volatilität des relevanten Wechselkurses vermittelt, führt die Verwendung effektiver Wechselkurse zu einer deutlichen Reduktion der Stichprobe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach der Berechnung dieser Größen werden alle Länder-Jahr-Punkte einem von vier Wechselkursregimen zugeordnet: „flexible“, „dirty float“, „crawling peg“ oder „fix“. Dabei orientieren sich LYS an den folgenden Überlegungen: Bei einem völlig flexiblen Wechselkursregime sollten die Variablen σ_e und $\sigma_{\Delta e}$ hohe Werte aufweisen und damit eine hohe Fluktuation im Wechselkurs widerspiegeln. Die Variable σ_r sollte dagegen – aufgrund geringer Interventionstätigkeit der Zentralbank – einen geringen Wert annehmen. Im Gegensatz dazu sollten sich bei einem fixen Wechselkursregime häufige Devisenmarktinterventionen in einem hohen Wert von σ_r niederschlagen. Die Variablen σ_e und $\sigma_{\Delta e}$ sollten dagegen keinen großen Fluktuationen unterliegen. Die „Zwischenlösungen“ (dirty float und crawling peg) schließlich sollten sich durch eine Kombination von relativ hoher Wechselkursvolatilität und starken Reservefluktuationen auszeichnen. Nehmen alle drei Variablen einen niedrigen Wert an, so kann die Beobachtung nicht einem bestimmten Regime zugeordnet werden und wird in die Kategorie „unbestimmbar“ („inconclusive“) eingeordnet.

Die Entscheidung, welches Wechselkursregime in einem Land zu einem bestimmten Zeitpunkt vorlag, erfolgt bei LYS mittels einer sogenannten K-Means Cluster Analyse, deren Algorithmus auf dem „nearest centroid sorting“-Verfahren beruht. Hierbei wird zunächst die Anzahl der Cluster – hier: die Anzahl unterschiedlicher Wechselkursregime – vorgegeben. Anschließend werden die einzelnen Beobachtungen im dreidimensionalen $(\sigma_e, \sigma_{\Delta e}, \sigma_r)$-Raum einzelnen Clustern zugeordnet. Ziel ist dabei, die Abweichung aller Beobachtungen zu den Cluster-Zentren zu minimieren. Die Positionen dieser Zentren wiederum werden iterativ berechnet. Das Verfahren hat den Vorteil, dass der Anwender keine willkürlichen Kriterien für die einzelnen Regimeklassen festlegen muss, sondern dass der Algorithmus die Regime selbst gegeneinander abgrenzt. Dies ist aber auch der Nachteil der Methode: Man ist dem Algorithmus gewissermaßen ausgeliefert, und das System ist anfällig für Fehlinterpretationen. Eine noch etwas ausführlichere Darstellung des Verfahrens von LYS findet sich im Anhang.

III. Die „Natural Classification“ von *Reinhart/Rogoff* (2004)

Bei ihrer Klassifizierung von Wechselkursregimen greifen RR auf umfangreiche „Länderchronologien“ zurück.[6] Außerdem werden die statistischen Eigenschaften

[5] Die Veränderung der Devisenreserven wird von LYS unter Verwendung der folgenden Formel berechnet: $r_t = \dfrac{\Delta[(ForeignAssets_t - ForeignLiabilities_t - CentralGovDeposits_t)/e_t]}{MonetaryBase_{t-1}/e_{t-1}}$, wobei e den Preis des USD in Einheiten lokaler Währung, t die Zeit und Δ den Differenzoperator bezeichnet.

[6] Die Länderchronologien enthalten z. B. Informationen über die Länge des Datenzeitraums (für den offiziellen und parallelen Wechselkurs), und über die Referenzwährung. Weiterhin finden sich hier auch Angaben zu wichtigen Vorkommnissen in den jeweiligen Perioden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des offiziellen und (falls vorhanden) des parallelen Wechselkurses analysiert. Ihren Fokus auf Parallelmarktdaten begründen RR mit dem Hinweis darauf, dass parallele Wechselkurse häufig stark von offiziellen Wechselkursen abweichen, und dass sie für die ökonomischen Transaktionen in den betroffenen Ländern oft von größerer Bedeutung sind als der offizielle Wechselkurs.

Um das in einem bestimmten Land zu einem bestimmten Zeitpunkt vorliegende de-facto-Wechselkursregime zu identifizieren, werden in einem ersten Schritt die Länder mit einem einheitlichen Wechselkurs („unified rate") von jenen getrennt, in denen ein paralleler Wechselkurs existierte. Bei den „unified rates" wird aufgrund der Länderchronologien ermittelt, ob es eine offizielle Wechselkursregimeankündigung gab. Wenn dies der Fall ist, wird anschließend mittels deskriptiver Statistiken die Ankündigung verifiziert. Verhält sich der offizielle Wechselkurs entsprechend der Ankündigung, wird die de-jure-Klassifikation bestätigt. Kann anhand der Statistiken die Ankündigung nicht bestätigt werden, oder existiert keine offizielle Ankündigung, so wird das de-facto-Regime mittels des unten beschriebenen Verfahrens bestimmt. Die gleiche Prozedur wird durchgeführt, wenn ein paralleler Wechselkurs besteht.

Bei der Zuordnung der Beobachtungen zu Wechselkursregimen werden zunächst all jene Jahre aussortiert, in denen die Inflationsrate über 40 Prozent lag, und durch eine besonderen Kategorie mit der Bezeichnung „freely falling" erfasst.[7] Als Begründung für diese Strategie führen RHMBO an, dass Länder mit sehr hohen Inflationsraten von makroökonomischen Schocks heimgesucht werden, die nicht einem bestimmten Wechselkursregime zugeschrieben werden sollten (*Reinhart / Rogoff* 2004, S. 16). Liegt die Inflationsrate unter 40 Prozent, so wird das Wechselkursregime aufgrund der Volatilität des „relevanten" bilateralen Wechselkurses klassifiziert.[8] Die Zuordnung erfolgt dabei im Wesentlichen über die Definition von Bandbreiten und über die berechnete Wahrscheinlichkeit, dass der Wechselkurs in einem Zeitraum von fünf Jahren dieses Band nicht verlässt. So ist etwa eine Periode durch ein de facto fixes Regime charakterisiert, wenn die Wahrscheinlichkeit, dass der Wechselkurs innerhalb von fünf Jahren ein 1 %-Band verlässt, geringer als 80 Prozent ist.[9]

IV. Die Regime-Dummies

Alle drei betrachteten Studien ermitteln den empirischen Einfluss des Wechselkursregimes auf das Wirtschaftswachstum, indem konventionelle Wachstumsregressionen um eine Reihe von „Wechselkursregime-Dummies" ergänzt werden.

[7] Als „freely falling" werden auch die ersten sechs Monate nach einer Währungskrise eingestuft, aber nur wenn eine Bewegung von einem fixen Wechselkurssystem hin zu einem quasi fixen Regime oder einem managed oder freely floating System stattfindet.

[8] Für jedes Land betrachten RR verschiedene potenzielle Ankerwährungen und wählen jenen bilateralen Wechselkurs aus, der die größte ökonomische Bedeutung hat.

[9] Eine weiterführende Darstellung des Vorgehens von RR findet sich im Anhang.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dabei handelt es sich um Variablen, die den Wert eins annehmen, wenn in einem bestimmten Zeitpunkt ein bestimmtes Regime vorlag, und die sonst gleich null gesetzt werden. Bei den meisten der unten aufgeführten Regressionen unterscheiden wir – in enger Anlehnung an GGW, LYS und RR – zwischen drei Kategorien: Fixe Wechselkurse („pegs"), Zwischenlösungen („intermediates") und flexible Wechselkurse („floats"). Der Vorteil dieser Drei-Wege-Klassifikation ist, dass die entsprechenden Dummies direkt aus den Datensätzen von GGW und LYS übernommen werden können.[10]

Was die Klassifikation von RR betrifft, so nehmen wir allerdings eine nicht ganz unbedeutende Modifikation vor: Wie im vorigen Abschnitt dargestellt, ordnen RR all jene Episoden einer eigenen Kategorie „freely falling" zu, in denen Inflationsraten von mindestens 40 Prozent vorlagen.[11] Wir halten diese Strategie für ausgesprochen problematisch: Zum einen ist die Grenze von 40 Prozent völlig arbiträr gewählt.[12] Darüber hinaus aber führt dieses Vorgehen möglicherweise zu verzerrten Resultaten: In ihren Analysen zum Zusammenhang von Wechselkursregime und Preisstabilität zeigen GGW und RHMBO, dass „pegs" ceteris paribus zu geringeren Inflationsraten führen. Da Hochinflations-Perioden in der Regel mit starken Wachstumseinbrüchen verbunden sind (siehe z. B. *Bruno / Easterly* 1998), wird die positive Rolle fixer Wechselkursregime potenziell unterschätzt, wenn diese Episoden einer eigenen Kategorie zugeordnet werden. Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschlossen, die von RR vorgenommene Zuordnung der Hochinflationsepisoden zur freely-falling-Kategorie rückgängig zu machen. Dafür haben wir auf der Grundlage der Informationen, die RR im Anhang zu ihrem Aufsatz liefern, diejenigen Kategorien rekonstruiert, zu denen die einzelnen Episoden gehört hätten, wenn sie nicht der freely-falling-Gruppe zugeordnet worden wären. Dies führt zu einer „modifizierten" RR-Klassifikation (RR_mod), die alle Beobachtungen einem de-facto-Wechselkursregime zuordnet, selbst wenn die Inflationsrate über 40 Prozent liegt. Selbstverständlich wird später zu untersuchen sein, welche Konsequenzen diese Modifikation für unsere Ergebnisse hat.

Neben der Drei-Wege-Klassifikation verwenden wir auch eine Vier-Wege-Klassifikation, bei der die große Gruppe der „intermediates"-Beobachtungen auf zwei Untergruppen verteilt wird: Die Gruppe der Regime, die zwar keinen fixen Wechselkurs spezifizieren, sich aber durch ein hohes Ausmaß an größtenteils regelgebundenen Interventionen auszeichnen („limited flexibility"), und jene Regime,

---

10 RR unterscheiden in ihrer „coarse classification" vier Stufen der Wechselkursflexibilität: „peg", „limited flexibility", „managed float" und „float". Zur Drei-Wege-Klassifikation gelangt man, indem man die Kategorien „limited flexibility" und „managed float" zusammenfasst.

11 Beschränkt man sich auf die in unseren Schätzungen verwendete Stichprobe, so gehören etwas mehr als zehn Prozent aller Beobachtungen zur freely-falling-Kategorie.

12 Die 40-Prozent-Grenze bezeichnen *Reinhart / Rogoff* (2004, S. 45) als „. . .an important benchmark in the literature on the determinants of growth" und berufen sich dabei auf *Easterly* (2001).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in denen Interventionen allenfalls auf diskretionärer Basis stattfinden („managed float"). Im Falle von LYS existiert neben der Drei-Wege- auch eine Vier-Wege-Klassifikation, die wir direkt übernommen haben. Bei GGW und RR folgen wir dem Verfahren von *Alesina / Wagner* (2006), die die noch sehr viel detaillierteren „fine classifications" von GGW und RR in eine Vier-Wege-Klassifikation überführen. Die Details finden sich im Daten-Anhang.

C. Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum: Der Stand der Forschung

Wie bereits in der Einleitung erwähnt, gelangen die Studien von GGW, LYS und RHMBO zu sehr unterschiedlichen Schlussfolgerungen über den Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum. So finden GGW zwar zunächst eine relative Überlegenheit fixer Regime, zeigen aber dann, dass dieser Vorteil einer eingehenden Robustheitsanalyse nicht standhält, und konstatieren schließlich: „Overall, and in line with the theoretical literature, the results do not suggest a strong link between the exchange rate regime and real GDP growth" (*Gosh et al.* 2002, S. 98). Ganz anders LYS, die ihre Ergebnisse wie folgt zusammenfassen: „In particular, we found that, for the former [i.e. non-industrial countries], fixed exchange rates are connected with slower growth rates and higher output volatility, an association that proved to be robust to several alternative specifications and checks" (*Levy-Yeyati / Sturzenegger* 2003, S. 1187). Dieses Ergebnis wird von RHMBO geradezu auf den Kopf gestellt, denn dort heißt es: „. . . for advanced countries, free floats do significantly better than other regimes in terms of growth performance" (*Rogoff et al.* 2003, S. 44). Für die zwei anderen Ländergruppen – „emerging markets" und „developing countries" – finden die Autoren dagegen keinen Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wachstum.[13]

Für die krassen Unterschiede zwischen den Ergebnissen der einzelnen Studien gibt es viele mögliche Erklärungen: So beziehen sich diese auf unterschiedliche Zeitabschnitte und Ländersamples: GGW und RHMBO betrachten den Zeitraum zwischen 1970 und 1999, während LYS sich auf die Jahre 1974 bis 2000 konzentrieren. Außerdem geht in die Untersuchung von LYS eine wesentlich größere Gruppe von Ländern ein. Ein weiterer Unterschied besteht in der Wahl der Regressoren, mit denen andere Determinanten des Wirtschaftswachstums isoliert und

[13] *Aghion et al.* (2006) zeigen theoretisch und empirisch, dass ein nichtlinearer Zusammenhang zwischen Wechselkursflexibilität und Wirtschaftswachstum besteht: Je besser der Finanzsektor eines Landes entwickelt ist, desto eher kommen die positiven Aspekte eines flexiblen Wechselkurses zum Tragen. Ist der Finanzsektor dagegen schwach entwickelt, reduzieren Wechselkursschwankungen die Möglichkeit von Unternehmen, in Forschung und Entwicklung zu investieren, und hemmen daher die Innovationstätigkeit. Da der Entwicklungsstand des Finanzsektors positiv mit dem Pro-Kopf-Einkommen korreliert ist, liefern *Aghion et al.* (2006) damit eine plausible Erklärung für die von RHMBO identifizierten Zusammenhänge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

damit der „omitted variable bias“ reduziert werden soll. Und schließlich verwenden die einzelnen Studien für ihre wichtigsten Ergebnisse verschiedene ökonometrische Methoden. So basieren die Resultate von GGW und LYS größtenteils auf einfachen OLS-Schätzungen, während RHMBO die Panelstruktur des Datensatzes ausnützen und einen „Fixed-effects“-Schätzer verwenden. Was die in den einzelnen Studien verwendeten Klassifikationsmethoden betrifft, so liegt zum einen nahe, dass die verschiedenen methodischen Ansätze – die Reproduktion offizieller Verlautbarungen (GGW), eine endogene Regimezuordnung mittels Cluster-Analyse (LYS) oder eine Regimezuordnung auf der Grundlage beobachteter Wechselkursvolatilitäten (RR) – zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Darüber hinaus weisen die einzelnen Klassifikationsmethoden weitere Unterschiede auf, die potenziell für die unterschiedlichen Ergebnisse verantwortlich sind: So zum Beispiel die Strategie von RR, Hochinflationsepisoden einer Zuordnung zu einem bestimmten Wechselkursregime zu entziehen und stattdessen einer eigenen freely-falling-Kategorie zuzuordnen.

Die Vielzahl an Dimensionen, entlang derer sich die besprochenen Studien unterscheiden, macht es schwierig, den ökonomischen Gehalt der einzelnen Ergebnisse zu interpretieren. Unser Ziel wird daher sein, die Differenzen, die sich durch die Verwendung unterschiedlicher Datensätze, Modellspezifikationen und Schätzmethoden ergeben, so weit wie möglich zu nivellieren. Wie wir dabei vorgehen, wird im folgenden Abschnitt beschrieben.

D. Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum: Daten und Schätzverfahren

Die meisten der in den nächsten Abschnitten präsentierten Ergebnisse basieren auf einer Schätzung der folgenden Gleichung:

$$Growth_{it} = \gamma_{peg}\, Dum_peg^{j}_{it} + \gamma_{\text{int}}\, Dum_\text{int}^{j}_{it} + \sum_{k=0}^{K} \beta_k\, x_{k,it} + \xi_t + \varepsilon_{it}\,. \tag{1}$$

Dabei steht $Growth_{it}$ für die Wachstumsrate des realen Pro-Kopf-Einkommens von Land i im Jahr t, $Dum_peg^{j}_{it}$ und $Dum_\text{int}^{j}_{it}$ mit $j \in \{GGW, LYS, RR_\text{mod}\}$ sind Dummy-Variablen, die sich – wie oben beschrieben – aus der jeweils verwendeten Drei-Wege-Klassifikation ergeben. Aus dieser Spezifikation folgt, dass alle Ergebnisse relativ zu einem flexiblen Wechselkursregime (als ausgelassener Kategorie) interpretiert werden müssen. Die Variablen $x_{k,it}$ sind die weiter unten aufgeführten Kontrollvariablen. Bei ξ_t handelt es sich um einen Zeitdummy, der länderübergreifende Schwankungen in Wachstumsraten auffangen soll. Was den Störterm ε_{it} betrifft, so treffen wir keine Annahme bezüglich Homoskedastie und Autokorrelation, und die präsentierten t-Werte werden auf der Grundlage einer „cluster-robusten“ Varianz-Kovarianz-Matrix berechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit der Verwendung von Jahresdaten folgen wir den Studien von GGW, LYS und RHMBO. Diese Praxis ist nicht ganz unproblematisch, wenn es um die Frage nach den Determinanten des Wirtschaftswachstums geht: Insbesondere dürften kurzfristige konjunkturelle Einflüsse bei Jahresdaten eine wichtige Rolle spielen. Einer Betrachtung relativ geringerer Frequenzen stehen jedoch die folgenden beiden Argumente entgegen: Zum einen müssten die Regime-Dummies bei der Verwendung von Fünf-Jahres-Durchschnitten durch Variablen ersetzt werden, die abbilden, für welchen Anteil eines solchen Zeitraums ein Land ein bestimmtes Regime verfolgt hat. Dies würde die Interpretation der Ergebnisse aber deutlich erschweren. Darüber hinaus zeigen einige der erwähnten Studien, dass sich ihre Ergebnisse auch beim Übergang zu Fünf-Jahres-Daten oder tieferen Frequenzen nicht ändern.

Was die Wahl der Kontrollvariablen betrifft, so halten wir uns eng an die Arbeiten von GGW, LYS und RHMBO und verwenden eine Spezifikation, die zumindest in den „naiven" ersten Regressionen qualitative Resultate produziert, welche mit diesen Studien übereinstimmen. Die Größen, die in den Vektor x eingehen, sind: Der Anteil der Investitionen am BIP (*invest*), ein Maß für die Offenheit der Volkswirtschaft (*open*), die Veränderung der terms of trade in den zurückliegenden drei Jahren (*terms-of-trade*), die durchschnittliche Schulbesuchsdauer (*schooling*), der staatliche Budgetüberschuss als Anteil am BIP, verzögert um ein Jahr (*budget_1*), das logarithmierte Pro-Kopf-Einkommen relativ zu den USA im Jahr 1970 (*income_ini*), die Wachstumsrate der Bevölkerung (*pop_growth*), der Logarithmus der Bevölkerungsgröße (*log_pop*), das Maß für die Unterdrückung ziviler Freiheitsrechte von *Freedom House* (*civil_repress*), sowie Dummies für Transformationsländer (*dum_trans*) und ölreiche Länder (*dum_oil*), Länder in Afrika südlich der Sahara (*reg_ssa*), und Länder in Lateinamerika (*reg_lac*).[14]

E. Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum: Ergebnisse

I. Ergebnisse für die gesamte Stichprobe

1. Verwendung der Drei-Wege-Klassifikationen

Die in Tabelle 1 aufgeführten Parameter resultieren aus der OLS-Schätzung von Gleichung (1). Dabei verwendet Spalte (1.1) die auf der de-jure-Klassifikation von GGW basierenden Dummies für fixe Wechselkurse bzw. Zwischenlösungen, Spalte (1.2) bezieht sich auf die Drei-Wege-Klassifikation von LYS, Spalte (1.3) auf die (modifizierte) RR-Klassifikation. Auch wenn die Koeffizienten der Kontrollvariablen nicht im Zentrum des Interesses stehen, ist es beruhigend, dass Vorzeichen und Signifikanzniveaus mit den Standard-Resultaten der einschlägigen Literatur kompatibel sind.[15] Was die Vorzeichen der Wechselkurs-Dummies be-

[14] Eine ausführliche Definition der Kontrollvariablen sowie eine Dokumentation der verwendeten Quellen befindet sich im Daten-Anhang.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trifft, so finden wir die Ergebnisse der oben referierten Untersuchungen im großen und ganzen wieder: Verwendet man die de-jure-Klassifikation nach GGW (Spalte 1.1), so erscheinen fixe und durch regelmäßige Intervention charakterisierte Regime einem flexiblen Wechselkurs überlegen. Bei der de-facto-Klassifikation von LYS (Spalte 1.2) verhält es sich gerade umgekehrt: Die Variablen *Dum_peg* und *Dum_int* haben negative Vorzeichen und sind deutlich signifikant. Die (modifizierte!) de-facto-Klassifikation RR_mod (Spalte 1.3) generiert Ergebnisse, die sich zumindest qualitativ mit denen in Spalte 1.1 decken, und suggeriert, dass ein de facto stabiler Wechselkurs einen positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hat. Die höheren t-Statistiken der Regime-Dummies stehen im Widerspruch zu den Ergebnissen von RHMBO. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass wir eine modifizierte Version der RR-Klassifikation verwenden und – im Gegensatz zu RHMBO – die freely-falling-Episoden nicht durch eine eigene Variable erfassen.

2. Vier-Wege-Klassifikationen und Flexibilitätsindex

Verwendet man statt der Drei-Wege-Klassifikation die in Abschnitt 2.4 beschriebene Vier-Wege-Klassifikation, so ergibt sich eine leicht modifizierte Version von Gleichung (1):

$$(2)\quad Growth_{it} = \gamma_{peg}\, Dum_peg^{j}_{it} + \gamma_{\lim}\, Dum_\lim^{j}_{it} + \gamma_{\mathrm{man}}\, Dum_\mathrm{man}^{j}_{it} + \sum_{k=0}^{K} \beta_k\, x_{k,it} + \xi_t + \varepsilon_{it}\,,$$

wobei *Dum_*{lim} und *Dum_man* für Episoden stehen, die durch „limited flexibility“ bzw. „managed floating“ charakterisiert sind, und „pure float“ nach wie vor die nicht explizit aufgeführte Kategorie ist. Die Ergebnisse, die man bei einer OLS-Schätzung von Gleichung (2) erhält, sind in den Spalten 2.1 bis 2.3 von Tabelle 2 aufgeführt und bestätigen die Resultate aus Tabelle 1: Gemäß den Klassifikationen von GGW und RR_mod sind pegs einem flexiblen Wechselkursregime überlegen, nach LYS verhält es sich gerade umgekehrt.

Als Alternative zu (binären) Dummy-Variablen lässt sich eine Variable konstruieren, deren Wert mit steigender Wechselkursflexibilität zunimmt:[16] Basierend auf der Vier-Wege-Klassifikation nimmt diese Variable den Wert eins an, wenn eine starke Wechselkursfixierung vorliegt, den Wert zwei, wenn es sich um eine Zwischenlösung mit „limited flexibility“ handelt etc. Verwenden wir diesen „Flexibilitätsindex“, unterscheiden sich die qualitativen Resultate nur unwesentlich von den Ergebnissen, die die Schätzung mit Dummy-Variablen lieferte: Das Vorzeichen des entsprechenden Koeffizienten ist negativ für die Klassifikationen nach GGW und

[15] Die (nicht in der Tabelle aufgeführten) Koeffizienten der Perioden-Dummies spiegeln den Verlauf der Welt-Konjunktur wider – insbesondere die Rezession zu Beginn der 1980er Jahre und die weltweite konjunkturelle Erholung in den mittleren 1990er Jahren.

[16] Dieser Ansatz wird beispielsweise von *Aghion et al.* (2006) gewählt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

RR_mod, während Wechselkursflexibilität nach LYS einen positiven, wenn auch nicht signifikanten Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hat (siehe Spalten 2.4 bis 2.6 in Tabelle 2). Das geringe Signifikanzniveau des LYS-Flexibilitätsindex ist dadurch zu erklären, dass die Verwendung des Index dem Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wachstum eine lineare Struktur auferlegt, die durch die Koeffizienten der Dummies nicht gerechtfertigt ist (siehe Spalte 2.2).

3. Alternative Schätzverfahren

Zwei ökonometrische Probleme erschweren die Interpretation der bisher präsentierten Ergebnisse: Zum einen ist es möglich, dass die geschätzten Koeffizienten den Einfluss von länderspezifischen Charakteristika widerspiegeln, die mit den verwendeten Regressoren korreliert sind, aber nicht explizit in der Schätzung auftauchen. Gerade in einer sehr heterogenen Stichprobe wie der hier verwendeten ist die Gefahr eines solchen „omitted variable bias“ besonders hoch. Darüber hinaus stellt sich insbesondere bei den de-facto-Regimen die Frage nach der Kausalität: So ist es durchaus denkbar, dass die durch das de-facto-Regime abgebildete Volatilität des Wechselkurses zwar das Wirtschaftswachstum beeinflusst, gleichzeitig aber auch durch die Wachstumsrate bestimmt wird. In diesem Falle wäre das Wechselkursregime eine endogene Variable, und die bisher ermittelten Korrelationen könnten nicht als Kausalzusammenhänge interpretiert werden.

Ein probates Mittel, um unbeobachtete Heterogenität aufzufangen und damit Verzerrungen abzuschwächen, ist die Verwendung eines „Fixed-effects“-(FE) Schätzers: Bei diesem Verfahren wird für jedes Land eine Dummy-Variable eingeführt, die alle länderspezifischen, im Zeitablauf invarianten Charakteristika erfasst. Die Spalten 3.1 bis 3.3 in Tabelle 3 zeigen die Ergebnisse der Schätzungen für die drei inzwischen wohlbekannten Vier-Wege-Klassifikationen. Es fällt auf, dass die Dummies der GGW-Klassifikation nicht mehr signifikant sind. In manchen Fällen ändert sich sogar das Vorzeichen. Bei der LYS-Klassifikation dagegen bleiben die Vorzeichen aus den früheren Regressionen erhalten, allerdings ist der Peg-Dummy nicht mehr signifikant. Für die RR_mod-Klassifikation schließlich werden die Ergebnisse aus Tabelle 2 bestätigt, wonach höhere Flexibilität mit geringeren Wachstumsraten einhergeht. Will man das schwache Abschneiden der GGW-Dummies erklären, muss man eine zentrale Eigenschaft des FE-Schätzers berücksichtigen: Durch die Verwendung dieses Verfahrens wird zwar die potenziell verzerrende Wirkung unbeobachteter Heterogenität reduziert. Gleichzeitig aber wird gewissermaßen die Querschnittskomponente des Datensatzes ausgeblendet, so dass die Schätzung nur noch den statistischen Zusammenhang ermittelt, der zwischen Veränderungen des Wechselkursregimes in Land i und Veränderungen der Wachstumsrate im gleichen Land besteht. Die niedrigen t-Werte der Koeffizienten spiegeln daher wohl die Bedeutung wider, die länderspezifische Charakteristika bei der Wahl des Wechselkursregimes haben. Sie sind aber auch durch die verhältnismäßig geringe Zeitvariation der Regime-Dummies zu erklären.[17]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Gefahren, die von einer potenziellen Endogenität der Regressoren ausgehen, lassen sich durch die Verwendung eines Instrumentvariablen-Schätzers reduzieren. Dabei werden, grob gesagt, potenziell endogene Variablen durch die „fitted values" einer Schätzung ersetzt, bei der diese Variablen auf eine Reihe exogener Größen („Instrumente") regressiert wurden. Da im gegebenen Zusammenhang zudem mit heteroskedastischen Störtermen zu rechnen ist, empfiehlt sich ein verallgemeinerter Momentenschätzer (GMM).[18] Wichtig ist, dass die verwendeten Instrumente möglichst hoch mit der endogenen Variable, aber nicht mit dem Fehlerterm ε korreliert sind. Ob diese Annahme erfüllt ist, lässt sich durch Hansens *J*-Test ermitteln, mit dem die Null-Hypothese exogener Instrumente überprüft wird. Als Instrumente für unseren Flexibilitätsindex verwenden wir die folgenden Variablen[19]: Die Ländergröße in Quadratkilometern (*area*), die geographische Konzentration der Exporte (*xport3*), einen Dummy für eine Spezialisierung auf Rohstoffexporte (*exp_nonfuel*), das Maß für politische Repression von *Freedom House* (*pol_repress*) und schließlich die Häufigkeit, mit der in den vorangegangenen fünf Jahren die Leitung der Zentralbank ausgewechselt wurde (*cbturn5*). Die Spalten 3.4 und 3.5 in Tabelle 3 zeigen, dass der qualitative Einfluss des Wechselkursregimes sich nicht ändert, wenn man von einem OLS-Verfahren zu einer GMM-Schätzung übergeht.[20] Die für die einzelnen Regime ermittelten Zusammenhänge zwischen Wechselkursflexibilität und Wirtschaftswachstum brechen also nicht zusammen, wenn man die potenzielle Endogenität des de-facto-Wechselkursregimes berücksichtigt.

4. Die Rolle des Parallelmarkts

Die bisher präsentierten Ergebnisse reproduzieren weitgehend den in der Einleitung dargestellten Widerspruch: Klassifiziert man Wechselkursregime nach der Methode von LYS, erscheinen flexible Regime als vorteilhaft, wählt man die Klassifikationsmethoden von GGW oder RR_mod, erhält man als Resultat das genaue Gegenteil. Insbesondere der Unterschied zwischen den LYS-Ergebnissen und den RR_mod-Ergebnissen ist erstaunlich, da man in beiden Fällen mit einem de-facto-Regime operiert.

Ein Grund für diese Differenz könnte darin liegen, dass LYS die Volatilität des offiziellen Wechselkurses betrachten, während sich RR auf den Wechselkurs konzentrieren, der auf Parallelmärkten zu beobachten ist. Ein stabiler offizieller Wech-

---

17 Das Ergebnis ändert sich auch nicht, wenn wir den etwas weniger restriktiven *Hauman-Taylor*-Schätzer (1981) verwenden.

18 *Baum et al.* (2003) liefern eine konzise Darstellung der in diesem Zusammenhang angemessenen Schätzmethoden.

19 Im Gegensatz zu den Regime-Dummies kann der im vorhergehenden Abschnitt eingeführte „Flexibilitätsindex" als quasi-kardinale Variable betrachtet werden, was die Instrumentvariablenschätzung erheblich vereinfacht.

20 Zu beachten ist dabei allerdings, dass der geringe *p*-Wert der Hansen-Statistik einen nur knapp davon abhält, die Null-Hypothese exogener Instrumente zu verwerfen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selkurs geht aber gerade in Entwicklungsländern oft mit einer erheblichen Fehlbewertung einher, was sich in starker Aktivität auf den jeweiligen Parallelmärkten widerspiegelt. Es ist daher möglich, dass der negative Koeffizient des Peg-Dummies bei einer Verwendung der LYS-Klassifikation nicht etwa die Vorteile währungspolitischer Flexibilität abbildet, sondern schlicht die wachstumshemmenden Verzerrungen, die mit einer Fehlbewertung der eigenen Währung verbunden sind. Um zu überprüfen, ob dieser Verdacht empirisch gerechtfertigt ist, fügen wir der Gleichung (1) einen weiteren Regressor hinzu, und zwar die „Parallelmarktprämie" (*parallel_premium*), die sich als Aufschlag des parallelen Wechselkurses auf den offiziellen berechnen lässt. Die Ergebnisse in Tabelle 4 zeigen, dass diese Variable das zu erwartende negative Vorzeichen hat, sonst aber nichts an den bisherigen Einsichten ändert. Im Gegenteil: Die Resultate werden eher noch stärker. Wir können daher mit einer gewissen Sicherheit ausschließen, dass das Resultat von LYS lediglich den wachstumshemmenden Effekt offiziell zementierter Fehlbewertungen abbildet.

II. Einzelne Ländergruppen

1. Industrialisierte / nicht-industrialisierte Länder

Sowohl GGW als auch LYS und RHMBO diskutieren die Möglichkeit, dass das Wechselkursregime in verschiedenen Ländergruppen unterschiedliche Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum haben kann, und führen ihre Schätzungen daher auch für Teilmengen der gesamten Stichprobe durch. In diesem Abschnitt folgen wir dieser Praxis und übernehmen zunächst die von LYS vorgenommene Aufteilung in industrialisierte („industrial") und nicht-industrialisierte („non-industrial") Volkswirtschaften.[21] Die Ergebnisse der Schätzungen für die beiden Ländergruppen finden sich in Tabelle 5, wobei auf eine Präsentation der Koeffizienten für die Kontrollvariablen verzichtet wird. Die Zeilen 5.1 bis 5.3 zeigen, dass die Diskrepanz zwischen den einzelnen Klassifikationsmethoden fast vollständig verschwindet, wenn man die Analyse auf Industrienationen beschränkt: In diesem Fall dokumentieren alle Ansätze die relative Vorteilhaftigkeit flexibler Arrangements. Dem gegenüber stehen die Ergebnisse für die nicht-industrialisierten Volkswirtschaften in den Zeilen 5.4 bis 5.6: Hier tritt wieder der Gegensatz zwischen den Klassifikationsmethoden auf, auch wenn der Koeffizient des Peg-Dummies nach LYS statistisch nicht signifikant ist.[22] Es scheint also, als seien die Unterschiede zwischen den einzelnen Studien vor allem durch die – allerdings sehr große – Menge der nicht-industrialisierten Entwicklungs- und Schwellenländer getrieben.

---

[21] Die entsprechende Länderzuordnung findet sich im Daten-Anhang.

[22] Dieses Ergebnis wirft ein schlechtes Licht auf die Robustheit des LYS-Ergebnisses, denn *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003) betonen ja gerade die herausragende Bedeutung der Wechselkursflexibilität für nicht-industrialisierte Länder. *Edwards / Levy-Yeyati* (2005) führen diesen Zusammenhang auf die Bedeutung eines flexiblen Wechselkurses bei der Absorption realer (terms of trade-) Schocks zurück.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Reiche Länder / Emerging Markets / Entwicklungsländer

Eine alternative Aufteilung in Ländergruppen nehmen RHMBO vor: Den so genannten „Advanced Countries" rechnen sie alle Länder mit hohem Einkommen zu, wobei nicht weiter auf die industrielle Struktur der Volkswirtschaft geachtet wird. „Emerging Markets" sind jene Länder, die durch den *MSCI-Index* von *Morgan Stanley* erfasst werden. Der verbleibende Rest wird den „Developing Countries" zugeordnet.[23] Ist diese Unterteilung auch nicht über jeden Zweifel erhaben – fraglich ist beispielsweise, ob Bahrain und die Bahamas in die gleiche Ländergruppe gehören wie Frankreich und die USA – so bietet sie den Vorteil, dass mit der Gruppe der Emerging Markets ein Typ von Ländern isoliert wird, der durch eine Kombination von hoher de-facto-Kapitalmobilität und schwachen Institutionen besonders anfällig für Finanz- und Währungskrisen ist. Die Zeilen 5.7 bis 5.15 in Tabelle 5 reproduzieren im Wesentlichen das Bild, das sich bei der Aufteilung in industrialisierte und nicht-industrialisierte Volkswirtschaften ergab: Bei den reichen Volkswirtschaften besteht kaum Dissens darüber, dass ein flexibles Wechselkursregime von Vorteil ist (Zeilen 5.7 bis 5.9). Bei den Emerging Markets dagegen unterstreichen die Klassifikationen von GGW und RR_mod die Vorteilhaftigkeit einer Wechselkursfixierung, während LYS eine – allerdings statistisch nicht signifikante – Überlegenheit flexibler Regime suggeriert (Zeilen 5.10 bis 5.12). Erstaunlich ist schließlich, dass – mit Ausnahme der RR_mod-Klassifikation – das Wechselkursregime in Entwicklungs- und Schwellenländern ohne Emerging-Markets-Status kaum einen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum zu haben scheint (Zeilen 5.13 bis 5.15).

III. Die Rolle von Hochinflationsepisoden und Währungskrisen

1. Hochinflationsepisoden

Wie in Abschnitt B.II. beschrieben, wurde in den bisherigen Schätzungen eine modifizierte RR-Klassifikation (RR_mod) verwendet, bei der die von RR als freely falling klassifizierten Episoden einem Wechselkursregime zugeordnet wurden. In diesem Abschnitt soll nun untersucht werden, welche Rolle diese Kategorie spielt. Dies soll auf zwei Arten geschehen: Zunächst werden die freely-falling-Episoden in allen drei Klassifikationen gleich null gesetzt.[24] Alternativ wird ein freely-falling-Dummy als eigene Variable in die Regression aufgenommen.

Die Ergebnisse, die man erhält, wenn man die freely-falling-Episoden auch in den anderen Wechselkurs-Klassifikationen „neutralisiert", sind in den Zeilen 6.1 bis 6.3 von Tabelle 6 aufgeführt. Sie unterscheiden sich nur in einem Punkt von dem bisher Ermittelten: Koeffizient und *t*-Wert des Peg-Dummies nach LYS suggerieren

---

23 Die genaue Länderzuordnung findet sich im Daten-Anhang.

24 Bei der RR-Klassifikation bedeutet dies gewissermaßen eine Rückkehr zu der ursprünglich von *Reinhart / Rogoff* (2004) vorgenommenen Zuordnung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf einmal einen relativen Vorteil fixer de-facto-Regime. Dies lässt vermuten, dass die bisher suggerierte Überlegenheit flexibler Wechselkursregime vor allem einer Reihe von Episoden zu verdanken war, die mit hohen Inflationsraten und geringem Wachstum assoziiert sind und von LYS als Pegs klassifiziert werden.[25]

Im zweiten Schritt kehren wir zu der ursprünglichen Klassifikation zurück – das heißt, die freely-falling-Episoden werden wieder einem Wechselkursregime zugeordnet. Aber nun wird für diese Episoden ein eigener Dummy eingeführt (*Dum_FF*). Die Veränderungen, die sich daraus für die Bewertung fixer Regime nach GGW oder RR_mod ergeben, sind ziemlich dramatisch (siehe Zeilen 6.4 bis 6.6 in Tabelle 6): Während der Koeffizient des freely-falling-Dummy negativ und hoch signifikant ist, scheinen die Regime per se kaum eine Rolle zu spielen. Dies legt die folgende Interpretation nahe: Die in den vorherigen Abschnitten dokumentierte Überlegenheit fixer Wechselkursregime nach GGW und RR_mod ergab sich vor allem aus dem inflationsdämpfenden Effekt einer de-jure–Wechselkursfixierung bzw. der de-facto-Stabilität des (relevanten) Wechselkurses. Kontrolliert man für Hochinflationsphasen, scheint das Wechselkursregime nach GGW und RR_mod keine Rolle zu spielen. Diese Feststellung sollte allerdings nicht zu der Vermutung verleiten, die Wahl des Wechselkursregimes sei generell irrelevant: Zum einen sind freely-falling-Episoden mit wenigen Ausnahmen auf die nicht-industrialisierten Länder beschränkt, so dass der oben dargestellte negative Effekt einer Wechselkursfixierung für Industrieländer auch bei expliziter Berücksichtigung dieser Episoden gelten dürfte.[26] Darüber hinaus muss noch einmal auf die hohe Korrelation zwischen Wechselkursregime und Inflation hingewiesen werden: Auch wenn der direkte Effekt einer Wechselkursfixierung bei Berücksichtigung von Hochinflationsphasen gering ist, so ist der indirekte Effekt immer noch bedeutend.

2. Währungskrisen

Die Ergebnisse im letzten Abschnitt legen nahe, dass die eingangs präsentierten Resultate durch eine Reihe von „Ausnahme-Episoden“ getrieben wurden. Neben den von RR ermittelten Hochinflationsphasen lohnt es sich daher, diejenigen Länder-Jahre zu isolieren, in denen Währungskrisen stattfanden. Die Zeilen 6.7 bis 6.9 in Tabelle 6 präsentieren die Ergebnisse, die man erhält, wenn Jahre mit Währungskrisen bei der Schätzung nicht berücksichtigt werden.[27] Interessanterweise ändert diese Modifikation kaum etwas an den Vorzeichen und Signifikanzniveaus der Regime-Dummies nach GGW und LYS, die Überlegenheit der de-facto-Wech-

[25] Diese Vermutung wird zumindest teilweise durch die Beobachtung von *Aghion et al.* (2006) gestützt, dass die Unterschiede zwischen LYS und RR / GGW verschwinden, sobald in der LYS-Klassifikation freely-falling-Episoden eliminiert werden und bei Vorliegen eines parallelen Wechselkurses die Klassifikation von RR übernommen wird.

[26] Eine entsprechende Regression bestätigt diese Vermutung.

[27] Zur Identifikation von Währungskrisen verwenden wir einen entsprechenden Dummy von GGW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selkursfixierung nach RR_mod verschwindet dagegen fast komplett. Dies legt nahe, dass die von der RR_mod-Klassifikation suggerierte Präferenz für fixe Regime vor allem auf die Wachstumseinbrüche zurückzuführen sind, die im Verlauf von Währungskrisen mit einer starken Volatilität des Wechselkurses einhergehen.

IV. „Fear of floating“ und „Fear of pegging“

In den bisherigen Schätzungen wurden die Klassifikationen von GGW, LYS und RR_mod separat betrachtet. Wie bereits eingangs erwähnt, unterscheiden sich diese Zuordnungen stark bezüglich der eingesetzten Methoden. Darüber hinaus bilden sie aber auch sehr verschiedene Aspekte des Wechselkursregimes ab: So fokussieren GGW auf offizielle Ankündigungen („Worte“), LYS auf die tatsächlich betriebene Wechselkursstabilisierung („Taten“) und RR_mod auf die resultierende Volatilität des (relevanten) Wechselkurses („Ergebnisse“). In diesem Abschnitt soll nun untersucht werden, ob die Diskrepanz zwischen Worten und Taten bzw. Ergebnissen einen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum hat, der über den Effekt des offiziell deklarierten Regimes hinausgeht:[28] Empfiehlt sich mit Blick auf das Wirtschaftswachstum eine implizite, nicht offiziell annoncierte Stabilisierung des Wechselkurses – eine Strategie, die von *Calvo / Reinhart* (2002) als „fear of floating“ beschrieben wird? Oder ist es von Vorteil, die Währung stärker fluktuieren zu lassen als angekündigt, d. h. sich durch die „fear of pegging“ im Sinne von *Alesina / Wagner* (2006) leiten zu lassen?

Um diese Fragen zu klären, gehen wir folgendermaßen vor: Neben den de-jure-Regime-Dummies nach GGW verwenden wir einen Dummy „Dum_FoF“, der immer dann gleich eins ist, wenn das de-facto-Regime rigider ist als das de-jure-Regime, d. h., wenn fear of floating diagnostiziert wird. Außerdem verwenden wir einen Dummy „Dum_FoP“, der immer dann gleich eins ist, wenn das de-facto-Regime mehr Flexibilität aufweist als das offizielle. Da wir auf zwei de-facto-Klassifikationen zurückgreifen können, führen wir diese Analyse zweimal durch: Für die Kombination GGW / LYS und für die Kombination GGW / RR_mod.

Tabelle 7 präsentiert die Ergebnisse. Spalte 7.1 bezieht sich auf die gesamte Stichprobe und zeigt, dass eine implizite Wechselkursstabilisierung ceteris paribus das Wirtschaftswachstum reduziert, wenn der LYS-Ansatz für die de-facto-Klassifikation herangezogen wird. Der FoP-Dummy ist dagegen nicht signifikant. Laut Spalte 7.2 ist keiner dieser Dummies signifikant, wenn die Klassifikation auf der Methode von RR_mod basiert. Deutliche Unterschiede ergeben sich, wenn man abermals zwischen Industrieländern und den übrigen Volkswirtschaften differen-

[28] Die Tatsache, dass Ankündigungen sich unabhängig von der praktizierten Politik auswirken können, wird von *Genberg / Swoboda* (2005) ausführlich erörtert. *Dubas et al.* (2005) untersuchen die Konsequenzen für das Wirtschaftswachstum, beschränken sich dabei aber auf die eigene Klassifikation sowie auf eine Unterscheidung zwischen fixen und flexiblen Wechselkursregimen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziert: So verschwindet für die Industrieländer der signifikante Einfluss des FoF- und des FoP-Dummies, wenn die Klassifikation auf LYS zurückgeht (Spalte 7.3), während RR_mod einen deutlich negativen Effekt einer impliziten Wechselkursstabilisierung und einen positiven Effekt eines fear of pegging ausmacht (Spalte 7.4). Betrachtet man die Gruppe der nicht-industrialisierten Länder, so suggeriert die LYS-Klassifikation einen leichten Nachteil für die implizite Wechselkursstabilisierung (Spalte 7.5). Gemäß der RR_mod-Klassifikation ist diese Strategie dagegen mit höheren Wachstumsraten assoziiert (Spalte 7.6).

Unserer Meinung nach sind sowohl die Übereinstimmungen als auch die Differenzen zwischen diesen Ergebnissen ökonomisch interpretierbar und illustrieren insbesondere die unterschiedlichen Aspekte der Wechselkurspolitik, die durch die Klassifikationen von LYS und RR_mod betont werden: So suggeriert der negative Effekt des FoF-Dummies nach LYS, dass eine Wechselkursstabilität, die nicht explizit kommuniziert, aber durch starke Zentralbankinterventionen erwirkt wurde, eher kontraproduktiv ist – insbesondere, wenn man die nicht-industrialisierten Volkswirtschaften betrachtet. Davon zu unterscheiden ist die von RR_mod erfasste Wechselkursstabilität, die nicht notwendigerweise mit Interventionen verbunden ist, sondern möglicherweise auf ein ruhiges makroökonomisches Umfeld bzw. auf eine transparente und konsistente geldpolitische Strategie zurückgeht: Offenbar profitieren Industrieländer davon, wenn der Wechselkurs stärker fluktuieren kann, als es durch das offiziell annoncierte Regime gerechtfertigt wäre – was möglicherweise die Rolle des Wechselkurses bei der Absorption makroökonomischer Schocks widerspiegelt. Nicht-industrialisierte Volkswirtschaften reagieren dagegen aufgrund ihres schwach entwickelten Finanzsektors, der weit verbreiteten „liability dollarization“ und ihrer Anfälligkeit für „sudden stops“ ganz anders auf Währungsfluktuationen (vgl. *Calvo* 2006). In dieser Ländergruppe trägt die fear of floating daher offenbar zu makroökonomischer Stabilität und höherem Wachstum bei.

F. Zusammenfassung und Ausblick

Ziel unserer Untersuchung war, etwas mehr Ordnung in die verwirrende Vielfalt der Aussagen zum Zusammenhang zwischen Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum zu bringen, und über die technischen und methodischen Differenzen hinaus den ökonomischen Gehalt der einzelnen Resultate zu ermitteln. Dabei sind wir von der Feststellung ausgegangen, dass die einzelnen Studien Klassifikationsverfahren verwenden, die unterschiedliche Aspekte der Wechselkurspolitik betonen – etwa den Signalcharakter offizieller Ankündigungen (GGW), die Intensität der Devisenmarktinterventionen, die mit einem de facto stabilen Wechselkurs einhergehen (LYS), oder die tatsächliche Volatilität des „relevanten“ Wechselkurses (RR). Bei unserer Analyse haben wir uns dann von der Vermutung leiten lassen, dass die verschiedenen Ergebnisse eine Aussage darüber erlauben, welche dieser Aspekte mit höheren bzw. geringeren Wachstumsraten einhergehen. In diesem Sinne möchten wir unsere Ergebnisse zusammenfassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unsere Schätzungen zeigen, dass der Dissens zwischen den einzelnen Klassifikationen gering ist, wenn man sich auf die Gruppe der Industrienationen beschränkt: Hier deuten alle Resultate darauf hin, dass eine größere Flexibilität des Wechselkurses mit höheren Wachstumsraten assoziiert ist. Starke Unterschiede zwischen den einzelnen Klassifikationsmethoden ergeben sich dagegen, wenn die Stichprobe nur („nicht-industrialisierte") Entwicklungs- und Schwellenländer umfasst. Hier wirken sowohl die Ankündigung eines pegs (GGW) als auch die de-facto-Stabilität des Wechselkurses (RR_mod) positiv auf das Wirtschaftswachstum. Die Ergebnisse, die man erhält, wenn die LYS-Klassifikation verwendet wird, legen allerdings nahe, dass dies nur dann gilt, wenn die Stabilität des Wechselkurses nicht durch starke Interventionen der Zentralbank erkauft werden muss.

Unsere Untersuchung zeigt auch, dass diese Ergebnisse im Wesentlichen durch die (recht zahlreichen) Hochinflationsepisoden dominiert werden. Kontrolliert man für hohe Inflationsraten, so scheint das Wechselkursregime für die Wachstumsrate nicht von Bedeutung. Dieser Eindruck ist allerdings nicht ganz korrekt, denn die Wahrscheinlichkeit hoher Inflationsraten ist wiederum eine Funktion des Wechselkursregimes.

Die Unterschiede, die zwischen industrialisierten und nicht-industrialisierten Volkswirtschaften im Hinblick auf die Konsequenzen von Wechselkursschwankungen bestehen, treten auch in unseren Ergebnissen zur fear of floating und zur fear of pegging auf. So profitieren Industrieländer von einer Flexibilität des Wechselkurses noch mehr, wenn sich diese gewissermaßen im Schatten eines relativ rigiden Regimes abspielt. Für Entwicklungs- und Schwellenländer dagegen scheint eine implizite Wechselkursstabilisierung höheres Wachstum mit sich zu bringen, sofern sie nicht mit stark fluktuierenden Reserven, das heißt intensiver Interventionstätigkeit einhergeht.

Bei aller Zuversicht, dass unsere Ergebnisse etwas Licht ins Dunkel bringen können, machen wir uns keine Illusionen über den Umfang des unerklärten Rests. So haben wir insbesondere (wie alle im Text erwähnten Studien) die dynamischen Effekte der Wechselkurspolitik völlig vernachlässigt. Eine Regression, die das Wechselkursregime in einer Periode mit der Wachstumsrate in der gleichen Periode in Verbindung bringt, übersieht aber die Möglichkeit, dass die Wachstumswirkungen eines bestimmten Regimes unter Umständen erst dann eintreten, wenn die Stabilität dieses Regimes hinreichend unter Beweis gestellt ist. Worte, Taten und Konsequenzen stehen also sicherlich in einem noch viel komplexeren Zusammenhang, als es die in dieser Studie präsentierten Ergebnisse vermuten lassen.

Literatur

Aghion, P. / *Bacchetta,* P. / *Ranciere,* R. / *Rogoff,* K. S. (2006): Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development, NBER Working Paper No. 12117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alesina, A. / *Wagner,* A. F. (2006): Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regimes, in: Journal of the European Economic Association, Vol. 4, S. 770 – 799.

Baum, C. F. / *Schaffer,* M. E. / *Stillman,* S. (2003): Instrumental Variables and GMM: Estimation and Testing, Boston College Working Paper No. 545.

Baxter, M. / *Stockman,* A. C. (1986): Business Cycles and the Exchange-Rate Regime – Some International Evidence, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 23, S. 377 – 400.

Bruno, M. / *William,* E. (1998): Inflation Crises and Long-run Growth, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 41, S. 3 – 26.

Calvo, G. (2006): Emerging Capital Markets in Turmoil – Bad Luck or Bad Policy?, Cambridge (MA) (MIT Press).

Calvo, G. / *Reinhart,* C. (2002): Fear of Floating, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, S. 379 – 408.

Dubas, J. M. / *Lee,* B.-J. / *Mark,* N. C. (2005): Effective Exchange Rate Classifications and Growth, NBER Working Paper No. 11272.

Easterly, W. (2001): The Elusive Quest For Growth, Cambridge (MA) (MIT Press).

Edwards, S. / *Levy-Yeyati,* E. (2005): Flexible Exchange Rates as Shock Absorbers, in: European Economic Review, Vol. 49, S. 2079 – 2105.

Eichengreen, B. (1994): International Monetary Arrangements for the 21st Century, Washington (Brookings Institution).

Fischer, S. (2001): Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 15 (Spring), S. 3 – 24.

Genberg, H. / *Swoboda,* A. K. (2005): Exchange Rate Regimes: Does What Countries Say Matter?, in: IMF Staff Papers, Vol. 52, S. 129 – 141.

Gosh, A. R. / *Gulde,* A.-M. / *Wolf,* H. C. (2002): Exchange Rate Regimes – Choices and Consequences, Cambridge (MA) (MIT Press).

Hausman, J. A. / *Taylor,* W. E. (1981): Panel Data and Unobservable Individual Effects, in: Econometrica, Vol. 46, S. 1251 – 1271.

Husain, A. / *Mody,* A. / *Rogoff,* K. S. (2005): Exchange Rate Regime Durability and Performance in Developing vs. Advanced Economies, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 52, S. 35 – 64.

Levy-Yeyati, E. / *Sturzenegger,* F. (2003): To Float or to Fix: Evidence on the Impact of Exchange Rate Regimes on Growth, in: American Economic Review, Vol. 93, S. 1173 – 1193.

Levy-Yeyati, E. / *Sturzenegger,* F. (2005): Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs. Words, in: European Economic Review, Vol. 49, S. 1603 – 1635.

Mussa, M. (1986): Nominal Exchange Rates and the Behavior of Real Exchange Rates – Evidence and Implications, in: Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 25, S. 117 – 214.

Reinhart, C. / *Rogoff,* K. S. (2004): The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 119, S. 1 – 48.

Rogoff, K. S. / *Husain,* A. / *Mody,* A. / *Brooks,* R. / *Oomes,* N. (2003): Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes, IMF Working Paper No. 243, Washington.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

G. Tabellen

Tabelle 1

Regressionen mit 3-Wege-Klassifikation

	1.1: GGW	1.2: LYS	1.3: RR_mod
Dum_peg	1.043 (2.09)**	–0.719 (1.88)*	1.533 (2.24)**
Dum_int	0.934 (2.12)**	–1.629 (3.66)***	1.932 (3.02)***
invest	0.094 (2.95)***	0.055 (1.61)	0.082 (2.41)**
open	0.005 (0.63)	0.010 (1.40)	0.012 (2.21)**
terms of trade	0.069 (1.88)*	0.093 (2.16)**	0.091 (2.39)**
schooling	0.003 (2.11)**	0.002 (1.65)	0.003 (2.17)**
budget_1	–0.166 (1.43)	–0.148 (1.44)	–0.212 (1.96)*
income_ini	–1.186 (3.16)***	–1.121 (2.73)***	–1.240 (3.20)***
pop_growth	–1.120 (3.90)***	–1.307 (3.74)***	–1.184 (4.37)***
log_pop	–0.060 (0.29)	–0.244 (1.17)	0.134 (0.80)
civil_repress	0.067 (0.49)	0.309 (1.65)	0.030 (0.19)
reg_ssa	–1.230 (1.98)**	–1.684 (2.76)***	–0.229 (0.39)
reg_lac	–0.409 (0.97)	–0.576 (1.26)	0.250 (0.61)
dum_trans	–5.003 (4.16)***	–4.011 (3.54)***	–5.291 (3.88)***
dum_oil	0.769 (0.69)	1.694 (1.35)	1.157 (1.04)
Constant	1.422 (0.68)	6.294 (2.96)***	0.241 (0.14)
Observations	2532	2111	2186
R-squared	0.24	0.29	0.31

Kommentare zu Tabelle 1: Die *t*-Statistiken in Klammern basieren auf einer cluster-robusten Kovarianz-Matrix. Für die Signifikanzniveaus gilt: * signifikant auf dem 10 % Niveau; ** signifikant auf dem 5 % Niveau; *** signifikant auf dem 1 % Niveau. GGW bezieht sich auf die de-jure-Klassifikation von *Gosh / Gulde / Wolf* (2002), LYS auf die de-facto-Klassifikation von *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003), RR_mod auf die (modifizierte) Klassifikation von *Reinhart / Rogoff* (2004), wobei freely falling-Episoden nicht als eigene Kategorie erfasst, sondern einem Wechselkursregime zugeordnet wurden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Regressionen mit 4-Wege-Klassifikation, Flexibilitäts-Index

	2.1: GGW	**2.2: LYS**	**2.3: RR_mod**	**2.4: GGW**	**2.5: LYS**	**2.6: RR_mod**
Dum_peg	1.060 (2.09)**	–0.726 (1.90)*	1.551 (2.25)**			
Dum_lim	0.761 (1.36)	–1.296 (3.33)***	2.241 (3.02)***			
Dum_man	1.081 (2.05)**	–2.007 (3.13)***	1.669 (2.54)**			
Flexibility index				–0.276 (1.84)*	0.145 (1.17)	–0.325 (1.80)*
invest	0.094 (2.93)***	0.055 (1.61)	0.082 (2.44)**	0.096 (2.98)***	0.057 (1.68)*	0.090 (2.62)**
open	0.005 (0.63)	0.010 (1.39)	0.012 (2.10)**	0.005 (0.66)	0.009 (1.25)	0.012 (1.99)**
terms of trade	0.069 (1.88)*	0.093 (2.17)**	0.089 (2.42)**	0.068 (1.88)*	0.093 (2.15)**	0.087 (2.27)*
schooling	0.003 (2.04)**	0.002 (1.64)	0.003 (2.32)**	0.003 (2.03)**	0.002 (1.66)*	0.003 (2.10)**
budget_1	–0.166 (1.43)	–0.149 (1.45)	–0.215 (1.97)*	–0.165 (1.42)	–0.145 (1.40)	–0.207 (1.89)*
income_ini	–1.152 (2.86)***	–1.102 (2.67)***	–1.245 (3.26)***	–1.206 (3.29)***	–1.083 (2.56)**	–1.313 (3.40)***
pop_growth	–1.122 (3.88)***	–1.306 (3.74)***	–1.176 (4.40)***	–1.126 (3.97)***	–1.305 (3.74)***	–1.191 (4.35)***
log_pop	–0.060 (0.30)	–0.247 (1.18)	0.136 (0.82)	–0.044 (0.21)	–0.270 (1.28)	0.080 (0.49)
civil_repress	0.061 (0.46)	0.312 (1.67)*	0.045 (0.29)	0.066 (0.47)	0.299 (1.61)	0.031 (0.19)
reg_ssa	–1.216 (1.98)**	–1.672 (2.74)***	–0.107 (0.17)	–1.342 (2.10)**	–1.614 (2.58)**	–0.668 (1.11)
reg_lac	–0.419 (0.98)	–0.594 (1.30)	0.327 (0.76)	–0.397 (0.92)	–0.696 (1.54)	0.044 (0.10)
dum_trans	–5.013 (4.17)***	–3.986 (3.55)***	–5.148 (3.83)***	–4.984 (4.12)***	–4.113 (3.62)***	–5.269 (3.67)***
dum_oil	0.724 (0.67)	1.688 (1.35)	1.286 (1.10)	0.799 (0.71)	1.605 (1.28)	1.468 (1.28)
Constant	1.373 (0.66)	6.256 (2.93)***	0.065 (0.04)	2.821 (1.48)	5.406 (2.48)**	3.043 (1.76)*
Observations	2532	2111	2186	2532	2111	2186
R-squared	0.24	0.30	0.31	0.24	0.29	0.30

Kommentare zu Tabelle 2: siehe Tabelle 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Fixed-effects- und GMM-Schätzungen

	3.1: GGW	**3.2: LYS**	**3.3: RR_mod**	**3.4: LYS**	**3.5: RR_mod**
Dum_peg	–0.343 (0.63)	–0.318 (0.67)	2.701 (3.23)***		
Dum_lim	0.219 (0.36)	–0.932 (2.35)**	2.886 (3.38)***		
Dum_man	–0.125 (0.26)	–1.610 (2.72)***	2.405 (2.79)***		
Flexibility index				2.536 (1.87)*	–2.337 (2.84)***
invest	0.116 (2.81)***	0.060 (1.90)*	0.081 (2.60)**	0.043 (1.42)	0.106 (3.99)***
open	–0.019 (1.09)	0.000 (0.03)	–0.001 (0.06)	0.016 (3.16)***	0.003 (0.57)
terms of trade	0.058 (2.02)**	0.081 (2.55)**	0.082 (2.75)***	0.107 (2.95)***	0.061 (1.83)*
schooling	0.009 (1.20)	0.009 (1.03)	0.010 (1.22)	0.002 (1.38)	0.004 (2.91)***
budget_1	–0.241 (1.97)*	–0.217 (2.11)**	–0.299 (2.81)***	–0.157 (1.72)*	–0.201 (2.50)**
income_ini				–1.281 (2.71)***	–1.080 (3.31)***
pop_growth	–1.156 (4.43)***	–1.353 (4.17)***	–1.177 (4.89)***	–1.218 (3.45)***	–0.826 (2.19)**
log_pop	–4.831 (2.10)**	–1.699 (0.90)	–3.679 (1.62)	–0.887 (1.81)*	0.328 (2.64)***
civil_repress	–0.243 (1.14)	0.180 (0.87)	–0.422 (1.87)*	0.545 (2.81)***	0.063 (0.40)
reg_ssa				–1.495 (2.21)**	0.713 (0.92)
reg_lac				–1.162 (2.00)**	0.419 (1.04)
dum_trans				–3.571 (2.54)**	–1.173 (1.15)
dum_oil				3.301 (2.31)**	1.000 (1.43)
Constant	9.887 (1.63)	3.374 (0.68)	4.767 (0.70)	–1.287 (0.61)	5.386 (2.93)***
Observations	2532	2111	2186	1556	1677
R-squared	0.25	0.32	0.33		
Hansen's *J*-statistic (*p*-value)				0.34	0.11

Kommentare zu Tabelle 3: siehe Tabelle 1. Den Spalten 3.1 bis 3.3 liegen fixed-effects-Schätzungen zugrunde, Spalten 3.4 und 3.5 basieren auf GMM-Schätzungen. Dabei wurden die folgenden Instrumente verwendet: *area, xport3, exp_nonfuel, pol_repress, cbturn5.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Der Einfluss der Parallelmarktprämie

	4.1: GGW	**4.2: LYS**	**4.3: RR_mod**
Dum_peg	1.300 (2.35)**	–0.817 (1.91)*	1.817 (2.34)**
Dum_int	0.977 (2.21)**	–1.915 (3.91)***	2.118 (3.03)***
parallel_premium	-0.000 (6.41)***	–0.000 (6.10)***	–0.035 (1.98)*
invest	0.092 (2.64)***	0.056 (1.49)	0.091 (2.70)***
open	0.006 (0.72)	0.013 (1.86)*	0.010 (1.39)
terms of trade	0.075 (2.07)**	0.095 (2.11)**	0.083 (2.35)**
schooling	0.003 (1.98)*	0.003 (1.71)*	0.003 (1.98)*
budget_1	–0.216 (2.05)**	–0.208 (2.15)**	–0.245 (2.49)**
income_ini	–0.930 (2.15)**	–0.968 (2.20)**	–0.844 (1.81)*
pop_growth	–1.193 (3.93)***	–1.244 (3.31)***	–1.187 (4.34)***
log_pop	0.062 (0.31)	–0.135 (0.61)	0.161 (0.81)
civil_repress	0.241 (1.42)	0.389 (1.81)*	0.284 (1.54)
reg_ssa	–1.120 (1.82)*	–1.845 (3.22)***	–0.296 (0.49)
reg_lac	0.076 (0.16)	0.051 (0.10)	0.505 (1.05)
dum_trans	–6.211 (3.89)***	–5.248 (3.15)***	–6.210 (3.49)***
dum_oil	0.953 (0.81)	1.860 (1.41)	1.224 (1.07)
Constant	1.058 (0.45)	0.368 (0.16)	–0.866 (0.44)
Observations	1874	1526	1775
R-squared	0.32	0.37	0.35

Kommentare zu Tabelle 4: siehe Tabelle 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Verschiedene Ländergruppen

	Klass.	Länder-gruppe	Dum_peg	Dum_int	Obser-vations	*R*-square
5.1	GGW	Industrial countries	–0.504 (1.75)*	0.042 (0.20)	552	0.22
5.2	LYS	Industrial countries	–0.795 (1.81)*	–1.071 (2.16)**	463	0.28
5.3	RR_mod	Industrial countries	–1.792 (5.54)***	–1.168 (4.07)***	552	0.24
5.4	GGW	Non-industrial countries	1.264 (2.07)**	1.531 (2.49)**	1980	0.26
5.5	LYS	Non-industrial countries	–0.486 (1.06)	–1.614 (3.15)***	1648	0.31
5.6	RR_mod	Non-industrial countries	3.132 (4.38)***	3.468 (4.60)***	1634	0.34
5.7	GGW	Advanced countries	–0.166 (0.28)	–0.595 (0.89)	709	0.64
5.8	LYS	Advanced countries	–1.084 (1.85)*	–1.636 (2.78)***	562	0.78
5.9	RR_mod	Advanced countries	–2.728 (2.55)**	–2.028 (2.30)**	685	0.66
5.10	GGW	Emerging markets	2.088 (2.60)**	2.186 (2.63)**	486	0.20
5.11	LYS	Emerging markets	–0.094 (0.13)	–2.778 (2.63)**	429	0.22
5.12	RR_mod	Emerging markets	3.359 (3.50)***	3.978 (4.47)***	486	0.22
5.13	GGW	Developing countries	0.178 (0.24)	0.243 (0.32)	1337	0.15
5.14	LYS	Developing countries	–0.445 (0.98)	–0.518 (1.07)	1120	0.17
5.15	RR_mod	Developing countries	1.775 (2.37)**	1.681 (2.00)*	1015	0.22

Kommentare zu Tabelle 5: siehe Tabelle 1. Aus Platzgründen werden die Koeffizienten und Signifikanzniveaus der Kontrollvariablen nicht aufgeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Berücksichtigung von Hochinflationsepisoden und Währungskrisen

	Klass.	Kommentar	Dum_peg	Dum_int	Dum_FF	Obser-vations	*R*-square
6.1.	GGW	FF episodes = 0	1.697 (3.50)***	1.424 (3.38)***	–	2540	0.25
6.2.	LYS	FF episodes = 0	0.782 (2.22)**	0.446 (0.99)	–	2152	0.28
6.3.	RR_mod	FF episodes = 0	1.499 (2.66)***	2.175 (3.88)***	–	2198	0.31
6.4	GGW		0.441 (1.06)	0.632 (1.54)	–2.876 (4.44)***	2216	0.31
6.5	LYS		–0.927 (2.24)**	–1.472 (3.27)***	–2.252 (3.38)***	1855	0.34
6.6	RR_mod		0.248 (0.37)	1.024 (1.89)*	–2.791 (3.74)***	2186	0.32
6.7	GGW	No curr. Crises	0.997 (1.92)*	0.858 (1.85)	–	2287	0.26
6.8	LYS	No curr. Crises	–0.884 (1.99)**	–1.526 (3.04)***	–	1912	0.32
6.9	RR_mod	No curr. Crises	0.680 (0.96)	1.291 (1.96)*	–	1956	0.33

Kommentare zu Tabelle 6: siehe Tabelle 5. In den Zeilen 6.1 bis 6.3 werden die Regime-Dummies in allen von RR als freely falling klassifizierten Episoden gleich null gesetzt. In den Zeilen 6.4 bis 6.6 werden die Regime-Dummies der vorhergehenden Tabellen verwendet. In Zeilen 6.7 bis 6.9 werden Episoden aus dem Sample genommen, in denen laut GGW eine Währungskrise stattfand.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

„Fear of floating“ und „Fear of pegging“

	7.1: LYS	**7.2: RR_mod**	**7.3 LYS ind**	**7.4: RR_mod ind**	**7.5: LYS non-ind**	**7.6: RR_mod non-ind**
Dum_peg	0.022	0.810	–0.844	–1.926	0.076	2.159
	(0.04)	(1.38)	(2.96)***	(4.32)***	(0.11)	(2.92)***
Dum_lim	0.360	0.518	0.073	–0.821	1.376	2.589
	(0.57)	(0.76)	(0.27)	(2.65)**	(1.36)	(2.64)**
Dum_man	0.240	0.691	–0.361	–0.278	0.505	1.228
	(0.38)	(1.39)	(0.68)	(0.74)	(0.71)	(2.00)**
Dum_FoF	–0.891	0.166	–0.411	–0.739	–0.851	1.346
	(2.14)**	(0.38)	(1.25)	(3.50)***	(1.77)*	(2.11)**
Dum_FoP	–0.011	0.160	0.295	1.301	–0.334	–0.274
	(0.03)	(0.34)	(0.65)	(4.05)***	(0.69)	(0.52)
invest	0.052	0.083	0.077	0.044	0.054	0.077
	(1.52)	(2.47)**	(2.20)**	(1.28)	(1.45)	(2.05)**
open	0.010	0.012	0.018	0.028	0.005	0.008
	(1.39)	(2.19)**	(1.60)	(4.11)***	(0.58)	(1.05)
terms of trade	0.094	0.088	–0.057	–0.008	0.096	0.087
	(2.18)**	(2.32)**	(2.49)**	(0.34)	(2.27)**	(2.34)**
schooling	0.003	0.003	0.001	0.001	0.003	0.003
	(1.84)*	(1.85)*	(1.19)	(0.81)	(1.68)*	(1.60)
budget_1	–0.147	–0.206	0.033	0.001	–0.153	–0.216
	(1.44)	(1.87)*	(0.54)	(0.02)	(1.51)	(1.94)*
income_ini	–1.124	–1.263	–2.660	–2.455	–0.804	–0.686
	(2.52)**	(3.03)***	(3.64)***	(3.51)***	(1.44)	(1.16)
pop_growth	–1.307	–1.194	–0.426	–0.380	–1.363	–1.268
	(3.68)***	(4.25)***	(1.88)*	(1.72)	(3.70)***	(4.32)***
log_pop	–0.208	0.078	0.119	0.280	–0.263	0.112
	(0.99)	(0.47)	(0.58)	(2.52)**	(0.91)	(0.45)
civil_repress	0.280	–0.020	–0.410	–0.315	0.127	–0.232
	(1.57)	(0.13)	(1.09)	(1.30)	(0.75)	(1.57)
reg_ssa	–1.506	–0.538			–1.712	–0.616
	(2.53)**	(0.86)			(2.72)***	(0.92)
reg_lac	-0.623	0.026			–1.680	–1.059
	(1.37)	(0.06)			(2.55)**	(1.45)
dum_trans	–4.052	–5.542			–5.298	–6.936
	(3.12)***	(3.89)***			(3.39)***	(4.20)***
dum_oil	1.661	1.298	0.575	–0.434	1.282	0.681
	(1.35)	(1.22)	(1.00)	(0.84)	(1.08)	(0.67)
Constant	5.521	1.687	9.291	9.435	6.785	3.124
	(2.24)**	(0.92)	(2.45)**	(2.89)***	(2.50)**	(1.26)
Observations	2093	2159	463	552	1630	1607
R-squared	0.29	0.30	0.27	0.25	0.31	0.33

Kommentare zu Tabelle 7: siehe Tabelle 1. Den Spalten 7.1 und 7.2 liegt die gesamte Stichprobe zugrunde. In den Spalten 7.3 und 7.4 werden nur „industrial countries“ betrachtet, in den Spalten 7.5 und 7.6 nur „non-industrial countries“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

H. Anhänge

Anhang I.: Datenbeschreibung

Unsere Stichprobe umfasst Daten für 167 Länder und einen Zeitraum von 1974 bis 1999. Länder fallen in die Kategorie Advanced Countries, wenn sie im Jahr 2005 ein Bruttonationaleinkommen pro Kopf von über 10726 USD aufwiesen. Ein Land wurde als Emerging Market klassifiziert, wenn es im Jahr 2005 im MSCI Index von *Morgan Stanley* gelistet wurde. Die Developing Countries stellen das Residuum dar.

Advanced Countries

Niederländische Antillen, **Australien***, **Österreich, Belgien,** Bahrain, Bahamas, **Kanada, Schweiz,** Zypern, **Deutschland, Dänemark, Spanien, Finnland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Griechenland,** Hong Kong, **Irland, Island, Italien, Japan,** Korea, Kuwait, Luxemburg, Malta, **Niederlande, Norwegen, Neuseeland, Portugal,** Katar, Singapur, Slowenien, **Schweden,** Vereinigte Arabische Emirate, **USA.**

* Fettgedruckte Länder stellen die zusätzliche Klassifikationsgruppe Industrieländer dar.

Developing Countries

Afghanistan, Albanien, Armenien, Antigua & Barbuda, Aserbaidschan, Burundi, Benin, Burkina Faso, Bangladesh, Bulgarien, Bosnien und Herzegowina, Weißrussland, Belize, Bolivien, Barbados, Botsuana, Zentralafrikanische Republik, Elfenbeinküste, Kamerun, Republik Kongo, Komoren, Kap Verde, Costa Rica, Dschibuti, Dominica, Dominikanische Republik, Algerien, Ecuador, Estland, Äthiopien, Fidschi, Gabun, Georgien, Ghana, Guinea, Gambia, Guinea-Bissau, Äquatorialguinea, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Haiti, Iran, Irak, Jamaika, Kasachstan, Kenia, Kirgisien, Laos, Libanon, Liberia, Libyen, St. Lucia, Sri Lanka, Lesotho, Litauen, Lettland, Moldawien, Madagaskar, Malediven, Mali, Myanmar, Mosambik, Mauretanien, Mauritius, Malawi, Niger, Nigeria, Nicaragua, Nepal, Oman, Panama, Papua-Neuguinea, Paraguay, Rumänien, Ruanda, Sudan, Senegal, Salomonen, Sierra Leone, El Salvador, Somalia, São Tomé & Príncipe, Surinam, Slowakei, Swasiland, Seychellen, Syrien, Tschad, Togo, Tadschikistan, Turkmenistan, Tonga, Trinidad und Tobago, Tunesien, Tansania, Uganda, Ukraine, Uruguay, Usbekistan, St. Vincent und Grenadines, Vietnam, Vanuatu, Samoa, Demokratische Republik Kongo, Sambia, Simbawe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Emerging Markets

Argentinien, Brasilien, Chile, China, Kolumbien, Tschechische Republik, Ägypten, Ungarn, Indonesien, Indien, Jordanien, Marokko, Mexiko, Malaysia, Pakistan, Peru, Philippinen, Polen, Russland, Thailand, Türkei, Venezuela, Südafrika.

Variablendefinitionen

growth: Jährliche prozentuale Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) pro Kopf. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

invest: Bruttoinvestitionen als Prozentsatz vom BIP. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

open: Proxy für den Offenheitsgrad einer Volkswirtschaft. Berechnet als Mittelwert von Exporten plus Importen in Prozent des BIP. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002), eigene Berechnungen.

terms-of-trade: Jährliches Wachstum der Terms of Trade (Mittelwert der vergangenen 3 Jahre). Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

budget: Budgetüberschuss als Anteil am BIP. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

schooling: Durchschnittliche Anzahl von Schuljahren in der Gesamtpopulation der Bevölkerung ab 25 Jahren. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

income_ini: Logarithmus des Verhältnisses von nationalem Pro-Kopf BIP zu dem Pro-Kopf BIP der USA im Jahr 1970, berechnet in internationalen Preisen. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

log_pop: Logarithmus der Bevölkerungsgröße. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

pop_growth: Wachstumsrate der Bevölkerungsgröße. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

civil_repress: Index zur Messung der bürgerlichen Freiheitsrechte. Der Index läuft von 1 (maximale Rechte) bis 7 (minimale Rechte). Quelle: *Freedom House.*

reg_ssa: Region-Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land in Afrika südlich der Sahara liegt. Quelle: *Weltbank* (2005).

reg_lac: Region-Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land in Lateinamerika liegt. Quelle: *Weltbank* (2005).

dum_trans: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land ein Transformationsland ist. Quelle: *Weltbank* (2005).

dum_oil: Öl-Dummy, nimmt den Wert 1 für folgende Länder an: OPEC Mitglieder (Algerien, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Katar, Vereinigte Arabische Emirate, Venezuela), sowie Russland, Norwegen, Kasachstan. Quelle: *OPEC,* eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

area: Ländergröße in Quadratkilometern. Quelle: *Weltbank* (2005).

xport3: Anteil der Exporte mit den größten 3 Handelspartnern an den Gesamtexporten. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

pol_repress: Index zur Messung der politischen Freiheitsrechte. Der Index läuft von 1 (maximale Freiheit) bis 7 (minimale Freiheit). Quelle: *Freedom House.*

cbturn5: Häufigkeit der Auswechselung der Zentralbankleitung in den vergangenen 5 Jahren. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

exp_nonfuel: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn sich ein Land auf den Export von Rohstoffen (außer Brennstoffe) spezialisiert hat. Quelle: *Weltbank* (2005).

parallel_premium: Prozentuale Differenz zwischen Parallelmarktwechselkurs und offiziellem Wechselkurs. Quelle: *Reinhart / Rogoff* (2004), eigene Berechnungen.

dum_crisis: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn in dem Land eine Währungskrise vorlag. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

dum_ac: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land zu der „Advanced Country" Gruppe zählt. Quelle: *Weltbank* (2005).

dum_dc: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land zu der „Developing Country" Gruppe zählt. Quelle: Eigene Berechnungen.

dum_em: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land zu der „Emerging Market" Gruppe zählt. Quelle: *Rogoff et al.* (2003).

dum_industrial: Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn ein Land zu der Gruppe der Industrieländer zählt. Quelle: *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2001).

jure_ind4w: Index zur Klassifizierung des de jure Wechselkursregimes. Der Index läuft von 1 bis 4, wobei 1 einem peg, 2 limited flexibility, 3 managed float und 4 einem float entspricht. Die Kategorie peg enthält folgende vom IMF differenzierte Subkategorien: Dollarisierung, currency board, Währungsunion, single currency peg, published basket peg und secret basket peg. Limited flexibility enthält die Subkategorien: Cooperative system, crawling peg und target zone. Managed float enthält die Subkategorien: Unclassified rule-based intervention, managed float with heavy intervention, unclassified managed float und other float. Die Kategorie float enthält die Subkategorien: Float with light intervention und float with no intervention. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002), eigene Berechnungen.

jure_ind3w: Analog zu jure_ind4w, mit dem einzigen Unterschied, dass die Kategorien limited flexibility und managed float zur Gruppe intermediate zusammengefasst werden. Somit läuft der Index von 1 bis 3. Quelle: *Gosh / Gulde / Wolf* (2002).

rr_ind4w: Index zur Identifizierung des de-facto-Wechselkursregimes nach RR_mod. Der Index läuft von 1 bis 4, wobei 1 einem peg, 2 limited flexibility, 3 managed float und 4 einem float entspricht. Die Klassifikation erfolgt mittels eines

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verfahrens, das in Anhang H.II. näher erläutert wird. Die Kategorie peg enthält die folgenden Subkategorien: No separate legal tender, pre announced peg or currency board arrangement, pre announced horizontal band that is narrower than or equal to $+/-2\%$, und de facto peg. Auf die Kategorie limited flexibility entfallen: Pre announced crawling band, pre announced crawling band that is narrower than or equal to $+/-2\%$, de facto crawling peg und de facto crawling band that is narrower than or equal to $+/-2\%$. Auf die Kategorie managed float entfallen: Pre announced crawling band that is wider than $+/-2\%$, de facto crawling band that is narrower than or equal to $+/-5\%$, moving band that is narrower than or equal to $+/-2\%$ (erlaubt für Auf- und Abwertungen über die Zeit) und managed float. Auf die Kategorie float entfallen: Freely floating. RR verwenden eine weitere Kategorie, freely falling, in der alle Länder-Jahr-Beobachtungen enthalten sind, in denen die jährliche Inflationsrate größer als 40 % war. In der RR Länderchronologie haben RR jedoch auch die Information angegeben, welchem Regime diese Episoden zugerechnet worden wären, wenn man das Inflationskriterium unberücksichtigt gelassen hätte. Diese Information haben wir genutzt, um die Episoden den einzelnen Kategorien zuzurechnen. Quelle: *Reinhart / Rogoff* (2004), eigene Berechnungen.

rr_ind3w: Analog zu rr_ind4w mit dem einzigen Unterschied, dass die Kategorien limited flexibility und managed float zur Gruppe intermediate zusammengefasst wurden. Somit läuft der Index von 1 bis 3. Quelle: *Reinhart / Rogoff* (2004), eigene Berechnungen.

dum_FF: Regime-Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn RR ein Regime als freely falling klassifizieren. Quelle: Eigene Berechnungen.

lys_ind4w: Index zur Identifizierung des de-facto-Wechselkursregimes nach LYS, basierend auf deren 5-Wege-Klassifikation. Die fünfte Klassifikationsgruppe bei LYS sind die inconclusives, welche in unserem Index nicht mehr auftauchen. Der Index läuft somit von 1 bis 4, wobei 1 einem peg, 2 limited flexibility (LYS Bezeichnung lautet dirty / crawling peg), 3 managed float (LYS Bezeichnung lautet dirty) und 4 einem float entspricht. Quelle: *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2005), eigene Berechnungen.

lys_ind3w: Analog zu dem LYS 3-Wege (de facto)-Index. Quelle: *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2005).

dum_z_x: Regime-Dummy, nimmt den Wert 1 an, wenn das Regime *„z“* nach dem Klassifikationsverfahren von *„x“* in Kraft ist, wobei *z* für peg, intermediate, float, limited flexibilty oder managed float und *x* für Jure (de-jure-Klassifikation nach GGW), LYS (de-facto-Klassifikation nach LYS), oder RR (modifizierte de-facto-Klassifikation nach RR) steht. Quelle: eigene Berechnungen.

dum_fof_rr: Dummy-Variable für fear of floating, nimmt den Wert 1 an, wenn das de-facto-Wechselkursregime nach RR_mod restriktiver ist, als die de-jure-Ankündigung. Anders gewendet: Die Dummy-Variable nimmt immer den Wert 1 an, wenn rr_ind*n*w-jure_ind*n*w < 0 gilt, wobei $n \in \{3, 4\}$ ist. Eigene Berechnung nach *Alesina / Wagner* (2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dum_fop_rr: Dummy-Variable für fear of pegging, nimmt den Wert 1 an, wenn das de-facto-Wechselkursregime nach RR_mod weniger restriktiv ist, als die de-jure-Ankündigung. Anders gewendet: Die Dummy-Variable nimmt immer den Wert 1 an, wenn rr_ind*n*w-jure_ind*n*w > 0 gilt, wobei $n \in \{3, 4\}$ ist. Eigene Berechnung nach *Alesina / Wagner* (2006).

dum_fof_lys: Dummy-Variable für fear of floating, nimmt den Wert 1 an, wenn das de-facto-Wechselkursregime nach LYS restriktiver ist, als die de-jure-Ankündigung. Anders gewendet: Die Dummy-Variable nimmt immer den Wert 1 an, wenn lys_ind*n*w-jure_ind*n*w < 0 gilt, wobei $n \in \{3, 4\}$ ist. Eigene Berechnung nach *Alesina / Wagner* (2006).

dum_fop_lys: Dummy-Variable für fear of pegging, nimmt den Wert 1 an, wenn das de-facto-Wechselkursregime nach LYS weniger restriktiv ist, als die de-jure-Ankündigung. Anders gewendet: Die Dummy-Variable nimmt immer den Wert 1 an, wenn lys_ind*n*w-jure_ind*n*w > 0 gilt, wobei $n \in \{3, 4\}$ ist. Eigene Berechnung nach *Alesina / Wagner* (2006).

Anhang II.: Beschreibung der Klassifikationsverfahren

Levy-Yeyati / Sturzenegger (2003, 2005)

LYS liegen Daten für 183 Länder für die Jahre 1974 bis 2000 vor. Nachdem die Variablen σ_e, $\sigma_{\Delta e}$ und σ_r berechnet wurden, werden sie mittels der K-Means Cluster Analyse, welche auf dem „nearest centroid sorting"-Algorithmus beruht, einem der vier Regimetypen zugeordnet. Die Zuordnung verläuft wie folgt: (1) Der Anwender gibt exogen die Anzahl der Cluster vor. Dies hat den großen Vorteil, dass keine großen Interventionen durch den Anwender erfolgen müssen. (2) Die ersten k Beobachtungen werden als temporäre Zentren definiert, wobei k der Anzahl der Cluster entspricht. (3) Wenn weitere Beobachtungen hinzugefügt werden, verschiebt sich das Zentrum, wenn eine der zwei nachfolgenden Bedingungen gegeben ist: (3a) Wenn die kleinste Distanz der (neuen) Beobachtung zu einem Zentrum größer ist als die Distanz zwischen den zwei sich am nächsten stehenden Zentren. Das Zentrum, welches dichter an der Beobachtung steht, wird durch die neue Beobachtung ersetzt. (3b) Wenn die kleinste Distanz der (neuen) Beobachtung zu einem Zentrum größer ist als die kleinste Distanz zwischen diesem Zentrum und allen anderen Zentren.

Reinhart / Rogoff (2004)

Bei der Bestimmung des Wechselkursregimes verwenden RR ein rollendes Fünf-Jahres-Fenster und heben bei der Analyse auf monatliche Wechselkursdaten ab.[29]

[29] Die Verwendung des Fünf-Jahres-Fensters hat den Vorteil, dass Jahre, in denen der Wechselkurs einen ruhigen Verlauf aufweist, weil z. B. keine nennenswerten ökonomischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weiterhin wird auch der graphischen Evidenz Beachtung geschenkt: Hierdurch sollen vor allem pegs von crawling pegs unterschieden werden. Die Frage, welches de-facto-Wechselkursregime einer Beobachtung zugeordnet wird, hängt von der beobachteten Wechselkursvolatilität ab.

Weisen vier aufeinander folgende Monate keine Veränderung im Wechselkurs auf, so wird der Zeitraum als peg identifiziert. Erst wenn in einem Monat eine prozentuale Veränderung auftritt, wird die Zuordnung zu einem peg aufgehoben. Allerdings wird die Beobachtung auch dann dem Regime peg zugeschlagen, wenn die Wahrscheinlichkeit, dass die monatliche absolute Veränderung des Wechselkurses in einem Fünfjahres-Zeitraum kleiner als ein Prozent ist, mindestens 80 Prozent beträgt. Liegt in diesem Zeitraum keine Drift im Wechselkurs vor, so wird er als „fixed parity" eingestuft, andernfalls als „crawling peg". Weist der Verlauf in dem Zeitraum sowohl Perioden mit Aufwertungen, als auch mit Abwertungen auf, so wird er als „noncrawling peg" klassifiziert. Ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Wechselkurs in einem Zwei-Prozent-Band bewegt, größer als 80 Prozent, dann wird die Periode als „crawling band" klassifiziert.[30]

Wenn eine Episode weder einem der fixen bzw. quasi-fixen Regime noch der freely-falling-Kategorie zugeordnet werden kann, ist sie ein Kandidat für managed float oder freely floating. Um einen Proxy für die Wechselkursflexibilität zu erhalten, berechnen RR folgende Statistik:

$$\frac{|\Delta e|}{\text{Prob}(|\Delta e| < 1\,\%)},$$

wobei $|\Delta e|$ die mittlere absolute prozentuale Veränderung des Wechselkurses darstellt und $\text{Prob}(|\Delta e| < 1\,\%)$ die Wahrscheinlichkeit, dass diese Veränderung geringer als ein Prozent ist. Wenn ein peg vorliegt, dann nimmt dieser Index kleine Werte an, während bei freely floating der Index hohe Werte annimmt. Anschließend wird die (gepoolte) empirische Dichtefunktion dieser Variable über Fünf-Jahres-Zeiträume für diejenigen Länder berechnet, welche glaubhaft floaten.[31] So kann für alle noch nicht zugeordneten Episoden die Nullhypothese getestet werden, ob ein freely floating vorliegt. Die Entscheidungsregel lautet wie folgt: Liegt ein Land in dem 99 Prozent Konfidenzintervall, so wird die Nullhypothese (freely floating) nicht abgelehnt. Fällt der Wert jedoch in den kritischen Bereich von 1-Prozent – das heißt, ist der Wert der betrachteten Variable ungewöhnlich niedrig – so wird die Nullhypothese abgelehnt und die Episode wird als managed float eingestuft.

---

oder politischen Schocks aufgetreten sind, nicht fehlerhaft als peg klassifiziert werden: „It is far less probable that there are no shocks over a five-year span" (*Reinhart / Rogoff* 2004, S. 15).

30 RR führen die Analyse auch für ein Fünf-Prozent-Band durch. Diese Ergebnisse sind in der Länderchronologie erfasst.

31 Dies sind: USD / DM-EUR; USD / JPY; USD / GBP; USD / AUD; USD / NZD.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zu dem Beitrag von Philipp Harms und Marco Kretschmann

Die Wahl des Wechselkursregimes: Worte, Taten und Konsequenzen

Von Thomas Apolte, Münster

Die Frage, ob feste oder flexible Wechselkurse förderlich für eine prosperierende Wirtschaftsentwicklung sind, beschäftigt die Wissenschaft ebenso wie die Öffentlichkeit immer wieder. Nachdem das Potenzial theoretischer Erkenntnisgewinne zu dieser Frage weitgehend ausgereizt zu sein scheint, liegt es nahe, der Frage auf empirischer Ebene nachzugehen. Konklusiven Erkenntnissen stehen aber auch hier vielerlei Hindernisse im Wege. Eines dieser Hindernisse besteht schon gleich in der Frage, woran ein Wechselkurssystem zu erkennen ist und wie sich einzelne Länder in einzelnen Zeitperioden welchen Wechselkurssystemen zuordnen lassen. Denn bekanntermaßen sind offizielle Angaben über das im jeweiligen Land bestehende Wechselkurssystem eine Sache, die gelebte Praxis in dem betreffenden Land ist hingegen eine andere. Die vielfältigen und teilweise verwirrend unterschiedlichen Ergebnisse in der Literatur suggerieren zumindest, dass sich mit unterschiedlichen Definitionen und empirischen Zuordnungen nahezu beliebige Ergebnisse erzeugen lassen.

Philipp Harms und *Marco Kretschmann* widmen ihren Beitrag den aus ihrer Sicht drei bedeutendsten Schätzansätzen der jüngeren Zeit über den Zusammenhang von Wechselkursregime und Wirtschaftswachstum. Grundlage der Untersuchung sind die Publikationen von *Gosh / Gulde / Wolf* (2002), *Levy-Yeyati / Sturzenegger* (2003) und *Rogoff et al.* (2003); im Folgenden werden wie im Beitrag von *Harms / Kretschmann* der Reihe nach die Kürzel GGW, LYS und RHMBO verwendet. Um Struktur in die allein schon in diesen Publikationen vorherrschende Vielfalt und Widersprüchlichkeit empirischer Ergebnisse zu bringen, haben sie diese drei Ansätze auf eine gemeinsame Basis gesetzt, so dass die Ergebnisse zunächst einmal vergleichbar werden. Die Grundvermutung von *Harms* und *Kretschmann* ist, dass die unterschiedlichen Schätzergebnisse in diesen Publikationen vor allem aus den sehr verschiedenen Indikatoren folgen, mit denen die jeweiligen Autoren real existierende Wechselkursregime zu identifizieren versuchen. In der Tat könnten die Indikatoren kaum unterschiedlicher sein. Während in GGW ein Vergleich auf der Basis von offiziellen Angaben über das Wechselkursregime vorgenommen wird, basieren LYS sowie RHMBO ihre Ergebnisse

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf indirekten Indikatoren, anhand derer sie versuchen, das jeweilige de-facto-Regime zu bestimmen.

Harms und *Kretschmann* formulieren zunächst eine Regressionsgleichung, die sie dann in verschiedenen Varianten, aber jeweils einheitlich für alle drei Definitionen von Wechselkursregimen schätzen. Innerhalb dieses einheitlichen Rahmens besteht der Unterschied zwischen den einzelnen Ansätzen nur noch in den verschiedenen empirischen Identifikationen von Wechselkursregimen. Interessant ist zunächst, dass sich die Ergebnisse der jeweiligen Studien zumindest qualitativ auf der Basis des einheitlichen Schätzrahmens reproduzieren lassen. Dies gilt zunächst einmal für eine „Drei-Wege-Klassifikation" von Wechselkursregimen mit einem Fixkursystem, einem Flexkurssystem und einem intermediären System. Geschätzt wird jeweils der Einfluss des Regimes auf das reale Wirtschaftswachstum. Grob zusammengefasst sind die Ergebnisse wie folgt:

– GGW sowie RHMBO finden einen positiven Zusammenhang zwischen einem Fixkurssystem oder einem intermediären System und dem Wirtschaftswachstum. Referenzsystem für die jeweiligen System-Dummies ist das Flexkurssystem, welches nach diesem Ergebnis das Wachstum tendenziell negativ beeinflusst.

– LYS hingegen kommen zu dem gegenteiligen Ergebnis, wonach ein Flexkurssystem das Wirtschaftswachstum positiv beeinflusst.

Alle Ergebnisse sind signifikant, teilweise allerdings nur auf einem 10-Prozent-Niveau. Außerdem bleiben alle Ergebnisse grundsätzlich auch in einer erweiterten „Vier-Wege-Klassifikation" erhalten, wenngleich ein Koeffizient seine Signifikanz verliert. Um auszuschließen, dass mit den Ergebnissen im Wesentlichen Länderspezifika und nicht Wechselkursregime gemessen werden, folgt eine Schätzung fixer Effekte, welche jedem Land einen Länder-Dummy zuweist. Interessanterweise verlieren alle Schätzer aus dem GGW-Ansatz darüber ihre Signifikanz, so dass dieser Ansatz unbrauchbar wird. Bis auf den Fall eines Parameters bleiben die übrigen Parameter aber signifikant, und damit bleibt auch der Widerspruch zwischen – in diesem Falle nur noch zwei – Schätzungen bestehen, wonach einmal ein positiver und einmal ein negativer Effekt eines Flexkurssystems auf das Wirtschaftswachstum gefunden wird.

Nachdem auch weitere Schätzvariationen an diesem Widerspruch nichts ändern, teilen die Autoren die untersuchten Länder in verschiedene Ländergruppen auf. Interessanterweise verschwinden die Widersprüche in den Ergebnissen dadurch teilweise, zumindest soweit die insignifikanten Schätzer ignoriert werden. In den industrialisierten Ländern führt ein Festkurssystem demnach immer zu einem geringeren, in den nicht-industrialisierten hingegen immer zu einem höheren Wirtschaftswachstum, soweit die Ergebnisse zumindest auf dem 10-Prozent-Niveau signifikant sind. Die Ergebnisse für intermediäre Systeme sind ganz entsprechend. Leider bleibt im Rahmen eines solchen Schätzansatzes offen, warum feste Wechselkurse im einen Falle so und einem anderen genau umgekehrt wirken sollten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erschwerend kommt hinzu, dass die Ergebnisse abermals in eine verwirrende Widersprüchlichkeit abgleiten, wenn man die Länder nicht nach dem Kriterium „industrialisiert“ oder „nicht-industrialisiert“ einteilt, sondern andere Kriterien heranzieht. So unterteilen die Autoren im Anschluss die Länder nach den Kriterien „advanced countries“, „emerging markets“ und „developing countries“. Im Ergebnis tauchen die ursprünglichen Widersprüche zumindest für die emerging markets wieder auf. Schlussendlich zeigen die Autoren, dass der teilweise zu findende positive Zusammenhang zwischen Festkursregime und Wirtschaftswachstum dann verloren geht, wenn man den Einfluss von Hochinflationsperioden kontrolliert.

Was lässt sich nunmehr aus diesen Resultaten lernen? Zunächst einmal ist festzuhalten, dass es verdienstvoll ist, die vielfältigen, unterschiedlichen und damit auch verwirrenden Ergebnisse der wichtigsten empirischen Studien einmal auf eine gemeinsame Basis zu stellen. Auch wenn die Ergebnisse immer noch uneindeutig und unklar bleiben, so trägt der Beitrag von *Harms* und *Kretschmann* doch ganz erheblich dazu bei, Struktur in das Gewirr von Einzelergebnissen zu bringen. So lässt sich für Industrieländer vermuten, dass Flexkurssysteme tendenziell positiv auf das Wirtschaftswachstum wirken. Zumindest lässt sich kein überzeugender Hinweis für das Gegenteil finden. Derart klare Ergebnisse lassen sich für Entwicklungsländer und emerging markets zwar nicht finden. Zudem deuten die Schätzungen eher auf das Gegenteil hin, wonach Flexkurssysteme in Entwicklungsländern eher zu einer Verringerung des Wirtschaftswachstums führen. Es weist aber einiges darauf hin, dass die dort vergleichsweise häufiger auftretenden Hochinflationsphasen einen erheblichen Teil dazu beitragen, dass die Ergebnisse von jenen der Industrieländer abweichen und dass sie auch zwischen den herangezogenen Studien unterschiedlich ausfallen. Berücksichtigt man dies, so bleibt auch in diesem Falle kein überzeugender empirischer Hinweis mehr dafür übrig, dass Festkurssysteme oder intermediäre Systeme das Wirtschaftswachstum positiv beeinflussen.

Auf diese Weise kann man durchaus einige tendenzielle Aussagen gewinnen, wenn auch mit aller Vorsicht. Gleichwohl verbleibt am Ende ein ungutes Gefühl. Der Natur der Sache nach sagen diese Befunde nichts über die möglichen theoretischen Hintergründe aus. Ein Einfluss von Wechselkursregimen auf das Wirtschaftswachstum lässt sich theoretisch betrachtet bekanntlich nur sehr mittelbar herstellen. Wirtschaftspolitisch gewendet würde man daher auch die Entscheidung für dieses oder jenes System eher von anderen Kriterien abhängig machen, etwa dem geldpolitischen Bedarf nach einem nominalen Anker oder nach der Überwindung eines stabilitätspolitischen Zeitinkonsistenzproblems. Dass dies in der Folge auch die Prosperität und das Wachstum beeinflussen kann, ist zwar nachvollziehbar, doch kann sich dieser Erfolg – je nach dem jeweiligen institutionellen Hintergrund – mal im Rahmen eines Festkurssystems und mal im Rahmen eines Flexkurssystems vollziehen. Begibt man sich vor dem Hintergrund solcher Unschärfen auf der theoretischen Ebene nun auf die empirische Spurensuche, so darf es nicht verwundern, dass auch deren Ergebnisse undeutlich bleiben. Deshalb kann man mit einiger Berechtigung die Meinung vertreten, dass eine solche Spurensuche, so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anspruchsvoll und intellektuell reizvoll sie auch ist, wahrscheinlich doch immer von begrenztem wirtschaftspolitischen Nutzen bleiben wird. Das ändert aber nichts an dem Verdienst des vorliegenden Beitrags.

Literatur

Gosh, A. R. / *Gulde,* A.-M. / *Wolf,* H. C. (2002): Exchange Rate Regimes – Choices and Consequences, Cambridge, MA (MIT Press).

Levy-Yeyati, E. / *Sturzenegger,* F. (2003): To Float or to Fix: Evidence on the Impact of Exchange Rate Regimes on Growth, in: American Economic Review, Vol. 93, S. 1173 – 1193.

Rogoff, K. S. *et al.* (2003): Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes, IMF Working Paper, No. 243.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Globalisierung und Wandel von Institutionen im Markt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neue Wertschöpfungsstrategien von Unternehmen in globalisierten Märkten

Von *Theresia Theurl**, Münster

A. Problemstellung und Einordnung

Die Globalisierung und der damit einhergehende Wandel von Institutionen bilden die Klammer für die einzelnen Beiträge dieses Sammelbandes. Die folgenden Ausführungen fokussieren Mikroaspekte der Globalisierung, die in der aktuellen Diskussion nicht im Vordergrund stehen. Im Zuge der Globalisierung erhöhen viele Unternehmen ihren Internationalisierungsgrad oder sie werden erstmals grenzüberschreitend tätig. Während in den letzten Jahrzehnten zahlreiche global player entstanden sind, verfolgen zusätzlich immer mehr mittelständische Unternehmen Internationalisierungsstrategien. Nicht dieser Zusammenhang wird jedoch hier thematisiert, sondern die Beobachtung, dass sich im Globalisierungsprozess der mix der gewählten Organisationsformen für einzelwirtschaftliche Transaktionen generell verändert. Dabei zeigt sich, dass hybride Organisationsformen zunehmend Bedeutung gewinnen.

Parallel zu einer verbreiteten Auslagerung von einzelnen Unternehmensaktivitäten in Sourcing-Prozessen werden Markttransaktionen mit bestimmten Merkmalen[1] nun in längerfristig angelegte Transaktionsbeziehungen eingebunden. So entstehen grenzüberschreitend, vor allem aber auch innerhalb der nationalen Grenzen, Unternehmensnetzwerke, Allianzen, Partnerschaften und andere Formen kooperativer Unternehmensgebilde. In diesem Prozess verschieben sich die Grenzen zwischen Markt und Unternehmen und es werden die Grenzen von Unternehmen verändert, real und virtuell, horizontal und vertikal. Direkt an *Coase* (1937, 1988) anknüpfend, der die Herausbildung von Unternehmen untersucht hat, stellt sich nun in institutionentheoretischer Hinsicht die Frage, weshalb diese zunehmend unternehmensgrenzenüberschreitend zusammenarbeiten (*Williamson* 1996, 2005a, 2005b). Als Folge solcher einzelwirtschaftlicher Strategien verändern sich auch die volkswirtschaftliche und die internationale Arbeitsteilung. Zusätzlich bil-

* Für wertvolle Anregungen, die an mehreren Stellen in diese Arbeit eingeflossen sind, danke ich *Dirk Wentzel* herzlich.

[1] Diese sind vor allem die strategische Bedeutung der Ressource, des Wissens oder der Technologie für das Unternehmen sowie die Notwendigkeit des Schutzes spezifischer Investitionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den sich Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik heraus. Der hier eingenommene Blickwinkel ist weniger staaten- und politik- als unternehmensorientiert.

Die fortschreitende wirtschaftliche Integration korrespondiert also mit einer Veränderung von Unternehmensstrategien und Unternehmensstrukturen. Dabei bedingen und verstärken sich die beiden Entwicklungen gegenseitig. Nicht nur die vielfältigen Möglichkeiten für globale unternehmerische Aktivitäten, sondern auch die Notwendigkeit, auf den heimischen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben, haben zu weit reichenden strategischen und organisatorischen Veränderungen in vielen Unternehmen geführt. Andererseits ist es neben Maßnahmen der Integrationspolitik eben die grenzüberschreitende Tätigkeit von Unternehmen, die die Internationalisierung der Wirtschaft vorantreibt und die Grenzen und Segmentierungen von Märkten verändert oder völlig beseitigt. In diesem Prozess entsteht ein neues Wettbewerbsumfeld für die Unternehmen mit neuen Optionen und Verhaltensanreizen. Die Standortpolitik gewinnt noch mehr Gewicht als bisher, weniger in ihrer nationalen Dimension als im Potenzial, die Vernetzungsfähigkeit von lokal verankerten Unternehmen zu unterstützen. Die regionale und lokale Dimension der wirtschaftlichen und der wirtschaftspolitischen Aktivitäten werden im Prozess der Globalisierung wichtiger.

Vor diesem Hintergrund wird in Abschnitt C. ausgelotet, welche Anforderungen die Globalisierung an die Gestaltung der Governancestrukturen auf der Mikroebene vernetzter Unternehmen stellt, nachdem in Abschnitt B. die relevanten Merkmale der Globalisierung und die Herausforderungen für die Unternehmen herausgearbeitet worden sind. Schließlich wird in Abschnitt D. kurz und zusammenfassend aufgezeigt, dass sich aus den skizzierten Entwicklungen auch Konsequenzen für die Governancestrukturen der Makroebene in Form der Standortpolitik ergeben.

B. Globalisierung

Wirtschaftliche Globalisierungsprozesse zeichnen sich durch eine Vielzahl von komplexen Ursache- und Wirkungsbeziehungen aus, die den Inhalt zahlreicher theoretischer und empirischer Studien bilden, die hier nicht in ihrer Gesamtheit berücksichtigt werden sollen. Es erfolgt vielmehr eine Konzentration auf die als wesentlich eingeschätzten Dimensionen und die konkreten Herausforderungen für Unternehmen, die für diese zum Anlass für eine Änderung ihrer Wertschöpfungsstrategien werden.

I. Dimensionen der Globalisierung

Die Globalisierung verändert nicht nur das ökonomische Subsystem einer Gesellschaft, sondern sie hat ebenso zahlreiche politische, technologische, soziale und ökologische Facetten. In ökonomischer Hinsicht sind zumindest vier Dimen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sionen von Bedeutung (*Theurl* 1999, S. 29). Zur Ausweitung der Wirtschaftsräume und Ökonomien, die in die wirtschaftlichen Integrationsprozesse einbezogen werden, kommt eine Vertiefung der Integration der Faktor- und Gütermärkte. Drittens folgen häufig Akte einer – zumindest partiellen – wirtschaftspolitischen Supranationalisierung sowie Schritte der wirtschaftspolitischen Harmonisierung oder Koordinierung. Schließlich geht es um die Internationalisierung einzelwirtschaftlicher Entscheidungen, die Herausbildung ökonomischer Kalküle, die nationale Grenzen immer weniger einbeziehen (*Härtel / Jungnickel* 1996). Diesbezüglich werden in diesem Beitrag ausschließlich Unternehmen betrachtet.

Der aktuelle Globalisierungsprozess begann Mitte der sechziger Jahre, stellt jedoch keinesfalls ein neues Phänomen dar. Eine erste Globalisierungswelle kann bereits für den Zeitraum von 1870 bis 1914 nachgewiesen werden. Sie bezog vor allem den internationalen Handel von Industrieprodukten und grenzüberschreitende Kapitalströme ein. Der Goldstandard trug zu einer zunehmenden Vernetzung der wirtschaftlichen Aktivitäten bei. Die positiven Globalisierungseffekte wurden durch die Kriege wieder zunichte gemacht. Obwohl zwischen dieser ersten und der aktuellen Globalisierungswelle durchaus Ähnlichkeiten bestehen, heben Ausmaß und Geschwindigkeit den derzeitigen Globalisierungsprozess deutlich hervor (*Siebert* 1999, *Baldwin / Martin* 1999). Dies gilt auch für die nun stärker ausgeprägte Internationalisierung der Wirtschaftspolitik und der Unternehmen. Dabei ist der Internationalisierungsgrad von Unternehmen in der Epoche vor dem ersten Weltkrieg jener Globalisierungsaspekt, der bisher am wenigsten untersucht ist.[2]

Dies gilt auch für die Analyse des aktuellen Globalisierungsgeschehens. Auch sie ist durch die Betonung von Makroaspekten gekennzeichnet. Grenzüberschreitende Handelsvolumina, Direktinvestitionen und andere Kapitalströme sind im Zuge der Globalisierung der letzten Jahrzehnte schneller gewachsen als die globale Wertschöpfung (*Denis / Mc Morrow / Röger* 2006, *Berg / Schmitt* 2003, S. 279). Doch zusätzlich offenbart sich die zunehmende Globalisierung unternehmerischer Aktivitäten durch grenzüberschreitende Outsourcing-Transaktionen (*OECD* 2006), Allianzen und Netzwerke[3], Unternehmenskäufe und -verschmelzungen (*OECD* 2002, *Contractor / Lorange* 2002, *Bamberger / Wrona* 1997, *Kang / Johansson* 2000, *Sell* 2002, *ENSR* 2003)[4], deren exakte Größenordnungen sich im Rahmen der her-

[2] Im Rahmen von Analysen langfristiger Zyklen von Merger- und Akquisitionsaktivitäten zeigt sich jedoch, dass in diesem Zeitraum eine rege Verschiebung von Unternehmensgrenzen stattgefunden hat; vgl. z B. *Jansen* (2002). Deutlich weniger empirische Evidenz existiert für die Kooperationstätigkeit von Unternehmen, was keine Aussagen darüber zulässt, ob solche nicht stattfanden oder nicht untersucht wurden.

[3] Im Weiteren werden alle Bezeichnungen für kooperative Arrangements, wie Netzwerke, Allianzen, Partnerschaften und Kooperationen, synonym verwendet.

[4] Anders als internationale Handels- und Kapitalströme sind Unternehmenskooperationen und -verschmelzungen deutlich weniger gut erfasst und sind durch den Charakter anekdotischer Evidenz belastet. Annähernde Größenordnungen können aus Branchenprimärerhebungen, aus der Medienberichterstattung sowie aus Informationen von Wettbewerbsbehörden gewonnen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kömmlichen Statistiken internationaler Unternehmensaktivitäten nicht identifizieren lassen. In diesem Prozess wurden viele national segmentierte Märkte international und aus manchen Unternehmern wurden global player. In einzelnen Branchen ist dies besonders ausgeprägt der Fall, so zum Beispiel in der Luftfahrtindustrie, in der Telekommunikationswirtschaft, in der Pharma-Industrie oder in der Automobilindustrie. Es ist davon auszugehen, dass der Internationalisierungsgrad der Unternehmen noch deutlich zunehmen wird.

Die Ursachen der Globalisierung sind zahlreich und nicht unabhängig voneinander: Weitreichende transaktionskostenwirksame Innovationen der Transport- und Telekommunikationstechnologie, eine internationale Annäherung von Präferenzstrukturen sowie formelle Integrationsentscheidungen, die Erweiterungs- und Vertiefungsakte in unterschiedlichen Integrationsräumen beinhalteten. Zu Letzteren sind vor allem die Entwicklungen im Rahmen der Europäischen Union und anderer regionaler Integrationsräume, aber auch die Vereinbarungen von GATT und WTO zu zählen. Sie alle haben dazu beigetragen, dass unternehmerische Aktivitäten im Ausland angeregt und erleichtert wurden, die über internationale Handelstransaktionen hinausgingen. Ehemals weitgehend isolierte Wirtschaftsräume mit nichtmarktwirtschaftlichen Governancestrukturen, so in Asien und Osteuropa, transformierten ihre Wirtschaftssysteme nicht zuletzt mit der Zielsetzung einer Integration in die globale Arbeitsteilung. Die Unternehmen zahlreicher neuer Ökonomien und emerging markets, wie der BRIC-Staaten, werden so nicht nur zu Handelspartnern, sondern auch zu Kandidaten für Fusionen, Käufe und Kooperationen. Der aktuelle Globalisierungsprozess mit den angesprochenen Merkmalen wird weiter fortschreiten und die Unternehmen noch mehr als bisher fordern.

II. Globalisierung als Herausforderung für Unternehmen

Für jedes einzelne Unternehmen geht es im Globalisierungsprozess darum, wettbewerbsfähig zu bleiben. Die einzelnen Herausforderungen können durch mehrere Entwicklungen konkretisiert werden, die den aktuellen Globalisierungsprozess für Unternehmen neben seinen allgemeinen Merkmalen kennzeichnen. Dabei erfolgt hier eine Beschränkung auf drei Faktoren, bei denen davon ausgegangen werden kann, dass sie die Unternehmensstrategien unmittelbar beeinflussen.

1. Globalisierung und Intensivierung des Wettbewerbs

Den Unternehmen ermöglicht die Globalisierung einerseits eine Ausweitung ihrer internationalen Handlungsoptionen, andererseits ist sie mit einer Zunahme des Wettbewerbs auf den angestammten Märkten verbunden. Es wird einfacher, zusätzliche Standorte für wirtschaftliche Aktivitäten zu wählen. Dies gilt nicht nur für Importe und Exporte, sondern vor allem für die Produktion im Ausland und den Erwerb von ausländischen Unternehmen und Unternehmensteilen. Dieses er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möglicht neue Sourcing- und Vertriebsstrategien (*Abele / Kluge / Näher* 2006). So können einerseits durch den nun zur Verfügung stehenden globalen Markt umfangreiche economies of scale realisiert werden. Andererseits besteht ein Zugang zu völlig neuen und unterschiedlichen Faktoren und Standorten, die innovative Produkte und Produktionsmöglichkeiten eröffnen. Dies ist damit verbunden, dass vor allem mittelständische Unternehmen Entscheidungen über ihre Internationalisierungsstrategie zu treffen haben, die auch organisatorische Konsequenzen nach sich ziehen. Eine umfassende Studie über die Internationalisierung von mittelständischen Unternehmen auf EU-Ebene (*ENSR* 2003a) zeigt, dass bisher noch die Beziehungen zu ausländischen Lieferanten und Exporte die häufigsten Formen der Internationalisierung darstellen. Es folgen Kooperationsbeziehungen mit ausländischen Unternehmen, die der Produktion dienen, sowie Tochtergesellschaften oder Zweigniederlassungen im Ausland zwecks Produktion und Vertrieb. Obwohl Außenhandelsbeziehungen bisher die dominante Form der Internationalisierung darstellten, deuten neuere – aber weniger umfassende – Erhebungen darauf hin, dass internationale Wertschöpfungskooperationen an Bedeutung gewinnen und dass international tätige Unternehmen stärker in Kooperationen eingebunden sind als Unternehmen, die ausschließlich auf dem Heimatmarkt agieren (*Sakai* 2002, *Krystek / Zur* 2002, *Meyer / Jacob* 2006). Die Unternehmen kleinerer Volkswirtschaften weisen einen höheren Internationalisierungsgrad auf als jene mit größeren Heimmärkten, ebenso wie der Anteil der internationalisierten Unternehmen mit der Größe ansteigt (*ENSR* 2003a, S. 15 ff.).

Neben der Globalisierung des Wettbewerbs kommt es zu seiner Intensivierung auf den angestammten Märkten, was dazu führt, dass Unternehmensstrategien auch von Unternehmen zu überdenken sind, die ausschließlich auf dem regionalen oder auf dem nationalen Markt tätig sind, die also lokal verankert und tätig bleiben. Eine generelle Verkürzung der verfügbaren Dispositions- und Kalkulationsfristen für unternehmerische Entscheidungen korrespondiert mit der Verkürzung von Produkt- und Investitionszyklen. Darin sind Anreize enthalten, die eine weitere Spezialisierung der unternehmerischen Tätigkeit fördern. Auch ein geändertes Nachfragerverhalten (*Eggert* 1996, *Horx / Wippermann* 1996) erhöht die Anforderungen an Unternehmen. Die meisten Gütermärkte haben sich in Käufermärkte gewandelt, auf denen Systemlösungen und umfassende Problemlösungen gewünscht werden. Zusätzlich sind Nachfrager in ihren Präferenzen differenzierter geworden. Es wird eine breitere Palette von Güter- und Leistungsausprägungen nachgefragt als noch vor einigen Jahren. Insgesamt sind Kunden zudem schneller bereit, ihre Transaktionen mit wechselnden Partnern abzuwickeln. Unternehmen versuchen vor diesem Hintergrund, kosten- und risikosenkende Prozesse und / oder innovative Leistungen zu entwickeln, um Zugang zu neuen Märkten zu finden, und dies häufig in Kooperation mit anderen Unternehmen (*Ebertz* 2006). Festzuhalten sind also ein zunehmender Wettbewerbsdruck und zusätzliche Internationalisierungsanreize für Unternehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Veränderung staatlicher Regulierungsregime

Im Zuge des Globalisierungsprozesses werden einerseits die Aufgaben des Staates hinterfragt, andererseits verändern sich die Inhalte von staatlichen Regulierungsregimen für unternehmerische Aktivitäten. Auf einige der Mechanismen wird noch in Abschnitt D. eingegangen werden. Unabhängig davon führen die globalisierungsinduzierten Regimewechsel der staatlichen Wirtschaftspolitik auch zu entsprechenden Reaktionsnotwendigkeiten der Unternehmen. Sie hängen damit zusammen, dass manche Aufgaben (wieder) in den privaten Sektor übertragen werden und neu zu organisieren sind. Neue Wertschöpfungsketten sind in privatisierten Branchen aufzubauen. Häufig handelt es sich um unternehmensnahe oder um persönliche Dienstleistungen. Beispiele dafür sind etwa die Leistungen im Bereich von Telekommunikation und Energie, in Ansätzen aber auch bereits bei Gesundheit, Pflege, Bildung und der Altersvorsorge.

Daneben sind eine generelle Deregulierung von Güter- und Faktormärkten sowie ein Rückbau ambitionierter makropolitischer Programme zu beobachten. Einerseits handelt es sich dabei um wesentliche und gewollte Bestandteile der Integrationsmaßnahmen, andererseits um Folgen der zunehmenden internationalen Orientierung der privaten Wirtschaftssubjekte, also um einen Wettbewerb wirtschaftspolitischer Regime und von Staaten und Standorten (*Theurl* 1999, *Sinn* 1990). Insgesamt ist davon auszugehen, dass sich im Zuge des Globalisierungsprozesses die staatlichen Aktivitäten weiter verringern, sich die Inhalte wirtschaftspolitischer Regime annähern und die Deregulierung unternehmerischer Aktivitäten fortschreitet. Zusätzlich gewinnen die regionale und die lokale Dimension der Wirtschaftspolitik eine stärkere Bedeutung. Dies alles führt dazu, dass Unternehmen zusätzliche Felder wirtschaftlicher Betätigung im In- und Ausland vorfinden und umgekehrt ausländische Unternehmen diese auch im Inland suchen werden, worauf organisatorische Antworten zu finden sind. Dieses können Kooperationen mit anderen Unternehmen sein.

3. Zunehmende Bedeutung wissensintensiver Dienstleistungen

Der Prozess der sukzessiven Ausweitung des Dienstleistungssektors auf Kosten der industriellen Produktion setzt sich fort, was mit einem Anhalten von Faktorsubstitutionsprozessen und der Verlagerung von Produktionsstätten mit entsprechenden Beschäftigungs- und Regionalwirkungen verbunden ist. Sowohl unternehmensnahe als auch persönliche Dienstleistungen enthalten zunehmend Wissensbestandteile. Sie werden entweder als eigenständige Dienstleistungen angeboten oder als Komplementärleistungen zur Güterproduktion (z. B. Betreibermodelle für Anlagen oder IT-Hardware, Finanzierungsmodelle in der Automobilbranche etc.). Leistungen der Informations- und Kommunikationstechnologie, die Entwicklung und Nutzung geistigen Eigentums, auf denen neue Problemlösungen beruhen, sowie Beratungs- und Ausbildungsleistungen werden im Globalisierungsprozess zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmend wichtiger (*Quah* 1999). Der Anteil wissensintensiver Dienstleistungen an der gesamten Wertschöpfung nimmt stärker zu als der Anteil der Dienstleistungen insgesamt.[5] Die Entwicklung in eine Wissensgesellschaft ist mit weit reichenden organisatorischen Konsequenzen für die Unternehmen verbunden, ist Wissen doch häufig an einzelne Individuen gebunden oder nur in spezifischen Kontexten wertschaffend. Die Bewertung und der Transfer von implizitem Wissen zählen zu den großen Herausforderungen in und zwischen Unternehmen, die es notwendig machen, vorhandene Wissens-Links adäquat zu berücksichtigen, wenn Governancestrukturen aufgebaut werden. Dabei geht es darum, Wissen zu nutzen, zu kombinieren und für neue Problemlösungen verfügbar zu machen (*Badaracco* 1991), aber auch neues Wissen entstehen zu lassen. Häufig wird diese Herausforderung mit der Bildung von Wissensnetzwerken beantwortet. Dies gilt etwa für Leistungen in Forschung und Entwicklung (*Simon* 2006) oder Marketing und Markenaufbau. Wissensintensive Dienstleistungen werden noch weiter an Bedeutung gewinnen.

Mit den Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie, einer weltweiten Nutzung des Internets sowie leistungsfähigen Computern und Software sind Dienstleistungen zunehmend (weltweit) handelbar geworden. Viele Dienstleistungen können räumlich und zeitlich getrennt von ihrem Konsum und ihrer Verwendung in der Produktion produziert werden. Die Leistungen können digitalisiert, in einem arbeitsteiligen Prozess hergestellt und über globale Datennetze vertrieben werden. Programmierungsleistungen oder Back-Office-Leistungen sind typische Beispiele dafür. Zusätzlich haben die technologischen Entwicklungen die mit dem Austausch verbundenen Transaktionskosten deutlich gesenkt (*Malone / Yates / Benjamin* 1987). Dies geschieht über mehrere Kanäle. Die Kommunikationskosten sinken erstens, weil in einem gegebenen Zeitraum mehr Informationen übermittelt werden können. Zusätzlich können die Informationskosten der Anbieter und Kunden gesenkt werden, indem die Anzahl und die Qualität verfügbarer Alternativen erhöht und die Kosten der Auswahl gesenkt werden. Schließlich wirken der Aufbau und die Nutzung gemeinsamer Plattformen transaktionskostensenkend. Vor diesem Hintergrund können Dienstleistungen über große Distanzen und kostengünstig erbracht werden. Sie sind weder an bestimmte Standorte noch an bestimmte Regionen gebunden. Dies gilt zunehmend sogar für persönliche Dienstleistungen im Bereich Gesundheit und Bildung. Solche Leistungen können irgendwo und irgendwann entwickelt, ausgeführt und gespeichert werden. Wo sich die beiden Transaktionspartner befinden, wird unwichtig. Für die Erbringung der Leistung treten Rohstoffe, Anlagegüter oder natürliche Faktoren in den Hintergrund. Wo sie tatsächlich produziert werden, hängt von anderen Standortfaktoren ab. Produktionsprozesse und Wertschöpfungsketten für viele Güter

[5] Vgl. z B. für die EU-15 *EUROSTAT* (2004). Die Beschäftigung im Bereich wissensintensiver Dienstleistungen ist zwischen 2000 und 2003 durchschnittlich um 2,3 % gestiegen, während die durchschnittliche Steigerungsrate des gesamten Dienstleistungssektors nur 1,7 % betrug. Bereits im Jahre 2003 stellten fast ein Drittel aller Beschäftigten in der EU-15 wissensintensive Dienstleistungen bereit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

können vor diesem Hintergrund neu sowie unternehmens- und staatengrenzenüberschreitend organisiert werden (*OECD* 2006).

II. Zwischenfazit

Globalisierungsprozesse sind mit Herausforderungen und Optionen für Unternehmen verbunden, die nicht nur darin bestehen, Aktivitäten im Ausland durchzuführen, dort zu produzieren, international zu werden. Diese Facette unternehmerischer Entscheidungen bleibt hier sogar weitgehend im Hintergrund.[6] Es wird vielmehr darauf abgestellt, dass mit der Globalisierung strukturelle Veränderungen im Umfeld unternehmerischer Tätigkeit verbunden sind, die es notwendig machen, die bisher praktizierten Strategien der Wertschöpfung zu überprüfen. Im Ergebnis sind damit auch Veränderungen der Regime verbunden, in die Transaktionen eingebunden werden. Hier wird argumentiert, dass diese Transaktionsregime typisch für globalisierte Märkte sind.

Die oben angeführten globalisierungsbedingten Herausforderungen bringen es mit sich, dass Wertschöpfungsketten zu optimieren sind. Es wird nicht nur notwendig, sondern es wird nun auch möglich, sie zu zerlegen und neu zusammenzusetzen. Dies kann nun zunehmend über die Unternehmensgrenzen hinweg und mit dem Fortschreiten der Globalisierung unter Einbezug ausländischer Unternehmen geschehen. Beobachtet wird eine Abnahme der Tiefe der Wertschöpfung in den einzelnen Unternehmen. Gefragt ist dann also die Institutionalisierung von Governancestrukturen, die dezentrale Anreize, Spezialisierung und Wettbewerb zulassen und die es gleichzeitig ermöglichen, bei Existenz von zahlreichen Informationsasymmetrien spezifische Investitionen und Abhängigkeiten abzusichern.

C. Governancestrukturen der Mikroebene: Kooperative Governancestrukturen

Ein zunehmender Anteil der wirtschaftlichen Wertschöpfung wird tatsächlich in Netzwerken geschaffen (*Odenthal et al.* 2002, S. 21 ff., *Noteboom* 1999, *Masten* 1996, *Yoshino / Rangan* 1995). Knapp über die Hälfte der europäischen KMU[7] sind in Kooperationen engagiert (*ENSR* 2003b, S. 25 ff.). Wie M&A-Transaktionen auch, steigen neu vereinbarte Kooperationen nach einer Phase der Stagna-

[6] Dies ist damit verbunden, dass nicht die zunehmende Anzahl transnationaler Unternehmen thematisiert wird, vgl. z. B. *UNCTAD* (2004). Es stehen auch nicht die Internationalisierungsstrategien mittelständischer Unternehmen im Zentrum, vgl. z. B. *Sakai* (2002) sowie *ENSR* (2003). Es werden auch nicht die Themen Outsourcing, Offshoring, Nearshoring fokussiert, wie dies derzeit häufig geschieht; vgl. für eine umfassende Darstellung der Diskussion sowie der theoretischen Grundlagen und der Empirie *Trampel* (2008).

[7] Hier wird die Definition und Abgrenzung von KMU der Europäischen Union verwendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen seit 2004 wieder an,[8] ohne dass belastbare Gesamtdaten über exakte Größenordnungen genutzt werden könnten. Es handelt sich bei Netzwerken und Kooperationen um nicht auf einmalige Transaktionen angelegte, freiwillige Verbindungen mit anderen rechtlich selbständig bleibenden Unternehmen, die einzelne Unternehmensaktivitäten betreffen, um einzelwirtschaftliche Ziele besser zu erreichen als in alternativen marktwirtschaftlichen Koordinationsformen.[9] Kooperationen sind kein Merkmal einzelner Branchen, Größenklassen oder Wirtschaftsräume, sondern Ausdruck von Wertschöpfungsstrategien in globalisierten Märkten.

I. „Move to the middle" als Phänomen

Unternehmen entscheiden sich für die Wahl kooperativer Governancestrukturen in einem Vergleich unterschiedlicher Regime, die für die Lösung der Organisations- und Koordinationsaufgaben in arbeitsteiligen Ökonomien zur Verfügung stehen. Die Einbindung einzelwirtschaftlicher Transaktionen in die Governanceregime von Markt und Hierarchie sind die Alternativen, die insbesondere im transaktionskostentheoretischen Analysedesign analysiert werden können (*Williamson* 2005a, 2005b), jedoch keinesfalls auf dieses beschränkt sind. Die Herausbildung globalisierter Märkte ist ein Anlass, die gewählte Strategie und deren organisatorische Verankerung zu überprüfen. Dabei führt die Globalisierung zunächst zu einer deutlichen Vergrößerung der den Unternehmen zur Bearbeitung zur Verfügung stehenden Märkte, so dass erhebliche Skaleneffekte und die damit verbundenen Kostenvorteile erwachsen. Die Vorteile von Markttransaktionen wachsen also, so dass vormals integrierte Unternehmen ceteris paribus einzelne Aktivitäten durch Markttransaktionen organisieren werden, sofern entsprechende Anbieter vorhanden sind. Zusätzlich werden Outsourcing-Strategien verfolgt, die über Kooperationen abgesichert werden, da im Vergleich zu integrierten Unternehmen die flexibleren Strukturen Anpassungen erleichtern (*Theurl* 2003).

Auf der anderen Seite sind internationale Beziehungen mit einer höheren Unsicherheit verbunden. Vor diesem Hintergrund versuchen Unternehmen, Risiken zu reduzieren, indem engere und langfristigere Vertragsbeziehungen zu den Transaktionspartnern eingegangen werden. Meist wird auch deren Anzahl reduziert. Damit ist verbunden, dass Marktbeziehungen in kooperative Strukturen mit exakt spezifizierten Transaktionen transformiert werden. Die Unsicherheit bezüglich Qualität, Quantität und technischer Veränderungen der bezogenen oder abgesetzten Leistungen wird so geringer. Ein solcher Prozess ist aktuell im Gange.

---

8 Dies geht aus einschlägigen Unternehmensdatenbanken hervor, z. B. Thomson Financial Data, Datenbank SDC Platinum.

9 Hierbei handelt es sich um eine sehr weite Begriffsabgrenzung, die viele unterschiedliche Kooperationsformen einbezieht, was der Vielfalt in der unternehmerischen Praxis entspricht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Netzwerkstrukturen entstehen derzeit also sowohl aus der Transformation von marktlichen als auch von hierarchischen Organisationen, eine Bewegung, die als „Move to the middle“ (*Clemons et al.* 1993) bezeichnet wurde und die durch die beiden Einflussfaktoren Marktgröße und Unsicherheit verstärkt wird, die den Globalisierungsprozess kennzeichnen. Die aktuelle Kooperationsbewegung lässt darauf schließen, dass sich die relativen Organisationskosten zugunsten von netzwerkartigen Strukturen verschoben haben (*Holmström / Roberts* 1998): Die Kombination von Bündelungs- und Kompetenz- mit einzelwirtschaftlichen Anreiz- und Steuerungsvorteilen sind dafür verantwortlich. Es hat sich eine ausgeprägte Vielfalt an Kooperationsformen herausgebildet, die die Grundlage für zahlreiche Klassifikationen darstellen, auf die hier nicht eingegangen werden kann. Wichtige Differenzierungsmerkmale sind die Kooperationsrichtung (horizontal, vertikal), die Kooperation mit Konkurrenten oder mit nicht konkurrierenden Unternehmen, der Umfang der Kooperationsbereiche, die Kombination ähnlicher oder komplementärer Ressourcen oder Kompetenzen sowie die Stärke des Institutionalisierungsgrades.

Unterschiedliche konkrete Motive und Zielsetzungen liegen der Vereinbarung von Kooperationen zugrunde. Im Rahmen einer umfassenden Erhebung mittelständischer Unternehmen auf EU-Ebene stellte sich als dominante Zielsetzung für Kooperationen der Zugang zu neuen und größeren Märkten vor einer Verbreiterung der Beschaffungsbasis und dem Zugang zu Know-how und Technologien heraus. Erst für Unternehmen mittlerer Größe tritt das Kostensenkungsargument in den Vordergrund (*ENSR 2003b,* S. 18 ff.). Somit zeigt sich, dass die Motive für eine stärkere Internationalisierung von Unternehmen und die für die Vereinbarung von Kooperationen weitgehend deckungsgleich sind.

Der einzelwirtschaftlichen Erkenntnis der Überlegenheit einer Kooperation und der strategischen Entscheidung für eine Kooperation folgt ihre Institutionalisierung, die für eine erfolgreiche Umsetzung der Kooperation wesentlich ist. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Vorteile größerer Märkte nicht durch hohe Governancekosten wieder vernichtet werden. Dies entspricht der Wahl und der Implementierung der konkreten Governancestrukturen, die mit der Verfassung des Netzwerkes korrespondieren. Nicht nur ein Unternehmen, sondern noch sehr viel mehr ist ein Netzwerk eine Kombination vertraglicher Beziehungen (*Jensen / Meckling* 1976). Mehr noch als im einzelnen Unternehmen wirken in einem Netzwerk Akteure mit unterschiedlichen Interessen zusammen und sind Informationen asymmetrisch verteilt. Spielregeln einer „Cooperative Governance“[10] müssen daher einen Interessenausgleich zwischen den Beteiligten ermöglichen, um die langfristige Funktionsfähigkeit des Zusammenwirkens sicherzustellen. Besonders

[10] Die Begriffe „Cooperative Governance“ und „kooperative Governancestrukturen“ werden hier synonym verwendet. Kooperativ steht für die Zusammenarbeit von Unternehmen, die Ergebnis eines rationalen Kalküls ist. Assoziationen mit Altruismus oder einem homo cooperativus sind unangebracht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herausfordernd ist die Kombination selbständig bleibender Unternehmen, die nun ihre Aktivitäten koordinieren müssen. Es ist nicht überraschend, dass sich dies in internationalen Kooperationen als besonders herausfordernd darstellt. Kooperative Governancestrukturen kanalisieren die Zusammenarbeit einzelner Menschen und Abteilungen der kooperierenden Unternehmen. Es entstehen daher viele Schnittstellen in der Organisation unternehmensübergreifender Prozesse. Die Inhalte der Governancestrukturen entstehen in einem Verhandlungsprozess der Kooperationspartner und werden meist vertraglich abgesichert. Im Ergebnis werden sie daher von einer optimalen Ausgestaltung abweichen.

II. Bedeutung kooperativer Governancestrukturen

1. Inhalte kooperativer Governancestrukturen

Kooperative Governancestrukturen enthalten Regelungen, die die Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Akteuren entweder direkt festlegen oder indirekt beeinflussen. Dazu kommen die Modalitäten des Kooperationsmanagements, die Mechanismen der Entscheidungsfindung, die Regeln der Konfliktlösung und der Anpassung, die Zutritts- und Austrittsregeln, die Kommunikationsstrukturen sowie die Vereinbarungen zum Leistungsaustausch mit kooperativen Verrechnungspreisen (*Theurl / Meyer* 2003). Es werden die kooperationsrelevanten Verfügungsrechte festgelegt, die im Vergleich zum einzelnen Unternehmen verdünnt sind. Das Koordinierungsrecht wird durch das Kooperationsmanagement, dem Agenten der kooperierenden Unternehmen, ausgeübt. Das Aneignungsrecht der Kooperationsrenten bleibt hingegen bei den Unternehmen, die es auf der Basis vereinbarter Verrechnungspreise und Gewinnaufteilungsregeln nutzen. Auch das Veräußerungsrecht, dessen Ausgestaltung von den Exit-Regeln abhängt, wird von den kooperierenden Unternehmen in Anspruch genommen.

Wie bei der Corporate Governance hat auch bei der Gestaltung der Cooperative Governance auf Restriktionen geachtet zu werden, die ihre Gestaltbarkeit einschränken. Sie stammen vor allem aus wettbewerbspolitischen Bestimmungen, sektorspezifischen Regulierungen, wie z. B. für Finanzdienstleistungsunternehmen, aber auch aus gesetzlichen Grundlagen für einzelne Kooperationsformen, wie das Genossenschaftsgesetz oder das Partnerschaftsgesetz für die Zusammenarbeit von Freiberuflern. Andere Elemente, die die Aktivitäten der Partner koordinieren sollen, sind Gegenstand konkreter Vereinbarungen in Kooperationsverträgen. Diese weisen alle Merkmale, Vorzüge und Gefahren relationaler Verträge auf. Vertragsbestandteile sind meist die Zu- und Austrittsregeln, die Laufzeit der Kooperation, die Qualitätsstandards der Leistungen, die Verrechnungspreise, Anpassungsregeln sowie Sicherheiten und Anreize zur Einhaltung der Verträge (*Theurl* 2005, *Möller* 2006). Neben die formellen Elemente kommen Strukturen, die sich durch ihre informelle Natur auszeichnen und die sich meist erst in der konkreten Zusammenarbeit herausbilden können. Sie sind durch die Kulturen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kooperierenden Unternehmen und der beteiligten Mitarbeiter geprägt. Diese weichen Faktoren sind eine wichtige Determinante der Kooperationsperformance (*Schweinsberg* 2006, *Riemer* 2005, *Dacin / Oliver / Roy* 2007). Jede Cooperative Governance enthält Elemente mit unterschiedlichen „Härtegraden“ (*Williamson* 2005, *Ménard* 2004), nicht alle müssen „geschrieben“ sein.

Mit den Inhalten der kooperativen Governancestrukturen wird gleichzeitig auch über die Höhe der Transaktionskosten des Netzwerkes entschieden, die einerseits durch die Mechanismen der Entscheidungsfindung, die vorhandenen Spielräume der beteiligten Akteure und durch die Steuerung der Kooperation, andererseits aber von der Intensität der Anreize abhängen. Wenn es möglich ist, Konsequenzen von Entscheidungen abzuwälzen, ist eine Ausbeutung von Kooperationspartnern möglich. Eine effiziente Cooperative Governance enthält konsistente Anreize, die bewirken, dass ein einzelwirtschaftlich orientiertes Handeln die Netzwerkperformance fördert und dass netzwerkorientiertes Handeln sich positiv für die einzelwirtschaftliche Performance auswirkt.

Ein internationales Netzwerk erfordert erhebliche Managementanstrengungen zur erfolgreichen Steuerung der Kooperation (*Jacob et al.* 2006). Hierzu zählen insbesondere die Beherrschung unterschiedlicher kultureller Gegebenheiten, die Beachtung divergierender rechtlicher Rahmenbedingungen und die Funktionsfähigkeit der Kommunikationskanäle zwischen den Unternehmen. Die Cooperative Governance übt einen wesentlichen Einfluss auf die Transaktionsbedingungen in der Kooperation und damit auf die Höhe der Transaktionskosten aus. Die Anforderungen an sie beeinflusst daher sowohl die Kooperationsentscheidung als auch den -ertrag. Generell beinhalten die Gestaltung und die Umsetzung der Governancestrukturen in internationalen Kooperationen größere Anforderungen als in nationalen oder regionalen Kooperationen.

2. Funktionen kooperativer Governancestrukturen

Kooperative Governancestrukturen haben mehrere Funktionen zu erfüllen. Mit der Ordnungs- und Klassifikationsfunktion ist verbunden, dass die Vielfalt von Kooperationen, die jede für sich den Eindruck eines Unikats macht, auf einige Typen reduziert werden kann, die nun klar voneinander unterschieden werden können (*Theurl* 2001). Die Erfüllung der Informationsfunktion bewirkt, dass Beteiligte, aber auch Außenstehende Erwartungen über Verhaltensweisen bilden können, die insgesamt stabilisierend wirken. Damit existiert ein enger Zusammenhang mit der Koordinationsfunktion, die sicherstellt, dass die in einem Netzwerk arbeitsteilig erbrachten Leistungen friktionsfrei aufeinander abgestimmt werden. Die Anreizfunktion soll die Handlungen in eine Richtung kanalisieren, die die Kooperationsziele erreichen lässt. Die Steuerungsfunktion bedeutet für die einzelnen Akteure eine einzelwirtschaftlich vorteilhafte Verringerung ihrer zulässigen Handlungsoptionen und vereinfacht dadurch die Entscheidungssituation. Eine Kohäsions-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

funktion verbindet über die übereinstimmende Interpretation von Entwicklungen im Hinblick auf die Kooperationszielsetzung. Wie gut diese Funktion erfüllt wird, hängt von der Herausbildung einer Netzwerkkultur ab, die die Kommunikation im Netzwerk erleichtert und so auch die Erfüllung der Anreiz- und Koordinationsfunktion unterstützt.

In internationalen Kooperationen spielen dabei insbesondere die Informationsfunktion als auch die Anreiz- bzw. Steuerungsfunktion eine wichtige Rolle. Da häufig in unterschiedlichen kulturellen Kontexten gearbeitet wird, müssen die Informationen präzise aufbereitet und übermittelt werden, um informationsinduzierte Fehler zu minimieren. Solche Fehler wachsen gewöhnlich mit der kulturellen Distanz. Die Anreizfunktion wird u. a. durch die kooperativen Verrechnungspreise wahrgenommen. Diese unterliegen in internationalen Kooperationen zusätzlich einem Wechselkursrisiko, was zu Fehlanreizen durch unerwartete Wechselkursentwicklungen führen kann.

Effiziente Strukturen der Cooperative Governance zeichnen sich durch ihre interne Konsistenz sowie durch die Konsistenz mit dem relevanten institutionellen Umfeld aus. Verändert sich letzteres oder kommt es zu einem Wandel von informellen Elementen, wie Vertrauen, Reputation oder Sozialkapital, so sind auch die Inhalte der formellen Anreiz-, Steuerungs- und Kontrollmechanismen zu überprüfen. Die Erfahrung zeigt, dass in gut funktionierenden Netzwerken formelle Strukturen sukzessive durch informelle und weiche Faktoren ergänzt und substituiert werden können (*Ménard* 2004, S. 19). Kooperative Governancestrukturen können sich unter Nutzung ihrer Anpassungsflexibilität im Lebenszyklus einer Kooperation verändern oder durch kollektive Entscheidungen umgestaltet werden.

3. Anpassungsfähigkeit und Stabilisierung als Anforderungen

Zur Sicherstellung konsistenter Strukturen in einer dynamischen Umwelt ist jedoch nicht nur Anpassungsfähigkeit erforderlich, sondern gleichzeitig werden beharrende Kräfte benötigt, die in der Lage sind, einzelwirtschaftliche Erwartungen und Entscheidungen der Kooperationspartner zu stabilisieren. Die erste Anforderung spricht für eine marktnahe und die zweite für eine hierarchienahe Ausgestaltung von Netzwerken. Diesen inhärenten trade-off haben die Partner bei der Formulierung der Kooperations-Charter, also bei der Konkretisierung der kooperativen Governancestrukturen, zu lösen. Kennzeichnen Dynamik und Komplexität das Umfeld, dann wird die Anpassungsfähigkeit der Inhalte der Governancestrukturen zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. Es geht dabei um die Flexibilität der Kooperation, die nicht nur durch ihre Anpassungsflexibilität, sondern auch durch die Ausgestaltungsflexibilität zum Ausdruck kommt. Letztere ist dann gegeben, wenn wenig Vorgaben für die Institutionalisierung der Kooperation existieren, das Arrangement also maßgeschneidert werden kann. Vorgaben des Gesellschaftsrechts (*Loose et al.* 2005), des Arbeitsrechts oder der Wettbewerbspolitik können dem entgegen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehen (vgl. *Lange* 2001). Auf dieser Basis erfolgt die Institutionalisierung über die Gründung eines gemeinsamen Unternehmens als Joint Venture,[11] alternativ über die Formulierung privater Verträge, die durch ein- oder wechselseitige Kapitalbeteiligungen ergänzt werden können. Auch formlose Vereinbarungen sind weit verbreitet. Sie weisen den geringsten Institutionalisierungsgrad auf.

Unbefristete Kooperationsverträge können als relationale Verträge entweder so abgefasst sein, dass im gültigen Vertragsrahmen inhärente Anpassungen möglich sind, oder dass entsprechende Klauseln Neuverhandlungen bei geänderten Rahmenbedingungen vorsehen. Damit ist die Anpassungsflexibilität angesprochen. Wenn externe Faktoren Flexibilität erfordern, verringern sich die Möglichkeiten, eine Abhängigkeit der Kooperationspartner, die durch kooperationsspezifische Investitionen entsteht, entsprechend abzusichern. Wohlfahrtserhöhende Kooperationen können bei Vorliegen solch widersprüchlicher Anforderungen völlig unterbleiben oder später scheitern. Generell hat sich gezeigt, dass Umweltunsicherheit – wie das Fortschreiten der Globalisierung – mit einer generellen Zunahme von Kooperationen, mit dem Einbezug wichtiger strategischer Funktionen, mit einem Fokus auf komplexe Systeme und Lösungen, aber häufig auch mit einer Verkürzung ihrer Lebensdauer oder ihrer Vertragsdauer verbunden ist (*Odenthal et al.* 2002, S. 14 ff., *Crocker / Masten* 1988, *Schwerk* 2000, S. 92 ff.). Die Dauer einer Kooperation eignet sich jedoch nur sehr bedingt als Performanceindikator. Gerade in Phasen einer turbulenten Umwelt werden Netzwerke auch zur Bewältigung von Anpassungsprozessen gegründet, um mit dem Erfolg wieder aufgelöst zu werden (*Williamson* 2005).

Die Konkretisierung der Governancestrukturen sowie die Bewertung der Leistungen und Verpflichtungen der Partner stellen in einem solchen Umfeld eine große Herausforderung dar. Stabilisierend können zwei Faktoren wirken. Gelingt über einen längeren Zeitraum die Anpassung durch Flexibilität, kann eine stabilisierende Anpassungsreputation aufgebaut werden. In diese Richtung wirkt auch eine positive ökonomische Performance der Kooperation, die auf ihre Anpassungsfähigkeit zurückgeführt werden kann. Dennoch bleibt der grundsätzliche trade-off in der Konkretisierung kooperativer Governancestrukturen bestehen. Immer dann, wenn die Verhaltensweisen der Akteure Interdependenzen aufweisen, sind Mechanismen erforderlich, die in der Lage sind, ein kooperationskonformes Verhalten zu fördern. Weil sich Kooperationen durch die Kombination von übereinstimmenden und von konfligierenden Zielen auszeichnen – also sich Dilemmasituationen herausbilden können – ist es wichtig, dass in einem Umfeld vielfältiger Informationsasymmetrien Erwartungen über die Verhaltensweisen der Partner aufgebaut werden können. In einem Unternehmensnetzwerk zusammenzuarbeiten, ist immer mit der Gefahr ungeeigneter Partner und einseitiger Abhängigkeitsverhältnisse verbunden. Daher ist es nicht überraschend, dass das mit Abstand wichtigste Hindernis für die Vereinbarung von Kooperationen der Wunsch nach unternehmerischer

[11] Auch eine Genossenschaft stellt ein Joint Venture dar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unabhängigkeit ist (*ENSR* 2003b). Kooperationen sind immer mit der Begründung eines Abhängigkeitsverhältnisses verbunden.

Gelingt es nicht, Anreize zu einem kooperationsschädigenden Verhalten zu eliminieren, können weder die einzel- noch die gesamtwirtschaftlichen Kooperationsvorteile verwirklicht werden: Entweder weil die Kooperation in der Erwartung eines solchen Verhaltens der Partner von vorneherein nicht zustande kommt oder weil sie sich dann als nicht funktionsfähig herausstellt. Werden in Befragungen von Netzwerkpartnern die Erfolgsfaktoren erhoben, finden sich auf den ersten Plätzen weiche Faktoren, wie Vertrauen, Offenheit und Loyalität, der Kooperationswille des Partners, die Existenz von Konfliktlösungsmechanismen, Integrationsfähigkeit, Sozialkapital, gegenseitige Bindungen, eine klare Formulierung der Zielsetzungen, die regelmäßige Kommunikation zwischen den Partnern und ähnliche Faktoren (*Riemer* 2005, *Inkpen* 2002, *Zaheer et al.* 2002). Kooperationsstabilisierende Mechanismen können formeller oder informeller Natur sein: Vertragsklauseln mit Sanktionen, gegenseitige Bindungen oder die Nutzung von Informationen über das Verhalten der Kooperationspartner in der Vergangenheit. Letztlich geht es um die Existenz glaubwürdiger Verhaltenssignale, die bewirken, dass kurzfristige Vorteile zulasten der Partner nicht ausgenutzt werden und dass insgesamt kooperationsorientierte Handlungen dominieren. Sie werden nur dann erfolgreich sein, wenn es im einzelwirtschaftlichen Interesse liegt, sie zu befolgen. Kooperationen benötigen verbindliche und durchsetzungsfähige Spielregeln. Kooperationsverträge leiden häufig darunter, dass sie nicht glaubwürdig sind, etwa weil eine entsprechende Durchsetzbarkeit von Sanktionen nicht erwartet wird oder weil gegebenenfalls von einer Destabilisierung oder Beendung der Beziehung ausgegangen werden muss.

Um die Glaubwürdigkeit zu erhöhen, werden daher Elemente mit einer höheren Selbstbindungskraft gesucht. Dabei kann die Abgabe der Entscheidungskompetenz an ein Kooperationsmanagement oder an andere dafür geschaffene Gremien als Agenten der kooperierenden Parteien gewählt werden. Auch können alle Instrumente, die eine Erhöhung der Verhaltenstransparenz bewirken, durch eine Korrektur von unvollständigen und asymmetrisch verteilten Informationen stabilisieren. Eine typische Abfolge der Verwendung von Stabilisierungsmechanismen beginnt mit irreversiblen Investitionen beider Partner am Beginn der Kooperationsbeziehung. In wiederholten Interaktionen und in der Bewältigung von Konfliktsituationen gelingt im positiven Fall der Aufbau von kooperationsspezifischem Vertrauen (*Parkhe* 1993). In einer sich schnell und gründlich verändernden Umwelt, in der sich viele Kooperationen durch relativ flexible Strukturen auszeichnen, hängt ihre Perspektive wesentlich von der Implementierung geeigneter Stabilisierungsmechanismen ab. Dies zeigt sich bei vielen Beispielen eines misslungenen Offshorings von Dienstleistungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Absicherungsmöglichkeiten kooperationsspezifischer Investitionen

Unterschiedliche Typen von kooperativen Governancestrukturen unterscheiden sich durch ihre Möglichkeiten, kooperationsspezifische Investitionen abzusichern. Dies korrespondiert mit dem Institutionalisierungsgrad des Netzwerkes, also dem Verbindlichkeitsgrad seiner Governancestrukturen. Wenn Merger außer Betracht bleiben,[12] können formlose Vereinbarungen, Kooperationsverträge ohne und solche mit Kapitalbeteiligungen sowie die Gründung gemeinsamer Unternehmen unterschieden werden. Mit der Zunahme des Institutionalisierungsgrades steigen die Exit-Kosten. Strenger formalisierte Entscheidungs- und Handlungsroutinen können einerseits die Entscheidungen erleichtern, da transparente und verbindliche Spielregeln festgeschrieben sind. Andererseits ist davon auszugehen, dass bei heterogenen Partnern und bei größeren Kooperationen die Entscheidungsfindung und flexible Reaktionen dadurch erschwert werden. In einer formlosen Kooperation treffen die Partner Vereinbarungen, die nicht durch Verträge festgeschrieben werden. Solche formlosen Absprachen können schnell und ohne hohe Kosten wieder aufgelöst werden. Vor diesem Hintergrund werden kooperationsspezifische Investitionen nicht oder nur in geringem Ausmaß getätigt.[13]

Kooperationsverträge erleichtern hingegen eine Absicherung kooperationsspezifischer Investitionen. Je nach Vertragstyp können die Institutionalisierung und damit die Einschränkung der Verfügungsrechte für die einzelnen Partner sehr ausgeprägt sein. Eine Sonderform vertraglicher Bindungen stellen Kooperationen dar, die auf der Basis gesetzlicher Vorgaben gegründet werden, die meist die Konkretisierung von Details den Statuten überlassen. Eine weitere Erhöhung des Institutionalisierungsgrades mit den Motiven einer zusätzlichen Verbindlichkeit und Stabilisierung bedeutet die Ergänzung von Verträgen durch Kapitalbeteiligungen. Gegenseitige Beteiligungen verhindern die Herausbildung einseitiger Abhängigkeiten. Mit der Errichtung eines gemeinsamen Unternehmens als Tochter der kooperierenden Mutterunternehmen steigt der Grad der Absicherung der Kooperation weiter. Erst mit einer Fusion würde es zusätzlich zu einer Konzentration der Verfügungsrechte kommen. Mit der Errichtung von eigenen Kooperationsunternehmen oder bereits mit der Institutionalisierung eines Kooperationsmanagements sind zusätzlich die Handlungsspielräume und die Anreizstrukturen dieser Agenten zu berücksichtigen.

---

[12] Merger können als eine Art „totaler Kooperation“ mit loseren Kooperationsformen vergleichbar gemacht werden. Sie unterscheiden sich hinsichtlich der Kontrollmöglichkeiten über die eingebrachten Ressourcen, die Konzentration der Verfügungsrechte, die Reversibilität sowie die regulativen Anforderungen.

[13] Eine Studie über Kooperationen kleiner und mittlerer Unternehmen auf europäischer Ebene enthält das Ergebnis, dass bei kleineren Unternehmen der Anteil der formlosen Kooperationen höher als jener der über Verträge abgesicherten Kooperationen ist. Das Verhältnis kehrt sich bei Unternehmen ab 50 Beschäftigten um. Vgl. *ENSR* (2003b, S. 27 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Zwischenfazit

Es wurde argumentiert, dass sich mit dem Fortschreiten des Globalisierungsprozesses ein struktureller Überprüfungs- und im Ergebnis meist ein Änderungsbedarf für die Wertschöpfungsstrategien von Unternehmen ergibt. Ein zunehmender Wettbewerbsdruck ist mit neuen Optionen für die Entwicklung von Leistungen und für die Gestaltung von Wertschöpfungsprozessen verbunden. Diese legen es nahe, unternehmerische Transaktionen in Netzwerke und andere Formen der Kooperation einzubinden. Dies gilt unabhängig von der Nationalität der Unternehmen. Die strukturelle Veränderung besteht darin, dass die Globalisierung eine Vernetzung von Unternehmen fördert. Dass mit dem Fortschreiten der Globalisierung Kooperationen mit internationaler Besetzung zunehmen, ist dann nur noch eine graduelle Entwicklung. Kooperationen erfordern adäquate Governancestrukturen, die einem trade-off zwischen Flexibilität und Stabilisierung zu genügen haben. Zahlreiche Kooperationen erfüllen die ursprünglich in sie gesetzten Erwartungen nicht, weil der Gestaltung kooperativer Governancestrukturen noch zu wenig Beachtung geschenkt wird. Häufig werden Outsourcing-Entscheidungen in Kooperationen eingebunden. Dies ist damit verbunden, dass der „Dienstleister“ nicht nur mit „Service Level Agreements“ an das outsourcende Unternehmen gebunden wird, sondern dass zusätzlich eine Kooperationsvereinbarung abgeschlossen wird, die einen Rahmen für die Interpretation jener Tatbestände ermöglicht, die nicht kontrahierbar sind.

D. Konsequenzen für die Governancestrukturen der Makroebene: Standortpolitik

Wenn es so ist, dass im Zuge des Globalisierungsprozesses die Wertschöpfung in regionalen, inländischen und grenzüberschreitenden Netzwerken zunimmt,[14] so hat dies auch Konsequenzen für die Gestaltung von Governancestrukturen auf der Makroebene. Es verändern sich die volkswirtschaftliche und die internationale Arbeitsteilung. Es können nicht nur neue Quellen für wirtschaftliche Macht entstehen, sondern es können auch bestehende Machtpositionen relativiert werden.[15]

---

[14] Dies heißt nicht, dass im Prozess der globalisierungsbedingten Reorganisation der Wertschöpfungsketten nur Kooperationen entstehen würden. Es ist vielmehr so, dass sich auch neue Markttransaktionen herausbilden und dass Unternehmen oder Unternehmensteile integriert werden.

[15] Ein zweiter Bereich der Makro-Governancestrukturen, der durch die skizzierten Entwicklungen unmittelbar betroffen ist, ist die Wettbewerbspolitik. Wenn erstens im Zuge der Globalisierung die Märkte größer werden, ist auch die reale oder virtuelle Größe von Unternehmen als Indikator für die Gefahr der Ausübung wirtschaftlicher Macht anders einzuschätzen. Zweitens werden Kooperationen von Unternehmen manchmal dann gewählt, wenn Fusionen wettbewerbsrechtlich nicht zulässig sind. Vor diesem Hintergrund ist die Frage zu klären, ob es sich um Quasi-Merger zur Umgehung wettbewerbsrechtlicher Bestimmungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Rahmen dieses Beitrages wird hingegen nun abschließend die Standortpolitik thematisiert.

I. Wettbewerb von Standorten um Wertschöpfungselemente

In der aktuellen Diskussion steht im Vordergrund, dass mit den zunehmenden Möglichkeiten für eine Verteilung von Elementen der Wertschöpfung an unterschiedliche Standorte, an manchen Standorten Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steueraufkommen verloren gehen und umfangreiche strukturelle Anpassungen notwendig werden. Unter diesem Gesichtspunkt werden die aktuellen Outsourcing-, Nearshoring- und Offshoring-Prozesse gesehen. Die Effekte der Globalisierung werden also durch eine Veränderung unternehmerischer Wertschöpfungsstrategien lokal verspürt und rufen meist dort Forderungen der Betroffenen nach wirtschaftspolitischen Maßnahmen hervor.

Es hat sich im Zuge des Globalisierungsprozesses mit der Abnahme der Effektivität einer national orientierten Wirtschaftspolitik herausgestellt, dass es zunehmend Agglomerationen oder Regionen sind, die um wirtschaftliche Wertschöpfung konkurrieren. Unternehmen erhöhen durch die Möglichkeit, ihre Wertschöpfungsprozesse national und grenzüberschreitend zu zerlegen, ihren Mobilitätsgrad, werden jedoch so abhängig und benötigen Kooperationspartner, die selbst immobil oder mobil sein können. Immobile Faktoren sind Menschen, Anlagen, Infrastrukturen, Regeln und Institutionen, die an einem Standort verhaftet sind. Diese immobilen Komplexe konkurrieren untereinander um die Übernahme von mobil gewordenen Wertschöpfungselementen. Sind sie erfolgreich, wird der Standort aufgewertet (*Straubhaar / Theurl* 2005, S. 36). Standorte benötigen also konkurrenzfähige Rahmenbedingungen, die wirtschaftliche Aktivität attrahieren können. Diese bestehen aus einzelnen Elementen von Wertschöpfungsketten oder von „Unternehmensteilen“. Zu den relevanten Rahmenbedingungen zählen auch wettbewerbsfähige Unternehmen, die selbst zwar immobil sein können, jedoch in der Lage sind, Wertschöpfungspartner mobiler Unternehmen zu werden.

---

handelt. Drittens wurden Kooperationen während eines langen Zeitraumes ausschließlich unter dem Gesichtpunkt der Ausnutzung wirtschaftlicher Machtpositionen gesehen, während positive Wohlfahrtseffekte durch gesamtwirtschaftliche Effizienzsteigerungen völlig im Hintergrund blieben. Die Wohlfahrtsgewinne haben nun, ausgehend von der Wettbewerbspolitik auf EU-Ebene, in die Beurteilung einbezogen zu werden. Viertens haben kooperierende Unternehmen im EU-Wirtschaftsraum die Wettbewerbseffekte ihrer Kooperationen selbst einzuschätzen, was mit Rechtsunsicherheit für die Unternehmen verbunden sein kann, die einerseits kooperationsspezifische Investitionen verhindern kann und andererseits transaktionskostenerhöhend wirkt. Fünftens können bei grenzüberschreitenden Netzwerken und der Zuständigkeit von mehreren Wettbewerbsbehörden nicht nur hohe Transaktionskosten, sondern auch internationale Konflikte resultieren. Vgl. dazu *Kerber* (2003), *Kirchner* (1999), *Neugebauer* (2004), *Theurl* (2006) sowie *Theurl / Matschke* (2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Lokale Verankerung von Unternehmen

Es wurde ausgeführt, dass Unternehmen auf die zunehmende Wettbewerbsintensität und auf die zusätzlichen Optionen im Globalisierungsprozess reagieren. Neben neuen Märkten und Leistungen wird es möglich, die Wertschöpfungsketten neu zu organisieren. In diesem Prozess entstehen neue Schnittstellen zu anderen Unternehmen. Also werden Unternehmen ihre Position im Rahmen der Wertschöpfungskette und ihrer relevanten Märkte überprüfen. Beschaffungs-, Produktions- und Marketingstrategie kommen auf den Prüfstand. Im Ergebnis kommt es häufig zu einer Verschlankung der Unternehmen in Form einer Konzentration auf ihre Kernkompetenzen. Teile der Produktion und / oder produktionsunterstützende Leistungen werden ausgelagert. Es wurde ausgeführt, dass die Outsourcing-, Offshoring- und Nearshoring-Entscheidungen der Unternehmen so erfolgen, dass die entsprechenden Leistungen von Transaktionspartnern im Inland oder im Ausland (Asien, Osteuropa) erworben werden, dass mit diesen Kooperationen eingegangen werden oder dass in den entsprechenden Regionen Unternehmen erworben oder aufgebaut werden. Der Outsourcing-Entscheidung folgt also im zweiten Schritt die konkrete Institutionalisierung. Ob eine Kooperationsstrategie eingeschlagen wird, hängt vor allem von der strategischen Bedeutung und dem Spezifitätsgrad der Leistung ab. Das auslagernde Unternehmen reduziert die Tiefe seiner Wertschöpfungskette, was Auswirkungen auf die Wertschöpfung am Standort nach sich zieht. Die Kritik an Offshoring-Prozessen, aber auch die Verwendung von Schlagworten, wie die Entwicklung in eine Basarökonomie, setzen an diesem Tatbestand an (*Sinn* 2004). Dabei gilt es jedoch zu bedenken, dass zwar Teile der Wertschöpfungskette ausgelagert werden, jedoch gerade mit dem Ziel, die verbliebenen Anteile „aufzuwerten". Im Falle von Kooperationen kann auch neue Produktion für den Partner an diesem Standort übernommen werden.

Während es vor Jahrzehnten ausschließlich Unternehmen waren, die bereits Erfahrung mit internationalen Aktivitäten hatten, die Outsourcing- und Offshoring-Aktivitäten durchführten, praktizieren heute zunehmend auch mittelgroße Unternehmen entsprechende Strategien. Auch sie haben zu entscheiden, ob sie lokal tätig bleiben oder global agieren wollen. Entscheiden sie sich für die lokale Option, ist dies mit einer Verankerung am Standort verbunden, aber auch mit dem Status der Immobilität. Zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit oder um überhaupt bestehen zu bleiben, gehen sie häufig lokale Partnerschaften ein, werden Mitglieder von Clustern. Internationalisierte Unternehmen, also solche mit globalen Aktivitäten, können hingegen sowohl lokal verankert bleiben oder die Verankerung lösen. Erstere sind immobil und benötigen lokale oder ausländische Partner für ihre globalen Aktivitäten.[16] Letztere koordinieren ein Set mobiler Faktoren. Sie sind die Global Player, während sich KMU meist für die lokale Strategie oder zunehmend für eine internationale Strategie mit lokaler Verankerung entscheiden.

[16] So werden häufig Kooperationen als Teil der Internationalisierungsstrategie eingegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Global Player sind in der Lage und meist auch willens, auf eine lokale Verankerung zu verzichten und sich wahlweise für (immobile) Standorte zu entscheiden. Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft verzichten meist auf eine solche Strategie. Ihnen kann es gelingen, durch eine neue Organisation ihrer Wertschöpfungsketten sowohl lokal verankert zu bleiben und damit einen positiven Beitrag zum Standort zu leisten, als auch über die Auslagerung von Leistungen Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen.

III. Standortpolitik

Die unternehmerische Aufgabe der Global Player besteht darin, den richtigen Standort zu finden, um die optimale Kombination mobiler mit immobilen Faktoren zu bewerkstelligen. Hierfür nutzen sie häufig integrierte Lösungen, indem sie Unternehmen oder Unternehmensteile kaufen oder übernehmen. Doch sie gehen auch Kooperationen ein, z. B. mit Servicepartnern. Sie benötigen also für manche Aktivitäten einen temporären lokalen Anker.

Immobile Unternehmen sehen sich dann einer zweifachen Herausforderung gegenüber. Damit sie selbst wettbewerbsfähig bleiben, müssen sie erstens ihre eigene Wertschöpfungskette reorganisieren und manche Elemente auslagern. Damit sie zweitens in der Lage sind, mobile Unternehmen anzuziehen, die ihre eigene Produktivität erhöhen können, müssen sie für mobile Unternehmen attraktiv sein. Nur so werden sie für diese zu einem Inshoring-Partner. Dies setzt aber nun die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes voraus, die nicht ohne Standortpolitik entstehen kann. Standortpolitik wird also im Globalisierungsprozess, der mit einer Reorganisation der unternehmerischen Wertschöpfungsketten verbunden ist, noch wichtiger als bisher, und sie wird zunehmend ihre nationale Dimension verlieren.

Die Wettbewerbsfähigkeit der mobilen und global agierenden Unternehmen hängt nämlich von der Wahl des Standortes ab, die gleichzeitig die Kombination mit immobilen Faktoren bedeutet. Der Wettbewerb der (immobilen) Standorte wird dabei ein globaler. Mobile Unternehmen haben viele Optionen (*Meyer* 2006). Die Immobilität von Unternehmen kann sowohl durch eine gegebene Immobilität von Faktoren zustande kommen, aber auch als Ergebnis eines ökonomischen Kalküls in einem globalisierten Umfeld. In beiden Fällen ist es notwendig, eine optimale Kombination von mobilen und immobilen Faktoren zu erzielen, also die Wertschöpfungskette zu optimieren. Ein wettbewerbsfähiger Standort ermöglicht es den Unternehmen, mobile Faktoren (Unternehmen) anzuziehen, wenn sie selbst ihre Strukturen optimiert haben. Zu den Gewinnern der Globalisierung zu zählen, hängt also von der Unternehmens- und von der Standortpolitik ab. Die Urfrage eines jeden Unternehmens lautet, welche Aktivität ergriffen werden soll, und die Antwort hängt von seinen Kernkompetenzen ab (*Jones* 1980). Im Zuge der Globalisierung ist für mobile Unternehmen zusätzlich eine Antwort auf die Frage zu finden, wo was getan werden soll. Lokal verankerte Unternehmen haben hingegen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Antworten auf die Fragen zu finden, welche Wertschöpfungspartner zur Verfügung stehen und unter welchen Bedingungen sie selbst als ein solcher ausgewählt werden. Lokal verankerte Unternehmen werden im Globalisierungsprozess der Tendenz nach eine geringere Wertschöpfungstiefe aufweisen, jedoch stärker mit anderen Unternehmen vernetzt sein. Da dies technisch möglich ist, können sich die Wertschöpfungsprozesse global erstrecken und so zu einer Intensivierung der Globalisierung beitragen. Auf diese Weise können solche Unternehmen gegenüber nicht verankerten Global Playern wettbewerbsfähig bleiben. Dies setzt jedoch voraus, dass eine Unterstützung durch die Standortpolitik, also eine bewusste Gestaltung der Governancestrukturen der Makroebene erfolgt. In diesem Prozess erfolgt nicht nur eine Intensivierung der Arbeitsteilung in Ökonomien und Agglomeration, sondern auch global. Die Veränderung von unternehmerischen Wertschöpfungsstrategien ist ein wesentliches Merkmal des Globalisierungsprozesses. Der Gestaltung der Governancestrukturen auf der Mikro- und auf der Makroebene ist daher von Seiten der Unternehmen und von Seiten der Politik deutlich mehr Gewicht beizumessen als bisher.

Unterstellt man den in Abschnitt C.I. dargelegten „Move to the middle“ und nimmt außerdem zur Kenntnis, dass (internationale) Kooperationen auch durch die kooperativen Governancestrukturen und die damit verbundenen Kosten verbunden sind, so heißt dieses für die Standortpolitik insbesondere, dass sie nicht nur die herkömmlichen, bislang thematisierten Makrofaktoren beachten muss, sondern sich auch über ihre Auswirkungen auf die kooperativen Governancekosten klar werden muss. Dieses betrifft insbesondere die Möglichkeiten des Informationsaustausches zwischen den Partnern. Dazu gehört einerseits eine hinreichende Informationsinfrastruktur, aber auch eine Bildungspolitik, die einem Informationsaustausch förderlich ist (Sprachenausbildung, interkulturelle Kenntnisse, technische und ökonomische Kompetenzen etc.). Zweitens muss den Netzwerken Sicherheit, insbesondere Rechtssicherheit, geboten werden.

IV. Aktualität

Die hier skizzierten Zusammenhänge mögen abstrakt scheinen, haben jedoch aktuell in Europa und besonders für Deutschland konkrete Bedeutung. So werden Outsourcing- und Offshoring-Entscheidungen von deutschen Unternehmen in der öffentlichen und in der politischen Diskussion sehr kritisch gesehen. Dabei haben sich seit den Anfängen dieser Aktivitäten zwei Entwicklungen herauskristallisiert. So sind erstens zahlreiche Entscheidungen wieder rückgängig gemacht worden und in diesem Zusammenhang häufig marktliche in kooperative Arrangements transformiert worden. Zweitens hat sich gezeigt, dass in Deutschland und anderen europäischen Standorten neue Schwerpunkte für wissensintensive Dienstleistungen entstanden sind. Auch diese Entscheidungen fielen im Zuge der Reorganisation von Wertschöpfungsketten international tätiger Unternehmen. Global Player wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

AMD, General Electric, Honda, GlaxoSmithKline oder Red Hat haben wichtige Forschungs- und Marketingfunktionen in Deutschland angesiedelt. Dabei kooperieren sie häufig mit Unternehmensnetzwerken, die sich an bestimmten Standorten als Innovationscluster herausgebildet haben.[17]

Die arbeitsintensive Fertigung sowie die Erstellung produktionsbegleitender Dienstleistungen von geringerer Bedeutung werden wie bisher auch überwiegend an asiatischen Standorten ausgeführt. Manche Regionen oder Agglomerationen in Deutschland könnten also zu einem Inshoring-Standort für wissensintensive Dienstleistungen und für hochtechnologische Fertigungsprozesse werden. Als positive Standortfaktoren werden von den verantwortlichen Managern die Qualität des Faktors Arbeit in den relevanten Qualifikationen, die gute Verkehrsinfrastruktur, die Verfügbarkeit von Vor- und Zwischenprodukten, die von mittelständischen Unternehmen produziert werden, und bestehende Unternehmensnetzwerke, die zu Innovationsclustern weiter entwickelt werden können, angeführt. Kritisiert werden hingegen „nationale" Standortfaktoren wie eine ausgeprägte Regulierung, das Steuersystem sowie eine eingeschränkte Dispositionssicherheit aufgrund politischer Faktoren (*Kunz*e 2006, S. 15 ff.). Damit ist ein wichtiger Hinweis für die notwendigen Inhalte einer zeitgemäßen Standortpolitik gegeben, die die oben angeführten Elemente zu ergänzen haben. Notwendig ist die Schaffung von Anreizen und von Infrastrukturen für Unternehmen, um sich regional oder lokal stärker zu vernetzen, Cluster zu bilden. So können zusätzliche Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Steueraufkommen attrahiert und eine Abwanderung von Unternehmen verhindern werden.

Literatur

Abel, H. / *Kluge,* J. / *Nähe,* U. (Hg.) (2006): Handbuch Globale Produktion, München.

Badaracco, J. L. (1991): The Knowledge Link, Cambridge (MA).

Baldwin, R. / *Martin,* Ph. (1999): Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences, NBER Working Paper No. 6904, Cambridge (MA).

Bamberger, I. / *Wrona,* T. (1997): Globalisierungsbetroffenheit und Anpassungsstrategien von Klein- und Mittelunternehmen: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Vol. 67, No. 7, S. 713 – 735.

Berg, H. / *Schmitt,* S. (2003): Globalisierung der Wirtschaft und Kooperation, in: J. Zentes et al. (Hg.), Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, S. 277 – 303.

[17] Einzelne Beispiele für solche Aktivitäten und Innovationscluster sind das Luft- und Raumfahrtcluster in Berlin-Brandenburg, mehrere Pharma-Cluster in Sachsen und Bayern, ein Chip-Center in Dresden, die Verlagerung des Dienstleistungszentrums von Red Hat von London nach München, die Produktion von höherwertigen UMTS-Handys von Motorola in Flensburg, die Errichtung des Forschungs- und Entwicklungszentrums von KIA in Rüsselsheim, das Forschungs- und Innovationszentrum von General Electric in Garching, die Telekommunikationsforschung von Ericsson, Nokia und Vodafone in Aachen und Düsseldorf. Vgl. weitere Beispiele in *Kunze* (2006) sowie in *Böhmer et al.* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Böhmer, M. *et al.* (2007): Globalisierungsreport: Die internationale Vernetzung der deutschen Industrie, Prognos-Studie, Basel.

Clemons, E. / *Reddi,* S. / *Row,* M. (1993): The Impact of Information Technology on the Organization of Economic Activity: The Move to the Middle Hypothesis, in: Journal of Management Information Systems, Vol. 10, No. 2, S. 9 – 35.

Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, Vol. 2, S. 386 – 405.

Coase, R. (1988): The Nature of the Firm: Origin, Meaning, and Influence, in: Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 4, S. 3 – 59.

Contractor, F. / *Lorange,* P. (2002): The Growth of Alliances in the Knowledge-based Economy, in: International Business Review, Vol. 11 (4), S. 38 – 41.

Crocker, K. / *Masten,* S. (1988): Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length, in: Rand Journal of Economics, Vol. 19, S. 327 – 343.

Dacin, M. / *Oliver,* C. / *Roy,* J. (2007): The Legitimacy of Strategic Alliances: An Institutional Perspective, in: Strategic Management Journal, Vol. 28, S. 169 – 187.

Denis, C. / *Mc Morrow,* K. / *Röger,* W. (2006): Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU, European Economy, No. 254, Brüssel.

Ebertz, P. (2006): Risikowirkungen von Unternehmenskooperationen, Aachen.

Eggert, U. (1996): Was verändert die Welt? Megatrends in Vertrieb, Handel und Gesellschaft, in: Planung & Analyse, Heft 5, S. 28 – 35.

ENSR – European Network for SME Research (2003a): KMU und Kooperationen, No. 5, Luxembourg.

ENSR – European Network for SME Research (2003b): Internationalisierung von KMU, No. 4, Luxembourg.

EUROSTAT (2004): European Employment Increasing in Services and Especially in Knowledge-intensive Services, Luxembourg.

Härtel, H.-H. / *Jungnickel,* R. *et al.* (1996): Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel, Baden-Baden.

Holmström, B. / *Roberts,* J. (1998): The Boundaries of the Firm Revisited, in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, Issue 4, S. 73 – 94.

Horx, M. / *Wippermann,* P. (1996): Was ist Trendforschung?, Düsseldorf.

Inkpen, A. (2002): Learning, Knowledge Management, and Strategic Alliances: So Many Studies, so Many Unanswered Questions, in: F. Contractor / P. Lorange (eds.): Cooperative Strategies and Alliances, Amsterdam et al., S. 569 – 593.

Jacob, F. *et al.* (2006): Management globaler Produktionsnetzwerke, in: H. Abele / J. Kluge / U. Näher (Hg.): Handbuch Globale Produktion, München, S. 274 – 323.

Jansen, S. (2002): Trends, Tools, Thesen und empirische Tests zum Integrationsmanagement bei Unternehmenszusammenschlüssen, in: G. Picot (Hg.): Handbuch Mergers & Acquisitions, 2. Aufl., Stuttgart, S. 505 – 539.

Jensen, M. / *Meckling,* W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305 – 360.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jones, R. (1980): Comparative and Absolute Advantage, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Vol. 116, S. 235 – 260.

Kang, N.-H. / *Johansson,* S. (2000): Cross-border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalisation, STI Working Paper 2000 / 1 (OECD), Paris.

Kerber, W. / *Budzinski,* O. (2003): Megafusionen, Wettbewerb und Globalisierung, Stuttgart.

Kirchner, C. (1999): Rechtliche Rahmenbedingungen für Kooperationen: Eine kritische Analyse des deutschen und europäischen Wettbewerbs- und Kartellrechts, in: J. Engelhard / E. J. Sinz (Hg.): Kooperation im Wettbewerb, Wiesbaden, S. 445 – 477.

Krystek, U. / *Zur,* E. (Hg.) (2002): Handbuch Internationalisierung: Globalisierung – eine Herausforderung für die Unternehmensführung, 2. Aufl., Berlin.

Kunze, F. (2006): Inshoring-Ziel Deutschland, Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen 346, Frankfurt am Main.

Lange, K. (2001): Rechtliche Probleme Virtueller Netzwerke, in: H. Corsten (Hg.): Unternehmungsnetzwerke, München, S. 271 – 298.

Loose, A. *et al.* (2005): Rechtliche Gestaltung von Unternehmensnetzwerken, in: T. Becker et al. (Hg.): Netzwerkmanagement, Heidelberg, S. 75 – 83.

Malone, T. / *Yates,* J.-A. / *Benjamin,* R. (1987): Electronic Markets and Electronic Hierarchies, Communications of the ACM, Vol. 30, S. 484 – 497.

Masten, S. (ed.) (1996): Case Studies in Contracting and Organization, New York et al.

Ménard, C. (1996): On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152, S. 154 – 183.

*Meye*r, T. (2006): Globale Standortwahl – Einflussfaktoren, in: H. Abele / J. Kluge / U. Näher (Hg.): Handbuch Globale Produktion, München, S. 36 – 100.

Meyer, T. / Jacob, F. (2006): Gestaltung globaler Produktionsnetzwerke, in: H. Abele / J. Kluge / U. Näher (Hg.): Handbuch Globale Produktion, München, S. 144 – 198.

Moeller, K. (2006): Unternehmensnetzwerke und Erfolg – Eine empirische Analyse von Einfluss- und Gestaltungsfaktoren, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 58, S. 1051 – 1076.

Neugebauer, A. (2004): Internationale Wettbewerbspolitik, Aachen.

Noteboom, B. (1999): Inter-Firm Alliances: Analysis and Design, London.

Parkhe, A. (1993): Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation, in: Academy of Management Journal, Vol. 36, S. 794 – 829.

Odenthal, S. / *Säubert,* H. / *Weishaar,* A. (2002): Strategische Partnerschaften – mehr Erfolg mit dem neuen Partnering-Ansatz, Wiesbaden.

OECD (2001): New Patterns of Industrial Globalisation, Paris.

OECD (2006): OECD Information Technology Outlook: Information and Communications Technologies, Paris.

Quah, D. T. (1999): The Weightless Economy in Growth, in: The Business Economist, Vol. 30, S. 40 – 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Riemer, K. (2005): Sozialkapital und Kooperation, Tübingen.

Sakai, K. (2002): Global Industrial Restructuring. Implications for Small Firms, OECD Technology and Industry Working Paper 2002 / 4, Paris.

Schweinsberg, A. (2006): Flexibilität und Stabilität globaler Unternehmenskooperationen, Aachen.

Schwerk, A. (2000): Dynamik von Unternehmenskooperationen, Berlin.

Sell, A. (2002): Internationale Unternehmenskooperationen, 2. Aufl., München.

Siebert, H. (ed.) (1999): Globalization and Labor, Tübingen.

Simon, S. (2006): Anbindung von Forschung und Entwicklung, in: H. Abele / J. Kluge / U. Näher (Hg.): Handbuch Globale Produktion, München, S. 350 – 371.

Sinn, H.-W. (1990): The Limits to Competition Between Economic Regimes, in: Empirica, Vol. 17, S. 3 – 14.

Sinn, H.-W. (2004): Mut zu Reformen. 50 Denkanstöße für die Wirtschaftspolitik, München.

Straubhaar, T. / *Theurl,* T. (2005): Globalization and Cooperative Business Strategies, in: T. Theurl (ed.): Economics of Interfirm Networks, Tübingen, S. 29 – 52.

Theurl, T. (1999): Globalisierung als Selektionsprozess ordnungspolitischer Paradigmen, in: H. Berg (Hg.): Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen – Formen – Konsequenzen, Berlin, S. 23 – 49.

Theurl, T. (2001): Die Kooperation von Unternehmen: Facetten der Dynamik, in: D. Ahlert (Hg.): Handbuch Franchising und Cooperation, Neuwied, S. 73 – 91.

Theurl, T. (2003): Outsourcing: Geschäftsmodell der Zukunft, Modeerscheinung oder bewährte Praxis mit Tradition?, in: T. Theurl et al. (Hg): Outsourcing und Finanzverbund, Aachen, S. 7 – 40.

Theurl, T. (2005): From Corporate to Cooperative Governance, in: T. Theurl (ed.): Economics of Interfirm Networks, Tübingen, S. 149 – 192.

Theurl, T. (2006): Notwendig, aber nicht kostenlos, in: ifo-Schnelldienst, 59. Jg., Nr. 15, S. 16 – 18.

Theurl, T. / *Meyer,* E. (2003): Verrechnungspreise in Unternehmenskooperationen – eine Einleitung, in: A. Crüger / T. Theurl (Hg.): Verrechnungspreise in Unternehmenskooperationen, Berlin, S. 11 – 53.

Theurl, T. / *Matschke,* A. (2006): Internationale Wettbewerbspolitik im institutionellen Wandel, in: ORDO, Bd. 57, S. 137 – 163.

Trampel, J. (2008): Die Offshoring-Entscheidung: Eine Analyse der internationalen Ausgestaltung der Dienstleistungserstellung von Unternehmen, Aachen.

UNCTAD (2004): Development and Globalization: Facts and Figures, Genf.

Williamson, O. (1996): The Mechanisms of Governance, Oxford.

Williamson, O. (2005a): Transaction Cost Economics, in: C. Ménard / M. Shirley (eds.): Handbook of New Institutional Economics, Dordrecht, S. 41 – 65.

Williamson, O. (2005b): Networks – Organizational Solutions to Future Challenges, in: T. Theurl (ed.): Economics of Interfirm Networks, Tübingen, S. 3 – 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Yoshino, M. / *Rangan,* U. (1995): Strategic Alliances, Boston, MA.

Zaheer, A. / *Lofstrom,* S. *et al.* (2002): Interpersonal and Interorganizational Trust in Alliances, in: F. Contractor / P. Lorange (eds.): Cooperative Strategies and Alliances, Amsterdam et al., S. 347 – 377.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Korreferat zu dem Beitrag von Theresia Theurl

Neue Wertschöpfungsstrategien von Unternehmen in globalisierten Märkten

Von *Dirk Wentzel,* Pforzheim

A. Globalisierung – eine alte Frage mit neuen Begleiterscheinungen

„The world is flat" (die Erde ist eine Scheibe) lautet der Titel des jüngsten Buchs von *Thomas L. Friedman* (2006). Das vermutlich am meisten gelesene und am weitesten verbreitete Buch zur Globalisierung stammt dabei nicht von einem Wirtschaftstheoretiker oder Historiker, sondern von einem für die New York Times arbeitenden und weitgereisten Wirtschaftspublizisten. *Friedman* verliert sich nicht in winzigen Details der Globalisierung, sondern er zeichnet mit Blick auf die größeren Zusammenhänge ein sehr präzises und facettenreiches Bild, wie verschiedene institutionelle und technische Innovationen die Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung forciert haben. Es ist eine interessante und amüsante Begleiterscheinung, dass das Buch von *Friedman* selbst zu einem Beispiel für die moderne Globalisierung geworden ist: Das Buch hat Eingang in alle Kulturkreise gefunden, ist in zahlreiche Sprachen übersetzt worden und verkauft sich weltweit – die Globalisierung macht es möglich.

Der vorliegende Beitrag von *Theresia Theurl* diskutiert einen interessanten Teilaspekt der Globalisierung, den auch *Friedman* (2006) thematisiert, nämlich die Veränderung von Wertschöpfungsstrategien in international offenen Märkten. Dabei verweist die Autorin zu Recht auf den Sachverhalt, dass es sich bei der Globalisierung keinesfalls um eine neue Zeiterscheinung handelt. Auch zu Zeiten des Goldstandards zu Beginn des vergangenen Jahrhunderts hatte die internationale Arbeitsteilung schon beachtliche Dimensionen erreicht, die später durch die beiden Weltkriege und die damit verbundene Zerstörung von Humanvermögen, Vertrauen und Kapital rückgängig gemacht wurde (ausführlich *Wentzel* 1999). Allerdings hat das Tempo der Veränderungsprozesse stark zugenommen, vor allem auch durch die Öffnung Osteuropas und den Fall des Eisernen Vorhangs, durch die Erfindung und kommerzielle Anwendung des Internets und des world wide web sowie durch die verstärkte Ausnutzung der komparativen Vorteile in der internationalen Arbeitsteilung (outsourcing, offshoring, supply-chaining). *Theurl* präsentiert einen unternehmensorientierten Blickwinkel der internationalen Arbeitsteilung im Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gensatz zu der klassischen Außenhandelsbetrachtung makroökonomischer Lehrbücher, in der nach wie vor Länder im Vordergrund stehen. Diese Modelle der länderübergreifenden Arbeitsteilung haben zwar nach wie vor hohen didaktischen Wert in der akademischen Lehre, gleichwohl ist der tatsächliche Erklärungsgehalt zum Verständnis der aktuellen Globalisierungserscheinungen eher gering. Ein Porsche Cayenne beispielsweise geht zu 100 % in die deutsche Außenhandelsstatistik ein, wird aber zu mehr als der Hälfte in Bratislava in der Slowakei gefertigt, ohne dass dies nachteilig für die Fertigungsqualität wäre. Es geht weniger um ein „made in Germany", sondern viel eher um ein „made by Porsche" – wo immer dieser auch tatsächlich gefertigt wird. Ziel dieser Internationalisierungsstrategien ist es, Wertschöpfungsketten länderübergreifend zu optimieren und damit die internationale Faktorallokation zu optimieren. Outsourcing und offshoring sind gleichsam Begleiterscheinungen dieses Optimierungskalküls, in der Ländergrenzen zunehmend irrelevant werden.

Die intensivierte internationale Arbeitsteilung trifft aber nicht alle volkswirtschaftlichen Sektoren in gleicher Weise. Es gibt besonders globalisierungsintensive Branchen (etwa die Luftfahrt, die Telekommunikation oder die Automobilindustrie). Auch ist nach *Theurl* eine zunehmende Bedeutung wissensintensiver Dienstleistungen zu verzeichnen, die international handelbar sind. Wissen ist digitalisierbar und damit in elektronischer Form in der ganzen Welt in Bruchteilen von Sekunden anwendbar und handelbar. Zwar sind die Spielregeln der Globalisierung zu beachten, vor allem die Bedingungen des Zoll- und Handelsabkommens (GATT), des Dienstleistungsabkommens (GATS) sowie des Abkommens über den Schutz geistigen Eigentums (TRIPS). Aber prinzipiell ist es möglich, dass auch mittelständische und kleine Unternehmen die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung erfahren und sich in diese einklinken. Damit ist ein wichtiger Mikroaspekt der Globalisierung angesprochen, auf den *Theurl* an verschiedenen Stellen intensiv eingeht, nämlich die Erweiterung der Handlungsoptionen für die beteiligten Unternehmen.

B. Governance, Netzwerke, Handlungsperspektiven

Auch die Unternehmensformen werden durch die Globalisierung beeinflusst und verändert. Würde *Coase* (1937) seine Theorie der Unternehmung heute noch einmal schreiben, könnte er ein neues Kapitel ergänzen. Nicht Markt *oder* Hierarchie ist die theoretische und zunehmend auch empirische Fragestellung: Vielmehr entstehen nach *Theurl* zunehmend hybride Organisationsformen. Netzwerkstrukturen sind das Ergebnis der Integration von marktlichen *und* hierarchischen Organisationselementen gleichermaßen – in der Literatur wird vom „move to the middle" gesprochen. Welche Struktur dieses Netzwerk entwickelt, also wie viele Netzwerk-Knoten und welche Gewichtungen entstehen werden, hängt letztlich von den Governancekosten ab.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Empirisch feststellbar sind zunehmend kooperative Governancestrukturen als Element zur Optimierung von wechselseitigen Tauschvorteilen in globalisierten Märkten. Kooperation als Koordinationsmerkmal wird dabei – wie auch in der modernen Spieltheorie – zunächst als positives Instrument zur Überwindung von Dilemmasituationen sowie von Umweltunsicherheit gesehen. Je größer die Unsicherheit und je komplexer die Entscheidungssituation ist, desto mehr erhöht sich die Bereitschaft, Kooperationen einzugehen. Wettbewerbspolitisch sind solche Unternehmenskooperationen aber keinesfalls unproblematisch, denn der Gegenstandsbereich der Kooperationen kann durchaus mit den notwendigen Wettbewerbsbestimmungen in Konflikt geraten. Salopp formuliert: Auch jedes Kartell kann für die Nutznießer eine durchaus wünschenswerte Kooperation darstellen. In der volkswirtschaftlichen Gesamtbetrachtung überwiegen jedoch die Wohlfahrtsverluste, die mit solchen Absprachen und den damit einhergehenden Beschränkungen des Wettbewerbs üblicherweise verbunden sind. Dieser Nachteil gilt zwar nicht immer, darf jedoch auch nicht außer acht gelassen werden.

Theurl diskutiert in ihrem Beitrag einen weiteren Sachverhalt, der für die Frage der Globalisierung von großem Interesse ist: Kooperative und sonstige Netzwerke sind nicht nur unter den (betriebs-)wirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Erwägungen zu sehen, sondern werden vor allem auch durch weiche Faktoren ergänzt und substituiert (Vertrauen, Reputation, Sozialkapital, formelle und informelle Anreiz- und Kontrollmechanismen). Je weiter sich die Menschen aus ihrem täglichen Handlungsfeld hinauswagen, desto größer wird das Bedürfnis nach Absicherung. Die „Angst vor der Weltwirtschaft“, wie *Wilhelm Röpke* (1954) es sehr treffend formuliert hat, nimmt zu, wenn sich die Tauschpartner nicht zwingend darauf verlassen können, dass der andere in ungefähr von den gleichen Werturteilen und Handlungsmaximen ausgeht. Globalisierungsaktivitäten – etwa die vertragliche Bindung eines ausländischen Zulieferers – zielen häufig gerade auf den Import von Vertrauen. Die sicherste Form, Vertragstreue zu erzwingen, liegt nun mal in der Eingliederung des Zulieferers in den eigenen Konzern.

Globalisierungsaktivitäten sind nach *Theurl* auch deshalb notwendig, um an den heimischen Märkten konkurrenzfähig zu bleiben. Diese Dimension wird von globalisierungskritischen Gruppen häufig übersehen. Die regionale und die lokale Dimension der Globalisierung gewinnen zunehmend an Bedeutung: *Dahrendorf* (2002) hat hierfür den zutreffenden Ausdruck „Glokalisierung“ geprägt. Beim Standortwettbewerb geht es zunehmend darum, einzelne Elemente von Wertschöpfungsketten an den eigenen Standort zu binden. Bei der Vertragsanbahnung ist es oftmals hilfreich, wenn die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen durch günstige Rahmenbedingungen (niedrige Steuersätze, vereinfachte Bürokratie und Genehmigungsverfahren, infrastrukturelle Vergünstigungen, etc.) die ansiedlungswilligen Unternehmen anlocken. Wenn dieser Wettbewerb um knappe Produktionsfaktoren nach fairen Regeln verläuft – beispielsweise nicht mit den europäischen Regeln zur Gewährung von Beihilfen in Konflikt gerät – dann ist im Ergebnis mit einer effizienteren Allokation der Produktionsfaktoren zu rechnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Allerdings ist es zwingend notwendig, die Bemühungen der Standorte um attraktive Elemente der Wertschöpfungskette durch nachhaltige Strategien zu ergänzen. Die lokale Verankerung von Unternehmen und Einbindung in Netzwerke von Zulieferern, Kunden, Beratern und Fachleuten vor Ort in so genannte „Cluster" führt dazu, dass diese Investitionen längerfristig am Ort gehalten werden können und nicht nach kurzer Zeit wieder weiterwandern. Standortpolitik heißt also unter den Bedingungen der Globalisierung zunehmend, Anreize zur lokalen Ansiedlung von Unternehmen zu geben und diese vor allem auch durch Vernetzung mit den lokalen und regionalen Partnern langfristig zu binden.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass es das Verdienst von *Theresia Theurl* ist, einen theoretisch anspruchsvollen Beitrag zur Globalisierung vorgelegt zu haben, der sich jedoch gleichzeitig durch ein hohes Maß an Realitätsnähe und Anwendungsorientierung auszeichnet. Dass die Welt – wie einleitend postuliert – zur Scheibe geworden ist, liegt in besonderer Weise an der Veränderung und Optimierung der Wertschöpfungsketten und der hiermit verbundenen Strategien grenzüberschreitend tätiger Unternehmen. In diesem Bereich sind auch für die Zukunft noch die größten Veränderungspotenziale zu erwarten.

Literatur

Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, Vol. 2, S. 386 – 405.

Dahrendorf, R. (2002): Die Krisen der Demokratie, München.

Friedman, T. L. (2000): The Lexus and the Olive Tree. Understanding Globalization, New York.

Friedman, T. L. (2006): The World is Flat, Release 2.0, New York.

Röpke, W. (1954): Internationale Ordnung – heute, 2. A., Erlenbach-Zürich / Stuttgart.

Wentzel, D. (1999): Globalisierung als Ordnungsproblem, in: P. Engelhard / H. Geue (Hg.): Theorie der Ordnungen – Lehren für das 21. Jahrhundert, Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, Bd. 60, Stuttgart / Jena / New York, S. 335 – 369.

Wentzel, D. (2003): Wirtschaftliche Entwicklung und Selbstregulierung, in: T. Eger (Hg.): Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Berlin, S. 91 – 124.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institutionelle Lebenszyklen im chinesischen Transformationsprozess

Aufstieg und Fall der Township Village Enterprises

Von Markus Taube, Duisburg

A. Einleitung

Während des vergangenen Vierteljahrhunderts hat die VR China einen Prozess radikalen institutionellen Wandels durchlaufen, in dessen Zuge der bestehende zentralverwaltungswirtschaftliche Ordnungsrahmen in einen (netzwerkorientierten) marktwirtschaftlichen überführt worden ist. Dieser Transformationsprozess erscheint im Rückblick als außerordentlich geglückt. Im Gegensatz zu den Transformationsländern in Osteuropa und der ehemaligen UdSSR hat die VR China nicht nur eine Transformationsrezession erfolgreich vermeiden können, sondern im Gegenteil eine Ausweitung der volkswirtschaftlichen Leistungserbringung erreicht, die in ihrer Dynamik alle „Wirtschaftswunder" der jüngeren Geschichte in Schatten stellt (*Goldman Sachs* 2005, *Prasad / Rajan* 2006).

Festzuhalten ist in diesem Kontext, dass dieser – erfolgreiche – Transformationsprozess keinesfalls auf der Grundlage eines ex ante ausgearbeiteten Masterplans vonstatten ging (*World Bank* 1992). Im Gegenteil, in der Frühphase dieses Prozesses bestand seitens der politischen Führung nicht im Geringsten die Absicht, die bestehende Zentralverwaltungswirtschaft in eine Marktwirtschaft zu überführen. Die bestehende Ordnung sollte lediglich durch den partiellen Einbau von markorientierten Institutionen in ihrer (an Outputgrößen gemessenen) Leistungsfähigkeit gestärkt werden (*Bell et al.* 1993, *Qian* 2000). Aus diesem originären Impuls entwickelte sich im Verlauf der Jahre dann eine Dynamik institutionellen Wandels, die ihre Initiatoren letztlich mit sich riss. Die Entstehung eines als „marktwirtschaftlich" zu klassifizierenden Satzes von zu einander komplementären Institutionen ist von daher nicht das Ergebnis eines zentralstaatlich exekutierten Planes oder gar top-down orchestrierten „big bang" gewesen, in dem mit einem Schlag das bestehende System „zentralverwaltungswirtschaftlicher" Institutionen mit einem neuen in sich geschlossenen Satz von Institutionen ausgetauscht wurde. Vielmehr bildete die durch dezentrales Unternehmertum angestoßene kontinuierliche Bottom-up-Innovation der der Volkswirtschaft zugrunde liegenden institutionellen Arrangements die entscheidende Triebkraft.[1] Die chinesische „Markt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaft“ ist von daher über ein Vierteljahrhundert hinweg langsam gewachsen und das Ergebnis einer längeren Abfolge von „Hybridordnungen“. Zentrales Charakteristikum dieses Prozesses war ein kontinuierliches Entstehen und Verschwinden spezifischer Institutionen, die jeweils in einem bestimmten Stadium des Transformationsprozesses eine Ordnung schaffende Funktion erfüllt haben. Die Lebensdauer dieser Institutionen und die Frequenz ihrer Substitution durch innovative Koordinationsmechanismen waren dabei über die verschiedenen Teilbereiche der Wirtschaftsordnung hinweg sehr unterschiedlich.

Dieses Phänomen „institutioneller Lebenszyklen“ (*Schramm / Taube* 2005, *Greif* 2006) im Rahmen des chinesischen Transformationsprozesses steht im Zentrum des vorliegenden Beitrags. Die zentralen Fragestellungen sind dabei die Folgenden:

1. Welche Kräfte haben auf das Anheben neuer institutioneller Lebenszyklen hingewirkt, d. h. zur Ausbildung institutioneller Innovationen geführt?
2. Welche Parameter haben schließlich zum Niedergang spezifischer institutioneller Koordinationsmechanismen geführt?
3. Welche Faktoren haben die Länge der institutionellen Lebenszyklen – oder aus einer anderen Perspektive: die Frequenz institutionellen Wandels – determiniert?

Im folgenden Abschnitt B. wird das Phänomen „institutioneller Lebenszyklen“ zunächst aus einer allgemeinen Perspektive vorgestellt und in seiner Bedingtheit durch die Nachfrage und das Angebot von Institutionen veranschaulicht, bevor dann in Abschnitt C. eine Übertragung auf den konkreten Fall der VR China erfolgt. Dabei fokussiert der vorliegende Beitrag schließlich auf das Phänomen der *township village enterprises* (TVE)[2] und der diesen zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen. Gegenstand der Diskussion sind somit alle jene in den ländlichen Regionen Chinas angesiedelten Unternehmungen, die zum einen ihren Tätigkeitsschwerpunkt nicht im Agrarsektor, sondern in den Bereichen Industrie bzw. Dienstleistungen haben / hatten, und zum anderen von ihrer Unternehmensverfassung bzw. der Praxis ihrer Unternehmensführung her nur eine unscharfe Trennung zwischen betrieblicher Unternehmensführung und der lokalen politischen Führung aufweisen / aufwiesen. Der TVE-Sektor hat seine Wurzeln in kleinen dienstleistungsorientierten Werkstätten der Volkskommunen, die während der 1960er und 1970er Jahre die zentrale politisch-administrative wie auch ökonomische Organisationseinheit in den ländlichen Regionen Chinas darstellten. Mit dem Beginn der Reform- und Öffnungsperiode erlebten diese Werkstätten einen

---

[1] Es wird hier die Position vertreten, dass die durch hoheitliche Träger zu bewerkstelligende Setzung formaler institutioneller Regelungen (Gesetze, Bestimmungen, etc.) im chinesischen Transformationsprozess i. d. R. einem dezentral artikulierten Ordnungsbedürfnis und der Ausbildung informeller Koordinationsmechanismen nachfolgte und weniger pro-aktiv neue Ordnungsstrukturen eingeführt hat.

[2] *„Xiangzhen qiye“*. Es wird im Weiteren auf eine deutsche Übersetzung verzichtet und stattdessen der in der Literatur übliche englische Begriff verwendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

explosionsartigen Aufschwung und konstituierten sich als eine innovative Unternehmensform in der chinesischen Volkswirtschaft. Im Zuge ihrer Weiterentwicklung erlebte der TVE-Sektor zur Mitte bzw. zweiten Hälfte der 1990er Jahre seinen Höhepunkt. Heute sind diese Unternehmungen aber fast vollständig in einem privatwirtschaftlich organisierten Unternehmenssektor aufgegangen. Im Zuge dieses Meta-Lebenszyklus haben die diesem Unternehmenstypus zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen und Corporate-governance-Verfassungen eine Abfolge von Abwandlungen und Metamorphosen erfahren, mittels derer jeweils zeitpunktbezogen spezifische institutionelle Bedarfe gedeckt wurden. Der TVE-Sektor bietet von daher ausgezeichnetes Anschauungsmaterial für den Aufstieg und Niedergang von Institutionen im Kontext des chinesischen Transformationsprozesses. Abschnitt D. schließt die Diskussion resümierend ab.

B. Institutionelle Lebenszyklen – Angebot an und Nachfrage nach Institutionen

Das hier am Fall der VR China herausgestellte Phänomen stellt keine grundsätzliche chinesische Besonderheit dar. Die kontinuierliche Abfolge des Entstehens und Verschwindens spezifischer Institutionen ist letztlich eine zwingende Notwendigkeit, insofern die innerhalb einer Wirtschaftsgemeinschaft zu lösenden Koordinationsprobleme keineswegs statisch, sondern einem beständigen Wandel unterworfen sind (*Lin* 1989). Dieser auf den verschiedensten Ebenen von Wirtschaft und Gesellschaft permanent auftretende – latente – Bedarf an neuen bzw. veränderten Institutionen kann durch eine Vielzahl von Faktoren hervorgerufen sein. So können technische Innovationen genauso wie ökonomische und politische Entwicklungen die relative Transaktionskostenbelastung von Geschäftsmodellen und Institutionen radikal verändern. Aber auch Veränderungen auf der Ebene gesamtgesellschaftlicher Präferenzen und religiös / ideologischer Überzeugungen (*shared mental maps; Denzau / North* 1994, *Aoki* 2001) können die relative Eignung spezifischer institutioneller Lösungen massiv beeinflussen bzw. die Relevanz eines Koordinationsproblems und der zu seiner Lösung entstandenen Institutionen insgesamt in Frage stellen. Des Weiteren ist zu beachten, dass im Kontext reputationsbasierter Institutionen endogene Prozesse ablaufen können, die die Koordinationsleistung einer spezifischen Institution unterminieren und Bedarf nach neuen institutionellen Lösungen schaffen können (*Greif* 2006).

Eine derart über die Nachfrageseite her konstatierte Notwendigkeit oder Wünschbarkeit institutioneller Innovation allein kann allerdings nicht erklären, wie eine solche tatsächlich zustande kommt. Um der Falle einer Evolutionstheorie Lamarck'schen Typs zu entkommen, gilt es, auch die auf der Angebotsseite wirkenden Kräfte zu betrachten: Institutionelle Innovation benötigt Unternehmer, die bereit sind, Ressourcen in risikobehaftete Verwendungszwecke zu investieren (*Schramm / Taube* 2005). Die Problematisierung institutionellen Wandels ist somit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

letztlich auch immer eine Auseinandersetzung mit dem Thema „institution building“ (*Krug / Hendrischke* 2006b). Es gilt von daher also auch zu klären, welche Faktoren auf das unternehmerische Innovationsverhalten einwirken und wodurch sich die Intensität institutionellen Angebotsverhaltens in einer Wirtschaftsgemeinschaft insgesamt bestimmt (*North* 2005).

Im Folgenden soll vor diesem Hintergrund in Abschnitt B.I. zunächst die Nachfrageseite näher betrachtet und versucht werden, den auf bestehenden Institutionen lastenden Wandlungsdruck näher zu definieren. Im Anschluss wird dann in Abschnitt B.II. die Angebotsseite, also der institutionelle Unternehmer und das diesen beeinflussende Rahmenwerk, näher betrachtet. In Abschnitt B.III. werden diese beiden Diskussionsstränge dann über die Konzeption institutioneller Lebenszyklen zusammengeführt.

I. Parameter der Nachfrage nach institutioneller Innovation

Ausgangspunkt für die Diskussion der den auf Institutionen lastenden Wandlungsdruck determinierenden Parameter sei der funktionalistische Ansatz, demgemäß die Wahl eines institutionellen Arrangements auf das Maximierungskalkül zumindest eingeschränkt rational handelnder Akteure zurückgeführt wird. Aus dieser Perspektive ist davon auszugehen, dass institutioneller Wandlungsdruck aufgebaut (und auch in institutionelle Innovationen umgesetzt) wird, wenn immer der Nutzen aus einem neuen institutionellen Arrangement größer ist als die Summe aller Umstellungskosten (inklusive Opportunitätskosten). Genauer: Die Akteure werden sich für einen neuen Koordinationsmechanismus entscheiden, wenn der durch die Reorganisation der ökonomischen Interaktion erzielte Ertrag den durch Beibehaltung der alten Institution zu erwirtschaftenden Ertrag übersteigt und zudem die im Zuge der Neuordnung anfallenden Umstellungskosten voll kompensiert (*Demsetz* 1967, *North* 1981, 1990, *North / Wallis* 1994). In den Worten Cheungs: „. . .the choice of an institution can be explained if we can show that, in the light of all relevant constraints, it is the least costly option. In turn, institutional change can be predicted if some of those relevant constraints are shown to be changing in an identifiable direction“ (*Cheung* 1982, S. 34).

Der Wandlungsdruck, dem eine Institution unterliegt, ergibt sich aus dieser Perspektive also daraus,

– zu welchem Grade sie das Koordinationsbedürfnis ‚technisch’ befriedigen kann, also einem bestimmten funktionalen Leistungsprofil entspricht, und
– in welchem Maße sie hierfür Ressourcen verzehrt, die dem übrigen Wirtschaftsprozess entzogen werden, wie hoch mithin die Transaktionskostenbelastung durch die Institution (relativ zu alternativen institutionellen Lösungen) ist.

Diesem funktionalistisch hergeleiteten Automatismus ist allerdings entgegenzuhalten, dass es trotz technischer oder transaktionskostenbedingter Suboptimali-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

täten und Ineffizienzen zu großen Beharrungstendenzen bestehender institutioneller Arrangements kommen kann. *David* (1985) hat erstmals auf den Topos der Pfadabhängigkeit hingewiesen und gezeigt, dass die – in der funktionalistischen Perspektive zwar durchaus beachteten aber in ihrer Dimension unterschätzten – Umstellungskosten leicht prohibitive Größenordnungen annehmen können und von daher die Einführung leistungsstärkerer Institutionen blockieren können. *Olson* (1971) zeigt, dass ineffiziente Institutionen über einen langen Zeitraum hinweg „überleben" können, da potenzielle Gewinner institutionellen Wandels sich nicht zu organisieren vermögen und letztlich am Problem der „collective action" scheitern. *Acemoglu / Robinson* (2000) und *Acemoglu* (2006) legen dar, wie politische Eliten bewusst die Ablösung ineffizienter Institutionen verhindern, um ihre bevorzugte Einkommenssituation und ihren Herrschaftsanspruch zu bewahren. *Granovetter* (1985) u. a. schließlich betonen die Bedeutung der sozialen Einbindung („social embeddedness") einer (ökonomischen) Institution in das gesamtgesellschaftliche Gefüge. Grundsätzlich, so stellen sie fest, gilt, dass je stärker eine Institution auch einen sozialen Koordinationsanspruch erfüllt und sie Teil eines übergeordneten Normen- und Wertekodex ist, desto geringer ist der Wandlungsdruck, den ein streng ökonomisches Effizienzkalkül auf sie ausüben kann (*Granovetter* 1985, *Uzzi* 1996).

Werden diese Faktoren mit aufgegriffen, so kann der Wandlungsdruck, der auf einer spezifischen Institution bzw. dem gesamten institutionellen Gefüge lastet, demnach zunächst verstanden werden als Funktion

– ihrer technischen Eignung,
– der ihr eigenen (relativen) Transaktionskostenintensität,
– der Organisationsfähigkeit potenzieller Nutznießer institutionellen Wandels,
– der Interessenslage und Macht politischer Eliten,
– ihrer sozialen Einbettung in das gesamtgesellschaftliche Gefüge.

In der Empirie zeigt sich nun, dass die Intensität des derart definierten Wandlungsdrucks entweder über verschiedene Typen von Institutionen hinweg sehr unterschiedlich ausgeprägt ist oder aber die Beharrungskraft verschiedener Typen von Institutionen gegen einen derartigen Wandlungsdruck stark variiert. *Roland* (2004) spricht in diesem Kontext von „fast-moving" bzw. „slow-moving institutions". Soziale Normen und Werte, Kultur gelten hier als Beispiele für sich nur langsam, aber kontinuierlich verändernde Institutionen, während politische Institutionen und insbesondere solche, die durch einen hoheitlichen Akt herbeigeführt werden können, zur Kategorie der sich schnell und diskontinuierlich verändernden Institutionen gezählt werden.

Lachmann (1963) hat demgegenüber das Begriffspaar der „äußeren" und „inneren" Institutionen geprägt. In diesem Verständnis konstituieren die äußeren Institutionen den notwendigen Rahmen ökonomischen Handelns und sind zunächst von den einzelnen Akteuren nur schwer zu beeinflussen, da sie häufig eng mit dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesellschaftlichen Rahmenwerk verwoben sind. Lachmann hat hier also den Topos der social embeddedness ebenfalls bereits adressiert. Allerdings umfassen diese äußeren Institutionen offensichtlich sowohl slow-moving als auch fast-moving institutions im Sinne Rolands. Die inneren Institutionen hingegen wären als fast-moving zu klassifizieren. Sie werden bei Lachmann erst durch das Handeln der Akteure geschaffen und rechtfertigen sich hauptsächlich auf Basis einzelwirtschaftlicher Effizienzüberlegungen. Hier steht Lachmann dicht zu dem funktionalistischen Argumentationsstrang: „[Innere Institutionen] entstehen, um den Erfordernissen des Marktes zu genügen, üben eine Funktion aus und wandeln sich mit den sich wandelnden Erfordernissen. Wenn sie keinem solchen Erfordernis mehr entsprechen, und den diese Funktion Ausübenden kein Einkommen mehr bringen, verschwinden sie von der Bildfläche. Ihre Entstehung, Wandlung und ihr Dahinsinken stellen also Anpassungserscheinungen dar“ (*Lachmann* 1963, S. 67).

Insgesamt können alle hier thematisierten Typen von Institutionen formeller wie auch informeller Natur sein. Gerade auf Ebene der slow-moving und der äußeren Institutionen werden sich kodifizierte Normen ebenso finden wie informelle Arrangements, die stark durch die jeweilige soziale und kulturelle Disposition der Akteure geprägt sind.

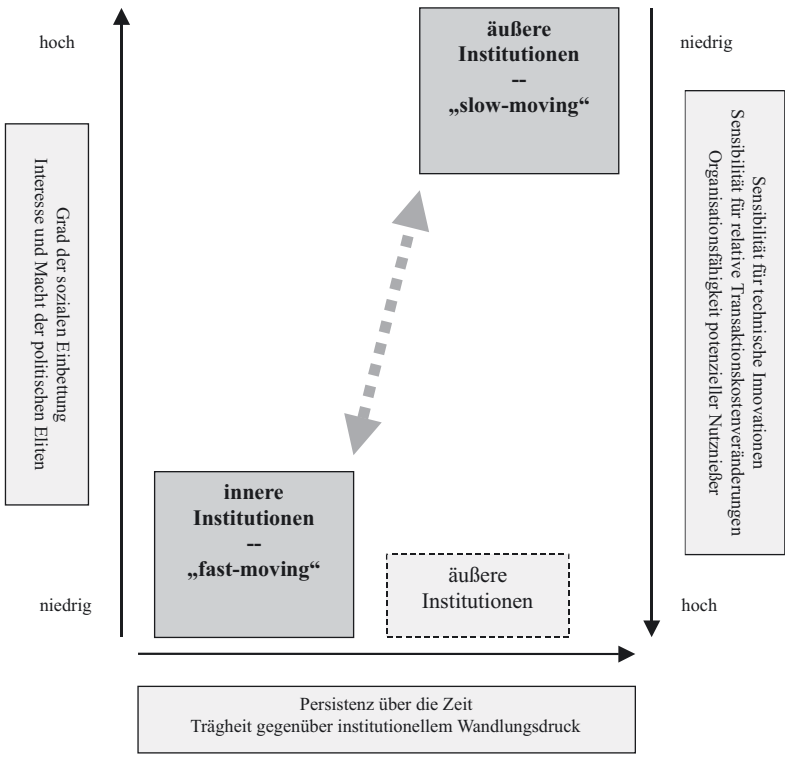
Abbildung 1 versucht, die Trägheit gegebener (Typen von) Institutionen gegenüber sich aufbauendem Wandlungsdruck, also ihre grundsätzliche Persistenz über die Zeit hinweg, in einen Zusammenhang mit den oben identifizierten grundlegenden Parametern institutionellen Wandels zu stellen. Die verschiedenen Typen von Institutionen und ihre konkreten Ausprägungen werden dabei in einem Kontinuum dargestellt, um zu verdeutlichen, dass das gesamtgesellschaftliche Institutionengefüge letztlich außerordentlich vielschichtig ist und nicht mit einer einfachen bipolaren Struktur erklärt werden kann.

Im Allgemeinen scheint es, als ob eine gegebene Institution eine umso höhere Wahrscheinlichkeit besitzt, für einen längeren Zeitraum Koordinationsfunktionen zu übernehmen, desto stärker sie in dem gesamtgesellschaftlichen Werte- und Normensystem integriert ist (social embeddedness), desto größer die Macht der herrschenden Elite ist, institutionelle Entwicklungen zu unterdrücken, die andere Gesellschaftsgruppen relativ besser stellen würden, und desto geringer ausgeprägt die Organisationsfähigkeit potenzieller Nutznießer institutioneller Veränderung ist. Gleichzeitig weisen „träge“ Institutionen i. d. R. eine geringe Sensibilität für technologische Innovationen und Veränderungen der relativen Transaktionskostenbelastung auf. In der vorgestellten Klassifikation würde dieses Profil in erster Linie die slow-moving sowie den größeren Teil der äußeren Institutionen im Sinne Lachmanns betreffen.

Die relativ geringe intertemporale Persistenz der fast-moving und inneren Institutionen steht demgegenüber im Zusammenhang mit einer hohen Sensibilität für technologische Innovationen und sich verschiebende Transaktionskostenrelationen sowie einem hohen Grad der Organisationsfähigkeit betroffener gesellschaftlicher Gruppen. Im Gegenzug sind hier die soziale Einbettung und die Macht bzw. das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Interesse der herrschenden Elite, institutionellen Wandel zu verhindern, nur schwach ausgeprägt. Bestimmte äußere Institutionen, die auf einem hoheitlichen Schöpfungsakt basieren, können ebenfalls in diese Kategorie fallen (z. B. spezifische Gesetzeswerke, nicht aber verfasssungsrechtliche Normen).



Eigene Darstellung.

Abbildung 1: Parameter institutionellen Wandels (Nachfrageseite)

II. Unternehmer und das Angebot an institutionellen Innovationen

Komplementär zur Diskussion der Kräfte, die auf der Nachfrageseite den Wandel bzw. die Persistenz von Institutionen beeinflussen, gilt es im Folgenden der Frage nachzugehen, welche Faktoren das Angebot an institutionellen Innovationen determinieren. Das Augenmerk der Diskussion liegt dabei nicht auf der hoheitlichen, Top-down-Einsetzung neuer Institutionen, sondern vielmehr auf der sich innerhalb von Gesellschaft und Wirtschaft bahnbrechenden unternehmerischen Findigkeit (*Kirzner* 1985). Dementsprechend wird auch die Fragestellung, ob bestimmte Insti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tutionen zur Verfolgung von Zwecken eingeführt werden, die als „predatory“ oder aber „developmental“ (*Evans* 1989) zu klassifizieren sind, weitgehend ausgeblendet. Die hier im Zentrum der Betrachtung stehende institutionelle Innovation erfolgt eben nicht aus einer Position (weitgehend unbeschränkter) hoheitlicher Macht, sondern wird aus dem Kontext eines Handlungsoptionen einschränkenden, mehr oder minder wettbewerblich organisierten Umfelds heraus vorgetragen.

Unter dieser Maßgabe ist davon auszugehen, dass eine in erster Linie aus ökonomisch begründeten Motiven heraus begrenzt rational agierende Unternehmerpersönlichkeit ihr Angebot an institutionellen Innovationen in erster Linie nach folgenden Parametern ausrichten wird. Die Intensität des Angebotsverhaltens wird dabei positiv angeregt durch:

– eine geringe Komplexität der technologisch-organisatorischen Umsetzbarkeit einer gegebenen institutionellen Neuerung;
– eine als hoch eingeschätzte Differenz des Transaktionskostenverzehrs zwischen der hergebrachten und der neuen Institution, d. h. der Erwartungshaltung bezüglich des absoluten Umfangs des zu erschließenden, gegenwärtig brachliegenden und nicht umgesetzten Transaktionspotenzials;
– die Verfügbarkeit von Sozialkapitalstrukturen, Netzwerken etc., die genutzt werden können, um eine individuelle Nutznießung von im Rahmen der Bereitstellung bzw. Nutzung der neuen institutionellen Lösung realisierten materiellen Gewinne bzw. Macht zu gewährleisten (*Ostrom* 1990);
– das Wissen um die Existenz von „shared mental maps“, die nicht im Widerspruch zu der neuen institutionellen Lösung stehen und nicht die Annahme und Verbreitung derselben in der Gesellschaft blockieren.

Eine das Angebotsverhalten dämpfende Wirkung haben demgegenüber:

– die Höhe der (erwarteten) Kosten der Einführung einer institutionellen Institution und der Umfang des (erwarteten) Zeitbedarfs der Einführung einer neuen institutionellen Lösung, d. h. dem Zeitpunkt des ersten aus dieser resultierenden positiven Einkommensstroms (*Schramm / Taube* 2005);
– ein in dem polit-ökonomischen System herrschender hoher Grad an prozeduraler Unsicherheit (*Williamson* 1993, *Krug / Polos* 2004), der es dem Unternehmer erschwert einzuschätzen, inwiefern seine Innovation auf politischen bzw. administrativ-bürokratischen Widerstand treffen wird.

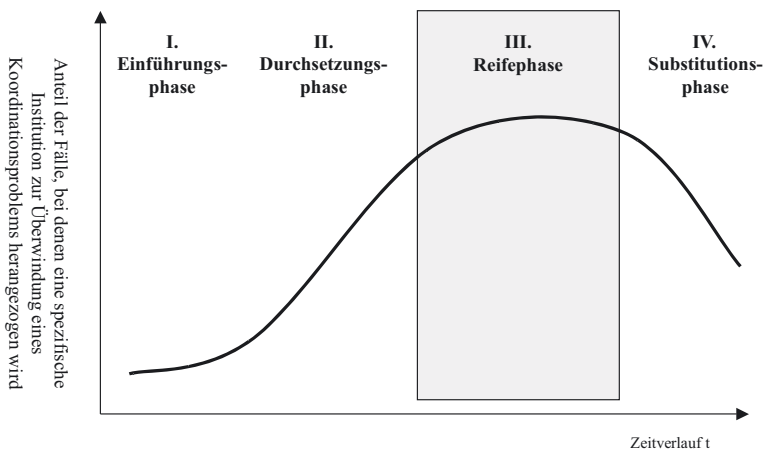
Grundsätzlich kann somit argumentiert werden, dass unternehmerische Aktivität zum einen durch ökonomische Parameter determiniert wird: Inwiefern ist es dem Unternehmer möglich, einen gegebenen Transaktionskostenpegel zu senken und somit brachliegendes Transaktionspotenzial zu aktivieren (*Kirzner* 1985, *Wegehenkel* 1980, 1981)?! Zum anderen ist die unternehmerische Innovationstätigkeit zwangsweise auf Neuerungen beschränkt, die ein Mindestmaß an Kompatibilität mit dem herrschenden ideologischen Dogma aufweisen. Dezentrales Unternehmertum wird durch den politischen Sektor in Schranken gewiesen (*Krug* 2006). Auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden Ebenen ist es dem Unternehmer allerdings möglich, je nach den ihm zugängigen Sozialkapitalstrukturen, formal gesetzte Grenzen zu überschreiten und seinen faktischen Freiraum auszuweiten.

III. Institutionelle Lebenszyklen

Auf der Grundlage der vorangehenden Ausführungen und in Analogie zum Lebenszyklus von Gütern ist es letztlich möglich, auch für Institutionen einen idealtypischen Lebenszyklus aufzuzeigen. In dieser idealtypischen Form ist der institutionelle Lebenszyklus dadurch charakterisiert, dass eine institutionelle Innovation eingeführt wird, sich durchsetzt und im weiteren Verlauf zur Koordination eines immer größeren Anteils der mit einem spezifischen Koordinationsproblem konfrontierten Transaktionen herangezogen wird. Im Verlauf der Zeit jedoch wird sie aufgrund mangelnder Anpassung(sfähigkeit) an neue Entwicklungen und Anforderungen ihre Koordinationskraft zunehmend verlieren. Letztlich wird sie angesichts zunehmendem Wandlungsdrucks und wachsender Neigung institutioneller Unternehmer, in alternative innovative Lösungen zu investieren, durch eine institutionelle Innovation abgelöst werden. Abbildung 2 zeigt den idealtypischen Verlauf eines solchen institutionellen Lebenszyklus.



Eigene Darstellung.

Abbildung 2: Idealverlauf des Institutionellen Lebenszyklus

Abbildung 2 beschreibt das Ausmaß, in dem eine spezifische Institution zur Lösung eines gegebenen Koordinationsproblems herangezogen wird („tatsächliche Koordinationsleistung"). Dabei werden grundsätzlich vier Phasen unterschieden:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einführungsphase (I.)

In Anbetracht hinreichenden Wandlungsdrucks oder aber der Entstehung eines neuerlichen Koordinationsproblems bei gleichzeitig gegebenem unternehmerischen Angebot an innovativen institutionellen Lösungen kommt es zur Einführung einer institutionellen Innovation. Die neue Institution wird als grundsätzliche Lösungsmöglichkeit erkannt und zur Koordination einer wachsenden Zahl von Transaktionen genutzt. In dieser Phase kommt es zu kleineren Modifikationen der institutionellen Gestalt und Anpassung an die nachfrageseitigen Bedarfsstrukturen.

Durchsetzungsphase (II.)

Die neue Institution setzt sich auf breiter Front durch. Die Anzahl der von der Implementierung der neuen Institution profitierenden Akteure (Nutzer) erreicht einen kritischen Schwellenwert, von dem aus selbstverstärkende Effekte die weitere Verbreitung forcieren (positive Netzwerkeffekte, shared mental maps etc.; *Rogers* 1995). Ein schnell wachsender Anteil der zuvor nur unter Inkaufnahme vergleichsweise hoher Transaktionskosten realisierten Transaktionen bzw. des aufgrund prohibitiv hoher Kosten zuvor brachliegenden Transaktionspotenzials wird nun unter Inanspruchnahme des neuen Koordinationsmechanismus realisiert. Etwaige prozedurale Unsicherheiten sind aufgedeckt und einer zumindest funktionell hinreichenden Lösung zugeführt.

Reifephase (III.)

Die institutionelle Innovation hat sich etabliert und wird maßgeblich zur Lösung eines gegebenen Koordinationsproblems herangezogen. In dieser Phase können informelle institutionelle Lösungsmuster in den Kanon des formalen Institutionengefüges aufgenommen und somit vom Staat sanktioniert werden. Institutionen mit lediglich lokaler Ausbreitung können in Wettbewerb mit anderen lokal begrenzt implementierten institutionellen Lösungen treten. Es besteht die Möglichkeit der Erhebung einer lokalen Institution zu einer einheitlich auf nationaler Ebene implementierten Institution.

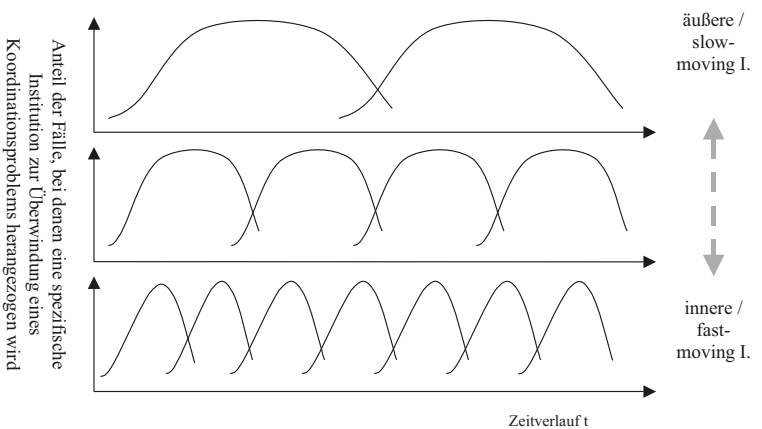
Substitutionsphase (IV.)

Es manifestiert sich zunehmender Wandlungsdruck. Die Institution ist dem sich weiterentwickelnden Bedarf an Koordinationsleistung immer weniger gewachsen. Grundlegende institutionelle Weiterentwicklungen und neue Innovationen ziehen einen zunehmenden Anteil des Transaktionsvolumens an sich und bewirken einen massiven Bedeutungsverlust der ursprünglichen Institution. Die ursprüngliche institutionelle Innovation wird durch neue innovative Koordinationsmechanismen verdrängt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Konzeption eines idealtypischen institutionellen Lebenszyklus basiert letztlich auf dem Verständnis, dass sich der institutionelle Aufbau von Gesellschaft und Wirtschaft in einem permanenten Veränderungsprozess befindet. Es können allenfalls temporäre Gleichgewichte erreicht werden, in denen die Leistungsfähigkeit eines bestehenden institutionellen Arrangements, seine trägheitsbedingte Beharrungskraft und das unternehmerische Angebot an alternativen Lösungen sich die Waage halten. Grundsätzlich aber ist keine Institution für die Ewigkeit geschaffen und muss sich einem fortwährenden Eignungstest unterwerfen.

In Kombination mit den in Abbildung 1 dargestellten Zusammenhängen von auf institutionellen Wandel hinwirkenden (nachfrageseitigen) Parametern und der zeitlichen Persistenz von Institutionen ergibt sich aus diesen Überlegungen die Einsicht, dass (losgelöst von zeitpunktbezogenen Einflussfaktoren) die verschiedenen Typen von Institutionen sich durch eine grundsätzlich unterschiedliche Länge ihrer Lebenszyklen auszeichnen. Das heißt gleichzeitig, dass die Frequenz institutionellen Wandels über das Spektrum von inneren bzw. fast-moving Institutionen zu den äußeren bzw. slow-moving Institutionen hin abnimmt (vgl. Abbildung 3).



Eigene Darstellung.

Abbildung 3: Frequenz institutionellen Wandels und Länge institutioneller Lebenszyklen

Aus dieser unterschiedlichen Frequenz institutionellen Wandels und dem Verständnis, dass alle Elemente einer Wirtschaftsordnung in einer engen Beziehung zueinander stehen und sich gegenseitig bedingen (*Fischer / Gelb* 1991), folgt, dass hier ein endogen destabilisierendes – positiv formuliert: dynamisierendes – Charakteristikum real existierender Ordnungssysteme angesprochen ist. Insofern die Institutionen unterschiedlicher Ebenen und Typen in einem interdependenten Verhältnis zueinander stehen, muss jede Innovation (Veränderung) auf einer Ebene Implikationen auf die „Passung“ und Leistungsfähigkeit anderer Ordnungselemente sowie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des institutionellen Gesamtgefüges haben. Dies kann einen positiven Effekt auf die an Outputgrößen gemessene Leistungserbringung einer Volkswirtschaft haben, insofern der bestehende Satz von Institutionen eine Innovation „stützen“ und stabilisieren kann. Gleichermaßen muss aber die Koordinationsleistung des institutionellen Gesamtsystems (und damit sein Output) einbrechen, wenn aufgrund asymmetrischer Veränderungsdynamik ein Mindestmaß an inter-institutioneller „Passung“ unterschritten wird.

Institutioneller Wandel stellt sich aus dieser Perspektive letztlich als ein Zusammenspiel der sich schnell bzw. langsam verändernden Institutionen dar: „Slow-moving institutions are by definition good candidates to influence fast-moving institutions, since the former may change little at a time when the latter is changing dramatically. On the other hand, for this perspective to make sense, slow-moving institutions must also change continuously, so as to produce inconsistencies with fast-moving institutions and thereby create pressures for change“ (*Roland* 2004, S. 118).

Im Folgenden sollen die hier auf einer allgemeinen Ebene dargestellten Zusammenhänge nun am konkreten Beispiel des chinesischen Transformationsprozesses verdeutlicht werden.

C. Aufstieg und Fall von Institutionen im chinesischen Transformationsprozess

Der Aufstieg und Fall von Institutionen, d. h. institutioneller Wandel, folgt in China grundsätzlich den gleichen Zusammenhängen wie in anderen Gesellschaften bzw. Wirtschaftsgemeinschaften. Eine Betrachtung der Entwicklungen in China bietet sich allerdings insofern an, als hier innerhalb vergleichsweise kurzer Zeit eine umfassende Umgestaltung erfolgt ist und es somit möglich wird, die Abfolge und einzelnen Phasen institutioneller Lebenszyklen gleichsam im „Zeitraffer“ zu beobachten. Hervorzuheben ist zudem der Tatbestand des Fehlens eines top-down exekutierten Masterplans ordnungspolitischer Umgestaltung. Chinas moderne Wirtschaftsordnung ist in erster Linie das Ergebnis eines mehr oder minder spontanen Prozesses, bei dem auf dezentraler Ebene artikuliertes Nachfrage- und Angebotsverhalten die entscheidende gestaltende Funktion erfüllt hat.

Die anschließenden Ausführungen befassen sich zunächst mit der Ausgangssituation sowie den zentralen Parametern und Bedingtheiten des chinesischen Transformationsprozesses (C.I.), bevor dann in Abschnitt C.II. das Phänomen der TVE und der Evolution ihrer Verfügungsrechtsstrukturen über mehrere Phasen hinweg ausführlicher diskutiert wird. Abschnitt C.III. führt die gewonnenen Erkenntnisse über die Determinanten der dem Wandel des TVE-Sektors zu Grunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen noch einmal systematisch zusammen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

I. Ausgangssituation des chinesischen Transformationsprozesses

Als die politische Elite zum Ende der 1970er Jahre auf drei Jahrzehnte kommunistischer Herrschaft in China zurückschaute, konnte sie keine erfreuliche Bilanz ziehen. Die Einheit des Landes war zwar (mit Ausnahme Taiwans) sichergestellt und China zur Atommacht aufgestiegen, die ökonomischen Fundamente von Staat und Gesellschaft aber waren nicht geeignet, das Land in die Zukunft zu führen. Nachdem bereits mit dem katastrophalen Fehlschlag des „Großen Sprungs nach Vorne" (1958 bis 1959) die Volkswirtschaft nachhaltig geschwächt worden war,[3] war sie anschließend im Rahmen der „3.-Front-Strategie" (1964 bis 1979) in Strukturen überführt worden, die in keiner Weise geeignet waren, die der Volkswirtschaft zur Verfügung stehenden Ressourcen in effizienter Weise einer produktiven Verwendung zuzuführen.[4] Über ein gutes Jahrzehnt hinweg war Chinas Kapitalstock nach Maßgabe eines militärstrategischen Kalküls gebildet worden und hatte Ende der 1970er Jahre schließlich jeglichen Bezug zu den bestehenden gesamtwirtschaftlichen Knappheitsrelationen verloren (*Taube* 2002a). China partizipierte auch nicht an den wohlfahrtsfördernden Effekten der internationalen Arbeitsteilung und war faktisch kein konstituierender Bestandteil der Weltwirtschaft. Die Versorgungslage der chinesischen Bevölkerung hatte sich seit Beginn der 1950er Jahre nicht grundlegend verbessert. Im internationalen Vergleich war Chinas Anteil am globalen Output noch weiter, unter die Werte des Jahres 1952, abgerutscht (*Maddison* 1998).

Als sich nach dem Ableben Mao Zedongs dann auch schnell abzeichnete, dass der von seinem Nachfolger Hua Guofeng eingeleitete neuerliche Versuch, mit einer

---

3 Mittels dieser Kampagne sollte innerhalb kürzester Zeit der Entwicklungsvorsprung der führenden Industrienationen aufgeholt werden. Systemimmanente Informations- und Koordinationsdefizite sowie ideologische Verblendung führten letztlich zu einem Kollaps der Volkswirtschaft, an dessen unmittelbaren Folgen mindestens 30 Millionen Menschen ihr Leben verloren. Siehe hierzu ausführlich *An / Li / Yang* (2001).

4 Während der ersten Hälfte der 1960er Jahre wurde das internationale Umfeld als der VR China gegenüber zunehmend feindlich eingestuft. Durch Grenzstreitigkeiten ausgelöste bewaffnete Auseinandersetzungen mit Indien und der UdSSR, indirekte Drohungen der USA, das chinesische Atombombenprogramm durch einen atomaren Erstschlag zu stoppen, eine eskalierende Verwicklung in den Vietnamkonflikt und nicht zuletzt die Befürchtungen, der auf Taiwan neu erstarkte Bürgerkriegsgegner könne die Schwächung der festlandschinesischen Volkswirtschaft im Zuge des „Großen Sprungs nach Vorne" zu einem militärischen Schlag ausnutzen, ließen die Möglichkeit eines neuen Krieges als sehr wahrscheinlich erscheinen. Mit der „3.-Front-Strategie" sollte daher der traditionellen Konzentration ökonomisch-industrieller Ballungszentren im strategisch ungünstigen und nur schlecht zu verteidigenden Küstenstreifen entgegengewirkt werden. Stattdessen sollte im chinesischen Hinterland eine neue industrielle Basis errichtet werden, die nach einer möglichen Besetzung des Küstenstreifens durch feindliche Truppen einen lang gezogenen Guerillakrieg ermöglichen sollte. Dieses militärstrategische Primat führte zur Bildung eines weder betriebs- noch volkswirtschaftlichen Effizienzerwägungen folgenden Kapitalstocks. Während im Küstenstreifen leistungsfähige Produktionsanlagen und Infrastruktureinrichtungen abgebaut wurden, wurden im Hinterland Fabrikanlagen auf Dutzende von Kilometern entfernte Standorte aufgeteilt und in unzugänglichen Seitentälern und Höhlen versteckt. Für eine detaillierte Analyse dieser Strategie siehe *Naughton* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

investitionsgetriebenen, schwerindustriell ausgerichteten Entwicklungsstrategie die ökonomischen Probleme des Landes zu lösen, zum Scheitern verurteilt war,[5] war der Boden für eine grundlegende Neuausrichtung bereitet. Die entscheidende Abkehr vom bisherigen Entwicklungsmodell erfolgte schließlich mit dem 3. Plenum des Zentralkomitees im Dezember 1978, auf dem die Reformkräfte unter der Führung Deng Xiaopings die Oberhand erlangten und die Prioritätenliste aller politischer Arbeit neu definierten. Mit der Feststellung, dass mittlerweile nicht mehr der Antagonismus zwischen Bourgeoisie und Proletariat den Hauptwiderspruch innerhalb der chinesischen Gesellschaft darstelle, sondern vielmehr das Missverhältnis zwischen der mangelnden Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft und den materiellen Bedürfnissen der Bevölkerung, stieg die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung quasi über Nacht zum Primat aller politischen Arbeit auf. Der Fortführung des Klassenkampfs wurde nur noch sekundäre Bedeutung zugesprochen (*Bell et al.* 1993). Bereitschaft und Befähigung der herrschenden Elite bzw. einzelner Fraktionen derselben, im Sinne *Acemoglu*s (2006) leistungsstarke institutionelle Innovationen innerhalb des ökonomischen Sektors zu unterdrücken, waren somit ausgangs der 1970er Jahre entscheidend reduziert worden.

Ende der 1970er Jahre wurde somit in der VR China auf der Ebene der grundlegenden Herrschaftsideologie der politischen Elite ein radikaler Bruch mit der Vergangenheit vollzogen und begonnen, ein neues konsensuales Werte- und Normensystem zu etablieren. Hiermit wurde letztlich die entscheidende Ablösung von dem bisherigen Entwicklungskontinuum vollzogen und der unternehmerische Freiraum eröffnet, in dem sich der Prozess dynamischen institutionellen Wandels, der sich über das vergangene Vierteljahrhundert in China Bahn gebrochen hat, entfalten konnte. Mit diesem ideologischen „Befreiungsschlag“ und der Aufhebung bislang bestehender Tabus konnte letztlich jedoch nur eine Grundvoraussetzung

[5] Unter der Führung des zum Nachfolger Mao Zedongs gekürten Hua Guofeng kam es zunächst noch nicht zu einer richtungsweisenden Neuorientierung der chinesischen Wirtschaftspolitik. Stattdessen wurde im März 1978 zunächst in der Tradition der vorangehenden Jahre ein neuer „Großer Sprung“ proklamiert, der die chinesische Volkswirtschaft in kürzester Zeit in die Moderne katapultieren sollte. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde zum einen im gleichen Stil wie bei den vorangehenden Kampagnen die staatliche Investitionstätigkeit massiv ausgedehnt. Die Investitionsaufwendungen, die für die 120 in Hua Gofengs Zehn-Jahres-Entwicklungsplan aufgelisteten Schlüsselprojekte insgesamt vorgesehen waren, entsprachen den gesamten Kapitalaufwendungen der vorangehenden 28 Jahre. Dieses vollkommen überambitionierte Programm führte geradezu umgehend zu einer Überbelastung der Volkswirtschaft.

Zum anderen sollte durch die Einfuhr zahlreicher kompletter Industrieanlagen („turn-key-plants“) aus dem Ausland der technologische Entwicklungsstand der Volkswirtschaft nach vorne katapultiert werden. Dieses Unterfangen musste allerdings nach kurzer Zeit wieder abgebrochen werden, da (a) eine exzessive Defizitierung der Handelsbilanz befürchtet wurde, (b) die Verfügbarkeit von Devisen (d. h. internationaler Liquidität) aufgrund unerwartet niedriger Erlöse aus dem Erdölexport eingeschränkt wurde und (c) es offenbar wurde, dass die für die Inbetriebnahme der zu importierenden Industrieanlagen notwendigen komplementären inländischen Investitionen trotz aller Anstrengungen nicht bewältigt werden konnten (*Riskin* 1987, *Cheng* 1982).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für die Entfaltung neuartiger unternehmerischer Aktivität gelegt werden. Andere Faktoren mussten hinzukommen, um diesen Prozess in Gang zu setzen. Vier Parameter waren dabei von besonderer Bedeutung:

1. Der institutionelle Aufbau der Volkswirtschaft war zum Zeitpunkt *x* nicht auf die Maximierung ökonomischer Leistungsparameter ausgerichtet, sondern verfolgte letztere nur im Kontext starker, ideologisch definierter Nebenbedingungen. Er war zudem „technisch" nicht geeignet, die Volkswirtschaft „sinnvoll" in die marktwirtschaftlich organisierte internationale Arbeitsteilung zu integrieren (*Taube* 1997). Das institutionelle Gesamtgerüst war von daher aus dem Blickwinkel einer Maximierung der gesamtgesellschaftlichen materiellen Wohlfahrt grundsätzlich suboptimal konzipiert. Die Volkswirtschaft wies somit einen hohen Transaktionskostenpegel (*Wegehenkel* 1980, 1981) auf, der im Zuge institutioneller Innovation erodiert werden konnte. Erfolgreiches unternehmerisches Agieren konnte damit mit hohen Erlösen rechnen.
2. Der vorhandene institutionelle Rahmen bot hinreichende Freiräume zur Einführung innovativer Konzepte zur horizontalen Ausgestaltung ökonomischer Interaktion. Die chinesischen Planträger haben es nie vermocht, die Produktion und Distribution von mehr als gut 750 Gütern zentral voll durchzuplanen und zu organisieren (*Donnithorne* 1967). Auch im Rahmen einer dominierend zentralverwaltungswirtschaftlichen Organisation des Wirtschaftsgeschehens waren somit immer Freiräume für dezentral organisierte, horizontale Transaktionsbeziehungen. Hier ergaben sich natürliche Andockmöglichkeiten für institutionelle Innovationen.
3. Potenzielle Nutznießer institutioneller Innovationen konnten sich von Anbeginn an in bereits bestehenden – und ausbaufähigen – Netzwerken organisieren. Die Ausrichtung der politischen Arbeit an ökonomischen Zielgrößen gepaart mit der Implementierung starker Anreize für dezentrale Kader, ökonomische Entwicklung zu fördern (*Naughton* 2005), ermöglichte die Bildung von Allianzen zwischen politischen und ökonomischen Unternehmern zum Ziel der Umsetzung innovativer Institutionen und Geschäftsmodellen. Hiermit konnte nicht nur in bestimmten Bereichen das Problem der „collective action" überwunden, sondern über das aufgebaute Sozialkapital auch zugleich eine hinreichende Absicherung formal nur unzureichend spezifizierter – und spezifizierbarer – Verfügungsrechte erreicht werden.
4. Die Dynamik des institutionellen Wandlungsprozesses wurde nicht entscheidend durch das Entstehen einer neuen mächtigen Gruppe von „Reformverlierern" beeinträchtigt. Durch die Implementierung starker Anreizmechanismen (*Naughton* 2005) ist es zumindest in der entscheidenden Startphase bis hinein in die frühen 1990er Jahre gelungen, eine „reform without losers" (*Lau / Qian / Roland* 2000) zu realisieren.

Im Sinne der in Abschnitt B. dargestellten Parameter war somit ausgangs der 1970er Jahre eine Konstellation entstanden, der gemäß nicht nur der auf dem be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehenden institutionellen Gerüst lastende Wandlungsdruck ein exorbitantes Ausmaß angenommen hatte. Auch auf der Angebotsseite waren die Rahmenbedingungen dergestalt, dass unternehmerische Aktivität gefördert und somit eine hohe Intensität institutioneller Innovation erreicht werden konnte.

II. Das Phänomen der Township Village Enterprises

Die Entstehung und Entfaltung der TVE stellt zweifelsohne eine der erfolgreichsten Episoden des chinesischen Transformationsprozesses dar. Quasi aus dem Nichts entstanden, ist über diese Unternehmensform eine zweite industrielle Säule im ländlich geprägten Hinterland Chinas geschaffen worden, die zu ihrer Blütezeit zur Mitte bzw. zweiten Hälfte der 1990er Jahre über die Hälfte des industriellen Bruttoproduktionswertes Chinas und Arbeitsplätze für gut ein Viertel der erwerbstätigen Bevölkerung in den ländlichen Regionen bereitstellte (*Nongyebu xiang-zhen qiye ju* 2003). Zu Beginn des 21. Jahrhundert ist diese Unternehmensform nun aber wieder faktisch vollständig verschwunden und im privaten Unternehmenssektor aufgegangen. Der Lebenszyklus der TVE sowie Aufstieg und Niedergang spezifischer Ausprägungen der zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen werden im Folgenden zunächst im Kontext einer chronologischen Darstellung spezifischer Entwicklungsphasen diskutiert, bevor in Abschnitt C.III. dann abschließend die grundlegenden Entwicklungslinien noch einmal in der Gesamtschau analysiert werden.

1. Ländliche Industriebetriebe in der Vor-Reform-Ära

Der industrielle Sektor war während der Vor-Reform-Ära letztlich eine urbane Angelegenheit und unterlag vergleichsweise strenger (zentralstaatlicher) Kontrolle und Anleitung. Die ländlichen Regionen waren demgegenüber weitestgehend auf die Bereitstellung landwirtschaftlicher Produkte spezialisiert und seit den späten 1950er Jahren in relativ autarken Volkskommunen organisiert. Der Zentralstaat und das zentrale Planungswesen waren hier deutlich weniger präsent. Ein erster Versuch, den industriellen Sektor auch in Chinas ländlichen Regionen zu verankern, erfolgte erstmals im Kontext des „Großen Sprungs nach Vorne“ (1958 bis 1959). Im Einklang mit dem schwerindustriellen Entwicklungsparadigma Mao Zedongs wurden innerhalb der Volkskommunen größere (schwerindustrielle) Betriebe eingerichtet. Diese Episode endete allerdings in einem desaströsen Kollaps der Volkswirtschaft (vgl. Fn. 3), in deren Kontext diese ländlichen Industriebetriebe sich in der Mehrheit wieder auflösten. Erst mit Abschluss der heißen Phase der Kulturrevolution (1966 bis 1969), die in erster Linie die Ordnung in den Städten und damit den industriellen Sektor in Mitleidenschaft gezogen hatte, kam es zu einem neuerlichen Aufleben industrieller Strukturen in den ländlichen Regionen. Vor dem Hintergrund eines daniederliegenden urbanen Industriesektors, der seine Versorgungsfunktionen nicht mehr erfüllen konnte, und gelockerter politischer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorgaben aus Beijing wurden nun erneut auf Ebene der Kommunen bzw. der diese konstituierenden Brigaden Betriebe eingerichtet, die für diese Versorgungsaufgaben erfüllen sollten, die grundsätzlich eher als industriell oder dienstleistungsorientiert zu klassifizieren waren (*Tan* 1998, *He* 2003). Typische Aktivitäten waren z. B. die Instandhaltung und Reparatur von Traktoren, Wasserpumpen, Bewässerungsanlagen, Schmiedearbeiten etc. (*Putterman* 1997, *Chang / McCall / Wang* 2003). Zum Teil waren diese Betriebsstätten bereits zu diesem frühen Zeitpunkt faktisch privat geführt, wurden aber aufgrund fehlender rechtlicher Grundlage und prohibitiv hoher Kosten der Sicherung exklusiver Eigentumsrechte unter dem Mantel der Volkskommune betrieben.

Die Wanxiang Gruppe aus Xiaoshan, Provinz Zhejiang, ist z. B. aus einer derartigen Konstellation hervorgegangen. Das Unternehmen wurde 1969 – inmitten der Wirren der Kulturrevolution – von Lu Guanqiu und drei weiteren Personen mit 4.000 Yuan RMB Startkapital als Schmiede und Reparaturwerkstätte für Fahrräder und landwirtschaftliches Gerät gegründet. Das Unternehmen erbrachte seine Dienstleistungen während dieser Periode quasi ausschließlich für die Volkskommune und ihre Brigaden und wurde damals mangels gangbarer Alternativen als „Ningwei Volkskommune Landwirtschaftsmaschinenwerk“ eingetragen. Eine vertragliche Fixierung der individuellen Kapitaleinlagen sowie des Wertes der von der Volkskommune zur Verfügung gestellten Landnutzungsrechte erfolgte zu diesem Zeitpunkt nicht (*Li* 1998, *Lu* 1997).

Eine ganz ähnliche Genese weist auch die Hengdian Unternehmensgruppe auf (*Taube* 2007). Keimzelle dieser Unternehmung ist die 1974 in der Volkskommune Hengdian (Provinz Zhejiang) von deren Parteisekretär Xu Wenrong gegründete „Kreis Dongyang Seidenfabrik“. Die Gründung dieser Fabrik erfolgte in unmittelbarer Reaktion auf die durch die kulturrevolutionären Kampagnen hervorgerufenen Werksschließungen im staatlichen Unternehmenssektor. Die Volkskommune hatte sich auf die Produktion von Seidenraupen spezialisiert, konnte diese nun jedoch nicht zur Weiterverarbeitung an den staatlichen Unternehmenssektor weiterleiten. Nur durch die Gründung einer eigenen Seidenraupenverarbeitung konnte die Volkskommune letztlich Einkommen und materielle Versorgung ihrer Mitglieder sichern (*Chen* 2002).

Die Eigentumsstrukturen des Unternehmens waren von Anbeginn an hochgradig intransparent. Explizite Eigenkapitaleinlagen wurden von keiner Partei vorgenommen. Den Grundstock der Vermögenswerte des Unternehmens bildete stattdessen ein Darlehen über 50.400 Yuan RMB, das die 39 Brigaden der Volkskommune zur Verfügung stellten,[6] sowie ein Darlehen über 2.000 Yuan RMB, welches die Volkskommune direkt zur Verfügung stellte. Zusätzlich wurde bei der lokalen Kreditkooperative ein Kredit in Höhe von 245.400 Yuan RMB aufgenommen. Diese und alle zu späteren Zeitpunkten aufgenommenen Kredite wurden vollständig zurückgezahlt (*Chen* 2002).

[6] Dies entsprach 2,40 Yuan RMB pro Kommunemitglied.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grundsätzlich geht während dieser Periode die Gründung industriell ausgerichteter Betriebe innerhalb der Strukturen der Volkskommunen offensichtlich in erster Linie auf eine Unterversorgung der ländlichen Regionen durch den urbanen staatlichen Industriesektor zurück. Einzelne Unternehmerpersönlichkeiten mit zumeist ausgezeichneten Beziehungen zum formalen Herrschaftsapparat legten das Fundament für die Gründung industrieller Betriebe innerhalb der bestehenden landwirtschaftlichen Organisationsstrukturen. Ohne einen bedeutsamen Bestand an Sozialkapital innerhalb der Volkskommune und in deren Außenverhältnis wäre es unmöglich gewesen, diese Betriebe zu etablieren. In den frühen 1970er Jahren lockerte sich zudem das politisch Klima etwas auf, als die Zentralregierung den ländlichen Regionen größere Freiheiten zubilligte – in der Hoffnung, hierdurch deren Selbstversorgungskapazität zu steigern und den daniederliegenden staatlichen Unternehmenssektor zu entlasten. Die unternehmerische Initiative traf somit auf ein zumindest stillschweigend akkomodierendes politisches Umfeld. Dessen ungeachtet blieb die prozedurale Unsicherheit während dieser Periode noch extrem hoch. Im Rahmen von ideologischen Richtungsschwenks hätten die neu geschaffenen Unternehmungen (inklusive ihrer Gründer) innerhalb von Tagen wieder von der Bildfläche verschwinden können. Die Evidenz von Unternehmensgründungen bleibt während dieser Periode somit schwach.

Es ist festzuhalten, dass bedingt durch die politisch-ideologischen Rahmenbedingungen der damaligen Zeit eine eindeutige Definition und individuell-exklusive Zuweisung von Verfügungsrechten mit prohibitiv hohen Transaktionskosten belegt war und nicht erfolgte.[7] Ausgangspunkt der Unternehmensentwicklung war von daher in beiden hier vorgestellten Fällen eine in höchstem Maße unklare Verfügungsrechtsstruktur, die dem aus der klassischen Property Rights Theorie hergeleiteten Anspruch an die einem funktions- und wettbewerbsfähigen Unternehmen zugrunde liegende Verfügungsrechtsstruktur in keiner Weise gerecht wurde (*Demsetz* 1967, *Furubotn / Pejovich* 1974). Dessen ungeachtet haben sich die Betriebe keineswegs innerhalb kurzer Zeit wieder aufgelöst. Die Wanxiang Unternehmensgruppe hat sich mittlerweile unter der Führung von Lu Guanqiu zu Chinas drittgrößtem Privatunternehmen weiterentwickelt. Sie ist heute der größte Automobil-

[7] In Anbetracht der oben dargestellten hohen prozeduralen Unsicherheit muss letztlich sogar gefragt werden, was in dieser Periode in erster Linie „wertvoll“ und somit schützenswert war: Ein formaler Eigentumstitel an Unternehmensvermögen bzw. an den in einem Unternehmen generierten Einkommensströmen oder aber vielmehr politisches Kapital, d. h. Wissen um die Strukturen von politischen Entscheidungsfindungsprozessen und Zugang zu solchen, und Sozialkapital im Allgemeinen. Letzteres scheint faktisch werthaltiger gewesen zu sein.

Eine derartige Absicherung kommerzieller Interessen durch politisches Kapital besitzt, wie *Faure* (2006) zeigt, in der chinesischen Gesellschaft tatsächlich eine lange Tradition und musste nicht neu erfunden werden. Im Gegenteil konnte das im TVE-Sektor zum Tragen kommende System der Pflege politischer Beziehungen und Patronage auf über Jahrhunderte hinweg entwickelten Strukturen aufbauen. „[Since the 16th century] [m]erchants sought protection from the state via the lineage’s private connections within the bureaucracy. Political patronage became so common from high to low that it was sought not only from officials but also from eunuchs and from the imperial family“ (*Faure* 2006, S. 20).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zulieferer des Landes und verfügt über Niederlassungen in Europa und Nordamerika.[8] Die Hengdian Unternehmensgruppe umfasst heute mehr als dreißig Unternehmen im In- und Ausland und zählt ebenfalls zu den erfolgreichsten Privatunternehmen des Landes. Ihr Gründer Xu Wenrong selbst gehört zu den reichsten Unternehmern Chinas.

2. Aufstieg im liberalisierten, aber undefinierten Raum: 1978 bis 1983

Die unter der Ägide Deng Xiaopings eingeleitete Reform- und Öffnungsbewegung konzentrierte sich in der Anfangsphase neben einer selektiven Öffnung zum Weltmarkt in erster Linie auf die ländlichen Regionen Chinas. Während die Hauptstoßrichtung der Reformbewegung sich zwar mit dem „Haushaltsverantwortlichkeitssystem“[9] auf die landwirtschaftliche Produktion konzentrierte, erfuhr auch der ländliche Industriesektor eine wichtige Bestätigung. Die in den vorangegangenen Jahren zu verzeichnende politische „Duldung“ industrieller Aktivitäten unter dem Dach der Volkskommunen erlebte mit der Machtübernahme der Reformfraktion um Deng Xiaoping nun eine qualitative Verstärkung: Aus Duldung wurde Anerkennung und explizite Förderung. In einem auf dem richtungweisenden 3. Plenum des Zentralkomitees im Dezember 1978 verabschiedeten „Entschluss des Zentralkomitees zu einigen Fragen der Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung“ wird explizit gefordert, dass die Kommunen- und Brigadeunternehmen bis 1985 ihren Anteil am ländlichen Output auf 50 % ausweiten sollten. Auf diesem Weg sollten sie durch technische Hilfe des staatlichen Industriesektors aus den Städten heraus unterstützt und zusätzlich durch Steuererleichterungen in ihrer Entwicklung gefördert werden (*He* 2003). Die politischen Signale aus Beijing standen somit eindeutig auf „grün“, reduzierten signifikant die prozedurale Unsicherheit und bereiteten somit das Fundament für eine substantielle Intensivierung der ländlichen Industrialisierungsbewegung.

Der in Kommunen- und Brigadeunternehmen erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert verdoppelte sich vor diesem Hintergrund von 33,2 Mrd. Yuan RMB im Jahr 1977 auf 75,4 Mrd. Yuan RMB in 1983. Dabei ist allerdings zu betonen, dass jenseits der politisch-ideologischen Unterstützung „[t]he emergence of

---

[8] Ein Bericht über die aktuelle Entwicklung und strategische Aufstellung des Unternehmens findet sich bei *Gao* (2004).

[9] Im Rahmen des „Haushaltsverantwortlichkeitssystems“ wurde es ländlichen Haushalten gestattet, zuvor kollektiv bestellte Landparzellen nun eigenverantwortlich zu bebauen (unter Erfüllung bestimmter Ernteablieferungsquoten an die Regierung). Innerhalb kurzer Zeit wurde dieses System immer weiter ausgebaut bis schließlich der Großteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche sowie der individuellen Arbeitszeit in eine „privatwirtschaftlich“ eigenverantwortliche Sphäre überführt worden war.

Komplementär zur Einführung des „Haushaltsverantwortlichkeitssystems“ kam es zur Einrichtung von Märkten für eigenverantwortlich produzierte Lebensmittel sowie einer substantiellen Erhöhung der staatlichen Ankaufspreise für quotierte Ablieferungen an den Staat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

TVEs was not designed or guided by the state, even not known to the latter" (*Zou* 2002, S. 8). Die Gründung und erfolgreiche Führung dieser Unternehmen basierte auf (institutionellen) Unternehmern, die innerhalb des politisch-ideologisch geschaffenen Freiraums aktiv wurden. Diese unternehmerischen Aktivitäten erfolgten innerhalb eines Rahmenwerks von institutionellen und gesamtwirtschaftlichen Parametern, die innerhalb der einzelnen Landesregionen keineswegs vollständig identisch waren und somit bereits in der Frühphase der Entwicklung zu einer regionalen Ausdifferenzierung des Modells „TVE" führten (*Oi / Walder* 1999, *Liu* 2001, *Hendrischke* 2003, *Krug / Hendrischke* 2006a, 2006b). Die folgenden Ausführungen stellen von daher zentrale Entwicklungslinien dar, die auf lokaler Ebene vielfältige Variationen erfahren haben. Es werden drei Parameter betrachtet:

1. Anreizstrukturen und Unternehmerpersönlichkeiten;
2. Verfügbarkeit und Zugang zu Produktionsfaktoren;
3. Verfügbarkeit und Zugang zu Absatzkanälen.

Anreizstrukturen und Unternehmerpersönlichkeiten. Während der hier thematisierten Periode und insbesondere zu ihrem Beginn waren industrielle Unternehmungen grundsätzlich eine Aktivität unter dem Dach und unter Kontrolle der Volkskommunen bzw. der in deren Nachfolge stehenden lokalen Gebietskörperschaften. Obwohl der eingangs zitierte „Entschluss des Zentralkomitees zu einigen Fragen der Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung" mit der Sanktionierung des „Systems der persönlichen Verantwortung" bei gleichzeitiger Implementierung eines Quotenablieferungssystems durchaus Freiraum für private Initiativen geschaffen hatte, entstammte der überwiegende Anteil der Industrieunternehmer den lokalen politischen und administrativen Führungseliten (*Zou* 2002). Tatsächlich hatte diese Gruppe auch die stärksten Anreize, sich zu engagieren. Während primär materiell motiviertes Unternehmertum durch die hohen (z. T. prohibitiven) Transaktionskosten einer individuellen Zurechenbarkeit sowie eine noch unzureichende soziale Akzeptanz hoher individueller Einkommen innerhalb der unmittelbaren Lebensgemeinschaft negativ betroffen wurde, konnten Mitglieder der Partei- und Regierungselite individuelle Erfolgsprämien auch in Form von Machtzuwachs und Karriereförderung realisieren.

Verfügbarkeit und Zugang zu Produktionsfaktoren. Arbeitskraft und Boden konnten in den ländlichen Regionen vergleichsweise unproblematisch in neue industrielle Verwendungszwecke überführt werden. Während in Hinblick auf Arbeitskraft ein Überangebot gegeben war, das ohne Ausbringungsverluste im landwirtschaftlichen Sektor genutzt werden konnte, war Land zwar relativ knapp. Aufgrund seiner vergleichsweise unproduktiven Nutzung waren die Opportunitätskosten einer Umwidmung allerdings gering. Durch eine industrielle Nutzung vorhandener Bodenressourcen konnten i. d. R. deutlich höhere Einkommen realisiert werden. Problematisch war hingegen die Verfügbarkeit von Kapital. Zum Ausgang der 1970er Jahre war nicht nur die Kapitalakkumulation der Volkskommunen und die Befähigung privater Haushalte, Ersparnisse zu bilden, kaum ausgeprägt, auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der ländliche Bankensektor war stark unterentwickelt. Der ländliche Industriesektor musste von daher in der Anfangsphase auf knappe Kreditlinien des formalen Bankensektors sowie kaum verfügbare individuelle Darlehen zurückgreifen (vgl. den Fall der Hengdian Unernehmensgruppe oben). Diese Konstellation änderte sich mit dem Erfolg des „Haushaltsverantwortlichkeitssystems" allerdings innerhalb kurzer Zeit. Mit rasch wachsenden Einkommen erhöhte sich die Ersparnisbildung der privaten Haushalte und es kam nicht nur zur Stärkung des formalen Bankensektors. Noch stärker als dieser wuchsen letztlich informelle Kreditgenossenschaften, „Rotating Savings and Credit Associations" u.ä. Institutionen (*Besley / Coate / Loury* 1993, *Tsai* 2002, *Feng* 2004, 2006). Die Verfügbarkeit von Fremdkapital verbesserte sich in dieser Periode faktisch von Jahr zu Jahr. Während der formale Bankensektor dabei nur formal registrierten Kollektivbetrieben und Persönlichkeiten der lokalen politischen Führung zugängig war, bot der informelle Finanzsektor allen – lokal ansässigen – Akteuren die Möglichkeit von Fremdfinanzierungen. Aufgrund der engen sozialen Bindungen innerhalb vergleichsweise kleiner Gemeinden und der durch das *hukou*-System[10] faktisch gegebenen Unmöglichkeit einer (fluchtartigen) Verlagerung des Wohnsitzes waren diese informellen Kreditorganisationen weitestgehend vor opportunistischem Verhalten gefeit und konnten mit einem geringen (variablen) Transaktionskostenniveau operieren (*Ben-Porath* 1980, *Carr / Landa* 1983).

Verfügbarkeit und Zugang zu Absatzkanälen. In der hier thematisierten Frühphase bedienten die ländlichen Industriebetriebe zumeist die lokale Nachfrage. Der Absatzradius beschränkte sich i. d. R. aufgrund lokalen Verwaltungsprotektionismus sowie einer mangelhaften Transportinfrastruktur auf die (ehemaligen) Volkskommunengrenzen. Es bestand somit ein zwar eng beschränkter, aber grundsätzlich „gesicherter" und keinem Konkurrenzdruck ausgesetzter Absatz„markt". Dieser Absatz„markt" und der Zugang zu diesem wurde allerdings grundsätzlich durch lokale Regierungsvertreter kontrolliert (*Tan* 1998).

Im Überblick ergab sich somit ein durchaus günstiges Umfeld für unternehmerische Initiativen und somit die Etablierung innovativer Institutionen sowie industrieller Strukturen in den ländlichen Regionen Chinas. Persönlichkeiten der lokalen politischen Führungselite blieben allerdings mit weitreichenden diskretionären Entscheidungsspielräumen ausgestattet. Angesichts einer Konstellation, der gemäß die Politik entscheidenden Einfluss auf den Erfolg eines Industriebetriebs nehmen konnte, stellten Persönlichkeiten mit engen Verbindungen in die Politik die Mehrzahl der Unternehmer. Ihre Vernetzung im politisch-administrativen Überbau und ihre Erfahrungen in einem halbplangesteuerten, halbmarktorientierten Umfeld statteten sie mit größeren Erfolgsaussichten aus, als rein private Unternehmer ohne entsprechende Vernetzung zum politischen Sektor.

---

[10] Im Rahmen des *hukou*-Systems wird in China bis zum heutigen Tage die freie Wahl des Wohnplatzes eingeschränkt. Während der hier thematisierten Periode hatten Bürger nur am eingetragenen Wohnsitz (*hukou*) Zugang zu staatlichen Sozialleistungen sowie Wohnraum und Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die den ländlichen Industriebetrieben während dieser Periode zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen waren vor diesem Hintergrund kaum transparenter als jene der Vor-Reform-Ära. Unabhängig von den faktisch sowieso sehr hohen Transaktionskosten einer Durchsetzung privater Verfügungsrechte, muss die vorherrschende Intransparenz bzw. Ambiguität aber letztlich als eine grundsätzlich den gegebenen Rahmenbedingungen angepasste und durchaus zielführende Konstellation bewertet werden. Im Kontext politisierter „grauer" Märkte auf der Beschaffungs- und Absatzseite entschied sich der Erfolg einer Unternehmung nicht über die kaufmännische Qualifikation des Managements, sondern vielmehr über die Befähigung, politisches „Kapital" für die Unternehmensziele zu sichern (*Tan* 1998, *Liu* 2001, *Krug/Mehta* 2004). Die „Internalisierung" (*Williamson* 1985) bzw. Kooptierung politischer Akteure im Rahmen unklar spezifizierter Verfügungsrechtsstrukturen erscheint von daher als dominante Strategie, die mit geringen Transaktionskosten zentrale Faktoren einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung sicherte.

3. Durchbruch in den formalen Sektor: 1984 bis 1988

Auf der Basis der Erfahrungen der vorangehenden Jahre erfuhr der ländliche Industriesektor im Jahr 1984 eine entscheidende politische Aufwertung. Nicht nur wurde ihm der Status einer wichtigen Ergänzung des staatlichen (urbanen) Industriesektors zuerkannt, auch eine offene Konkurrenzsituation zwischen diesen beiden Sektoren wurde von Beijing zugelassen und als positiv bewertet (*He* 2003). Noch entscheidender war jedoch die mit der im März 1984 verlautbarten offiziellen Umbenennung von „Kommune- und Brigeadebetrieben" in township village enterprises (TVE) einhergehende Änderung der Definition des ländlichen Industriesektors. Dieser umfasste nun im offiziellen Verständnis der Zentralregierung nicht nur Unternehmen unter der Führung von Kreisstädten und Dörfern, d. h. Kollektivbetriebe, sondern nun auch von Regierungseinheiten losgelöste bäuerliche Genossenschaften und privat geführte Betriebe. Hiermit war jetzt endgültig auch für Unternehmer ohne unmittelbare Verbindung in den lokalen Partei- und Regierungsapparat der Boden bereitet. Tatsächlich explodierte die Anzahl der offiziell registrierten TVE von 1,65 Mio. im Jahr 1984 auf 18,9 Mio. im Jahr 1988. Im gleichen Zeitraum stieg der im TVE-Sektor erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert von 102 Mrd. Yuan RMB auf 499 Mrd. Yuan RMB an (*Nongyebu xiangzhen qiye ju* 2003).

Die sich den einfachen Bauern bietenden Anreizstrukturen verschoben sich in dieser Periode auch jenseits der auf zentralstaatlicher Ebene erfolgten politisch-ideologischen Legitimierung zugunsten eines unternehmerischen Engagements. Mit der fiskalpolitischen Dezentralisierung und der flächendeckenden Verbreitung eines Systems, dem gemäß lokale Gebietskörperschaften einen fixen Betrag an übergeordnete Einheiten abführen mussten, weitere Einnahmen aber weitgehend einbehalten und nach eigenen Prioritäten verwenden konnten (tax farming), verän-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derte sich die Einstellung gegenüber privatem Unternehmertum. Entscheidend für das Wohlwollen der Lokalregierung wurde nun weniger die Eigentumsform eines Unternehmens als vielmehr dessen Befähigung, Steuerzahlungen zu leisten.[11] Andererseits war die Bauernschaft aber auch zunehmend Push-Faktoren ausgesetzt, die unternehmerische Aktivitäten immer attraktiver erscheinen ließen. Ursache war die Mitte der 1980er Jahre begonnene Reduzierung staatlicher Ankaufspreise für Getreide und die sich so verschlechternde Einkommenssituation im landwirtschaftlichen Sektor (*Chai* 1992, *Guo* 1992). Ab Mitte der 1980er Jahre stagnierten hier die Realeinkommen, während der Industriesektor aufgrund verzerrter terms-of-trade zum ländlichen Sektor hohe Einkommenszuwächse realisierte (*Naughton* 1995).

Privat geführte TVE waren Mitte der 1980er Jahre formal legitimiert und als nützliche Ergänzung der staatlichen und kollektiven Industrie bewertet worden. Dessen ungeachtet blieben aber auch während dieses Zeitraums die den Unternehmen zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen zumeist hochgradig intransparent und in ihrer Spezifikation und individuellen Zuweisung nicht eindeutig. Zahlreiche privat geführte TVE betrachteten es als opportun – auch ohne expliziten Zwang – „stakeholder“ aus der lokalen Partei- und Regierungshierarchie zu kooptieren und / oder sich einen „roten Hut“ aufzusetzen, d. h. sich gegen Zahlung einer „Gebühr“ als Kollektivbetrieb registrieren zu lassen. De facto war auch in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre die Bedeutung „politischen Kapitals“ für den Unternehmenserfolg von grundlegender Bedeutung. Zwar hatte im Zuge der fortschreitenden Reformbewegung die Bedeutung kaufmännischer Qualifikationen deutlich an Bedeutung gewonnen, das Umfeld blieb aber weiterhin durch politisierte „graue“ Märkte geprägt (*Tan* 1998, *Liu* 2001, *Zou* 2002, *He* 2003). Bestimmte, für den Betriebsablauf benötigte Inputs waren für Privatbetriebe entweder gar nicht erhältlich oder aber nur zu deutlich erhöhten Preisen. Güter der Grundstoffindustrie wie Stahl, Zement, Bauholz etc. unterlagen strengen Allokationsmechanismen und blieben aufgrund ihrer grundsätzlichen Knappheit für private Betriebe nur schwer erhältlich (*Hu* 1998). Ein „level playing field“, in dem alle Unternehmen nach gleichen Regeln miteinander im Wettbewerb gestanden hätten, war zu diesem Zeitpunkt noch ferne Utopie.

Die Diskriminierung privat geführter Betriebe blieb dabei keineswegs auf die Ebene des freien Zugangs zu Beschaffungsmärkten oder Preisforderungen beschränkt. Lokalregierungen schreckten auch nicht davor zurück, private Unternehmer aus dem Markt zu drängen oder zum Verkauf ihrer Betriebe zu zwingen, wenn letztere in starker Konkurrenz zu eigenen, kollektiv geführten Unternehmen standen oder aber sehr lukrative Geschäftsfelder erschlossen hatten (*Luo* 1990, *Odgaard* 1990). Die Kooption von Regierungsorganisation über uneindeutige Verfügungsrechtsstrukturen war von daher in dieser Periode auch als simple Versicherung gegen Expropriation eine sinnvolle Maßnahme (*Krug* 2006).

[11] Allzu erfolgreiche Privatbetriebe liefen allerdings auch Gefahr, von Lokalregierungen zwangskollektiviert oder übernommen zu werden (*Odgaard* 1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Überblick ist letztlich festzustellen: Die Transaktions- bzw. Opportunitätskosten der eindeutigen Spezifizierung und Zuweisung von Verfügungsrechten verharrten in dieser Periode für die meisten Akteure noch auf einem prohibitiv hohen Niveau. Trotz der weiterhin grundsätzlich unzureichend spezifizierten Verfügungsrechtsstrukturen und uneindeutigen Abgrenzung von Entscheidungsbefugnissen, zeichneten sich im Hintergrund dieser Strukturen aber bereits zukunftsweisende neue Entwicklungen ab. Insbesondere auf der Dorfebene, auf der der Einfluss der Regierungskader aufgrund des nun die Produktionsstrukturen dominierenden „Haushaltsveranwortlichkeitssystems" und die Industrialisierungsbewegung substantiell zurückgegangen war, erhielten nicht nur privat geführte Betriebe zunehmenden Freiraum, sondern erlebten insbesondere Kollektivbetriebe eine einschneidende Veränderung ihrer Führungsstrukturen (*Zou* 2002). Während kollektiv geführte TVE in der Frühphase von Geschäftsführern geführt wurden, die über Fix-Lohn-Verträge von der Dorfregierung eingestellt worden waren, setzten sich bereits nach wenigen Jahren „sharecropping" Verträge durch (*Alchian / Demsetz* 1992), die auf eine unternehmerische Aufteilung der Residualgewinne zwischen Dorfregierung und Geschäftsführern hinausliefen. Die Grundlage hierfür lieferte das von der Zentralregierung sanktionierte Modell des „Systems der persönlichen Verantwortung". Hiermit war eine konvergentere Verteilung von Verfügungsrechten im Sinne der Koppelung von Verfügungsrechten der Dimension usus mit der des usus fructus erreicht worden, von der auch im Kontext von „unklaren" Gesamtstrukturen stärkere Leistungsanreize und von daher eine bessere Ressourcennutzung ausging. Beginnend auf der Dorfebene bewegten sich die im TVE-Sektor anliegenden Verfügungsrechtsstrukturen nun offensichtlich in Richtung der in der klassischen Property Rights Theorie postulierten Strukturen.

Zum Ende der Periode tauchte neben diesen Modellen, die mittels spezifischer Vertragskonstruktionen zwischen Lokalregierung und Unternehmensführung auf eine graduelle Klarifizierung der Verfügungsrechtsstrukturen hinausliefen, noch ein weiterer Entwicklungsstrang auf, der dieses Ziel auf anderem Wege verfolgte: Aktien-Genossenschaften (*Herrmann-Pillath / Kato* 1996, *Vermeer* 1999). Aktien-Genossenschaften boten die Möglichkeit, einerseits einen „roten Hut" aufzubehalten, anderseits aber eine eindeutige Abgrenzung der Eigentumsansprüche der Lokalregierung und anderer stakeholder an die Unternehmung herbeizuführen. Mit der hierdurch gewonnenen (höheren) Transparenz wurde die Unternehmensführung in die Lage versetzt, sich besser vor beliebigen Interventionen der Lokalregierung zu schützen. Eine eindeutige Definition und Zuweisung von Verfügungsrechten wurde hiermit allerdings – zumindest formal – noch nicht erreicht. Das Beispiel der oben bereits vorgestellten Wanxiang Unternehmensgruppe macht dies deutlich. Nachdem die Eigentümerstruktur des Unternehmens im Verlauf der 1980er Jahre durch die an die Belegschaft gerichtete Aufforderung, Teile ihres Lohnes im Unternehmen zu investieren, noch komplexer und intransparenter geworden war, änderte das Unternehmen 1988 seine Unternehmensverfassung in eine Aktien-Genossenschaft (*Lu* 1997, *Li* 1998). Im Zuge dieser Umwandlung wurde

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Großteil der Aktien der abstrakten Größe „Belegschaft“ zugesprochen. Die Wanxiang Unternehmensgruppe wurde somit offiziell in den Mehrheitsbesitz ihrer Belegschaft überführt. Hiermit gingen jedoch keine individualisierbaren Rechte für einzelne Belegschaftsmitglieder einher. Weder hatten sie Kontrollrechte über die Geschäftsführung noch konnten sie Einfluss auf die Verwendung operativer Gewinne nehmen. Auch ein Transferrecht war nicht definiert: Der individuelle Eigentumstitel erlosch mit Ableben oder Verlassen des Unternehmens.

Mit ihrer Umfirmierung als Aktien-Genossenschaft hatte die Wanxiang Gruppe somit letztlich eine Eigentumsstruktur geschaffen, der gemäß formaljuristisch eine anonyme Masse die Mehrheitsrechte an der Unternehmung besaß. Eine Unterminierung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens durch massenhaftes „free-riding“ und die Allmende-Problematik des „Alles-gehört-Allen“ wurde jedoch dadurch verhindert, dass der „Gehalt“, d. h. das über die jeweiligen Aktienanteile definierte Bündel an Verfügungsrechtskomponenten, der den unterschiedlichen Parteien zugesprochenen Aktien stark variierte. Dem Großaktionär „Belegschaft“ wurden de facto keine operationalen Verfügungsrechte übertragen. Die Interessen der „Belegschaft“ wurden vielmehr durch die Unternehmensführung – quasi „treuhänderisch“ – wahrgenommen (*Liu* 2001).[12] Die Ausdünnung der Verfügungsrechte der Belegschaft ging also einher mit einer korrespondierenden Konzentration von Entscheidungsbefugnissen bei der Unternehmensführung.[13] Faktisch war mit diesem Modell der Aktien-Genossenschaft somit bereits ein hoher Grad der Exklusivität von Eigentumsrechten erreicht – formal bot sich allerdings weiterhin das Bild ausgeprägter Intransparenz und Ambiguität.

4. Polit-ideologische Eiszeit: 1989 bis 1991

Die Periode 1989 bis 1991 bezeichnet die schwerwiegendste Krise des gut zehn Jahre zuvor von Deng Xiaoping initiierten Reform- und Öffnungsprozesses. Letztlich geschürt durch makroökonomische Fehlsteuerungen sowie eine unglückliche Terminierung und Kommunikation von Preisreformen kam es zu Unruhen, die letztlich in dem Massaker auf dem Tiananmen-Platz mündeten (*Holbig* 2001). Auf der politischen Bühne führten diese Vorkommnisse zu einer Erstarkung konservativer Kräfte, die den institutionellen Innovationsprozess des vergangenen Jahr-

[12] Es ist somit eine irreführende Darstellung der Realität, wenn der Vorstandsvorsitzende Lu Guanqiu behauptet, dass ein jeder Mitarbeiter nach Abschluss seiner Probezeit „zu einem kleinen Boss wird. Egal ob groß, ob klein, alle sind Chefs. Alle besitzen Aktien und da das so ist, tragen auch alle die volle Eigentümerverantwortung“ (*Lu* 1997, S. 26).

[13] *Li* (1998) zeigt, dass diese Konzentration von Entscheidungsbefugnissen zwar eigentlich dem geltenden Recht widersprach, faktisch aber geduldet wurde. Die Satzung der Wanxiang Unternehmensgruppe wies dem Vorstand Rechte zu, die gemäß chinesischer Gesetzgebung eigentlich der Aktionärsvertretung zugestanden hätten. Dies betraf insbesondere die Entscheidungsgewalt über die strategische Ausrichtung der Unternehmensaktivitäten, die Finanzverwaltung und Gewinnverteilung (d. h. die Bedienung von Residualansprüchen), erstreckte sich aber auch auf zahlreiche andere Bereiche.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zehnts zunächst zum Halt brachten und eine Stärkung traditioneller Strukturen einleiteten (*Dittmer / Wu* 1995).

Der TVE-Sektor konnte während dieser Phase zwar seinen Output weiter substantiell steigern – der innerhalb des TVE-Sektors erwirtschaftete industrielle Brutto-Produktionswert stieg von 499 Mrd. Yuan RMB im Jahr 1988 auf 870 Yuan RMB im Jahr 1991 an (*Nongyebu xiangzhen qiye ju* 2003) – innerhalb des Sektors wurden allerdings innovative Organisationsstrukturen und insbesondere privatwirtschaftliche Initiativen stark zurückgedrängt. Die als Kollektiv geführten Betriebe erlebten demgegenüber einen Aufschwung und konnten ihre relative Position innerhalb des TVE-Sektors wieder stärken.

5. Goldenes Zeitalter: 1992 bis 1997

Ein ähnlicher politisch-ideologischer Befreiungsschlag, wie er im Jahr 1978 durch die Abkehr vom Klassenkampf und die Erhebung der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung zum politischen Primat erfolgte, leitete auch 1992 die Rückkehr Deng Xiaopings in das Zentrum der Macht in Beijing ein. Auf dem 14. Parteikongress im September 1992 wurde nun nicht nur das Konzept der „Sozialistischen Marktwirtschaft“ zum Leitprinzip der ordnungspolitisch-institutionellen Ausgestaltung der chinesischen Wirtschaftsordnung erhoben. Dieses neue Konzept wurde auch jenseits der Dogmen vergangener Ideologiediskussionen verortet. Im offiziellen Sprachgebrauch wurde nun erklärt, dass der Marktmechanismus lediglich ein Instrument zur Forcierung der wirtschaftlichen Entwicklung, nicht aber Charakteristikum des Gesellschaftssystems sei. Die marxistische Leitidee, dass die Produktionsverhältnisse das gesellschaftliche Sein determinierten, war somit negiert. Auch mit einer marktbasierten Wirtschaftsordnung, so hieß es nun, könne China weiterhin ein sozialistisches Gesellschaftssystem praktizieren. Mit dieser revolutionären Umdeutung des marxistischen Ideengebäudes war nun der Weg frei gemacht für „radikale“ institutionelle Innovationen, die kompromisslos auf den Aufbau einer funktionsfähigen Marktwirtschaft zielten. Ideologiegeleitete Debatten über die Kompatibilität einzelner Reformmaßnahmen mit dem Sozialismus konnten nun entfallen (*Bell et al.* 1993, *Qian* 2000).

Für den TVE-Sektor bedeutete dies, dass nun der Weg frei war für eine grundlegende Reorganisation der Verfügungsrechtsstrukturen und Überwindung der – zumindest formalen – Ambiguität der 1980er Jahre. Gleichzeitig erlebte der Sektor einen weiteren Entwicklungsschub. Die Unternehmenszahl stieg auf über 20 Mio. an, während der im TVE-Sektor erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert bis zum Jahr 1997 auf 1.452 Mrd. Yuan RMB anstieg. Gut ein Drittel der ländlichen Einkommen wurde nun im TVE-Sektor erwirtschaftet (*Nongyebu xiangzhen qiye ju* 2003).

Zum Ende der Periode – faktisch zu einem Zeitpunkt, da das Modell der TVE seinen Höhepunkt bereits überschritten hatte und begann, sich in Richtung veri-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tabler Privatunternehmen weiterzuentwickeln – erlangte der TVE Sektor erstmals eine formaljuristische Grundlage (*He* 2003). Zum 1. Januar 1997 trat das „TVE-Gesetz der VR China“[14] in Kraft. Hiermit wurde erstmals auf zentraler Ebene ein (grundsätzlich) nicht verhandelbarer Kanon festgeschrieben, der TVE Rechtssicherheit gewährte und die prozedurale Transparenz innerhalb des Sektors stärkte. Die Entwicklung des TVE-Sektors wurde hierdurch allerdings kaum mehr beeinflusst. Im Verlauf der 1990er Jahre war es im Zuge der forcierten Transformationsbewegung in Richtung Marktwirtschaft zu einer sukzessiven Auflösung der „grauen“ Märkte gekommen, die den Einfluss lokaler Gebietskörperschaften auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis der TVE immer weiter zurückdrängten. Kaufmännisches Geschick wurde zu einer entscheidenden Größe wirtschaftlichen Erfolgs. „Politisches“ Kapital wurde keineswegs bedeutungslos, verlor jedoch an relativer Bedeutung.

Diese veränderte Konstellation fand letztlich auch in der Ausgestaltung der Verfügungsrechtsstrukturen ihren Niederschlag. Modelle, die bereits in früheren Jahren punktuell entwickelt worden waren, setzten sich nun auf breiter Front durch. Das Modell der Aktien-Genossenschaften wurde in zahlreichen Unternehmen (in beinahe eben so vielen Varianten) umgesetzt.[15] Bei anderen Unternehmensverfassungen wurden „sharecropping“ Verträge zur dominanten Vertragsform zwischen Lokalregierungen und Geschäftsführungen. Zum Ende der Periode erfolgte allerdings mit der zunehmenden Verpachtung von Betrieben an eigenverantwortlich agierende Unternehmer ein noch weitergehender Rückzug lokaler Gebietskörperschaften aus der operativen Verantwortung, die damit gleichzeitig auch konsequenterweise Ansprüche auf unternehmerisch herbeigeführte Residualeinkommen aufgaben.[16] Auf lokaler Ebene wurde dieser Prozess durch eine mittlerweile deutlich gewachsene gesellschaftliche Akzeptanz weit überdurchschnittlicher Einkommen einzelner Personen unterstützt. Privates Unternehmertum und die Realisierung

---

[14] „Zhonghua renmin gongheguo xiangzhen qiye fa“, abgedruckt in *He* (2003), S. 210–215.

[15] Die verstärkte Verbreitung der Aktien-Genossenschaften konnte nur dank der oben dargestellten politisch-ideologischen Liberalisierungen erfolgen. Diese angebotsseitige Komponente wurde in den 1990er Jahren aber auch durch einen starken nachfrageseitigen Bedarf an stärker formalisierten TVE-Unternehmensstrukturen angetrieben: (a) die zentralstaatliche Einführung neuer haftungsrechtlicher Statuten erforderte klar definierte Eigentümer, (b) die immer größer werdenden Vermögenswerte verlangten nach einem stärker formalisierten System des Eigentumsschutzes, (c) der verstärkte Wunsch nach Fremdfinanzierungen durch den formalen Finanzdienstleistungssektor konnte nur auf der Grundlage transparenterer Unternehmensverfassungen bedient werden, (d) zunehmende Kontakte mit ausländischen Wirtschaftssubjekten und der Wunsch, mit diesen in Geschäftsbeziehungen zu treten, machten zwecks Darstellung der Kontrahierungsfähigkeit die Stärkung der formaljuristischen Unternehmensorganisation notwendig.

[16] Faktisch wurde somit das zuvor bereits sehr erfolgreich zur Ausgestaltung der Beziehung zwischen Zentral- und Lokalregierungen eingeführte System des „tax farming“ auch flächendeckend zur Gestaltung des Verhältnisses zwischen Lokalregierungen und Unternehmungen eingesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hoher privater Einkünfte führten nicht länger zu sozialer Ächtung und Verlust von – für die Geschäftstätigkeit unverzichtbarem – Sozialkapital.

Die Hengdian Unternehmensgruppe ging schließlich einen ähnlichen Weg wie die Wanxiang Gruppe, um ihre hochgradig unklare Eigentümerstruktur[17] an die Erfordernisse des zunehmend marktbasierten, wettbewerbsorientierten Umfeld anzupassen (*Chen* 2002). Im Jahr 1994 kam es zur Formulierung eines Dokuments,[18] in dem die Eigentumsstrukturen der Unternehmensgruppe umrissen wurden. Gemäß diesem Dokument befand sich das Eigentum an der Unternehmensgruppe weder in Händen der Lokal-, Provinz- oder Zentralregierung noch bei den Dorfkollektiven oder irgendeinem Individuum. Stattdessen wurde die Hengdian Unternehmensgruppe zum Eigentum ihrer Belegschaft erklärt. Dabei ist festzuhalten, dass Mitte der 1990er Jahre ca. 70 % der erwerbsfähigen Bevölkerung der Gemeinde Hengdian bei dem Unternehmen beschäftigt waren und somit jede Familie in irgendeiner Weise mit dem Unternehmen verbunden war und Eigentumstitel hielt. Dessen ungeachtet ist zu beachten, dass hier – wie im Falle der Wanxiang Gruppe – der „Belegschaft" in dem Sinne eine eigenständige Existenz zugesprochen wurde, als die „Eigentumsansprüche" individueller Belegschaftsmitglieder an den Anstellungsvertrag gebunden waren und mit deren Ausscheiden erloschen. Die den Eigentümer „Belegschaft" konstituierenden Individuen wechselten somit permanent.

Aus Sicht der Property Rights Theorie sollten wir uns mit dieser Konstellation in der schlechtesten aller Welten befinden. Mit dem Gemeinschaftseigentum wird der Grundsatz einer Kopplung von Leistung und Entlohnung durchbrochen. „Shirking" und „free-riding" sollten zur dominanten Strategie der Belegschaftsmitglieder aufsteigen, deren Leistungsverweigerung in ihrer Konsequenz ja auf alle anderen streut und in der individuellen Zurechnung zu einer quantité negligeable wird. Genau wie im Fall der Wanxiang Gruppe trat dieser Effekt aber nicht ein, da sich das formal festgeschriebene „Gemeinschaftseigentum" bei näherer Betrachtung als Illusion erwies, hinter der eine mit starken Anreizmechanismen versehene Substruktur exklusiver Verfügungsrechte verborgen war. Einzelne Gruppen von Belegschaftsmitgliedern wurden mit deutlich größerer Verfügungsgewalt über die Vermögenswerte der Unternehmensgruppe ausgestattet als andere. In Übersicht 1 ist die Verteilung von Verfügungsrechten auf die verschiedenen stakeholder der Hengdian Unternehmensgruppe im Überblick dargestellt. Dabei ist zu beachten, dass aus dem „Eigentumsrecht" auch kein Anspruch auf einen Arbeitsplatz im Konzern hergeleitet werden konnte. Alle Arbeitsverträge waren zeitlich befristet und kündbar. Da mit der Aufhebung des Arbeitsverhältnisses aber automatisch

[17] Wie oben dargelegt wurden nie explizite Eigenkapitaleinlagen vorgenommen. Ausgehend von – zurückgezahlten – Darlehen entstanden Eigenkapital und Unternehmensvermögen aus der Akkumulation von operativen Gewinnen.

[18] „Gangyao" kann mit „Abriss", „Skizze" übersetzt werden. Dies zeigt den niedrigen formaljuristischen Stellenwert dieser mit weit reichenden Implikationen versehenen Festschreibung von Eigentumsstrukturen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch der „Eigentumsanspruch“ erlosch, konnte somit jeder Arbeitnehmer per Kündigung jederzeit enteignet werden.

Die hier dokumentierte Ungleichverteilung von Entscheidungsgewalten wurde in dem erwähnten Dokument nicht explizit festgelegt, sondern ergab sich vielmehr aus dem Fehlen expliziter Aussagen zu wichtigen Teilbereichen der corporate governance. So führte das Dokument z. B. nicht aus, wie die Residualgewinne unter den Eigentümern, d. h. der Belegschaft, aufgeteilt werden sollten, noch schrieb es fest, inwiefern die Belegschaftsmitgliedschaft neben einem abstrakten Eigentümerstatus gleichzeitig auch zur Teilnahme an der Unternehmensführung bzw. Kontrolle derselben ermächtigte. Faktisch wurde die unternehmerische Leitung und volle Entscheidungsgewalt über die Unternehmensführung so in die Hände des Top-Managements und insbesondere des Gründers und ehemaligen Parteisekretärs der Volkskommune Xu Wenrong gelegt. Der Vorstand war offensichtlich keinem institutionellen Aufsichtsgremium Rechenschaft schuldig, konnte im Gegenzug aber auch keinen rechtlich abgesicherten Anspruch auf seine „Alleinherrschaft“ vorweisen und unterlag somit ebenfalls der „Gnade“ höherer (Regierungs-) Instanzen, die aufgrund der fehlenden formalen Regelbindung theoretisch hätten intervenieren können. In Hinblick auf die konkrete Unternehmensführung konnte so allerdings eine eindeutige Trennung zwischen Regierung und Management vollzogen werden, der gemäß politische Instanzen keinen Einfluss mehr auf die operative Unternehmensführung hatten (*Fan* 1997).

Die hier dargestellte Verfügungsrechtskonstellation zeigt, dass so innerhalb der Hengdian Unternehmensgruppe Mitte der 1990er Jahre durchaus eine klare Zuteilung von unternehmerischer Verfügungsgewalt und Verantwortung realisiert worden war, die mit den im Property Rights Ansatz formulierten Anforderungen grundsätzlich konform ging, obwohl in formaler Hinsicht das Unternehmenseigentum ineffizient verteilt war. Auch innerhalb des Unternehmens sorgte ein ausgeklügeltes System von Verträgen für effiziente, d. h. anreizkompatible Verfügungsrechtsstrukturen, die sicherstellen, dass mit Entscheidungsgewalt betraute Personen – angetrieben durch ihr Eigeninteresse – im Sinne der Gesamtunternehmung tätig wurden. Die Holding kontrollierte die Mehrzahl der Gruppenunternehmen über auf dem Prinzip des „sharecropping“ basierende „Verantwortungsverträge“ („chengbao hetong“). Weniger profitable Unternehmen wurden an Externe verpachtet. Dabei mussten alle Vertragsnehmer bzw. Pächter Sicherheiten bereitstellen, die im Falle von Verlusten genutzt wurden, um einen Teil der Fehlbeträge zu decken. Dieses System geteilter Verantwortung für Gewinne und Verluste beschränkte sich allerdings nicht nur auf das Verhältnis der verschiedenen Managementebenen zueinander, sondern wurde auch auf die Belegschaft ausgeweitet. So war z. B. in der Sparte Maschinenbau & Elektronik vorgesehen, dass bei Verfehlen der Unternehmensziele nicht nur das Management Kürzungen ihrer Bezüge von bis zu 40 % hinnehmen sollte, sondern auch die Löhne der Arbeiterschaft um ca. 10 % herunter geführt werden sollten, wenn die Gewinne 10 % unter die Unternehmensziele fallen sollten. Das heißt, der Belegschaft wurde trotz fehlender

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 1

De-facto-Verteilung von Verfügungsrechten auf verschiedene stakeholder der Hengdian Unternehmensgruppe

	Rechtsvektoren			
	usus	**usus fructus**	**abusus**	**transfer**
Gemeinde Hengdian	–	Die Unternehmensgruppe erklärt sich bereit, für die Bedürfnisse der Gemeinde aufzukommen; mit Ausnahme der gesetzlich vorgeschriebenen Steuerzahlungen unterwirft sie sich aber keinen festen Ansprüchen der Lokalregierung	–	–
Management der Holding	Volle Entscheidungsgewalt über die strategische Ausrichtung, Investitionen, Besetzung von Spitzenpositionen	Festlegung der Verteilungsschlüssel für Residualgewinne	Volle Entscheidungsgewalt zur Einstellung / Veräußerung von Sparten und Einzelunternehmen im Zuge der strategischen Ausrichtung der Unternehmung	Volle Entscheidungsgewalt zur Delegation von Entscheidungsbefugnissen im Rahmen von Verträgen („chengbao“) bzw. Verpachtung von Einzelunternehmen
Management der Gruppenunternehmen	Entscheidungsgewalt über das operative Geschäft im Rahmen der von der Holding vorgegebenen Eckpunkte	Distribution der Residualgewinne im Rahmen der Vorgaben der Holding	Unternehmerische Entscheidungsfreiheit im Rahmen der Vorgaben der Holding	Möglichkeit zur Vergabe von Aufgabenpaketen an Subunternehmer
Belegschaft	–	(Nicht-dokumentierter) Anspruch auf Bonuszahlungen bei gleichzeitiger Verpflichtung zur Hinnahme von Lohnkürzungen bei negativen Unternehmensergebnissen	–	–

Eigene Darstellung basierend auf *Taube* (2003a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Möglichkeit zur Einflussnahme auf die Unternehmensführung eine unternehmerische Verantwortung aufgebürdet, die eigentlich nicht gerechtfertigt erscheint, letztlich jedoch mit dem formalen „Eigentümerstatus“ der Belegschaft begründet werden kann.[19]

6. Übergang in exklusives Privateigentum: 1998 bis Gegenwart

Zum Ende der 1990er Jahre hatten sich die Grundlagen der Geschäftstätigkeit für die im TVE-Sektor zusammengefassten Unternehmen radikal verändert. Im Vergleich zu den Rahmenbedingungen zum Anfang der 1980er Jahre war eine komplett neue „Weltordnung“ eingekehrt und hatten die „shared mental maps“ aller beteiligten Akteure eine gänzlich andere Gestalt angenommen. Dies wurde insbesondere auf der Ebene der Einstellungen der politischen Führung zum Verhältnis von Staat und Unternehmen deutlich: Während früher eine Einheit von Staat und Unternehmenssektor als unverzichtbares Charakteristikum der Gesellschaftsordnung verstanden wurde, forcierte die Zentralregierung nun in Gestalt Zhu Rongjis die faktische Trennung von Regierung und Unternehmenssektor. Für den TVE-Sektor galt nun die Vorgabe, dass sich lokale Gebietskörperschaften sukzessive aus der Eigentümerschaft und operativen Führung von TVE zurückziehen sollten. Privatisierung als Programm!

Auf der anderen Seite wurde für die Geschäftsführungen der Betriebe die Kooption lokaler Gebietskörperschaften und die Pflege „politischen“ Kapitals immer weniger bedeutsam. Das politische Risiko privatwirtschaftlichen Engagements war mit der Verfassungsänderung von 1999, die Privat- und Staatseigentum an Produktivvermögen auf eine Stufe stellte, sowie der Bekanntmachung, dass auch Privatunternehmer Mitglieder der kommunistischen Partei werden könnten, im Jahr 2001 faktisch ausgeräumt. Die Notwendigkeit spezifischen politischen Kapitals zur Absicherung von Eigentumstiteln wurde mit der Verabschiedung eines zivilrechtlichen Eigentumsgesetzes durch den Nationalen Volkskongress im März 2007, das Privateigentum nun auch im formalen Gesetzesrahmen Schutz gewährt, endgültig hinfällig.

Angebot und Nachfrage nach Gütern und Produktionsfaktoren wurden bereits Ende der 1990er Jahre zum allergrößten (Güter) bzw. überwiegenden (Produktionsfaktoren) Teil über marktermittelte Knappheitspreise gesteuert. Diskretionäre Einflussnahme von Regierungsorganen war einerseits kaum mehr möglich, andererseits nicht mehr in der Lage, einem TVE entscheidende Vorteile zu verschaffen. Mit dem

[19] Die hier am Beispiel der Hengdian Unternehmensgruppe exemplarisch dargestellten Verfügungsrechtsstrukturen finden sich auch bei anderen TVE-Konzernen wieder. So weisen z. B. alle vier Unternehmungen, die *Chen* (1998) in der Provinz Shandong untersucht hat, bei vergleichbarer Definition des Unternehmensvermögens als Gemeinschaftseigentum eine ebensolche Machtkonzentration in den Händen einer Person oder einer kleinen Gruppe von Top-Managern auf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beitritt zur WTO im Jahr 2001 ist China schließlich endgültig im Weltmarkt angelangt: Wettbewerb ist heute zum zentralen Gestaltungsfaktor avanciert. Politische Interventionen können den Erfolg oder Misserfolg unternehmerischer Einheiten nicht mehr grundlegend determinieren. Dies heißt allerdings nicht, dass Sozialkapital und insbesondere Netzwerke nicht weiterhin eine wichtige Rolle für die Anbahnung und Abwicklung von Geschäftsaktivitäten spielen (*Krug* 2006) – geändert hat sich allerdings die Bedeutung der klassisch „politischen" Komponente. Die früher vorherrschende Interessensgemeinschaft oder Allianz „Unternehmer-Politiker" ist heute stärker horizontalen Strukturen zwischen Unternehmern gewichen.[20]

Den faktischen bzw. „schmutzigen" Privatisierungen der vorangehenden Jahre hat sich vor diesem Hintergrund seit Ende der 1990er Jahre nun eine Welle offener Privatisierungen angeschlossen, die in die Ausbildung klar definierter Verfügungsrechtsstrukturen einmündet.

Zahlreiche Betriebe sind im Rahmen von „Management-Buy-Out's" offiziell an ihre Geschäftsführungen verkauft worden. Dabei sind zweifelsohne zahlreiche Nebengeschäfte mit dem Hintergrund der persönlichen Bereicherung getätigt worden, wichtig ist jedoch hervorzuheben, dass die zentrale Frage, wer im Zuge der Auflösung unklarer Verfügungsrechtsstrukturen welche Ansprüche habe, oft gegen die Interessen lokaler Gebietskörperschaften und für private Unternehmer entschieden wurde. Kritische Fälle wurden i.d.R. unter Anlegung des Prinzips „Eigentum dem, der investiert hat" bzw. wenn keine expliziten Investitionen dokumentiert werden konnten des Prinzips „Eigentum dem, der das Untenehmen aufgebaut hat" sehr pragmatisch gelöst (*Yu / Yu* 2003).[21] Insbesondere mit letzterem Grundsatz wurde die unternehmerische Leistung betont und der Wert des politischen „Inputs" zur Unternehmensentwicklung vergleichsweise weniger hoch bewertet. Speziell Unternehmungen, die faktisch privat geführt worden waren, sich aber einen „roten Hut" gekauft hatten, wurden so vor exzessiven Forderungen lokaler Regierungsorgane geschützt.

Im Zuge des Verkaufs der Anteile der Lokalregierung an der Anmin Kleiderfabrik, Dandong, Provinz Liaoning, an ihren Geschäftsführer Sui Wensheng im Jahr 2000 kam dieses Prinzip z. B. zum Tragen. Die Lokalregierung musste ihre Forderung von 50 Mio. Yuan RMB nach Protest des Käufers und Einholung eines Schlichterspruchs, der das Unternehmen als Musterfall eines unter einem „roten Hut" primär von einer Privatperson geführten Betriebs klassifiziert hatte, massiv zurückfahren (*Yu / Yu* 2003).

Auch die Hengdian Unternehmensgruppe hat die 1994 geschaffene Struktur des „Belegschaftseigentums" bei gleichzeitiger Entmachtung der Belegschaft bereits

[20] Siehe in diesem Kontext insbesondere die Diskussion der „boundaries of the firm" bei *Krug* (2006) und die Konzeption von Netzwerken als „holding"-Strukturen für in einer Vielzahl von Märkten aktiven Unternehmungen.

[21] Das „TVE-Gesetz der VR China" gibt hierfür keine klaren Vorgaben. Allerdings kann Paragraph 10 in diese Richtung interpretiert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1999 wieder aufgelöst und sich neu als Aktiengesellschaft konstituiert. Hiermit ist nun erstmals eine exklusive Zuweisung von Verfügungsrechten an individuelle Personen erreicht worden und gleichzeitig auf der Grundlage des formalen Gesetzeswerks eindeutig und mit identischer Gültigkeit für alle Aktionäre festgeschrieben worden, welche konkreten Verfügungsrechtskomponenten an den Aktien des Unternehmens definiert sind und somit welche Rechte und Pflichten die einzelnen Aktionäre und stakeholder besitzen. Die Hengdian Unternehmensgruppe hat die Welt der TVE verlassen.

III. Grundlegende Parameter des TVE-Lebenszyklus

Der chinesische TVE-Sektor hat im Verlauf der vergangenen 30 Jahre einen vollständigen Lebenszyklus durchlaufen. Aus dem Nichts entstanden entwickelte er sich zu einem zentralen Faktor der industriellen Entwicklung des „modernen" China und ist in den letzten Jahren schließlich fast vollständig im neu entstandenen privaten Unternehmenssektor aufgegangen.

Im Überblick erscheint es, als läge der Schlüssel zum Verständnis der im ländlichen Unternehmenssektor zu beobachtenden institutionellen Evolution in der sich im Zuge der marktwirtschaftlichen Transformation des Gesamtsystems einstellenden Veränderung der mit der Spezifikation klar spezifizierter ‚privater' Verfügungsrechte einhergehenden Transaktionskostenbelastung. Im durch diese Transaktionskostenniveaus gesetzten Rahmen hat sich unternehmerisches Streben nach Renten in der Ausbildung einer Kette von diversen Verfügungsrechtsspezifikationen niedergeschlagen, die in ihrer Gesamtheit letztlich die Brücke schlagen von unspezifischem Allgemeineigentum hin zu eindeutig spezifizierten Verfügungsrechten.

Von zentraler Bedeutung für die schrittweise voranschreitende Überführung kollektiv-staatlicher Eigentumsstrukturen in eindeutig spezifizierte und individuell zugewiesene Verfügungsrechte war dabei letztlich der Grundsatz, dass im Sinne einer Erlösmaximierung die residualen Gewinneinbehaltungsrechte der Partei zugesprochen werden sollten, deren Aktionen am schlechtesten kontrolliert werden können und die den größten Einfluss auf das Geschäftsergebnis hat (*Grossman / Hart* 1983). Veränderungen in der relativen Bedeutung der verschiedenen Akteure für den Geschäftserfolg eines ländlichen Unternehmens, die im Zuge der Transformation und der Strukturveränderungen der chinesischen Volkswirtschaft eingetreten sind, waren von daher eine treibende Kraft der stufenweisen Umgestaltung der Verfügungsrechtsstrukturen.

Mit der Diskreditierung von Modellen der Arbeiterselbstverwaltung im Zuge der Exzesse der Kulturrevolution waren von Anbeginn an faktisch nur zwei Parteien unmittelbar an der Führung der ländlichen Unternehmen beteiligt: Das mit dem Tagesgeschäft betraute Top-Management und die Lokalregierungen, die dem Anspruch nach als Vertreter des Kollektiveigentums auftraten (*Liu* 2001). Solange

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diese Lokalregierungen nun in der ersten Periode der zögerlichen Aufgabe zentralstaatlicher Wirtschaftssteuerung und vorsichtiger Hinwendung zu marktlichen Koordinationsstrukturen noch in der Position waren, entscheidende Beiträge zum Geschäftserfolg der in ihrer Jurisdiktion tätigen Unternehmen zu leisten (Sicherung des Zugangs zu Fremdfinanzierungen, Beschaffungs- und Distributionskanälen, Schutz vor zentralstaatlicher „state predation" etc.), stellte ihre Partizipation am Eigentum der betreffenden Unternehmungen eine sinnvolle – Transaktionskosten minimierende – Lösung dar. In einem von ‚grauen Märkten' und ‚Verhandlungslösungen' geprägten Umfeld stellen ‚unklare' Verfügungsrechtsstrukturen tatsächlich die „best practice" Lösung dar. Die „Theory of the Commons" (*Ostrom* 1990, *Ostrom / Walker / Gardner* 1994) zeigt, dass unklar definiertes Gemeinschaftseigentum eine effiziente Lösung des Organisationsproblems darstellen kann, wenn die Transaktionskosten der Einrichtung bzw. Durchsetzung privater Eigentumsrechte im Vergleich zu den erwarteten Gewinnen prohibitiv hoch sind (*Li* 1996, *Krug* 1997). Das heißt prohibitiv hohe Transaktionskosten lassen die Ordnungsstrukturen in einem Stadium verharren, in dem die klassische Formulierung der Property Rights Theorie noch nicht greift, oder besser gesagt, die Standard-Verfügungsrechtsverteilung noch nicht zum Tragen kommt.[22]

Genau diese Strukturen haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten dramatisch verändert und somit eine tiefgreifende Veränderung der Verfügungsrechtsstrukturen im ländlichen Unternehmenssektor angestoßen. Letztlich sind die Transaktionskosten der Einrichtung bzw. Durchsetzung privater Eigentumsrechte

[22] Eine grundsätzliche Ablehnung der Property Rights Theorie als geeigneten methodischen Ansatz, wie z. B. von *Weitzman / Xu* (1994) vorgetragen, erfolgt wohlgemerkt nicht! Kern der von *Weitzman / Xu* vorgetragenen Methodenkritik ist die Aussage, dass die Property Rights Theorie keine universelle Gültigkeit besitze. Ihre Erklärungskraft sei vielmehr von den kulturellen Gegebenheiten in der untersuchten Region abhängig. China besitze eine stark kollektivistisch geprägte Gesellschaft (*Hofstede* 1980), wodurch die Bevölkerung eine hohe Selbstorganisationsfähigkeit aufweise, die es ihr ermögliche, ihre Interaktionen auch ohne explizite Verhaltensregeln und somit auch ohne klar spezifizierte Verfügungsrechte effizient zu ordnen.

Dieser Argumentation wird hier nicht gefolgt. Es wir zwar ebenfalls eine besondere „Fähigkeit zur Selbstorganisation" postuliert. Die Argumentation erfolgt im Gegensatz zu dem Ansatz von *Weitzman / Xu* aber nicht mehr über eine kulturell bedingte Affinität zu „kollektivistischem Handeln", sondern über die Transaktionskosten ökonomischer Interaktion.

Eine kulturelle Neigung zur Selbstorganisation könnte prima facie für die Organisation kleinerer TVE im Rahmen von Dorfgemeinschaften Erklärungskraft besitzen. Aber auch in diesem Fall gilt, dass allein aufgrund der hohen Wiederbegegnungswahrscheinlichkeit innerhalb der Dorfgemeinschaft davon auszugehen ist, dass opportunistisches Verhalten („free riding") umgehend bestraft wird. Dieses Sanktionspotenzial legt bereits eine hinreichende Grundlage zur Selbstorganisation (*Ben-Porath* 1980, *Carr / Landa* 1983). Eine Erklärung über den Umweg „Kultur" und insbesondere eine erhöhte kulturelle Affinität für kooperatives Verhalten ist nicht notwendig. Der Erklärungsansatz verliert seine Erklärungskraft vollständig in Hinblick auf größere TVE und TVE-Unternehmensgruppen, wie z. B. Hengdian oder Wanxiang. Diese Unternehmungen waren / sind zu groß und komplex, als dass eine kulturbedingte Affinität zu kooperativem Verhalten hinreichende Selbstorganisationsprozesse induzieren könnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unter das kritische Niveau gesunken und haben die unternehmerische Betreibung exklusiver privater Verfügungsrechte zu einer ökonomisch sinnvollen Lösung avancieren lassen (*Taube* 2007).

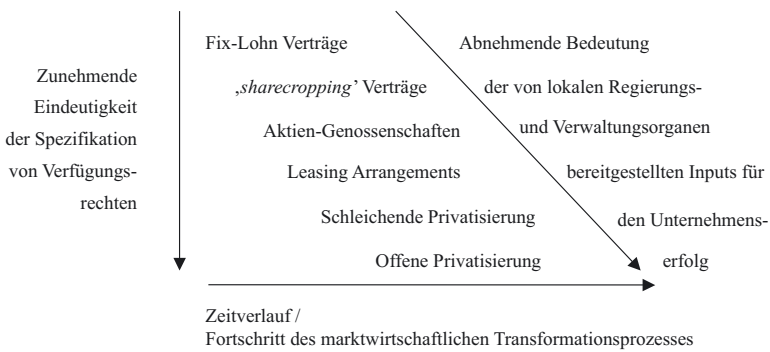
Mit der sukzessiven Auflösung der ‚Verhandlungswirtschaft' und der ‚grauen Märkte' sowie der Ausbildung eines funktionsfähigen Marktsystems ist der Beitrag der Lokalregierungen zum Geschäftserfolg zu einer immer weniger bedeutsamen Größe geworden (*Chen / Rozelle* 1999). Das heißt je weniger die Lokalregierungen für das operative Geschäft benötigt wurden und je vollständiger die marktwirtschaftliche Ausgestaltung des Umfelds wurde, desto weniger waren Lokalregierungen in der Lage, aus ihrer Machtstellung im Kontext „grauer Märkte" Renten zu erzielen. Stattdessen konnte das Unternehmensmanagement nun über den Markt oder aber horizontal organisierte Netzwerke (d. h. ohne eine politische Instanz als zentralen Fazilitator) Zugang zu Fremdfinanzierungen finden, Vertragssicherheit (Rechtsordnung) in Anspruch nehmen und ihren Zugang zu Distributionskanälen, Beschaffungsmärkten, Exportmärkten, Importgütern etc. sicherstellen. Aus Sicht des Managements ist also die Notwendigkeit einer „Internalisierung" der Lokalregierung in die Unternehmung zur Sicherung des Unternehmenserfolgs sukzessive geschwunden (*Williamson* 1985).

Auf der anderen Seite mussten aber auch die lokalen Gebietskörperschaften erkennen, dass die Modifikation der bestehenden Verfügungsrechtsstrukturen und ihr sukzessiver Rückzug aus der unmittelbaren Geschäftsführung der in ihren Verwaltungsregionen ansässigen TVE für sie die dominante Strategie darstellte. Angesicht einer Konstellation, der gemäß sie zwar im Zuge des gesamtwirtschaftlichen Transformationsprozesses mit immer härteren Budgetrestriktionen konfrontiert wurden (*Cao / Qian / Weingast* 1999), sie gleichzeitig aber zu den Residualempfängern ihrer lokalen Wirtschaftsregionen aufgestiegen waren (*Li / Li / Zhang* 2000, *Shieh* 2002), hatten sie starke Anreize, die Rahmenbedingungen ökonomischer Aktivität in ihren Verwaltungsregionen zu verbessern. Und wenn dies bedeutete, Freiräume für privatwirtschaftliche Initiativen zu schaffen, so war auch dies „politisch korrekt". Der Gehalt dieser Anreizstrukturen wurde noch zusätzlich dadurch angereichert, dass durch einen wachsenden inter-regionalen Wettbewerb um leistungsstarke Unternehmungen jegliches Verharren auf nicht mehr zeitgerechten Strukturen oder eine Verweigerung von unternehmerischen Freiheitsgraden sofort durch einen Exodus von Unternehmern in andere Veraltungsregionen geahndet werden konnte (*Zweig* 2002, *Hendrischke* 2003). Die Förderung privater Unternehmungen und institutionelle Akkomodierung unternehmerischer Innovation wurde somit zum Schlüssel sowohl für die Förderung der lokalen Wirtschaftsentwicklung als auch gleichzeitig für die Verfolgung individueller Ziele wie Machtzuwachs und Nomenklatura-Aufstieg (*Vogel* 1989, *Hendrischke* 2003, *Wedeman* 2003).

Unternehmerische Kräfte auf Ebene des Unternehmensmanagements und auf der Ebene der Lokalregierungen wurden somit mit Anreizstrukturen konfrontiert, die sie bewegten, die ihr bilaterales Verhältnis regelnden Verfügungsrechtsstrukturen immer wieder von Neuem an die sich verändernden ökonomischen Rahmen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedingungen anzupassen. Angesichts eines abnehmenden Beitrags der Lokalregierungen und wachsender Bedeutung des Managements für den Geschäftserfolg mussten diesem im Zuge einer unternehmerischen Erlösmaximierung (Unternehmensgewinne respektive Steuereinnahmen) größere Entscheidungsbefugnisse zugesprochen werden (*Chen / Rozelle* 1999, *Hsiao et al.* 2000). Die vertragliche Beziehung zwischen Lokalregierung und Management wurde daher schrittweise an die sich verändernden Kräfteverhältnisse angepasst: Von Fixlohnverträgen zu „share-cropping"-Verträgen (*Alchian / Demsetz* 1992) und dann weiter zu Aktien-Genossenschaften (*Herrmann-Pillath / Kato* 1996, *Vermeer* 1999) bzw. Verpachtungslösungen (*Pan* 2000) und letztlich zu einer schleichenden bzw. offenen Privatisierung (*Taube* 2003a). Grundlegend ist dabei die Tendenz zu einer immer eindeutigeren Spezifizierung und Verteilung der Verfügungsrechte sowie der Zuweisung immer größerer Verfügungsgewalten an die Unternehmensführungen (vgl. Abbildung 4).



Eigene Darstellung basierend auf *Taube* (2002b, 2007).

Abbildung 4: Idealtypische Entwicklung der Beziehung zwischen Unternehmensführung und Lokalregierung sowie korrespondierender Verfügungsrechtsstrukturen im chinesischen TVE-Sektor

Die Entwicklung der Property Rights Strukturen im ländlichen Unternehmenssektor über mehrere Stufen unterschiedlicher Eindeutigkeit bzw. Ambiguität erklärt sich somit letztlich aus einer unternehmerisch betriebenen Anpassung derselben an sich verändernde Umfeldbedingungen. Die unter verschiedenen Umfeldbedingungen anliegenden Transaktionskosten einer eindeutigen Spezifizierung von Verfügungsrechten waren dabei die Größe, an der sich die jeweiligen institutionellen Lösungen ausrichteten. Die hier dokumentierten institutionellen Arrangements zur Regelung des Verhältnisses von Lokalregierung und Unternehmensmanagement waren letztlich alle ‚suboptimal' und mittelfristig nicht stabil. Sie waren aber im Sinne eines „best practice" optimal an die zeitpunktbezogenen Rahmenbedingungen angepasst und ermöglichten auch in ihren – aus Sicht des Gesamtsystems – unvollendeten Ausprägungen schnell Erlössteigerungen im Vergleich zu den von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ihnen abgelösten institutionellen Arrangements. Kostenbasierte Beharrungskräfte, die einem dynamischen institutionellen Wandel hätten entgegenwirken können, wurden somit ausgeschaltet.

Der gesamte hier dargestellte Entwicklungsprozess war eingebettet und wurde stabilisiert durch einen Kanon gemeinsamer Werte und Normenvorstellungen („mental maps"). Dieser stellte letztlich das Fundament für die Nutzung von Sozialkapital zum Zweck der Stabilisierung von Geschäftsmodellen, die zunächst nur ungenügend auf formale Sicherungsmechanismen zurückgreifen konnten. Aber auch dieser Kanon an gemeinsamen Überzeugungen änderte sich mit der Zeit und schuf somit die Grundlage für die Etablierung „rein" privatwirtschaftlicher Strukturen inklusiver der diesen eigenen substanziellen Einkommensspreizungen.

Der „Aufstieg und Fall" der TVE stellt sich somit keineswegs als eine Abfolge von „Erfolg und Scheitern" dar. Das Verschwinden der TVE beruht nicht auf einer fehlenden Leistungsfähigkeit, sondern ist vielmehr Ausdruck eines erfolgreichen Anpassungsprozesses an ein sich grundlegend veränderndes Umfeld. Am Ende dieses Prozesses hat der TVE-Sektor die ihn in der Frühphase definierenden Merkmalsausprägungen verloren und ist im privaten Unternehmenssektor aufgegangen.

D. Resümee

Die lawinenartige Eskalation institutioneller Innovation in China ist ausgelöst (besser: freigesetzt) worden durch einen diskontinuierlichen Sprung auf der Ebene der Herrschaftsideologie der politischen Elite. Diese Diskontinuität auf der Ebene der politisch-ideologischen Grundüberzeugungen hat unternehmerische Initiativkräfte sowohl in der politischen als auch der ökonomischen Sphäre mobilisiert, die sich unter den Rahmenbedingungen alimentierender Sozialkapitalstrukturen und starker Anreizsysteme immer weiter entfalten konnten.

Der sich so bahnbrechende chinesische Transformationsprozess kann insgesamt als „geglückt" gelten. Entgegen den Empfehlungen der (erst deutlich nach Beginn der chinesischen Reform- bzw. Transformationsbewegung Substanz gewinnenden) transformationstheoretischen Literatur hat er sich über einen langen Zeitraum hinweg gezogen und damit dezentralem Unternehmertum eine entscheidende Rolle zugebilligt. Dabei sind zeitpunktbezogen Fehlpassungen zwischen einzelnen institutionellen Teilelementen aufgetreten, die zu makroökonomischer Destabilisierung und gesamtwirtschaftlichen Friktionsverlusten geführt haben (*Taube* 2003b). Die Entwicklungsdynamik ist allerdings nie ernsthaft in Frage gestellt worden. Ein wichtiger Faktor für dieses Phänomen ist in dem Umstand zu vermuten, dass in der Wandlungsdynamik der verschiedenen institutionellen Ebenen ein hinreichender Gleichschritt erreicht wurde. Die Passung zwischen den „slow-moving" Institutionen, d. h. insbesondere den „shared mental maps" bzw. den in der Gesellschaft geteilten Werte- und Normenvorstellungen, und den sich schneller wandelnden Institutionen ist nie wirklich verloren gegangen (vgl. Abbildung 3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Aufstieg und Fall der TVE scheint dies zu bestätigen. Die verschiedenen konkreten institutionellen Arrangements, die dem Unternehmenstypus „TVE“ auf der Ebene der Verfügungsrechtsstrukturen im Verlauf von ca. drei Jahrzehnten zugrunde gelegen haben, standen grundsätzlich im Einklang mit den ideologischen Überzeugungen der politischen Führung *und* waren gleichzeitig in die lokalen Sozialkapitalstrukturen eingepasst. Dabei ist es ganz im Sinne *Roland*s (2004) zu einer wechselseitigen Beeinflussung von „slow“- und „fast-moving“ Institutionen gekommen, die zu einer kontinuierlichen Erosion der Transaktionskosten einer eindeutigen Spezifizierung und exklusiven Zuweisung von Verfügungsrechten geführt hat. Als Ende der 1990er Jahre bzw. zum Beginn des 21. Jahrhunderts die Schwelle eines prohibitiven Transaktionskostenpegels flächendeckend unterschritten wurde, ging das Modell der TVE in einem veritablen privaten Unternehmenssektor auf.

In dem vorliegenden Beitrag wurde dieser Entwicklungsprozess aus dem Blickwinkel eines Lebenszyklus-Modells betrachtet. Aus dieser Perspektive stellt sich der Aufstieg und Niedergang der TVE als ein (Meta-)Lebenszyklus dar, der auf der Ebene der Unternehmensverfassung von einer Abfolge von kürzeren Lebenszyklen spezifischer Verfügungsrechtsstrukturen unterlegt worden ist. Aus dieser Analyse lassen sich in einer ersten Annäherung Antworten auf die in Abschnitt A. gestellten Fragen nach den Bestimmungsgründen des Anhebens, des Niedergangs und der zeitlichen Persistenz institutioneller Lebenszyklen finden.

Über alle Subzyklen hinweg haben die Einbettung der anliegenden institutionellen Lösungen in das soziale Umfeld (social embeddedness) und die Kompatibilität mit der Herrschaftsideologie bzw. zeitaktuellen politischen Grundströmungen eine entscheidende Funktion gespielt. Diese beiden Parameter haben letztlich den Freiraum definiert, innerhalb dessen findige Unternehmer neue institutionelle Lösungen vorstellen konnten. Die relative Trägheit des Wandels dieser beiden Parameter war zum einen eine zwingende Notwendigkeit, um sicherstellen zu können, dass die Regelsetzung innovativer Institutionen sich auch durchsetzen konnte und den Marktteilnehmen ein Mindestmaß an Erwartungssicherheit hinsichtlich der anliegenden „Spielregeln“ vermittelt werden konnte (*Kiwit / Voigt* 1995). Zum anderen war der allmähliche Wandel dieser Parameter aber auch die Grundvoraussetzung für die Weiterentwicklung des Modells „TVE“ und seiner auf der Ebene der Unternehmensverfassungen anliegenden Verfügungsrechtsstrukturen.

Erst innerhalb der über diese beiden Parameter gesetzten – und sich langsam verschiebenden – Grenzen kommen dann nachfrageseitig die Parameter technische Eignung, relative Transaktionskostenintensität und Organisationsfähigkeit potentieller Nutznießer bzw. angebotsseitig die Parameter technologische Komplexität, Transaktionskostendifferential zwischen altem und neuem Arrangement, absolute Einführungskosten, Grad der prozeduralen (Un-)Sicherheit zum Tragen. Diese Parameter determinieren letztlich die konkrete Ausgestaltung der institutionellen Landschaft und damit unmittelbar die Form aller ökonomischen und gesellschaftlichen Interaktion. Hieraus ergibt sich dann in der mittleren Sicht eine Rückkopplung auf das konsensuale Werte- und Normensystem der Gesellschaft sowie die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Herrschaftsideologie und Ausgestaltung der politischen Arbeit. Die von diesen gesetzten Grenzen unternehmerischer Innovation verschieben sich.

Aufstieg, Persistenz und Niedergang von Institutionen folgen – unter der zwingenden Voraussetzung des Vorhandenseins von Unternehmerpersönlichkeiten sowie hinreichender Freiräume und Anreizstrukturen für diese – Veränderungen im Kontinuum der hier dargestellten Parameter. Dabei können stochastisch auftretende externe Schocks, wie z. B. neue naturwissenschaftliche Erkenntnisse oder aber das Ableben meinungsführender und ideologietragender Politiker, durchaus den Anstoß geben für umfassende institutionelle Wandlungsprozesse, die alle Ebenen des institutionellen Geflechts (innere und äußere, „slow-moving" und „fast-moving" Institutionen) erfassen.

Literatur

Acemoglu, D. (2006): Modeling Inefficient Institutions (forthcoming in: Proceedings of 2005 World Congress), http: // econ-www.mit.edu / faculty / download_pdf.php?id=1288 (download: 02. 08. 2006).

Acemoglu, D. / *Robinson,* J. (2000): Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 115, S. 1167 – 1199.

Alchian, A. A. / *Demsetz,* H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, in: American Economic Review, Vol. 62, S. 777 – 795.

An, M. Y. / *Li,* W. / *Yang,* D. T. (2001): China's Great Leap: Forward or Backward? Anatomy of a Central Planning Desaster, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series No. 2824, www.cerp.org / pubs7dps / / DP2824.asp (download: 01. 07. 2006).

Aoki, M. (2001): Toward a Comparative Institutional Analysis, Cambridge (MA): MIT Press.

Bell, M. W. *et al.* (1993): China at the Threshold of a Market Economy, IMF Occasional Paper, No. 107, Washington.

Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, Vol. 6, S. 1 – 30.

Besley, T. / *Coate,* S. / *Loury,* G. (1993): The Economics of Rotating Savings and Credit Associations, in: The American Economic Review, Vol. 83, No. 4, S. 792 – 810.

Cao Y. / *Qian,* Y. / *Weingast,* B. R. (1999): From Federalism, Chinese Style to Privatization, Chinese Style, in: Economics of Transition, Vol. 7, No. 1, S. 103 – 131.

Carr, J. L. / *Landa,* J. T. (1983): The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion, in: Journal of Legal Studies, Vol. 12, S. 135 – 156.

Chai, J. C. H. (1992): Agricultural Development in China, 1979 – 1989, in: E. K Y. Chen / T. Maruya (eds.) (1992): A Decade of „Open-Door" Economic Development in China, 1979 – 1989, Hong Kong / Tokyo, S. 4 – 28.

Chang, Chun / *McCall,* B. P. / *Wang,* Yijiang (2003): Incentive Contracting versus Ownership Reform: Evidence from China's Township Village Enterprises, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 31, S. 414 – 428.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Cheng, C. (1982): China's Economic Development, Growth and Structural Changes, Boulder.

Chen, H. / *Rozelle,* S. (1999): Leaders, Managers, and the Organization of Township and Village Enterprises in China, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, S. 529 – 557.

Chen, Jianbo (2002): Zhidu bianqian yu xiangcun feizhenggui zhidu – lai zi Zhongguo xiangcun de jingyan: xiangzhen qiye de caichan xingcheng [Systemwandel und informelle institutionelle Arrangements in den ländlichen Regionen – Erfahrungen aus Chinas ländlichen Regionen: Kapitalakkumulation in *township village enterprises*], in: Zhang Shuguang (Hg.) (2002): Zhongguo zhidu bianqian de anli yanjiu [Fallstudienbasierte Forschung zum Systemwandel in China], Beijing, S. 34 – 82.

Chen, W. (1998): The Political Economy of Rural Industrialization in China. Village Conglomerates in Shandong Province, in: Modern China, 24. Jg., H. 1, S. 73 – 96.

Cheung, S. N. (1982): Will China Go 'Capitalist'? An Economic Analysis of Property Rights and Institutional Change, Hobart Paper, No. 94, London.

David, P. (1985): Clio and the Economics of QWERTY, in: American Economic Review, Vol. 75, No. 2, S. 332 – 337.

Denzau, A. T. / *North,* D. C (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos, Vol. 47, S. 3 – 31.

Demsetz, H. (1967), Toward a Theory of Property Rights, in: H. Demsetz (ed.) (1967), Ownership, Control, and the Firm. The Organization of Economic Activity, Oxford, S. 104 – 116.

Dittmer, L. / *Wu,* Y. (1995): The Modernization of Factionalism in Chinese Politics, in: World Politics, Vol. 47, No. 4, S. 467 – 494.

Donnithorne, A. (1967): China's Economic System, New York.

Evans, P. (1989): Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State, in: Sociological Forum, Vol. 4, S. 561 – 587.

Fan, Gang (1997): Zhongguo nongcun qiye zuzhi de bianhua ji qi lilun qishi – you guan „Hengdian moshi" de yixie chubu sikao [Die Veränderung der Organisation der ländlichen Unternehmen Chinas und deren theoretische Implikationen – einige erste Überlegungen zum „Hengdian-Modell"], in: Jingji Yanjiu, Heft 5 / 1997, S. 43 – 45.

Faure, D. (2006): China and Capitalism. A History of Business Enterprise in Modern China, Hong Kong.

Feng, Xingyuan (2004): Toushi Zhedong hehui xianxiang [Durchleuchtung des Phänomens der ROSCA in Ost-Zhejiang], mimeo.

Feng, Xingyuan (2006): Case Studies on Informal Finance in Rural China, World Bank Consultancy Report, Beijing.

Fischer, S. / *Gelb,* A. (1991): The Process of Socialist Economic Transformation, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 4, S. 91 – 105.

Furubotn, E. G. / *Pejovich,* S. (1974): The Economics of Property Rights, Cambridge.

Gao, P. (2004): Supplying Auto Parts to the World, in: The McKinsey Quarterly 2004 Special Edition „China today", New York, S. 52 – 61.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Goldman Sachs (2005): China's Ascent: Can the Middle Kingdom Meet Its Dreams?, Goldman Sachs Global Economic Paper No. 133, London.

Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, Vol. 91, S. 481 – 510.

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

Grossman, S. / *Hart,* O. (1983): An Analysis of the Principal Agent Problem, in: Econometrica, Vol. 51, No. 1, pp. 7 – 45.

Guo, J.-J. (1992): Price Reform in China, 1978 – 1986, London / New York.

He, Kang (2003): Zhongguuo de xiangzhen qiye [Chinas ländliche Unternehmen], Beijing.

Hendrischke, H. (2003): How Local are Local Enterprises? Privatisation and Translocality of Small Firms in Zhejiang and Jiangsu, in: Provincial China, Vol. 8., No. 1, S. 27 – 39.

Herrmann-Pillath, C. / *Kato,* H. (1996): Ein „Dritter Weg" in Chinas Dörfern? Das „Aktien-Genossenschaftssystem" und Transformation der ländlichen Unternehmen [A „Third Way" in China's Villages? The „Joint-Stock Collective System" and the Transformation of Township Village Enterprises], Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft Nr. 31 /1996, Duisburg.

Hofstede, G. (1980): Culture's Consequences. International Differences in Work Related Values, Beverly Hills.

Holbig, H. (2001): Inflation als Herausforderung der Legitimation politischer Herrschaft in der VR China. Wirtschaftspolitische Strategien in den Jahren 1987 – 89, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde, Bd. 339, Hamburg.

Hsiao, C. *et al.* (1998): Shares versus Residual Claimant Contracts: The Case of Chinese TVE's, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 26, pp. 317 – 337.

Hu, Biliang (1998): Fazhan lilun yu Zhongguo [Entwicklungstheorie und China], Beijing.

Kirzner, I. M. (1985): Discovery and the Capitalist Process, Chicago: University of Chicago Press.

Kiwit, D. / *Voigt,* S. (1995): Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 46, S. 117 – 147.

Krug, B. (1997): Privatization in China: Something to Learn From?, in: H. Giersch (ed.) (1997): Privatization at the End of the Century, Berlin, S. 269 – 293.

Krug, B. (2006): Enterprise Ground Zero in China, ERIM Report Series Research in Management ERS-2006 – 024-ORG, http: // hdl.handle.net / 1765 / 7853 (download: 24. 07. 2006).

Krug, B. / *Hendrischke,* H. (2006a): Framing China: Transformation and Institutional Change, ERIM Report Series Research in Management ERS-2006 – 025-ORG, http: // hdl.handle.net / 1765 / 7854 (download: 24. 07. 2006).

Krug, B. / *Hendrischke,* H. (2006b): Institution Building and Change in China, ERIM Report Series Research in Management ERS-2006 – 008-ORG, http: // hdl.handle.net / 1765 / 7331 (download: 24. 07. 2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Krug, B. / *Mehta,* J. (2004): Entrepreneurship by Alliance, in: B. Krug (ed.) (2004): China's Rational Entrepreneurs. The Development of the New Private Business Sector, London: Routledge Curzon, S. 50 – 71.

Krug, B. / *Polos,* L. (2004): Emerging Markets, Entrepreneurship, and Uncertainty: The Emergence of a Private Sector in China, in: B. Krug (ed.) (2004): China's Rational Entrepreneurs. The Development of the New Private Business Sector, London: Routledge Curzon, S. 72 – 96.

Lachmann, L. M. (1963): Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 14, S. 63 – 77.

Lau, L. / *Qian,* Y. / *Roland,* G. (2000): Reform Without Losers: An Interpretation of China's Dual Track Approach to Transition, in: Journal of Political Economy, Vol. 108, No. 1, S. 120 – 163.

Li, D. D. (1996): A Theory of Ambigious Property Rights in Transition Economies: The Case of the Chinese Non-State Sector, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 23, S. 1 – 19.

Li, Ping (1998): Zhongguo feiguoying qiye jituan zhili jiegou tezheng – Zhejiang xiangzhen qiye jituan xianxing zhili jiegou [Charakteristika der Verwaltungsstruktur in chinesischen nicht-staatlichen Unternehmensgruppen – Zu den derzeit praktizierten Verwaltungsstrukturen der ländlichen Unternehmensgruppen Zhejiangs], in: Zhongguo nongcun guicha, Heft 1 / 1998, S. 1 – 5, wieder abgedruckt in: Fuyin Baokan Ziliao F 22 Xiangzhen qiye yu nongchang guanli, Heft 9 / 1998, S. 54 – 58.

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

Lin, J. Y. (1989): An Economic Theory of Institutional Change: Induced and Imposed Change, in: Cato Journal, Vol. 9, S. 1 – 33.

Liu, Guoliang (2001): Zhongguo xiangzhen qiye zengzhang yu xiaolü [Wachstum und Effizienz der TVE in China], Beijing.

Lu, Guanqiu (1997): Wanxiang jituan zenyang fazhan qilaide [Wie die Wanxiang Gruppe aufgestiegen ist], in: Xiangzhen qiye daobao, Heft 1 / 1997, S. 7 – 9, wieder abgedruckt in: Fuyin Baokan Ziliao F 22 Xiangzhen qiye yu nongchang guanli, Heft 4 / 1997, S. 24 – 26.

Luo, Xiaopeng (1990): Ownership and Status Stratification, in: W. Byrd / Q. Lin (eds.) (1990): China's Rural Industry: Structure, Development and Reform, New York, S. 134 – 171.

Maddison, A. (1998): Chinese Economic Performance in the Long Run, OECD Development Centre Studies, Paris.

Naughton, B. (1988): The Third Front: Defense Industrialization in the Chinese Interior, in: China Quarterly, No. 115, S. 351 – 386.

Naughton, B. (1995): Growing out of the Plan. Chinese Economic Reform, 1978 – 1993, Cambridge.

Naughton, B. (2005): Market Economy, Hierarchy, Single Party Rule: How Does the Transition Path in China Shape the Emerging Market Economy, Paper presented at the International Economic Association, Hong Kong, January 14 – 15, 2004, mimeo.

Nongyebu xiangzhen qiye ju [Abteilung für TVE des Landwirtschaftsministeriums] (2003): Zhongguo xiangzhen qiye tongji ziliao (1978 – 2002 nian) [Statistische Materialien zu Chinas TVE, 1978 – 2002], Beijing.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

North, D. C. (1981): Structure and Change in Economic History, New York.

North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C. (2005): Understanding the Process of Economic Change, Princeton: Princeton University Press.

North, D. C. / *Wallis,* J. J. (1994): Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History – A Transaction Cost Approach, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 150, S. 609 – 624.

Odgaard, O. (1990). Collective Control of Income Distribution: A Case Study of Private Enterprises in Sichuan Province, in: J. Delman (ed.) (1990): Remaking Peasant China, Aarhus.

Oi, J. C. / *Walder,* A. G. (1999): Property Rights in the Chinese Economy: Contours of the Process of Change, in: J. C. Oi / A. G. Walder (eds.) (1999): Propery Rights and Economic Reform in China, Stanford: Stanford University Press, S. 1 – 24.

Olson, M. (1971): The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge (MA): Harvard University Press.

Ostrom, E. (1990): Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, New York u. a.

Ostrom, E. / *Walker,* J. / *Gardner,* R. (1994): Rules, Games, and Common-Pool Resources, Ann Arbor.

Pan, Y. (2000): Goujian xiangzhen qiye jingyingzhe jili xinjizhi [On the Establishment of New Incentive Systems for Managers in Township Village Enterprises], in: Yanhai jingji, Heft 1 / 2000, S. 30 – 31.

Prasad, E. S. / *Rajan,* R. G. (2006): Modernizing China's Growth Paradigm, IMF Policy Discussion Paper PDP / 06 / 03, Washington.

Putterman, L. (1997): On the Past and Future of China's Township and Village-Owned Enterprises, in: World Development, Vol. 25, No. 10, S. 1639 – 1655.

Qian, Y. (2000): The Process of China's Market Transition (1978 – 1998): The Evolutionary, Historical, and Comparative Perspectives, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 156, S. 151 – 171.

Schramm, M. / *Taube,* M. (2005): Institutioneller Wandel als unternehmerische Aufgabe: Der Fall ‚China', in: W. Pascha / C. Storz (Hg.): Wirkung und Wandel von Institutionen: Das Beispiel Ostasiens, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 77, Stuttgart, S. 163 – 190.

Riskin, C. (1987): China's Political Economy, New York.

Rogers, E. M. (1995): Diffusion of Innovations, New York.

Roland, G. (2004): Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions, in: Studies in Comparative Economic Development, Vol. 38, Nr. 4, S. 109 – 131.

Shieh, S. (2002): The Origins of the Entrepreneurial State: The Evolution of Local Property Rights in Maoist China, in: Issues & Studies, Vol. 38, No. 3, S. 80 – 121.

Tan, Qiusheng (1998): Xiangzhen jitiqiye chanquanjiegou de tezheng yu gaige [Charakteristika und Reform der Verfügungsrechtsstrukturen kollektiver TVE], Changsha.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Taube, M. (1997): Ökonomische Integration zwischen Hongkong und der Provinz Guangdong, VR China. Der chinesische Transformationsprozeß als Triebkraft grenzüberschreitender Arbeitsteilung, ifo Studien zur Entwicklungsforschung, Bd. 31, München.

Taube, M. (2002a): Erscheinungsformen und Bestimmungsgründe makroökonomischer Zyklen in der VR China. Planungs-, Transformations-, Konjunkturzyklen, Teil I: Wachstumszyklen in einem zentralverwaltungswirtschaftlichen Regime (1952 – 1978), Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft, Nr. 62, Duisburg.

Taube, M. (2002b): Stability in Instability. China's TVEs and the Evolution of Property Rights, in: Asien, Vol. 84, S. 59 – 66.

Taube, M. (2003a): Zur Anreizkompatibilität der Verfügungsrechtsstrukturen in ländlichen Unternehmensgruppen in der VR China, in: K.-H. Pohl / D. Wippermann (Hg.): Brücke zwischen Kulturen. Festschrift für Professor Wei Chiao zum 75. Geburtstag, Münster / Hamburg / London, S. 391 – 407.

Taube, M. (2003b): Zyklische Wirtschaftsentwicklung in der VR China: Ein Überblick, in: S. Schönherr / M. Taube / B. Reichl (Hg.) (2003): Konjunkturzyklen und Konjunkturforschung in China – Business Cycle Analysis and Forecasting in China, ifo Forschungsberichte 18, München: ifo Institut, S. 8 – 35.

Taube, M. (2007): Principles of Property Rights Evolution in China's Rural Industry, erscheint in: Th. Heberer / G. Schubert (Hg.): Institutional Change and Political Continuity in Contemporary China (forthcoming).

Tsai, K. S. (2002): Back-Alley Banking. Private Entrepreneurs in China, Ithaca: Cornell University Press.

Uzzi, B. (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: American Sociological Review, Vol. 61, S. 674 – 698.

Vermeer, E. B. (1999): Shareholding Cooperatives: A Property Rights Analysis, in: J. C. Oi / A. G. Walder (eds.): Property Rights and Economic Reform in China, Stanford, 1999, S. 123 – 144.

Vogel, E. F. (1989): One Step Ahead in China. Guangdong Under Reform, Cambridge / London.

Wedeman, A. H. (2003): From Mao to Market. Rent Seeking, Local Protectionism, and Marketization in China, Cambridge.

Wegehenkel, L. (1980): Transaktionskosten, Wirtschaftssystem und Unternehmertum, Walter-Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze, Bd. 74, Tübingen.

Wegehenkel, L. (1981): Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution: Eine Analyse der Koordinierungseffizienz unterschiedlicher Wirtschaftssysteme, Tübingen.

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

Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, London.

Williamson, O. E. (1993): Calculativeness, Trust and Economic Organisation, in: Journal of Law and Economics, Vol. 36, S. 453 – 486.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

World Bank (1992): China. Reform and the Role of the Plan in the 1990s, Washington.

Yu, Li / *Yu,* Zuo (2003): Zhongguo xiangzhen qiye chanquan yu zhilijiegou yanjiu [Analyse der Verfügungsrechtsstrukturen und *corporate governance* chinesischer TVE], Beijing.

Zhonghua renmin gongheguo xiangzhen qiye fa [TVE Gesetz der Volksrepublik China], in: *He* Kang (2003): Zhongguuo de xiangzhen qiye [Chinas ländliche Unternehmen], Beijing, S. 210 – 215.

Zou, Wei (2002): TVEs as an Alternative Approach to Rural Industrialization, CEDR Paper No. 8, Wuhan.

Zweig, D. (2002): Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages, Ithaca / London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu den Autoren

Thomas Apolte, Prof. Dr. rer. oec., Professur für Wirtschaftspolitik an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für ökonomische Bildung.

Herbert Brücker, PD Dr. rer. pol., Leiter des Forschungsbereichs „Internationale Vergleiche und Europäische Integration", Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg, und Reserach Fellow, Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.

Andreas Freytag, Prof. Dr. rer. pol., Friedrich-Schiller Universität Jena, Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik.

Philipp Harms, Prof. Dr. oec., RWTH Aachen, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre (Makroökonomie), und Studienzentrum Gerzensee, Schweiz.

Marco Kretschmann, RWTH Aachen, wissenschaftlicher Mitarbeiter, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre (Makroökonomie*).*

Martin Leschke, Prof. Dr. rer. pol., Universität Bayreuth, Recht- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre V, insbesondere Institutionenökonomik.

Gernot Pehnelt, Friedrich-Schiller Universität Jena, wissenschaftlicher Mitarbeiter, Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik.

Philipp J. H. Schröder, PhD, Prof., Aarhus School of Business, University of Aarhus, Dänemark.

Markus Taube, Prof. Dr. phil., Professur für Ostasienwirtschaft / China an der Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management und Institut für Ostasienwissenschaften.

Theresia Theurl, Prof. Dr. rer. soc. oec., Universität Münster, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für Genossenschaftswesen.

Uwe Vollmer, Prof. Dr. rer. oec., Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Geld und Währung, Universität Leipzig, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.

Dirk Wentzel, Prof. Dr. rer. pol., Hochschule Pforzheim, Jean-Monnet Lehrstuhl für Europäische Wirtschaftsbeziehungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-52629-1 | Generated on 2025-10-30 15:07:29
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/