

Volkswirtschaftliche Schriften

Heft 476

Institutionalistische Theorie der Entwicklungsfinanzierung

**Eine kritische Rekonstruktion und Erweiterung
neoinstitutionalistischer Argumente**

Von

Bernd A. Zattler



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-48932-9>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-10 01:23:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

BERND A. ZATTLER

**Institutionalistische Theorie der
Entwicklungsfinanzierung**

Volkswirtschaftliche Schriften

Begründet von Prof. Dr. Dr. h. c. J. Broermann †

Heft 476

Institutionalistische Theorie der Entwicklungsfinanzierung

**Eine kritische Rekonstruktion und Erweiterung
neoinstitutionalistischer Argumente**

Von

Bernd A. Zattler



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-48932-9>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-10 01:23:33
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Zattler, Bernd A.:

Institutionalistische Theorie der Entwicklungsfinanzierung : eine kritische Rekonstruktion und Erweiterung neoinstitutionalistischer

Argumente / von Bernd A. Zattler. – Berlin :

Duncker und Humblot, 1997

(Volkswirtschaftliche Schriften ; H. 476)

Zugl.: Berlin, Freie Univ., Diss., 1995

ISBN 3-428-08932-4

NE: GT

D 188

Alle Rechte vorbehalten

© 1997 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-9372

ISBN 3-428-08932-4

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-48932-9>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-10 01:23:33

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorwort

Die Analyse von Institutionen und ihre Berücksichtigung in der ökonomischen Theorie war lange Zeit überwiegend gesellschaftskritischen Ökonomen vorbehalten. Der Mainstream in der ökonomischen Forschung blendete institutionelle Arrangements weitgehend aus. Ausgehend von den Vereinigten Staaten, konstituierte sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten jedoch ein neoklassischer Institutionalismus, der den methodologischen Individualismus der herrschenden ökonomischen Theorie auf die Analyse von gesellschaftlichen Arrangements jenseits von Märkten anwendet. Diese Strömung wurde von vielen ihrer Protagonisten als Neoinstitutionalismus bezeichnet.

In der vorliegenden Arbeit wird versucht, wesentliche Elemente einer neoinstitutionalistischen Theorie der Entwicklungsfinanzierung kritisch zu rekonstruieren. Im Zentrum der Arbeit steht die Analyse der Finanzierungssituation von Familienwirtschaften als der dominierenden Organisationsform der unteren und mittleren Einkommensgruppen in Entwicklungsökonomien. Es zeigt sich, daß der Erklärungswert und die Grenzen des Neoinstitutionalismus in engem Zusammenhang stehen mit dem Prinzip des methodologischen Individualismus. Die Anwendung dieses Prinzips versperrt den Blick auf soziale Systeme und Institutionen, die dem Handeln der Akteure Konditionen auferlegen. In der Arbeit wird versucht, den Anwendungsbereich des Neoinstitutionalismus abzugrenzen und Wege aufzuzeigen, die über diese Grenzen hinausweisen.

Die Arbeit wendet sich an Studenten und Lehrende insbesondere in den Bereichen der Finanzierungslehre und der Entwicklungstheorie sowie an Mitarbeiter von Entwicklungsbürokratien, Beratungsunternehmen und Finanzinstitutionen in Entwicklungsländern, soweit sie an theoretischen Grundlagen der Entwicklungsfinanzierung interessiert sind.

Für wertvolle Anregungen und Kritik möchte ich Manfred Nitsch, Waltraud Schelkle und Claus Thomasberger danken.

Hamburg, im Juni 1996

Bernd Zattler

Inhaltsverzeichnis

Einführung und Überblick	13
<i>Erster Teil</i>	
Zu den Grundlagen einer neoinstitutionalistischen Theorie der Entwicklungsfinanzierung	26
§ 1 Das Institutionenverständnis	26
I. Die neoklassischen Wurzeln	26
II. Die Emergenz und Effizienz von Institutionen	33
III. Markt und Staat	41
§ 2 Die Erklärung von Institutionen auf Finanzmärkten	51
I. Risiken und Kosten der Fremdkapitalüberlassung	51
II. Ursachen und Ausdrucksformen der Rationierung von Kredit	55
III. Die Funktion von Finanzintermediären	58
IV. Kreditvergabeverhalten, Allokationseffizienz und Staatsintervention	60
§ 3 Theorien über die Finanzierung von Entwicklung und Neoinstitutionalismus	65
I. Finanzierung und Entwicklung aus theoriegeschichtlicher Sicht	65
II. Die Theory of Finance	69
III. Kritische Annahmen und theoretische Konsistenz der Theory of Finance	76
<i>Zweiter Teil</i>	
Zur Erweiterung des Kreditzugangs von Familienwirtschaften	86
§ 4 Zur Förderstruktur	86
I. Die Geberseite	87
II. Die Nehmerseite	93

§ 5 Die Familienwirtschaft	100
I. Zur Erklärung von Nicht-Marktbeziehungen	101
1. Die Reziprozitätsnorm	101
2. Relationale und verbundene Beziehungen	104
II. Traditionelle familiäre Organisationsformen	111
1. Typen von Transaktionsbeziehungen	111
2. Merkmale der Familienwirtschaft	114
3. Der Familienbetrieb	117
III. Finanzdispositionen von Familienwirtschaften	128
1. Traditionelle Formen der Vorsorge, des Sparens und der Finanzierung	128
2. Zur Nachfrage nach marktvermittelten Finanzdienstleistungen	139
§ 6 Die Kreditbeziehung	152
I. Vorbemerkung	152
1. Zur Leistungsfähigkeit von Finanzinstitutionen	152
2. Zur Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes	156
II. Zentrale Probleme	158
1. Die besonderen Risiken	158
2. Der Mangel an traditionellen Sicherheiten	162
3. Die Penny-Wirtschaft	166
4. Adverse Wirkungen der Förderstruktur	169
III. Maßnahmen zum Schutz des Gläubigers	170
1. Die Kosten der Fremdkapitalüberlassung	170
2. Selektion, Selbstbindung und Monitoring	175
3. Drei Formen der Durchsetzung von Ansprüchen	179
IV. Geeignete Kredittechnologien	184
1. Haftungsgruppen	185
2. Verbindung von Kredit mit anderen Dienstleistungen	189
3. Pfandkredit	192

4. Schlußfolgerungen	195
§ 7 Die Hausbank für Familienwirtschaften	198
I. Konstituierende Merkmale	198
1. Konzentration auf Familienwirtschaften und Diversifikation der Finanzdienstleistungen	199
2. Beteiligung der Familienwirtschaften an der Unternehmens- verfassung	203
II. Die Kreditvergabe im Rahmen der Hausbankbeziehung	210
1. Die Vorteile der Kooperation	211
2. Keine Begrenzung der Dauer der Kooperation	215
3. Die Notwendigkeit differenzierter Strafen und Anreize	216
4. Das Bewährungsprinzip	219
5. Die Wichtigkeit kooperativen Verhaltens	221
§ 8 Zur Leistungsfähigkeit von nicht-gewinnorientierten Finanzinstitutionen	224
I. Entwicklungsbanken	225
1. Konstitutive Fehler	226
2. Konzentration auf traditionelle Funktionen von öffentlichen Unternehmen	229
II. Sparkassen	234
1. Die bedingte Eignung grundlegender Organisationsprinzipien	237
2. Modifikation der Prinzipien des öffentlichen Auftrags, des kommunalen Eigentums und der regionalen Beschränkung	240
III. Kooperativen	244
1. Kontrollprobleme durch die Auflösung gemeinsamer Ziele	245
2. Auftrags-Kooperativen als Hausbanken für Familienwirtschaften	250
IV. Nichtregierungsorganisationen	254
1. Die fragile Freiwilligkeit	255
2. Entweder Dienstleistungsunternehmen oder Selbsthilfeorganisation	260
§ 9 Zum Verhalten von Geschäftsbanken	265

I. Geldpolitik und geldwirtschaftliche Entwicklung	266
II. Zur politischen Durchsetzbarkeit hoher Zinssätze	270
III. Rationierung und Kredittechnologien	274
IV. Rationierung und Verfassung der Finanzmärkte	280
§ 10 Schlußfolgerungen	289
Literaturverzeichnis	294
Stichwortverzeichnis	316

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Der Ausgleich von lebenszyklischen Überschuß- und Defizitphasen durch implizite Generationenverträge	132
Abbildung 2:	Bilanzschema einer Familienwirtschaft nach Beziehungsarten .	140
Abbildung 3	Eignung tangibler Aktiva der Familienwirtschaft als Pfänder	162
Abbildung 4	Der Einfluß des Kreditbetrags und der Kreditlaufzeit auf das finanzielle Ergebnis	168
Abbildung 5	Kosten der Fremdkapitalüberlassung	171
Abbildung 6	Beispiel zur Kalkulation des Pfandkreditbetrags	194
Abbildung 7	Bestimmungsfaktoren der Kosten des Bruchs der Hausbankbeziehung für die Familienwirtschaft	212
Abbildung 8	Kosten und Nutzen der Nichtrückzahlung eines Kredits unter den Bedingungen einer Politik des 'crédito escalonado'	220
Abbildung 9	Der Zusammenhang von Zinssätzen und Ertragsraten, kalkulierten Zinserträgen, Transaktionskosten, Refinanzierungskosten und Risikokosten für zwei Gruppen von Nachfragern	276
Abbildung 10	Der Zusammenhang von Zinssätzen und Bankertragsraten für unterschiedliche Gruppen von Nachfragern	278
Abbildung 11	Die Wirkungen von Veränderungen der Kredithöhe und der Laufzeit auf die Risiko- und die Transaktionskosten im engeren Sinn	279

Abkürzungsverzeichnis

AGT	Allgemeine Gleichgewichtstheorie
ASIV	Asymmetrische Informationsverteilung
BNC	Brand Name Capital
BOR	Bank Optimal Rate
EFI	Entwicklungsfinanzierungsinstitution
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
ILO	International Labour Office
NEH	New Economic History
NIE	New Institutional Economics
NPE	New Political Economy
NRO	Nichtregierungsorganisation
OSU	Ohio State University
TZ	Technische Zusammenarbeit

Einführung und Überblick

Die Haltbarkeitszeit von Theorien der Entwicklungsfinanzierung ist kurz! Sie ist so kurz, daß die Entwicklungsbürokratien als ihre Anwender kaum in der Lage sind, eine neue Theorie vor Eintritt des Verfallsdatums zu assimilieren und in Form von Politiken und Programmen zu implementieren: Während diese noch dabei waren, einen Teil ihrer Mittel von der Finanzierung großer und kapitalintensiver Projekte auf kleine, arbeitsintensive und von den ärmeren Bevölkerungsschichten getragene Projekte umzuschichten, wurde die bis dahin gültige Grundannahme der Entwicklungsfinanzierung, daß Unterentwicklung dem Mangel an Kapital geschuldet ist und daher Kapitalimporte entwicklungs-fördernd sind, durch die Theory of Finance in Frage gestellt: „Governments become accustomed to foreign aid for their own fiscal support on current and capital account and feel less need for 'organized' financial processes for allocating capital on a decentralized basis (...)“ (McKinnon 1973, S. 171). Annähernd zeitgleich mit den Versuchen der Entwicklungsbürokratien, diese Kritik in die entwicklungspolitische Praxis umzusetzen, verstärkten sich die Bedenken bezüglich der theoretischen Konsistenz der Theory of Finance und der Wirksamkeit ihrer Empfehlungen. Die Zweifel an ihrer mikroökonomischen Fundierung werden u.a. durch die sich in jüngerer Zeit stark ausbreitenden 'New Institutional Economics' (NIE) gestützt.¹ Sie bieten zugleich Elemente einer neuen Theorie der Entwicklungsfinanzierung an.

Die Ablösung einer weithin akzeptierten Theorie durch eine andere führt zur Entwertung der wirtschaftlichen Ressourcen derjenigen, die versuchen, solche Theorien in die Praxis umzusetzen: Zum Beispiel müssen Entwicklungsbürokratien im Fall eines Theoriewechsels Personal umschulen, Konzeptionen ändern und gegebenenfalls Partnerorganisationen wechseln oder gar neu aufbauen. In diesem Sinne ist die Geschichte der Institutionen der Entwicklungsfinanzierung ein 'path-dependent process'. Beurteilt man diese Geschichte auf Basis des heutigen Kenntnisstandes, dann scheinen diese Kosten nicht immer durch die Verbesserung des Outputs der Entwicklungszusammenarbeit gerechtfertigt. Dies

¹ Diese Bezeichnung wurde von *Coase* (1984) und von *Langlois* (1986) benutzt.

spricht dafür, neue theoretische Ansätze vor ihrer Implementierung gründlich zu prüfen. Eine Hinterfragung erscheint im Fall des Neoinstitutionalismus wegen dessen universellen Gestaltungsanspruchs von besonderer Bedeutung. Zum Beispiel propagiert Joseph F. Stiglitz (1986) als einer seiner profiliertesten Vertreter bereits eine neue, d.h. neoinstitutionalistische Entwicklungstheorie.

Die vorliegende Arbeit verfolgt das *Ziel*, auf der Grundlage einer kritischen Rekonstruktion neoinstitutionalistischer Argumente, deren Schranken zu erkennen und zugleich Elemente einer institutionalistischen Theorie der Entwicklungsfinanzierung zu entwickeln, die diese Schranken transzendieren. Im Zentrum der Untersuchung steht eine der umstrittensten und meistdiskutierten Fragen der Entwicklungsfinanzierung: Wie finanzieren sich die unteren und mittleren Einkommensschichten in Entwicklungsländern und wie kann das Spektrum ihrer Finanzierungsmöglichkeiten erweitert werden? Der Charakter der Arbeit – Theoriekritik einerseits und die Untersuchung eines für die Entwicklungszusammenarbeit wichtigen Problems andererseits – bringt es mit sich, daß nicht alle Aspekte dieser Fragestellung mit der gleichen Gründlichkeit behandelt werden: Zum Beispiel steht die mikroökonomische Orientierung des Neoinstitutionalismus der Analyse makroökonomischer und gesamtwirtschaftlicher Aspekte, wie des Zusammenhangs zwischen der Geldpolitik und der Desintegration der Finanzsysteme und zwischen dem Kleingewerbe und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, entgegen. Da der Neoinstitutionalismus ökonomische Systeme und institutionelle Regelungen überwiegend unter dem Gesichtspunkt der Allokationseffizienz untersucht, hat die Themenstellung weiterhin zur Folge, daß andere Merkmale von finanziellen Arrangements nur am Rande behandelt werden. Dieser 'Doppelcharakter' der Arbeit mag bei einigen Lesern Unzufriedenheit hervorrufen: Diejenigen, die mehr an der Lösung der Finanzierungsprobleme ärmerer Bevölkerungsschichten interessiert sind, finden hier keine vollständige Analyse. Andere, die sich mehr für allgemeine institutionentheoretische Fragestellungen interessieren, mögen meinen, daß ihre Untersuchung am Objekt 'Entwicklungsfinanzierung' nicht angemessen ist oder daß die Schlußfolgerungen nicht ausreichend begründet sind.

Die Bearbeitung des Themas wurde durch zwei Umstände erschwert, von denen der erste eher 'objektiven' und der zweite eher 'subjektiven' Charakter hat: Zum einen ist der Neoinstitutionalismus eine sehr junge und noch in der Entwicklung begriffene Disziplin, die zudem ihre Heimat in den Vereinigten Staaten hat und sich in Europa erst in den achtziger Jahren merklich ausbreitete. Die Grundlagen und der Geltungsbereich seiner Argumente sind bisher noch

sehr unklar. Zur Entwicklungsfinanzierung gibt es zwar eine größere Zahl von Publikationen, da diese sich jedoch in erster Linie an ein entwicklungspraktisch interessiertes Publikum richten, benutzen ihre Autoren Argumente aus unterschiedlichen theoretischen Schulen und weisen neoinstitutionalistische Begründungszusammenhänge nicht aus. Aus diesen Gründen konnte sich die vorliegende Arbeit nicht auf eine Analyse der Grenzen *der* neoinstitutionalistischen Entwicklungsfinanzierungstheorie beschränken, sondern mußte versuchen, eine solche Theorie – bzw. Elemente davon – zu rekonstruieren. Eine zweite Schwierigkeit resultiert aus meiner eigenen (wissenschaftlichen) Geschichte, die überwiegend durch den 'alten' Institutionalismus und insbesondere durch die Politische Ökonomie geprägt ist. Zur Bearbeitung des Themas dieser Arbeit war es notwendig, sich nicht nur den Neoinstitutionalismus zu erschließen, sondern auch die Kenntnisse über Teile der neoklassischen Mikroökonomie 'aufzufrischen'. Doch dieser zunächst als Erschwernis empfundene Umstand hatte auch seine gute Seite: Es wurde nämlich zunehmend deutlich, daß durch die Brille des 'alten' Institutionalismus viele Begrenzungen, aber durchaus auch Stärken des 'neuen' Institutionalismus erkennbar sind.

Um die Lektüre zu erleichtern, will ich im folgenden einen kurzen *Überblick* über den Aufbau und den Inhalt der vorliegenden Arbeit geben.

Im *Ersten Teil* werden die theoretischen Grundlagen entwickelt, indem zunächst das neoinstitutionalistische Verständnis von Institutionen (§ 1) und die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie (§ 2) kritisch rekonstruiert werden. In § 3 werden dann die kritischen Annahmen und Beschränkungen der immer noch vorherrschenden Theorie der Entwicklungsfinanzierung, der Theory of Finance, dargestellt.

Das *Institutionenverständnis des Neoinstitutionalismus* (§ 1) ist seinen neoklassischen Wurzeln geschuldet: Er modifiziert die neoklassischen Verhaltensannahmen, indem er von einer unvollständigen Information der Wirtschaftssubjekte ausgeht. Dadurch erscheinen Institutionen als Regeln, die die durch Informations- und Anreizprobleme bedingte Unsicherheit abschwächen. Die Überzeugungskraft der NIE ergibt sich daraus, daß es ihr scheinbar gelingt, einerseits die karge neoklassische Modellwelt um Institutionen zu bereichern und dadurch ihre Aussagen 'realitätsnäher' zu machen, ohne andererseits auf die Vorzüge der Neoklassik als 'harter' Theorie verzichten zu müssen. Die Verbindung von Realitätsnähe und logisch-deduktiver Stringenz unterstellt jedoch die Gültigkeit der zentralen Aussage des Neoinstitutionalismus: Private Institutionen sind effizient, da die Abschwächung von Informations- und An-

reizproblemen zusätzliche Transaktionen ermöglicht, die dazu führen, daß knappe Ressourcen denjenigen übertragen werden, die ihren Nutzen am höchsten bewerten. Die Begründung dieser Aussage gelingt dem Neoinstitutionalismus jedoch nicht! Daher nimmt die verbal argumentierende Transaktionskostentheorie Zuflucht in der Evolutionstheorie Darwins: Die Konkurrenz freiwilliger Institutionen führt zum Überleben der Effizientesten; daher können institutionelle Arrangements so betrachtet werden, 'als ob' sie das Ergebnis rational handelnder Individuen seien. Daß es sich dabei um ein Vorurteil handelt, das dem Glauben der Neoinstitutionalisten an die soziale Effizienz des Handelns nutzenmaximierender Individuen geschuldet ist, wird auch durch die Analyse der neoinstitutionalistischen 'New Political Economy' (NPE) deutlich: Während nutzenmaximierendes Verhalten im privatwirtschaftlichen Bereich zur Erreichung von, wenn auch durch Informations- und Anreizprobleme beschränkten, pareto-optimalen Ergebnissen führt, hat die Eigennützigkeit von Politikern, Bürokraten, Wählern und rentensuchenden Lobbyisten im politischen Bereich die Ineffizienz staatlichen Handelns zur Folge.

Die formal argumentierende Agency-Theorie abstrahiert in ihren Modellen von vielen Merkmalen der Transaktionssituation, mit denen die Transaktionskostentheorie bestimmte institutionelle Arrangements begründet. Die *Erklärung der Institutionen Kreditvertrag, Kreditrationierung und Finanzintermediär* durch die Agency-Theorie in § 2 und die Untersuchung der Gründe für die Rationierung von Familienwirtschaften in § 9 zeigen, daß durch ihre Annahmen viele, das Verhalten von Geschäftsbanken in Entwicklungsländern bestimmende Faktoren, ausgeblendet werden. Unter anderem setzt sie eine bedingte Kooperationsbereitschaft der Akteure voraus. Dadurch gelingt ihr der Nachweis beschränkt optimaler Institutionen in einer allerdings sehr 'künstlichen' Welt.

Während also die formale NIE ihren Anspruch auf Realitätsnähe nicht einlösen kann, basiert die Stringenz der Argumentation der verbalen NIE auf dem Vorurteil, Institutionen seien effizient. Was bedeutet das für den Aussagewert und die Aussagegrenzen des Neoinstitutionalismus und somit für die Untersuchung der für die Entwicklungsfinanzierung wichtigen Institutionen im Zweiten Teil der vorliegenden Arbeit?

Die neoklassische Verwurzelung des Neoinstitutionalismus geht einher mit einer weitgehenden Isolation der Individuen von ihrer Umwelt. Selbst in der Transaktionskostentheorie werden bei der Beschreibung der Transaktionssituation in der Regel die Merkmale der der Transaktionsbeziehung übergeordneten sozialen Systeme ignoriert. Es wird die Ansicht begründet, daß sich die

NIE nur zu einer 'Theorie der Gesellschaft' fortentwickeln kann, wenn sie das neoklassische Bezugssystem aufgibt und den methodologischen Individualismus erheblich einschränkt. Dies gilt insbesondere für die Analyse von wirtschaftlichen Phänomenen in Entwicklungsländern: Die meisten dieser Länder sind gerade dadurch charakterisiert, daß konstitutive Normen und soziale Werte, durch die kooperatives Verhalten erklärbar wird, nur innerhalb relativ kleiner sozialer Systeme, wie etwa einer Ethnie, eines Milieus oder eines Verwandtschaftsverbandes gelten. Die Aufgabe eines strikten methodologischen Individualismus zugunsten einer 'zirkulären Kausalität' bedeutet keineswegs, daß die neoinstitutionalistischen Argumente entwertet werden. Die Berücksichtigung der Wirkungen übergeordneter Sozialsysteme auf das individuelle Verhalten führt jedoch dazu, daß diese Argumente ihre universelle Bedeutung verlieren.

Den Anspruch einer neuen Entwicklungstheorie hat die NIE auf dem Gebiet der Entwicklungsfinanzierung zunächst gegen die Theory of Finance durchzusetzen. In § 3 werden die *Annahmen und Beschränkungen der Theory of Finance* aus der Sicht strukturalistischer und monetär-keynesianischer Ansätze sowie vor dem Hintergrund der kritischen Rekonstruktion des neoinstitutionalistischen Verständnisses von Märkten und Institutionen in den ersten beiden Paragraphen untersucht. Dabei zeigt sich u.a., daß die Theory of Finance fürwahr der mikroökonomischen Fundierung entbehrt. Nach McKinnon sind Märkte und Finanzinstitutionen unter der Bedingung staatlicher Abstinenz effizient. Finanzmärkte funktionieren wie Märkte für homogene Güter, und die Vorteile von Banken beschränken sich auf technische Skalenerträge und Diversifikationsmöglichkeiten. Die NIE zeigt dagegen, daß Märkte und private Nicht-Marktinstitutionen aus Informations- und Anreizgründen versagen können. Die Ohio State University (OSU) vermischt Argumente der Theory of Finance von McKinnon und Shaw mit solchen der Transaktionskostentheorie und der NPE. Dabei reproduziert sie die Schwächen der neoinstitutionalistischen Konzepte: Zum einen nimmt sie wie die NPE an, daß eigennütziges Verhalten nur im staatlichen Bereich zu Ineffizienzen führt. Ihre Empfehlungen nach Entstaatlichung werden somit dem Anspruch eines komparativen Institutionenansatzes nicht gerecht. Zum anderen versteht sie unter Transaktionskosten den meßbaren, realen Verbrauch von Ressourcen. Nur so ist es ihr möglich, quantitative Aussagen über die Effizienz von finanziellen Arrangements zu machen. Während McKinnon davon ausgeht, daß informelle finanzielle Arrangements auf den spezifischen Fall der Selbstfinanzierung begrenzt sind, sieht die OSU im informellen Finanzsektor effiziente Konkurrenzmärkte. Diese Ansicht ist einerseits kaum mit der auch von ihr mit viel Vehemenz vorgetragenen Hypothese vereinbar, daß die

Deregulierung der Finanzmärkte zur finanziellen Vertiefung führt. Andererseits erscheint sie aus neoinstitutionalistischer Sicht theoretisch widersprüchlich, da die von der OSU untersuchten informellen Arrangements Nicht-Marktinstitutionen darstellen, deren Existenz nur begründet werden kann, wenn Märkte fehlerhaft sind.

Im *Zweiten Teil* der Arbeit wird die Finanzierung der unteren und mittleren Einkommensschichten in Entwicklungsländern untersucht, wobei die Kreditseite im Vordergrund steht. Die kritische Rekonstruktion des neoinstitutionalistischen Verständnisses von Institutionen im ersten Teil stellt die Voraussetzung dafür dar, bei der Behandlung dieser Fragestellung die Beschränkungen dieses Ansatzes aufzuzeigen und teilweise zu überwinden. Diese Beschränkungen resultieren aus dem grundsätzlichen Festhalten am methodologischen Individualismus und dem Prinzip der Nutzenmaximierung. Die Verwirklichung des neoinstitutionalistischen Anspruchs, eine 'Theorie der Gesellschaft' zu konstituieren erfordert insbesondere, daß bei der Analyse des Verhaltens der Transaktionsparteien, die von Raum und Zeit abhängigen Merkmale der übergeordneten sozialen Systeme, denen diese angehören, und die jeweils relevanten konstitutiven Institutionen berücksichtigt werden. Dies kann jedoch nicht durch die Übertragung des homo oeconomicus auf nicht-ökonomische gesellschaftliche Teilsysteme, sondern nur durch die Berücksichtigung nicht-ökonomischer wissenschaftlicher Ansätze bei der ökonomischen Analyse verwirklicht werden.

Eines der wichtigsten erklärten Ziele der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) ist die Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Situation des ärmeren Bevölkerungsteils in Entwicklungsländern. Der überwiegende Teil der Finanzdispositionen, die diese sozialen Gruppen mit dem Ziel des Sparens, der Finanzierung und der Vorsorge durchführen, erfolgt nicht durch die Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen, sondern durch institutionelle Arrangements im Rahmen familiärer, verwandtschaftlicher und milieuspezifischer Beziehungen. Der Zugang zu Dienstleistungen formeller Finanzinstitutionen wird als eine wichtige Voraussetzung für die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsverhältnisse dieser Bevölkerungsgruppen angesehen. Im *Zweiten Teil* werden die institutionellen Bedingungen ihrer Integration in die formellen Finanzmärkte untersucht. Die dabei zentralen Institutionen sind neben den für die EZ zuständigen Verwaltungen (§ 4), die institutionellen Arrangements im sogenannten informellen Sektor, in deren Mittelpunkt die Familienwirtschaft (§ 5) steht, die Gestaltungen der Beziehung zwischen Finanzinstitutionen und Familienwirtschaften (§ 6), nicht-gewinnorientierte Finanzintermediäre (§ 7 und § 8) sowie Geschäftsbanken (§ 9). Es zeigt sich, daß der Wert der NIE in dem Maße sinkt, wie die Rezi-

prozitat der Beziehungen, die dem zu untersuchenden institutionellen Arrangement zugrunde liegen, steigt und wie die Transaktionsbeziehung durch die ihr ibergeordneten sozialen Systeme regiert wird. So ist die NIE beispielsweise besser geeignet für die Analyse kommerzieller Unternehmungen im Gegensatz zu Freiwilligenorganisationen (wie etwa Familienwirtschaften oder Finanzinstitutionen mit Selbsthilfecharakter) und für die Untersuchung der Kapital- iberlassung im Rahmen iberwiegend marktvermittelter Beziehungen im Gegensatz zu Milieubeziehungen.

Der Zweite Teil beginnt mit einer Analyse der an der *internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit* beteiligten Institutionen (§ 4). Viele Untersuchungen unterstellen, daß die EZ die Absicht verfolgt, internationale öffentliche Güter herzustellen. Dagegen wird hier die Ansicht begründet, daß die inländische Nachfrage nach Leistungen der EZ im Vergleich zu anderen staatlichen Angeboten schwach und unspezifisch ist und sich tendenziell auf die EZ als nationales öffentliches Gut bezieht. Die sich daraus ergebende relative Autonomie der für sie zuständigen Institutionen gegenüber der zivilen Gesellschaft wird häufig genutzt für die Verfolgung von Zielen anderer Politikbereiche, insbesondere der Außenpolitik und für symbolische Handlungen, adressiert an die inländische Wählerschaft. Aber selbst wenn man unterstellt, daß die Geberseite originär auf internationale Entwicklung gerichtete Ziele hat, so ist die Durchsetzung dieser Ziele keine leichte Sache. Einerseits ist die Verfassung der gesellschaftlichen und politischen Systeme vieler Entwicklungsländer anfällig für die Aneignung der Fördermittel durch die jeweils herrschenden sozialen und politischen Gruppen. Andererseits begrenzt die Fungibilität der bereitgestellten Mittel die effektive Kontrolle ihrer Verwendung. Vor dem Hintergrund dieser Konstellationen erscheint das Produkt der wirtschaftlichen Zusammenarbeit eher zufällig identisch mit ihrem Anspruch. Eine Annäherung kann nicht – wie dies die NPE nahelegt – durch die Isolation der Entwicklungspolitik von den Institutionen der zivilen Gesellschaft in den beteiligten Ländern erreicht werden, sondern im Gegenteil nur durch die Beteiligung der breiten Masse der Bevölkerung und ihrer Organisationen an den entsprechenden Willensbildungsprozessen. Dies gilt insbesondere für EZ-Maßnahmen, die die Förderung der Selbsthilfe zum Ziel haben.

Familienwirtschaften können als eine Organisation der Selbsthilfe betrachtet werden. Sie sind die vorherrschende soziale Organisationsform der breiten Massen der Bevölkerung. In § 5 werden die finanziellen Aspekte der sie konstituierenden institutionellen Arrangements untersucht. Es wird gezeigt, daß diese Arrangements nur teilweise mit den neoinstitutionalistischen Konzepten

des relationalen und verbundenen Vertrags erschlossen werden können. Diese stellen zwar insofern einen Fortschritt gegenüber der orthodoxen Neoklassik dar, als sie bestimmte Merkmale der Transaktionsparteien und der Bedingungen, unter denen Transaktionen stattfinden, berücksichtigen. Sie vernachlässigen aber weiterhin die Zwänge, die den Individuen durch die der Transaktionsbeziehung übergeordneten sozialen Systeme auferlegt werden. Dadurch erscheinen die Beziehungen im familienwirtschaftlichen Milieu als frei gewählt und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten als effizient. Es wird vorgeschlagen, diese Arrangements zu deuten, indem die ihnen zugrunde liegenden Beziehungen in Anlehnung an wirtschaftsethnologische und soziologische Beiträge als in unterschiedlichem Maße auf dem Prinzip der Reziprozität beruhend verstanden werden. Die Familienwirtschaft erscheint so als eine Gemeinschaft von Individuen, die einen Teil ihrer Ressourcen zum Zweck der Produktion und der Konsumtion poolt. Die Verteilung der Aufgaben und Verfügungsrechte erfolgt aber keineswegs nur nach Effizienz Gesichtspunkten, sondern wird regiert durch die archaischen Normen des Verwandtschaftsverbandes und des Milieus, in das sie eingebettet ist. Die Verbindung mit diesen übergeordneten sozialen Systemen durch Input- und Outputbeziehungen ist die Kehrseite der beschränkten Integration der Familienwirtschaft in Märkte und staatlich-administrative Strukturen. Die Logik dieser nicht nur 'wirtschaftlich' motivierten Beziehungen kann Abhängigkeits- und Ausbeutungsverhältnisse begründen. Die Integration der Familienwirtschaft in das formelle Finanzsystem geht tendenziell einher mit einer Auflösung milieuspezifischer Beziehungen und Normen. Da das Marktangebot zwangsläufig einen Teil dieser Schichten ausschließt, führt es zwar zur Erweiterung der Dispositionsmöglichkeiten derer, die Zugang zu Marktleistungen haben, gleichzeitig aber zur Einschränkung der Spar-, Finanzierungs- und Vorsorgemöglichkeiten derjenigen, die auf Arrangements im Rahmen reziproker Beziehungen angewiesen sind. Deshalb verursacht ein zusätzliches Marktangebot, neoklassisch ausgedrückt, einen negativen externen Effekt auf die 'Ausgeschlossenen'. Die soziale Effizienz eines zusätzlichen Marktangebots ist um so höher, je weniger potentielle Nachfrager ausgeschlossen und je mehr einseitige Abhängigkeitsverhältnisse verdrängt werden. Diese negativen Externalitäten entgehen dem Neoinstitutionalismus, da er lediglich die Wirkungen institutioneller Arrangements auf die Transaktionsparteien untersucht, die Effekte bilateraler Transaktionen auf Dritte und auf andere Märkte aber in der Regel ausblendet.

Das Verständnis familienwirtschaftlicher Rationalitäten ist eine Voraussetzung für die Untersuchung der *Beziehungen zwischen einer Familienwirtschaft und einer EZ-geförderten Finanzinstitution* in § 6. Aus der Perspektive der neoin-

stitutionalistischen Finanzierungstheorie erscheint die Durchsetzbarkeit von Kreditforderungen abhängig davon, ob der Kreditnehmer über geeignete Sicherheiten und / oder die Finanzinstitution über wirksame Möglichkeiten der Bestrafung verfügt. Sie hängt jedoch außerdem ab von der Kontrollkapazität der der Transaktionsbeziehung übergeordneten sozialen Systeme, von den Nachteilen, die mit dem Verlassen dieser Systeme verbunden sind und vom Inhalt und der Stärke der verhaltensleitenden sozialen Normen. Je größer die soziale Distanz zwischen der Finanzinstitution und ihren Kunden, desto schwächer ist die 'moralische Verpflichtung' beider Seiten. Ein Dilemma der Förderung des Angebots an Finanzdienstleistungen für Familienwirtschaften besteht darin, daß die Kooperation der EZ-Institutionen mit Finanzinstitutionen die soziale Distanz zwischen den letztgenannten und ihren familienwirtschaftlichen Kunden tendenziell vergrößert. Die Zusammenarbeit führt nur dann zu einer Verringerung der Kapitalkosten, wenn die Nachteile der durch sie bedingten Verstärkung der Anreizprobleme und der Schwächung der moralischen Verpflichtung durch die Verminderung der Produktionskosten mehr als kompensiert werden. Es werden drei Gestaltungen der Fremdkapitalbeziehung untersucht, die prinzipiell geeignet sind, die Transaktionskosten wirksam zu begrenzen: Die Kreditvergabe an Haftungsgruppen, die Verbindung von Kredit mit anderen Dienstleistungen und der Pfandkredit. Es wird gezeigt, daß diese in unterschiedlichem Maße auf den drei genannten Formen der Durchsetzung von Ansprüchen beruhen. Daraus ergibt sich, daß die Wirksamkeit der genannten Gestaltungen von den Merkmalen der Finanzinstitution abhängt: Während kleine Finanzinstitutionen mit wenigen Beteiligten und einer relativ homogenen Klientel komparative Vorteile bei der Kreditvergabe an Haftungsgruppen und der Verbindung von Kredit mit anderen Dienstleistungen haben, sind solche, die eher anonyme Beziehungen zu ihren Kunden unterhalten, besser geeignet, durch 'harte' Sicherheiten gedeckte Kredite auszugeben. Eine vierte Gestaltung ist die Kreditvergabe auf der Grundlage von Hausbankbeziehungen.

In § 7 werden die Bedingungen und Grenzen für die Lebensfähigkeit von *Hausbanken* für Familienwirtschaften untersucht. Die Hausbank ist dadurch charakterisiert, daß sie ihren familienwirtschaftlichen Kunden dauerhaft ein umfassendes Angebot an Finanzdienstleistungen bereitstellt. Die Leistungsfähigkeit einer Finanzinstitution hängt wesentlich von vier Faktoren ab: der Fähigkeit, Transformationsleistungen zu erbringen, der Höhe der 'economies of scale' und 'economies of scope' sowie der Kompatibilität der Ziele der Organisation mit den Anreizen und Interessen der Kreditnehmer einerseits (Kredittechnologien), und mit denjenigen Gruppen, die auf die Geschäftspolitik ein-

wirken können, andererseits (Unternehmensverfassung). Während die beiden erstgenannten Faktoren maßgeblich die Produktionskosten bestimmen, haben die beiden letztgenannten Faktoren einen wesentlichen Einfluß auf die Transaktionskosten. Die Konzentration ihres Angebots auf den familienwirtschaftlichen Sektor ermöglicht der Hausbank wegen der Spezifika der sozialen Organisationsform Familienwirtschaft die Verbindung einer günstigen Produktionsfunktion mit positiven Anreizstrukturen. Während die Produktionskostenvorteile überwiegend auf der Wiederverwendbarkeit von Informationen beruhen, sind die Transaktionskostenvorteile vor allem den Möglichkeiten geschuldet, die Beziehung durch transaktionsspezifische Investitionen und die moralische Verpflichtung beider Seiten zu stabilisieren. Es wird gezeigt, daß die Stabilität der Hausbankbeziehung wesentlich davon abhängt, daß die Finanzinstitution differenziert sanktioniert und dabei die Ursachen vertragswidrigen Verhaltens der Kreditnehmer berücksichtigt. Außerdem muß sie die Motive ihres Verhaltens transparent machen. Die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie geht, zumindest in ihren eher formalen Analysen, üblicherweise davon aus, daß in der Vergangenheit realisierte Kosten und Nutzen für gegenwärtige Entscheidungen bedeutungslos sind. Dadurch erscheinen Kreditforderungen der Hausbank neben Pfändern nur durch Strafen und insbesondere der Drohung der Finanzinstitution gesichert, den relationalen Vertrag zu beenden. Dies hat zur Folge, daß die Verbesserung der Kreditkonditionen für Schuldner, die sich in der Vergangenheit vertragskonform verhielten (Bewährung), nicht begründet und die oben genannten Bedingungen für die Stabilität dieser Beziehungen nicht erkannt werden können.

Auf der Grundlage der genannten Faktoren der Leistungsfähigkeit von Finanzinstitutionen werden in § 8 Aspekte der Organisation von vier Typen von Institutionen untersucht, die häufig Durchführungsaufgaben im Rahmen der EZ übernehmen. Es handelt sich um Entwicklungsbanken, Sparkassen, Kooperativen und Nichtregierungsorganisationen (NROs). (1) Die EZ-Institutionen haben aus dem Scheitern der *Entwicklungsbanken* die Konsequenz gezogen, verstärkt mit anderen Durchführungsorganisationen zu kooperieren. Dabei erscheinen ihnen NROs wegen deren Nicht-Profitorientierung und Zielgruppennähe als Traumpartner. Dagegen wird hier die Ansicht begründet, daß staatliche Entwicklungsagenturen komparative Vorteile bei der Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen haben, und Entwicklungsbanken nicht nur grundsätzlich reformierbar sind, sondern in vielen Finanzsystemen auch eine wichtige Funktion bei der Grundversorgung der breiten Masse der Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen erfüllen können. Entwicklungsbanken sollten sich auf den An-

und Verkauf relativ sicherer finanzieller Ansprüche konzentrieren. Zur Wahrnehmung dieser Funktion ist jedoch eine Änderung ihrer Verfassung notwendig. Deshalb sollten die Geber nur mit solchen Entwicklungsbanken zusammenarbeiten, für die die hierfür erforderlichen politischen Voraussetzungen weitgehend gegeben sind. (2) *Sparkassen* sind eine weitere Gruppe von Finanzinstitutionen, die häufig Durchführungsaufgaben im Rahmen der EZ wahrnehmen. Es wird gezeigt, daß die Übertragung grundlegender Organisationsprinzipien des deutschen Sparkassensystems auf Entwicklungsländer nur bedingt funktional ist. Ihr stehen vor allem die wirtschaftliche Abhängigkeit der Kommunen und die begrenzten regionalen Märkte entgegen. Durch die Modifikation der Prinzipien des öffentlichen Auftrags, des kommunalen Eigentums und des Regionalprinzips kann die Überlebensfähigkeit sparkassenähnlicher Institute verbessert werden. Um ihrer Instrumentalisierung durch parteipolitische Interessen entgegenzuwirken, wird empfohlen, Vertreter der Beschäftigten, der Einleger und von Selbsthilfeorganisationen des familienwirtschaftlichen Sektors an der strategischen Unternehmensführung zu beteiligen. Die Möglichkeiten der Kapitalbildung könnten durch die räumliche Erweiterung ihrer Geschäftstätigkeit über die Kommune hinaus und durch die Ausgabe eigenkapitalähnlicher Ansprüche an die Beschäftigten und andere private Investoren erweitert werden. (3) *Kooperativen* sind wie Entwicklungsbanken seit langer Zeit Kooperationspartner von Entwicklungsagenturen. Es wird begründet, warum – wie im Fall von NROs – eine Unterscheidung von Kooperativen, die vorwiegend wertegeleitet sind und solchen, die auftragsorientiert arbeiten, sinnvoll ist. Vor allem Auftrags-Kooperativen können geeignete Partner im Rahmen der staatlichen EZ sein. Kreditkooperativen sollten sich wie NROs am Idealtyp der Hausbank orientieren. Ihre Funktion, die Mitglieder dauerhaft mit Finanzdienstleistungen zu versorgen, ist vor allem durch die weitgehende Autonomie des Managements bedroht. Es werden unterschiedliche institutionelle Regelungen vorgeschlagen, die zu einer stärkeren Kontrolle des Managements von Kooperativen führen, ohne deren Charakter als Mitgliedervereinigungen aufzulösen. (4) Dagegen wird die Eignung von *NROs* als Durchführungsorganisationen der staatlichen EZ hier in Frage gestellt. Die meisten größeren NROs, die in erheblichem Umfang Kredite auslegen, sind wie Entwicklungsbanken geberinduziert. Sie sind im Gegensatz zu originären Freiwilligenorganisationen als Institutionen zu betrachten, die im Auftrag ihrer Kapitalgeber bestimmte Dienstleistungen, insbesondere die Vergabe von Kredit an Familienwirtschaften, erbringen. Ein Teil dieser Auftrags-NROs verlor durch die Kooperation mit Entwicklungsagenturen ihren Freiwilligencharakter. Dies führte zu einer Schwächung der moralischen Verpflichtung der Beteiligten. Da die dadurch bedingte Erhöhung der Transaktions-

kosten nicht durch Produktionskostenvorteile kompensiert werden konnte, stellen viele dieser Institutionen heute – ähnlich wie Entwicklungsbanken – Negativkombinationen dar. Es wird empfohlen, daß die Entwicklungsagenturen ihrer Funktion als residuale Risikoträger von Auftrags-NROs gerecht werden und diese dabei unterstützen, sich zu effizienten Hausbanken für Familienwirtschaften zu entwickeln. Von dem Versuch, Freiwilligen-NROs in Finanzinstitutionen zu transformieren, sollte dagegen abgesehen werden.

In § 9 werden die Bedingungen dafür untersucht, daß sich *Geschäftsbanken* der breiten Masse der Bevölkerung öffnen. Die einschlägige Literatur geht zu Recht davon aus, daß in repräsentierten Finanzsystemen und insbesondere, wenn der Staat die Zinssätze effektiv kontrolliert, diese hierfür kaum Anreize haben. Die Theory of Finance sieht in der Deregulierung der Finanzmärkte eine hinreichende Bedingung für die Öffnung dieser Banken. Aus neoinstitutionalistischer Sicht erscheint außerdem die Verfügbarkeit geeigneter Kredittechnologien notwendig. Beide Ansätze vernachlässigen die Zwänge, die sich aus der spezifischen Einbindung der Volkswirtschaften der Entwicklungsländer und ihrer Finanzsysteme in das internationale Weltwirtschafts- und Weltwährungssystem ergeben und die Besonderheiten der Verfassung ihrer Finanzsysteme. Berücksichtigt man beide Faktoren, dann erscheint einerseits eine weitgehende Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte als wenig wahrscheinlich, da sich aus ihnen ein gewisser Zwang zur Regulierung der Kapitalströme, also mithin zur finanziellen Repression ergibt, und diese auch den Interessen der einflußreichsten sozialen Gruppen und der Banken selbst zu entsprechen scheint. Andererseits ist die Verfügbarkeit geeigneter Kredittechnologien zwar eine wichtige, keineswegs aber eine hinreichende Bedingung für den Kreditzugang von Familienwirtschaften. Hierfür wäre es außerdem notwendig, Banken und Nichtbanken zu entflechten, die Konzentration im Bankensektor zu vermindern und die soziale Situation der Unter- und Mittelschichten nachhaltig zu verbessern. Die Rationierung großer Teile der Bevölkerungsschichten mit niedrigen und mittleren Einkommen in Entwicklungsländern ist überwiegend Problemen geschuldet, die auf der Ebene von Finanzinstitutionen und Gläubiger-Schuldner-Beziehungen nicht auflösbar sind. Da staatliche Entwicklungsagenturen komparative Vorteile bei der Zusammenarbeit mit regierungsnahen Institutionen haben, sollten sie sich verstärkt darauf konzentrieren, die Regierungen derjenigen Länder, in denen die Voraussetzungen für eine Entwicklung des Finanzwesens unter geldwirtschaftlichen Bedingungen gegeben sind, bei der Gestaltung der Grundlagen ihrer Finanzsysteme zu beraten. Diese Orientierung schließt die Zusammenarbeit mit Geschäftsbanken nicht aus. Der Erfolg einer solchen Zu-

sammenarbeit hängt jedoch entscheidend davon ab, geeignete Institute auszuwählen und Fehlverhalten hart zu sanktionieren. Effektive Sanktionsmechanismen würden jedoch voraussetzen, daß Geschäftsbanken erhebliche Mittel zu günstigen Konditionen bereitgestellt bekommen.

Abschließend werden einige *Schlußfolgerungen* aus den Ergebnissen des zweiten Teils gezogen, die dort nur teilweise und implizit enthalten sind. Die EZ geht von der Illusion aus, daß eine Integration der Finanzmärkte durch die Förderung bestimmter Finanzinstitutionen und durch die Einführung geeigneter Kredittechnologien möglich ist. Dieser Zweckoptimismus ist der Subsumtion der Entwicklungspolitik unter andere Politikbereiche geschuldet. Die Vertiefung der Finanzsysteme von Entwicklungsökonomien würde erfordern, daß die EZ primär Querschnittsfunktionen wahrnimmt, die die Konformität der Handels- und Währungspolitik der Industrieländer mit den Bedingungen für internationale Entwicklung sicherstellen. Außerdem wird empfohlen, daß sich die EZ mehr als bisher an Finanzsektorreformen beteiligt. Schließlich sollte sie sich bei der Förderung von Finanzinstitutionen in stärkerem Maße auf öffentliche und kommerzielle Institute beziehen und ihre gegenwärtig starke Orientierung auf NROs überdenken. – Hinsichtlich des Neoinstitutionalismus werden die Ergebnisse des Ersten Teils weitgehend bestätigt und konkretisiert. Sein Wert für die Analyse von Institutionen in Entwicklungsökonomien ist begrenzter als im Kontext überwiegend marktvermittelter Ökonomien. Als wichtigster Grund wird die soziale Heterogenität dieser Länder angegeben, die stark vereinfachende Annahmen hinsichtlich der Kooperationsbereitschaft der Akteure verbietet.

Erster Teil

**Zu den Grundlagen
einer neoinstitutionalistischen Theorie
der Entwicklungsfinanzierung**

§ 1 Das Institutionenverständnis

I. Die neoklassischen Wurzeln

Die heute als „New Institutional Economics“ bezeichnete Betrachtungsweise wirtschaftlicher Phänomene befindet sich, was die Definition ihres Forschungsgegenstandes anbelangt, in einer langen Reihe von Denkrichtungen, deren Hauptinteresse *institutionellen und wirtschaftshistorischen Fragestellungen* gilt.

Die klassische Nationalökonomie in der Tradition von Smith und J.S. Mill verstand sich, ebenso wie die Politische Ökonomie von Marx, als eine „Theorie der Gesellschaft“ (Krüßelberg 1983), in der die Institutionen und das menschliche Verhalten das Produkt geschichtlicher Entwicklungen sind. Beginnend mit Ricardo und Senior vollzog sich jedoch ein Wandel im vorherrschenden ökonomischen Denken, der durch eine Begrenzung des Forschungsgegenstands auf die *'reine Ökonomie'* gekennzeichnet ist. Dieser Wandel mündete in die Formulierung einer Allgemeinen Gleichgewichtstheorie (AGT), die den Kern des die Klassik ablösenden neoklassischen Paradigmas darstellt.

Für die bis heute vorherrschende Neoklassik besteht das zentrale ökonomische Problem in der effizienten Allokation von knappen Ressourcen. Zur Analyse dieses Problems werden von ihr alle Faktoren, die sie nicht als dem ökonomischen Teilsystem zugehörig betrachtet, exogen vorausgesetzt. Diese Entgesellschaftlichung der ökonomischen Theorie war auch im 20. Jahrhundert Gegenstand der Kritik von *konkurrierenden Denkrichtungen*.

Im keynesianischen System werden die im engeren Sinn ökonomischen Prozesse insbesondere durch den 'Zustand des Vertrauens' von der gesamtgesellschaftlichen Situation beeinflusst. Die deutsche Historische Schule, der Neomarxismus, der amerikanische Institutionalismus und die Radical Economics von

Bowles und Gintis kritisieren die Verdammung von politischen, rechtlichen, psychologischen und geschichtlichen Einflußfaktoren in den Kranz modell-exogener Faktoren ebenso wie die Régulation-Schule in Frankreich, der latein-amerikanische Strukturalismus und der überwiegende Teil der sich mit wirtschaftlichen Phänomenen befassenden Soziologie und Wirtschaftsethnologie.¹

Im Gegensatz zu diesen Schulen verstehen sich die meisten Vertreter der NIE nicht als Gegner des neoklassischen Marginalismus. Ihr Bestreben ist es vielmehr, ihn um institutionelle und verhaltensbezogene Aspekte zu erweitern (Furubotn / Richter 1984, Coase 1984).

Die Grundkonzepte der NIE entstanden in Auseinandersetzung mit der AGT walrasianischer Tradition und mit der auf ihr aufbauenden paretianischen *Wohlfahrtsökonomie*. Eine einfache Version der beiden Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik besagt, daß erstens jede Marktallokation pareto-effizient ist und daß zweitens jede pareto-effiziente Allokation durch den Marktmechanismus hergestellt werden kann, wenn nur die richtige Anfangsausstattung gewählt wird. Sie gelten in einer Arrow-Debreu-Welt², die sich durch eine vollständige Marktstruktur bzw. die Abwesenheit von Externalitäten und öffentlichen Gütern auszeichnet.³ Ihr unterliegt u.a. die Annahme, daß sich die Individuen eigennützig-zweckrational verhalten und über vollständige Informationen verfügen. Die Logik der Wohlfahrtsökonomie besteht darin, auf Basis der Bestimmung der Bedingungen für eine effiziente Allokation durch das Marktsystem, Marktversagen zu identifizieren, das dann von einem im öffentlichen Interesse handelnden Staat korrigiert werden soll. Der Staat soll somit für ausreichenden Wettbewerb sorgen, öffentliche Güter anbieten, Externalitäten internalisieren etc. Unter den Bedingungen der Gültigkeit der AGT werden alle Transaktionen über Märkte abgewickelt, und die Marktorganisation ist somit die einzig notwendige Institution.

¹ Zum Zusammenhang zwischen der NIE und anderen historisch und institutionell orientierten ökonomischen Denkrichtungen vgl. *Krüsselberg* (1983), *Hutchison* (1984), *Elsner* (1986) und *Nitsch* (1990).

² *Arrow* und *Debreu* formulierten die vollständigen Bedingungen für die Erreichung der paretianischen Effizienzoptima (vgl. *Arrow* und *Hahn* 1971).

³ Im Fall technologischer Externalitäten wird durch die Handlungen eines Individuums oder eines Unternehmens der Nutzen bzw. der Profit von anderen durch nicht-preisliche Mechanismen beeinflusst. Öffentliche Güter sind durch Nicht-Ausschließbarkeit und durch Nicht-Rivalität ihres Konsums charakterisiert. Ist es unmöglich bzw. sehr schwierig, Individuen vom Genuß eines Gutes auszuschließen, so wird von Nicht-Ausschließbarkeit gesprochen. Nicht-Rivalität bedeutet, daß die Grenzkosten des Genusses eines Gutes durch einen zusätzlichen Verbraucher null sind bzw. gegen null gehen (vgl. z.B. *Stiglitz* und *Schönfelder* 1989, S. 117-119).

Durch das sogenannte *Coase-Theorem* (Coase 1960) wurde die Logik der Wohlfahrtsökonomie in Frage gestellt und institutionelle Fragen in den Mittelpunkt gerückt.⁴ Eine einfache Version dieses Theorems besagt, daß unter den Voraussetzungen perfekter individueller Eigentumsrechte und eines kostenlosen Preissystems, die von Externalitäten betroffenen Parteien Markttransaktionen (z.B. in der Form von Kompensationen und Fusionen) durchführen, die zur Erreichung einer effizienten Allokation auch ohne Staatsintervention führen.⁵ Offensichtlich glaubte Coase damit ein weiteres Argument dafür gefunden zu haben, daß das unregelte Tun von nutzenmaximierenden Individuen zum Wohle aller führt. Es ist paradox, daß die Diskussion dieses Theorems, implizite Annahmen der AGT deutlich werden ließ, deren Aufhebung dazu führt, daß der Markt sehr unvollkommen erscheint.

Die AGT setzte erstens *perfekte individuelle Eigentumsrechte* voraus.⁶ Die Überlegungen von Coase halfen zu verstehen, daß der Gegenstand wirtschaftlicher Transaktionen nicht physische Güter sind, sondern die Eigentums-, Verfügungs- und Handlungsrechte (Property Rights), die sich auf sie beziehen.⁷ Diese Rechte sind vor allem deshalb schwer zu bestimmen, weil sie nicht unmittelbar beobachtbar sind und ihr Wert erst nach der Transaktion bekannt ist, da er vom Verhalten der Tauschparteien abhängt. Die AGT setzt zweitens implizit ein *kostenloses Marktsystem* bzw. einen kostenlos arbeitenden Auktionator voraus. Diese Kosten wurden später als Transaktionskosten bezeichnet. Wie diese gegenüber anderen Arten des Ressourcenverbrauchs zu bestimmen sind, ist bis heute unklar. Doch darauf komme ich in § 2 zurück.

⁴ Es hat in dem von *Coase* im Jahre 1960 verfaßten Aufsatz „The Problem of Social Cost“ nicht die Form eines Theorems und ist bis heute kontrovers. Zu den zahlreichen Versionen vgl. *Veljanowski* (1982, S. 53-56).

⁵ *Coase* fügte hinzu, daß unter diesen Bedingungen das Endergebnis unabhängig von der ursprünglichen Zuteilung von Rechtspositionen ist. Externalitäten haben nach *Coase* eine reziproke Natur: Erst durch die Rechtsverteilung (Struktur von Property Rights) werde entschieden, wer Geschädigter und wer Verursacher von externen Effekten ist. Die jeweils ernsthaftere Schädigung könne nur durch Verhandlungen der Betroffenen ermittelt werden. Durch Eigentumsrechte wird nach *Stiglitz* und *Schönfelder* (1989, S. 212) Individuen das Recht übertragen, „bestimmte Vermögensgegenstände zu bewirtschaften und für ihre Nutzung durch andere Gebühren zu erheben.“ Sie können sowohl durch formelle Rechtsinstitutionen als auch durch soziale Konventionen durchgesetzt werden.

⁶ Zu den institutionellen Implikationen der eigentumsrechtlichen Annahmen der AGT siehe *Elsner* (1986 und 1987).

⁷ Diese Erweiterung des Gutsbegriffs schließt die Differenzierung der Gütermärkte nach Ort, Zeit und Umweltzustand durch *Arrow* und *Debreu* ein.

Die NIE unterscheidet sich von der orthodoxen Neoklassik insbesondere durch die Erweiterung des Gutsbegriffs und durch die Berücksichtigung von Transaktionskosten. Dadurch wird der Blick frei auf Institutionen: Güter sind Bündel von Rechten und somit institutionelle Arrangements. Wegen der asymmetrischen Informationsverteilung (ASIV) zwischen den Tauschpartnern werden diese erst nach der Transaktion spezifiziert. Um die damit verbundene Unsicherheit zu reduzieren, gibt es für die Wirtschaftssubjekte Anreize, institutionelle Transaktionsformen zu etablieren.

Das Verständnis der NIE von Institutionen erschließt sich somit aus ihren neoklassischen Wurzeln: Eine *Institution*, wie z.B. die Unternehmung und bestimmte vertragliche Regelungen oder Gesetze, ist eine „Regel für das Entscheiden von Individuen in sich wiederholenden mehrpersonellen Entscheidungssituationen, die soweit allgemeine Anerkennung erlangt hat, daß die Individuen bestimmte wechselseitige Verhaltenserwartungen besitzen“ (Elsner 1987, S. 5).⁸

Institutionen sind effizient, weil sie zusätzliche Austausch ermöglichen, die dazu führen, daß knappe Ressourcen denjenigen übertragen werden, die ihren Nutzen am höchsten bewerten.⁹ Da die Schaffung von Institutionen jedoch Kosten verursacht, finden bestimmte Transaktionen nicht statt, obwohl sie sozial wünschenswert wären. Deshalb ist ihre Effizienz im Vergleich zu einer 'idealen', d.h. neoklassischen Welt beschränkt. Bevor ich auf diese Kernaussage der NIE zurückkomme, sollen zunächst drei neoinstitutionalistische Ansätze unterschieden werden, auf die im Zweiten Teil dieser Arbeit Bezug genommen wird.

Die vorwiegend auf Coase (1960), Alchian (1965) und Demsetz (1967) zurückgehende *Property-Rights-Theorie* untersucht die Effizienz von Handlungs- und Verfügungsrechten, die Wirtschaftssubjekten durch Rechtsordnungen und Verträge zugeordnet sind. Die Zuordnung, Übertragung und Durchsetzung dieser Rechte verursacht Transaktionskosten. Es gelten diejenigen Eigentumsrechte als effizient, die die Summe aus Transaktionskosten und negativen externen Effekten minimieren. Die Property-Rights-Theorie geht wie die traditionelle Neoklassik von einer vollständigen Rationalität der Individuen, von vollständi-

⁸ Zum Institutionenbegriff vgl. auch *Nabli und Nugent* (1989).

⁹ *Barzel* (1985, S. 4) drückt diesen Zusammenhang wie folgt aus: „... when transaction costs are positive, people are able to gain at each other's expense. In order to minimize the associated loss, people will agree to restrain themselves in various ways, and will erect social institutions to impose and enforce the restraints.“ Ähnlich beschreiben *Bardhan* (1989, S. 4), *Nabli / Nugent* (1989, S. 11) und *North* (1990, S. 16) die Funktion von Institutionen.

gen Verträgen und einer perfekten Preissteuerung durch den Markt aus. Wegen dieser Annahmen wird sie von manchen Autoren nicht dem Neoinstitutionalismus zugeordnet.

In der *Transaktionskostentheorie* ist nicht das Eigentumsrecht, sondern seine Übertragung die elementare Untersuchungseinheit.¹⁰ Die dabei anfallenden Kosten werden als Transaktionskosten bezeichnet. Sie geht davon aus, daß Individuen begrenzt-rational und opportunistisch handeln.¹¹ Im Mittelpunkt steht die Analyse von (spezifischen) Leistungsbeziehungen, bei denen ein Wechsel des Transaktionspartners mit großen Nachteilen für mindestens eine der beiden Seiten verbunden ist. In diesem Fall versuchen sich die Wirtschaftssubjekte durch die Gestaltung eines Beziehungsrahmens (Verfassung) bzw. durch unvollständige Verträge¹² zu schützen. Der bedeutendste Vertreter der Transaktionskostentheorie ist Williamson (1975 und 1985).

Der Untersuchungsgegenstand der *Agency-Theorie* ist die durch asymmetrische Informationsverteilung und Unsicherheit gekennzeichnete Beziehung zwischen Auftraggeber (Principal) und Auftragnehmer (Agent). Ein Agent ist eine Person, die von einer anderen, dem Principal, beauftragt wird, in seinem Interesse zu handeln. Ein Principal-Agent-Problem besteht, wenn die Handlungen des Agent die Wohlfahrt des Principal beeinflussen und der Principal unvollständigere Informationen als der Agent darüber hat, welche Handlungen der Agent unternimmt und wie diese Handlungen die Wohlfahrt beider Seiten beeinflussen. Die Agency-Literatur ist damit befaßt, Kompensationssysteme bzw. Vertragsformen zu untersuchen, die den Agenten motivieren, im Interesse des Prinzipals zu handeln. Schwerwiegende Agency-Probleme entstehen bei intertemporalen Vertragsbeziehungen. Dies erklärt, weshalb sich die Agency-Theorie intensiv der Analyse von Finanzbeziehungen widmet. Als effizient werden vertragliche Arrangements betrachtet, die die Agency-Kosten (vgl. § 2, I.) minimieren. Wichtige Vertreter dieses Ansatzes sind Jensen und Meckling

¹⁰ Hierfür plädierte bereits der 'Altinstitutionalist' *Commons* (1934, S. 4-8).

¹¹ Zu den Verhaltensannahmen der traditionellen Neoklassik im Vergleich zur NIE vgl. *Frank* (1983), *Williamson* (1984), *Elsner* (1986), *North* (1984 und 1990) und *Richter* (1990).

¹² Wichtige Formen des unvollständigen Vertrages bzw. der Verfassung von Transaktionsbeziehungen sind der relationale Vertrag und die Unternehmung. Zu ersterem vgl. im einzelnen § 5, I. 1. und zu letzterem § 6, I. 1. und § 7, I. 2. der vorliegenden Arbeit.

(1976).¹³ Nach Picot (1991, S. 156) ist die Transaktionskostentheorie besonders geeignet für die Analyse langfristiger Beziehungen, in denen die Parteien spezifische Investitionen vornehmen, während die Agency-Theorie bei der Analyse von Beziehungen Vorteile haben kann, bei denen die Problemursache eher auf ASIV zurückzuführen und die Risikoneigung der Parteien von großer Bedeutung ist.¹⁴

Die Annahme individuell-zweckrationalen Verhaltens erlaubt es der Neoklassik, wirtschaftliche Phänomene logisch-deduktiv aus dem Individualverhalten abzuleiten und ihre Effizienz mit dem Pareto-Kriterium zu messen. Diese Vorgehensweise schließt ein, daß ein Preissystem im Gleichgewicht vorgegeben wird. Die NIE versucht, Institutionen in die neoklassische Modellwelt zu integrieren, ohne diese Annahmen aufzugeben. Nach Terberger (1992) ergibt sich daraus die *Anziehungskraft der NIE*: Es scheint so, daß es ihr gelingt, die Neoklassik durch die Integration von Institutionen realitätsnäher zu machen, ohne auf ihre Vorzüge als 'harte' Theorie verzichten zu müssen. Jedoch unterschätzen die Neoinstitutionalisten die Komplexität der Entscheidungskalküle, die sich durch die Berücksichtigung von Informations- und Anreizproblemen ergibt. Eine adäquate Berücksichtigung dieser Probleme führt dazu, daß das Verhalten der Wirtschaftssubjekte interdependent und daher die Vorgabe eines Gleichgewichtspreissystems unzulässig ist. Dies wiederum steht der Optimierung der Entscheidungen rationaler Individuen im Wege.

Die formal argumentierende Agency-Theorie reduziert diese Komplexität, indem sie die Entscheidungssituation sehr stark vereinfacht. Viele Modelle analysieren lediglich einmalige Transaktionen zwischen zwei Parteien. Außerdem wurde gezeigt, daß diese Modelle die Grundstruktur eines kooperativen Spiels aufweisen.¹⁵ Solche Spiele unterscheiden sich von nicht-kooperativen Interaktionen dadurch, daß bindende Absprachen möglich sind. Durch diese *Vereinfachungen* kann die Agency-Theorie durch Transaktions- bzw. Agency-Kosten (mehrfach) beschränkte, sogenannte Second-Best-Optima nachweisen.

¹³ Im deutschsprachigen Raum wurde dieser Ansatz u.a. von *Schmidt* (vgl. insb. 1981b und 1988), *Krahn* (1985) und *Terberger* (1987 und 1992) vertreten. Weitere deutschsprachige Autoren finden sich in dem von *Bamberg* und *Spremann* (1987) herausgegebenen Reader zur Agency-Theorie und zur Informationsökonomik.

¹⁴ Zu einem Vergleich der Property-Rights- und der Transaktionskostentheorie siehe *Stiglitz* (1986 a) und *Williamson* (1987).

¹⁵ Vgl. *Terberger* (1992, S. 230-238) und die dort angegebene Literatur.

Die Transaktionskostentheorie gehört wie die Property-Rights-Theorie zur Kategorie der 'literary economics' (Tietzel 1981, S. 236). Ihre verbale Argumentation ermöglicht es ihr, eine größere Anzahl von Faktoren, die die Transaktionssituation bestimmen, wie beispielsweise die Kosten der Herstellung von Transaktionsarrangements oder die Häufigkeit der Transaktionen zwischen denselben Parteien, zu berücksichtigen. Dadurch wird der Interaktionsprozeß so komplex, daß der Nachweis eines Optimums unmöglich ist. Um die neoklassischen Argumentationsbausteine zu retten, nimmt sie Zuflucht bei der Evolutionstheorie Darwins: Wettbewerb und Auslese sorgten dafür, daß die effizientesten Institutionen überleben. Diese Vorstellung vom *'survival of the fittest'* wurde u.a. damit gerechtfertigt, daß sich die Wirtschaftssubjekte und die von ihnen geschaffenen Institutionen schnell den veränderten Umweltbedingungen (Technologien, Präferenzen, Eigentumsrechte etc.) anpassen. Die Konkurrenz zwischen den existierenden und den potentiellen Institutionen stellt deren Effizienz sicher.¹⁶ Die Logik dieser funktionalistischen Argumentation resümieren Nabli und Nugent (1989, S. 24) wie folgt: „What exists is efficient, therefore it exists“! Der 'Glaube' an die Effizienz von Institutionen ist nach Terberger (1992) die zentrale Metapher der verbalen NIE.¹⁷ Er erlaubt ihr eine Reduktion der durch die Einführung von Informations- und Anreizproblemen bewirkten Komplexität des Interaktionsprozesses: Zwar ist nicht nachweisbar, daß sich die Individuen nutzenmaximierend verhalten, der Überlebenskampf konkurrierender Institutionen erlaubt es jedoch, beobachtbare Institutionen so zu betrachten, 'als seien' sie das Ergebnis zweckrational handelnder Akteure. Ein Verzicht auf diesen 'Glauben' würde sie dazu zwingen, das die Neoklassik kennzeichnende Denken in statischen Theorien, den Bezug auf eindeutige und gleichgewichtige Lösungen, die Vorstellung, daß die Nutzenmaximierung des Einzelnen zur größtmöglichen Wohlfahrt aller führt, und schließlich die Abstraktion von der Verteilung bei der Analyse von Allokationsproblemen aufzugeben.¹⁸

¹⁶ Wenn unter dem 'fittest' der am besten an die Umwelt Angepaßte verstanden wird, dann ist Darwins Aussage und auch ihre Übertragung auf Institutionen eine – wenn auch möglicherweise lehrreiche – Tautologie. Das Problem besteht darin, daß die NIE Anpassung und 'soziale Effizienz' gleichsetzt.

¹⁷ „Die Intuition, der Glaube, erweist sich also als das eigentliche Fundament für den Erklärungs- und Gestaltungsanspruch verbaler neo-institutionalistischer Argumentation“ (Terberger 1992, S. 203).

¹⁸ Zum Stellenwert des 'Glaubens' an effiziente Institutionen im argumentativen Gebäude der NIE vgl. Dugger (1983), Dow (1987) und Terberger (1992, S. 115-196).

Es kann kaum bezweifelt werden, daß die vielfältigen Faktoren, die in der Transaktionskostentheorie die Ausprägung bestimmter institutioneller Formen bestimmen, wichtig für das Verständnis der Entstehung und des Wandels von Institutionen sind. Wenn dies jedoch so ist, dann muß die Realitätsnähe der formalen Agency-Theorie und ihre Nachweise beschränkt optimaler Transaktionsergebnisse sehr skeptisch beurteilt werden. Dieser Mangel kann kaum behoben werden, da der Integration einer größeren Anzahl von (interdependenten) Variablen in diese Modelle und insbesondere der Berücksichtigung nicht-kooperativer Interaktionssituationen enge mathematische Grenzen gesetzt sind.

Betrachten wir die Argumente gegen die Annahme effizienter Institutionen etwas genauer!

II. Die Emergenz und Effizienz von Institutionen

In jüngerer Zeit steigt die Anzahl der Publikationen, die sich mit der Vorstellung einer natürlichen Selektion von Institutionen kritisch auseinandersetzen. Ein großer Teil dieser Beiträge stammt von Autoren, die dem Neoinstitutionalismus nahestehen. Sie können zum Teil als ein Versuch gewertet werden, das eigene Forschungsprogramm zu retten: Wenn die Konkurrenz zum Überleben lediglich der effizientesten Institutionen führt, dann gibt es keinen Bedarf, die Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Wirtschaftssysteme und institutioneller Arrangements zu untersuchen!

Zunächst wurde darauf hingewiesen, daß die Fähigkeit von Institutionen, sich an veränderte Umweltbedingungen anzupassen, beschränkt ist. Nach dieser Ansicht werden durch existierende Institutionen und Technologien, die Möglichkeiten ihrer Veränderung eingeschränkt. Daher sei die institutionelle Entwicklung als ein *path-dependent process* zu verstehen. Als einen Grund für solche institutionellen Rigiditäten nennt Arthur (1985) steigende Erträge der Nutzung einer bestimmten Institution oder Technologie.

Außerökonomische Zwänge stellen einen weiteren Grund für das Fortbestehen von ineffizienten Institutionen dar. Akerlof (1976) sowie Basu, Jones und Schlicht (1987) begründeten die Persistenz ökonomisch ineffizienter Kastensysteme mit der Angst Einzelner vor Bestrafung im Fall nichtkonformen Verhaltens. Die Vorstellung, daß sich Individuen durch Verträge freiwillig Zwänge auferlegen, führt insbesondere bei der Analyse von Institutionen in Entwicklungsländern, die in stärkerem Maße auf sogenanntem außerökonomischem Zwang beruhen, zu Erklärungsdefiziten. Bei der Bildung von Institutionen, die

bestimmte Bevölkerungsgruppen schlechter stellen, spielen weniger Effizienzkriterien eine Rolle als die Macht von interessierten Gruppen.

Weiterhin wurden als Ursachen ineffizienter Institutionen unterschiedliche Formen von *Informationsunvollkommenheiten* genannt. Es wird argumentiert, daß ineffiziente Institutionen fortbestehen, weil sie nicht in Frage gestellt werden (Nabli und Nugent 1989, S. 24), weil risikoaverse Individuen ihre Veränderung scheuen (Stiglitz 1989a, S. 23) und weil Institutionen häufig sehr komplex sind (Matthews 1986, S. 913-915).

Das die Diskussion dominierende Argument gegen die Vorstellung effizienter Institutionen beruht jedoch darauf, daß Institutionen Charakteristika von *öffentlichen Gütern* haben. Es wird argumentiert, daß die Herstellung solcher Güter häufig an Schwarzfahrer- und Informationsproblemen scheitert.¹⁹ So setzt etwa die Internalisierung von negativen Externalitäten voraus, daß die von externen Effekten Betroffenen Verhandlungen mit dem Schädiger aufnehmen. Wenn es viele Betroffene gibt, erfordern diese Verhandlungen eine kollektive Aktion, die häufig den Charakter eines öffentlichen Gutes hat, da die Beteiligung an ihnen für einzelne Geschädigte mit Kosten verbunden ist, während sie vom Nutzen einer Vereinbarung nur schwer auszuschließen sind. Je größer die Zahl der Geschädigten desto schwieriger ist die Kooperation. Außerdem sind den Verhandlungsparteien die individuellen Kosten und Nutzen der Gegenseite in der Regel nicht bekannt. Dies ermöglicht strategisches Verhalten bei der Aushandlung von Kompensationen. Schließlich sind kollektive Aktionen, aber auch die Verhandlungen zwischen wenigen Betroffenen, mit Transaktionskosten verbunden. Ist der gemeinsame, unter den Beteiligten zu verteilende Gewinn einer Vereinbarung geringer als diese Transaktionskosten, scheitert die Kooperation und die Internalisierung unterbleibt. Es wird auch hier deutlich, daß die Ressourcenverteilung Einfluß auf die Effizienz der resultierenden Allokation hat: Verfügt nämlich die geschädigte Partei nicht über die notwendigen Ressourcen, um ihre Interessen zu vertreten, kommt es nicht zu einer Vereinbarung.

Die beschriebenen Faktoren der Institutionenentwicklung verhindern die Erklärung von Regeln durch das Streben nach Nutzenmaximierung des Einzelnen. Die Spieltheorie und insbesondere die Diskussion des Prisoner-Dilemma-Problems hat gezeigt, daß dies selbst für einfache Institutionen in der Form von Absprachen zwischen zwei Beteiligten gilt: Bei nicht-kooperativen Spielen ist

¹⁹ Coase (1960) umging diese Probleme, indem er Verhandlungen zwischen wenigen Beteiligten analysierte.

die Verräter-Strategie dominierend! Selbst wenn angenommen wird, daß das nicht-kooperative Gefangenendilemma-Spiel unendlich oft wiederholt wird (Supergame), kann die Entstehung von Institutionen lediglich als stochastischer Prozeß begründet werden.²⁰ Ihr Fortbestehen ist außerdem laufend gefährdet, da die Beteiligten durch Regelverstöße kurzfristig profitieren können. Interaktionsprobleme können jedoch nicht nur die Entstehung von 'guten' Institutionen verhindern, sondern auch die Entstehung und Beibehaltung von 'schlechten' Institutionen fördern (vgl. Arnott / Stiglitz 1991 und North 1991).

Kooperative Ergebnisse können aus nicht-kooperativen Spielen nur abgeleitet werden, wenn entweder die Existenz von konstitutiven Regeln und Normen vorausgesetzt²¹ oder, wie im folgenden zu begründen ist, die Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung eingeschränkt wird. Grundlegende Eigentumsrechte, der Staat, ein allgemeines Geldwesen, die Sprache, aber auch die Familie sind *konstitutive Institutionen*, die Teil des rechtlichen und gewohnheitsmäßigen Rahmens darstellen, innerhalb dessen ökonomische Aktivitäten stattfinden und regulative Institutionen wirken.²²

Die Frage, weshalb sich eigennützige Individuen freiwillig Regeln unterwerfen, die ihre Freiheit beschränken, ist keineswegs neu! Dieses sogenannte „*Problem der sozialen Ordnung*“ gehört zu den umstrittensten in der Geschichte der Sozialwissenschaften. Die älteste und bekannteste Antwort stammt von Thomas Hobbes, nach dem in einer Welt, in der zweckrationale Individuen ihre Ziele mit den jeweils effizientesten Mitteln verfolgen können, jeder des anderen Feind und das Leben „nasty, brutish and short“ (1976, S. 65) ist. Daraus leitete er die Notwendigkeit einer grundlegenden staatlichen Ordnung ab. Der Widerspruch zwischen dem Credo der klassischen Ökonomie, daß der Eigennutz des Einzelnen zum Wohlstand für alle führt, und der Hobbes'schen Diagnose wurde beginnend mit Locke (1967) zunehmend verdeckt. Ricardo machte aus Lockes Vorstellung einer 'natürlichen Identität der Interessen' eine heuristische An-

²⁰ Zur Darstellung des Problems der Institutionenemergen als Prisoners-Dilemma-Situation siehe *Elsner* (1987, S. 6 f).

²¹ Dem entspricht auch die Annahme teilweise altruistischen Verhaltens, da sie das Vorhandensein von auf Solidarität beruhenden Normen impliziert.

²² Zum Verhältnis von konstitutiven und regulativen Institutionen bzw. den äußeren und inneren Institutionen des Marktsystems vgl. *Schüller* (1983) und *North* (1984). Als weiteres Differenzierungskriterium für Institutionen findet man die Stärke der Interessenkonflikte, die mit ihrer Bildung verbunden sind. Entsprechend unterscheidet *Sugden* (1986) 'conventions of property' und 'conventions of co-ordination'. Weiterhin wurden Institutionen danach unterschieden, in welchem Maße Regeln kodifiziert sind und wie Vereinbarungen durchgesetzt werden.

nahme, die dazu diente, die Analyse wirtschaftlicher Phänomene zu vereinfachen. Damit bereitete er den Weg für eine von den restlichen Sozialwissenschaften weitgehend eigenständige, reine Ökonomie, in der Institutionen kaum eine Rolle spielen. Diese Entwicklung wird von Parsons (1949, S. 101) wie folgt beschrieben: „Utterly dependent logically on this 'erroneous' premise (the natural identity of interests, BZ) there grew up what is perhaps the most highly developed theoretical system in the social sciences ...“. Offensichtlich hat auch die NIE diese implizite Annahme der neoklassischen Theorie ignoriert bzw. unbemerkt in ihre Modellkonstruktionen einfließen lassen.

Field (1984) zieht aus den Problemen der spieltheoretischen Begründung von konstitutiven Regeln den Schluß, daß in der Mikroökonomie als der Analyse des Verhaltens nutzenmaximierender Individuen neben Technologien und Ressourcen ebenso ein System von grundlegenden Gesetzen und Normen vorgegeben werden müsse. Nur so könne auf Basis des methodologischen Individualismus erklärt werden, warum die Welt nicht den Zustand eines Hobbes'schen Krieges annimmt. Grundlegende Normen sollten dagegen als eigener, nicht-ökonomischer Forschungsgegenstand betrachtet werden. Folgte die NIE dieser Empfehlung von Field, dann müßte sie auf den Anspruch, eine 'Theorie der Gesellschaft' zu entwickeln, jedoch weitgehend verzichten. Zur Begründung dieser Aussage ist es notwendig, das *Prinzip des methodologischen Individualismus* etwas genauer zu betrachten: Parsons (1949, S. 44) unterschied Elemente einer Entscheidungssituation, die vom Akteur kontrolliert werden können, von solchen, die er nicht kontrollieren kann. Die erstgenannten nannte er Mittel und die zweiten Bedingungen der Handlung. Der methodologische Individualismus besteht im Kern in dem Versuch, jedes ökonomische Phänomen als Resultat des individuellen Verhaltens zu erklären (Boudon und Bourricaud 1982) und somit die Handlungsbedingungen nicht zu berücksichtigen. Dies führt zu einem gewissen Atomismus, da die Handlungsbedingungen bzw. die die Entscheidungsfreiheit beschränkenden Zwänge tendenziell ausgeblendet werden (Parsons 1949, S. 52). Im Gegensatz dazu argumentiert die klassische Soziologie häufig funktionalistisch, d.h. sie interpretiert ein beobachtetes individuelles Verhalten als Konsequenz der Sozialisation des betreffenden Individuums und der Zwänge, denen es ausgesetzt ist.²³

²³ Zu den Unterschieden dieser beiden sozialwissenschaftlichen Methoden siehe auch *Heijdra, Lowenberg, Mallick* (1988) und *Boudon* (1989).

Weder individualistische noch funktionalistische Ansätze allein können die Entstehung und den Wandel von gesellschaftlichen Basisinstitutionen erklären. Die auf der Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung basierenden Ansätze bleiben die Begründung dafür schuldig, warum sich eigennützige Individuen freiwillig dem Zwang von Vereinbarungen unterordnen. Extrem funktionalistischen Ansätzen dagegen, die das menschliche Handeln nur als Reflex gesellschaftlicher Zwänge betrachten, fehlt das Subjekt, das einen Institutionenwandel bewirkt.

Eine ökonomische Theorie, die die Wirtschaft als Teilsystem der Gesellschaft versteht, muß das Verhältnis zwischen Struktur und individueller Handlung als *zirkuläre Kausalität* interpretieren. Eine solche Methodologie liegt den Arbeiten der bedeutendsten Gesellschaftswissenschaftler zugrunde. Auch wenn es diesen selten gelang, die Vermittlungsprozesse zwischen dem individuellem Handeln und seinen sozialen Ergebnissen überzeugend darzustellen, so ist die Annahme eines dialektischen Verhältnisses zwischen beiden doch eine notwendige Voraussetzung dafür, dieses sogenannte Aggregationsproblem überhaupt zu erkennen. Betrachten wir z.B. Marx' bekanntes „Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate“ (Marx 1971, S. 221-277): Sein Ausgangspunkt ist das individuelle Verhalten des Kapitalisten. Dieser wird durch die Konkurrenz dazu gezwungen, Arbeitskraft durch Maschinen zu ersetzen. Da die gesellschaftliche Durchschnittsprofitrate mit der Höhe des variablen Kapitals, also der Arbeitskraft, negativ korreliert, führt die Konkurrenz zu einem tendenziellen Fall der Profitrate. Es kommt hier nicht darauf an, ob dieses Gesetz 'richtig' oder 'falsch' ist, sondern lediglich auf die Art der Argumentation. Das dialektische Verhältnis zwischen Individuum und Struktur nimmt hier die Form eines Paradoxons an: Die individuelle Profitmaximierung führt unter dem Zwang der Konkurrenz zu einer Schädigung der Kapitalisten als Klasse. Ein anderes Beispiel ist Tocqueville, auf den ich hier auch deshalb Bezug nehme, weil ich einige wirtschaftliche Phänomene, die in der vorliegenden Arbeit analysiert werden, versuche, durch eine Methodologie zu erschließen, die der von Tocqueville ähnelt. Auch er geht von den individuellen Handlungen aus. Die persönlichen Präferenzen bzw. die Bewertung von Handlungsalternativen sind jedoch bei ihm weder gegeben noch durch die persönlichen Merkmale des Akteurs bestimmt, sondern durch das soziale System dem dieser angehört. Das individuelle Verhalten ist somit weder Produkt der Struktur noch vollständig frei, sondern die Individuen versuchen, ihre Interessen in einem sich verändernden, aber für sie gegebenen sozialen Kontext zu verfolgen.²⁴

Die hier vertretene These, daß die NIE nur dann zu einer Gesellschaftstheorie wird, wenn sie das Prinzip des methodologischen Individualismus einschränkt²⁵, wird auch durch die Analyse der sich am Rand der NIE herausbildenden *New Economic History* (NEH) deutlich. Da ihr Untersuchungsgegenstand jenseits der mikroökonomischen Analyse von Marktprozessen liegt, kann sie konstitutive Institutionen nicht als gegeben betrachten.

Der wohl profilierteste Vertreter dieser Zunft und Nobelpreisträger des Jahres 1993, Douglass C. North, basiert seinen Erklärungsansatz der Entwicklung wirtschaftlich relevanter Institutionen auf eine Theorie der Transaktionskosten, der Produktion und des menschlichen Verhaltens. Er argumentiert wie folgt²⁶: Durch die im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung zunehmende Spezialisierung und Arbeitsteilung sinken, insbesondere wegen steigender Skalenerträge, die Kosten der Produktion von Gütern und Dienstleistungen. Die dadurch entstehenden potentiellen Wohlfahrtsgewinne können aber nur durch die Schaffung von komplexeren politischen und ökonomischen Institutionen realisiert werden. Als Institutionen bezeichnet er daher „contractual arrangements between principals and principals and principals and agents, made to maximize their wealth by realizing the gains from trade as a result of specialization“ (North 1984, S. 8). Das konstituierende Element von Institutionen sind implizite und explizite Verträge. Die Kosten, die durch ihre Festlegung und Durchsetzung entstehen bezeichnet er als Transaktionskosten. Die zunehmende Komplexität der Institutionen führt zu steigenden Transaktionskosten, sie ermöglichen jedoch gleichzeitig eine größere Arbeitsteilung und Spezialisierung. Die langfristige wirtschaftliche Entwicklung ist durch steigende Transaktionskosten und durch in noch stärkerem Maße sinkende Produktionskosten charakterisiert. Die Transaktionskosten steigen aus zwei Gründen: Durch die Spezialisierung steigt einerseits die An-

²⁴ Eine gute Darstellung der Tocqueville'schen Methodologie findet man bei *Boudon* (1989, S. 215-224).

²⁵ Die Unzulänglichkeit der Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung wird auch von kritischen Vertretern der NIE gesehen. Zum Beispiel weist *Stiglitz* (1985, S. 136) – bezeichnenderweise in einer Fußnote – darauf hin, daß „there is little doubt that much of human behaviour is the result of some kind of conditioning and / or training“. Jedoch würde eine wesentliche Modifikation dieser Annahme dazu führen, daß der zentrale Bezugspunkt der NIE, nämlich die AGT, aufgegeben werden müßte.

²⁶ Siehe *North* (1981, 1984 und 1987) sowie die Darstellung seines Ansatzes bei *Heijdra, Lowenberg und Mallick* (1988).

zahl der Transaktionen, andererseits führt sie zu einer größeren ideologischen Heterogenität, die die Erstellung und Durchsetzung von Verträgen erschwert.²⁷

North nimmt wie alle Neoinstitutionalisten an, daß die Funktion von Institutionen darin besteht, daß sie das Verhalten von Individuen bestimmten Zwängen unterwerfen und Unsicherheit reduzieren. Desweiteren werde das nutzenmaximierende Verhalten des Einzelnen durch die Ideologie modifiziert.²⁸ Gemeinsame Vorstellungen über die Fairneß und Gerechtigkeit von Verträgen erleichterten den wirtschaftlichen Austausch, da sie die Informationskosten der Wirtschaftssubjekte vermindern. Die Ideologie wiederum sei insbesondere durch die Erfahrung geprägt.

Obwohl North (1984, S. 8) ausdrücklich an der Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung festhält, muß er zur Erklärung des Wandels von konstitutiven Regeln annehmen, daß das Verhalten der Individuen maßgeblich durch gemeinsame Erfahrungen und die Zwänge existierender Institutionen geprägt ist. Diese Erklärung bedeutet aber zumindest eine erhebliche Einschränkung des methodologischen Individualismus.^{29,30}

²⁷ Die Aussage von North, daß die Transaktionskosten im Lauf der Wirtschaftsgeschichte steigen, wurde von Eggertsson (1990, S. 17) kritisiert. Nach seiner Ansicht berücksichtigt North nur die Kosten, die durch den Input Dritter entstehen und deshalb in Preisen ausdrückbar sind. Eine Erhöhung dieser Kosten sei aber nicht gleichbedeutend mit einer Erhöhung der Transaktionskosten, sondern deute lediglich auf eine verstärkte Arbeitsteilung hin. Meines Erachtens ist North insofern rechtzugeben, als die Ausbreitung von Märkten Institutionen voraussetzt, die das Verhalten einer größeren Zahl von Wirtschaftssubjekten 'regieren'. Ob damit eine Steigerung der Transaktionskosten einhergeht, hängt letztlich davon ab, wie man den Input der Transaktionsparteien an eigener Zeit und Arbeitskraft bewertet. Nimmt man an, daß z.B. die Etablierung der 'governance structure' Freundschaft eine kostenträchtige Aktivität ist, dann kommt man vermutlich zu dem Schluß, daß die Übertragung eines Gutes zwischen Freunden höhere Transaktionskosten verursacht als zwischen weitgehend anonymen Tauschparteien. Wenn dagegen angenommen wird, daß die Erleichterung wirtschaftlicher Transaktionen zwischen Freunden ein 'Abfallprodukt' der in erster Linie durch kulturelle und soziale Ziele motivierten Freundschaft und daher die Etablierung einer freundschaftlichen Beziehung nicht als kostenträchtige Aktivität zu verstehen ist, dann erscheinen die Transaktionskosten im Fall weitgehend anonymer Transaktionsparteien höher. In der vorliegenden Arbeit wird der zuletzt genannte Standpunkt eingenommen.

²⁸ Als Ideologie bezeichnet North (1990, FN 7 auf S. 23) „the subjective perceptions (models, theories) all people possess to explain the world around them. Whether at the microlevel of individual relationship or at the macrolevel of organized ideologies providing integrated explanations of the past and present, such as communism or religions, the theories individuals construct are colored by normative views of how the world should be organized“ (Hervorhebungen durch North).

²⁹ Deshalb ist die von Terberger formulierte Frage, ob sich North (1978, S. 974) mit seiner Äußerung, daß die Wissenschaftlichkeit wirtschaftlicher Analysen eng mit der Verwendung des neoklassischen Instrumentariums – und somit des methodologischen Individualismus – verknüpft ist, „das

Die für die Ideologiebildung wichtigen Institutionen, wie z.B. Kirchen und politische Parteien sowie politisch-ökonomische Institutionen im Sinne North's, können Unsicherheit doch nur deshalb reduzieren, weil sie stabiler sind als die Präferenzen der Individuen.³¹ Das Gesellschaftsbewußtsein als Ausdruck dieser individuellen Präferenzen kann daher nur vor dem Hintergrund der Analyse der gesellschaftlichen und ideologischen Institutionen verstanden werden. Die individuellen Präferenzen sind somit einerseits Ausdruck der gesellschaftlichen Organisation und ihrer geschichtlichen Entwicklung, die Individuen können diese aber andererseits auch transzendieren. Die Frage nach den Bestimmungsfaktoren des menschlichen Handelns kann nicht allgemein, sondern nur in Abhängigkeit von konkreten historischen Situationen und der die Individuen umgebenden Institutionen und Milieus beantwortet werden. Insofern befindet sich die hier vertretene Position in der Tradition des alten Institutionalismus, der an die Stelle des methodologischen Individualismus unterschiedliche Formen des Behaviorismus und Materialismus setzt.³² Der Neoinstitutionalismus will sich nicht auf die Analyse der allokativen Wirkungen des ökonomischen Teilsystems beschränken. Dies erfordert, daß die das menschliche Verhalten in unterschiedlichen Gesellschaftsformationen und Situationen bestimmenden Faktoren Gegenstand der Analyse sein müssen und daß Institutionen nicht rein ökonomisch, sondern vor dem Hintergrund historisch-gesellschaftlicher Entwicklungen zu untersuchen sind. Der Preis für die Einlösung dieses Anspruchs besteht in der Aufgabe der Modelltheorie, die durch die Exogenisierung von vermeintlich nicht-ökonomischen Variablen ermöglicht wird.³³

Grab für die Wissenschaftlichkeit seiner eigenen Forschung geschaufelt hat" (*Terberger* 1992, S. 39), dann positiv zu beantworten, wenn man dem North'schen Wissenschaftsbegriff folgt.

³⁰ Der Grad der Wahlfreiheit der Individuen ist auch innerhalb eher individualistischer und eher funktionalistischer Ansätze unterschiedlich. *Hayek* und die moderne Österreichische Schule vertreten eine extreme Form des methodologischen Individualismus. Für sie ist jedes Individuum ein Schumpeter'scher Unternehmer, das nicht auf seine Umgebung reagiert, sondern diese gestaltet (*Gardner*, 1985). Daraus ergibt sich eine spontane gesellschaftliche Ordnung, die – unter der Voraussetzung freier Märkte – zur besten aller erreichbaren Welten führt. Auf der anderen Seite neigte *Friedrich Engels* eher zu einer funktionalistischen Geschichtsinterpretation, während andere Marxisten, wie z.B. *Gramsci* die dialektische Beziehung zwischen der materiellen Erlebniswelt, den ideologischen Apparaten und dem Gesellschaftsbewußtsein besser herausarbeiteten.

³¹ Ähnlich argumentieren *Field* (1984) und *Kötter* (1986).

³² Zu den methodologischen Unterschieden zwischen Institutionalismus und Neoklassik vgl. *Dugger* (1979).

³³ In der jüngeren Wissenschaftstheorie setzt sich zunehmend die Ansicht durch, daß jede Wissenschaft subjektive Elemente beinhaltet. Dies gilt natürlich auch für die Neoklassik. Eine Abwendung der NIE von dem scheinbar so objektiven neoklassischen Deduktionismus bedeutet daher keineswegs

Das hier Gesagte gilt in besonderer Weise für die Analyse von wirtschaftlichen Phänomenen in *Entwicklungsländern*. Die Mehrheit dieser Länder ist gerade dadurch charakterisiert, daß die grundlegende Ordnung, die „natural identity of interests“ oder gemeinsame Werte sehr schwach sind. Häufig gehören die sozialen Akteure unterschiedlichen Sozialsystemen mit ihren eigenen Regeln und Normen an. Die Möglichkeit regulativer Institutionen, wie z.B. von Kaufverträgen, hängt wesentlich von der Existenz konstitutiver Institutionen ab, die Verhaltensunsicherheit reduzieren und Vertrauen schaffen.³⁴ Anders als bei der Analyse von manchen Markttransaktionen in Nationalstaaten mit einer relativ kontinuierlichen staatlichen Ordnung und kulturellen Tradition, kann bei der Untersuchung von wirtschaftlichen Phänomenen in den meisten Entwicklungsländern die Existenz von konstitutiven Institutionen, die das Verhalten aller Akteure beschränken, nicht einfach unterstellt werden. Die NIE vernachlässigt, von wenigen Ausnahmen wie z.B. North abgesehen, den Einfluß von konstitutiven Institutionen auf das Verhalten der Akteure. Zu solchen Institutionen gehören neben verallgemeinerten Werten und Normen, also mithin der Ideologie, auch die Marktorganisation und der Staat. Diese Vernachlässigung ist – wie oben begründet – insbesondere dem Umstand geschuldet, daß diese Institutionen nicht rein mikroökonomisch (also auf Basis der Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung) erklärt werden können.

III. Markt und Staat

Den schon früh formulierten Anspruch, die Effizienz von beobachteten Institutionen nicht im Vergleich zu den unerreichbaren Optima in einer Welt ohne Informations- und Anreizprobleme zu beurteilen, sondern realistische institutionelle Alternativen zu vergleichen, löst die NIE bis heute nur unzureichend ein. Sie teilt mit der orthodoxen Neoklassik ein tiefes Mißtrauen gegenüber staatlichen Institutionen und Interventionen, das der Umsetzung eines wirklichen 'comparative institution approach' im Wege steht. Dies wird deutlich, wenn

notwendigerweise die Aufgabe des Wissenschaftlichkeitsanspruchs. Zur Wissenschaftlichkeit ökonomischer Theorien vgl. *Schor* (1991) und die dort angegebene Literatur und zur Wissenschaftlichkeit neoinstitutionalistischer Theorien angesichts des drohenden Verlusts ihrer neoklassischen Überstruktur vgl. *Terberger* (1992, Teil B).

³⁴ *Durkheim* (1960), der die Ansicht vertrat, daß Verträge nur zwischen Parteien abgeschlossen werden, die gemeinsame Werte und Traditionen haben, nennt daher die hier als konstitutiv bezeichneten Institutionen 'präkontraktuelle Voraussetzungen' des Austauschs.

man die im letzten Abschnitt aufgezeigte Argumentation der NIE, die die Effizienz von privaten Institutionen belegen soll, der Beurteilung der Effizienz von staatlichen Institutionen durch die neoinstitutionalistische *New Political Economy* (NPE) gegenüberstellt: Beide Forschungsbereiche identifizieren Fälle von Allokationsineffizienzen; der erste in Gestalt von 'market failures' und der zweite in Form von 'government failures'. Während jedoch das Argument, daß Marktfehler zu ineffizienten Allokationsergebnissen führen, dem 'Nirwana-Vorwurf' ausgesetzt wurde³⁵, fuhr die NPE fort, staatliches Handeln am Maßstab einer idealen Welt zu messen. Erst in jüngerer Zeit mehrten sich die Beiträge, die geeignet sind, diese Asymmetrie in der Argumentation abzubauen. Auf sie komme ich weiter unten zurück. Zunächst sollen die zentralen Argumente der NPE dargestellt werden.

Die Wohlfahrtstheorie untersuchte, wie durch Steuern, Subventionen sowie Ge- und Verbote Marktversagen korrigiert werden kann. Implizit setzte sie einen im öffentlichen Interesse handelnden Staat voraus. Sie verfügte über keine Theorie des Staates, sondern *unterstellte* einen 'benevolent dictator'. Die NPE versucht, staatliche Aktivitäten zu erklären, indem sie – wie bei der Analyse überwiegend ökonomischer Phänomene – davon ausgeht, daß sich die Akteure (insbesondere die Bürger, die Politiker und die Bürokraten) individuell nutzenmaximierend verhalten.³⁶ Sie gibt damit die Vorstellung auf, daß staatliche Politik in einer parlamentarischen Demokratie notwendigerweise im Interesse der Mehrheit ist. Die Individuen verfolgen ihre Interessen gegenüber dem Staat individuell in Wahlen und durch Zusammenschluß mit anderen, also durch Lobbyismus. Die Beeinflussung des Staates durch Gruppen mit spezifischen Interessen wurde auch als Rent-Seeking bezeichnet.³⁷ Die NPE wird dominiert durch in der neoklassischen Tradition stehende Ökonomen der Chicago- und Public-Choice-Schulen.³⁸

Eine erste, eher *gesellschaftszentrierte Sichtweise* argumentiert, daß kleine Gruppen, die spezifische Interessen vertreten, einen übermäßigen Einfluß auf

³⁵ Der Nirwana-Vorwurf geht auf *Demsetz* (1969) zurück. Zur Nirwana-Diskussion vgl. z.B. *Frank* (1983) und *Krüsselberg* (1983).

³⁶ Zur Methodologie der neoinstitutionalistischen Analyse von Nicht-Marktbeziehungen siehe *Hirshleifer* (1985, S. 53-68).

³⁷ Zum Rent-Seeking vgl. den klassischen Artikel von *Krueger* (1974) und zur Kritik dieses Ansatzes als einer neuen Theorie der Unterentwicklung vgl. *Simonis* (1986).

³⁸ Zum Zusammenhang zwischen NIE, NPE sowie der Public-Choice- und Rent-Seeking-Theorie siehe *Nitsch* (1990). Einen Überblick über Public-Choice-Theorien geben *Tollison* (1982), *Moe* (1984) und *Mueller* (1989).

politische Entscheidungen haben, da sie das bei kollektiven Aktionen entstehende Schwarzfahrerproblem leichter lösen können (vgl. insb. Olson 1965). Die Dominanz spezifischer Interessen wird durch die Notwendigkeit der Bildung von Koalitionen und durch die Konkurrenz der politischen Parteien abgeschwächt, da diese gezwungen sind, ein breites Wählerspektrum zu repräsentieren. Das Ergebnis der Rent-Seeking-Aktivitäten sind exzessive Eingriffe des Staates in den Marktprozeß, insbesondere durch die Regulierung bestimmter Wirtschaftsbereiche. Nach Ansicht der Vertreter dieser Strömung führt die Verfolgung des individuellen Eigennutzes im politischen Bereich im Gegensatz zum 'invisible hand'-Mechanismus im Marktbereich zu für die Gesellschaft ineffizienten ökonomischen Ergebnissen. Sie empfehlen daher, den Staat weitgehend auf die Durchsetzung von grundlegenden Rechten und von privaten Verträgen zu beschränken, da er so weniger Mittel hat, spezifischen Interessen nachzukommen.³⁹

Eine andere Strömung versucht, politische Entscheidungen mit eher *staatszentrierten Modellen* zu erklären. Sie konzentriert sich auf die Untersuchung des Verhaltens von Politikern und Bürokraten. Nach ihrer Ansicht streben Politiker danach, ihre Macht zu erhalten, indem sie diejenigen gesellschaftlichen Gruppen bevorzugen, deren Unterstützung für sie wichtig ist.⁴⁰ Das Ergebnis ist eine kurzfristig orientierte und inkohärente Politik, Korruption, Klientelismus und letztlich die 'Bureaucratic Capture'.⁴¹

Schließlich gehen einige Anhänger der NIE von einem *räuberischen Staat* ('predatory state') aus. Sie geben die individualistische Methodologie zur Analyse der Politik auf. Für sie ist der Staat als Ganzes ein rationales Subjekt,

³⁹ Vgl. z.B. *Buchanan* (1980, S. 9): „... so long as governmental action is restricted largely, if not entirely, to protecting rights, persons and property, and enforcing voluntarily negotiated private contracts, the market process dominates economic behavior (...). If, however, government action moves significantly beyond the limits defined by the minimal or protective state (...) the tendency toward the erosion or dissipation of rents is countered and may be shortly blocked.“

⁴⁰ So z.B. *North* (1981), für den der Staat ein diskriminierender und seine Einnahmen maximierender Monopolist ist, der Schutz und Gerechtigkeit verkauft. Er verlängert die Existenz von Institutionen und sozial ineffizienten Eigentumsstrukturen, weil er sich die Unterstützung von einflußreichen Gruppen sichern muß.

⁴¹ Als 'Bureaucratic Capture' wird bezeichnet, wenn eine Behörde, die geschaffen wurde, um bestimmte ökonomische Aktivitäten zu regulieren, selbst zur politischen Kraft wird und aus eigennützigem Interessen und gegebenenfalls gemeinsam mit geschützten Industriezweigen für die Fortsetzung der Regulierung und damit die Erhaltung ihrer Existenzgrundlage eintritt (*Krueger* 1990, S. 427).

das versucht, seinen eigenen Wohlstand zu steigern, indem es Steuern erhöht oder die Bürokratie ausbaut (z.B. Lal 1984).⁴²

Die hier dargestellte Argumentation der NPE wird dem Anspruch eines vergleichenden Institutionenansatzes nicht gerecht, da sie die Ineffizienzen des Marktes natürlichen Beschränkungen, die Ineffizienzen des (demokratischen) Staates im Kern aber dem Mehrheitsprinzip zuschreibt. Dabei wird übersehen, daß Rent-Seeking nicht nur im öffentlichen Sektor auftritt.⁴³ Die Logik dieser Argumentation faßt Stiglitz (1989a, S. 20) so zusammen: „Since economic forces naturally lead to economic efficiency, the study of development becomes the study of the political barriers to development. 'Lack of development is always and everywhere a political, not an economic, problem'.“

Noch unbefriedigender als die Analyse der Funktionsweise des Staates sind denn auch die explizit *normativen Aussagen* der NPE. Diese verbleiben häufig auf dem Niveau abstrakter Forderungen nach Privatisierung und Liberalisierung. Dabei bleibt offen, wer die Träger der Entstaatlichung sein sollen. Die Politiker und Bürokraten kommen hierfür nicht in Frage, da dies ihrem Bestreben nach Machterhaltung widerspräche. Die Analyse ist daher, zumindest in ihren Konsequenzen, antidemokratisch (vgl. Müller-Plantenberg, 1982): Da der demokratische Staat bzw. das Mehrheitsprinzip unvermeidlich ineffizient ist, verbleibt nur die Hoffnung auf einen wohlwollenden Diktator, den Internationalen Währungsfonds oder auf ein Naturereignis.⁴⁴

Die sich in jüngerer Zeit durchsetzende Erkenntnis, daß die Effizienz von staatlichen Institutionen nicht durch den Vergleich mit den First-best-Optima der AGT beurteilt werden sollte, manifestiert sich in der neoinstitutionalisti-

⁴² Meiner Meinung nach ist dieses Konzept theoretisch am wenigsten überzeugend, da es nicht angeben kann, wie sich der Staat in parlamentarischen Demokratien ökonomisch und legitimatorisch erhalten kann, wenn er der Gesellschaft als Kollektiv absichtlich und dauernd schadet. Daher wird hier auf eine Auseinandersetzung mit dieser Vorstellung verzichtet.

⁴³ *DiLorenzo* (1988, S. 321) weitet den Begriff des Rent-Seeking auf das Verhalten von Marktteilnehmern aus. Die Schwierigkeiten der Abgrenzung von produktiven und unproduktiven Aktivitäten, die mit dem Ziel der Profitmaximierung durchgeführt werden (vgl. hierzu *Bhagwati* 1982), und der Bestimmung der Wohlfahrtseffekte des Rent-Seeking deuten darauf hin, daß dieses Konzept der neoklassischen Vorstellung geschuldet ist, daß 'normalerweise' Wirtschaftssubjekte nur mittels Kosten und Preisen konkurrieren.

⁴⁴ *Grindle* (1989, S. 37) beschreibt die Ansicht von *Olson* (1982) wie folgt: „Rent-seekers, Olson argues, will not voluntarily relinquish their hold on policy in the interest of improving general economic performance. They can only be dislodged when a society experiences some catastrophic event, such as a revolution, an invasion, or a war.“

schen Literatur in einer *Relativierung* der liberalistischen Argumente.⁴⁵ Erstens wurde gezeigt, daß der Staat durch seine Fähigkeit, Zwang auf alle Gesellschaftsmitglieder auszuüben, Schwarzfahrerprobleme vermeiden und somit Vorteile bei der Bereitstellung von öffentlichen Gütern und der Internalisierung von externen Effekten haben kann.⁴⁶ Dies setzt keineswegs notwendigerweise voraus, daß die staatlichen Entscheidungsträger besser informiert sind als die von Externalitäten betroffenen privaten Akteure.⁴⁷ Zweitens wird durch das Coase-Theorem der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomie in Frage gestellt: Wenn die Stärke der Anreize für die Internalisierung von externen Effekten von der eigentumsrechtlichen Grundstruktur abhängt, dann ist die Analyse der Allokationseffizienz nicht mehr von Verteilungsfragen zu trennen. Zum Beispiel zeigten Shapiro und Stiglitz (1984), daß eine Landreform durch die Substitution von Teilpacht- durch Eigentümerbetriebe zur Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Outputs führen kann. Bowles (1985) wies nach, daß durch eine ausgeglichene Vermögensverteilung und durch Mitbestimmung von Arbeitnehmern Principal-Agent-Probleme abgeschwächt und mithin Transaktionskosten vermindert werden können. Durch die Interdependenz von Allokation und Verteilung und durch die Allgegenwärtigkeit informations- und anreizbedingter Marktfehler (vgl. Greenwald und Stiglitz 1986) gewinnt staatliches Handeln an Bedeutung.

Die Vorstellung einer generellen Überlegenheit des *Marktes* kann nicht aufrechterhalten werden. Diejenigen, die an dieser Vorstellung festhalten, argumentieren, daß eine möglichst vollständige Zuordnung von individuellen Eigentumsrechten unter Allokationsgesichtspunkten am effizientesten ist; daher solle sich der Staat auf diese Funktion beschränken. Zum einen wurde bereits darauf hingewiesen, daß unter bestimmten Bedingungen die Umwandlung von privaten in kollektive Eigentumsrechte zu Wohlfahrtssteigerungen führen kann. Zum anderen hat der Markt selbst Eigenschaften eines öffentlichen Gutes. Das

⁴⁵ Auf diejenigen Autoren, die diese Erkenntnis zu einer Übertragung des Coase-Theorems bzw. des 'Glaubens' an effiziente Institutionen verführte, soll hier nicht weiter eingegangen werden. Zum Beispiel versuchte *Eggertson* (1990) zu zeigen, daß das stalinistische Regime in der UdSSR aus individuellem Rationalverhalten resultierte und sozial effizient war.

⁴⁶ *Stiglitz* (1989b, S. 46-50) nennt als ökonomisch relevante Charakteristika des Staates „compulsion“ und „universal membership“. Zu den transaktionskostenbezogenen Vorteilen des Staates bei der Erreichung von kooperativen Lösungen siehe *Matthews* (1986, S.910) und *Stiglitz / Schönfelder* (1989, S. 216).

⁴⁷ *Farell* (1987) wies nach, daß bei ASIV Verhandlungen zwischen den Haltern privater Eigentumsrechte weniger effizient sein können als die Allokationsleistung eines schlecht informierten Bürokraten.

Wesen eines individuellen Verfügungsrechts besteht darin, daß Dritte von der Aneignung des Nutzens eines bestimmten Gutes ausgeschlossen werden können. Der Wert eines Verfügungsrechts kann – neben der physischen Zerstörung – auf zweifache Weise vermindert werden: Einerseits durch (technologische) externe Effekte und andererseits durch die Konkurrenz selbst, also durch pekuniäre Externalitäten. Der Wert einer Ware wird über die Konkurrenz durch ein zusätzliches Angebot (z.B. durch Markteintritte) oder eine sinkende Nachfrage vermindert. Während die durch unvollständig spezifizierte Verfügungsrechte entstehenden Externalitäten die Markteffizienz reduzieren, stellt ihre durch die Konkurrenz bedingte Entwertung gerade den zentralen Anreiz zu effizientem Wirtschaften in Marktsystemen dar (vgl. Carroll, Ciscil und Chisholm 1979). Dies zeigt nicht nur, daß der Markt einer Organisation bedarf, sondern auch, daß ein vollständiger Schutz des Eigentums mit einem Marktsystem unvereinbar ist und die Effekte der mit dem Eigentum verbundenen Rechte und Pflichten auf die Effizienz des Wirtschaftens an Raum und Zeit gebunden sind.

Auffällig ist die starke Tendenz der neoinstitutionalistischen Literatur, die Analyse der Verteilung von Eigentumsrechten auf deren Allokationseffizienz zu reduzieren. Dabei wird übersehen, daß die ökonomische Effizienz einer Eigentumsordnung auch davon abhängig ist, inwieweit sie den Vorstellungen von Gleichheit und Gerechtigkeit und – allgemeiner – den Werten weiter Teile der Gesellschaft entspricht. Weiterhin hängt die Stabilität des ökonomischen Systems von seiner eigentumsrechtlichen Verfassung ab. Die Effizienz einer Eigentumsordnung ist somit nur im Zusammenhang mit ihrer Allokation, ihrer Legitimation und der durch sie bewirkten ökonomischen Stabilität zu verstehen.

Effizienz ist nicht die einzig mögliche ökonomische Zielsetzung! Selbst wenn der Markt effizientere Lösungen hervorbrächte als andere Systeme, so bedeutete dies nicht zwangsläufig – wie der Neoinstitutionalismus suggeriert –, daß er anderen Allokationssystemen überlegen ist. Möglicherweise hat die Marktallokation andere Merkmale, die nicht erwünscht sind, wie z.B. einen hohen Leistungsdruck, kompensatorischen Konsum, Arbeitsplatzunsicherheit, psychische Vereinzelung, eine extrem ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung oder einen hohen Verbrauch an endlichen Ressourcen. Indem die NIE von diesen Merkmalen ökonomischer Systeme abstrahiert, bekommt sie eine ökonomistische Schlagseite.

Die bisherige Diskussion der Effizienz von privaten und staatlichen Institutionen hat vor allem zweierlei gezeigt: Erstens ist das Ergebnis der Interaktion von Individuen von einer Vielzahl von Faktoren abhängig, die die jeweilige Trans-

aktionssituation charakterisieren. Daher kann nicht davon ausgegangen werden, daß Institutionen zwangsläufig effizient sind. Zweitens ist die Allokationseffizienz nur eine Qualität von ökonomischen Systemen, die von anderen abhängig ist. Durch diese beiden Ergebnisse wird die Bedeutung des für die orthodoxe Neoklassik wie für den Neoinstitutionalismus zentralen *Effizienzbegriffs* erheblich eingeschränkt.⁴⁸ Zwar werden dadurch die Ergebnisse der NIE hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen bestimmten Merkmalen der Transaktionsituation und des Ergebnisses der Interaktion der Transaktionsparteien nicht notwendigerweise entwertet. Jedoch steht der Verlust des Maßstabs der Effizienz zur Beurteilung von institutionellen Arrangements der Entwicklung einer 'harten', d.h. neoklassischen Theorie der Institutionen im Wege. Wenn die NIE dies ernst nimmt, dann wird sie in Zukunft der beschreibenden Analyse der für die Entstehung, den Wandel und die Gestaltung von institutionellen Formen relevanten Variablen einen größeren Raum einräumen müssen. Damit würde sie sich der Methodologie von anderen, institutionell orientierten ökonomischen Theorien annähern.

Die aus der Sicht des alten Institutionalismus erstaunlich banal anmutende Erkenntnis von Stiglitz (1989a), daß für das Verständnis von Institutionen die Geschichte eine wichtige Rolle spielt, kann als ein Zeichen für eine solche Annäherung interpretiert werden. Die Notwendigkeit einer stärkeren Berücksichtigung der Spezifika des jeweils zu untersuchenden, mehr oder weniger durch wirtschaftliche Motive geprägten Phänomens wird auch deutlich, wenn man die Ergebnisse der neoinstitutionalistischen Analyse des Staates auf *Entwicklungsländer* bezieht.

In der NPE besitzt der Staat nahezu keine Autonomie: Er reagiert entweder passiv auf die Aktivitäten der Lobby oder sein Verhalten ist lediglich ein Reflex der nutzenmaximierenden Bürokraten. Dieses Ergebnis ist nur vor dem Hintergrund der Besonderheiten des US-amerikanischen politischen Systems verständlich. Der Übertragung der Argumente der NPE auf Entwicklungsländer steht der Umstand entgegen, daß viele dieser Länder keine parlamentarischen Demokratien, sondern Militärregime, Einparteiendiktaturen, Monarchien etc. sind (Nitsch 1990, S. 38). Jedoch auch in denjenigen Ländern, die Parlamente und Parteienkonkurrenz vorweisen, scheinen die Regierungen eher über mehr *Autonomie* gegenüber der Gesellschaft zu verfügen als in den parlamentarischen Demokra-

⁴⁸ So z.B. auch Terberger (1992, S. 304): „Die Pareto-Effizienz des Gleichgewichts in der neoklassischen Modellwelt, in dem der Eigennutz jedes einzelnen zum besten aller gereicht, wird mit der Aufhebung der Informationsannahmen zu einem Sonderfall.“

ten der westlichen Industriestaaten. Nach Grindle (1989) sind die gesellschaftszentrierten Erklärungen staatlicher Politik für diese Länder unangemessen, da dort die zivile Gesellschaft schwach ist, die Legislative nur eine untergeordnete Rolle spielt und die Interessenvertreter wichtiger Gruppen (wie z.B. der Militärs oder der Exportindustrie) häufig direkt in der Regierung mitwirken. Dies werde in den südostasiatischen Schwellenländern besonders deutlich, wo der Staat und sein wirtschaftspolitischer Apparat vom Druck der Interessengruppen isoliert wurde.⁴⁹

Auch ist die panglossianische Vorstellung der NPE, daß durch *staatliche Regulierung* die Allokationseffizienz des Marktes verringert werde, im Kontext von Entwicklungsökonomien besonders irreführend. Dort sind die Voraussetzungen effizienter Marktlösungen noch viel weniger gegeben als in den in starkem Maße marktvermittelten Ökonomien des Westens. Die staatliche Organisation des Marktprozesses ist eine unabdingbare Voraussetzung für die Herausbildung und das Funktionieren von Märkten. Dies belegen die Arbeiten der französischen Regulierungstheorie (vgl. Aglietta 1979 und Boyers 1979) für die Konstitutionsphase der Industrieländer sowie zahlreiche Studien zu den jüngeren 'success stories' in Südostasien (vgl. Asche 1984 und Simonis 1986).

Die Rekonstruktion der neoinstitutionalistischen Argumentation in dem vorliegenden Kapitel legt den Schluß nahe, daß der Versuch, die neoklassische Theorie um institutionelle Aspekte zu erweitern, wohl zum Scheitern verurteilt ist. Er führte nicht nur zu *logischen Inkonsistenzen* oder – wie Schneider (1985, S. 1240) es ausdrückt – zu einem „Zusammenkitten von Gegensätzlichem“, sondern er behinderte auch die Erforschung einer größeren Vielfalt der für das Verständnis von Institutionen wichtigen Faktoren. Die Einführung von Institutionen in die neoklassische Theorie erweckte den Anschein einer „universellen Einsetzbarkeit“ (Terberger 1992, S. 306) des neoinstitutionalistischen Argumentationsmusters und einer nahezu unbegrenzten Fähigkeit, reale mikroökonomische Phänomene zu erklären⁵⁰: Es diene ebenso zur Erklärung der Entstehung von Institutionen wie für deren positive und normative Analyse. Man findet es in Untersuchungen von Institutionen in überwiegend marktvermittelten Gesellschaften genauso wieder wie bei der Analyse von institutionellen Phänomenen in vorkapitalistischen Gesellschaftsformationen und in Entwicklungsökonomien. Es wurde nicht nur zur Untersuchung von sich schnell

⁴⁹ Ähnlich argumentiert Findlay (1989).

⁵⁰ Zum Verhältnis von Realität und neoklassischer Modellbildung vgl. Hausman (1984, insb. S. 312-322).

wandelnden vertraglichen Arrangements zwischen Privaten benutzt, sondern auch zur Erforschung von konstitutiven Institutionen, wie etwa von Werten und eigentumsrechtlichen Verfassungen.

Die Diskussion darüber, auf welcher methodologischen Grundlage eine Weiterentwicklung des Neoinstitutionalismus möglich ist, scheint langsam zu beginnen. Die Mehrzahl der an ihr beteiligten Autoren optiert für die Rückkehr zu einem konsequenten methodologischen Individualismus.⁵¹ Als Instrumentarium der Analyse von Interaktionsproblemen rückt zunehmend die *Spieltheorie* ins Blickfeld. Ohne deren Nützlichkeit für die Erforschung und Verdeutlichung spezifischer Koordinationsprobleme zu leugnen, wurde hier eine gegensätzliche Ansicht vertreten: Institutionelle Arrangements können nicht aus dem Verhalten oder auch der Interaktion von Individuen *abgeleitet* werden, da dieses Verhalten durch die ihm übergeordneten Strukturen, Regeln und Normen 'regiert' wird. Die Spieltheorie kann die Bedingungen, unter denen die Akteure interagieren, nicht erklären: Die Präferenzen, verfügbaren Ressourcen und die Lernfähigkeit der Akteure müssen definiert werden, bevor das 'Spiel' beginnt. Sie muß außerdem voraussetzen, daß die Akteure eindeutige Ziele haben und daß sie bei deren Verfolgung die jeweils geeignetsten Mittel wählen. Ihre Anwendbarkeit erscheint daher beschränkt auf die Analyse mikroökonomischer Entscheidungsstrukturen, die diese Bedingungen erfüllen.⁵²

Im Zweiten Teil der vorliegenden Arbeit wird untersucht, wie sich die Unter- und Mittelschichten in Entwicklungsländern finanzieren und wie die Finanzierungsmöglichkeiten dieser Schichten durch das Angebot formeller Finanzinstitutionen verbessert werden können. Für die Behandlung dieser Fragestellung spielen unterschiedliche Institutionentypen eine Rolle. Hierzu gehören staatliche Institutionen wie z.B. die Regulierung von Finanzmärkten, das Rechtswesen und Entwicklungsagenturen, private Nicht-Marktinstitutionen wie z.B. Finanzunternehmen, Kreditverträge und die Familienwirtschaft sowie konstitutive Institutionen wie z.B. der Markt und soziale Normen. Ich werde mich dabei der neoinstitutionalistischen Transaktions-, Anreiz- und Informationsargumente bedienen. Dabei wird sich zeigen, daß die in dem vorliegenden Kapitel dargestellten methodologischen Schwächen des Neoinstitutionalismus seinen Nutzen

⁵¹ Terberger (1992, S. 307): „Zukünftig wird es (...) notwendig sein, sich wieder mehr auf das Individuum zu besinnen.“

⁵² Zum möglichen Stellenwert der Spieltheorie in der marxistischen Gesellschaftstheorie vgl. die andauernde Diskussion über eine Mikrofundierung des Marxismus (Roemer 1981 und 1982, Berger / Offe 1982, Giddens 1982, Van Parijs 1982 und Elster 1982 und 1985).

für die Analyse realer Phänomene einschränken: Einerseits sinkt sein Erklärungsgehalt in dem Maße, wie die zu untersuchenden Transaktionsbeziehungen durch Identität geprägt sind. Identität bedeutet, daß die Transaktionsparteien einem gemeinsamen sozialen System angehören. Sie führt zu einer moralischen Verpflichtung der Akteure, deren Erklärung durch die Annahmen individueller Nutzenmaximierung und zweckrationalen Verhaltens behindert wird. Transaktionsbeziehungen wie etwa Familienbeziehungen (vgl. § 5) und Institutionen wie etwa Freiwilligenorganisationen (vgl. § 8), die das individuelle Verhalten in starkem Maße durch moralische Verpflichtung koordinieren, können nicht verstanden werden, wenn von der sozialen Einbettung der Akteure abgesehen wird. Andererseits bedeutet die Aufgabe des Postulats einer strengen individuellen Nutzenmaximierung, daß der Neoinstitutionalismus sein neoklassisches Referenzsystem und mit ihm seine logisch-deduktive Stringenz verliert. Mit diesen Einschränkungen können neoinstitutionalistische Begründungszusammenhänge durchaus aussagekräftig sein und auch zu einer Belebung und mikroökonomischen Fundierung des alten Institutionalismus beitragen. Der kritischen Rekonstruktion neoinstitutionalistischer Argumente in diesem ersten Paragraphen kommt die Funktion zu, den Blick auf ihre Schwächen zu schärfen. Damit soll einerseits verhindert werden, daß wesentliche Dimensionen, die für das Verständnis und die Gestaltung der genannten Institutionen von Bedeutung sind, 'vergessen' werden. Andererseits soll diese Rekonstruktion ermöglichen, die Grenzen der Aussagekraft der NIE an konkreteren institutionellen Arrangements zu erforschen.

§ 2 Die Erklärungen von Institutionen auf Finanzmärkten

Wichtige Institutionen auf Finanzmärkten sind Vertragsbeziehungen zwischen Gläubigern und Schuldnern, Unternehmen, die finanzielle Ansprüche kaufen und verkaufen, sowie staatliche Institutionen, die die Finanzmärkte regulieren und in sonstiger Weise beeinflussen. Die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie begründet die Entstehung von finanziellen Verträgen mit dem Bestreben der Gläubiger, Schuldner mit hoher Rückzahlungswahrscheinlichkeit auszuwählen und die Rückzahlungsanreize zu verstärken. Finanzunternehmen, wie z.B. Banken, sind Institutionen, die sich darauf spezialisieren, Informationen über Ausfallrisiken zu beschaffen. Kreditrationierung wird als Folge des Bestrebens der Kapitalgeber verstanden, sich gegen diese Risiken zu schützen. Schließlich untersucht sie, in welcher Weise staatliche Institutionen, wie das Rechtssystem, die Bankenaufsicht, die Zentralbank oder Einlagenversicherungen zu einer Verminderung der Informationsprobleme beitragen können.

Im vorliegenden Paragraph werden neoinstitutionalistische Erklärungsansätze von Institutionen auf Finanzmärkten rekonstruiert. Ich nehme dabei insbesondere Bezug auf die Agency-Theorie und die ihr nahestehende Informationsökonomik. Ihre Erklärungen basieren auf einem bestimmten Verständnis der Beziehung zwischen Gläubigern und Schuldnern. Daher werden hier zunächst die Risiken und die Kosten der Fremdkapitalüberlassung dargestellt (I.). Auf dieser Grundlage können die Begründungen der Rationierung von Kredit (II.) und der Existenz von Finanzintermediären (III.) deutlich gemacht werden. Schließlich werden einige realwirtschaftliche Konsequenzen von dem durch Informationsprobleme geprägten Kreditvergabeverhalten von Banken aufgezeigt (IV.).

I. Risiken und Kosten der Fremdkapitalüberlassung

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß es innerhalb des Neoinstitutionalismus unterschiedliche Konzepte von *Transaktionskosten* gibt, deren Konsistenz und analytischer Wert nicht nur von den Kritikern der NIE bezweifelt werden.

Die *Transaktionskostentheorie* versteht unter Transaktionskosten in der Regel den Verbrauch von realen Ressourcen, der durch die Übertragung eines Gutes von einem Wirtschaftssubjekt auf ein anderes entsteht. Dabei handelt es sich einerseits um pagatorische Kosten, wie z.B. Telefon- oder Gerichtsgebühren, und andererseits um Opportunitätskosten der Transaktionsparteien, die mit dem Einsatz von eigener Zeit und Arbeitskraft verbunden sind.¹ Diese Fassung von Transaktionskosten ist u.a. aus zwei Gründen kritisiert worden²: Erstens sind die so verstandenen Transaktionskosten kaum von den Produktionskosten, d.h. von dem Ressourcenverbrauch zur Herstellung von Gütern, zu trennen. Außerdem sind beide 'Kostenarten' interdependent, weshalb die Transaktionskostentheorie bei der Analyse von Tauschbeziehungen in der Regel die Produktionskosten durch die *ceteris-paribus*-Annahme konstant setzt. Zweitens sind die Opportunitätskosten des Inputs der Transaktionsparteien an Zeit und Arbeitskraft nicht meßbar und mit Einschränkungen auch nicht handlungsrelevant, denn sie ergeben sich erst nachdem alle relevanten Entscheidungen hinsichtlich der Produktions- und Transaktionstechnologien getroffen sind. Aus diesen beiden Gründen ist die Vorstellung, daß nutzenmaximierende Wirtschaftssubjekte Transaktionskosten minimieren, falsch.

Ein zweiter Versuch, Transaktionskosten zu bestimmen, wurde von der *Agency-Theorie* in Form des *Agency-Cost-Ansatzes* (Jensen und Meckling 1976) unternommen. Im Zentrum dieses Ansatzes steht die für den Neoinstitutionalismus charakteristische Vorstellung, daß der Nutzen von institutionellen Arrangements in der Abschwächung von Informations- und Anreizproblemen besteht. Der Einsatz von Ressourcen für Transaktionsaktivitäten wird mit dem Ziel verfolgt, diesen Nutzen zu erhöhen. Ich werde im folgenden die Transaktionskosten der Fremdkapitalfinanzierung aus der Sicht der *Agency-Theorie* darstellen. Den Ausgangspunkt dieser Darstellung bilden die mit der Überlassung von Fremdkapital verbundenen *Risiken*.

Fremdfinanzierung ist die Überlassung von Kapital gegen das Versprechen fester, von der zukünftigen finanziellen Situation des Kapitalnehmers unabhän-

¹ Meiner Meinung nach geht eine so verstandene Fassung von Transaktionskosten nicht über die Charakterisierung von bestimmten Aktivitäten in der 'Zirkulationssphäre' durch Marx (1971b, 6. Kapitel) als indirekt kostensenkend hinaus.

² Zur Kritik und zur Verteidigung des Konzepts der Transaktions- bzw. Agency-Kosten vgl. insbesondere Dahlmann (1979), Schneider (1985 und 1987), Dow (1987), Schmidt (1987), Eggertsson (1990) und Terberger (1992, S. 162-175).

giger Zahlungen.³ Die Wahrscheinlichkeit, daß diese Zahlungen in der vereinbarten Weise erfolgen, hängt nach Schmidt (1981a) von drei Faktoren ab: dem technologischen Risiko, dem Informationsrisiko und dem moralischen Risiko.

Das *technologische Risiko* bezeichnet das von der Kreditbeziehung unabhängige Risiko, daß der Fremdkapitalnehmer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen kann. Es entspricht der Unsicherheit in der neoklassischen Kapitalmarkttheorie. Das *Informationsrisiko* besteht darin, daß der Fremdkapitalnehmer den Kapitalgeber über seine Erwartungen bezüglich seiner zukünftigen wirtschaftlichen Situation falsch informiert.⁴ Dadurch entsteht für den Kapitalgeber die Gefahr, Kapitalnehmer mit hohen Ausfallrisiken auszuwählen ('adverse selection'). Das Informationsrisiko ist ebenso wie das moralische Risiko eine Folge der asymmetrischen Informationsverteilung und des eigennütigen Verhaltens der Wirtschaftssubjekte. Das *moralische Risiko* bezeichnet das Risiko, daß der Kapitalnehmer nach Vertragsabschluß Maßnahmen ergreift, die zur Verminderung des Wertes der Fremdkapitalposition führen. Es wird auch als 'moral hazard' bezeichnet und entsteht durch Anreize, die aus den im Kreditvertrag festgelegten Regelungen resultieren.⁵ Der Wert der Fremdkapitalkosten hängt von der Höhe der Haftungsmasse bei Fälligkeit und von etwaigen konkurrierenden Ansprüchen ab. Grundsätzlich können drei Handlungen des Kapitalnehmers unterschieden werden, die die Position des Kapitalgebers verschlechtern und seine eigene verbessern⁶: Erstens, die vorzeitige Auszahlung anderer Kapitalgeber, gleichgültig ob es sich dabei um vorrangige Ansprüche von weiteren Fremdkapitalgebern oder um nachrangige Ansprüche von Eigenkapitalgebern handelt. Zweitens, die Aufnahme zusätzlichen, im Fall des Konkurses konkurrierenden Fremdkapitals. Drittens, die Wahl von risikoreichen leistungswirtschaftlichen Entscheidungen, die im Fall des Scheiterns zu einer Aushöhlung der Haftungsmasse führen und im Fall des Gelingens nur die Position der Eigenkapitalgeber verbessern.

³ Vgl. Schmidt (1981a, S. 205 und 1983, S. 181).

⁴ Neben den Erwartungen über die Ertragsaussichten des vom Kapitalgeber mitfinanzierten Investitionsobjekts (Schmidt 1981a, S. 205) sind die Erwartungen des Kapitalnehmers über alle anderen Umstände relevant, die seine Rückzahlungsfähigkeit einschränken.

⁵ Für die Zwecke des vorliegenden Textes können die Begriffe 'moral hazard', 'ex post opportunism' und 'hidden action problem' ebenso synonym verwandt werden wie die Bezeichnungen 'adverse selection', 'ex ante opportunism' und 'hidden knowledge problem'.

⁶ Vgl. Smith und Warner (1979, S. 118 f.), Schmidt (1981a, S. 206) und Wilhelm (1991, S. 190).

Der Kapitalgeber und der Kapitalnehmer einigen sich vor Kapitalüberlassung darüber, wie sie die aus der Anlage der finanziellen Mittel resultierenden unsicheren Zahlungen aufteilen. Die *Teilungsregel* (Partenteilung) hängt von der Bereitschaft und Fähigkeit der Beteiligten ab, Risiken angesichts der Unsicherheit zukünftiger Erträge zu übernehmen. Bei ASIV entsteht ein Anreizproblem, weil die vereinbarte Partenteilung das Verhalten des Kapitalnehmers nach Kapitalüberlassung beeinflusst. „Die bei ASIV als optimal gewählte Teilungsregel stellt deshalb einen Kompromiß zwischen optimaler Risikoallokation und optimaler Verhaltenssteuerung dar“ (Schmidt 1988, S. 256).

Vor dem Hintergrund der Finanzierungsrisiken können die Kosten der Fremdkapitalüberlassung aus der Sicht der Agency-Theorie verdeutlicht werden. Jensen und Meckling (1976) bezeichnen die wohlfahrtsökonomische Differenz zwischen den Finanzierungskosten in einer idealen Welt ohne Informations- und Anreizprobleme – also im paretianischen Sinn dem 'first best optimum' – und den tatsächlichen Finanzierungskosten als *Agency-Costs*. Sie gehen davon aus, daß der Kreditnehmer die gesamten Finanzierungskosten zu tragen hat. Beide Parteien versuchen, diese Kosten durch die Festlegung der Teilungsregel und durch Verfahren der Selbstbindung und der Information zu vermindern. Die für den Kreditnehmer durch Selbstbindung entstehenden Kosten bezeichnen sie als 'bonding costs' und die Informationskosten als 'monitoring costs'. Selbstbindung und Monitoring führen in aller Regel jedoch nicht zur Erreichung des 'first best optimum'. Den verbleibenden Wohlfahrtsverlust nennen sie 'residual loss'. In einer Welt mit ASIV ist eine Finanzierung dann optimal, wenn die Agency-Kosten, also die Summe der Selbstbindungs- und Monitoringkosten sowie des residual loss, minimal sind ('second best optimum').

Dem Agency-Cost-Ansatz gelingt es, die Interdependenz zwischen dem Einsatz von realen Ressourcen für Transaktionsaktivitäten und der durch diese Aktivitäten ermöglichten Abschwächung von Informations- und Agency-Problemen analytisch zu fassen. In ihm spiegeln sich jedoch die im ersten Paragraphen entwickelten Schwachstellen der NIE wider: Die 'bonding' und 'monitoring costs' haben überwiegend den Charakter von Opportunitätskosten. Da diese den Transaktionsparteien höchstens nach Lösung des Optimierungsproblems bekannt sind, sind sie weder meßbar noch unmittelbar handlungsrelevant; dies gilt erst recht für den 'residual loss'. Die Kategorie der Agency-Kosten ist somit zwar analytisch klarer als die oben wiedergegebene Bestimmung von Transaktionskosten als Verbrauch realer Ressourcen, jedoch muß ihre Relevanz für das Verständnis realer wirtschaftlicher Phänomene angesichts der *Irrelevanz ihres Referenzsystems* für das Handeln von Individuen bezweifelt werden.

Die Bezugnahme auf das 'first best optimum' zeigt die Schwierigkeit der NIE, institutionelle Fragestellungen zu behandeln, ohne die neoklassischen Grundkonzepte aufzugeben. Im Konzept der Agency-Kosten manifestiert sich das ambivalente Verhältnis der Neoinstitutionalisten zur AGT: Einerseits kritisieren sie die AGT wegen ihrer unrealistischen Annahmen und ihrer Ignoranz gegenüber institutionellen Arrangements, andererseits begreifen sie die Effizienz von Märkten und Institutionen als Abweichung von den als unerreichbar erkannten Pareto-Optima.⁷ Meiner Meinung nach kann sich die NIE nur zu einer kohärenten Theorie fortentwickeln, wenn sie versucht, ein neues, *nicht neoklassisches Forschungsprogramm* zu entwerfen. Daß sie das nicht tut, ist nicht nur der neoklassischen Verwurzelung der Mehrzahl ihrer Anhänger geschuldet, sondern auch der Not, der AGT – zumindest gegenwärtig – nichts entgegenzusetzen zu können. Sie sollte sich aber darüber im klaren sein, daß diese 'Notlösung' auch zu Blockaden bei der Entwicklung von neuen Ansätzen führen kann.

II. Ursachen und Ausdrucksformen der Rationierung von Kredit

Unter Kreditrationierung wird ein Zustand des Kreditmarktes verstanden, in dem die Nachfrage nach Kredit das Angebot zu den herrschenden Vertragsbedingungen übersteigt (Jaffee 1987, S. 719).⁸ Die Ursachen und die Ausdrucksformen der Rationierung von Kredit sind vielfältig. In Entwicklungsökonomien spielen häufig *institutionelle Faktoren*, wie die staatliche Steuerung der Kreditallokation oder oligopolistische Marktverfassungen, eine wichtige Rolle (vgl. hierzu den § 9, II.). Neoinstitutionalistische Autoren versuchen zu zeigen, daß Rationierung auch auftreten kann, wenn sich sowohl Kreditnehmer als auch Kreditgeber profitmaximierend verhalten und von staatlichen Einflüssen auf die Kreditallokation abgesehen wird.

Das Interesse an der Rationierung von Kredit entstand im Anschluß an die Diskussion der sogenannten '*Availability Doctrine*' zu Beginn der fünfziger

⁷ Diese Ambivalenz ist auch kennzeichnend für die Position von *Schmidt* bezüglich des Verhältnisses von neoklassischer und neoinstitutionalistischer Finanzierungstheorie. Trotz seiner Kritik an den „unrealistischen“ Annahmen der ersten und ihrem mangelnden Erklärungswert für reale Phänomene, hält er die heuristische Funktion der neoklassischen Theorie für die Erklärung von Institutionen „für die wichtigste von allen“ (*Schmidt* 1988, S. 245).

⁸ Zu den Schwierigkeiten der Bestimmung des Tatbestandes der Kreditrationierung siehe *Baltensperger* (1978).

Jahre.⁹ In diesem Rahmen wurde erkannt, daß das Kreditangebot, anders als das Angebot von konventionellen Waren, nicht nur vom Zinssatz, sondern auch von nichtpreislichen Konditionen abhängt.¹⁰ Diese Erkenntnis erlaubt jedoch lediglich die Begründung einer Rationierung, wenn von einem inelastischen Zinssatz ausgegangen wird. Später zeigte Hodgman (1962), daß profitmaximierende Kreditgeber zusätzliche Risiken nicht immer durch höhere Zinssätze ausgleichen können, da das Ausfallrisiko eine Funktion des Kreditbetrages ist.¹¹ Diese Form der mengenmäßigen Beschränkung wurde als *Rationierung der Kredithöhe* bezeichnet. Sie liegt vor, wenn alle oder viele Kreditnehmer einen geringeren Kreditbetrag erhalten als sie zum herrschenden Zinssatz nachfragen. Von ihr ist die *Rationierung des Kreditvolumens* zu unterscheiden, bei der einige Kreditnachfrager keinen Kredit erhalten, während anderen Kredit gewährt wird.¹² Unter der Bedingung eines grundsätzlich elastischen Zinssatzes konnte die Rationierung des Kreditvolumens bisher nur erklärt werden, wenn von ASIV ausgegangen wird. Dies gilt auch für Modelle, die die Rationierung mit bestimmten Merkmalen von langfristigen Bank-Kunden-Beziehungen erklären (Customer-Relationship-Modelle).

Die Grundzüge der Argumentation von Ansätzen, die die Rationierung lediglich mit dem Bestreben des Kapitalgebers begründen, Informationsproblemen entgegenzuwirken, gleichen der Beschreibung des '*Lemon*'-Problems bei Akerlof (1969). Er zeigt, wie die ASIV über die Qualität von Gebrauchtwagen zum Zusammenbruch des Marktes führen kann. Da die Marktpreise die durchschnittliche Produktqualität aus der Sicht der (schlechter informierten) Käufer widerspiegeln, beziehen Verkäufer von qualitativ unterdurchschnittlichen Fahrzeugen

⁹ Die Anhänger dieser Doktrin vertraten wie *Keynes* die These, daß durch Kreditrationierung das Investitionsverhalten unabhängig vom Zinssatz und anderen Faktoren der Kreditnachfrage beeinflusst wird. Zur Kreditrationierungstheorie vgl. den Übersichtsartikel von *Baltensperger* und *Deviny* (1985) und die dort angegebene Literatur.

¹⁰ Diese Erkenntnis hätte nach *Terberger* (1987, S. 52) „weniger aufwendig durch einen Blick in Finanzierungslehrbücher gewonnen werden können“ und ist Ausdruck davon, daß die Rationierung von Kredit nicht als Ergebnis der mangelnden Koordination des Marktes begriffen wurde. Zum Verhältnis von Finanzierungslehre und Kreditrationierungsliteratur vgl. *Terberger* (1987).

¹¹ Er erkannte aber an, daß Ausfallrisiken, wenn von institutionellen Faktoren abgesehen wird, alleine keinen ausreichenden Grund für die Rationierung von Kredit darstellen. Spätere Beiträge zeigten, daß zusätzlich von einer asymmetrischen Informationsverteilung ausgegangen werden muß.

¹² Die Unterscheidung zwischen „loan size rationing“ und „loan quantity rationing“ geht auf *Keeton* (1979) zurück und wird von *Baltensperger* (1985, S. 478 f) übernommen. Sie scheint inhaltlich auch der Einteilung von *Santomero* (1984, S. 599) zu entsprechen, der die erste Form als den traditionellen Ansatz bezeichnet.

(‘lemons’) eine Prämie zu Lasten der Verkäufer von überdurchschnittlich guten Gebrauchtwagen. Da sich letztere tendenziell vom Markt zurückziehen, geht die Marktaktivität immer weiter zurück und im Extremfall kommt es zu keiner Markteröffnung.

Dieser Gedanke wurde erstmals von Jaffee und Russell (1976) auf Kreditmärkte übertragen. Sie erklären Kreditrationierung als Konsequenz des Adverse-Selection-Problems in einem zweiperiodischen Modell unter Konkurrenzbedingungen.¹³ Es gibt ‘ehrliche’ und ‘unehrliche’ Schuldner, die ex ante für den Gläubiger nicht unterscheidbar sind. Unehrliche Schuldner zahlen nicht zurück, wenn die erwarteten Kosten der Rückzahlung geringer sind als der Nutzen.¹⁴ Unter diesen Bedingungen steigt die Ausfallwahrscheinlichkeit mit der Kredithöhe, und unehrliche Schuldner beziehen auf Kosten der ehrlichen eine Prämie. Kreditrationierung in der Form der Beschränkung der Kredithöhe ist sowohl für die Kreditgeber wie für die ehrlichen Kreditnehmer vorteilhaft. Letztere versprechen sich davon eine Verminderung der ‘lemons’-Prämie. Unehrliche Schuldner verzichten auf die Beantragung von höheren Kreditbeträgen, um sich nicht zu erkennen zu geben.¹⁵

Während Jaffee und Russell lediglich die Beschränkung der Kredithöhe erklären können, gelingt Stiglitz und Weiss (1981) eine Begründung der Rationierung des Kreditvolumens. Die Variablen in ihrem Modell sind der Zinssatz und das Ausfallrisiko. Die Höhe des Zinssatzes beeinflusst das Risiko: Erstens, weil diejenigen Nachfrager, die bereit sind, einen höheren Zins zu entrichten, im Durchschnitt höhere Ausfallrisiken darstellen (adverse selection). Zweitens, weil höhere Zinssätze Anreize für Handlungen schaffen, die den Kreditgeber schädigen (moral hazard). Da Kreditgeber die Ausfallwahrscheinlichkeit ex ante nicht kennen und nach Kreditvergabe wegen ASIV die Handlungen des Kreditnehmers nicht vollständig steuern und kontrollieren können, benutzen sie den

¹³ Der Monopolfall im Modell von Jaffee und Russell (1976, S. 663 f) wird hier nicht betrachtet.

¹⁴ Die Rationierung kann in Abhängigkeit der definierten Bedingungen unterschiedliche Formen annehmen. Eine Möglichkeit ist ein stabiles Gleichgewicht, in dem alle Nachfrager einen geringeren Kreditbetrag erhalten als sie zum gegebenen Zinssatz wünschen. Eine andere Möglichkeit ist, daß der Markt zusammenbricht oder das Kreditangebot instabil und schwankend ist.

¹⁵ Jaffee und Russell (1976, S. 657) konstruieren einen analogen Fall mit „glücklichen“ Kreditnehmern, deren Einkommen in Periode 2 ausreicht, um ihren Verbindlichkeiten nachzukommen, und „unglücklichen“ Kreditnehmern. Allen (1983) ergänzte dieses Modell, indem er einen Kreditvertrag und eine Marktverfassung voraussetzt, die im Fall der Nichtrückzahlung den Marktausschluß zur Folge haben. Dadurch werden die Kosten der Nichtrückzahlung endogenisiert. Kreditrationierung entsteht, weil die Gläubiger die Kredithöhe soweit begrenzen, bis die Kosten der Nichtrückzahlung für die Schuldner höher sind als die Kreditverbindlichkeit.

Zinssatz als Selbstselektions- und Anreizmechanismus. Die Erhöhung des Zinssatzes hat einen direkten positiven Effekt auf die Zinserträge des Kapitalgebers, gleichzeitig jedoch eine indirekte negative Wirkung, da sie zur Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeit führt. Als optimalen Zinssatz für die Bank ('bank optimal rate') bezeichnen Stiglitz und Weiss den Zinssatz, zu dem Banken ihre erwarteten Einnahmen unter Berücksichtigung beider Effekte maximieren. Dabei handelt es sich um einen Gleichgewichtszinssatz, der jedoch nicht mit Markträumung verbunden ist. Bestimmte Kundengruppen erhalten überhaupt keinen Kredit, selbst wenn sie bereit sind, höhere Zinssätze zu entrichten, da Banken gerade diese Bereitschaft als Signal eines hohen Ausfallrisikos interpretieren.

Die *Customer-Relationship-Modelle* basieren auf Annahmen über spezifische Bank-Kunden-Beziehungen¹⁶. Die älteren Erklärungsversuche berücksichtigen, daß Bankkunden neben Kredit auch andere Finanzdienstleistungen nachfragen. Sie gehen davon aus, daß höhere Kredite an individuelle Kreditnehmer zu einer Steigerung der Nachfrage nach anderen Bankdienstleistungen führen und dadurch Nichtzinseinkommen entstehen. Banken rationieren diejenigen Kreditnachfrager, die keine weiteren Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Dieses Ergebnis gilt natürlich nur unter der Bedingung, daß die Nichtzinseinkünfte die effektive Rentabilität erhöhen bzw. die Zinssätze nicht vollständig elastisch sind. Jüngere Customer-Relation-Modelle nehmen mit unterschiedlichen Begründungen an, daß die Informationskosten der Bank bei alten Kreditnehmern niedriger sind als bei neuen und daß ein Partnerwechsel für beide Seiten mit 'nicht-trivialen' Kosten verbunden ist (vgl. z.B. Fried / Howitt 1980 und Flannery 1983). Das Ergebnis ist, daß neue Kunden bzw. solche, mit denen keine langfristige Geschäftsverbindung besteht oder in Aussicht steht, diskriminiert werden.

III. Die Funktion von Finanzintermediären

Die informationsökonomischen Modelle der Finanzintermediation versuchen, Finanzintermediäre endogen aus den Informationsproblemen auf Finanzmärkten abzuleiten. Finanzinstitutionen und Finanzinstrumente sind das Resultat von Bestrebungen, die Risiken der Kapitalübereilassung zu vermindern. Ihre ökonomische Funktion ist die Reduzierung der Agency-Kosten bzw. die Erhöhung der

¹⁶ Einen Überblick gibt *Baltensperger* (1985, S. 491-497).

Effizienz des Finanzmarktes. Die vorliegenden Erklärungsansätze heben unterschiedliche Aspekte der Rolle von Finanzintermediären hervor. Ich werde hier die Grundzüge der Argumentation von zwei Erklärungen darstellen, auf die im Zweiten Teil der vorliegenden Arbeit Bezug genommen wird. Der erste begründet Finanzintermediäre mit Moral-Hazard-Problemen, der zweite begreift sie als Institutionen, die das Verhalten der Kreditnehmer durch die Schaffung langfristiger Kooperationen beeinflussen.

Diamond (1984) vergleicht die Monitoringkosten direkter und mediater Finanzierung, wobei er davon ausgeht, daß der Finanzierungsbedarf individueller Investoren größer ist als die Überschüsse einzelner Sparer. Finanzintermediäre sind für ihn Institutionen, denen von Kapitalgebern (Einlegern) das Monitoring der Investoren (Kapitalnehmer) delegiert wurde („*delegated monitors*“). Die Kosten der Beschaffung von Informationen über die Investoren bezeichnet er als Monitoringkosten und die Kosten, die durch die Delegation der Informationsproduktion entstehen, als Delegationskosten. Bei direkter Finanzierung beschafft entweder – wegen dem Schwarzfahrerproblem – kein Finanzier oder Alle Informationen über den Investor; letzteres führt zu einer Vervielfachung der Monitoringkosten. Ein Finanzintermediär kann diese Probleme lösen und dadurch steigende Skalenerträge beim Monitoring realisieren. Intermediation ist in diesem Modell effizient, wenn die Verminderung der Monitoringkosten die Kosten der Schaffung von Monitoringanreizen für den Intermediär (Delegationskosten) mindestens ausgleicht. Diese Bedingung erfüllen nach Diamond Finanzintermediäre mit gut diversifizierten Anlagenportefolles, da sie wegen der großen Zahl unabhängiger Risiken nahezu risikolose Erträge vorweisen. Dies ermöglicht es ihnen, den fixen Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren Einlegern mit großer Sicherheit nachzukommen. Einleger können daher auf das Monitoring des „*delegated monitor*“ bzw. der Bank verzichten.

Andere informationsökonomische Ansätze basieren auf der Annahme, daß Finanzintermediäre typischerweise Fremdkapital im Rahmen mehrperiodischer Kreditbeziehungen überlassen. Hellwig (1991) beschreibt in Anknüpfung an die Arbeiten von Mayer (1988) und Fischer (1990) ein Modell der Finanzintermediation, in dem Finanzintermediäre als *Hausbanken* verstanden werden, die Kredit im Rahmen von langfristigen Beziehungsverträgen vergeben. Er begründet, warum sowohl Kreditnehmer als auch Banken ein Interesse an solchen Beziehungen haben können. Dabei geht er davon aus, daß häufig der Ertrag aus der Investition des überlassenen Fremdkapitals erst in späteren Perioden realisiert wird, während in einer ersten Periode beide Parteien hohe Risiken tragen. Dies gelte zum Beispiel für die Finanzierung von Unternehmensgründungen und

die Sanierung von angeschlagenen Unternehmen. Eine Finanzierung findet nur dann statt, wenn es gelingt, den Kreditnehmer dazu zu verpflichten, die späteren Erträge mit dem Kapitalgeber zu teilen. Sowohl die Festlegung als auch die Durchsetzung von vollständig spezifizierten Verträgen ist jedoch häufig nicht machbar oder zu teuer. Hellwig zeigt, daß langfristige Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken eine Alternative für solche bindenden Verträge darstellen können. Da Hausbanken bessere Informationen über die Charakteristika der von ihnen in der ersten Periode finanzierten Firmen haben, entsteht in der zweiten Periode ein Kooperationsgewinn. Dieser kann unter bestimmten Wettbewerbsbedingungen zwischen den Finanzierungsparteien aufgeteilt werden, was einen Anreiz für die Aufrechterhaltung der Kooperation darstellt.¹⁷

Der Ansatz von Hellwig basiert unter anderem auf der Annahme, daß Banken kreditnehmerspezifische Informationen in späteren Perioden wiederverwenden können. Chan, Greenbaum und Thakor (1986) begründen auf diese Weise die Existenz von Banken. Die Wiederverwendbarkeit von Informationen setzt einerseits voraus, daß die in einer Periode beschafften Informationen auch in späteren Perioden noch einen Wert darstellen, und andererseits, daß die Bank fortbesteht. Banken können im Gegensatz zu individuellen Kreditgebern Informationen bei der Auswahl und dem Monitoring von Kreditnehmern wiederverwenden, weil sie auch in nachfolgenden Perioden Kredite vergeben und weil die Information über einen Kreditnehmer häufig nützlich für die Beurteilung von anderen Kreditnachfragern ist. Mit dem letztgenannten Argument könne auch die Spezialisierung von Finanzintermediären erklärt werden. Sie vertreten die Hypothese, daß die Aufwendungen der Banken für die Auswahl und das Monitoring von Kreditnehmern einerseits und der erwartete Wiederverwendungswert der erworbenen Informationen andererseits positiv korrelieren.

IV. Kreditvergabeverhalten, Allokationseffizienz und Staatsintervention

Die Informationsökonomik geht davon aus, daß Banken die Risiken und Erträge von Investitionen nicht immer richtig einschätzen bzw. daß die Verfahren, die sie anwenden, um sich gegen die Konsequenzen unvollständiger

¹⁷ Für die finanzielle Viabilität des Finanzintermediärs ist es außerdem erforderlich, daß die von ihm angeeigneten Gewinne durch die Kooperation mit den erfolgreichen Unternehmen die Verluste mit den in der ersten Phase gescheiterten Unternehmen kompensieren.

Information zu schützen (z.B. Kreditrationierung) unvollkommen sind. Daher ist die Allokation durch Banken keineswegs neutral. So wurde unter anderem der Zusammenhang zwischen ASIV und Konjunkturzyklen¹⁸, die Wirksamkeit der Geldpolitik bei ASIV (vgl. Binder und Stiglitz 1983) und die Implikationen von informationsbedingten Bank Runs und Liquiditätskrisen¹⁹ analysiert. Ich beschränke mich hier auf die Folgen des durch ASIV geprägten Kreditvergabe- verhaltens der Banken für die Verteilung und die Höhe der Investitionen.

Die realwirtschaftlichen Folgen von ASIV auf Finanzmärkten für die Kredit- allokation auf einem *mikroökonomischen Niveau* hängen in starkem Maße von den angenommenen Informationsproblemen ab. Nach Bernanke und Gertler (1986, S. 573) gelten die folgenden Aussagen für einen großen Teil der gewähl- ten Umgebungen: Erstens, mit ASIV ist das Investitionsverhalten in stärkerem Maße von der Eigenkapitalposition der Firmen abhängig. Eine höhere Eigenka- pitalquote ermöglicht es, entweder mehr selbstfinanzierte Investitionen durch- zuführen oder zu günstigeren Bedingungen Fremdkapital aufzunehmen, wenn das Eigenkapital als Sicherheit eingesetzt wird. Ein zweites Ergebnis ist, daß die informationsbedingte Unvollkommenheit des Kapitalmarkts zu einer größe- ren Abhängigkeit des Investitionsverhaltens der Unternehmen von ihrem Cash- Flow führt, da ein positiver Cash-Flow die Eigenkapitalposition stärkt. Drittens erhalten neue Kreditnehmer häufig schlechtere Kreditkonditionen und sie haben größere Schwierigkeiten, Fremdkapital aufzunehmen als solche, die seit längerer Zeit (erfolgreich) tätig sind.²⁰ Aus Gründen der Informationswiederverwen- dung, und weil das Verhältnis zwischen den Kosten der Informationsbeschaf- fung zur Kredithöhe mit steigender Kredithöhe fällt, wird auch vermutet, daß das Investitionsverhalten von kleinen Unternehmen stärker durch kreditäre Zwänge geprägt ist als das von größeren Unternehmen.

Das durch Informationsprobleme geprägte Kreditvergabeverhalten von Banken hat aber nicht nur Konsequenzen für die Verteilung der Investitionen, sondern auch für das *aggregierte Investitionsniveau*. Stiglitz und Weiss (1981) und die daran anknüpfenden Arbeiten von Bester (1985) und Meza / Webb (1987) ma- chen deutlich, daß bei Berücksichtigung von ASIV das Ergebnis der Kredit- allokation durch Banken vom 'sozialen Optimum' abweichen kann. In diesem

¹⁸ Vgl. Gertler (1988, S. 580-582) und die dort angegebene Literatur.

¹⁹ Vgl. Diamond und Dybvig (1983), sowie diese Literatur zusammenfassend Baltensperger (1989) und Mishkin (1991, S. 69-75).

²⁰ Ohne endogene Unsicherheit sind dagegen die Finanzierungsbedingungen nur von den technolo- gischen Risiken abhängig.

Fall ist das Investitionsvolumen entweder zu hoch oder zu niedrig, und es werden Projekte mit Risiko- und Ertragscharakteristika finanziert, deren erwarteter Ertrag niedriger ist, als der von nicht finanzierten Projekten.²¹ Stiglitz und Weiss (1981) sowie Greenwald und Stiglitz (1986) zeigten außerdem, daß die durch die Fehlallokation entstehenden Wohlfahrtsverluste durch staatliche Intervention (Zinssubvention bzw. Zinshöchstsätze bei Unterinvestition und Zinsbesteuerung bei Überinvestition) vermindert werden können.

Allerdings liegen bisher kaum Untersuchungen darüber vor, wie *staatliche Institutionen* und Interventionen zu gestalten sind, um die Allokationsleistung von Finanzmärkten und Finanzinstitutionen zu verbessern und um adverse Anreize zu vermeiden.²² Dies liegt sicher vor allem daran, daß die meisten Neoinstitutionalisten „Konservative“ im Sinne von Stigler (1959, S. 524) sind (der wissen sollte, wovon er spricht, da er selbst ein extremer Fall dieser Spezies ist), die wünschen, daß ökonomische Aktivitäten von privaten Akteuren durchgeführt werden. Sie *glauben* nicht daran, daß staatliche und andere nicht-marktliche Allokationssysteme effizienter sein können als der Markt. Da Märkte und private Nicht-Marktinstitutionen in Entwicklungsökonomien besonders fehlerhaft sind, und es daher viel Raum für effizienzsteigernde Staatsinterventionen gibt, beschränkt dieser Mangel die Anwendung der neoinstitutionalistischen Finanzierungs- und Regulierungstheorie auf diese Ökonomien.

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die NIE die in der realen Welt beobachtbaren Phänomene als *Abweichung vom neoklassischen 'Ideal'* zu verstehen versucht. Die überwiegend durch die Informationsökonomik geprägte neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie geht davon aus, daß diese Abweichung

²¹ Stiglitz und Weiss (1981, S. 409) drücken sehr deutlich die Implikationen von ASIV für die Analyse von Marktprozessen aus: „The Law of Supply and Demand is not in fact a law, nor should it be viewed as an assumption needed for competitive analysis. It is rather generated by the underlying assumptions that prices have neither sorting nor incentive effects. The usual result of economic theorizing: that prices clear markets, is model specific and is not a general property of markets – unemployment and credit rationing are not phantasms.“

²² Die vorliegenden Arbeiten zur öffentlichen Regulierung des Finanzsystems beziehen sich überwiegend auf Fragen der Bankensicherheit. Eingriffe zur Korrektur des Allokationsverhaltens von Banken, zum Schutz der Einleger und Kreditnehmer, zur Verbesserung der monetären Kontrolle und zum Schutz des Wettbewerbs wurden dagegen bisher kaum behandelt, was den Eindruck nahelegt, daß solchen Interventionen kein hoher Stellenwert beigemessen wird. Zur neoinstitutionalistischen Theorie der Regulierung von Finanzmärkten siehe *Baltensperger* (1989) und *Richter* (1991a).

im wesentlichen der unvollständigen Information der handelnden Individuen geschuldet ist. Institutionen wie Kreditverträge, Finanzintermediäre und bestimmte Verfahren der Auswahl und des Monitoring von Kreditnehmern werden als Schutz gegen die Folgen von Informationsproblemen verstanden. Ihre Effizienz bemißt sich danach, in welchem Maße sie es ermöglichen, die Ergebnisse der Interaktion der Individuen denen in der neoklassischen Idealwelt anzunähern.

Meiner Meinung nach haben viele neoinstitutionalistische Erklärungen von Institutionen Merkmale einer *Tautologie*: Es wird unterstellt, daß sich die wirkliche Welt von der wohl definierten Idealwelt lediglich durch unvollständige Informationen unterscheidet. Da es in der Idealwelt keine Institutionen geben kann, ist die beobachtete Institution zwingend Informationsproblemen geschuldet. Wenn aber nur ein bescheidener Teil der Transaktionen über Märkte abgewickelt wird, wenn Externalitäten und öffentliche Güter allgegenwärtig sind und wenn sich Individuen nicht immer zweckrational verhalten, dann ist der heuristische Nutzen dieses Referenzsystems bestenfalls gering. Wird dieses System aufgegeben, dann erscheinen die zu erklärenden Institutionen nicht mehr als Arrangements, um Informationsprobleme abzuschwächen oder Transaktionskosten zu vermindern, sondern als Resultat eines wesentlich komplizierteren, von Raum und Zeit abhängigen Prozesses, in dem durch andere Institutionen und durch ihre eigene Sozialisation eingeschränkte Individuen versuchen, ihre Interessen nach wirtschaftlichem Wohlstand und Sicherheit, aber auch nach Anerkennung, kultureller Identität, Harmonie etc. zu realisieren.

Der heuristische Nutzen der AGT als Referenzsystem hängt davon ab, wie groß die Distanz zwischen ihr und der Welt ist, der das jeweils zu untersuchende Phänomen angehört. Die Distanz dürfte z.B. im Fall von internationalen Aktienmärkten geringer sein als im Fall von Wohnungsmärkten. Auch ist anzunehmen, daß sich Phänomene in Entwicklungsländern im allgemeinen stärker von diesem Ideal unterscheiden als solche in westlichen Industrieländern.

Schließlich hat die Bezugnahme auf ein imaginäres System bei der Erklärung von realen Phänomenen Konsequenzen für die normative Analyse: Die Bestimmung der Effizienz bestehender Institutionen im Verhältnis zum Referenzsystem favorisiert Empfehlungen, die eine Annäherung des beobachtbaren Verhaltens der Individuen an das neoklassische Ideal des homo oeconomicus bewirken. Die entwicklungspolitischen Vorschläge erhalten dadurch einen 'bias'

zugunsten einer Koordination des Verhaltens von Individuen über Märkte und einer *Auflösung nichtmarktvermittelter Beziehungen*.²³

Die in dem vorliegenden Kapitel rekonstruierten Erklärungen bestimmter Ausgestaltungen des Kreditvertrages, von Finanzintermediären und der Kreditrationierung legen Zeugnis davon ab, daß insbesondere der formale Neoinstitutionalismus als Theorie immer noch zu karg ist: Institutionen können nicht alleine aus der asymmetrischen Informationsverteilung der an ihr Beteiligten abgeleitet werden, sondern es sind daneben die dem individuellen Verhalten und die der jeweiligen Institution übergeordneten Regeln und Konventionen sowie die interinstitutionellen Zusammenhänge zu berücksichtigen.²⁴

²³ Auf den notwendigerweise wertenden Charakter der Sozialwissenschaften – nicht nur ihrer Empfehlungen, sondern auch ihrer Erklärungen – wies z.B. *Myrdal* hin. Er widerspricht somit der neoklassischen Unterscheidung in positive und normative Analyse und der Vorstellung, daß erstere wertneutral sei: „Thus the theory of 'free competition' is nor intended to be merely a scientific explanation of what course economic relations would take under certain specified assumptions. It simultaneously constitutes a kind of proof that these hypothetical conditions would result in maximum 'total income' or the greatest possible 'satisfaction of needs' in society as a whole. 'Free competition' thus on logical and factual grounds becomes more than a set of abstract assumptions, used as a tool in theoretical analysis of the causal relations of facts. It becomes a political desideratum“ (nach *Hausman* 1984, S. 252). Zur Diskussion über die Werteabhängigkeit sozialwissenschaftlicher Analyse vgl. auch *Klappholz* (1984).

²⁴ Der Notwendigkeit, interinstitutionellen Zusammenhängen stärkere Aufmerksamkeit zu schenken, wurde unlängst auch von einem der Gründer der französischen 'école de la régulation' hervorgehoben: „On découvre aujourd'hui que l'interdépendance des institutions est plus importante que leur optimalité considérée séparément“ (*Boyer* 1993, S. 2).

§ 3 Theorien über die Finanzierung von Entwicklung und Neoinstitutionalismus

Es gibt wohl wenige ökonomische Zusammenhänge, die ähnlich kontroverse Ansichten hervorbrachten wie die Bedeutung und die Rolle des Finanzsystems für die wirtschaftliche Entwicklung. Im vorliegenden Paragraphen sollen die den Theorien über die Finanzierung von Entwicklung zugrunde liegenden Vorstellungen über das Verhältnis von Geld- und Realsphäre und über die Funktionsweise von Finanzmärkten deutlich gemacht werden. Im Mittelpunkt stehen zwei Ansätze: Die sogenannte Theory of Finance und die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie. Sie zeichnen sich gegenüber vorhergehenden Theorien der Interaktion zwischen realem und finanziellem Sektor durch die Betonung der Wichtigkeit von Finanzmärkten und der Finanzintermediation aus. Ich beginne mit einem theoriegeschichtlichen Überblick über Sichtweisen des Verhältnisses zwischen Finanzierung und Entwicklung (I.). Anschließend wird die Theory of Finance, die bis heute – vor allem innerhalb der Institutionen der EZ – die Diskussion über die Entwicklung von Finanzmärkten prägt, vorgestellt (II.). Schließlich werden die Beschränkungen der Theory of Finance aus der Perspektive des Strukturalismus, des Monetärkeynesianismus und vor dem Hintergrund der kritischen Rekonstruktion der neoinstitutionalistischen Argumente in den ersten beiden Paragraphen aufgezeigt (III.).

I. Finanzierung und Entwicklung aus theoriegeschichtlicher Sicht

Während die *klassische politische Ökonomie* in der Geldsphäre einen Schleier sah, der über den realen ökonomischen Aktivitäten liegt, rückte mit der großen Depression der Zusammenhang zwischen Finanzsystem und Wirtschaftswachstum ins Bewußtsein der Ökonomen. In Fishers (1933) Erklärung der Tiefe der Wirtschaftskrise im Gefolge des Jahres 1929 spielt das Finanzsystem eine explizite und zentrale Rolle. Er machte insbesondere den hohen Verschuldungsgrad und die deflationsbedingte Einkommensumverteilung von Schuldner zu Gläubigern für den dramatischen Einbruch der Wirtschaftsaktivität verantwortlich. Auch in der *Keynes'schen Theorie* haben die Finanzmärkte eine wichtige

Bedeutung: Der Zustand des Vertrauens als Schlüsselfaktor der Investitionsfunktion schließt das Vertrauen der Gläubiger in die Rückzahlungsfähigkeit der Schuldner („state of credit“) ein.¹ Anders als in der klassischen und neoklassischen Theorie dominiert bei Keynes und auch bei Schumpeter (1926) die monetäre Sphäre die Gütermärkte²: Kredit ist in einer Geldwirtschaft nicht die Überlassung von vorhandener Kaufkraft, sondern die Schaffung von Kaufkraft zum Zwecke ihrer Überlassung an den Unternehmer. In Schumpeters monetärer Entwicklungstheorie ist die Investitionstätigkeit in dem Sinne autonom, als sie kreislauftheoretisch nicht bestimmt werden kann. Investitionen erfordern bei ihm risikobereite Unternehmer und Banken. Die Keynesianische Allokationstheorie fundiert die Schumpeterianische Akkumulationstheorie: Investitionen erfordern, daß die Vermögenseigentümer auf das Halten von Geld verzichten und es Unternehmern in der Form von Kredit überlassen. Die effektive Nachfrage ist vor allem durch die Investitionstätigkeit bestimmt. Wenn die Nachfrage zurückgeht, dann können erwartete Profite nicht realisiert werden, und der Akkumulationsprozeß kommt ins Stocken.

Der Mainstream der makroökonomischen Literatur nach Keynes ignorierte weitgehend den Zusammenhang zwischen der Leistungsfähigkeit der Kreditmärkte und dem Wirtschaftswachstum.³ Er richtete sein Augenmerk vor allem auf das Angebot und die Nachfrage nach Zentralbankgeld (real money balances) im Unterschied zu Kreditgeld als Bestimmungsfaktor des Zinssatzes. Die Vernachlässigung von anderen finanziellen Einflußfaktoren des realwirtschaftlichen Outputs fand seinen Höhepunkt im *Monetarismus*. In seinen Modellen ist das Angebot an Geld in der Regel die einzig relevante finanzielle Größe. Geldmengenänderungen haben nur deshalb reale Effekte, weil sie nicht immer antizipiert werden und daher falsche Erwartungen über die nominellen Preise erzeugen. Finanzinstitutionen interessierten daher nur insofern, als ein Teil der Passiva der Geschäftsbanken eine Form des Geldangebots darstellt. Die Kreditseite und der Intermediationsprozeß spielte dagegen für die Erklärung des volkswirtschaftli-

¹ „Bis jetzt haben wir hauptsächlich den *Zustand des Vertrauens* des Spekulanten oder des spekulativen Investors selbst im Auge gehabt (...). Wir müssen (...) auch die andere Seite des Vertrauenszustandes in Betracht ziehen, nämlich das Vertrauen der Leihanstalten in jene, die von ihnen borgen wollen, was zuweilen als der *Zustand des Kredits* bezeichnet wird“ (Keynes 1955, S. 133, Hervorhebungen durch BZ).

² Zum Verhältnis zwischen der Allokationstheorie von Keynes und der Entwicklungstheorie von Schumpeter vgl. Riese (1986c).

³ Zur Bedeutung der Kreditmärkte in der nachkeynesianischen makroökonomischen Theorie vgl. Gentler (1988, S. 562 ff) und die dort angegebene Literatur.

chen Outputs kaum eine Rolle. Diese Vernachlässigung fand in der Finanzierungstheorie ihr Pendant in den Arbeiten von Modigliani und Miller (1958). Sie zeigten, daß unter der Annahme vollständiger Märkte und vollkommener Konkurrenz – also in einer Arrow-Debreu-Welt – finanzielle Entscheidungen (wie z.B. die Veränderung des Verschuldungsgrades oder der Fristenstruktur des Fremdkapitals eines Unternehmens) realwirtschaftlich irrelevant sind.⁴

Diese güterwirtschaftliche Sicht monetärer Phänomene spiegelte sich auch in der *Entwicklungstheorie und -finanzierung* wider. Sie wurden als *angewandte Wachstumstheorie* (Krahen und Schmidt 1991) verstanden. In den makroökonomischen Produktionsfunktionen erschien die Menge an zur Verfügung stehendem Kapital als der wesentliche Bestimmungsfaktor des gesamtwirtschaftlichen Einkommens. Die Art der Aufbringung der Sparmittel, der Prozeß ihrer Transformation in investierbare Fonds und die Merkmale der finanzierten Investitionen wurden weitgehend ignoriert. Daher wurde die Sparlücke als das wesentliche Finanzierungsproblem diagnostiziert, die durch ausländische Kapitalhilfe geschlossen werden sollte. Dies konnte am leichtesten durch die direkte Finanzierung von großen Investitionsvorhaben erreicht werden. Für die Finanzierung von kleineren Projekten wurden Entwicklungsbanken (vgl. § 8, I.) gegründet.⁵

Die Entwicklungsfinanzierung als angewandte Wachstumstheorie wurde mit Beginn der siebziger Jahre in dem Maße hinterfragt, wie die wachsenden wirtschaftlichen Probleme der Entwicklungsländer und die Mißerfolge der Entwicklungspolitik offensichtlich wurden. Entgegen der Vorhersage, daß die Förderung großer Investitionsprojekte auch zum Rest der Ökonomie durchsickern werde ('trickle-down'-Effekt), stellte man eine zunehmende Fragmentierung der Wirtschaft und die Verarmung breiter Bevölkerungsschichten fest. Dies trug dazu bei, daß sich innerhalb der EZ-Institutionen diejenigen Gruppen durchsetzten, die nicht mehr primär in der Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Outputs, sondern in der Erreichung von politisch prioritären Zielen (wie z.B. Beschäftigung, Nahrungsmittelproduktion, Armutsbekämpfung) durch die *Förderung*

⁴ Zur Darstellung der Finanzierungstheorie als Theorie des Kapitalmarktgleichgewichts vgl. Schmidt (1983a).

⁵ Die Einrichtung von Entwicklungsbanken ist natürlich eine institutionelle Maßnahme, durch die die Struktur des Finanzsystem verändert wird. Es ist jedoch zu vermuten, daß sie in vielen Fällen nicht mit dem Bewußtsein eines 'institutional gap' und der Absicht der Verbesserung der Finanzintermediation gegründet wurden. Entscheidend war vielmehr das Interesse der Geberländer an einer unter administrativen Gesichtspunkten einfachen Vergabe und Kontrolle der Mittelverwendung und von seiten der Empfängerregierungen das Bestreben, politisch-administrativen Einfluß auf die Allokation dieser Mittel auszuüben.

spezifischer Zielgruppen (kleine landwirtschaftliche und gewerbliche Unternehmen, Frauen etc.) die Hauptaufgabe der Entwicklungsfinanzierung sahen. Die theoretischen Grundlagen dieser Orientierung bestehen überwiegend in strukturalistischen Ansätzen, nach denen Rigiditäten in der Preisbildung, oligopolistische Marktmacht und andere Marktunvollkommenheiten Entwicklung verhindern.

Die erklärten Zielgruppen gehörten überwiegend den ärmeren Bevölkerungsschichten an, die vom bestehenden Bankensystem kaum bedient werden. Daher sollten spezialisierte Entwicklungsbanken und Nichtbanken (z.B. Nichtregierungsorganisationen, Kooperativen, Verbände) die in der Regel stark subventionierten Fördermittel kanalisieren. Ebenso wie die wachstumstheoretisch begründete geht auch die zielgruppenorientierte Entwicklungsfinanzierung davon aus, daß das entscheidende Entwicklungshemmnis die mangelnde Verfügbarkeit von Kapital ist. Die häufigen Mißerfolge der die EZ-Mittel kanalisierenden Finanzinstitutionen, sowohl was ihre eigene Lebensfähigkeit anbelangt als auch hinsichtlich der Erreichung der Zielgruppen, schuf eine gewisse Aufnahmebereitschaft für Ansätze, die die Wichtigkeit der Finanzintermediation betonten. Es dauerte jedoch einige Zeit, bis die Entwicklungsfinanzierung ihre Konzepte abermals in Frage stellte.

Schon Mitte der fünfziger Jahre versuchten Gurley und Shaw (1955 und 1960) die Aufmerksamkeit auf die Bedeutung der Finanzintermediation für realwirtschaftliche Prozesse zu richten. Sie argumentierten, daß mit der Entwicklung der Volkswirtschaften der Zusammenhang zwischen Zentralbankgeldmenge und Output immer loser wird, da die Geldschöpfungskapazität der Finanzintermediäre steigt. Die effiziente Intermediation von Sparmitteln in investierbare Fonds sei somit eine wesentliche Voraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung, da durch sie die „finanzielle Kapazität“ der Kreditnehmer erhöht werde.⁶ Die Erweiterung dieses „debt-intermediation“-Ansatzes durch Shaw (1973) und die Arbeiten von McKinnon (1973) stellten die Grundlage für eine Theorie der Entwicklungsfinanzierung dar, in deren Zentrum der Intermediationsprozeß steht. Die sich auf diese Autoren beziehenden Beiträge wurden mit dem Begriff *Theory of Finance* belegt.

⁶ Die positive Korrelation zwischen der Entwicklung des Finanzsystems und dem Wirtschaftswachstum wurde empirisch von *Goldsmith* (1969) aufgezeigt. Andere Autoren, die zur selben Zeit zu zeigen versuchten, daß die Verbesserung der Finanzintermediation eine wesentliche Bedingung für wirtschaftliches Wachstum ist, sind *Patrick* (1966), *Porter* (1966) und *Khatkhate* (1972).

II. Die Theory of Finance

Im folgenden wird die Argumentation der Theory of Finance dargestellt. Dabei wird insbesondere Bezug genommen auf die makroökonomischen Arbeiten von McKinnon und die eher mikroökonomischen Beiträge von Autoren im Umfeld der Ohio State University.

Die Theory of Finance entstand in den siebziger Jahren in Auseinandersetzung mit dem damals vorherrschenden Strukturalismus: Während letzterer die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe mit Marktunvollkommenheiten begründet, betrachtet die Theory of Finance die sich in der 'fragmented economy' (McKinnon 1973) bzw. in der 'lagging economy' (Shaw 1973) manifestierende Unterentwicklung als Resultat staatlicher Intervention.

Die Kernaussage der Theory of Finance ist, daß durch finanzielle Repression die reale Größe des Finanzsystems (Spareinlagen und Kreditvolumen) und das Wirtschaftswachstum vermindert werden. Unter *finanzieller Repression* versteht McKinnon (1973) die Verzerrung der Preise für Finanzdienstleistungen durch staatliche Eingriffe in das Finanzsystem. Im Anschluß an McKinnon und Shaw wurden insbesondere die Wirkungen hoher Mindestreservesätze, von Zwangsanleihen, Zinshöchstsätzen, selektiver Kreditpolitiken, der Kontrolle der Wechselkurse sowie von Steuern und Abgaben untersucht. Die Theory of Finance bezieht sich auf Ökonomien, in denen das Finanzsystem typischerweise im obigen Sinn unterdrückt ist. Dies gilt vor allem für Entwicklungsökonomien, aber in eingeschränktem Maße auch für entwickelte Geldwirtschaften.

Zu dieser Kernaussage kommen die Begründer der Theory of Finance allerdings auf unterschiedlichen Wegen. Shaw geht davon aus, daß es einen sparenden und einen investierenden Sektor gibt, zwischen denen der Finanzsektor vermittelt.⁷ In der von ihm untersuchten Wirtschaft wird Kredit mengenmäßig rationiert. Eine Freigabe bzw. Erhöhung der Zinssätze führt dazu, daß mehr Sparkapital gebildet und daher – so die Logik – mehr Investitionen finanziert werden können. Dies gehe einher mit einer 'finanziellen Vertiefung', die für ihn das Kriterium für Entwicklung darstellt (Shaw 1973, S. 9). Für McKinnon sind

⁷ Außerdem nimmt er (im Gegensatz zu McKinnon in seinen formalen Modellen) an, daß Geld 'Innengeld' ist. Als Innengeld werden gemeinhin Kredite an den privaten Sektor verstanden (vgl. Fry 1988, S.7). Shaw benutzt einen weiten Geldbegriff, der Bargeld und Einlagen einschließt. Kreditvergebende und damit Innengeld emittierende Instanzen sind bei ihm daher sowohl die monetären Autoritäten wie die Geschäftsbanken. Für eine Abgrenzung dieser Geldbegriffe vgl. Kindleberger (1987, S. 341 f).

Entwicklungsländer dagegen dadurch charakterisiert, daß die Funktionen des Sparens und Investierens nicht sektorial auseinanderfallen, sondern vom zentralen Akteur seiner fragmentierten Wirtschaft, den 'firm households', gemeinsam wahrgenommen werden. Während Shaw die Rolle von Spareinlagen bei der Ausweitung des Kreditpotentials der Finanzintermediäre hervorhebt, betont McKinnon ihre positiven Effekte auf das Investitionsvolumen der 'firm households' bzw. der Familienwirtschaften. Da auch in der vorliegenden Arbeit die Ansicht vertreten wird, daß Familienwirtschaften ein wichtiges Merkmal von Entwicklungsökonomien sind, beschränke ich mich im folgenden weitgehend auf die McKinnon'sche Argumentation.

Die Analyse von McKinnon beruht auf zwei *Grundannahmen*: Erstens geht er davon aus, daß die Wirtschaft aus Familienwirtschaften besteht und daß diese ihre gesamten Investitionen selbstfinanzieren. Dies impliziert, daß es lediglich zwei Vermögensarten gibt, finanzielle Aktiva in der Form von Zentralbankgeld und Edelmetallen zum einen und Realaktiva in der Form von Investitionsgütern und Vermögenswerten, die als Inflationsschutz dienen, zum anderen. Zweitens nimmt McKinnon an, daß Investitionen nur in sehr beschränktem Maße teilbar sind.

Aus diesen Annahmen ergibt sich ein spezifisches Verhältnis von Sparen und Investition. Während der traditionelle Portfolio-Ansatz davon ausgeht, daß Geldhaltung und Realinvestitionen Substitute darstellen, die in Abhängigkeit ihrer Rentabilität gehalten werden, propagiert McKinnon für Entwicklungsländer ein komplementäres Verhältnis von Geld und Sachvermögen (*Komplementaritätshypothese*): Da Familienwirtschaften ihre unteilbaren Investitionsprojekte nicht kreditfinanzieren können, müssen sie zunächst über einen längeren Zeitraum Vermögenswerte akkumulieren. Für sie gibt es keine Alternative zwischen Sparen und Investieren, sie müssen sparen, um zu investieren. Geldhaltung hat einen 'conduit effect', wenn sie Mittel für eine spätere Investition ist.⁸ Sind Geld und Kapital dagegen alternative Anlageformen, wie in der Portfolio-Theorie, spricht McKinnon vom 'competing-asset effect'. Der 'conduit effect' überwiegt, wenn sich die Zinssätze auf Spareinlagen weit unterhalb der Gleichgewichtssätze befinden. Erst bei real positiven Zinssätzen beginnt die Portfolio-substitution, und Geld wird nicht mehr als Wertaufbewahrungsmittel, sondern wegen seiner Ertragsrate gehalten. Der 'competing-asset effect' führt zu einer Verbesserung der Qualität des volkswirtschaftlichen Kapitalstocks, da die Wirt-

⁸ Der 'conduit effect' entspricht dem 'finance motive' bei Keynes.

Nachdem die positive Korrelation von Zinssätzen und Sparrate theoretisch und empirisch in Frage gestellt wurde, konzentrierte sich das Interesse im akademischen Bereich und in der Politikberatung (vgl. Weltbank 1989, S. 48) auf die von der Theory of Finance vorhergesagte positive Wirkung steigender Zinssätze auf die Qualität der Investitionen. Diese hier als *Effizienzhypothese* bezeichnete Vorhersage begründet McKinnon (1973, Kapitel 2) wie folgt: Zunächst stellt er fest, daß die Märkte (für Kapital, Arbeit, Boden und Fertiggüter) in Entwicklungsländern sehr stark fragmentiert sind, so daß die Firmen unterschiedliche Preise für Konsummittel und Produktionsfaktoren zu entrichten haben. Preise, die nicht die Knappheit des jeweiligen Produktionsfaktors widerspiegeln, führen zur Fehlallokation von Ressourcen. Die Fragmentierung manifestiert sich z.B. in der Koexistenz von kleinen familienwirtschaftlichen Betrieben und von großen Unternehmen, die ähnliche Produkte mit unterschiedlichen Faktorkombinationen herstellen. Höhere Zinssätze führen zur Angleichung der Faktorpreise, Produktionstechnologien und Ertragsraten auf Realinvestitionen, da alle Sparformen und Investitionen mit niedrigeren Ertragsraten als die herrschenden Passivzinssätze zugunsten von Bankeinlagen unterbleiben. Das Bankensystem kanalisiert diese Mittel in Investitionsprojekte mit Ertragsraten über den Aktivzinssätzen.¹¹ Nach McKinnon ist die Fragmentierung der Kapital- und der anderen Faktormärkte „largely the result of government policy“ (McKinnon 1973, S. 7). Er empfiehlt daher die Liberalisierung der Finanzmärkte insbesondere durch die Reduzierung der Mindestreserveanforderungen, die Eliminierung von Zinssatzobergrenzen, die Stärkung der Konkurrenz im Bankensektor und die Abschaffung von Kreditsubventionen. Außerdem weist er auf die Wichtigkeit der Stabilisierung des Geldwerts hin, sieht in ihr aber keine notwendige Bedingung für geldwirtschaftliche Entwicklung, sondern eher ein Mittel für eine erfolgreiche Liberalisierung.

Ursache in den unsicheren Erwartungen der Marktteilnehmer hat, und damit der Geldwirtschaft inhärent ist, entsteht es bei McKinnon durch staatliche Intervention und kann durch deren Rücknahme beseitigt werden. Galbis (1978), der die drei Modelle als komplementär bezeichnet, ist somit insofern nicht zuzustimmen, als der Liquiditätspräferenztheorie ein anderes Verständnis von Finanzmärkten und eine andere Investitionstheorie (vgl. § 3, III.) zugrunde liegt.

¹¹ „By paying a rate of interest on financial assets that is significantly above the marginal efficiency of investment in existing techniques, one can induce some entrepreneurs to disinvest from inferior processes to permit lending for investments in improved technology and increased scale in other enterprises. Even though all entrepreneurs will continue to do some internal investing, a higher proportion of gross savings will pass through the external capital market“ (McKinnon 1973, S. 15).

Sowohl der Argumentation von McKinnon wie der von Shaw unterliegt die Vorstellung, daß Marktkräfte unter der Voraussetzung einer Beschränkung des Staates auf ordnungspolitische Aufgaben zur Aufhebung der Fragmentierung und zur Vertiefung des Finanzsystems führen. Es gibt somit eine kausale Beziehung zwischen *Liberalisierung* und Entwicklung.

Die Vertreter der *Ohio State University* (OSU) betonen ebenso wie die Begründer der Theory of Finance nicht nur die Wichtigkeit der finanziellen Intermediation für die wirtschaftliche Entwicklung¹², sondern sehen auch in staatlichen Interventionen die zentrale Ursache für die Unterentwicklung der Finanzsysteme. Sie widmeten sich jedoch vor allem der mikroökonomischen Analyse von Interventionen insbesondere in ländliche Finanzmärkte. Zu diesem Zweck benutzen sie Elemente der Transaktionskostentheorie. Die Vermischung unterschiedlicher Theorieansätze führt zu Inkonsistenzen, die die Empfehlungen der OSU als wenig mikroökonomisch fundiert erscheinen lassen. Bevor ich versuche, diese Inkonsistenzen aufzuzeigen, will ich zunächst die *Kernaussagen der OSU* zusammenfassen.

Die wichtigsten der von ihnen als 'traditionell' bezeichneten Politiken sind staatlich festgelegte Zinshöchstsätze sowie die Kanalisierung von finanziellen Ressourcen zu bestimmten Bevölkerungsschichten (selektive Kreditpolitiken). Letzteres kann durch subventionierte Kreditprogramme erfolgen, oder indem den Banken Quoten hinsichtlich der Vergabe von Krediten an bestimmte Sektoren vorgegeben werden. Die OSU versuchte in zahlreichen Publikationen zu zeigen, daß durch diese Politiken Bevölkerungsschichten mit geringem Einkommen und Vermögen benachteiligt und Finanzintermediäre geschwächt werden.¹³

Zunächst zur *Diskriminierung der Armen*: Sie werden durch die Begrenzung der Passivzinssätze benachteiligt, da ihnen wegen mangelnder Information und geringer Sparbeträge rentablere Anlageformen als Bankeinlagen, wie z.B. der

¹² Dies steht in einem gewissen Widerspruch zu jüngeren Beiträgen der OSU, in denen behauptet wird, daß die einzelwirtschaftliche Verfügbarkeit von Kredit keine wesentliche Bedingung für Entwicklung ist: „However helpful it may be, credit is not an essential component of development. (...) the test of a proposed innovation is its rate of adoption under a project promoting its use *without credit*“ (v. Pischke 1991, S. 71, Hervorhebung durch v. Pischke).

¹³ Die folgende Darstellung beruht insbesondere auf *Adams und Graham* (1981), *von Pischke / Hefferman / Adams* (1981), *von Pischke / Adams / Gordon* (1983), *Adams / Graham / von Pischke* (1984), *Meyer* (1988) und *von Pischke* (1991). Die Referenzen in den folgenden Textpassagen beziehen sich jedoch ausschließlich auf *von Pischke* (1991), weshalb im Text ausnahmsweise nur die Seitenzahlen genannt sind.

Kauf von ausländischen Finanztiteln und von inländischen Wertpapieren, die Vergabe von Krediten auf informellen Finanzmärkten oder die Durchführung von selbstfinanzierten Investitionen, nur in sehr beschränktem Maß zur Verfügung stehen. Weiterhin führt die *Festlegung von Zinshöchstsätzen* für Kredite zur Rationierung armer Bevölkerungsschichten, da ihre Finanzierung mit hohen Transaktionskosten und Risiken verbunden ist.

Obwohl mit *subventionierten Kreditprogrammen* und der *Festlegung von Kreditquoten* häufig der Anspruch verbunden wird, Bevölkerungsschichten mit niedrigeren Einkommen zu fördern und ihnen den Zugang zu Kredit zu eröffnen, haben auch sie regressive Verteilungswirkungen. Ökonomisch und / oder politisch mächtige Gruppen haben bessere Möglichkeiten, in den Genuß billiger, aber begrenzt verfügbarer Kredite zu kommen, da Banken unter der Bedingung, daß sie nicht die gesamten Finanzierungskosten an den Kreditnehmer weitergeben können, ärmere Bevölkerungsgruppen rationieren (von Pischke 1991, S. 227) und mit hohen Nichtzinskosten (z.B. in der Form von Wartezeiten, Schmiergeldern oder exzessiven Dokumentationsanforderungen) belasten (ebda, S. 96). Gleichzeitig ist eine Kontrolle der erklärten Mittelverwendung wegen der Fungibilität bzw. Austauschbarkeit finanzieller Ressourcen kaum möglich (ebda, S. 54). Das fatale Ergebnis der Überlegungen der OSU findet in dem „eisernen Gesetz der Zinssatzbeschränkung“ seinen Ausdruck, nach dem billige Kredite immer dazu führen, daß sich ihr Nutzen in den Händen einzelner konzentriert (ebda, S. 60).

Die genannten Interventionen führen weiterhin zu einer *Verminderung der Intermediationsleistung* des Finanzsystems. Hierfür werden vor allem drei Gründe genannt: Erstens schwächen sie die Anreize der Finanzinstitutionen, Spargelder zu mobilisieren. Während die Begrenzung der Einlagenzinssätze und billige staatliche oder ausländische Fördermittel die Konkurrenz um Spargelder vermindern, beschränkt die Regulierung des Aktivgeschäfts die rentable Anlage dieser Fonds (ebda, S. 96). Dies sei um so tragischer, weil entgegen traditioneller Ansichten auch arme Bevölkerungsschichten eine erhebliche Sparkapazität haben. Zweitens führen diese Interventionen zur Erosion der Allokationsfunktion von Finanzinstitutionen. Anstatt Ausfallrisiken zu evaluieren, sind Banken damit beschäftigt, Kreditquoten und Auflagen zu beachten und zu umgehen. Schließlich werden durch die verminderte Konkurrenz die Anreize, innovative Kredittechnologien zu entwickeln, abgeschwächt.

Die OSU empfiehlt wie McKinnon und Shaw die weitgehende Aufhebung der staatlichen *Beschränkungen der Zins- und Geschäftspolitik* der Finanzinstitutio-

nen, hebt dabei aber in stärkerem Maße institutionelle Argumente hervor, wie etwa, daß der Zwang zur Spareinlagenmobilisierung und Kostendeckung zu positiven Effizienzreizen und zu einer geringeren Abhängigkeit der Finanzinstitutionen von politischen Interessen führt. Zur Verbesserung des Kreditzugangs ärmerer Bevölkerungsschichten sind nach ihrer Ansicht indirekte Maßnahmen, die die Verschuldungskapazität der Zielgruppen und das Vertrauen in die Finanzmärkte und -institutionen steigern, besser geeignet als die genannten direkten staatlichen Interventionen. Als besonders wichtig wird in diesem Zusammenhang die Preisniveaustabilisierung, die Aufhebung der staatlichen Agrarpreisregulierung, die umfassende Zuordnung und bessere Durchsetzung von individuellen Verfügungsrechten, die Stärkung der Bankenaufsicht und die Etablierung von Depositenversicherungen angesehen (ebda, S. 126 und S. 190).

Eine weitere Besonderheit der OSU-Position ist ihre *Einschätzung der informellen Finanzmärkte*. Die im Vergleich zu den regulierten Finanzmärkten hohen Zinssätze sind für sie nicht Ausdruck einer ungleichen Machtverteilung¹⁴: Einerseits sei bei diesem Vergleich zu berücksichtigen, daß die nicht-finanziellen Transaktionskosten von informellen Kreditnehmern häufig niedriger sind als die von formellen (ebda, S. 209). Andererseits seien die hohen Zinssätze nur ein Reflex der besonderen Probleme, die mit der Finanzierung von ärmeren Bevölkerungsschichten verbunden sind. Die informellen Finanzierungsarrangements stellen angepaßte Antworten auf diese Probleme dar. Daher ist die OSU der Ansicht, daß der informelle Finanzsektor wichtige Anregungen für finanztechnische Innovationen geben kann und daß er im Rahmen von Reformmaßnahmen nicht verdrängt, sondern mit dem formellen Sektor verbunden werden sollte (ebda, Kapitel 9).¹⁵ Da sich die informellen Finanzmärkte gerade durch die weitgehende Abwesenheit staatlicher Einflußnahme auszeichnen, ist klar, daß man diese Integration vor allem durch die Deregulierung des formalen Sektors vorantreiben will.

Hinsichtlich des *Verhältnisses zwischen Finanzinstitution und Kreditnehmer* wird vertreten, daß vor allem Maßnahmen, die zu einer Stärkung des Vertrauens und zur Erhöhung der Verschuldungskapazität der Zielgruppen führen, ge-

¹⁴ Zum Beispiel Adams und Higurashi (1988, S.1): „... the relatively high interest rates charged in informal RFM (Rural Financial Markets, BZ) are reflections of these (transaction, BZ) costs.“

¹⁵ Andere Autoren wiesen bereits lange vor den entsprechenden Publikationen der OSU auf die mögliche positive Rolle des informellen Finanzsektors hin. Vgl. z.B. Patrick (1966, S. 188): „More should be done to explore the possibilities of utilizing these traditional financiers for productive purposes, while reducing their monopolistic powers through increased competition.“

eignet sind, die Zugangsbeschränkungen zu reduzieren. Das gegenseitige Vertrauen werde erhöht und die Informationsanforderungen vermindert, wenn die Finanzierungsparteien langfristige Geschäftsbeziehungen eingehen, in deren Rahmen die Finanzinstitution auch Sparfazilitäten und Zahlungsverkehrsdienstleistungen anbietet. Dagegen werde die Verschuldungskapazität bzw. die Rückzahlungsfähigkeit gesteigert, indem Kredite in stärkerem Maße durch zukünftige Einnahmen anstatt durch tangible Aktiva gesichert werden und indem die Rückzahlung flexibilisiert und die Fristen verlängert werden (ebda, Teil IV).

Im folgenden Abschnitt werden einige Beschränkungen und kritische Annahmen der Theory of Finance aufgezeigt. Dabei beziehe ich mich zunächst auf strukturalistische, sodann auf monetärkeynesianische und schließlich auf neoinstitutionalistische Ansätze. Die Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen und Argumente der Theory of Finance und ihres mikroökonomischen Abkömmlings, der Arbeiten der OSU, stellt die Grundlage dieser Kritik dar.

III. Kritische Annahmen und theoretische Konsistenz der Theory of Finance

Der Entwicklungsmonetarismus von McKinnon und Shaw teilt mit der traditionellen Neoklassik das Vertrauen in die Effizienz von Märkten und die Vorstellung, daß sich makroökonomische Aussagen aus der Aggregation der als homogen angenommenen Zielfunktionen der Wirtschaftssubjekte gewinnen lassen. In *strukturalistischen Ansätzen* (vgl. van Wijenbergen 1982, Taylor 1983, Fitzgerald / Vos 1989, Jansen 1989) sind die handelnden Subjekte dagegen soziale Gruppen und Institutionen, die auf stark unvollkommenen Märkten versuchen, ihre jeweils spezifischen, nicht nur rein ökonomischen Ziele zu verfolgen. Als wesentliches Strukturmerkmal der Finanzsysteme in Entwicklungsökonomien betrachten sie den *Dualismus von formellem und informellem Bereich*. Sie versuchen zu begründen, daß eine Liberalisierung der Zinssätze voraussichtlich nicht die von der Theory of Finance prognostizierten Wirkungen zeitigt, sondern in die Stagflation führt. Dabei werden unterschiedliche Argumente benutzt: Erstens seien die informellen Finanzmärkte, wie auch in § 3 der vorliegenden Arbeit begründet wird, Ausdruck der traditionellen Produktionsweise. Eine Auflösung des finanziellen Dualismus sei daher erst mit einer Überwindung dieser Produktionsweise zu erwarten. Zweitens erlaube die oligopolistische Verfassung vieler Märkte den Unternehmen eine Aufschlagskalkulation ('mark-up pricing'), weshalb eine Liberalisierung überwiegend Preiseffekte

(Inflation), nicht aber Mengeneffekte (Wachstum) zur Folge habe. Schließlich übersähen McKinnon und Shaw, daß die Wirkungen einer Erhöhung der Zinssätze im formellen Bereich teilweise durch Anpassungsreaktionen im informellen Bereich konterkariert werden. Während bei McKinnon die informellen Finanzmärkte ganz außerhalb der Betrachtung bleiben, spielen sie bei Shaw (1973, S. 183) nur insofern eine Rolle, als sie eine ineffiziente Allokation von Ressourcen vornehmen. Nichtregulierte inländische, aber auch die internationalen Finanzmärkte konkurrieren jedoch mit diesen Märkten bei der Sammlung von finanziellen Ressourcen und stellen für einen Teil der rationierten Unternehmen Finanzierungsmöglichkeiten neben der Selbstfinanzierung dar.¹⁶ Diese Vernachlässigung führt bei McKinnon zu einem Paradoxon: Einerseits geht er davon aus, daß Familienwirtschaften ihre Investitionen ausschließlich selbstfinanzieren, andererseits ist die Spar- und Investitionsfunktion durch die Zinssätze auf Bankeinlagen und -kredite bestimmt.¹⁷ In neostrukturalistischen Modellen halten dagegen die privaten Haushalte neben Geld (bzw. Gold) und Bankeinlagen auch Kapital am nicht regulierten Finanzmarkt. Nach Tobins Portfolio-Theorie wählen private Haushalte diejenigen Aktiva mit den höchsten erwarteten Ertragsraten. Wenn der Staat den Banken die Höchstzinssätze vorschreibt, wird über die nicht regulierten Finanzmärkte das Angebot und die Nachfrage nach finanziellen Aktiva ausgeglichen. Ob eine Anhebung der Zinssätze im regulierten Finanzsektor zur Erhöhung des gesamten realen Kreditangebots und zur Verbesserung der Investitionsqualität führt, hängt vor allem von zwei Faktoren ab¹⁸: Erstens von der relativen Intermediations- und Allokationseffizienz beider Märkte. Hierauf komme ich gleich zurück. Zweitens davon, ob die Erhöhung der Geldhaltung durch den Abbau von physischen Aktiva ('inflation hedges') erfolgt oder durch die Verminderung des Kreditvolumens auf den nicht regulierten Finanzmärkten. Vor dem Hintergrund dieser

¹⁶ Die Kritik, daß *McKinnons* Selbstfinanzierungshypothese das Ausmaß der Segmentierung der Kreditmärkte in Entwicklungsländern überschätzt, wurde selbst von Vertretern der Theory of Finance anerkannt (z.B. *Fry* 1978).

¹⁷ Zu diesem Widerspruch siehe *Galbis* (1978, S. 128) und *Fry* (1988, S. 88) und zu den Implikationen der Vernachlässigung des sogenannten informellen Sektors bei der Untersuchung der Wirkungen der Zinssätze auf die realwirtschaftliche Aktivität vgl. § 5, III. 2. der vorliegenden Arbeit.

¹⁸ Vgl. *van Wijnbergen* (1982) und *Taylor* (1983, S. 101). Zur Grundstruktur der Argumentation von *McKinnon* und *Shaw* sowie der neostrukturalistischen Modelle vgl. *Fry* (1988, Kapitel 2 und 4).

Argumente erscheint auch die Position der OSU widersprüchlich, da sie einerseits betont, daß die informellen Finanzmärkte effizienter als die formellen sind, aber andererseits die Ansicht teilt, daß steigende Zinssätze uneingeschränkt positive Effekte haben.

Die Grundlage des Verständnisses der *monetärkeynesianischen Theorie* der Entwicklung unter geldwirtschaftlichen Bedingungen und ihrer Einwände gegenüber der Theory of Finance und strukturalistischen Ansätzen bildet der *keynesianische Geldbegriff*. Während die Klassik und die Neoklassik Geld vor allem als ein Tauschmittel bzw. eine Recheneinheit ('numéraire') sieht, so ist für Keynes das Charakteristische an Geld seine Funktion als Zahlungsmittel im Rahmen intertemporaler Transaktionsbeziehungen, als Wertaufbewahrungsmittel und als Wertstandard: Geld ist ein „Bindeglied zwischen Gegenwart und Zukunft“ (Keynes 1955, S. 293), ein zukünftige Einnahmen ermöglichender Vermögensgegenstand. Die unterschiedliche Fassung der Geldfunktionen hat kreislauftheoretische Folgen: Die Theory of Finance geht wie die gesamte Neoklassik und somit auch die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie davon aus, daß die Ersparnis der Investition vorgelagert ist: Am Anfang steht der Konsumverzicht der Haushalte. Wird dagegen angenommen, daß Geld in einer „monetären Volkswirtschaft“ (Hankel 1990, S. 181) primär die Funktion eines Zahlungsmittels hat, dann setzt Investition und Einkommensbildung keinen Konsumverzicht voraus. Es ist lediglich notwendig, daß einerseits die Banken bereit sind, sich bei der Zentralbank zu verschulden, um Kredite an den Unternehmenssektor auszulegen. Diese Bereitschaft hängt von ihrem Vertrauen in die Rückzahlung durch die Unternehmen ab. Andererseits setzt die Bereitschaft der Unternehmen, sich bei den Banken zu verschulden, voraus, daß die erwartete Nominalrendite ihrer Investitionen höher ist als der Nominalzinssatz. Deshalb setzt sich in einer Geldwirtschaft die 'Budgetrestriktion' nicht über die Gütermarktpreise, sondern über die Nominalzinsen durch. Höhere Zinssätze können nicht, wie McKinnon und Shaw annehmen, Ersparnis induzieren, da die Ersparnis ein Reflex der Investition und des Exports, also der beiden einkommensbildenden Kategorien, ist. Wenn höhere Zinsen die Einkommensbildung bremsen, dann geht auch der nichtkonsumierte Teil des Einkommens zurück (Schelkle 1992, S. 43). Sie führen dann lediglich zu den von den Strukturalisten vorhergesagten Portfolioumschichtungen.

Die Gleichsetzung von Ersparnis mit Konsumverzicht (Fondstheorie der Investition) in der Theory of Finance führt zu einer *angebotsorientierten Sicht* (Schelkle 1992, S. 83)⁴⁹: Den Entwicklungsökonomien mangelt es an Ersparnissen! Entsprechend kommt dem Finanzsystem lediglich die Funktion zu,

zwischen Angebot und Nachfrage an Konsumverzicht 'effizient' zu vermitteln und die Attraktivität des Konsumverzichts zu steigern. In der monetärkeynesianischen Theorie sind dagegen die das Finanzsystem bildenden Banken und sonstigen Finanzintermediäre (die Vermögensbesitzer) vor allem eine geldwirtschaftliche Steuerungsinstanz. Wenn nach dem Urteil der Geldvermögenseigentümer mehr Geld in Umlauf gesetzt wird als ihren Zinserwartungen entspricht, dann entziehen sie der Gesellschaft ihren Kredit (Hankel 1990, S. 182). Überschüsse werden dann in Sachwerten angelegt, konsumiert, ins Ausland transferiert oder liquide gehalten. Unsicherheit stellt somit für den Monetärkeynesianismus wie für die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie eine zentrale Kategorie dar. Während jedoch der erste die *makroökonomischen Realisationsbedingungen*, also von einzelnen Schuldnern und Gläubigern nicht beeinflussbare Faktoren, untersucht, steht im Mittelpunkt der neoinstitutionalistischen Mikroökonomik der Finanzierung endogene Unsicherheit.

Für den Monetärkeynesianismus stellt denn auch das 'Primat der Zahlungsmittelfunktion' die Grundlage für die Konstitution einer Geldwirtschaft dar. Es erfordert, daß sich die heimische Währung als Bezugsgröße von Vermögensentscheidungen gegen andere Währungen und gegen Sachwerte etabliert. Dies ist nur dann möglich, wenn die für die *Geldpolitik* zuständigen Institutionen (das Finanzministerium und die Zentralbank) in der Lage sind, den Wert der heimischen Währung nach innen (Preisniveau) und nach außen (Wechselkurs) zu stabilisieren. Eine makroökonomisch konsistente Strategie der Entwicklung unter geldwirtschaftlichen Bedingungen sei die „Trinitas aus Unterbewertung

¹⁹ *Patrick* (1966) war einer der ersten, der darauf hinwies, daß in unterschiedlichen historischen Phasen die Entwicklung des Finanzsektors entweder eher angebots- oder eher nachfragegeleitet ist und, daß dementsprechend zwei Sichtweisen des Verhältnisses zwischen Finanz- und Unternehmenssektor zu unterscheiden sind: Die erste geht davon aus, daß sich das Finanzsystem entsprechend der Nachfrage des Unternehmenssektors entwickelt. Demnach ist der 'Mangel' an Finanzinstitutionen und -instrumenten „simply an indication of the lack of demand for their services“ (*Patrick* 1966, S. 174). Die zweite Sichtweise nimmt dagegen eine angebotsgeleitete Entwicklung des Finanzsektors an. *Patrick* propagiert, daß eine angebotsorientierte Gestaltung des Finanzsystems vor allem in der Anfangsphase der Industrialisierung innovative Investitionen im realen Sektor induzieren kann. Erst wenn der Wachstumsprozeß in Gang gekommen ist, folgt das Finanzsystem mehr und mehr der Nachfrage des Unternehmenssektors.

des Wechselkurses, restriktiver Geldpolitik und selektiver Protektion“ (Schelkle 1992, S. 77).²⁰

Sowohl die auch von Strukturalisten befürwortete Strategie des 'growth cum debt', wie die neoklassische Strategie der Weltmarktintegration führen nicht zur Konstitution einer Geldwirtschaft. Während der Hauptfinanzier der Entwicklung der heutigen Industrieländer das heimische Bank- und Börsenwesen war, versuchten viele der heutigen Entwicklungsländer ihre Industrialisierung durch die Verschuldung des Staates und durch Auslandskredite zu finanzieren. Die Auslandsverschuldung schwäche jedoch den Zwang zu eigener Geldvermögensbildung, zur Monetarisierung der Realersparnisse durch Umwandlung in Spareinlagen und zur Transformation der Einlagen in Bankkredite (Hankel 1990, S. 194). Das monetärkeynesianische Kriterium für erfolgreiche Finanzreformen besteht somit in ihrem Beitrag zur *Verminderung der Unsicherheit des Vermögensrückflusses*. Bestandteile solcher Reformen sind die Schaffung einer Zentralbank, die in der Lage ist eine stabilitätsorientierte Geldpolitik zu verfolgen, eines Bankensystems, das von der Zentralbank unabhängig das Kreditangebot steuert, und eines Geldmarkts, auf dem kurzfristige Ansprüche auf Zentralbankguthaben gehandelt werden. Entwicklungsbanken und selektive Kreditpolitiken können dazu beitragen, die Kreditallokation zugunsten der Bildung von produktivem Sachvermögen zu beeinflussen und den oben angesprochenen Strukturwandel in Richtung wertschöpfungsintensiverer Produktionsstrukturen voranzubringen.²¹ Dabei müsse darauf geachtet werden, daß diese Eingriffe nicht zu einer Entkoppelung des globalen Zinsniveaus von der Liquiditätspräferenz der Vermögensbesitzer führen.

Der Verfolgung dieser *trinitarischen Strategie* stehen allerdings vielfältige *Hemmnisse* entgegen: Diese reichen von den berechtigten Hoffnungen der in die Unabhängigkeit entlassenen Kolonialländer auf eine schnelle Industrialisierung bis zu den die Unsicherheit von Vermögensrückflüssen verstärkenden 'Unvoll-

²⁰ Diese Strategie wurde von der 'Berliner Schule' begründet. Damit ist der Forschungszusammenhang um *Hajo Riese* gemeint, in dessen Zentrum die Ausarbeitung eines monetär begründeten Keynesianismus steht. Zu den theoretischen Fundamenten dieses Ansatzes vgl. *Stadermann* (1985), *Herr* (1986) und *Riese* (1986 a) sowie zu seiner Anwendung auf Entwicklungsländer *Riese* (1986b), *Lüken-Klaßen / Betz* (1989), *Schelkle* (1992) und *Nitsch* (1993a).

²¹ Diese Vorschläge unterscheiden sich freilich kaum von (angebotsorientierten) strukturalistischen Beiträgen.

kommenheiten' der Märkte in Entwicklungsökonomien und der geringen Präferenz der in- und ausländischen Vermögensbesitzer für die heimische Währung. Aber auch der staatliche Interventionismus hat zum Verfall der Finanzsysteme beigetragen. Während jedoch die Theory of Finance die Dysfunktionalität dieser Engriffe als Fehlverhalten deutet, versucht die monetärkeynesianische Entwicklungstheorie die Zwänge zu verstehen, die einer wohlfahrtsökonomischen Abstimmung von Zielen und Mitteln entgegenstehen. Auf diese Zwänge werde ich in § 9 zurückkommen.

Betrachten wir schließlich die Konsistenz der Theory of Finance vor dem Hintergrund der in den ersten beiden Paragraphen entwickelten *neoinstitutionalistischen Argumente*. Ich will zeigen, daß die ihr zugrunde liegenden Annahmen sowie ihr Verständnis von regulierten und nicht regulierten Finanzmärkten, der Rationierung von Kredit, von Finanzintermediären und von staatlichen Institutionen widersprüchlich ist und der mikroökonomischen Fundierung entbehrt. Wegen der Vielfalt der von den Vertretern der Theory of Finance (also insbesondere von McKinnon, Shaw und der OSU) vorgetragenen Argumente und dem eklektischen Charakter der Argumentationsweise der OSU ist dabei eine gewisse Schematisierung und Vereinfachung unumgänglich. Der Gehalt der Theory of Finance steht dagegen hier nicht zur Diskussion. Die folgenden Paragraphen werden zeigen, daß einige der im letzten Abschnitt dargestellten Erklärungen und Empfehlungen dieses Ansatzes angemessen, andere jedoch unzulänglich sind.

Indem sich die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie weitgehend auf die Frage der Allokation knapper Ressourcen beschränkt, blendet sie das Verhältnis von Kredit und *Akkumulation* aus. Sie geht implizit wie alle neoklassisch inspirierten Wirtschaftstheorien davon aus, daß das Sparen der Investition vorgelagert ist (Fondstheorie der Investition). Das neoinstitutionalistische Instrumentarium ermöglicht daher lediglich eine Kritik an den allokativen Aspekten der Theorie of Finance.

Nach McKinnon befindet sich der *regulierte Finanzmarkt* im Ungleichgewicht, da der Staat durch Zinshöchstsätze und andere Interventionen den Ausgleich des Geldangebots und der Geldnachfrage behindert. Durch die Rücknahme der staatlichen Intervention wird das neoklassische Gleichgewicht hergestellt. Er geht somit wie die Neoklassik davon aus, daß Kapitalmärkte wie Märkte für homogene Güter funktionieren, auf denen die Feststellung der Qualität der ausgetauschten Waren problemlos ist. Wie der Preis auf realen Märkten führt der Zins zur Räumung der Kapitalmärkte.²²

Für die vor allem auf Gurley und Shaw zurückgehenden traditionellen Ansätze der Finanzintermediation sind *Banken* dadurch charakterisiert, daß sie Risiken, Losgrößen und Fristen transformieren. Dies wird ihnen durch Diversifikation und Skalenerträge ermöglicht. Durch diese Transformationsleistung werden die Kosten von Finanztransaktionen vermindert, was vollständigere Märkte und eine effizientere Ressourcenallokation zur Folge hat. Nach Hellwig (1991, S. 42) unterliegt diesen Ansätzen die Vorstellung, daß sich die Transformation von finanziellen Ansprüchen ähnlich vollzieht, wie eine Transportaktivität. Der Theory of Finance ist es nicht gelungen, das Wesen der Transaktionskosten, die durch Finanzintermediäre vermindert werden, zu verstehen.

McKinnon und Shaw sind zwar wie die Informationsökonomik der Ansicht, daß das Verhalten von Banken Folgen für die *Höhe und Verteilung der Investitionen* hat bzw. daß die 'finanzielle Kapazität' das private Ausgabeverhalten beeinflusst. Während jedoch McKinnon die unter wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten zu hohe Selbstfinanzierung von Familienwirtschaften auf staatliche Interventionen zurückführt, zeigen die Informationsökonomik und der Monetärkeynesianismus, daß die Beschränkung der finanziellen Kapazität marktendogen mit Informationsproblemen bzw. mit den Geldwirtschaften inhärenten Unsicherheiten begründet werden kann.

Die *OSU* geht anders als McKinnon nicht davon aus, daß sich Familienwirtschaften selbstfinanzieren. Dadurch rücken die *informellen Finanzmärkte* ins Blickfeld. Wie bei McKinnon führen staatliche Interventionen in den regulierten Finanzmarkt zu Ineffizienzen und zur Kreditrationierung. Der nichtregulierte, informelle Finanzmarkt ist dagegen effizient, und es herrscht Konkurrenz. Allerdings betrachtet die OSU Fremdkapital nicht als homogenes Gut: Kredite unterscheiden sich nach ihrer Fristigkeit, ihrer Höhe und ihrer Sicherung. Diese nichtpreislichen Konditionen des Kreditvertrages und die Kosten, die den Finanzierungsparteien durch die Kredittransaktion entstehen, spiegeln sich im Zins-

²² Die Vorstellung, daß das Auseinanderfallen von Angebot und Nachfrage auf den Kapitalmärkten nur staatlichen Interventionen geschuldet sein kann, ist bis heute verbreitet, was z.B. durch die folgende Passage in dem 'Policy Paper' von USAID zur Finanzmarktentwicklung zum Ausdruck kommt: „The 'market-determined' or 'market-clearing' rate for credit is used throughout this paper, even though its common meaning (the rate at which the supply and demand for credit are in balance with a minimum of government interference) is often not applicable in developing countries where governments exert a great deal of control over financial and related markets“ (USAID 1988, S. 7).

satz wider. Im Gegensatz zu McKinnon erkennt die OSU somit die „Binsenweisheit der betrieblichen Finanzierungslehre“ (Terberger 1987) an, daß Kredite heterogene Güter sind. Die *Rationierung von Kredit* durch Banken ist für sie jedoch effizient, da sie dazu führt, daß Kredite an diejenigen Nachfrager mit der höchsten Rückzahlungswahrscheinlichkeit vergeben werden.²³ Der Markt ist zwar mit Transaktionskosten und Informationsproblemen behaftet, die Finanzinstitutionen machen jedoch aus dieser unvollkommenen Welt das Beste, indem sie die risikoreichsten Nachfrager rationieren. Die Antwort auf die Frage, warum höhere Ausfallrisiken nicht durch höhere Zinssätze ausgeglichen werden können, bleibt sie schuldig. Die Betrachtungsweise des Finanzmarktes verbleibt somit auf der Ebene der 'Availability-Doktrin' der fünfziger Jahre.

Weiterhin ist die OSU wie die frühe Transaktionskostentheorie der Ansicht, daß *Transaktionskosten meßbar* sind (vgl. z.B. Saito / Villanueva 1981 und Cuevas 1988). Sie ignoriert damit die in § 2, I. dargestellten Argumente, die die Unhaltbarkeit dieser Vorstellung zeigen. Ihr Verständnis von Finanzmärkten und Finanzinstitutionen ist somit widersprüchlich: Für sie sind sowohl der Markt als auch die privaten Nicht-Marktinstitutionen unter der Voraussetzung staatlicher Abstinenz effizient. In § 1 wurde begründet, daß Märkte nur unter sehr restriktiven Annahmen paretoeffizient sind. Wenn dies aber so ist, dann sind Institutionen nicht erklärbar. Konsequenterweise ist dagegen ihr Verständnis von staatlichen Interventionen: Wenn die Institutionen Markt und Finanzintermediär Ressourcen optimal allozieren, dann kann der Staat nur störend sein.

Hinsichtlich *staatlicher Institutionen* und Interventionen befürwortet die OSU ordnungspolitische Maßnahmen. In ihrer Argumentation gegen direkte Eingriffe in die Kreditallokation verweist sie im allgemeinen auf das Fungibilitätsproblem und die negativen Anreizeffekte solcher Finanzmarktinterventionen. Sie verzichtet weitgehend darauf, einen Beitrag zur Entwicklung anreizkompatibler staatlicher Interventionen zu leisten, die über ordnungspolitische Maßnahmen hinausgehen. Offensichtlich hält sie lediglich private, nicht aber staatliche Institutionen für lernfähig bzw. -willig. Abgesehen davon, daß die Abgrenzung von direkten und indirekten Eingriffen im unklaren bleibt, halten sie nämlich die Förderung von Finanzinstitutionen durch Beratungs- und Fortbildungsmaßnahmen im Rahmen der EZ für einen wünschenswerten Eingriff. Angesichts der faktisch von ihnen vertretenen Hypothese effizienter Nicht-Marktinstitutionen,

²³ „Rationing according to credit standards is necessary to ensure that loans are allocated to borrowers who are most likely to service their debts“ (von Pischke 1991, S. 90).

ist dies erstaunlich und könnte bestenfalls damit gerechtfertigt werden, daß nach einer Deregulierung der Märkte der Anpassungsprozeß der Finanzinstitutionen durch derartige Eingriffe beschleunigt werden kann. Der Informationsökonomik kommt das Verdienst zu, Funktionsschwächen des Marktes und die begrenzte Korrektur dieser Schwächen durch Nicht-Marktinstitutionen aufzuzeigen. Dadurch entsteht die logische Möglichkeit effizienzsteigernder staatlicher Interventionen und die Anforderung an Wissenschaft und Politik im Rahmen von vergleichenden Institutionenanalysen, solche Möglichkeiten zu identifizieren.

Es ist z.B. nicht einzusehen, warum die mit der Schaffung von Depositenversicherungen verbundenen Informations- und Anreizprobleme zufriedenstellend gelöst werden können²⁴, jedoch selektive Kreditpolitiken grundsätzlich zum Scheitern verurteilt sind.²⁵ Es sollte auch berücksichtigt werden, daß alle Industrieländerregierungen bestimmte Investitionen, z.B. für den Wohnungsbau und den Umweltschutz, durch spezielle Kreditlinien fördern und daß damit zumindest teilweise die angestrebten Wirkungen erzielt werden konnten. Bestenfalls als paradox muß bezeichnet werden, wenn internationale Geberorganisationen selektive Kreditpolitiken verurteilen, da sie selbst einen großen Teil ihrer Mittel in bestimmte Sektoren, wie in die Industrie und die Landwirtschaft kanalisieren. Die Empfehlung, direkte Eingriffe in die Marktallokation zu vermeiden, scheint in der Vorstellung begründet, daß die dem Verhalten von Politikern und Bürokraten zugrunde liegenden Anreizstrukturen weniger gestaltbar sind als die von privaten Wirtschaftssubjekten. Hirschman (1967b, S. 59 f) wies darauf hin, daß der Wunsch von Politikern, ihre Macht zu erhalten, eine mindestens ebenso starke Triebkraft darstellt wie das wirtschaftliche Interesse von Marktteilnehmern. Deshalb sind politische Reaktionen auf Ungleichgewichte keineswegs weniger 'automatisch' als das aus den Zwängen des Marktes resultierende Verhalten der privaten Akteure. Freilich haben Politiker spezifische Handlungskalküle, was es bei der Gestaltung von staatlichen Institutionen zu berücksichtigen gilt.

Die institutionellen Arrangements auf den *informellen Finanzmärkten* sind für den Neoinstitutionalismus wie für die OSU Ausdruck von Unsicherheit sowie

²⁴ Es gibt eine große Zahl von neoinstitutionalistisch geprägten Beiträgen, die sich mit den Informations- und Anreizproblemen von Einlagenversicherungen auseinandersetzen. Vgl. hierzu die zusammenfassende Darstellung von *Balensperger* (1989) sowie die dort angegebene Literatur.

²⁵ Zum Beispiel zeigt *Molho* (1984), daß selektive Kreditpolitiken unter bestimmten Bedingungen wirksam sein können. Zur Eignung solcher Politiken vgl. außerdem *Khatkhate / Villanueva* (1978) und *Bolnik* (1987).

von Informations- und Durchsetzungsproblemen. Unverständlich bleibt die Ansicht der OSU, daß im informellen Finanzsektor Konkurrenzverhältnisse bestehen, denn informelle Arrangements sind häufig gerade dadurch motiviert, diese Probleme durch die Einschränkung der Konkurrenz abzuschwächen (vgl. § 5). McKinnon's Ansicht, daß die Fragmentierung der Faktorpreise auf staatliche Intervention zurückzuführen ist, erscheint auch unter dieser Perspektive als wenig begründet. Die komplexen Beziehungsstrukturen im informellen Sektor führen dazu, daß z.B. der Kreditzins nicht notwendigerweise die Opportunitäts- und Transaktionskosten der Fremdkapitalüberlassung widerspiegelt. Dies erschwert den Vergleich unterschiedlicher vertraglicher Arrangements.

Die Kritik der Theory of Finance an der Finanzmarktpolitik vieler Entwicklungsländer und den Förderprogrammen von internationalen Entwicklungsagenturen ist häufig berechtigt. Ihr Versäumnis besteht jedoch darin, einerseits staatliche Institutionen aus der 'Nirwana'-Perspektive zu untersuchen und andererseits den Begrenzungen des Marktes und von unregulierten privaten Nicht-Marktinstitutionen keine Aufmerksamkeit zu schenken. Diese Begrenzungen sind in Entwicklungsökonomien wesentlich stärker als in entwickelten Wirtschaften, und es sollte davon ausgegangen werden, daß dies noch für lange Zeit so sein wird (vgl. § 9). Im Rahmen eines vergleichenden Institutionenansatzes stellt sich die Frage, wie diesen Funktionsschwächen entgegengewirkt werden kann.

Zweiter Teil

Zur Erweiterung des Kreditzugangs von Familienwirtschaften

§ 4 Zur Förderstruktur

In dem vorliegenden Kapitel werden die im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) wirksamen Interessen und Anreize untersucht. Obwohl ich mich vor allem auf die bilaterale Technische Zusammenarbeit (TZ) zwischen Staaten beziehe, sind viele Aussagen auch auf andere Formen der öffentlichen EZ, wie zum Beispiel der multilateralen und der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) sowie der mit öffentlichen Geldern finanzierten Entwicklungshilfe nicht-staatlicher Träger übertragbar. Außerhalb der Betrachtung bleiben jedoch die internationalen Kapital- und Handelsbeziehungen von kommerziellen Unternehmen.

Die im Rahmen der bilateralen EZ geplanten Aktivitäten, die auch als Projekte und Programme bezeichnet werden, sehen immer Leistungen von zwei Ländern vor, wobei in der Regel ein Land ein wesentlich höheres monetäres Pro-Kopf-Einkommen vorweist. Zumindest dem Anspruch nach ist das Ziel der meisten Projekte die Förderung bestimmter sozialer Gruppen und Entwicklungsprozesse in dem Land mit dem niedrigeren Einkommen, das deshalb auch als Entwicklungsland oder Nehmerland im Gegensatz zum Industrieland oder Geberland bezeichnet wird.

An der Planung und Durchführung der Projekte sind eine Vielzahl von Institutionen beider Länder beteiligt. Bei der bilateralen staatlichen EZ beauftragen die zuständigen Ministerien in der Regel öffentliche und gemeinnützige Organisationen ihres Landes mit der Durchführung von Projekten.¹ Die wich-

¹ Bei der multilateralen EZ beauftragen Industrie- und Entwicklungsländer internationale Organisationen, wie z.B. die Weltbank, die überwiegend von den Industrieländern finanziert werden. In einigen Ländern wie zum Beispiel in Italien beauftragen die politischen Institutionen häufig direkt gewinnorientierte Dienstleistungs- und Industrieunternehmen mit der Durchführung von bilateralen EZ-Projekten.

tigsten Durchführungsorganisationen in der BRD sind die Bundesunternehmen GTZ und KfW² sowie politische Stiftungen und kirchliche Träger, die sich wiederum in vielen Fällen privater Beratungsfirmen bedienen. Die Durchführungsorganisationen des Entwicklungslandes haben häufig ähnliche Aufgaben wie das geplante Projekt. TZ-Projekte, die die Verbesserung der Finanzdienstleistungen für bestimmte Zielgruppen anstreben, werden auf der Seite des Entwicklungslandes zum Beispiel von Entwicklungsbanken, Sparkassen, Kreditkooperativen, Verbänden und anderen Nichtregierungsorganisationen und manchmal auch der Bankenaufsichtsbehörde durchgeführt.

Im folgenden wird untersucht, welche Interessen die an der EZ Beteiligten haben, welche Möglichkeiten sie haben, diese Interessen durchzusetzen und welche Schwierigkeiten sich daraus für die Erreichung der erklärten Ziele ergeben. Ich beginne mit den beteiligten sozialen Gruppen und Institutionen in den Geberländern und komme anschließend zu den Nehmerländern.

I. Die Geberseite

Die Bevölkerung in parlamentarischen Demokratien hat unterschiedliche Möglichkeiten, ihre Interessen gegenüber dem Staat zu verfolgen. Diese hängen unter anderem davon ab, inwiefern es den Trägern gleichartiger Interessen gelingt, sich zusammenzuschließen. Mit dem Zusammenschluß werden latente Gruppen (Dahrendorf 1959) zu mehr oder weniger organisierten Gruppen. Während die politischen Einflußmöglichkeiten von latenten Gruppen weitgehend auf Wahlen beschränkt sind, können organisierte Gruppen ihre Interessen gegenüber dem Staat durch Lobbying verfolgen. Das mit dem Zusammenschluß verbundene Schwarzfahrerproblem kann um so leichter überwunden werden, je kleiner die Gruppe ist, und um so leichter es ist, Dritte vom Nutzen dieser Aktion auszuschließen (Olson 1965).

Betrachten wir also die Merkmale der mit der EZ verbundenen Interessen. Es erscheint sinnvoll, drei mehr oder weniger organisierte *Interessengruppen* zu unterscheiden. Eine erste Gruppe ist der Ansicht, daß die EZ zu einer unter wirtschaftlichen, sozialen oder ökologischen Gesichtspunkten besseren Welt beitragen sollte. Ihr Interesse entspricht somit weitgehend den erklärten Absichten der Entwicklungspolitik, die in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit ein

² Diese Abkürzungen stehen für die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit und die Kreditanstalt für Wiederaufbau.

internationales öffentliches Gut sieht.³ Eine zweite Gruppe mag mit der EZ das Interesse verbinden, der einheimischen Wirtschaft Exportmärkte zu erschließen, die internationale Anerkennung des eigenen Landes zu steigern oder seine Rohstoffversorgung sicherzustellen. In diesem Fall hätte die EZ Charakteristika eines nationalen öffentlichen Gutes. Schließlich gibt es im Geberland soziale Gruppen, die spezifische, auf die EZ bezogene Interessen haben bzw. sich von ihr unmittelbare persönliche Vorteile erhoffen.

Die genannten drei Typen von Gruppen stellen nur einen Teil der Bevölkerung dar. In den meisten Industrieländern dürfte die Bevölkerungsmehrheit der EZ gegenüber kaum ausgeprägte spezifische Interessen haben. Viele sind wohl der Ansicht, daß es nicht 'anständig' wäre, wenn sich die Industrieländer nicht irgendwie um die Armen in den Entwicklungsländern kümmern. Diese generelle Akzeptanz der EZ geht jedoch nicht einher mit einer aktiven Einflußnahme.

Die drei genannten Gruppen haben unterschiedliche *Anreize und Möglichkeiten*, die Entwicklungspolitik ihrer Regierung zu beeinflussen. Für die *erste und zweite Gruppe* hat die EZ Charakteristika eines öffentlichen Gutes. Daher ist es für sie schwierig, das Schwarzfahrerproblem zu überwinden. Eine Ausnahme sind politisch, humanistisch oder religiös motivierte Personen, die sich in mehr oder weniger formellen Solidaritätsgruppen zusammenschließen. Solche Gruppen werden häufig durch gemeinsame Weltanschauungen und Werte zusammengehalten. Daher kann ihre Entscheidungslogik mit der auch dem Free-Rider-Problem zugrunde liegenden Verhaltensannahme der individuellen Nutzenmaximierung kaum erschlossen werden.⁴ Die Einflußmöglichkeiten aller drei Gruppen werden weiterhin durch Monitoring- und Kontrollprobleme begrenzt. Wenn sich ihre Mitglieder als Principals ihrer Regierung (Agent) vorgestellt werden, beauftragen sie diese, die genannten öffentlichen Güter zu produzieren.⁵ Ist es für den Wähler schon schwierig festzustellen, ob der Staat

³ Ansätze, die wie *Mosley* (1985) die EZ ausschließlich als internationales öffentliches Gut betrachten, setzen voraus, daß die Wirklichkeit der EZ ihrem Anspruch entspricht.

⁴ *Knoke* (1988) versucht zu begründen, daß die Free-Rider-Hypothese hinsichtlich des Verhaltens von Mitgliedern nicht-gewinnorientierter Organisationen, die die Schaffung von öffentlichen Gütern zum Ziel haben, weniger Erklärungsgehalt hat, als die Hypothese, daß ihr Verhalten durch soziale Normen 'regiert' wird.

⁵ Dies ist natürlich eine sehr vereinfachende Sicht, die von einem Teil der NPE-Literatur eingenommen wird. Politische Institutionen haben vor allem in parlamentarischen Demokratien auch die Funktion, gruppenübergreifende Interessen zu vertreten und zwischen privaten Interessen zu vermitteln. Zur Kritik an der NPE vgl. im einzelnen § 1, III.

z.B. sein Budget für den Straßenbau oder für Schulen im Sinne des Wählerauftrags einsetzt, so ist dies im Fall des öffentlichen Gutes EZ noch schwieriger, da der Beitrag dieser staatlichen Leistungen zur Verbesserung der politischen, wirtschaftlichen und sozialen Situation im Geber- und Nehmerland kaum feststellbar ist. Wird mit der EZ die Hoffnung auf eine Verbesserung der Lebensbedingungen in den Entwicklungsländern verbunden, so befinden sich Auftraggeber und vermeintliche Leistungsempfänger nicht in demselben Land. Das Problem, ein einigermaßen verlässliches Bild über den Output, also über den tatsächlichen Erfolg der finanzierten Projekte und Programme zu erlangen, wird auch durch die Presse und die Wissenschaft als „watchdogs“ (Wolf 1979) oder „delegated monitors“ (Diamond 1984) nicht entscheidend abgeschwächt. Einerseits ist der Beitrag der EZ eines Geberlandes auf die Entwicklung eines Nehmerlandes immer nur marginal. Andererseits gibt es kaum einen Politikbereich, in dem die Ansichten, welche Handlungen zu welchen Ergebnissen führen, so unterschiedlich sind wie in der Entwicklungspolitik. Aber selbst wenn man von diesen Problemen absieht, ist nicht davon auszugehen, daß durch Wahlen wirksam EZ-bezogene Interessen durchgesetzt werden können. Da die Entwicklungspolitik im Vergleich zu anderen Politikbereichen relativ unbedeutend ist, dominieren im Wählerkalkül nicht EZ-spezifische Interessen. Die Kontrolle der EZ beschränkt sich daher weitgehend auf deren Inputs, wie z.B. die Höhe und die Konditionen der bereitgestellten Mittel und die Charakteristika der gelieferten Sachgüter und entsandten Fachkräfte.

Kommen wir schließlich zur Gruppe derjenigen, die sich von der EZ einen unmittelbaren eigenen Vorteil erhoffen. Dies trifft vor allem auf die *Anbieter von Gütern und Dienstleistungen* zu, die Inputs der EZ darstellen. Hierzu gehören insbesondere Unternehmen, die bestimmte Ausrüstungsgüter vertreiben, sowie die Entwicklungsagenturen und Consultingunternehmen. Da die Mitglieder dieser Institutionen eine relativ kleine Gruppe mit spezifischen Interessen sind, mag es ihnen gelingen, das Angebot an EZ wirksam zu beeinflussen. Für Unternehmen, die um Aufträge der Entwicklungsbürokratien konkurrieren, hat die EZ Merkmale eines privaten Gutes, von dessen Nutzen sie ausgeschlossen werden können, indem Aufträge nicht erteilt oder umgeschichtet werden.

Um die Kontrolle der Entwicklungspolitik zu verstärken, wurde vorgeschlagen, dem Steuerzahler die Pflicht aufzuerlegen, einen festen Prozentsatz seiner Einkommens- bzw. Lohnsteuerschuld nicht an das Finanzamt, sondern als Spende an eine anerkannte und von ihm auszuwählende nicht-staatliche Organisation abzuführen.⁶ Dieser Vorschlag entspricht der neoinstitutionalistischen Ansicht,

daß diejenigen politischen Systeme am 'effizientesten' sind, in denen Alternativen bestehen, zwischen denen der Staatsbürger zu möglichst geringen Transaktionskosten wählen kann (Tietzel 1981, S. 228). Politische Entscheidungen, wie die Wahl einer bestimmten Entwicklungspolitik oder entwicklungspolitischer Träger sind jedoch viel komplexer als die meisten Entscheidungen auf Märkten, wie z.B. für Butter und gegen Margarine. Je geringer die Transaktionskosten der Wahl desto wahrscheinlicher ist es, daß verhältnismäßig uninteressierte Staatsbürger daran teilnehmen, die sich über die Wahlalternativen kaum oder nicht informieren. Die Qualität einer Demokratie ist nicht primär von den Transaktionskosten der *Wähler*, sondern von ihrem *Informationsstand* abhängig. Bürgerbewegungen, Selbsthilfeorganisationen und Parteien haben eine wichtige Funktion bei der Verbreitung von Informationen und der Mediation von Interessen. Um die Qualität der Entwicklungspolitik zu erhöhen, müssen diese Institutionen gestärkt und verstärkt in die Entscheidungsstrukturen eingebunden werden.

Zusammenfassend können drei Ergebnisse hinsichtlich der Interessen der zivilen Gesellschaft festgehalten werden, die wohl auf die Mehrzahl der Geberländer zutreffen: (1) Im Vergleich zu anderen Politikbereichen sind diese Interessen, mit Ausnahme der Anbieter von Inputs für die EZ, eher schwach und die Möglichkeiten ihrer Durchsetzung begrenzt. (2) Nur ein Teil dieser Interessen zielt auf die EZ als internationalem öffentlichem Gut. Die Verwirklichung der Interessen derjenigen Gruppen, die sich von ihr entweder einen unmittelbaren eigenen Vorteil erwarten oder sich für die Instrumentalisierung der EZ für die Ziele des eigenen Landes einsetzen, widerspricht zwar nicht zwangsläufig dem Anspruch der Entwicklungspolitik, jedoch ist eine Kompatibilität nur zufällig.⁷ (3) Es ist zwar möglich, einigermaßen verlässliche Informationen über die Inputs, kaum aber über die Outputs der EZ zu erhalten.

Aus dieser inländischen Nachfrage nach EZ ergeben sich normalerweise keine starken Restriktionen für das *Angebot der politischen Institutionen* des Geberlandes. Die politisch Verantwortlichen neigen dazu, diese Handlungsspielräume

⁶ Diesen Vorschlag formulierten als erste *Hirschman* und *Bird* (1968). Zu diesem Thema vgl. auch *von Stockhausen* (1989).

⁷ Zum Beispiel ist nicht ausgeschlossen, daß ein Maschinenfabrikant, der um einen Auftrag einer EZ-Agentur buhlt, auch ein originäres Entwicklungsinteresse hat oder daß seine Lieferung entwicklungsfördernd ist.

zum Zweck der Steigerung ihres Prestiges, der Sicherung ihrer Legitimation und für symbolische Handlungen zu nutzen, mit denen den Wählern die Identität der entwicklungspolitischen Prioritätensetzungen mit den dominierenden gesellschaftlichen Werten und Überzeugungen signalisiert werden soll. Welche Ausrichtung sich dabei für die EZ ergibt, hängt von den gesellschaftlichen und ideologischen Kräfteverhältnissen in konkreten historischen Situationen ab. Aus den oben genannten Gründen ist es jedoch unwahrscheinlich, daß originäre Entwicklungsinteressen dominieren. Zum Beispiel begründet Nitsch (1979), daß die Entwicklungspolitik der BRD von globalen Interessen der langfristigen Sicherung der Exporte und der Versorgung der deutschen Wirtschaft sowie von der politisch-völkerrechtlichen Anerkennung der BRD und der von ihr unterstützten supranationalen Institutionen dominiert wurde. Diese Orientierung fand seine ideologische Legitimation in der Freihandelsdoktrin, nach der die Steigerung des internationalen Handels und der ausländischen Direktinvestitionen der Armut und der Unterentwicklung entgegenwirkten. Im Fall Großbritanniens und Frankreichs spielen außerdem koloniale Bindungen und für die USA militärisch-strategische Aspekte eine wichtige Rolle.

Die sich aus der Mediation dieser Interessen durch die politischen Institutionen ergebenden entwicklungspolitischen Prioritätensetzungen werden an *nachgeordnete Bürokratien* – bilaterale und multilaterale Entwicklungsagenturen – in Form von Länderprogrammen und bestimmten Sektorpolitiken weitergegeben. Die Funktionsweise dieser Agenturen ist entscheidend dadurch geprägt, daß sie keine, sich auf den Erfolg ihrer Arbeit beziehenden, eindeutigen und kontrollierbaren Ziele und Verantwortlichkeiten haben. Dies ist vor allem auf die folgenden Umstände zurückzuführen: (1) Die Vielzahl von häufig widersprüchlichen, auf die EZ gerichteten Interessen der inländischen, aber auch der im folgenden Abschnitt zu betrachtenden ausländischen Institutionen und sozialen Gruppen führt zu Zielkonflikten bei der Auswahl, Konzipierung und Durchführung von Projekten und Programmen. (2) Die Aufgaben und Zuständigkeiten, die politische Institutionen an die Agenturen delegieren, sind nicht eindeutig festgelegt. Einerseits mischen sich die politischen Stellen in Durchführungsprobleme ein, andererseits verzichten sie häufig darauf, politisch brisante Entscheidungen zu treffen und delegieren diese implizit an die Agentur. Letztere erfüllt somit die Funktion eines Puffers zwischen den in- und ausländischen Interessen und den politischen Institutionen. Kommt es zu Konflikten, werden diese häufig der Agentur angelastet, um die Legitimation der politisch Verantwortlichen nicht zu gefährden. (3) Der Output der Agentur ist ihrem Anspruch nach die Erzeugung von Entwicklung. Selbst wenn der Entwicklungs-

begriff als Beschreibung eines anzustrebenden Zustandes bestimmter und weniger umstritten wäre⁸, verbliebe das Problem, daß die Wirkungen eines Eingriffs auf den Gesamtzustand eines komplexen sozialen Systems niemals isoliert beurteilt werden können. Im Gegensatz zu Unternehmen, die einigermaßen verlässliche Indikatoren für ihren betrieblichen Erfolg, z.B. in der Form der Gewinn- und Verlustrechnung haben, ist der Erfolg von Projekten und Programmen der EZ nicht eindeutig meß- oder evaluierbar. Dies gilt insbesondere für solche Vorhaben, die die Förderung großer Zielgruppen und die Veränderung von sozialen oder kulturellen Gegebenheiten anstreben.⁹ (4) Schließlich gibt es keinen einfachen Feedback-Mechanismus zwischen den finalen Konsumenten im Nehmerland und der Entwicklungsagentur, wie z.B. dem Preissystem bei Marktleistungen.

Die Unbestimmtheit des Outputs der EZ führt dazu, daß das Verhalten der an der Durchführung beteiligten Akteure überwiegend durch die Kontrolle der Inputs gesteuert wird. Die dominierende Inputgröße von Bürokratien ist das *Budget*. Es wurde häufig darauf hingewiesen, daß die Variablen in der Nutzenfunktion von Bürokraten, z.B. ihr Einkommen und ihr Ruf, positiv mit der Budgethöhe korrelieren.¹⁰ Da die Höhe des Budgets vor allem von den Ausgaben der letzten Periode abhängt, haben Bürokraten Anreize, ihre Budgets möglichst vollständig aufzubauchen. Dies hat das in der EZ besonders verhaltensrelevante 'Abflußproblem' und die geringe Priorität der Kosteneffizienz zur Folge. Um den aus der Budgetsteuerung und der Schwierigkeit der Outputqualifikation resultierenden Problemen entgegenzuwirken, werden interne Kontrollsysteme errichtet und Kompetenzen auf eine Vielzahl von Stellen verteilt, wodurch die Schwerfälligkeit der Bürokratie häufig noch verstärkt wird.¹¹ So wirken z.B. an der Planung eines größeren Projektes im Rahmen der deutschen staatlichen TZ von seiten der Entwicklungsagentur jeweils ein Fachmann der Region und des Sektors und – falls Ausrüstungsgüter geliefert werden – ein Techniker mit. Darüber hinaus kontrollieren häufig noch Stabsstellen, ob das

⁸ Für eine eher polemische Beschreibung der Implikationen der Unbestimmtheit des Entwicklungsbegriffs für die Arbeit der Durchführungsagenturen vgl. *Musto* (1987).

⁹ *Hirschman* (1967a, Kapitel 4) wies darauf hin, daß der Erfolg vieler Projekte die Veränderung sozialer und kultureller Gewohnheiten voraussetzt. Er bezeichnete diese Projekte als „trait-makers“.

¹⁰ Vgl. z.B. *Niskanen* (1975). Er modifizierte später diese Aussage in dem Sinne, daß Bürokraten nicht ihr Budget maximieren, sondern den Teil davon, über den sie weitgehend eigenständig bestimmen können (vg. hierzu *Lafay* 1994).

¹¹ Zur Steuerung des Verhaltens hoher Bürokraten durch Politiker vgl. *Moe* (1984) und zur Steuerung von ausführenden Bürokraten durch Vorgesetzte vgl. *Schenk* (1978).

Vorhaben den jeweils aktuellen entwicklungspolitischen Prioritätensetzungen genügt, also z.B. umweltverträglich und armutsorientiert ist, die Selbsthilfe der Zielgruppen fördert oder Frauen ausreichend berücksichtigt. Vom zuständigen Ministerium sind in der Regel ebenfalls ein Regional- und ein Sektorverantwortlicher beteiligt. Wenn es sich um ein bereits laufendes Projekt handelt, wirken außerdem die Auslandsmitarbeiter und Angestellte des regionalen Verwaltungsbüros der Entwicklungsagentur sowie gegebenenfalls Vertreter von Consultingfirmen und von inländischen Fachinstitutionen mit.¹² Hinzu kommen die Vertreter der im Entwicklungsland beteiligten Institutionen und sozialen Gruppen.

Die Unbestimmtheit der Ziele und die Schwierigkeiten der Erfolgsmessung führen weiterhin zu erheblichen Gestaltungsmöglichkeiten und *Ermessensspielräumen der Bürokratie*. Da sich die Gehaltssysteme in der Regel am Beamtenrecht orientieren und daher relativ rigide sind, ist der zentrale Leistungsanreiz für die Angestellten weniger die Entlohnung als die Vorstellung, Macht zu besitzen und etwas bewirken zu können. Dies wird dadurch verstärkt, daß selbst Angestellte der unteren Chargen mit der Betreuung ganzer Länder und Regionen betraut und bei ihren Dienstreisen gefragte Gesprächspartner von hohen politischen Entscheidungsträgern des Nehmerlandes sind. Eine Konsequenz davon ist, daß die Angestellten dazu neigen, sich ihre eigenen Entwicklungsziele und -konzeptionen zurechtzubasteln.

II. Die Nehmerseite

Bei der bilateralen und multilateralen staatlichen EZ ist der Vertragspartner auf seiten des Entwicklungslandes die Regierung, die sich verpflichtet, das Vorhaben zu unterstützen. Die Eigenleistungen können finanzieller, personeller und / oder dinglicher Art sein oder darin bestehen, entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen. Während die TZ grundsätzlich nicht rückzahlbar ist, besteht die FZ überwiegend aus langfristigen und zinsverbilligten Krediten.

¹² Zwischenzeitlich haben fast alle Entwicklungsagenturen zur Planung und Steuerung ihrer Projekte Metaplan-Verfahren implementiert. Diese Verfahren können als Versuch interpretiert werden, die Interessen der Vielzahl der Beteiligten zu koordinieren und dadurch Konflikte abzuschwächen, die Komplexität durch einfache Kausalbeziehungen und durch die Bestimmung exogener und endogener Größen zu reduzieren sowie durch die Verpflichtung auf bestimmte Ziele die Monitoring- und Kontrollprobleme in den Griff zu bekommen.

Der Erfolg von Projekten und Programmen im Sinn der Erreichung der erklärten Entwicklungsziele hängt weitgehend davon ab, ob die Interessen und Anreize der Geber- und Nehmerseite diesen Zielen entsprechen. Im letzten Abschnitt wurde begründet, warum von einer Kompatibilität zwischen originären Entwicklungszielen und Geberinteressen nicht ausgegangen werden kann. Dasselbe gilt auch für die Regierung und die Durchführungsorganisation auf der Nehmerseite.

Die Unterschiedlichkeit der Verfassungen der Staatswesen und Gesellschaftssysteme in Entwicklungsländern macht es nicht leicht, allgemeine Aussagen über das Verhalten ihrer Regierungen zu machen. Ein Merkmal, das zumindest in der Tendenz auf viele Länder zutrifft, ist die *Schwäche der zivilen Gesellschaft*, die darin ihren Ausdruck findet, daß die Mehrheit der Bevölkerung das Verhalten der politischen Entscheidungsträger nur marginal beeinflussen kann. Das gilt selbst für viele Länder, in denen das politische System formal demokratisch ist.¹³ Einerseits gibt es kein breitgefächertes System von zivilen Institutionen, wie z.B. Gewerkschaften, Verbände oder Konsumentenvereinigungen, die die Interessen von sozialen Gruppen wirksam im politischen Raum vertreten. Andererseits werden durch Wahlen, die Legislative und die Medien die Handlungsspielräume der politischen Klasse nicht wesentlich eingeschränkt. Die in der Public-Choice-Schule vorherrschenden gesellschaftszentrierten Ansätze, die das Verhalten der öffentlichen Institutionen mit den Rent-Seeking-Aktivitäten von Interessengruppen erklären, sind deshalb auf Entwicklungsländer kaum anwendbar vgl. § 1).

In Ländern, in denen die zivile Gesellschaft schwach ist, nehmen die *Staatsverfassungen* häufig eine der beiden folgenden Formen an¹⁴: Die erste ist durch die weitgehende Autonomie der Exekutive gekennzeichnet; der Zwang der Regierung sich gegenüber gesellschaftlichen Kräften zu legitimieren, ist schwach. Dies trifft auf die meisten Militärregime, Einparteiendiktaturen und Monarchien zu. Unter solchen Bedingungen hat die politische Klasse starke Anreize, die EZ dem eigenen Konsum zuzuführen. Eine zweite Form sind Staatsverfassungen, in denen die Regierung in starkem Maße von der Unterstützung durch wenige, aber mächtige Interessengruppen, wie beispielsweise der Exportindustrie oder den Militärs, abhängt. Für die EZ besteht hier vor allem

¹³ Nach *Octavio Paz* (1993) sind in vielen lateinamerikanischen Ländern mit demokratischer Verfassung die wirklichen Verhältnisse diktatorisch. Die Regierungen erscheinen daher wie „gewählte Diktaturen“.

¹⁴ Zum Charakter der Staatsapparate in Entwicklungsländern vgl. *Elsenhans* (1981).

die Gefahr, daß sie zum Nutzen dieser Gruppen umgeleitet wird. Wenn es eine weitgehende Identität der politischen Klasse mit den herrschenden sozialen Gruppen gibt, fallen beide Formen in eins. Diesem Fall entsprechen z.B. die südostasiatischen Schwellenländer in der ersten Phase ihres Aufstiegs. Dort gab es eine faktische Koalition zwischen den dominierenden politischen, wirtschaftlichen und militärischen Kräften, die ihre weitgehende Autonomie gegenüber der restlichen Gesellschaft zur Etablierung von Entwicklungsdiktaturen nutzte. Die formale Demokratisierung des politischen Systems durch die Zulassung von Wahlen und politischen Parteien und die Bedrohung der tradierten Kräfte durch autonome Bewegungen und Guerillaorganisationen verstärkt jedoch den Druck auf die Staatsmacht, Maßnahmen zur Verbesserung der Situation der marginalisierten Bevölkerungsmehrheiten zu ergreifen. Dieser Prozeß ist insbesondere in einigen lateinamerikanischen Ländern in den 80er Jahren zu beobachten gewesen. Die EZ ist für die herrschenden Kräfte eine Möglichkeit, diesen Druck abzuschwächen und ihrem Legitimationsverlust entgegenzuwirken.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß es, je nach der Verfassung des Staats- und Gesellschaftssystems und den aktuellen Kräfteverhältnissen im Nehmerland für die Regierung Anreize und Möglichkeiten gibt, sich die EZ-Mittel selbst anzueignen, sie zu einflußreichen Interessengruppen umzuleiten oder zur Durchführung populistischer Maßnahmen zu benutzen. Es ist offensichtlich, daß solche Verwendungen kaum entwicklungsfördernd sind und tendenziell zur Erhöhung der *Konsumquote* führen.

Die Geber versuchen durch Auflagen sicherzustellen, daß die bereitgestellten Mittel im Sinn der formalen Vereinbarungen und ihrer eigenen Interessen verwendet werden, jedoch beschränken *Kontroll- und Monitoringprobleme* die Durchsetzung von Auflagen. Diese Probleme sind insbesondere auf die weitgehende *Fungibilität* der EZ-Mittel zurückzuführen. Fungibilität bezeichnet in der Finanzierungstheorie den Umstand, daß bestimmte Aktivpositionen also Kapitalverwendungen nicht eindeutig bestimmten Passivpositionen also Kapitalquellen zugeordnet werden können. Die Feststellung der tatsächlichen Mittelverwendung durch eine Portfeuilleanalyse ist um so schwieriger, je geringer der Anteil dieser Mittel am gesamten Budget des Empfängers ist. Im Fall von Entwicklungsprojekten ist dieser Anteil in aller Regel gering.

Zur Verdeutlichung dieses Problems stelle man sich vor, daß der Empfänger eine Liste hat, auf der geplante Projekte in einer Reihenfolge mit abnehmender Priorität aufgeführt sind. Es wird angenommen, daß er diese mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln finanzieren kann. Nun erhält er zusätzliche

zweckgebundene Ressourcen im Rahmen der EZ. Es können zwei Fälle unterschieden werden, bei denen der Empfänger die Verwendungsaufgaben des Gebers umgeht.

Im ersten Fall entspricht das vorgeschlagene EZ-Vorhaben aus der Sicht des Empfängers weitgehend einem Projekt, das sich bereits auf der genannten Liste befindet. Dies ermöglicht es ihm, das geplante durch das vorgeschlagene Projekt zu substituieren. Dadurch kann er seine Einnahmen reduzieren, indem er Steuern und Abgaben senkt, seine Verschuldung vermindert oder – wenn die EZ-Mittel rückzahlbar sind – eine Umschuldung vornimmt. In allen Fällen führt die EZ zum *Passivtausch* in der Bilanz des Empfängers und der Geschenkteil der EZ hat die Funktion einer *Haushaltssubvention*. Es ist zu vermuten, daß die Anreize des Empfängers, bei der Planung und Durchführung des gemeinsamen Projekts aktiv mitzuwirken, zentral davon abhängen, ob es ein hoch- oder niedrigrangiges Projekt substituiert.

Auch im zweiten Fall entspricht das EZ-Vorhaben einem Projekt, das der Empfänger auch ohne internationale Unterstützung durchgeführt hätte, jedoch nutzt er jetzt die ausländischen Mittel zur Finanzierung eines zusätzlichen Projekts, wodurch sich eine *Bilanzverlängerung* ergibt. Faktisch werden also z.B. Mittel, die zur Verbesserung des Kreditzugangs von bestimmten Zielgruppen bereitgestellt wurden, für die Finanzierung von Schulen, Militärausgaben, des Straßenbaus oder des Staatskonsums verwandt. Die entwicklungspolitische Wirkung hängt von der konkreten Verwendung der zusätzlichen Mittel ab.

Wenn anders als in diesen beiden Fällen die ausländischen Mittel tatsächlich zur Finanzierung eines Projekts verwandt werden, das ansonsten nicht durchgeführt worden wäre und das dem vereinbarten Vorhaben entspricht, ergibt sich dagegen das Problem, daß der Empfänger diesem Projekt offensichtlich keine große *Priorität* zumißt (sonst würde es ja auf der Liste stehen). Seine Zustimmung mag dem Geschenkelement der ausländischen Mittel oder diplomatischen Gründen geschuldet sein. Es ist zu erwarten, daß in diesem Fall die Anreize des Empfängers, das Vorhaben zu unterstützen, gering sind.

Bisher wurde das Projekt als eine Einheit betrachtet; in Wirklichkeit sind jedoch die bereitgestellten Ressourcen in unterschiedlichem Maße fungibel. Die höchste Fungibilität haben *Finanzmittel* mit schwachen oder wenig kontrollierten Auflagen. Auch *Fahrzeuge* sind für vielfältige, auch konsumtive Zwecke verwendbar und werden daher häufig von der Nehmerregierung und ihren Durchführungsorganisationen begehrt. Die Fungibilität von *Beratungsleistungen* ist dagegen sehr beschränkt; dies mag ein Grund dafür sein, daß 'Experten'

häufig als das am wenigsten erwünschte Element des Gabenpakets erscheinen. Da die TZ überwiegend aus Beratungs- und Sachleistungen und die FZ aus Krediten besteht, ist die Umleitung von TZ-Mitteln in aller Regel schwieriger. Die unterschiedliche Fungibilität von Ressourcen eines für den Nehmer nicht-prioritären Projekts äußert sich in der Form, daß er an einigen Ressourcen, wie z.B. Finanzmitteln und Kraftfahrzeugen sehr und an anderen, wie etwa Beratungsleistungen kaum interessiert ist. Bei einer gegebenen Wahrscheinlichkeit der vereinbarungsgemäßen Mittelverwendung muß der Geber um so mehr Ressourcen für das Monitoring und die Kontrolle des Nehmers einsetzen, desto fungibler die bereitgestellten Mittel sind. Wenn die Fungibilität hoch ist, dann erscheint die Funktion des entsandten Experten weniger darin zu bestehen zu beraten, als die vereinbarungsgemäße Mittelverwendung sicherzustellen.

Die beschriebenen Gefahren, daß die EZ-Mittel von einflußreichen sozialen Gruppen angeeignet werden, sind eng mit der Schwäche der zivilen Gesellschaft verknüpft. Prinzipiell könnten sie durch die Zusammenarbeit mit zielgruppennahen bzw. stärker in die Willensbildungsprozesse der zivilen Gesellschaft involvierten Institutionen abgeschwächt werden. Es wird sich jedoch zeigen, daß die Logik der staatlichen EZ einer solchen Zusammenarbeit entgegensteht.

Die Nehmerregierung beauftragt einheimische, in aller Regel nicht-gewinnorientierte Institutionen ihres Landes mit der Durchführung von EZ-geförderten Maßnahmen. Betrachten wir also das Verhältnis dieser Institutionen zu ihrer Regierung und zur Durchführungsorganisation des Geberlandes. Auch auf dieser Ebene ist der Geber mit dem Problem der Fungibilität konfrontiert. Nehmen wir das Beispiel von Finanzinstitutionen, die sich gegenüber der ausländischen Entwicklungsagentur verpflichten, die zugesagten Kreditmittel oder Finanzierungsbeiträge an bestimmte Zielgruppen, wie etwa Kleingewerbetreibende oder Frauen auszulegen. Die Finanzinstitution weist dies in der Regel nach, indem sie zeigt, daß ihr ausstehendes Kreditvolumen an die entsprechende Zielgruppe mindestens der Höhe der erhaltenen Finanzmittel entspricht. Ohne eine dynamische Analyse des gesamten Kreditportefeuilles bleibt der Agentur jedoch verborgen, ob die Finanzinstitution ihre Gesamtforderungen gegenüber der Zielgruppe erhöht oder vermindert hat. Noch schwieriger ist es festzustellen, ob der Geschenkanteil wirklich der Zielgruppe zugute kommt oder von der Verwaltung, ihren Verantwortlichen oder von anderen Kunden der Finanzinstitution angeeignet wird.

Das Angebot an EZ-Mitteln ist wegen dem Geschenkanteil für jedes Entwicklungsland zwangsläufig beschränkt. Dagegen ist die Nachfrage der *Durchführungsorganisationen* nach Förderung tendenziell unbeschränkt. Es besteht also eine Knappheitssituation, die zur Konkurrenz der potentiellen Durchführungsorganisationen führt. Welche Organisationen haben in diesem auch als 'Windhundrennen' bezeichneten Konkurrenzkampf die besseren Karten?

Häufig ziehen beide Regierungen staatliche Durchführungsorganisationen vor. *Zentrale Leistungsverwaltungen* wie Ministerien und nachgeordnete Entwicklungsgesellschaften sowie regionale und kommunale Gebietskörperschaften stellen noch immer den größten Teil der EZ-geförderten Institutionen dar. Sie können von der Nehmerregierung leichter als *Nicht-Regierungsorganisationen* (NROs) zur Durchsetzung ihrer Ziele instrumentalisiert werden, da sie besser kontrollierbar und steuerbar sind.¹⁵ Die Geberländer zeigen zwar seit den 80er Jahren ein verstärktes Interesse, mit NROs zusammenzuarbeiten, jedoch gibt es viele nicht primär entwicklungsbezogene Interessen und Zwänge, die dem entgegenstehen. Zum Beispiel ist anzunehmen, daß der Geber seine außenpolitischen Ziele besser durch eine Kooperation mit staatlichen Organisationen verfolgen kann. Außerdem entspricht die Rationalität staatlicher Organisationen eher der von Entwicklungsbürokratien im Geberland (vgl. § 7, I. 2.). Beispielsweise ist es für sie leichter, den Nachweis- und Dokumentationsbedarf der Entwicklungsbürokratien zu befriedigen.

In mehr oder weniger demokratisch verfaßten Entwicklungsländern haben lokale und regionale *Gebietskörperschaften* als Durchführungsorganisationen den Vorteil, daß sie mehr als zentralstaatliche Organe der direkten Kontrolle der Bevölkerung unterliegen. Dies manifestiert sich z.B. in dem deutlichen Zwang, sichtbare öffentliche Arbeiten (in Lateinamerika 'obras') durchzuführen. Jedoch verfügen sie in der Regel kaum über eigene Einnahmen und sind daher in starkem Maße auf Zuweisungen der zentralen Leistungsverwaltungen angewiesen. Aus diesen Gründen haben sie besonders starke Anreize auch solche Projekte zu akzeptieren, die sie mit eigenen Mitteln nicht durchführen würden (Nitsch

¹⁵ Aber auch NROs werden häufig instrumentalisiert: Einerseits befinden sich viele NROs unter der faktischen Kontrolle der Regierung; diese wurden mit der vielsagenden Bezeichnungen GONGO's (government-organized non-governmental organizations) belegt. Andererseits wies *Hirschman* (1984a, S. 92-94) darauf hin, daß in Ländern, in denen der Staat eine restriktive Haushaltspolitik verfolgt, viele NROs vormals staatliche Leistungen zum Beispiel im Bereich der Sozialhilfe oder der Infrastruktur erbringen.

1989a). Dies steht einer entwicklungsfördernden Verwendung der EZ-Mittel entgegen.

In bezug auf die Durchführungsorganisationen und die von ihnen bedienten Zielgruppen im Nehmerland gilt analog, was bereits hinsichtlich der zivilen Interessen im Geberland festgestellt wurde: Diejenigen sozialen Gruppen und Institutionen, die die spezifischsten Interessen haben, auf deren Unterstützung die politischen Entscheidungsträger am meisten angewiesen sind und die am besten über die EZ informiert sind, haben bessere Aussichten, beim 'Windhundrennen' die Nase vorn zu haben. Es ist klar, daß dies nur unter besonderen Bedingungen die in jüngerer Zeit von den Gebern als primäre Zielgruppen propagierten Armen, Frauen, Kleinbauern, Kleingewerbetreibenden, etc. sind.

Für die vorliegende Untersuchung zentrale Institutionen sind *Finanzinstitutionen*, denen Durchführungsaufgaben im Rahmen der EZ delegiert werden. Die Untersuchung der sich auf die EZ richtenden Interessen zeigt, daß diese Delegation problematisch ist: Sie impliziert die Gefahr einer Außensteuerung der Durchführungsorganisation, indem sie diese der Rationalität und den Interessen der staatlichen Instanzen und Entwicklungsbürokratien im Geber- und Nehmerland subsumiert und durch die Logik des 'Windhundrennens' zu Aktivitäten anreizt, die ihrer eigenen Prioritätensetzung widersprechen.

§ 5 Die Familienwirtschaft

Die mit dem Begriff des informellen Sektors bezeichneten sozialen Gruppen stellen in Entwicklungsländern einen großen Teil der Bevölkerungsschichten mit niedrigen und mittleren Einkommen dar.¹

Nach einer Studie der Internationalen Arbeitsorganisation aus dem Jahre 1984 sind 20 Prozent der Erwerbstätigen Lateinamerikas im städtischen informellen Sektor und weitere 20 Prozent im ländlichen traditionellen Sektor beschäftigt.² Andere Untersuchungen kamen zum Teil zu weit höheren Anteilen.³ Dabei werden üblicherweise zu den Beschäftigten des informellen Sektors die Eigentümer, Familienangehörigen und Lohnarbeiter aller kleinen Betriebe sowie die Hausangestellten gerechnet.

Die vorherrschende wirtschaftliche und soziale Organisationsform dieser Bevölkerungsschichten ist die Familienwirtschaft. In dem vorliegenden Paragraphen werden institutionelle Arrangements untersucht, die für die Produktions- und Lebensweise von Familienwirtschaften konstituierend sind. Dabei kommt es mir nicht auf eine Kritik des eher beschreibenden Begriffs des informellen Sektors an, sondern um das Erkennen der dem Verhalten von Familienwirtschaften zugrunde liegenden Strukturen.⁴ Damit soll eine Grundlage geschaffen werden für die Analyse des Verhältnisses der Familienwirtschaft zu formellen

¹ Der Begriff des informellen Sektors wurde erstmals in einer Studie der Internationalen Arbeitsorganisation benutzt (*ILO* 1972) und von *Hart* (1973) weiterentwickelt.

² Vgl. *ILO* (1981); die Studie bezieht sich auf 14 lateinamerikanische Länder, in denen 95% der Beschäftigten des Subkontinents leben.

³ Vgl. *Casanovas* (1987) und *Murillo* (1987), nach denen zum informellen Sektor in La Paz 57% (*Casanovas*) bzw. 46% (*Murillo*) der Erwerbstätigen zu rechnen sind sowie *Lopez* (1987), nach dem 48% der Erwerbstätigen der vier größten Städte in Kolumbien in Unternehmen mit weniger als fünf Arbeitskräften beschäftigt sind. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen *Carbonetto* (1987a, 1987c) und *de Soto* (1986) für Peru. Die höheren Anteile des informellen Sektors in diesen Studien sind zum einen unterschiedlichen Berechnungsmethoden und zum anderen vermutlich einem weiteren Wachstum des informellen Sektors in den 80er Jahren geschuldet.

⁴ Wenn im folgenden dieser Begriff benutzt wird, dann ist damit die durch die familienwirtschaftliche Produktions- und Lebensweise dominierte Sphäre gemeint. Die Familienwirtschaft wird als analytische Kategorie im § 5, II. eingeführt.

Finanzinstitutionen in den folgenden Paragraphen. Im ersten Abschnitt werden wirtschaftsethnologische (I.1.) und transaktionskostentheoretische (I.2.) Erklärungsansätze von Nicht-Marktbeziehungen kritisch rekapituliert. Im zweiten Abschnitt werden traditionelle familiäre Organisationsformen untersucht. Zu diesem Zweck wird zunächst eine Einteilung von Transaktionsbeziehungen vorgenommen (II.1.). Anschließend wird versucht, institutionelle Merkmale der Familienwirtschaft (II.2.) und des Familienbetriebs (II.3.) herauszuarbeiten. Der Gegenstand des letzten Abschnitts sind die Finanzdispositionen von Familienwirtschaften. Es werden zunächst institutionelle Verfahren aufgezeigt, die es Familienwirtschaften ohne Bankzugang ermöglichen, ihre Einnahmen und Ausgaben zeitlich ihren Bedürfnissen anzupassen (III.1.). Die Begrenzungen dieser traditionellen Verfahren sind eine Determinante für die Konzeption eines marktvermittelten Angebots an Finanzdienstleistungen (III.2.).

I. Zur Erklärung von Nicht-Marktbeziehungen

Die Beziehungen innerhalb der Familienwirtschaft sind nicht über den Markt vermittelt und die Beziehungen zwischen der Familienwirtschaft und Dritten sind dies nur teilweise. Im folgenden werden Erklärungsansätze des Verhaltens von Individuen innerhalb solcher nichtmarktvermittelter Beziehungsstrukturen dargestellt.

1. Die Reziprozitätsnorm

Den wirtschaftsethnologischen Beiträgen ist gemeinsam, daß sie Austauschbeziehungen vor dem Hintergrund übergeordneter sozialer Strukturen analysieren und zu erklären versuchen. Während die *formalistische Strömung* innerhalb der Wirtschaftsethnologie dazu neigt, der sich auf marktwirtschaftliche Systeme beziehenden Wirtschaftstheorie universelle Gültigkeit beizumessen, sind die *Substantivisten* der Ansicht, daß die Interdependenz zwischen gesellschaftlichen Strukturen, kulturellen Werten und individuellem Verhalten eine solche Übertragung verbietet.⁵

⁵ Zur Auseinandersetzung zwischen diesen Strömungen vgl. Firth (1967). Eine Zusammenfassung wirtschaftsethnologisch-strukturalistischer Erklärungen traditioneller Beziehungsstrukturen gibt Trenk (1991).

Aus substantivistischer Sicht führte eine „*Große Transformation*“ (Polanyi 1978) der sozialen Strukturen zur Herausbildung der westlichen Industriegesellschaften, die insbesondere dadurch gekennzeichnet sind, daß sie über eine ökonomische Sphäre mit eigener Entscheidungslogik (Luhmann 1989) verfügen. Im Zentrum der ökonomischen Sphäre steht ein System interdependenter Märkte, das sich weitgehend selbst reguliert. Der größte Teil der Produktion erfolgt für den Markt, auf dem anonyme Wirtschaftssubjekte Austausch tätigen. Die wirtschaftliche Aktivität in traditionellen Gesellschaften hat dagegen eine andere Rationalität. Die Wirtschaft ist dort „*eingebettet*“ (Polanyi 1957 und 1978) in übergeordnete soziale Strukturen.⁶ Die Prinzipien, nach denen die Austausch in diesen Gesellschaften erfolgen, wurden mit unterschiedlichen Begriffen belegt; die dahinterstehenden Vorstellungen weisen aber große Gemeinsamkeiten auf.

Malinowski (1926) versuchte als erster zu begründen, daß die Grundlage archaischer sozialer Strukturen das Prinzip der Gegenseitigkeit (Reziprozität) ist. Diese Vorstellung wurde von nachkommenden Wirtschaftsethnologen weiterentwickelt. Nach Polanyi gibt es neben dem Austausch von Äquivalenten auf Märkten zwei weitere fundamentale Austauschprinzipien, die in traditionellen Gesellschaften dominieren. Dies ist zum einen das Prinzip der *Reziprozität*, das darin besteht, daß beide Parteien sowohl geben wie nehmen und zum anderen das Prinzip der *Redistribution*, also der Sammlung von Ressourcen unter den Mitgliedern einer Gruppe, die dann von einem Zentrum (z.B. dem 'tribal chief' oder dem Familienoberhaupt) umverteilt werden. Beide Prinzipien beruhen auf den kulturellen Normen der gegenseitigen Hilfe und des Teilens. Sahlin (1968 und 1974) unterschied verschiedene Formen reziproker Austauschbeziehungen. Als „generalisierte Reziprozität“ bezeichnete er Beziehungen, in denen die Gegenleistung quantitativ und qualitativ nicht bestimmt ist und nur dann erfolgt,

⁶ Meillassoux (1976) und andere marxistische Ethnologen kritisierten diese Vorstellung, indem sie darauf verwiesen, daß auch die Wirtschaft in kapitalistisch verfaßten Gesellschaften durch übergeordnete soziale Strukturen geprägt ist. Das Verhältnis zwischen Individuum und Gesellschaft in unterschiedlichen Gesellschaftsformationen beschreibt Marx in der Einleitung zu den 'Grundrissen': „Je tiefer wir in der Geschichte zurückgehen, je mehr erscheint das Individuum (...) als unselbständig, einem größeren Ganzen angehörig: erst noch in natürlicher Weise in der Familie und der zum Stamm erweiterten Familie; später in dem aus dem Gegensatz und Verschmelzung der Stämme hervorgehenden Gemeinwesen in seinen verschiedenen Formen. Erst in dem 18. Jahrhundert, in der 'bürgerlichen Gesellschaft', treten die verschiedenen Formen des gesellschaftlichen Zusammenhangs dem Einzelnen als bloßes Mittel für seine Privatzwecke entgegen, als äußerliche Notwendigkeit. Aber die Epoche, die diesen Standpunkt erzeugt, den des vereinzelt Einzelnen, ist grade die der bisher entwickeltesten gesellschaftlichen (...) Verhältnisse. Der Mensch ist (...) nicht nur ein geselliges Tier, sondern ein Tier, das nur in der Gesellschaft sich vereinzeln kann“ (Marx 1974, S. 6).

wenn sie möglich und notwendig ist. Diese Form der Reziprozität ist in familiären Beziehungen vorherrschend. Bei der „balancierten Reziprozität“ spielen unpersönliche, im engeren Sinne ökonomische und materielle Aspekte eine wichtige Rolle, und eine angemessene Gegenleistung wird in einem überschaubaren Zeitraum erwartet. Die „negative Reziprozität“ ist schließlich durch das individuelle Nutzenmaximierungskalkül geprägt. Die jeweilige Form der Gegenseitigkeit ist bestimmt durch die *soziale Distanz* der Beteiligten: Je größer die verwandtschaftliche, ethnische und räumliche Distanz, desto weniger umfassend ist die Reziprozität. Wenn die Leistung über einen längeren Zeitraum nicht erwidert wird bzw. wenn das Verhältnis von Geben und Nehmen dauerhaft un- ausgeglichen ist, wird die Beziehung abgebrochen oder es entsteht ein persönliches Abhängigkeitsverhältnis, das die *Ausbeutung* einer Seite durch die andere ermöglicht. Während in der neoklassischen Abstraktion marktwirtschaftlicher Beziehungen die Normen und sozialen Attribute der Beteiligten irrelevant sind oder bestenfalls extraökonomischen Charakter haben, sind sie aus wirtschaftsethnologischer Sicht untrennbar mit den Austauschbeziehungen verknüpft. Dies ist auch eine zentrale Aussage der „Theorie der Gabe“ von Mauss (1968). Nach ihm erzeugt die Gabe den Anspruch auf eine spätere Gegenleistung. Da jedoch letztere zeitlich und inhaltlich unbestimmt ist, wird der Empfänger in umfassender Weise verpflichtet.

In Anknüpfung an Mauss versucht Bourdieu (1979) Elemente einer allgemeinen Wissenschaft der Ökonomie praktischer Handlungen zu entwickeln. Archaische bzw. vorkapitalistische Gesellschaften zeichnen sich nach ihm unter anderem dadurch aus, daß die unverhohlene physische und ökonomische Gewalt gesellschaftlich diskriminiert ist. Er bezeichnet Prestige, Ehre, Autorität, den guten Ruf, etc. als „*symbolisches Kapital*“. Es stellt die umgewandelte und damit gesellschaftlich anerkannte Form anderer Kapitalarten dar. Auf diese Weise erscheinen Handlungen, die die Maximierung des materiellen oder symbolischen Gewinns anstreben als interessellos und zweckfrei. Symbolische Handlungen wie Geschenke, Großzügigkeit oder Verschwendung sind Verfahren der Umwandlung von ökonomischem in symbolisches Kapital, da sie zur Akkumulation von symbolischem auf Kosten des materiellen Kapitals führen. Die Rückverwandlung ist wie die Rückzahlung eines Kredits mit Risiken behaftet.⁷

⁷ Der Prozeß der Bildung und Umwandlung von symbolischem Kapital wird durch das folgende Beispiel von Bourdieu (1979, S. 352) deutlich: „... der Entschluß, nach der Ernte ein zweites Gespann Ochsen zu kaufen unter dem Vorwand, sie zum Dreschen zu benötigen – vielmehr eine Art kundzutun, daß die Ernte reich ausfiel – (stellt sich) als eine ökonomische Verirrung nur dem dar, der alle materiellen und symbolischen Gewinne außer acht läßt, die eine solche (...) Ver-

Die Bildung von symbolischem Kapital setzt voraus, daß die Beteiligten bestimmte Werte und Normen, die durch Erziehung und Erfahrung gebildet, bestätigt und verändert werden, anerkennen. Der Kapitalbegriff Bourdieus wird durch die Metapher von Mauss deutlich, der meinte, daß die Gesellschaft gleichsam mit dem Falschgeld ihres Traums bezahlt (Bourdieu 1979, S. 363).⁸

Dem Ökonomismus wirft Bourdieu eine „eingeschränkte Definition des ökonomischen Interesses“ (Bourdieu 1979, S. 345) und einen „partiellen Materialismus“ (Bourdieu 1979, S. 353) vor. Die Konstitution einer eigenen ökonomischen Sphäre, die im Kapitalismus ihre entwickeltste Form annehme, führe dazu, daß ökonomisch motivierte Handlungen auch als solche erscheinen. Durch die Übertragung der Rationalität des aller sozialen Vermittlungsformen entkleideten *homo oeconomicus* auf archaische Gesellschaften, tappe der Ökonomismus jedoch in eine Falle, da er nur einen Teil der unentwirrbar verbundenen materiellen und symbolischen Güter erkennen könne. Die ökonomische Rationalität von Verhaltensweisen lasse sich nur begreifen, wenn alle ihre symbolischen und materiellen Wirkungen berücksichtigt werden. Dies zwingt jedoch dazu, „in der Analyse als *Einheit* (...) (festzuhalten), was auch im Objekt selbst eine Einheit bildet“ (Bourdieu 1979, S. 350, Hervorhebung durch Bourdieu).

2. Relationale und verbundene Beziehungen

Zur Untersuchung der Beziehungen innerhalb der von Wirtschaftsethologen als Moral Economy bezeichneten Sozialgebilde benutzt der Neoinstitutionalismus die Konzepte des „relational contract“ und des „interlinkage“.

Die orthodoxe Neoklassik geht davon aus, daß Güter und Dienstleistungen zwischen anonymen Vertragsparteien auf Spot-Märkten gehandelt werden. Die solchen Austausch entsprechende Vertragsform ist die des vollständigen oder *klassischen Vertrages*, in denen der Inhalt der Leistungen und Gegenleistungen und die Dauer des Vertragsverhältnisses eindeutig bestimmt sind und für alle Eventualitäten entsprechende Regelungen im vorhinein festgelegt werden. Falls

mehrung des symbolischen Kapitals der Familie in einer bestimmten Periode verschaffen kann, zu Ende des Sommers nämlich, wenn die Heiratsverhandlungen eingeleitet werden.“

⁸ Diese Aussage kann freilich leicht auf marktvermittelte Gesellschaften übertragen werden. In ihnen ist die Anerkennung des Geldes eine grundlegende gesellschaftliche Norm und Geld stellt Reichtum in absoluter Form dar. Läßt der Glaube an die Gültigkeit dieser Norm nach, dann wird der Traum zum Alptraum (zumindest für die Geldbesitzer) und das Geld durch Inflation zum Falschgeld.

es trotzdem zu Konflikten kommt, werden die Gerichte bemüht. Solche Verträge sind in der Regel kurzfristig, und die persönliche Interaktion der Parteien ist sehr begrenzt (Macneil 1987, S. 275).

Durch die neoinstitutionalistische Modifikation der neoklassischen Verhaltensannahmen erscheinen Transaktionen als mit Risiken verbunden, gegen die sich die Beteiligten durch die Schaffung von 'governance structures'⁹, also Beziehungsverfassungen, zu schützen versuchen.

Die Art der Verfassung hängt insbesondere von den folgenden Faktoren ab: (1) Den transaktionsspezifischen Investitionen. Solche Investitionen führen dazu, daß ein Wechsel des Transaktionspartners unmöglich oder mit großen Nachteilen verbunden ist. Sind sie getätigt, und die Kosten sind 'versunken', dann hat die andere Seite Anreize, sich die Quasirente in Höhe der 'sunk costs' anzueignen, indem sie in Neuverhandlungen den Preis der Leistung drückt (vgl. Klein, Crawford und Alchian 1978).¹⁰ (2) Dem Ausmaß an Komplexität und Unsicherheit. Letztere ist hoch, wenn die relevanten Märkte sehr unvollkommen sind. (3) Der Transaktionshäufigkeit, durch die die Amortisationszeit und damit die Vorteilhaftigkeit aufwendiger Beziehungsverfassungen mitbestimmt wird. (4) Der Transaktionsatmosphäre als die für die Koordination der Beziehung relevanten sozialen und technologischen Rahmenbedingungen. Zum Beispiel ist davon auszugehen, daß die Gefahr opportunistischen Verhaltens durch ähnliche Wertevorstellungen der Transaktionsparteien sinkt.

⁹ Als „governance structure“ bezeichnet Williamson (1985, S. 13) die Gesamtheit der institutionellen und organisatorischen Arrangements „that have the purpose and the effect of economizing on bounded rationality while simultaneously safeguarding transactions against the hazards of opportunism“.

¹⁰ Die Erkenntnis, daß der Wert einer Arbeitsleistung oder einer Investition innerhalb einer Transaktionsbeziehung größer sein kann als außerhalb, wird häufig als eine 'Entdeckung' der Neoinstitutionalisten angesehen. Dabei wird übersehen, daß die Unterscheidung zwischen Gebrauchswerten und Tauschwerten in der Politischen Ökonomie des 19. Jahrhunderts diese Erkenntnis impliziert: „Die Gleichgültigkeit gegen die bestimmte Arbeit entspricht einer Gesellschaftsform, worin die Individuen mit Leichtigkeit aus einer Arbeit in die andre übergehen und die bestimmte Art der Arbeit ihnen zufällig, daher gleichgültig ist. Die Arbeit ist hier nicht nur in der Kategorie, sondern in der Wirklichkeit als Mittel zum Schaffen des Reichtums überhaupt geworden, und hat aufgehört als Bestimmung mit den Individuen in einer Besonderheit verwachsen zu sein. Ein solcher Zustand ist am entwickeltsten in der modernsten Daseinsform der bürgerlichen Gesellschaften – den Vereinigten Staaten. Hier also wird die Abstraktion der Kategorie 'Arbeit', 'Arbeit überhaupt', Arbeit sans phrase, der Ausgangspunkt der modernen Ökonomie, erst praktisch wahr“ (Marx 1974, S. 25). In der Neoklassik gibt es keine Ressourcenspezifität, da sie vollständige Märkte annimmt. Indem der Neoinstitutionalismus diese Annahme auflöste, konnte er die Abhängigkeit des Werts einer Ressource von der spezifischen Art seiner Verwendung 'wiederentdecken'.

Der 'relational contract', der auch als relationaler Vertrag oder *wirtschaftliche Dauerverbindung* bezeichnet wird, ist neben der Unternehmung (vgl. § 6, I. 1. und § 7, I.) und dem Markt eine grundlegende 'governance structure'. In relationalen oder unvollständigen Verträgen wird auf die Festlegung von Verfügungsrechten für alle Eventualitäten verzichtet, da dies zu teuer oder unmöglich wäre. Beide Seiten einigen sich jedoch auf eine Verfassung, d.h. darüber, wie sie verfahren, wenn Vertragsanpassungen notwendig sind. Solche Verträge werden in der Regel nicht durch Gerichte, sondern durch Gewohnheit, den guten Willen, den Ruf oder der Drohung durchgesetzt.¹¹ Die durch relationale Verträge verbundenen Parteien bilden eine Koalition. Der Wert ihrer Investitionen ist zumindest teilweise vom Fortbestehen der Koalition abhängig. Der zukünftige Einkommensstrom, der sich aus dem Fortbestehen der Koalition ergibt, wurde als 'Brand Name Capital' (BNC) bezeichnet. Die Fähigkeit, den Vertrag durchzusetzen, ist um so größer, je höher das BNC der anderen Marktseite ist.¹²

Verbundene Verträge oder *Interlinkage* bezeichnen eine Beziehung, in der zwei oder mehrere unabhängige Austausch (Käufe und Verkäufe) gleichzeitig vereinbart werden (vgl. Basu 1984). Als Ergebnis werden die Märkte, auf denen diese Waren gehandelt werden, verbunden, und der Preis jeder einzelnen Ware weicht von dem Nutzen, dem ihm die Austauschparteien zumessen, ab. Verbundene Verträge werden häufig im Rahmen von wirtschaftlichen Dauerverbindungen abgeschlossen. Ihnen kommt in traditionellen Ökonomien ein besonderer Stellenwert zu.¹³

In der neoinstitutionalistischen Literatur werden drei *Funktionen* von verbundenen Vertragsbeziehungen angegeben: Erstens wird argumentiert, daß durch Interlinkage gesetzliche oder gewohnheitsmäßige Beschränkungen der Gestaltung von Faktorpreisen umgangen werden können (vgl. Bardhan 1980, S. 94 und Platteau / Abraham 1986/87, S. 472). So werden beispielsweise häufig Zinshöchstsätze durch Preisanhebungen des verbundenen Gutes neutralisiert. Zweitens kann Interlinkage als ein Mittel betrachtet werden, mit dem in

¹¹ Vgl. hierzu die Erläuterungen zu 'self-enforcing agreements' und 'private ordering' in § 6, III.

¹² Zu den Begriffen Quasi-Rente, spezifische Investitionen bzw. 'sunk-costs', BNC und Koalition vgl. *Alchian* (1984) und bezogen auf Kredittransaktionen *Klein* (1985) sowie § 7 der vorliegenden Arbeit. Die Problematik spezifischer Investitionen wird von *Klein / Crawford / Alchian* (1978) und *Williamson* (1975, S. 57, 1983 und 1985, Kapitel 2.2) untersucht.

¹³ Vgl. z.B. *Bailey*, den *Bardhan* (1980, S. 82) mit den folgenden Worten zitiert: „The watershed between traditional and modern society is exactly this distinction between single-interest and multiple relationship.“

Ökonomien mit geringem Monetisierungsgrad die Abwesenheit eines allgemein anerkannten Zahlungsmittels kompensiert und so die „double coincidence of wants“ (Bardhan 1980, S. 86) hergestellt wird. Diese Erklärung geht offensichtlich davon aus, daß verbundene Vertragsbeziehungen ein Reflex der Unvollkommenheit und der Abwesenheit von bestimmten Märkten sind. Dies gilt auch für die dritte Sichtweise, die die Verbindung von Märkten vor allem als einen Schutz vor endogener und exogener Unsicherheit und fehlenden expliziten Versicherungs-, Kredit- und Zukunftsmärkten ansieht. Die NIE wendet sich damit gegen Autoren wie Bhaduri (1973) und Bharadwaj (1974), die verbundene Vertragsbeziehungen als ein Mittel der Ausbeutung interpretieren.

Mit den Theorien des Interlinkage und des relationalen Vertrages wurden in Entwicklungsländern häufig beobachtete Arrangements untersucht. Besondere Aufmerksamkeit erfuhr die *Teilpacht*, die als ein dauerhaftes Kooperationsverhältnis zwischen Grundherren und Pächtern interpretiert wird, in dessen Rahmen die Pacht von Land mit der Überlassung von Arbeitskraft und häufig auch der Vergabe von Kredit gekoppelt wird.¹⁴ Das Fortbestehen und die Effizienz dieser Institution wird vor allem mit den folgenden Argumenten begründet: Der Verminderung des Beschäftigungsrisikos für den Pächter, der Teilung des Ertragsrisikos entsprechend der Kapazität der Parteien, Risiken zu tragen sowie der Verminderung von Monitoring-Kosten. Entsprechend wurden *langfristige Kreditbeziehungen* als Arrangements interpretiert, die bei unterentwickelten Versicherungsmärkten einen Schutz gegen das Risiko von Einkommensausfällen, von Unterbeschäftigung und der mangelnden Verfügbarkeit von Arbeitskräften darstellen (vgl. z.B. Platteau / Abraham 1986 / 87).

Versteht man den methodologischen Individualismus im Sinne von Parsons (vgl. § 1, I.), dann wird dieser von der NIE insofern eingeschränkt, als sie im Gegensatz zur orthodoxen Neoklassik erkennt, daß das Verständnis von Transaktionen das Studium der Bedingungen, unter denen diese stattfinden, voraussetzt. Die in der Theorie des relationalen Vertrages als *'Transaktionsatmosphäre'* bezeichnete Einflußgröße wird jedoch bei der Analyse konkreter Tauschbeziehungen zumeist auf diejenigen sozialen Normen und Machtkonstellationen beschränkt, die innerhalb der Beziehung entstehen.¹⁵ Damit werden die Trans-

¹⁴ Einen Überblick über die wesentlichen Argumente und die sehr umfangreiche Literatur zum Sharecropping-Verhältnis geben *Newberry / Stiglitz* (1979) und *Otsuka / Hayami* (1988).

¹⁵ Vgl. z.B. *Macneil* (1987, S. 276): „Just as discrete behavior gives rise to discrete norms, so too, relational behavior gives rise to relational norms. (...) The norms intensified are primarily solidarity, role integrity, and harmonization with the social matrix...“

aktionsparteien von ihrer Umgebung isoliert. Das Ergebnis ist, daß 'nicht-ökonomische' Macht und beziehungsübergreifende Normen, die das Verhalten von Individuen beschränken, weiterhin vernachlässigt werden. Berücksichtigt man, daß die Tauschparteien Elemente von größeren sozialen Systemen sind, dann ist der Bezugspunkt bei Vertragsanpassungen und Konflikten nicht nur die „entire relation as it has developed ... (through) time“ (Macneil 1974, S. 890), sondern auch die Gerechtigkeitsvorstellungen und Machtverhältnisse des Sozialsystems, dem sie angehören.

Die Handlungen der auf diese Weise von ihrer Umwelt isolierten Individuen beurteilt die NIE, indem sie als *Referenzsystem* den *Markt* benutzt, obwohl insbesondere in Entwicklungsländern entsprechende Märkte häufig gar nicht existieren oder sehr unvollkommen sind.¹⁶ Indem die NIE nichtmarktvermittelte Beziehungen nur im Verhältnis zur Marktorganisation betrachtet, verzichtet sie darauf, diese positiv zu bestimmen. Die Kehrseite der Orientierung auf den Allokationsmechanismus Markt ist die Vernachlässigung alternativer, z.B. gemeinwirtschaftlicher, planwirtschaftlicher und auf Identität beruhender Allokationsmechanismen. Begründete Urteile über die Leistungsfähigkeit wirtschaftlicher Systeme setzen voraus, daß nicht-marktwirtschaftliche Verfahren positiv analysiert werden. Obwohl der Neoinstitutionalismus darauf bisher weitgehend verzichtete, wird er – und insbesondere die Property-Rights-Theorie – nicht müde, die Unterlegenheit nicht-marktlicher Allokationssysteme zu propagieren.

Der Neoinstitutionalismus versucht, wirtschaftliche von nicht-wirtschaftlichen Elementen komplexer Beziehungen zu trennen, indem er den Austausch von Produktionsfaktoren und physischen Gütern isoliert. Damit ignoriert er, daß in autochthonen Sozialgebilden wirtschaftliche Interessen in stärkerem Maße als in marktregulierten Gesellschaften mit sozialen und kulturellen Motiven ver-

¹⁶ Diese Verkürzungen der neoinstitutionalistischen Analyse archaischer Beziehungsstrukturen verdeutlichen die folgenden Aussagen von *Bardhan* (1980, S. 83): „In the institutional environment of a poor agrarian economy the term 'market' is to be interpreted somewhat loosely. When we talk of the interlinked factor markets of land, labor and credit (...) we do not necessarily refer to formal or organized or monetized markets. Any transaction in the services of these factors based primarily on economic principles (as opposed to extra-economic coercion or obligation) is deemed as a 'market' relationship for our present purpose ...“. *Bardhan* geht davon aus, daß es möglich ist, Transaktionen „based primarily on economic principles“ von anderen Austauschbeziehungen zu unterscheiden. Diese Transaktionen betrachtet er so, 'als ob' es sich um Marktbeziehungen handele. Sowohl das ökonomische Prinzip wie die Marktbeziehung ist für ihn offensichtlich dadurch charakterisiert, daß sie nicht auf außerökonomischem Zwang beruhen. *Bardhan* bestätigt somit ungewollt die Kritik an der Vorstellung einer Dichotomie zwischen dem Ökonomischen und dem Nicht-Ökonomischen, da es ihm nicht gelingt, diese Begriffe anders als durch ihre Negation zu bestimmen.

knüpft sind. Die Gesellschaftlichkeit in einem System sich selbstregulierender Märkte ist das unbeabsichtigte Ergebnis der individuellen Handlungen. Dagegen müssen kulturelle Normen in archaischen Gesellschaften unmittelbar in das Entscheidungskalkül des einzelnen eingehen, da ihre Beachtung zur Bildung und ihre Mißachtung zur Zerstörung von symbolischem Kapital führt. Während auf Auktionsmärkten anonyme und daher subjektiv gleiche Akteure Geschäfte tätigen und sich die Ungleichheit lediglich als Konsequenz dieser individuellen Handlungen herausstellt, verfolgen die individuellen Strategien in vorkapitalistischen Gesellschaften unmittelbar das Ziel der Schaffung und Bestätigung von Abhängigkeiten und Herrschaftsbeziehungen (Bourdieu 1979, S. 369). Die Vorstellung, daß Individuen ihren Nutzen maximieren, ist genauso banal wie richtig. Bei der Analyse dieses Maximierungskalküls und der auf ihn beruhenden praktischen Handlungen müssen jedoch die jeweiligen kulturellen Normen und sonstigen sozialen Institutionen berücksichtigt werden. Die Bewertung der in dieses Kalkül eingehenden Elemente ist um so schwieriger, je stärker die Normen auf Reziprozität beruhen, da dies zu einer untrennbaren *Verflechtung von wirtschaftlichen und sonstigen sozialen Motiven* führt.¹⁷ Daher ist der dem Neoinstitutionalismus zugrunde liegende methodologische Individualismus und die Verhaltensannahme der Zweckrationalität (vgl. § 1) für die Analyse archaischer Beziehungen besonders hinderlich. In Umkehrung eines bekannten Wortes von Keynes ist festzustellen, daß seine, sich auf überwiegend marktvermittelte Systeme beziehenden Theorien, nicht bedingungslos auf nicht-marktliche Allokationssysteme übertragen werden können.

Diese Schwächen können nur im Rahmen eines Ansatzes überwunden werden, der die Bedeutung von *konstitutiven Regeln*, d.h. der Ideologie, der Verfassung des Staats- bzw. Gemeinwesens, der Verteilung von Eigentumsrechten sowie von Normen und Werten, für das Verständnis von individuellem Verhalten anerkennt. Der Neoinstitutionalismus modifiziert die neoklassischen Verhaltensannahmen, indem er von einer unvollständigen Information der Wirtschaftssubjekte ausgeht. Die dadurch bewirkte Komplizierung der Analyse individueller Entscheidungen wird durch die Auflösung der Dichotomien zwischen dem Ökonomischen und dem Nichtökonomischen sowie zwischen den praktischen Handlungen und den Vorstellungen der Individuen über dieselben, also mithin der Ideologie und Werten, weiter verstärkt. Dies hat die Notwendigkeit des Ver-

¹⁷ Hierauf weist auch Lewis (1984, S. 3) hin: „Here (in poor countries, BZ) some production and exchange are governed not by the desire for income maximization, but by other 'noneconomic' considerations.“

zichts auf eine mathematische Modellbildung zur Folge, da eine zweifelsfreie Aufrechnung der Kosten und Nutzen bestimmter Entscheidungen unmöglich ist.

Dieser Verlust an Eindeutigkeit kann zumindest teilweise durch die *sequentielle Aufgliederung* von vor- und nachgelagerten Entscheidungssituationen kompensiert werden. Bei der Analyse einer bestimmten Institution wären die ihr entscheidungstheoretisch vorgelagerten Regeln als exogene Größen und Zwänge zu berücksichtigen.¹⁸ Dabei kann die Kennzeichnung von exogenen und endogenen Größen jedoch nicht entlang des vermeintlich Ökonomischen erfolgen. Auf diese Weise könnte es gelingen, die Vermittlungsprozesse zwischen individuellem Verhalten und der „Grobstruktur der Gesellschaftsformation“ (Nitsch 1990, S. 43) besser zu verstehen.

Für das Verständnis des Verhaltens der Mitglieder einer *Familienwirtschaft* erscheint zum einen die Familienwirtschaft selbst und zum anderen das sie umgebende Sozialnetz, das beispielsweise ein größerer Verwandtschaftsverband oder eine ethnische Gruppe sein kann, von Bedeutung. Die Kenntnis der Funktionsmerkmale dieser institutionellen Formen wäre dann Voraussetzung für das Verständnis des Verhaltens des Einzelnen, da sie seine Entscheidungsfreiheit beschränken. Es ist unmittelbar einsichtig, daß eine solche Betrachtungsweise z.B. die Gleichsetzung der Opportunitätskosten der Arbeit eines Familienarbeiters mit dem Marktlohnsatz oder den rein quantitativen Vergleich von Kreditbeziehungen innerhalb eines archaischen Sozialnetzes mit Bankkrediten verbietet.

¹⁸ *Hutchison* nimmt einen ähnlichen Standpunkt ein, wenn er darauf hinweist, daß Institutionen wie z.B. Gebräuche und Gewohnheiten entscheidungsrelevant sind (*Hutchison*, S. 25), und später folgert, daß der Neoinstitutionalismus „the abstractions from (...) (the) legal and institutional framework“ (*Hutchison*, S. 27) auflösen sollte. Auch der Vorschlag von *Datta* und *Nugent* (1989), zwischen Institutionen, die sich schnell verändern (wie z.B. private Vertragsformen), und solchen, die kurz- und mittelfristig gegeben sind (wie z.B. kulturelle Gewohnheiten), zu unterscheiden, geht in diese Richtung. Schließlich argumentiert auch *Nitsch* (1989a, S. 78 und 1990, S. 43) ähnlich, wenn er darauf hinweist, daß Institutionen von der Grobstruktur der Gesellschaftsformation geprägt sind. Zu den analytischen Vorteilen stufenweiser Entscheidungssequenzen vgl. außerdem *Schenk* (1988, S. 16 f) und *Freiberg-Strauß* (1991, S. 147-149).

II. Traditionelle familiäre Organisationsformen

1. Typen von Transaktionsbeziehungen

Im walrasianischen System sind alle Austauschbeziehungen anonym, und es gibt daher außer der in dem Auktionator vergegenständlichten Marktordnung keine Institutionen. In der Wirklichkeit sind Beziehungen jedoch selten vollständig anonym. Austauschparteien haben in der Regel zumindest einige Informationen über die andere Seite und somit bestimmte Erwartungen hinsichtlich deren Verhaltens.¹⁹

Die Beziehungen zwischen Individuen können in ein *Kontinuum* zwischen der fast vollständigen Anonymität beider Seiten und ihrer weitestgehenden Identität eingeordnet werden. Eine nahezu idealtypische anonyme Beziehung besteht zwischen Käufern und Verkäufern von Wertpapieren an großen Börsen: Die beiden Seiten kennen sich nicht, ihre Verhaltenserwartungen sind personenunspezifisch, und der Nutzen des einen kann nur gesteigert werden, indem der Nutzen des anderen sinkt. Am anderen Ende des Kontinuums befindet sich die Beziehung zwischen zwei Liebenden, die sich für immer verbunden fühlen: In diesem Fall ist das individuelle Wohlbefinden in hohem Maße interdependent, und in extremen Situationen kann der Nutzen des einen nur steigen, wenn der des anderen zumindest gleichbleibt.

Die Art der Beziehung hat Folgen für die Qualität der *Verfügungsrechte* der Beteiligten. Während im Fall des Wertpapiergeschäftes die Verfügungsrechte eindeutig individuell zugeordnet sind, kann die Reziprozität im Fall der Liebesbeziehung so stark sein, daß faktisch – wenn auch nicht notwendigerweise rechtlich – die Verfügungsrechte kollektiven Charakter haben. Der Neoinstitutionalismus und insbesondere die Property-Rights-Theorie propagieren, daß die Effizienz von wirtschaftlichen Systemen umso geringer ist, je weniger Eigentumsrechte individuell zugeordnet sind, d.h. je verdünnter ('attenuated') sie sind. Dagegen wird sich im folgenden zeigen, daß das Überleben der Institution Familienwirtschaft gerade durch den kollektiven Charakter der sich auf

¹⁹ Auch Lewis weist darauf hin, daß bei der Analyse des individuellen Verhaltens, die persönlichen Merkmale zu berücksichtigen sind. Allerdings geht er davon aus, daß dies nur für die Analyse von Transaktionen in Entwicklungsökonomien gilt: „In economies of rich countries, we do not distinguish between men of A and men of B, but, in plural societies, A cannot be added to B by simple arithmetic. The benefit-cost analysis may have to list gains and losses separately by ethnic classification“ (Lewis 1984, S. 3).

sie richtenden Verfügungsrechte erklärt werden kann, da solche Rechte kooperative Ergebnisse erleichtern.

Die von Vertretern der NIE vorgeschlagene Unterscheidung in *klassische und relationale Verträge* bezieht sich auf den Austausch von Wirtschaftsgütern in überwiegend marktvermittelten Gesellschaften. Um es bildlich auszudrücken, wird dadurch lediglich diejenige Hälfte des Kontinuums kategorisiert, die mit weitgehend anonymen Beziehungen endet. Sehr stark auf Identität, Reziprozität oder Solidarität beruhende Beziehungen können damit nicht erfaßt werden.

Im folgenden wird das Verhalten von Individuen und Institutionen im vorwiegend städtischen familienwirtschaftlichen Sektor untersucht. Es ist anzunehmen, daß der Grad der Reziprozität der Beziehungen in diesem Sektor höher ist als in überwiegend marktvermittelten Gesellschaften und niedriger als z.B. in ländlichen Gebieten.²⁰ Das größere Marktangebot in der Stadt führt dazu, daß die Abhängigkeiten des Einzelnen, also mithin seine Kosten des 'Ausstiegs' aus familienwirtschaftlichen Zusammenhängen sinken. Für die Analyse der Familienwirtschaft ist es nützlich, *Beziehungen* nach ihrer jeweiligen „Densität“ (Durkheim 1960) bzw. nach dem Ausmaß ihrer Reziprozität zu unterscheiden:

(1) Die am stärksten auf Gegenseitigkeit beruhenden Beziehungen werden im folgenden als *Familienbeziehungen* bezeichnet. Sie entsprechen der „generalisierten Reziprozität“ bei Sahlins (1974, S. 199 ff). Die positive Korrelation der von den Partnern empfundenen Vor- und Nachteile eines Ereignisses ist so stark, daß das Verhalten altruistisch erscheint. Beide Seiten erwarten, daß sich Leistungen und Gegenleistungen lediglich in einer sehr langen Frist – im Extremfall der Dauer eines Lebens – mehr oder weniger ausgleichen. Es wird davon ausgegangen, daß Personen, die in einem Haushalt leben, eine solche Beziehung unterhalten.

(2) Als *Verwandtschaftsbeziehung* wird ein Verhältnis zwischen zwei Personen bezeichnet, das ein etwas geringeres Maß an Reziprozität aufweist. Die erwarteten Gegenleistungen sind bestimmter, und die Leistungen beider Seiten sollten sich mittelfristig die Waage halten. Die Transaktionen, die im Rahmen solcher Beziehungen stattfinden, sind 'ökonomischer', materieller und etwas unpersönlicher.

²⁰ Das Gupta (1987) zeigte, daß in Indien langfristige soziale Beziehungen, informelle Sicherungssysteme und freie Güter auf dem Land eine größere Rolle spielen als in der Stadt.

(3) Unter einer *relationalen Beziehung* wird wie in der neoinstitutionalistischen Vertragstheorie das Verhältnis zwischen zwei Individuen verstanden, die – häufig implizit – vereinbaren, auf Dauer zu kooperieren. Sie führen häufig Transaktionen durch, wobei beide Seiten einmal Käufer und ein andermal Verkäufer sein können (verbundene Vertragsbeziehung). Die Intensität der Beziehung führt ebenfalls zur Herausbildung von teilweise übereinstimmenden Werten und Normen. Die Transaktionen sind jedoch überwiegend wirtschaftlicher Art, die Gegenleistungen sind bestimmter und werden in einer nicht zu fernen Zukunft erwartet. Beziehungen dieser Art bestehen häufig mit Nachbarn, mit Personen, die aus derselben (ländlichen) Region stammen, mit Kunden und Lieferanten des Familienbetriebes, aber auch mit ferneren Verwandten und den Mitgliedern der gleichen Kirchengemeinde oder Stadtteilgruppe. Die Gesamtheit der Personen, die relational mit einer Familienwirtschaft verbunden sind, wird im folgenden als Milieu und die Beziehung auch als Milieubeziehung bezeichnet.

(4) Beziehungen zwischen Transaktionsparteien, die nicht demselben Milieu angehören, stellen eine vierte Kategorie dar. Bei solchen (weitgehend) *anonymen Beziehungen* kann es sich sowohl um Marktbeziehungen handeln, bei denen die Parteien ihr Verhalten vor allem durch Preisverhandlungen koordinieren²¹, als auch um Beziehungen mit staatlichen Organisationen, die eher durch Autorität geprägt sind. Die Bezeichnung 'anonym' bedeutet nicht notwendigerweise, daß die Identität der beiden Seiten belanglos ist. Zum Beispiel zeigt die Kreditrationierungsliteratur, daß die – obwohl überwiegend marktvermittelten – Beziehungen zwischen Banken und Kreditnachfragern nicht allein durch den Zins koordiniert werden. Auch der Zugang zu staatlichen Leistungen ist nicht immer unabhängig von der Kleidung oder der Hautfarbe der Akteure.

Um umständliche sprachliche Formulierungen zu vermeiden, werden im folgenden die beiden Enden des Beziehungskontinuums mit dem Begriffspaar identisch-anonym belegt. Die obige Einteilung verfolgt das Ziel, eine heuristisch nützliche Kategorisierung der Beziehungen von Mitgliedern des sogenannten informellen Sektors vorzunehmen. Da es sich real jedoch um ein Kontinuum handelt, ist eine zweifelsfreie Zuordnung im Einzelfall nicht möglich.

²¹ Weber (1972, S. 382 f) beschreibt die prototypische Marktbeziehung so: „Die Marktgemeinschaft als solche ist die unpersönlichste praktische Lebensbeziehung (...). (Der Markt ist) spezifisch sachlich, am Interesse an den Tauschgütern und nur an diesen orientiert ... (Er kennt) kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten ...“.

Das Bestehen einer Beziehung impliziert eine Interaktion bzw. einen Austausch zwischen zwei Parteien.²² Es wird hier vorgeschlagen, bei der *Analyse von Institutionen* die Beziehung als Elementarform zu wählen. Dies ermöglicht es, Institutionen als Teil von übergeordneten wirtschaftlichen und sozialen Systemen zu betrachten. Diese Vorgehensweise entspricht auch der des alten Institutionalismus, der versucht, ökonomische Zusammenhänge durch die Beschreibung des Verhaltens sozial verbundener, also 'institutioneller' Menschen zu analysieren. Institutionen sind Verdichtungen im Beziehungsgeflecht, wobei der Identitätsgrad der Beziehungen bzw. ihre Densität von ihren Rändern hin zu ihrem Zentrum steigt. Sie können nicht eindeutig gegenüber ihrer Umwelt abgegrenzt werden.²³ Die Beteiligten sind niemals identisch mit der Institution und es gibt immer auch Beteiligte, die in einer Institutionenanalyse ausgeschlossen werden müssen. Die Schwierigkeit der Bestimmung und Analyse von Institutionen besteht darin, das Zentrum des jeweiligen Beziehungsgeflechts zu identifizieren und die wesentlichen Abhängigkeiten zwischen der Institution und ihrer Umwelt zu erfassen.

2. Merkmale der Familienwirtschaft

Betrachtet man die Familienwirtschaft als die Verdichtung eines Beziehungsgeflechts, so scheint sie gegenüber anderen Organisationsformen vor allem durch drei *Merkmale* charakterisiert.

Erstens beschränkt sich die Reziprozität der Beziehungen zwischen den Mitgliedern einer Familienwirtschaft nicht auf den Austausch von Gefühlen sowie von Gütern und Dienstleistungen zum Zweck des Konsums und der Reproduktion. Die Kooperation verfolgt im Gegensatz zu den meisten Haushalten in entwickelten Marktwirtschaften auch den Zweck der *Produktion* im Sinne der Herstellung von Gütern und Dienstleistungen für den Absatz außerhalb der Familienwirtschaft. Die Summe dieser Produktionsaktivitäten wird im folgenden auch als Familienbetrieb bezeichnet; auf ihn komme ich im nächsten Unterabschnitt zurück.

²² *Simmel* (1971, S. 43) meinte, daß „every interaction is properly viewed as a kind of exchange“.

²³ Hierauf wies bereits *Ortega y Gasset* (1942, S. 168 f) hin: „(...) una institución no empieza ni termina realmente en su propio perfil jurídico, sino que empieza y termina, se apoya, regula y nutre en otras fuerzas sociales.“

Zweitens ist die Familienwirtschaft eingebettet in ein größeres soziales Netz oder *Milieu*. Innerhalb dieses Milieus gibt es ähnliche Wertevorstellungen, und es gelten bestimmte Normen und Gebräuche, deren Fortbestand durch Sozialisation und durch Sanktion bzw. den Verlust von symbolischen Kapital im Fall von abweichendem Verhalten gesichert wird. Es ist anzunehmen, daß in den meisten städtischen familienwirtschaftlichen Milieus archaische Werte dominieren, die der Ehre, der Familie, der Superiorität des Mannes, etc. eine große Bedeutung zumessen. Hierfür spricht, daß ein wichtiger Teil der im informellen Sektor Tätigen ländliche Immigranten sind.²⁴

Das dritte Merkmal ist die Kehrseite der engen Verknüpfung der Familienwirtschaft mit ihrem Milieu: Ihr feindliches und durch *Mißtrauen* geprägtes Verhältnis zu all jenen Akteuren, die diesem Milieu nicht angehören.²⁵ Hierzu sind nicht nur die Mitglieder anderer familienwirtschaftlicher Sozialnetze zu zählen, sondern auch die Akteure des modernen Sektors, wie Behörden und kommerzielle Unternehmen. Viele Sozialwissenschaftler wiesen auf die Entsprechung von starken solidarischen Werten innerhalb einer Gruppe, also mithin der *moralischen Verpflichtung* ihrer Mitglieder, und der Abwesenheit solcher Werte im Verhalten gegenüber Externen hin²⁶: Die Mitglieder einer Räuberbande oder der Mafia müssen sich untereinander ehrenhaft verhalten, und Touristen werden von Händlern übers Ohr gehauen, die sich 'ehrlich' gegenüber örtlichen Geschäftspartnern verhalten. Die geringe Integration der Familienwirtschaft in Märkte und staatlich-administrative Strukturen ist Ausdruck dieser „contextual morality“ (Sahlins 1965).

Erst durch die Berücksichtigung der die Familienwirtschaft umgebenden sozialen Strukturen wird ihre *innere Organisation* verständlich. Die Familienwirtschaft ist zwar als eine wichtige Entscheidungseinheit zu betrachten, jedoch ist nicht davon auszugehen, daß alle Ressourcen gepoolt, Einkommen geteilt und Entscheidungen gemeinsam von den erwachsenen Familienmitgliedern getroffen

²⁴ Zum Anteil der ländlichen Immigranten am informellen Sektor Lateinamerikas vgl. *Casanovas* (1987), *Murillo* (1987) und Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Guayaquil (1989). *Elwert*, *Evers* und *Wilkens* (1983) begründen, daß Immigranten versuchen, die durch die Abwanderung bedingte familiäre Entwurzelung durch den Aufbau neuer kooperativer und korporativer Netzwerke zu kompensieren.

²⁵ Vgl. z.B. *Max Weber* (1961, S. 261 f) und bezogen auf die Familie *Ben-Porath* (1980, insb. S. 13).

²⁶ Vgl. *Gaskin-Reyes* (1986, S. 45), die eine Kleinhändlerin mit den Worten zitiert: „Man weiß nie, wem man vertrauen kann.“ Ähnliches berichten *Krahen* und *Nitsch* (1987, S. 98): „(Es) wurde die Tiefe des Mißtrauens gegen praktisch jedermann außerhalb der eigenen Familie deutlich.“

werden. In der Regel hat das männliche Familienoberhaupt die Funktion der 'Redistribution'. Die ungleiche Verteilung von Verfügungsrechten und Aufgaben ist einerseits dem Umstand geschuldet, daß einzelne Familienmitglieder Rechte bzw. Pflichten gegenüber Individuen innerhalb oder außerhalb des Haushalts haben, die sich überwiegend auf sie und weniger auf die anderen Haushaltsmitglieder beziehen. Zum Beispiel sind häufig die vorehelichen Kinder einer Frau in stärkerem Maße zur Versorgung ihrer leiblichen Mutter verpflichtet, als zur Versorgung ihres im selben Haushalt lebenden Stiefvaters. Andererseits reproduziert die Familienwirtschaft die Normen und Werte ihres Milieus. Deshalb sind die Mitglieder der Familienwirtschaft nicht vollständig frei, ihre Beziehungen zu gestalten.

Aus *neoinstitutionalistischer Sicht* sind die innerfamilienwirtschaftliche Organisation ebenso wie die relationalen Beziehungen mit dem Umfeld Ausdruck der Bestrebung, Kosten und Risiken zu vermindern. Zum Beispiel wird die horizontale Erweiterung des Haushalts (etwa durch die Integration von Brüdern) mit Komplementaritäts- und Spezialisierungsvorteilen und die vertikale Erweiterung (etwa durch die Einbeziehung von Söhnen) mit der Bestrebung der Einkommenssicherung im Alter begründet.²⁷ Diese Erklärungen vernachlässigen die Einbettung der Familienwirtschaft in ein größeres soziales System, dessen Normen die innerfamiliären Beziehungen regieren. Dadurch erscheint die Familienwirtschaft als eine Einheit und die Arbeitsteilung ihrer Mitglieder als ausschließlich ökonomisch bedingt und daher als *effizient*. Untersuchungen zu ländlichen Familienhaushalten zeigen, daß Frauen häufig mehr arbeiten als Männer und ihre Aktivitäten sich mehr auf die unmittelbare Reproduktion der Familie und die Herstellung von Gütern und Dienstleistungen richten, die innerhalb der Familie konsumiert werden. Bei Männern dominieren dagegen Aktivitäten, die ein Geldeinkommen erzeugen, und sie neigen dazu, dieses Geldeinkommen für ihren eigenen Konsum oder für Investitionen zu verwenden, die ihre Arbeit erleichtern (Polanyi 1978). Eine stärkere Beteiligung der Frauen an den Entscheidungen über den Einsatz von Familienressourcen würde zur Erhöhung des familiären Wohlstandes führen. Daher kann die familiäre Arbeitsteilung nicht alleine mit ökonomischen Faktoren erklärt werden.

²⁷ Zu neoinstitutionalistischen Erklärungsansätzen von Familienstrukturen vgl. *Datta / Nugent* (1989) und die dort angegebene Literatur.

3. Der Familienbetrieb

Das Verständnis von Institutionen als Verdichtungen von Beziehungsgeflechten legt es nahe, den Familienbetrieb durch die Qualität seiner *Input- und Outputbeziehungen* zu bestimmen. Der Familienbetrieb benutzt in starkem Maße Inputs der Familie, der Verwandtschaft und des Milieus. Außerdem setzt er einen wichtigen Teil seiner Outputs in diesen Sozialsystemen ab. Dagegen sind die Input- und Outputbeziehungen von *kommerziellen Unternehmen* überwiegend marktvermittelt. Die Unterscheidung in den neoklassischen Haushaltsmodellen²⁸ zwischen Z-Gütern (Heimgüter) und X-Gütern (Marktgüter) blendet das Kontinuum zwischen diesen Extremen aus.

Städtische Familienbetriebe unterscheiden sich von kommerziellen Unternehmen durch ihre schwächere und von bäuerlichen Familienbetrieben durch ihre stärkere Marktintegration. Insbesondere konsumieren letztere häufig einen großen Teil ihres Arbeitsprodukts selbst (Subsistenz- oder Heimproduktion) und beschäftigen weniger Lohnarbeit.

Der Familienbetrieb ist dadurch charakterisiert, daß er über seine Inputbeziehungen untrennbar mit der Familienwirtschaft verbunden ist und darüber hinaus einen wichtigen Teil seiner Inputs aus der Verwandtschaft und dem Milieu bezieht.²⁹ Dies hat zur Folge, daß die *Verfügungsrechte* über den Familienbetrieb 'verdünnt' sind, d.h. es kann nicht davon ausgegangen werden, daß der Betriebsleiter oder auch die Mitglieder der Familienwirtschaft uneingeschränkt über den Betrieb verfügen: Einerseits können ihre Mitglieder unterschiedlich starke Rechte an den Aktiva des Betriebes haben, andererseits gibt es Ansprüche von Verwandten und dem Milieu, die die Entscheidungsfreiheit begrenzen.

Nach North (vgl. § 1, II.) hat die Entwicklung von Märkten zwei gegenläufige Wirkungen auf den Preis von Gütern: Einerseits sinken durch Spezialisierung und Arbeitsteilung die Produktionskosten, andererseits steigen die Transaktionskosten durch die Verlängerung der Handelsketten und die Anonymisierung der Austauschbeziehungen. Es gibt also einen *Tade-off* zwischen der Verminderung der Transaktionskosten durch auf Gegenseitigkeit beruhende Beziehungen und der Senkung der Produktionskosten durch eine verstärkte Marktintegration.

²⁸ Ich werde am Ende dieses Unterabschnitts die hier vorgeschlagene Sichtweise der Familienwirtschaft gegenüber diesen Modellen abgrenzen.

²⁹ Nach *Sethuraman* (1977, S. 347) beziehen die von ihm untersuchten informellen Betriebe Afrikas lediglich ca. zehn Prozent ihrer Inputs vom sogenannten modernen Sektor.

Folgt man dieser Argumentation und geht außerdem wie der größte Teil der neoinstitutionalistischen Literatur davon aus, daß sogenannte außerökonomische Zwänge wie z.B. soziale Normen oder Machtverhältnisse als Einflußfaktor für die Entwicklung von Institutionen vernachlässigbar sind, dann minimiert der Familienbetrieb die Summe seiner Produktions- und Transaktionskosten durch Input- und Outputbeziehungen, die in stärkerem Maße auf Reziprozität beruhen als diejenigen eines kapitalistischen Unternehmens.

Die Transformation eines Familienbetriebs in ein kommerzielles Unternehmen geht einher mit einer zunehmenden Anonymisierung dieser Beziehungen. Die Marktintegration führt durch den Stachel der Konkurrenz einerseits zu Produktivitätsanreizen. Andererseits hat sie eine Destabilisierung der Erwartungen zur Folge, da durch die Konkurrenz³⁰ und durch die im Gefolge der Anonymisierung der Beziehungen sich verstärkenden Informations- und Anreizprobleme bestehende Verfügungsrechte bedroht werden. Die wirtschaftliche Überlegenheit des kommerziellen Unternehmens setzt voraus, daß es *übergeordnete Institutionen* wie z.B. ein funktionierendes Rechtswesen oder eine verallgemeinerte Marktethik gibt, die die Transaktionskosten begrenzen.

Durch die Verfügbarkeit von Produktionstechnologien, die eine größere Spezialisierung der Arbeitskräfte erfordern, von Monitoringverfahren, die das Risiko opportunistischen Verhaltens vermindern, und durch die Verbesserung des Angebots an Finanz- und Versicherungsdienstleistungen werden die komparativen Vorteile einer Marktintegration verstärkt. Daher führen solche *Innovationen* tendenziell zur Auflösung der familienwirtschaftlichen Produktionsweise und zur Transformation von Familienbetrieben in kommerzielle Familienunternehmen.

Im folgenden werden einige für den Familienbetrieb charakteristische *Inputstrukturen* betrachtet. Ich beschränke mich dabei auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital. Es soll gezeigt werden, daß diese Arrangements, wenn die Verfassung der relevanten Faktormärkte und außerökonomische Zwänge gegeben sind, als Kompromiß zwischen den Vorteilen der Spezialisierung einerseits und niedriger Transaktionskosten andererseits interpretiert werden können.³¹

³⁰ Zum Zusammenhang zwischen Eigentumsrechten, Konkurrenz und Effizienz vgl. *Carroll, Ciscil* und *Chisholm* (1979) und § 1, III. der vorliegenden Arbeit.

³¹ Zur Bestimmung der Kosten von Transaktionen im Rahmen von weitgehend auf Identität beruhenden Beziehungen vgl. Fußnote 27 in § 1.

Betrachten wir zunächst den Produktionsfaktor *Arbeit*. Ein großer Teil der in Familienbetrieben Beschäftigten sind Familienmitglieder und Verwandte. Zum Verständnis dieses Phänomens müssen die Spezifika der für Familienwirtschaften relevanten *Arbeitsmärkte* berücksichtigt werden. Arbeitsmärkte weichen in zweierlei Hinsicht von einem idealen neoklassischen Markt ab: Einerseits führt die ASIV zwischen den Anbietern und den Nachfragern von Arbeitskraft zu Transaktionskosten. Beide Marktseiten müssen zunächst Ressourcen einsetzen, um einen geeigneten Transaktionspartner zu finden (Suchkosten), und sie haben nach Vertragsabschluß Anreize, die andere Seite zu schädigen, indem etwa Lohnarbeiter ihre Arbeitsintensität reduzieren (shirking) und Sachanlagen sorglos behandeln (asset misuse). Andererseits ist das Angebot und die Nachfrage nach Arbeit nicht vollständig preiselastisch. Dies gilt insbesondere für die Nachfrage nach sekundären Familienarbeitern. Zum Beispiel wird die Arbeit von Frauen und Alten in bestimmten Berufen diskriminiert, und die Arbeit von Kindern unterliegt rechtlichen Restriktionen. Außerdem ist die für Erwerbstätigkeiten verfügbare Zeit dieser Familienmitglieder beschränkt: Kinder gehen zur Schule, Alte sind häufig krank, beide Gruppen sind wenig belastbar, Frauen haben häusliche Verpflichtungen, etc. Die verbleibende Zeit dieser potentiellen Arbeitskräfte kann häufig am Markt nicht oder nur zu sehr niedrigen Reallohnsätzen verkauft werden.

Durch die Beschäftigung von Familienmitgliedern im Familienbetrieb können die Probleme des Arbeitsmarktes zumindest teilweise vermieden werden. Dies gilt zunächst für die genannten Suchkosten und negativen Anreizwirkungen von Lohnarbeitsverträgen. Die *Familienarbeiter* haben in der Regel ein unmittelbares Interesse an der Prosperität des Betriebes, da ihr eigener Wohlstand vom Betriebseinkommen abhängt. Da außerdem ihre Beziehung zu den restlichen Familienmitgliedern nicht nur durch die Arbeit im Familienbetrieb bestimmt ist, würde ein schädigendes Verhalten im Betrieb zu einem Ansehensverlust innerhalb der Familie führen. Weiterhin erlaubt der Familienbetrieb die Nutzung der verfügbaren Arbeit von Frauen, Alten und Kindern nicht nur, weil gesetzliche Regelungen umgangen werden können, sondern auch wegen der Kolokalität von Betriebs- und Wohnstätte. Die Familienwirtschaft kann die verfügbare Zeit der Haushaltsmitglieder je nach dem aktuellen Nutzen der Heimarbeit und der Arbeit im Betrieb flexibel zwischen Haushalt und Betrieb verteilen. Unter der – allerdings sehr restriktiven – Annahme, daß es keine Nachfrage nach Familienarbeit außerhalb der Familienwirtschaft gibt und zusätzliche Heimarbeit oder Freizeit keinen Nutzen erbringt, kann die Familienwirtschaft ihre Wohlfahrt

steigern, indem sie die Intensität der Familienarbeit im Betrieb so weit erhöht, bis die marginale Arbeitsproduktivität null ist.

Der Einsatz von Familienmitgliedern im Betrieb wird jedoch dadurch beschränkt, daß ihre Qualifikation nicht notwendigerweise den Anforderungen des Betriebes entspricht. Je spezialisierter und arbeitsteiliger der Produktionsprozeß, desto gewichtiger ist dieser Nachteil. Im Verlauf der Entwicklung eines Familienbetriebs zu einem kommerziellen Unternehmen verstärken sich die Vorteile der *Spezialisierung*, und Familienarbeiter werden durch Lohnarbeiter ersetzt. Die Beschäftigung von Familienmitgliedern senkt unter den genannten Annahmen im Vergleich zur Beschäftigung von Lohnarbeitern tendenziell die Transaktionskosten und erhöht die Produktionskosten. Das Gesamtergebnis beider Wirkungen hängt vor allem von den Qualifikationsanforderungen des Betriebs und von der Verfassung der Arbeitsmärkte ab. Für Familienwirtschaften ist der Einsatz von Familienmitgliedern im Betrieb insbesondere wegen den beschriebenen Besonderheiten des Marktes für Familienarbeiter und den geringen Anforderungen des Betriebs nach spezialisierten Arbeitskräften vorteilhaft.

Diese Zusammenhänge gelten analog für den Input *Kapital*. Der Familienbetrieb arbeitet überwiegend mit Kapital der Familienwirtschaft und von Verwandten. Dieses Phänomen kann teilweise mit den Zugangsproblemen zu *Bankdienstleistungen* erklärt werden: Die meisten Familienwirtschaften erhalten keinen Bankkredit, und die Einlage von familiären Überschüssen im Bankensystem ist mit hohen Transaktionskosten verbunden, da Familienwirtschaften häufig wenig Vertrauen zu Banken haben, da die Suche adäquater Anlagemöglichkeiten und die Ein- und Auszahlungen zeitaufwendig sind und da die Verwaltung relativ kleiner Beträge hohe Verwaltungskosten verursacht. Durch die Kapitalüberlassung im *Rahmen von reziproken Beziehungen* können die Transaktionskosten vermindert werden, da sich beide Seiten kennen, ein gewisses Vertrauen zueinander haben und ein Mißbrauch dieses Vertrauens ihr Ansehen als Verwandte oder langfristige Geschäftspartner schädigen würde. Diese direkten Formen der Finanzierung haben aber auch Nachteile: Je kleiner der Kreis der möglichen Finanzierungspartner, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Liquiditäts- und Risikocharakteristika des überlassenen Kapitals den Interessen und Bedürfnissen beider Seiten entspricht.

Es wurde oben bereits darauf hingewiesen, daß neoinstitutionalistische Untersuchungen im allgemeinen ganz wie die orthodoxe Neoklassik von sogenannten *außerökonomischen Zwängen* abstrahieren. Sie begründen z.B. die Beziehung zwischen Arbeitgebern und an sie gebundenen Arbeitnehmern (*tied labor*), wo-

bei die letzteren Konsumkredite erhalten, damit, daß die Verbindung der Märkte für Kredit und Arbeit zur Verminderung des Risikos fehlender Arbeitskräfte für den Arbeitgeber und schwankender Einkommen für den Arbeitnehmer führt (vgl. z.B. Bardhan 1980). Diese Abstraktion ist freilich nicht nur im Kontext archaischer Sozialstrukturen sehr problematisch. Mauss (1968) wies in seinem „Essai sur le don“ darauf hin, daß eine Bedingung des Gabentauschs die Pflicht der Erwidmung ist, deren Verletzung zu einer dauernden Abhängigkeit des Nehmenden führt. Deshalb ist die Gleichsetzung von Reziprozität und gegenseitiger Hilfe nicht zulässig. Eine Familienwirtschaft, deren Einnahmen zurückgehen oder deren Ausgaben steigen, wird versuchen, Ressourcen im Verwandtschaftskreis und in ihrem Milieu zu mobilisieren. Dies mag ihr auch gelingen, solange sie noch über symbolisches Kapital verfügt. Dauert dieser Prozeß jedoch über längere Zeit an, dann verliert sie ihre Kreditwürdigkeit, und die Last der eingegangenen Verpflichtung kann zur Begründung von Ausbeutungsverhältnissen führen.

Die hier vorgetragene Deutung des Familienbetriebs erlaubt es, sein Überleben zu erklären, obwohl er gegenüber kommerziellen Unternehmen hinsichtlich seiner Kapitalausstattung, seiner Arbeitsproduktivität und seinem Zugang zu staatlichen Leistungen im Nachteil ist: Der reziproke Charakter seiner Input- und Outputstrukturen ermöglicht ihm einen privilegierten Zugang zur Familie, der Verwandtschaft und dem Milieu sowohl als Lieferanten von Inputs als auch als Abnehmer seiner Outputs. Dies gilt nicht nur für die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, sondern auch für Werkzeuge, Gebäude, Informationen etc.³² Durch die *Einschränkung der Konkurrenz* auf den Bezugs- und Absatzmärkten werden Freiräume geschaffen, in denen die kapitalistische Verwertungslogik außer Kraft gesetzt ist. Die gängigen dualistischen Charakterisierungen des sogenannten informellen Sektors, die diesen im Gegensatz zum formellen Sektor als aus kleinen Betrieben bestehend, mit heimischen Ressourcen arbeitend, nicht der staatlichen Regulierung unterworfen und mit arbeitsintensiven Technologien handierend qualifizieren, erkennen nicht die Logik der sozialen Produktionsweise von Familienwirtschaften. Deshalb können sie immer nur einen Teil der familienwirtschaftlichen Realität adäquat beschreiben. Aus einer analytischen Perspektive als falsch erweist sich auch die nicht nur von der OSU vertretene Ansicht, daß im informellen Sektor Konkurrenzverhältnisse

³² Strassman (1987) zeigt z.B. die Vorteile einer flexiblen Nutzung von Gebäuden als Betriebs- und Wohnstätte.

herrschen.³³ Die familienwirtschaftliche Produktionsweise zeichnet sich gerade durch die Einschränkung der Konkurrenz aus!

Die *Größe der sozialen Gruppe*, innerhalb derer ein bestimmtes Gut ausgetauscht wird, hängt von dem oben beschriebenen Trade-off zwischen den auf Identität beruhenden Transaktionskostenvorteilen und den auf Anonymität beruhenden Produktionskostenvorteilen ab. Zum Beispiel ist es für Familienwirtschaften offensichtlich schwierig, schnell kurzfristige finanzielle Mittel innerhalb der Familie oder der Verwandtschaft zu mobilisieren; daher weichen sie häufig auf Milieubeziehungen mit Kunden, Lieferanten und berufsmäßigen Geldverleihern aus. Die schnelle Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln dieser Transaktionspartner kann die höheren Kosten der Fremdkapitalüberlassung kompensieren.

Ein, ähnlicher wie der diesem Zielkonflikt zugrunde liegende Zusammenhang, wurde von Lipton als „*extended fungibility*“ bezeichnet. Er versteht darunter die Fähigkeit der Familienwirtschaft „to adapt to changed production conditions by adjusting, not only its production behaviour, but also its consumption and reproduction decisions“ (Lipton 1980, S. 2). Meiner Meinung nach greift dieses Konzept in zweifacher Weise zu kurz: Erstens neigt Lipton dazu, die „*extended fungibility*“ lediglich als Vorteil zu sehen; ihre Kehrseite ist jedoch, wie oben gezeigt, die Beschränkung der Spezialisierung und der möglichen Skalenerträge, was zu höheren Produktionskosten führt. Außerdem hat der von Lipton beschriebene Vorteil zur Konsequenz, daß der Familienbetrieb auch noch bei Gewinnraten unterhalb derjenigen, die Unternehmen in Konkurrenzmärkten erzielen müssen, überleben kann; dies allerdings in vielen Fällen nur durch die Ausbeutung der familiären Arbeitskräfte und sonstigen Ressourcen. Zweitens bezieht sich die Fungibilität nicht nur auf den Transfer von Inputs innerhalb der Familie, z.B. wenn das Haus je nach der erwarteten Vorteilhaftigkeit der Verwendung flexibel als Betriebs- und Wohnstätte genutzt wird, sondern auch auf die Outputs und – wenn auch in beschränkterem Maße – auf die Verwandtschaft und das Milieu.

Es gibt verschiedene Gründe, die die Hypothese rechtfertigen, daß das Verhalten von Familienwirtschaften wesentlich durch das Bestreben geprägt ist, *Risiken* zu vermindern. Auf das Fehlen bzw. die Unvollkommenheit von Kredit-, Versicherungs- und Zukunftsmärkten wurde oben bereits hingewiesen. Hinzu

³³ Diese Ansicht wurde bereits von einem der Begründer des Begriffs des informellen Sektors vertreten (vgl. ILO 1972, S. 6).

kommt, daß ihr Zugang zu öffentlichen Gütern beschränkt ist und das staatliche Leistungsangebot vor allem auf den modernen Sektor und die wohlhabenderen Schichten gerichtet ist. Schließlich ist zu berücksichtigen, daß die Angehörigen des familienwirtschaftlichen Sektors im Vergleich zu anderen Bevölkerungsschichten niedrigere und stärker schwankende Einkommen haben und über geringere Vermögen verfügen.³⁴ Zwar befinden sich die Einkommen eines Teils der Familienbetriebe über dem Lohnniveau der unteren Beschäftigungsgruppen im modernen Unternehmenssektor³⁵, jedoch ist zu bedenken, daß der Familienbetrieb unmittelbar das Produktions- und Absatzrisiko trägt und daher seine Überschüsse stärkeren Schwankungen unterworfen sind als Lohneinkommen. Wegen des niedrigen Niveaus der Gesamteinnahmen sind die Schwankungen in vielen Fällen von existenzieller Bedeutung.

Trotz dieser Gemeinsamkeiten sollte der informelle Sektor nicht als homogen betrachtet werden. Jüngere Untersuchungen weisen auf die starke *Differenzierung* der Einkommen und der persönlichen Merkmale der in diesem Sektor Beschäftigten hin.³⁶ Außerdem scheint lediglich ein Teil der familienbetrieblichen Tätigkeiten durch geringe Eintrittsschranken hinsichtlich dem notwendigen Anfangskapital und der persönlichen Qualifikation gekennzeichnet zu sein und insofern ein Auffangbecken für ländliche Immigranten, Jugendliche und die ärmsten Bevölkerungsgruppen darzustellen.

In der entwicklungspolitischen Diskussion werden häufig zwei Typen von familienwirtschaftlichen Betriebsleitern unterschieden: der 'entrepreneur' und der 'survivor'. Wenn mit 'entrepreneurs' Betriebsleiter bezeichnet werden, für die die Steigerung des Einkommens Priorität vor dem Schutz vor Risiken hat und deren Betrieb über ein erhebliches Akkumulationspotential verfügt, dann scheinen sie eine kleine Minderheit darzustellen. Nitsch (1993) schlägt vor, die Leiter von Familienbetrieben in Anlehnung an Schumpeter als „Wirte“ im Gegensatz zu Unternehmern zu verstehen. Wirte arbeiten überwiegend mit eigenen Ressourcen bzw. mit solchen von Familienmitgliedern. Ein weiteres Indiz für die Dominanz der Wirte ist, daß wohl in den meisten Entwicklungsökonomien

³⁴ Zu den Einkommen im informellen Sektor vgl. *Souza / Tokman* (1976), *Guisinger / Irfan* (1977), *Chuta / Liedholm* (1982), *Anderson* (1982), *Grompone* (1985) und *Hofmann* (1986).

³⁵ Vgl. *Casanovas* (1987) und Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Guayaquil (1989). Offensichtlich gehört ein Teil des informellen Sektors nicht zu den ärmsten Bevölkerungsgruppen. Darauf deutet auch eine Umfrage von *Strassman* (1987) hin, nach der ein großer Teil der Befragten ihre informelle Beschäftigung einer Tätigkeit im formellen Sektor vorzieht.

³⁶ Vgl. z.B. *Armin* (1987), *Carbonetto* (1987a,b,c.), *Casanovas* (1987), *Castiglia* (1987), *Farrell* (1987), Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Guayaquil (1989) und *Graf* (1989).

Familienbetriebe mit nur einem Beschäftigten die größte Gruppe darstellen. Das Ertragspotential ihrer Betriebe ist zu klein, um weitere Familienangehörige dauerhaft zu beschäftigen.³⁷ Sie arbeiten im allgemeinen in Marktsegmenten, in denen die Eintrittsschranken sehr niedrig sind³⁸ und verfügen nur selten über eine von der Wohnung getrennte Betriebsstätte. Ein großer Teil arbeitet auf der Straße als ambulante Verkäufer und Anbieter von persönlichen Dienstleistungen (z.B. Schuhputzer, Parkwächter). Frauen und familiäre Nebenerwerbskräfte sind unter den Ein-Personen-Betrieben überrepräsentiert. Jedoch sind auch Betriebsleiter mit höheren Einkommen und stärker in Märkte integrierten Betrieben, die durchaus eine Beschäftigungschance im modernen Sektor haben, angesichts der miserablen Einkommens- und Arbeitsbedingungen in vielen privaten und staatlichen Unternehmen nicht notwendigerweise 'Unternehmer' im obigen Sinn.

Abschließend soll versucht werden, die Besonderheiten der hier vorgeschlagenen Betrachtungsweise der Institutionen Familienwirtschaft und Familienbetrieb zu verdeutlichen, indem sie gängigen Theorien des Haushalts und Sichtweisen des informellen Sektors gegenübergestellt wird.

Die *neue Haushaltsökonomie* behandelt den Haushalt als Produktionseinheit, der die Zeit seiner Mitglieder mit gekauften Gütern und Dienstleistungen verbindet, um Produkte des finalen Konsums herzustellen.³⁹ Er alloziert diese Zeit in Heimarbeit, Lohnarbeit und Freizeit entsprechend ihrer Opportunitätskosten, die durch den Marktlohn bestimmt sind. Diese Modelle wurden auch auf Familienwirtschaften in Entwicklungsökonomien übertragen.⁴⁰ In diesem Fall wurde angenommen, daß ein Teil der Zeit zur Produktion von Marktgütern verwendet wird. Im Gegensatz zu der hier vorgeschlagenen Betrachtungsweise liegen diesen Modellen die folgenden vereinfachenden Annahmen zugrunde: (1) Sie betrachten den Haushalt als alleinige entscheidungsrelevante Einheit und vernachlässigen somit die Beziehungen zwischen seinen Mitgliedern. (2) Sie gehen von vollständigen Märkten aus, was zur Folge hat, daß die alternativen Verwendungen der Zeit der Haushaltsmitglieder zu ihren Opportunitätskosten

³⁷ Zu diesem Ergebnis kommt z.B. *Carbonetto* (1987c) für Peru. *Casanovas* (1987) untersuchte die persönlichen Merkmale der Ein-Personen-Betriebe.

³⁸ Zum Beispiel haben nach *Souza* (1978) ca. 50% der ambulanten Kleinhändler in San Salvador einen Warenvorrat im Wert von lediglich ca. 10 US Dollar, und viele ihrer Betriebe stagnieren seit langer Zeit.

³⁹ Ihr profiliertester Vertreter ist *Becker* (1965). Da er als einer der ersten die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung auf den Haushalt ausweitete, wird er häufig dem Neoinstitutionalismus zugeordnet.

⁴⁰ Vgl. z.B. *Barnum / Squire* (1979), *Low* (1986) und im Überblick *Ellis* (1988).

bewertet werden können und daß Unsicherheit und die Risikoeinstellungen der Akteure keine Rolle spielen. (3) Aus den genannten Annahmen ergibt sich unter anderem, daß der Output der Familienwirtschaft entweder aus X- oder aus Z-Gütern, d.h. Markt- oder Heimgütern, besteht. Dagegen wurde hier vorgeschlagen, die Güter und Dienstleistungen nach den ihnen zugrunde liegenden, mehr oder weniger auf Anonymität oder Identität beruhenden Beziehungen zu unterscheiden.

Tschajanow (1923) entwarf eine Theorie der nutzenmaximierenden Familienwirtschaft, die ebenfalls auf neoklassisch inspirierten Produktions- und Konsumfunktionen beruht. Da er jedoch im Gegensatz zur neuen Haushaltsökonomie davon ausging, daß es keinen Arbeitsmarkt gibt, ist der Wert der Arbeits- und Freizeit subjektiv bestimmt und insbesondere von der demographischen Struktur des Haushalts (seiner Größe und dem Verhältnis zwischen Arbeitern und Konsumenten) abhängig. Diese Annahme erscheint insbesondere für städtische Familienwirtschaften unangemessen, einerseits weil diese häufig Lohnarbeiter beschäftigen und andererseits weil Familienmitglieder als Lohnarbeiter tätig sind.

Die hier vorgeschlagene institutionalistische Erklärung widerspricht auch den geläufigsten *Sichtweisen des informellen Sektors*. Der im Umfeld der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Office, ILO) entstandene arbeitsmarktorientierte Ansatz erklärt die Entstehung und das Fortbestehen des informellen Sektors durch die Dynamik des modernen Sektors.⁴¹ Danach führten insbesondere die Exportstrategien des 19. Jahrhunderts sowie die medizinischen Errungenschaften und importsubstituierenden Industriepolitiken des 20. Jahrhunderts zu einer strukturellen Arbeitslosigkeit. Die überschüssigen Arbeitskräfte sind gezwungen, inferiore einkommenschaffende Aktivitäten im informellen Sektor durchzuführen.

Der profilierteste Vertreter der mit dem ILO-Ansatz rivalisierenden Sichtweise ist De Soto.⁴² Seine Ansichten werden von einem großen Teil sowohl der Anhänger der Theory of Finance als auch des Neoinstitutionalismus geteilt. Danach sind informelle Aktivitäten dadurch charakterisiert, daß sie sich außerhalb der Institutionen des politisch-juristischen Systems vollziehen. Die Ursache für die Informalisierung wird daher nicht in sozialen und ökonomischen Faktoren,

⁴¹ Zur Darstellung dieser Sichtweise vgl. Carbonetto (1987a,b,c), Mezarra (1987) und Chavez (1990).

⁴² Er erfuhr mit seinem Beitrag „El otro Sendero“ (De Soto 1986) große Aufmerksamkeit.

sondern in den die Wirtschaftstätigkeit einengenden Rechtssystemen und im weitgehenden Fehlen individueller und juristisch durchsetzbarer Eigentumsrechte gesehen. Die im informellen Sektor Tätigen entwickeln extra-legale Normen, wie die gegenseitige Anerkennung von Straßenstandplätzen und die Schaffung von auf Vertrauen beruhenden Beziehungen, um der Unsicherheit entgegenzuwirken, die aus dem Fehlen solcher Eigentumsrechte resultiert.

Für beide Ansätze ist der informelle Sektor ein Reflex des Versagens eines übergeordneten Systems. Dieses System ist für die Verfechter des ILO-Ansatzes der moderne kapitalistische Wirtschaftssektor und für De Soto das Rechtswesen und die staatlich-politischen Institutionen. Beiden Ansätzen ist außerdem gemeinsam, daß sie die Arbeitsplätze und Institutionen im informellen Sektor für inferior halten.

Die aus diesen Sichtweisen resultierenden *Politikempfehlungen* unterscheiden sich dagegen erheblich: Im Zentrum der Vorschläge von De Soto steht die Schaffung von gerichtlich einklagbaren individuellen Verfügungsrechten. Die Erhöhung der Rechtssicherheit soll zur Verminderung der Transaktionskosten führen. Diese Argumentation ist zwar reizvoll, da die Zuteilung von gesetzlichem Eigentum nur etwas mehr als eines Verwaltungsaktes bedarf. Sie übersieht aber, daß *individuelle Verfügungsrechte* nur eine Voraussetzung für die Entwicklung von Märkten sind (vgl. § 1). Die weitgehende Abwesenheit anderer Bedingungen, wie eine gewisse Stabilität des politischen Systems und ideologische Homogenität der potentiellen Marktteilnehmer ist ein grundlegendes Merkmal vieler Entwicklungsökonomien, deren Überwindung viel Zeit erfordert. Die gesetzliche Zuordnung von individuellen Eigentumsrechten ist daher mit der Gefahr einer Erosion der Reziprozitätsnorm verbunden, ohne daß zu erwarten wäre, daß der dadurch bedingte Verlust an Verhaltenssicherheit durch die schnelle Entwicklung von Märkten und durch zusätzliche staatliche Leistungen z.B. im Bereich der sozialen Sicherung und der Infrastrukturen kompensiert wird. Deshalb ist zu befürchten, daß die Verwirklichung dieses Vorschlags eher zu einer Schwächung familienbetrieblicher Aktivitäten führt. Weiterhin sollte berücksichtigt werden, daß die diffusen Eigentumsrechte im informellen Sektor Ausdruck der auf Reziprozität beruhenden sozialen Beziehungen sind. Wenn die vom Staat zugeordneten Rechte dem Charakter dieser Beziehungen widersprechen, kann dies einerseits zu Konflikten führen, da zwangsläufig ein Teil der Halter diffuser Rechte enteignet wird, und andererseits dazu, daß die gesetzlichen Ansprüche nicht durchsetzbar sind. Schließlich ist die beschriebene Flexibilität des Einsatzes familiärer Ressourcen, die das Überleben der familienwirtschaftlichen Organisationsform erklären kann, lediglich ein Ausdruck der diffu-

sen und zum Teil gemeinschaftlichen Eigentumsrechte. Deshalb ist anzunehmen, daß die Zuteilung individueller Rechte die 'Fungibilität' der Familienaktiva, v.a. zu Lasten der Frauen und der Heranwachsenden, einschränkt. Dieses Ergebnis wird durch jüngere spieltheoretische Untersuchungen gestützt, die zeigen, daß individuelle Property-Rights der effizienten Allokation von Ressourcen entgegenstehen können, weil sich die Halter solcher Rechte nicht auf sozial wünschenswerte Transaktionen einigen (vgl. § 1, III.).

Die Empfehlungen der Vertreter der ILO-Sichtweise zielen dagegen darauf ab, die Beschäftigten des informellen Sektors durch eine *aktive Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik* in den modernen und staatlichen Sektor zu integrieren. Die Bewertung der Strategiealternativen Integration versus autozentrierte Entwicklung hängt davon ab, wie hoch man das Integrationspotential des modernen Sektors einschätzt und welches Entwicklungspotential der informelle Sektor angesichts seiner Einbettung in ein dominant marktvermitteltes nationales und internationales Wirtschaftssystem hat. Auch während der industriellen Aufbauphase der entwickelten kapitalistischen Länder bestand ein breiter, familienwirtschaftlich organisierter Sektor fort. Im Industriesektor wurden überwiegend Produktionsmittel für den heimischen Absatz aber vor allem auch für den Export hergestellt.⁴³ Die Situation der heutigen Entwicklungsländer ist eine andere! Einerseits müssen die im sogenannten informellen Sektor hergestellten Güter und Dienstleistungen mit den billigen Massenprodukten des Industriesektors konkurrieren. Andererseits sind die Möglichkeiten des Exports von Industrieerzeugnissen wegen der Abschottung der Märkte der entwickelten Länder sehr beschränkt. Schließlich bedeutet die Verbreitung des fordistischen Konsumideals, daß nicht nur die besitzenden Schichten, sondern auch die Bezieher niedriger Pro-Kopf-Einkommen die mit dem 'touch' des Modernismus versehenen Massengüter bevorzugen.

⁴³ Zur Begründung dieser These vgl. die preistheoretische Begründung einer Exportstrategie in § 9, I. und die Arbeiten der von französischen Sozialwissenschaftlern geprägten Theorie der kapitalistischen Regulierung um *Boyer / Mistral* (1978) und *Aglietta* (1979). Zu ähnlichen Aussagen kommt *Lutz* (1984) für die industrielle Entwicklung des Deutschen Reiches. *Hurtienne* (1986) versucht, die Regulierungstheorie für die Analyse von Entwicklungsländern fruchtbar zu machen. Das Erkenntnisinteresse der 'théorie de la régulation' ist ein anderes als das des Neoinstitutionalismus. Letzteren interessiert die Effizienz von Institutionen, die er durch das Handeln zweckrationaler Akteure zu erschließen sucht. Dagegen ist das Interesse der Regulierungstheoretiker das Verständnis der Evolution kapitalistischer Systeme. Sie vertreten die Ansicht, daß die Regulierungsfunktion von Institutionen hierfür den Schlüssel darstellt.

Aus diesen Gründen erscheint weder eine Integration des familienwirtschaftlichen in den modernen Sektor in absehbarer Zeit realistisch, noch eine eigenständige und dynamische Entwicklung familienwirtschaftlicher Produktionsformen.⁴⁴ Unter diesen Bedingungen sind staatliche Politiken und internationale Förderprogramme, die mit dem Ziel konzipiert werden, den informellen Sektor in ein Heer von dynamischen Kleinunternehmern zu transformieren, illusorisch. Vielmehr sollte die wirkliche Funktion dieses Sektors, den ärmeren Bevölkerungsschichten Möglichkeiten des Überlebens und der Absicherung zu bieten, gestärkt werden. Hinsichtlich der Förderung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen bedeutet das, daß der *Vorsorge- und Versicherungsaspekt* solcher Leistungen, insbesondere hinsichtlich der Überbrückung von Notfallsituationen, einen mindestens ebenso hohen Stellenwert hat wie die Finanzierung von Investitionen.

III. Finanzdispositionen von Familienwirtschaften

1. Traditionelle Formen der Vorsorge, des Sparens und der Finanzierung

Im Zentrum des letzten Abschnitts standen die Beziehungsstrukturen, die die Familienwirtschaft und den Familienbetrieb konstituieren und umgeben. Beide Institutionen sind grundlegend durch die Reziprozität der Beziehungen gekennzeichnet, auf denen sie beruhen. Dies gilt prinzipiell für alle Input- und Output-Beziehungen, also auch für diejenigen, die überwiegend oder teilweise finanziell motiviert sind.

Im folgenden werden zunächst solche *traditionelle institutionelle Arrangements* dargestellt, die Familienwirtschaften finanzielle Dispositionen ermögli-

⁴⁴ Nach Marx (1974, S. 18) kann die Beherrschung einer historischen Produktionsweise durch eine andere drei Formen annehmen: „Das erobernde Volk unterwirft das Eroberte seiner eignen Produktionsweise (z.B. die Engländer in Irland in diesem Jahrhundert, zum Teil in Indien); oder es läßt die alte bestehn und begnügt sich mit Tribut (z.B. Türken und Römer); oder es tritt eine Wechselwirkung ein, wodurch ein Neues entsteht, eine Synthese (zum Teil in den germanischen Eroberungen)“. Das Verhältnis zwischen dem kapitalistischen und dem familienwirtschaftlichen Sektor in Entwicklungsökonomien ähnelt am ehesten dem zweiten von Marx beschriebenen Typ. Entsprechend könnte die durch die spezifisch familienwirtschaftliche Produktionsweise ermöglichte Senkung der Reproduktionskosten der im kapitalistischen Sektor Beschäftigten und der überwiegend durch das Kreditssystem vermittelte Fluß von Ressourcen vom familienwirtschaftlichen zum kapitalistischen Sektor als 'Tribut' der Beherrschung verstanden werden.

chen. Mit dem Begriff 'traditionell' oder 'archaisch' sollen Arrangements bezeichnet werden, die auf reziproken Beziehungen beruhen. Unter '*Finanzdispositionen*' werden Verfahren verstanden, die eine Veränderung der Zahlungsströme und Konsummöglichkeiten im Zeitverlauf und angesichts von Risiken erlauben (Schmidt 1986a, S. 4). Sie umfassen somit alle Entscheidungen, die mit dem Ziel des Sparens, des Finanzierens und des Versicherns bzw. der Vorsorge getroffen werden. Die Analyse traditioneller Finanzdispositionen ist eine Voraussetzung dafür, im folgenden Unterabschnitt die potentielle Nachfrage von Familienwirtschaften nach formellen Finanzdienstleistungen einzugrenzen.

Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, daß die Summe der Finanzdispositionen im Rahmen traditioneller Arrangements keineswegs identisch ist mit den sogenannten *informellen Finanzmärkten*. Einerseits ist nur ein Teil dieser Dispositionen mit Transaktionen zwischen zwei Seiten verbunden und hat monetären Charakter, weshalb der Begriff Markt wenig angemessen erscheint. Wenn andererseits davon ausgegangen wird, daß der sogenannte formelle Finanzmarkt der staatlichen Regulierung unterliegt, dann umfaßt er zumindest zwei weitere Arten von Transaktionen. Dies sind zum einen Geschäfte, die registrierte, jedoch nicht der Finanzmarktregulierung unterliegende Finanzinstitutionen vornehmen. Auf die Existenz solcher, in Lateinamerika manchmal als Parallelbanken bezeichneten Unternehmen, wird in der einschlägigen Literatur verwiesen. Weniger Beachtung haben bisher direkte Finanzierungen zwischen Unternehmen gefunden, die auf diese Weise sowohl den Finanzsektor wie die Börse umgehen.

Da innerhalb einer auf Gegenseitigkeit beruhenden Beziehung Leistungen und Gegenleistungen niemals vollständig ausgeglichen sind, beinhalten sie immer ein *Kreditelement*. Sie ermöglichen Finanzdispositionen bzw. Arrangements mit finanziellen Implikationen. Im vorliegenden Abschnitt werden die folgenden Arrangements erklärt: Die Beteiligung, der implizite Generationenvertrag, die Hortung von tangiblen Aktiva, sonstiges soziales oder symbolisches Kapital, die Diversifikation sowie Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und Geldverleihern, die ein Kreditelement beinhalten. Wenn auch bestimmte Arrangements nicht eindeutig bestimmten Beziehungsarten zugeordnet werden können, so gibt es doch bestimmte Korrelationen. Es wird hier angenommen, daß den vier erstgenannten Arrangements Verwandtschaftsbeziehungen und den zuletzt genannten Milieubeziehungen zugrunde liegen.

Für Angehörige des familienwirtschaftlichen Sektors ist die *Beteiligung* an einem Familienbetrieb eine gängige Form des langfristigen Sparens und der

Vorsorge. Wie oben begründet, sollte davon ausgegangen werden, daß auch die Mitglieder einer Familienwirtschaft mehr oder weniger individuell zurechenbare Beteiligungsansprüche halten können. Sie können grundsätzlich durch die Überlassung jeglicher Art von Ressourcen, also z.B. der Betriebsstätte, von Produktionsmitteln und von Arbeitsleistungen entstehen, wobei sich in der Regel die Beziehung nicht auf die Bereitstellung einer Ressource beschränkt. Die Teilhaber sind gewöhnlich durch eine Vielzahl gemeinsamer, nicht nur wirtschaftlicher Interessen verbunden, und für beide gelten die Verhaltensregeln der übergeordneten Sozialsysteme.

Solche komplexen Beziehungsstrukturen können nur mit dem Instrumentarium der neoinstitutionalistischen Organisationstheorie analysiert werden, wenn vereinfachende Annahmen getroffen werden, die es ermöglichen, Aussagen über den individuellen Nutzen der Beteiligten zu machen. Die Erfassung eines individuellen Nutzenkalküls setzt jedoch immer eine gewisse Isolation der Akteure voraus. Dies kann gezeigt werden, indem das Beteiligungsverhältnis als *relationaler Vertrag* interpretiert wird, der den Austausch unterschiedlicher Produktionsfaktoren (Interlinkage) vorsieht.

Nehmen wir an, der Leiter eines Familienbetriebs (A) erhält von einem Verwandten (B) Kapital, was zu einer Art Minderheitsbeteiligung führt. Gleichzeitig arbeitet der Verwandte im Betrieb mit. Er tut dies gegen das Versprechen einer bestimmten Verzinsung bzw. Entlohnung. B hat offensichtlich überschüssiges Kapital und Arbeitskraft. Beide Aktiva könnte er prinzipiell auch am Markt anlegen bzw. verkaufen, z.B. in Form von Spareinlagen und Lohnarbeit. Wegen der Unvollkommenheit dieser Märkte wäre dies aber für ihn mit hohen Transaktionskosten und Risiken verbunden, da er sich über das Arbeitsangebot und die Anlagemöglichkeiten informieren müßte und trotzdem nicht sicher sein könnte, daß er eine angemessene Beschäftigung und eine sichere Geldanlage findet. In einer ähnlichen Situation ist auch A: Er ist unsicher, ob Banken bereit sind, ihm langfristiges Kapital zu überlassen, und wenn dies der Fall ist, muß er dafür hohe Zinssätze bezahlen. Außerdem ist die Einstellung von Lohnarbeitern mit Suchkosten und mit dem Risiko verbunden, daß diese nicht ausreichend qualifiziert, motiviert oder ihm gegenüber loyal sind. Die beschriebene Kapital-cum-Arbeit-Beziehung kann für die Teilhaber vor allem aus den folgenden Gründen gegenüber dem isolierten Kauf bzw. Verkauf der Produktionsfaktoren am Markt vorteilhaft sein: (1) Da sich beide Parteien schon vor Abschluß des impliziten Vertrages kennen, können sie die Suchkosten und Auswahlrisiken (adverse selection) vermindern. (2) A kann B als Kapitalgeber schädigen, indem er z.B. Ressourcen des Betriebs in seinen Haushalt umleitet. Da B im

Familienbetrieb arbeitet, kann er das Verhalten des Partners besser beobachten und somit dieses Risiko (moral hazard) begrenzen. (3) Durch die relationale und verbundene Vertragsbeziehung haben beide Seiten wirkungsvollere Mittel, ihre Ansprüche durchzusetzen. Zum Beispiel hat A die Möglichkeit, eine gewünschte Arbeitsleistung zu erzwingen, indem er droht, einen Teil des Beteiligungskapitals einzubehalten. Außerdem hat B zusätzliche Arbeitsanreize, wenn er am Überschuß des Betriebs beteiligt ist. Schließlich kann B versuchen, seine Ansprüche durch die Drohung der Beendigung der Dauerverbindung, der Reduzierung seines Arbeitseinsatzes oder der Rückforderung seines Kapitals durchzusetzen.

Durch dieses Beispiel werden die *Grenzen der neoinstitutionalistischen Mikroökonomik* deutlich. Je stärker die Gegenseitigkeit und Intensität der zu analysierenden Beziehungen, desto mehr korrelieren die Nutzen der Beteiligten und desto geringer ist der Erklärungswert der Konzepte des relationalen Vertrages und des Interlinkage. Handelt es sich beispielsweise bei dem Teilhaber um die Ehefrau, so ist zunächst nicht davon auszugehen, daß sie das alleinige Verfügungsrecht über Kapital hat. Vorausgesetzt, dies wäre doch der Fall, ist weiterhin zu vermuten, daß bei ihrer Entscheidung, dieses Kapital zu überlassen, die erwähnten Transaktionskosten und Risiken bestenfalls eine untergeordnete Rolle spielen. Handlungsrelevanter erscheint, daß sie Teil der sozialen Subsysteme Familie, Verwandtschaft und des Milieus ist. Im Fall der Ablehnung der Kapitalüberlassung müßte sie mit Sanktionen rechnen, die bis zu ihrem Ausschluß führen könnten.

Die Fähigkeit eines Individuums, Einkommen aus eigener Arbeit zu erwirtschaften, schwankt normalerweise im Laufe seines Lebens. Während sie in der Kindheit und im Alter hinter den Verbrauchserfordernissen zurückbleibt, übersteigt das Einkommen den Verbrauch in der dazwischenliegenden Periode großer Arbeitsfähigkeit. In Ländern mit entwickelten Finanzmärkten und sozialen Sicherungssystemen hat der einzelne viele Möglichkeiten, Finanzdispositionen vorzunehmen, um diese lebenszyklischen Defizit- und Überschußphasen auszugleichen. Dies gilt insbesondere für die Sicherung eines bedarfsdeckenden Einkommens im Alter. Hierfür stehen ihm gesetzliche und freiwillige Rentenversicherungen sowie Formen des langfristigen Sparens, wie z.B. Lebensversicherungen und Anleihen, zur Verfügung.⁴⁵

In Entwicklungsländern und dort insbesondere für Familienwirtschaften sind die Möglichkeiten der Finanzierung der Kindheit und des Alters sehr be-

schränkt. Eine Möglichkeit ist der Erwerb von langlebigen Aktiva, wie z.B. Immobilien, Sachanlagen oder einem Kleinbetrieb während der Surplusphase. Da die Managementkapazität im Alter häufig nicht ausreicht, dieses gebundene Kapital selbst produktiv zu nutzen (vgl. Ennenbach und Nitsch 1993, Teil II.1), kann es vorteilhaft sein, es der jüngeren Generation in Form von Beteiligungen, vorgezogenen Erbschaften oder Vermietungen als Gegenleistung für die Versorgung im Alter zu überlassen. Auf die unterschiedlichen Funktionen solcher langlebigen Aktiva komme ich weiter unten zurück.

Ein anderer Ausgleichsmechanismus kann als *impliziter Generationenvertrag* verstanden werden.⁴⁶ Er ist in Abbildung 1 dargestellt.

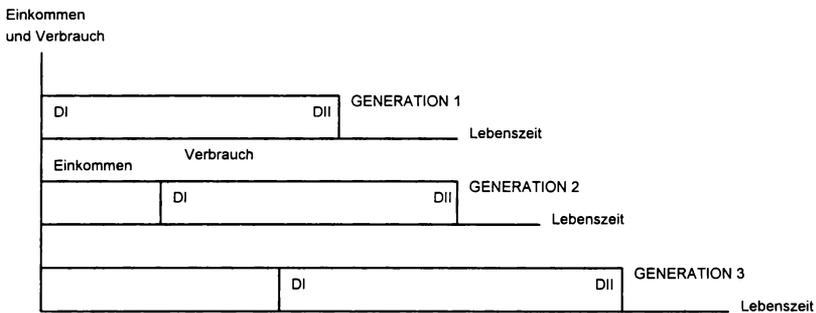


Abbildung 1: Der Ausgleich von lebenszyklischen Überschuß- und Defizitphasen durch implizite Generationenverträge

Der Generationenvertrag ist möglich, weil normalerweise die Surplusphase der Elterngeneration (Generation 2) mit der Defizitphase der Großeltern (1) und der

⁴⁵ Die steigende Zahl unterversorgter Pflegefälle und die Diskussion über die gesetzliche Pflegeversicherung in der BRD zeigt allerdings, daß auch in entwickelten Ländern die Sicherung des Lebensunterhalts in langanhaltenden Defizitphasen immer noch in starkem Maße eine Aufgabe der Familie ist. Dies gilt erst recht für die Lebensphase vor der Erwerbstätigkeit. Mit der Ausnahme des Kindergeldes und von bescheidenen staatlichen Ausbildungskrediten erfolgt ihre Finanzierung fast ausschließlich durch die Familie.

⁴⁶ Vgl. hierzu Meillassoux (1976 und 1983), Freiberg-Strauß (1991, S. 126-131) und Ennenbach / Nitsch (1993).

Kinder (3) zeitlich zusammenfällt. Durch die Versorgung der Großeltern im Alter erfüllt die Elterngeneration ihre Pensionsverpflichtungen, und durch die Kindererziehung erwirbt sie eigene Pensionsansprüche. Obwohl auf diese Weise die risikoreiche Aufbewahrung vergangener Arbeit in tangible Aktiva vermieden wird, ist auch die Generationenversicherung mit *Unsicherheiten* behaftet. Ihr Funktionieren setzt voraus, daß die Verpflichteten nicht frühzeitig erwerbsunfähig werden und daß sie dazu bereit sind, ihre Kindheitsverbindlichkeiten abzutragen. Diese Bereitschaft ist schwerlich das Resultat eines individuellen Nutzenmaximierungskalküls. Die Erfüllung der Pflichten des Generationenvertrags hängt wesentlich von zwei Faktoren ab: Dem Ausmaß der Internalisierung familiärer Normen und der Kapazität der übergeordneten Sozialsysteme, normenwidriges Verhalten zu bestrafen. Die zunehmende Marktintegration und Mobilität führt zu einer Schwächung beider Faktoren und somit zu einer Aushöhlung dieser Form der Alterssicherung. Hierzu trägt auch die Veränderung der Altersstruktur bei. Auch in Entwicklungsländern gibt es immer mehr 'Alte', insbesondere wegen dem leichteren Zugang zu moderner Medizin, wodurch die Belastung der Eltern- bzw. Erwerbstätigengeneration steigt. Außerdem bewirkt die zunehmende Säkularisierung, mikroökonomisch beschrieben, daß der erwartete jenseitige Nutzen im Extremfall auf Null sinkt. Dadurch steigt die Bereitschaft, sich auf Kosten der nachkommenden Generationen zu verschulden.

Familienwirtschaften halten einen Teil ihres Vermögens in *tangiblen Aktiva*, wie z.B. in Gebäuden und Baumaterial, dauerhaften Konsumgütern und Vorräten. Viele, die aus ländlichen Gebieten in die Stadt emigrierten, haben außerdem noch Vermögenswerte in ihren Herkunftsregionen, beispielsweise in Form von Land oder Tieren.

Solche Aktiva haben innerhalb der Familienwirtschaft sowohl Eigenschaften von Konsum- und Produktionsmitteln als auch von Versicherungssubstituten, da sie in der Zukunft Einkommen erzeugen. Beispielsweise kann ein Gebäude nicht nur als Wohn- und Betriebsstätte dienen, sondern es ist auch ein Vermögenswert, der, wenn Liquiditätsbedarf besteht, verkauft, vermietet oder beliehen werden kann.

Finanziellen Aktiva unterliegen in der Regel weitgehend anonyme Beziehungen, wie z.B. einer Spareinlage die Beziehung zu einer Finanzinstitution oder dem Bargeld die Beziehung zur Notenbank. Da Familienwirtschaften wenig Vertrauen zu diesen Institutionen haben, halten sie einen großen Teil ihres Vermögens in tangiblen Anlagen. Diese erfüllen auch Geldfunktionen! Bei der Beurteilung der *Vorteilhaftigkeit solcher Aktiva* ist deren Nutzen als Produktions-

und Konsumtionsgut, ihre Wertbeständigkeit und Liquidität zu berücksichtigen.⁴⁷ Ihre Liquidität ist um so höher, je mehr Funktionen sie erfüllen können und je mehr sie von anderen Milieugehörigen nachgefragt werden. So ist z.B. anzunehmen, daß viele städtische Familienwirtschaften einen Teil ihres Vermögens als Baumaterial halten, weil es in dem beschriebenen Sinne eine hohe Liquidität hat und außerdem relativ wertbeständig und gut teilbar ist.⁴⁸ Diese Sichtweise ermöglicht es, die Präferenzen von Familienwirtschaften für bestimmte physische Aktiva zu erklären.

Bei der Beteiligung und der Pension handelt es sich um ressourcenintensive Leistungen, denen eine zwar nicht quantifizierbare, aber ihrem Wesen nach doch bestimmbare Gegenleistung entspricht. Daneben werden im Rahmen reziproker Beziehungen eine Vielzahl weniger ressourcenintensiver Leistungen erbracht, die kaum einer bestimmten Gegenleistung zugerechnet werden können. Die verbundenen Personen mögen Nachbarn, Freunde oder Verwandte sein, derselben Kirchengruppe, Stadtteilbewegung oder Heimatgruppe angehören. Die Leistungen können etwa darin bestehen, beim Hausbau zu helfen, die Kinder oder Kranken zu betreuen, Botendienste zu erledigen oder ein Gebet zu sprechen.

Zum Verständnis der finanziellen Implikationen dieser Transaktionen ist es nützlich, sich die Leistungen und Gegenleistungen als Soll- und Habenbuchungen in einem Sozialkonto vorzustellen. Die im Gesellschaftsleben Lateinamerikas so auffälligen 'favores' (Gefälligkeiten) erscheinen so als Abbuchungen auf dem Sozialkonto des durch die Gefälligkeit Begünstigten.⁴⁹ Das *soziale oder*

⁴⁷ Hinsichtlich der Rentabilität von dauerhaften Aktiva unterschied *Keynes* (1955, S. 188 ff) drei Aspekte: Erstens generieren solche Aktiva häufig ein Einkommen, wenn sie für Produktionszwecke eingesetzt werden (der „net yield“). Zweitens verursachen sie in unterschiedlichem Maße Kosten, da sie im Zeitablauf an Wert verlieren bzw. der Wertverlust kostenträchtige Vorkehrungen erfordert (die „carrying costs“). Schließlich beziehen die Halter von dauerhaften Aktiva eine Liquiditätsprämie, die durch die Variabilität ihres Werts im Vergleich zu anderen Gütern und durch die Leichtigkeit mit der sie gegen andere Güter zu jedem zukünftigen Zeitpunkt getauscht werden können, bestimmt ist. Die Summe dieser Erträge bezeichnete *Keynes* als deren „marginal efficiency“.

⁴⁸ Auf diese Weise kann auch die häufig beobachtete Neigung von Familienbetrieben, Überkapazitäten an Sachanlagen zu halten (vgl. z.B. *Krahen / Nitsch* 1987), erklärt werden, ohne anzunehmen, daß diese Aktiva als Inflationsschutz gehalten werden oder weil es dem Betriebsinhaber an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen fehlt.

⁴⁹ Die späte Entdeckung von Beziehungen, in denen Leistungen und Gegenleistungen nicht quid-pro-quo aufgerechnet werden, durch die herrschende Wirtschaftstheorie kann nur mit den neoklassischen Sichtblenden erklärt werden. Andere Disziplinen haben solche Beziehungen seit langer Zeit erkannt. Die Belletristik ist voll von Beschreibungen relationaler und reziproker Beziehungen. Es seien hier nur zwei jüngere Beispiele genannt. Das erste ist das Schicksal von Mickey Elevator in

symbolische Kapital eines Individuums oder einer Familienwirtschaft kann als Überschuß der erbrachten über die erhaltenen Leistungen zuzüglich möglicher Überziehungen verstanden werden. Hohe Verpflichtungen gegenüber dem sozialen Umfeld können daher sowohl Ausdruck der 'Überschuldung' wie auch hoher Vertrauenswürdigkeit sein.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten im Rahmen reziproker Beziehungen führen zu einer stärkeren *Risikoteilung* als formelle Kreditbeziehungen, da die Pflicht zur und der Zeitpunkt der (Gegen)Leistung von der Fähigkeit abhängt, die Leistung zu erbringen. Diese Flexibilität ist möglich, da die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft durch die soziale Nähe der Beteiligten in hohem Maße beobachtbar und kontrollierbar ist. Häufig wird die Ansicht vertreten, daß die gewohnheitsrechtliche Sicherung von Ansprüchen auf dem „Prinzip der unbeschränkten Haftung“ (vgl. z.B. Geis 1990, S. 218) beruht. Ihr ist insofern zuzustimmen, als solche Beziehungen umfassend sind; daher kann sich auch die Haftung nicht auf einen Teil der Aktiva des Schuldners beschränken. Gleichzeitig können aber die Modalitäten der Haftung sehr viel flexibler sein als im Rahmen formeller Finanzbeziehungen. Dies schließt die dem Schuldenerlaß und dem Moratorium entsprechende Regelungen ein.

Solche nach Art und Zeitpunkt im vorhinein nicht spezifizierten Leistungen sind für das Überleben der Familienwirtschaft von großer Bedeutung. Krankheits- oder unfallbedingte Notfälle und der Verlust des Arbeitsplatzes oder der Wohnstätte bewirken, daß die Ausgaben temporär ansteigen und / oder das Einkommen sinkt. Die 'Abbuchung vom Sozialkonto' ist eine Möglichkeit, solche *temporären Defizite* auszugleichen.

Eine weitere Form der Risikoverminderung und somit der Vorsorge ist die *Diversifikation* der Einkommens- und Kapitalquellen sowie der Vermögens-

Tom Wolfs Gesellschaftsroman „The Bonfire of the Vanities“: „A deposit in the Favor Bank is not quid pro quo. It's saving up for a rainy day. (Mickey Elevator) (...) without the Favor Bank (he'd) be finished“, und weiter: „What goes around comes around'. That means if you don't take care a me today, I won't take care a you tomorrow“ (S. 401 f). Das zweite Beispiel ist dem klischeehaften Roman „Nippon Connection“ von Michael Crichton entnommen, der nicht müde wird, den Eindruck zu vermitteln, daß die vermeintliche Überlegenheit der japanischen Wirtschaft auf implizite und langfristige Absprachen zurückzuführen ist: „Jemandem Geschenke zukommen zu lassen, um dafür zu sorgen, daß der andere einem wohl will, ist etwas, das die Japaner geradezu instinktiv machen. (...) Sie glauben, daß man ein Geschenk frühzeitig geben sollte, denn dann ist es keine Bestechung. Es ist eine Möglichkeit, eine Beziehung (...) herzustellen, bevor diese (...) irgendeinem Druck ausgesetzt werden kann“ (S. 154).

werte.⁵⁰ Sie stellt auch einen Schutz dagegen dar, daß reziproke Beziehungen zu Ausbeutungsverhältnissen werden. Familienwirtschaften können auf unterschiedliche Weise ihren Diversifikationsgrad erhöhen. Zunächst führt die Erweiterung des Personenkreises, mit dem sie reziproke Beziehungen unterhält, z.B. durch die Integration nachziehender Verwandter, zur Erhöhung des Kapitals, dessen Allokation koordiniert wird. Derselbe Effekt kann erreicht werden, wenn aus eher losen, in stärkerem Maße reziproke Beziehungen werden. Da mit der Kapitalhöhe die Diversifikationsmöglichkeiten zunehmen, kann die erweiterte Familienwirtschaft auch als eine Organisationsform verstanden werden, die durch das Poolen von Ressourcen ihr Diversifikationspotential erhöht. Schließlich kann die Familienwirtschaft, bei gegebenen Beziehungen zu ihrer Umwelt, durch die Diversifikation ihrer Einkommens- und Kapitalquellen Vorsorge treffen, z.B. indem der Familienbetrieb ein vielfältigeres Sortiment anbietet oder neben dem betrieblichen Einkommen auch Lohneinkommen bezogen werden.⁵¹

Abschließend werden Beziehungen der Familienwirtschaft zu Mitgliedern ihres Milieus untersucht. Hierzu gehören auch Spar- und Kreditvereine. Wenn solche Vereine finanzielle Mittel im Rahmen der EZ erhalten, dann sind ihre Mitglieder häufig gemeinschaftlich für die Rückzahlung verantwortlich. Da ich Haftungsgruppen in § 6, VI. 1. untersuche, verzichte ich hier auf eine Darstellung ihrer Funktionsweise und beschränke mich auf *Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und berufsmäßigen Geldverleihern*. Diese Beziehungen beruhen üblicherweise weniger als die bisher betrachteten auf Reziprozität und können deshalb mit den Kategorien der neoinstitutionalistischen Vertrags- und Organisationstheorie besser analysiert werden.

Das Verhältnis zwischen einem Familienbetrieb und seinen Kunden beschränkt sich häufig nicht darauf, daß der Betrieb bestimmte Güter und nicht-finanzielle Dienstleistungen verkauft und der Kunde zum Zeitpunkt der Leistungserbringung bezahlt. Häufig beinhaltet die Beziehung ein Kreditelement, und der Austausch von Gütern und Kapital wird verbunden. Beispiele

⁵⁰ Das Risiko eines Portefeuilles wird durch Diversifikation vermindert, wenn die Verzinsung seiner Aktiva nicht vollständig korreliert.

⁵¹ Die Produktionsdiversifikation erfolgt häufig durch die Herstellung von unterschiedlichen Produkten mit den gleichen Rohmaterialien. Dies erlaubt einerseits die Verminderung des Gesamtrisikos bei gleichzeitiger Spezialisierung. Andererseits wird auf diese Weise verhindert, daß sich die Einkaufsmenge eines Rohmaterials verringert und dadurch höhere Preise zu entrichten sind. Zu den Diversifikationsstrategien von andinen Kleinbauern vgl. *Blum* (1989). *Krahnen* und *Nitsch* (1987) stellten fest, daß die meisten Familienwirtschaften in Peru über mehrere Einkommensquellen verfügen.

hierfür sind der Verkauf auf Ziel, die Zulieferbeziehung und Kundenanzahlungen.

Der *Verkauf auf Ziel* wird vor allem von Kleinhändlern praktiziert. Die Sicherung des Kredits erfolgt wesentlich durch Verfahren, die darauf beruhen, daß beide Seiten demselben Milieu angehören und über ein erhebliches Maß an gegenseitiger Information verfügen. Durch die räumliche Nähe und die persönliche Kenntnis kann der Betrieb die mit der Auswahl und der Kontrolle verbundenen Informationskosten beschränken. Die Durchsetzung der Forderung wird durch die moralische Verpflichtung (vgl. § 6, III. 3.) des Kunden und die Möglichkeit, sozialen Druck auf ihn auszuüben, erleichtert.⁵²

Ein nicht unbedeutender Teil der Familienbetriebe arbeitet als *Zulieferer* von zumeist modernen Betrieben oder führt für diese Heimarbeiten durch.⁵³ Der Auftraggeber ist zugleich Kreditgeber des Familienbetriebs, wenn er die Vorprodukte zur Verfügung stellt und diese erst nach Erledigung der Auftragsarbeit verrechnet. Beide Seiten unterhalten eine dauerhafte Geschäftsbeziehung, die neben dem Austausch von Gütern und Kapital gegebenenfalls weitere Leistungen vorsieht. Die Langfristigkeit der Beziehung und die häufigen Transaktionen zwischen beiden Seiten ermöglichen dem Kapitalgeber, den Betrieb zu beobachten und zu kontrollieren. Auf diese Weise kann er die moralischen Risiken der Kapitalüberlassung begrenzen. Der Kapitalgeber verfügt häufig über ein so hohes Strafpotential, daß er seine Kreditforderung auch ohne dingliche Sicherheiten durchsetzen kann. Er kooperiert in der Regel mit mehreren Zulieferern, die er ohne bedeutende ökonomische Nachteile wechseln kann. Anders jedoch der Zulieferer, der häufig nur einen Abnehmer hat: Die Beendigung der Dauerbeziehung führt für ihn zur Entwertung eines großen Teils seiner Investitionen. Diese asymmetrische Machtverteilung kann ein Ausbeutungsverhältnis begründen, das sich in niedrigen Preisen für die Auftragsarbeit bzw. in hohen impliziten Zinssätzen für das überlassene Kapital manifestiert.

Kundenanzahlungen, als eine weitere Form der Verbindung von Produkt- und Kapitalmärkten, wurden häufig bei produzierenden Familienbetrieben beobachtet (z.B. Carbonetto 1987c und Castiglia 1987). In diesem Fall wird der Betrieb vom Kunden beauftragt, gegen eine Anzahlung ein bestimmtes Produkt zu fertigen. Beide Seiten tätigen transaktionsspezifische Investitionen: Der Be-

⁵² Zur Kundenfinanzierung durch Kleinhändler vgl. Souza und Tokman (1976).

⁵³ Zu Familienbetrieben als Zulieferer vgl. Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Guayaquil (1989).

trieb, indem er ein sehr eingeschränkt marktgängiges Gut herstellt, und der Kunde, indem er eine Anzahlung leistet. Da diese Investitionen durch die vorzeitige Beendigung der Beziehung entwertet würden, gibt es für den Betrieb Anreize, das gewünschte Gut in der erwarteten Qualität herzustellen, und für den Kunden, das bestellte Gut auch abzunehmen (vgl. Krahn und Nitsch 1987, S. 94 ff).

Neben Kunden unterhalten häufig auch *Lieferanten* langfristige und verbundene Vertragsbeziehungen zu Familienbetrieben, die die Überlassung von Kapital einschließen können. Eine allgemeine Charakterisierung dieser Beziehungen ist schwierig, da die Machtkonstellationen sehr stark variieren. Die Stärke beider Seiten hängt wesentlich von den Nachteilen eines Partnerwechsels ab. Das Spektrum reicht von der Schuldknechtschaft des Familienbetriebs bis hin zur Zwangsbeteiligung des Lieferanten bzw. Kapitalgebers am Betrieb eines Kunden.⁵⁴

Eine weitere wichtige milieuspezifische Finanzierungsquelle sind berufsmäßige *Geldverleiher*. Wenn diese nicht gleichzeitig Arbeitgeber, Lieferanten, Auftraggeber, Vermieter etc. der Familienwirtschaft sind, dann besteht die Sicherung des Kredits im wesentlichen darin, daß der Geldverleiher ein hohes Maß an Informationen über die Familienwirtschaft hat und sie im Fall des Zahlungsverzugs bestrafen kann. Die Bestrafung kann von der Beendigung der Dauerverbindung bis hin zur physischen Bedrohung reichen. Die relative Macht des Geldverleihers ist – wie die des Lieferanten – vor allem durch die Finanzierungsalternativen der Familienwirtschaft bestimmt. Beide neigen dazu, sich die Gebiete bzw. Kunden untereinander aufzuteilen. Außerdem besitzen sie spezifische Informationen über ihre Kunden. Daher ist es insbesondere für Familienwirtschaften in ländlichen Gebieten schwierig, den Geldverleiher bzw. Lieferanten zu wechseln. In dem Maße, wie die Kosten des 'Exit' steigen, wächst die Abhängigkeit des Kreditnehmers und die Gefahr seiner Ausbeutung durch den Kapitalgeber. In extremen Situationen (die ähnlich sind wie unter den Bedingungen eines monopolistischen Angebots) müssen sie sich umfassend gegenüber dem Geldverleiher verpflichten. Neoinstitutionalisten und – noch mehr – die Anhänger der Theory of Finance sehen in Geldverleihern zumeist einen sozial sinnvollen Ersatz für den fehlenden Zugang zu den formellen Kredit- und

⁵⁴ Vgl. Nitsch (1987, S. 180): „Beim Lieferantenkredit ist es eine empirische Frage, ob er (...) der Grundfinanzierung zuzurechnen ist oder (...) ob er, bis in Wucherbedingungen hineinreichend, Abhängigkeiten ausnutzt und / oder gemeinsame Chancen partnerschaftlich nutzt und damit zur Spitzenfinanzierung zu zählen ist.“

Versicherungsmärkten.⁵⁵ Die hier vertretene Interpretation dieser Beziehungen widerspricht dem: Die Abhängigkeit mag zwar die Wohlfahrt des Gläubigers erhöhen; es ist aber wohl kaum gesamtwirtschaftlich und sozial wünschenswert, wenn sie dazu führt, daß zahlungsunfähigen Schuldner ohne Möglichkeit eines 'Vergleichs' ihre produktiven Aktiva entzogen werden.

2. Zur Nachfrage nach marktvermittelten Finanzdienstleistungen

Die im letzten Abschnitt untersuchten institutionellen Arrangements implizieren Verpflichtungen und Ansprüche der Familienwirtschaft gegenüber Individuen oder Gruppen, mit denen sie unterschiedliche Qualitäten von Beziehungen unterhält. In Abbildung 2 (siehe S. 140) wird versucht, die Zusammenhänge zwischen Beziehungsarten und den Charakteristika von Verpflichtungen und Ansprüchen in Form eines *Bilanzschemas* darzustellen. Auf eine Erfassung und Strukturierung der Beziehungen innerhalb der Kernfamilie wird verzichtet.

Die Positionen sind so angeordnet, daß die Anonymität der ihnen zugrunde liegenden Beziehungen, von oben nach unten gelesen, steigt. Dies ist die *vertikale* Logik des Schemas. Aus der jeweiligen Qualität der Beziehung ergeben sich bestimmte Merkmale der Passiva (Verpflichtungen) und der Aktiva (Ansprüche): Je umfassender die Beziehung, desto diffuser sind die Eigentumsrechte, desto flexibler die (impliziten) Zahlungspläne, desto niedriger die Transaktionskosten und desto begrenzter die Verfügbarkeit bzw. Liquidität des jeweiligen Kapital- und Vermögenswerts. Aktivposten, denen in hohem Maße reziproke Beziehungen unterliegen haben tendenziell den Charakter von Anlagekapital und entsprechende Passivpositionen Merkmale von Eigenkapital.

Nitsch (1987, S. 185) überträgt die aus der betrieblichen Finanzierungslehre bekannte Unterscheidung der Grund-, Markt- und Spitzenfinanzierung auf das Passivgeschäft von Banken. Demnach entspricht der relativ sicheren Grundfinanzierung das Sparen aus Vorsichts- und Versicherungsmotiven, der Marktfinanzierung das Sparen aus Ertrags- und Liquiditätsmotiven und der Spitzenfinanzierung das Sparen in spekulativen Anlagenformen. Wenn man diese Einteilung auf das vorliegende Schema überträgt, dann scheinen die Vermögenspositionen des ersten Blocks durch Motive der Vorsorge und der Versicherung, und die des zweiten und dritten Blocks durch Ertrags- und Liquiditätsmotive

⁵⁵ Vgl. z.B. *Braverman / Stiglitz* (1982) und *Adams / Graham* (1991).

bestimmt. Entsprechend haben die Kapitalpositionen des ersten Blocks eher (implizit) langfristigen Charakter und gehören der Grundfinanzierung an, während die des zweiten Blocks eher kurzfristig sind und der Markt- und Spitzenfinanzierung angehören.

Aktiva	Passiva
<u>Reziprozität/Identität</u> kollektive und diffuse Eigentumsrechte, flexible Zahlungspläne, niedrige Transaktionskosten, begrenzte Verfügbarkeit/Liquidität, Eigenkapital/Anlagevermögen	
1. Verwandtschaftliche Beziehungen - Pensionsansprüche - Eventualansprüche auf Krankenpflege - Beteiligungsvermögen - Sachvermögen - sonstiges Sozialvermögen	1. Verwandtschaftliche Beziehungen - Pensionsverpflichtungen - Krankenversorgungs-Verpflichtungen - Beteiligungskapital - Sachkapital - sonstiges Sozialkapital
2. Milieubeziehungen - Fo. gegenüber Sparvereinen - Fo. gegenüber Kunden - Fo. gegenüber Lieferanten - Fo. aus Geldverleih - Fo. aus Teilpachtverhältnissen	2. Milieubeziehungen - Schulden bei Kreditvereinen - Schulden bei Kunden - Schulden bei Lieferanten - Schulden bei Geldverleihern - Schulden aus Teilpachtverhältnissen
3. Anonyme Beziehungen - Bargeld - Ansprüche gegenüber staatlichen Stellen (z.B. Krankenversorgung)	3. Anonyme Beziehungen - Bankkredite
<u>Einseitigkeit/Anonymität</u> individuelle Eigentumsrechte, starre Zahlungspläne, hohe Transaktionskosten, unbegrenzte Verfügbarkeit/Liquidität, Fremdkapital/Umlaufvermögen	

Abbildung 2: Bilanzschema einer Familienwirtschaft
nach Beziehungsarten

Die Familienwirtschaft und der Familienbetrieb, als die Zentren eines auf Reziprozität beruhenden Beziehungsgeflechts, konstituieren neben dem wesentlich durch sein Verhältnis zum Markt gekennzeichneten kapitalistischen Unternehmenssektor und dem Staat ein gesellschaftliches Subsystem eigener Ent-

scheidungslogik. Dies spiegelt sich im finanziellen Verhalten dieser Institutionen in der Weise wider, daß der überwiegende Teil der Finanzdispositionen durch den Aufbau, den Abbau und die Umschichtung von Ansprüchen und Verpflichtungen gegenüber Angehörigen der Familie, der Verwandtschaft und des Milieus erfolgt. Das wichtigste Motiv der diesen Dispositionen zugrunde liegenden Arrangements ist die Vorsorge bzw. der *Schutz vor Unsicherheit*.

Es wird häufig gefordert, daß das Ziel einer Förderung des Finanzierungsangebots darin bestehen sollte, die *Investitionstätigkeit* von wachsenden Familienbetrieben anzuregen. Die Dominanz vorsorge- und versicherungsmotivierter Dispositionen deutet jedoch darauf hin, daß diese Orientierung dem Bedarf eines großen Teils der Familienwirtschaften dieses Sektors nicht entspricht. Eine bedarfsorientierte Angebotspolitik sollte primär darauf abzielen, den Familienwirtschaften den Schutz vor Unsicherheit zu erleichtern und die damit verbundenen Kosten zu vermindern. Eine erfolgreiche Investitionsförderung hat nicht nur die Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen zur Voraussetzung, sondern auch das Vorhandensein eines ausreichenden Absatzmarktes, bestimmte betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse der Arbeitskräfte und persönliche Eigenschaften des Betriebsführers. Diese Voraussetzungen sind häufig nicht gegeben.

Daß nur ein kleiner Teil der Finanzdispositionen in Entwicklungsökonomien marktvermittelt ist und insofern nur die „Spitze des Eisbergs“ (Schmidt 1986b, S. 7) darstellt, hat auch *makroökonomische Implikationen*: Einerseits spielen die Marktzins- und Marktlohnsätze für das Verhalten der Wirtschaftssubjekte eine eher untergeordnete Rolle. Andererseits spiegeln statistisch feststellbare Aggregate, wie das Spar- und Investitionsvolumen und das Volkseinkommen, nur einen Teil der Realität wider.⁵⁶

Wie bei jeder Bilanz gibt es auch in Abbildung 2 eine gewisse Entsprechung der Merkmale der Aktiva mit denen der Passiva. Diese *horizontale Logik* bezieht sich auf die Fristigkeit, Kosten und Risiken der Passiva sowie die Liquidität, Rentabilität und Risiken der Aktiva. So ist es beispielsweise unvorteilhaft, die Erhaltung des Humankapitals der Familie oder den Bau eines Wohnhauses mit kurzfristigem und teurem Fremdkapital zu finanzieren. Weiterhin setzt die Rückzahlung von Bankkrediten im allgemeinen voraus, daß diese für die Pro-

⁵⁶ Zu den makroökonomischen Implikationen der Heterogenität von Entwicklungsökonomien im allgemeinen und den Möglichkeiten von Familienwirtschaften im Vergleich zu Haushalten in Industrieländern, Investitionen vorzunehmen, im besonderen vgl. *Nitsch* (1989b, S. 148 und 1993).

duktion von Marktgütern verwandt werden, da der Absatz von Gütern innerhalb des Milieus häufig keinen Rückfluß in monetärer Form zur Folge hat.

Hinsichtlich der Risikomerkmale von Verpflichtungen und Ansprüchen ist zu bedenken, daß Kapitalgeber mit großem Durchsetzungspotential geringere Risiken übernehmen und daher niedrigere Zinssätze erhalten sollten als Financiers, die bereit sind, in stärkerem Maße Risiken zu teilen. Finanzinstitutionen, die keine Risikofinanzierung betreiben wollen, müssen darauf achten, daß ihre Kredite gut gesichert sind.⁵⁷ Dies führt zu einer Verlagerung der Risiken auf die Kapitalgeber aus dem Milieu der Familienwirtschaft, was durchaus sinnvoll ist, da Milieuangehörige über bessere Informationen verfügen (vgl. Nitsch 1989b, S. 151).

Das *Angebot einer Finanzinstitution* tritt in Konkurrenz zu den bestehenden Anlage- und Finanzierungsmöglichkeiten der Familienwirtschaft und kann dazu führen, daß die traditionellen (Kapital)Geber bzw. -Nehmer verdrängt werden. Auf Basis des obigen Bilanzschemas ist zu vermuten, daß langfristige Kredite, Spareinlagen und Versicherungen, die von Finanzinstitutionen angeboten werden, tendenziell zur *Substitution* der Pensions- und Beteiligungsfinanzierung von Verwandten und dem Sparen in dauerhaften Aktiva führen. Dagegen verdrängen kurzfristige Kredite und liquide Einlagen eher das Sparen in relativ liquiden Sachmitteln wie Vorräte und Baumaterial, den Aufbau und die Inanspruchnahme von sonstigem Sozialkapital und die Kapitalüberlassung im Rahmen von Milieubeziehungen. Die Substitution reziproker durch eher anonyme Beziehungen führt zu einer Auflösung traditioneller Normen und beinhaltet die Gefahr einer „Kommodifikation“ (Elwert, Evers und Wilkens, 1983 S. 290). Es ist nicht davon auszugehen, daß die Ausbreitung von Märkten per se zu Wohlfahrtssteigerungen führt. Eine Verbesserung der materiellen Lebensverhältnisse würde insbesondere voraussetzen, daß dieser Prozeß einhergeht mit der Entwicklung von Nicht-Marktinstitutionen, die der mit der Anonymisierung verbundenen Verstärkung der Kooperationsprobleme entgegenwirkt. Für das Funktionieren von Kapitalmärkten wichtige Nicht-Marktinstitutionen sind vor allem die Zentralbank, die Bankenaufsicht, Einlagensicherungssysteme, Kartellämter, das Vertragsrecht und eine Marktethik, die bewirken, daß die anonymen Akteure nicht jede Gelegenheit nutzen, ihre Transaktionspartner zu hintergehen. Da diese Institutionen Merkmale eines öffentlichen Gutes haben, sollte nicht davon ausgegangen werden, daß sie spontan entstehen. Ihre Etablierung und

⁵⁷ Zum Zusammenhang zwischen der Besicherung und den Risiken von Krediten vgl. § 6, II. 2.

Förderung durch den Staat und durch politische Prozesse ist in Entwicklungsökonomien mit vielerlei Problemen behaftet. Hierzu gehören neben machtpolitischen Interessen und finanziellen Restriktionen die ethnischen und sozialen Aversionen und Konflikte, die fast alle diese Länder kennzeichnen.⁵⁸

Auf Basis dieser Überlegungen können zwei *Anforderungen* für die Gestaltung des Angebots von Finanzinstitutionen und für die Förderung solcher Institutionen durch Entwicklungsagenturen und andere staatliche Stellen formuliert werden:

Zum einen sollte dieses Angebot möglichst Ansprüche und Verpflichtungen verdrängen, die nach Liquidität, Kosten bzw. Rentabilität und Risiken für die Familienwirtschaft besonders *unvorteilhaft* sind. Eine solche Orientierung führt nicht nur dazu, daß das Spektrum möglicher Finanzdispositionen der Familienwirtschaft ausgeweitet wird, sondern sie trägt auch zur Viabilität der Finanzinstitution bei, da sie mit den 'schlechtesten Anbietern' konkurriert. Ich will das an einem Beispiel deutlich machen: Nehmen wir an, eine Familienwirtschaft hat mehrere Kapitalgeber, erhält kurzfristige Kredite aber nur von einem Geldverleiher, der über eine starke Marktmacht und über ein großes Durchsetzungspotential verfügt (z.B. weil er der einzige Anbieter von kurzfristigen Krediten ist). Bei einer gegebenen Rückzahlungsfähigkeit der Familienwirtschaft übernimmt er geringere Risiken als die anderen Kapitalgeber, da er zuerst bedient wird. Wenn ihm seine Marktmacht aber erlaubt, eine höhere Risikoprämie durchzusetzen, dann ist erstens diese Finanzierung für die Familienwirtschaft unvorteilhaft, und zweitens ist es für eine Finanzinstitution relativ leicht, sein Angebot zu substituieren oder ihn durch ihr Angebot zu zwingen, seine Zinssätze zu senken bzw. höhere Risiken zu übernehmen.

Zum anderen sollte berücksichtigt werden, daß die Substitution eines Marktangebots sozial häufig weniger problematisch ist als die Verdrängung von

⁵⁸ Es scheint so, daß dies auch ein wesentlicher Erklärungsfaktor des Zusammenbruchs der östlichen Volkswirtschaften im Gefolge der Umwälzung ihrer politischen Systeme ab dem Ende der 80er Jahre ist. Die Auflösung alter Institutionen und der trotz allem sehr verbreiteten realsozialistischen Werte wird nicht – oder doch nur sehr zögerlich – begleitet durch den Aufbau von Institutionen und Werten, die zum Funktionieren von Märkten unerlässlich sind. In dieser voraussichtlich längeren Übergangsphase, die durch die Schwäche konstitutiver Institutionen, zu denen auch eine Marktethik gehört, gekennzeichnet ist, ähneln diese Gesellschaften der Hobbes'schen Beschreibung des 'state of war'. Auch die schnelle Liberalisierung des chilenischen Finanzsystems am Ende der 70er Jahre führte zunächst zu einer Destabilisierung infolge des unkontrollierten Strebens der Marktteilnehmer nach kurzfristigen Vorteilen: „The ensuing financial speculation, the high-risk financial operations, and notoriously unethical behavior of the banking sector was too systemic, too widespread, to be merely a case of a few corrupt bankers“ (*Hastings* o.J., S. 3).

Arrangements, denen in hohem Maße reziproke Beziehungen unterliegen.⁵⁹ Im letzten Fall besteht die Gefahr der *Erosion* einer Beziehung, die eben nicht nur die Funktion hat, durch die Überlassung von Ressourcen eine Rendite zu erzielen, sondern z.B. auch der Sicherung der Altersversorgung oder der Kindererziehung dient. Beispielsweise kann die Bankfinanzierung von Investitionen eines Familienbetriebs dazu führen, daß die Elterngeneration des Betriebsleiters ihre traditionellen Anlagemöglichkeiten verliert. Wenn das Bankensystem nicht gleichzeitig attraktive und sichere Anlagemöglichkeiten für diese Überschüsse anbietet, dann werden diese eventuell einer produktiven Verwendung entzogen. Die Bankfinanzierung hätte somit *negative Externalitäten* zur Folge. Auf der anderen Seite ist vorstellbar, daß die Betriebsmittelfinanzierung zu einer Erhöhung der Absorptionsfähigkeit des Betriebes für langfristiges Kapital von Verwandtschaftsmitgliedern führt und somit im Sinne von Hirschman (1967b) hohe induzierte Investitionen bzw. Multiplikatoreffekte auslöst.⁶⁰ Der Neoinstitutionalismus wie die Theory of Finance beschränken sich bei der sozialen Beurteilung von Institutionen weitgehend auf deren unmittelbare Wirkungen auf die Tauschparteien; die Effekte auf Dritte geraten aus dem Blickfeld. Die Akzeptanz eines Finanzierungsangebots ist für sie häufig ein hinlänglicher Beweis dafür, daß die Transaktion für die Gemeinschaft vorteilhaft ist.⁶¹ Die oben beschriebenen Wirkungen von Finanztransaktionen zwischen einer Bank und einzelnen Mitgliedern von Familienwirtschaften zeigen, daß die individuelle Nutzenmaximierung keineswegs zu sozial wünschenswerten Ergebnissen führen muß und daß eine so verstandene Vertiefung des Finanzsystems nicht nur die von diesen Theorien vorhergesagten effizienzsteigernden Wirkungen hat.

Daraus kann die Forderung abgeleitet werden, daß die Intervention dazu führen sollte, daß das Marktangebot möglichst wenige ausschließt und dauerhaft zur Verfügung steht. Es muß jedoch gesehen werden, daß der *Ausschluß* eines Teil der Mitglieder des familienwirtschaftlichen Sektors nicht verhindert werden kann, da der Marktzugang im Fall von Krediten von der Rückzahlungsfähigkeit

⁵⁹ Siehe hierzu auch Meillassoux (1976).

⁶⁰ Als induzierte Investitionen bezeichnet Hirschman (1967b, S. 67) „Projekte, die (...) *per Saldo Nutznießer* von externen Ersparnissen“ (Hervorhebung durch Hirschman) sind. Die ‚soziale Rentabilität‘ von Investitionen, die mehr Investitionen induzieren als sie unterdrücken, ist höher als ihre einzelwirtschaftliche Rentabilität.

⁶¹ Zum Beispiel Jackelen und Rhyne (1991, S. 12): „On a more national or ‘macro’ level, we would point out that the expansion of financial services into the informal sector is desirable *in itself*, if these services are sustained by the clients with no subsidy required“ (Hervorhebung durch BZ).

und im Fall von Einlagen von Überschüssen abhängt. Dieser Teil ist nach der Ausweitung des Marktangebots schlechter dran als vorher! Eine weitergehende Forderung könnte daher sein, das Marktangebot nur dann zu fördern, wenn gleichzeitig Sozialversicherungssysteme etabliert werden, die die breite Masse der Bevölkerung vor den bedrohlichsten Risiken schützen. Schließlich sollte durch Bürgschaften und die Berücksichtigung nicht nur der Situation des Antragstellers, sondern des gesamten Haushalts bei der Auswahl von Kreditnehmern dem Risiko entgegengewirkt werden, daß die 'Wohlfahrtsgewinne' derer, die Marktzugang erhalten, durch die Verluste derer, die ausgeschlossen bleiben, mehr als kompensiert werden.

Im folgenden werden die *Beschränkungen* der traditionellen Formen der Vorsorge, des Sparens und des Finanzierens und die Möglichkeiten ihrer *Überwindung* durch marktvermittelte Finanzdienstleistungen unter diesen Gesichtspunkten untersucht.

Die Wahl von Sparformen ist abhängig davon, welche Motive mit dem Sparen verfolgt werden. Ein Motiv ist die Vorsorge, ein anderes die Erhöhung der Liquidität und Rentabilität der Vermögenswerte und wieder ein anderes die Spekulation auf hohe Erträge.

Hinsichtlich der *Vorsorge* wurde zwischen Ereignissen unterschieden, die zu einer langfristigen und solchen, die zu einer kurzfristigen Erhöhung der Ausgaben oder Senkung der Einnahmen führen. Bestimmte Ereignisse wie das Alter, die Invalidität oder der Tod von erwerbstätigen Familienmitgliedern können zu *dauerhaften Defiziten* führen. Die Familienwirtschaft kann sich davor schützen, indem sie in einer früheren Phase auf den Konsum eines Teils ihrer Überschüsse verzichtet und Pensionsansprüche, langlebige Aktiva oder Anteile an einem Familienbetrieb erwirbt.

Diese traditionellen Formen der Vorsorge haben drei wichtige Beschränkungen, die jedoch nur teilweise durch Dienstleistungen einer Finanzinstitution überwunden werden können: (1) Es gibt Familienwirtschaften, die keine Vorsorge treffen oder treffen können, weil sie nicht über ausreichende Überschüsse verfügen. In beiden Fällen kann eine Finanzinstitution nichts machen. Ein Ausgleich solcher Defizite ist nach dem Eintritt des Versorgungsfalles nur durch Sozialtransfers möglich, und nur eine Pflichtversicherung kann verhindern, daß leistungsfähige Familienwirtschaften keine Vorsorge treffen. (2) Da die Invalidität und der Zeitpunkt des Todes nicht vorhersehbar sind und nicht notwendigerweise während der Überschußphase der Kinder eintritt, kann es trotz Vorsorge zur Unterdeckung kommen. Auch in diesem Fall ist eine Finanzinstitution

machtlos, wenn der Versorgungsfall bereits eingetreten ist. Allerdings kann sie z.B. durch Lebensversicherungen vor den wirtschaftlichen Folgen des frühen Todes schützen. (3) Es gibt Personen, die – z.B. wegen Migrationen – keine oder nicht genügend Nachkommen in ihrer sozialen Umgebung haben oder für die der implizite Generationenvertrag wegen der Auflösung traditioneller Normen keine Möglichkeit darstellt. Andere verfügen über keine nach Liquidität, Rentabilität und Risiko attraktiven Anlagemöglichkeiten für ihre Überschüsse. Für sie sind die traditionellen Vorsorgeformen nachteilig oder sie greifen überhaupt nicht. Auch in diesen Fällen können Versicherungen und sonstige Formen des langfristigen Sparens einen geeigneten Schutz darstellen.

Krankheitsfälle, Unfälle, der Verlust des Arbeitsplatzes und die Zerstörung oder der Raub von Familienvermögen bewirken häufig *zeitlich begrenzte Defizite*. Sozialvermögen und physische Aktiva bieten einen Schutz gegen die wirtschaftlichen Folgen solcher Notfälle, wenn die Familienwirtschaft im Bedarfsfall auf die Leistungen der mit ihr verbundenen Personen zugreifen oder andere Vermögenswerte liquidieren kann. Neben diesen auf dem Aktivtausch beruhenden Finanzierungsformen besteht eine weitere Möglichkeit, die Einnahmen zeitweise zu erhöhen, in der Verschuldung bei Geldverleihern.

Auch diese traditionellen Möglichkeiten des Ausgleichs von kurzfristigen Defiziten sind mit einer Reihe von Problemen behaftet: (1) Viele Familienwirtschaften verfügen über kein ausreichendes Sozialvermögen, da sie z.B. erst vor kurzem in die Stadt migriert und sozial entwurzelt sind. Außerdem ist die Verfügbarkeit des Sozialvermögens unsicher, da die verbundenen Personen ja nur zur Leistung verpflichtet sind, wenn es für sie zu dieser Zeit keine wichtigen Hinderungsgründe gibt. (2) Dingliche Aktiva können häufig nur mit Verlust kurzfristig liquidiert werden. Wenn die Familienwirtschaft zur Finanzierung eines kurzfristigen Finanzbedarfs gezwungen ist, dauerhafte Vermögenswerte zu liquidieren, dann kann dies zur Erosion ihrer produktiven Grundlagen führen. (3) Die Deckung von solchen kurzfristigen Defiziten mit Krediten von Geldverleihern bedeutet dagegen, daß Konsumausgaben mit teurem Fremdkapital finanziert werden. Dies kann zu einer Verschuldungsspirale führen, an deren Ende dann doch die produktiven Aktiva liquidiert werden müssen.

Es gibt verschiedene Finanzdienstleistungen, die dazu beitragen können, diese Probleme abzuschwächen: Wenn die Familienwirtschaft einen Teil ihrer Aktiva in Form von Spareinlagen und Versicherungsansprüchen hält, die mit geringen Zinsverlusten und Transaktionskosten schnell liquidiert werden können, erhöht sie die Liquidität ihres Vermögens und vermeidet auf diese Weise, daß sie in

Notfällen zu den genannten nachteiligen Finanzdispositionen gezwungen ist. Aber auch durch den schnellen Zugang zu kurzfristigen Krediten kann verhindert werden, daß grundsätzlich solvente Familienwirtschaften durch Liquiditätsprobleme in eine Verschuldungsspirale geraten oder ihr Produktivkapital liquidieren müssen.

Das Interesse, *kurz- bis mittelfristige Überschüsse* sicher und zu positiven Ertragsraten anzulegen, ist neben der Vorsorge ein weiteres Sparmotiv. Die Einnahmen und Ausgaben der Familienwirtschaft unterliegen starken Schwankungen. Dies liegt sowohl daran, daß die Überschüsse des Familienbetriebs ein Residualeinkommen darstellen, als auch an den Beschränkungen traditioneller Vorsorgeverfahren. Von Bankeinlagen abgesehen, halten Familienwirtschaften kurz- bis mittelfristig verfügbare Mittel häufig in Form von Baumaterial, Vorräten, Forderungen auf informellen Finanzmärkten und Bargeld.

Auch wenn tangible Aktiva, wie oben gezeigt wurde, verschiedenen Verwendungen zugeführt werden können, ist ihre Liquidität und Rentabilität häufig gering. Der Aufbau von Forderungen gegenüber informellen Kreditnehmern und von Ansprüchen im Rahmen von auf Reziprozität beruhenden sozialen Beziehungen setzt dagegen voraus, daß Partner mit entsprechenden Bedarfen gefunden werden. Der Umstand, daß Familienwirtschaften einen nicht unbeträchtlichen Teil ihrer Aktiva in Bargeld bzw. Devisen halten, deren reale Verzinsung häufig negativ ist, deutet ebenfalls darauf hin, daß diese traditionellen Anlageformen sehr beschränkt sind. Daher ist zu vermuten, daß es eine erhebliche Nachfrage von Familienwirtschaften nach relativ liquiden und sicheren Einlagen gibt. Für entwickeltere Familienbetriebe könnten außerdem Konten, die wie Kontokorrentkonten genutzt werden können und mit bestimmten Zahlungsverkehrsdienstleistungen verbunden sind, vorteilhaft sein.

Schließlich ist die *Spekulation* auf unsichere, aber im Erfolgsfall hohe Renditen ein weiteres Motiv des Sparens, das z.B. dem Erwerb von Aktien zugrunde liegen kann. Die rege Beteiligung der populären Schichten Lateinamerikas an Lotterien und Hahnenkämpfen deutet darauf hin, daß zumindest ein Teil der Familienwirtschaften über zeitweise Überschüsse verfügt, deren Verlust nicht notwendigerweise existentielle Folgen hat. Die Durchführung von Lotterien oder die Verknüpfung von Spareinlagen mit Verlosungen kann durchaus für beide Marktseiten vorteilhaft sein, da die Finanzinstitution dadurch die Attraktivität ihres Sparangebots erhöht und der Teilnehmer seinen Spieltrieb unter Vermeidung der niedrigen Ausschüttungsquoten traditioneller Lotterien und Wettbüros befriedigen kann.

In bezug auf den *Finanzierungsbedarf* sollte zwischen Mitteln für langfristige Investitionen und kurzfristigen Mitteln unterschieden werden.

Der beschränkte Zugang zu den Arbeits- und Wohnungsmärkten ist ein Grund dafür, weshalb Familienwirtschaften zur Sicherung ihrer Existenz bestrebt sind, ein eigenes Wohnhaus zu errichten und die Grundlagen für eine Selbstbeschäftigung zu legen. Da *Investitionen in Gebäude und Produktionsmittel* nur eingeschränkt teilbar sind, können sie häufig nicht aus dem laufenden Einkommen finanziert werden. Traditionelle Möglichkeiten der Finanzierung solcher Investitionen sind die Auflösung anderer dauerhafter Aktiva (also die Selbstfinanzierung durch Aktivtausch), was das Ansparen in vorhergehenden Perioden voraussetzt und die Aufnahme von Kapital bei Familienmitgliedern, Verwandten oder Personen, die auf andere Weise mit der Familienwirtschaft verbunden sind. Aus der Sicht dieser Geber ist die Kapitalüberlassung häufig eine Form des Sparens oder der Vorsorge für längerfristige krankheits- oder altersbedingte Defizitphasen.

Nitsch (1991, S. 51) wies darauf hin, daß die Managementkapazität von jüngeren Personen häufig größer und die von Alten kleiner ist als die Arbeitskraft, die die produktive Verwendung ihres Vermögens erfordert. Ein Ausgleich kann erfolgen, indem die Alten den Jungen einen Teil ihres Vermögens zur Verfügung stellen. Wenn jedoch das maximale Verschuldungspotential der Jungen im Rahmen verbundener Beziehungen nicht die Auslastung ihrer Managementkapazität erlaubt, kann die überschüssige Kapazität nur genutzt werden, indem sie entweder einen Teil ihrer Arbeitskraft verkaufen oder zusätzliches Kapital auf Finanzmärkten aufnehmen. Durch die Finanzierung des Wohnungsbaus und von betrieblichen Aktivitäten könnten Finanzinstitutionen dazu beitragen, daß dieses Arbeitspotential produktiv genutzt und die Investitionstätigkeit angeregt wird. Sinnvoll erscheinen zum einen Wohnungsbaukredite, die – ähnlich wie in Ländern mit entwickelten Finanzsystemen – im Rahmen von längerfristigen Bausparprogrammen ausbezahlt werden. Da städtische Familienwirtschaften häufig in Stadtrandzonen leben, die nicht an die öffentlichen Stromnetze und Kanalisationssysteme angeschlossen sind, könnten außerdem die Kosten des Anschlusses an diese Systeme bzw. die Kosten der Etablierung einer minimalen Infrastruktur finanziert werden.⁶²

Hinsichtlich der Finanzierung von Familienbetrieben ist zwischen den Gründungs- und späteren Erweiterungsinvestitionen zu unterscheiden. Erfolgreiche

⁶² Zu solchen Finanzierungsarrangements vgl. im einzelnen § 8, I. 2.

Betriebsgründungen setzen Kapital und bestimmte Fähigkeiten voraus. Viele Gründer von Familienbetrieben waren vorher im modernen Unternehmenssektor beschäftigt. Dadurch konnten sie zum einen berufliche Erfahrungen erwerben, die für eine selbständige Arbeit im informellen Sektor von Vorteil sind (vgl. Souza und Tokman 1976).⁶³ Zum anderen werden in dieser Zeit häufig Ersparnisse gebildet, die zusammen mit den Abfindungen, die viele Beschäftigte mit ihrem Ausscheiden erhalten, einen wichtigen Teil des Anfangskapitals von Familienbetrieben darstellen.⁶⁴ Eine Finanzinstitution, die Existenzgründungsdarlehen vergibt, ist vor das Problem gestellt, aus einer großen Zahl von Nachfragern die geeignetsten auszuwählen. Die persönliche Qualifikation kann aber zu vertretbaren Kosten erst auf Basis einer längeren Tätigkeit als Betriebsleiter eingeschätzt werden. Deshalb sollte akzeptiert werden, daß die Gründung eines Familienbetriebs voraussetzt, daß der Gründer z.B. durch eine vorherige Beschäftigung im modernen Unternehmenssektor zunächst Eigenkapital und entsprechende Kenntnisse erwirbt.

Bei der Finanzierung von *Bau- und betrieblichen Erweiterungsinvestitionen* ist zu beachten, daß dadurch die Bankkredite in Konkurrenz zum Beteiligungskapital von Familienangehörigen treten, für die die Beteiligung häufig die Funktion einer Kranken- oder Altersversicherung erfüllt.⁶⁵ Diese Gefahr kann durch gute Informationen der Finanzinstitution über die Familie des Antragstellers vermindert werden. Eine weitere Möglichkeit sind Bürgschaften, die in diesem Fall die Funktion einer Einverständniserklärung der indirekt Betroffenen erfüllen. Indem Ehefrauen für die Kredite ihrer Männer bürgen müssen, kann außerdem die Wahrscheinlichkeit unproduktiver Verwendungen reduziert werden. Schließlich können Bürgschaften zu einer Verminderung des Ausfall-

⁶³ López (1987) stellte fest, daß viele Jugendliche ihr Erwerbsleben als abhängige Beschäftigte im informellen Sektor beginnen, wo sie erste berufliche Kenntnisse erwerben. Ein Teil von ihnen wechselt später in den modernen Sektor. Zwischen dem 30. und dem 50. Lebensjahr ist dann wieder ein Rückfluß in den informellen Sektor festzustellen, wo nun aber die Mehrzahl dieser Altersgruppe einer selbständigen Beschäftigung nachgeht.

⁶⁴ Zur Herkunft des Anfangskapitals vgl. Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Guayaquil (1989).

⁶⁵ Natürlich kann jedes Marktangebot und nicht nur das von Krediten zu einer Einschränkung der Optionen von Dritten führen. Wenn z.B. ein älteres Familienmitglied seine Ersparnisse auf die Bank trägt, dann stehen diese nicht mehr für die Finanzierung der produktiven Aktivitäten der jüngeren Generation zur Verfügung. Angesichts der prekären Situation von vielen Familienwirtschaften kann jedoch die Ansicht vertreten werden, daß die Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten gegenüber Arrangements, die vor Risiken schützen, nachrangig ist.

risikos der Finanzinstitution führen, wenn durch sie verdeckte oder stille Beteiligungen zur Haftung herangezogen werden.⁶⁶

Abschließend ist zu fragen, durch welche Finanzdienstleistungen Familienwirtschaften in die Lage versetzt werden können, ihren *kurzfristigen Finanzierungsbedarf* besser zu decken. Sie benötigen kurzfristig verfügbare Mittel, vor allem als Umlaufkapital des Familienbetriebs und um familiäre Notlagen zu überbrücken.⁶⁷ Da die Einnahmen und Ausgaben des Betriebs stark schwanken und häufig saisonalen Einflüssen unterliegen, muß ein großer Teil des Kapitals in relativ liquider Form vorgehalten werden. Offensichtlich haben Familienwirtschaften gerade bei der Befriedigung ihres kurzfristigen Finanzierungsbedarfs die größten Schwierigkeiten. Ein Ausdruck davon ist, daß sie häufig extrem ungünstige Konditionen für kurzfristige Kredite und die Gefahr der Abhängigkeit von Geldverleihern, Lieferanten und Unternehmen, für die sie als Zulieferer tätig sind, in Kauf nehmen.

Durch flexible Einlagen- und Sparfazilitäten sowie kurzfristige Umlaufkapitalkredite können Finanzinstitutionen dazu beitragen, die Finanzierungskosten von Familienwirtschaften und das Risiko einer einseitigen Abhängigkeit zu vermindern. In diesem Zusammenhang sollten jedoch zwei sehr verschiedene Problemlagen unterschieden werden: Der Bedarf kann sowohl einer Notlage als auch einer besonders rentabel anmutenden Investitionsgelegenheit geschuldet sein. Die Notfallfinanzierung von strukturell solventen Familienwirtschaften kann verhindern, daß diese durch extrem ungünstige Konditionen in eine Art Schuldknechtschaft gedrängt werden. Im Fall von rentablen Investitionsgelegenheiten erscheint dagegen die Finanzierung durch Geldverleiher und Lieferanten weniger problematisch, da zum einen hohe Zinssätze aus den Erträgen finanziert werden können und zum anderen solche Investitionen auch für den Kapitalgeber ein größeres Risiko darstellen (vgl. Nitsch 1987). Für die Qualität dieser Art von Krediten und allgemein für die Finanzierung des Umlaufkapitals kommt es vor allem auf die Schnelligkeit der Auszahlung bzw. auf die nicht-monetären Transaktionskosten und weniger auf die Höhe des Zinssatzes an.

⁶⁶ Zur Funktion von persönlichen Bürgschaften vgl. im einzelnen § 6 II. 2.

⁶⁷ Der Versicherungscharakter kurzfristiger Kredite wird häufig übersehen. Dies resultiert teilweise aus der gedanklichen Isolierung des Familienbetriebs von den ihn umgebenden Sozialnetzen. Zum Beispiel interessieren *Rhyne* und *Otero* (1991, S. 4) kurzfristige Kredite nur insofern, als sie Umlaufkapital finanzieren: „Microenterprises need short-term funds to cover working-capital purchases of supplies and inventories.“ Dies führt zur Unterschätzung der Wichtigkeit solcher Kredite.

§ 6 Die Kreditbeziehung

Im vorliegenden Paragraphen wird die Beziehung zwischen einer Familienwirtschaft und einer formellen Finanzinstitution untersucht. Unter einer Familienwirtschaft wird die in § 5 analysierte Organisationsform verstanden. Zur Spezifizierung der Finanzinstitution ist es notwendig, einige Überlegungen zu deren Leistungsfähigkeit und zur Wirksamkeit der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit anzustellen. Dies geschieht im ersten Abschnitt dieses Paragraphen. Im zweiten Abschnitt werden vier wesentliche Probleme der Bankfinanzierung von Familienwirtschaften aufgezeigt. Das Ziel der beiden letzten Abschnitte ist es, Wege zu finden, diese Probleme abzuschwächen. Im dritten Abschnitt werden die Fremdkapitalkosten systematisiert und die Wirksamkeit von Verfahren der Selektion, der Selbstbindung und des Monitoring von Kreditnehmern sowie der Durchsetzung von Forderungen untersucht. Abschließend werden vier Gestaltungen der Beziehung zwischen den genannten Parteien dargestellt und deren Vorteile und Begrenzungen untersucht. Die vierte Gestaltung ist die Hausbankbeziehung, die ausführlich in § 7 behandelt wird.

I. Vorbemerkung

1. Zur Leistungsfähigkeit von Finanzinstitutionen

Die Leistungsfähigkeit einer Finanzinstitution ist wesentlich durch vier Faktoren bestimmt: Ihr Potential, finanzielle Ansprüche zu transformieren (1) und Skalenerträge zu erwirtschaften (2) sowie der Kompatibilität ihrer Unternehmensverfassung (3) und der von ihr angewandten Finanztechnologien (4) mit den Zielen der Organisation. Während die beiden erstgenannten Faktoren überwiegend den von North (1984) als Produktionskosten bezeichneten Ressourcenverbrauch beeinflussen, bestimmen die beiden letztgenannten Faktoren maßgeblich die Transaktionskosten einer Finanzinstitution. Betrachten wir diese Faktoren etwas genauer.

Es wird im allgemeinen davon ausgegangen, daß Finanzintermediäre, wie z.B. Banken¹, zwei zentrale ökonomische Funktionen erfüllen: Die Schaffung von Zahlungsmitteln (Kredit- oder Quasigeld) und die Verwaltung des Zahlungsverkehrs einerseits und den Transfer bzw. die Intermediation finanzieller Ansprüche von wirtschaftlichen Überschubeinheiten (Sparer, Kapitalgeber) zu Defiziteinheiten (Investoren, Kapitalnehmer) andererseits.² Zur Beschreibung der Rolle von Finanzintermediären ist es sinnvoll, zwischen direkten und indirekten finanziellen Ansprüchen zu unterscheiden. Direkte finanzielle Ansprüche werden von Nichtbanken ausgegeben. Dabei handelt es sich z.B. um Hypotheken- und Investitionskredite, Anleihen und Aktien. Indirekte finanzielle Ansprüche werden hingegen nur von Finanzinstitutionen geschaffen.³ Finanzintermediäre verkaufen indirekte und kaufen direkte finanzielle Ansprüche.

Das *Transformationspotential* bezieht sich auf die Charakteristika der vom Finanzintermediär gekauften direkten finanziellen Ansprüche (insbesondere Kredite) im Vergleich zu den von ihm verkauften indirekten Ansprüche (insbesondere Einlagen). Die Losgrößentransformation bezeichnet die Fähigkeit des Intermediärs, einzelnen Investoren relativ hohe Kreditbeträge zur Verfügung zu stellen und von Sparern geringe Einlagenbeträge entgegenzunehmen. Fristen werden transformiert, wenn die ausgelegten Mittel eine längere Laufzeit haben als die Einlagen, durch die sie finanziert werden. Je illiquider die Aktiva und je liquider die Passiva einer Bank, desto mehr Liquidität schafft sie. Schließlich transformieren Banken Risiken, wenn sie risikoträchtige Kredite mit relativ sicheren Einlagen finanzieren.

Das Transformationspotential eines Finanzintermediärs hängt vor allem von zwei Faktoren ab: Dem Grad der *Diversifikation* seiner Aktiva und Passiva sowie der *Höhe seines Kapitals*. Bei gegebener wertmäßiger Größe eines Portfolios kann das unsystematische Risiko durch Diversifikation vermindert werden, indem die Anzahl der Einzelrisiken und / oder ihre Kovarianz erhöht wird.⁴

¹ Beide Begriffe werden im folgenden synonym verwendet.

² Zu den Grundfunktionen von Finanzintermediären siehe *Tobin* (1984, S. 3) und *Fry* (1988, S. 234).

³ Sie werden indirekt genannt, weil sie den Defiziteinheiten nicht direkt von den Überschubeinheiten zur Verfügung gestellt, sondern von den Finanzinstitutionen gehandelt werden.

⁴ Das durch Diversifikation nicht eliminierbare Risiko einer Anlage wird als 'systematisches' Risiko bezeichnet. Nach dem für vollkommene Märkte gültigen 'Capital Asset Pricing Model' (CAPM) ist das unsystematische Risiko einer Anlage für seine Bewertung am Kapitalmarkt irrelevant. Das systematische Risiko spiegelt sich dagegen in einer Risikoprämie wider. In stark unvollkommenen Kapitalmärkten, wie z.B. in Entwicklungsökonomien, muß jedoch davon ausgegangen

Dagegen kann bei gegebener Zusammensetzung des Portfolios das Gesamtrisiko durch die Hereinnahme (teilweise) unabhängiger Einzelrisiken reduziert werden. Letzteres bedeutet, daß Finanzinstitutionen mit höherem Kapital *ceteris paribus* in der Lage sind, ihr Portfolio besser zu diversifizieren und daher größere Einzelrisiken zu übernehmen. Dies gilt sowohl für die Liquiditätsrisiken von Einlagenabzügen wie für die Ausfallrisiken von Krediten.

Die Leistungsfähigkeit ist jedoch nicht nur dadurch bestimmt, welche durch ihre Höhe, Frist und Risiken gekennzeichneten finanziellen Ansprüche bei gegebenem Gesamtrisiko ge- und verkauft werden können, sondern auch durch die Effizienz, mit der eine gegebene Transformationsleistung erbracht wird.

Neben den weiter unten zu diskutierenden Gestaltungen der Unternehmensverfassung und der Finanztechnologien hängt die Effizienz davon ab, in welchem Maße es einer Finanzinstitution gelingt, *Skalenerträge* zu realisieren. Hierunter werden im folgenden sowohl 'economies of scale' wie 'economies of scope' verstanden.⁵ Sie sind, wie die Diversifikation, der beschränkten Teilbarkeit von finanziellen Aktiva und von Produktionsinputs geschuldet und stellen einen weiteren Vorteil von Finanzinstitutionen gegenüber direkten Finanzierungsverhältnissen dar.

Skalenerträge können insbesondere beim Einsatz der Produktionsinputs Sachmittel und Arbeitskraft sowie bei der Herstellung von kundenbezogenen Informationen und von Overhead-Leistungen erzielt werden.⁶ Die Höhe potentieller Skalenerträge hängt neben dem Ausmaß und der Art der Spezialisierung ebenfalls von der Höhe des Gesamtkapitals ab: Bei einer gegebenen Struktur des Portfolios können größere Intermediäre die beschränkt teilbaren Produktions-

werden, daß auch unsystematische Risiken bewertungsrelevant sind. Zum CAPM siehe *Schmidt* (1983b, Kapitel 11) und zu seiner empirischen Überprüfung *Wagner und Lau* (1971).

⁵ Erstere liegen vor, wenn die Durchschnittskosten einer produzierten Einheit mit der Erhöhung des Outputs sinken, und letztere, wenn die Herstellungskosten von X Waren durch ein Unternehmen (joint production) geringer sind als die aggregierten Kosten, die bei der Herstellung der gleichen Waren durch X spezialisierte Unternehmen entstehen (vgl. *Gilligan, Smirlock und Marshall* 1984, S. 394). Die Voraussetzung für 'economies of scope' sind also Kostenkomplementaritäten. Diese bestehen, wenn die Herstellungskosten einer Ware mit der Veränderung des Outputs einer anderen Ware variieren.

⁶ Unter Overhead-Leistungen werden hier kostenträchtige Aktivitäten verstanden, die, wie z.B. die Geschäftsführung, bestimmten Kundengruppen und Finanzdienstleistungen nicht direkt zugeordnet werden können.

inputs besser auslasten, kundenbezogene Informationen besser wiederverwenden und die Overhead-Kosten auf einen höheren Output verteilen.⁷

In der bisherigen Betrachtung ist die Funktion von Finanzintermediären weitgehend darauf beschränkt, Faktoreinsatzmengen in Ausbringungsmengen unter Berücksichtigung bestimmter technischer Regeln zu transformieren, die durch die Produktionsfunktion spezifiziert sind. Wichtige Eigenschaften der Produktionsfunktion von Finanzintermediären sind die bis zu einer bestimmten Größe zunehmenden Skalenerträge sowie ein mit der Höhe des Gesamtkapitals und der Diversifikation steigendes Transformationspotential. Diese Sichtweise entspricht der neoklassischen Theorie der Unternehmung, deren Verhaltensannahmen dazu führen, daß Transaktionskosten unberücksichtigt bleiben, und es daher auch keine Rolle spielt, wer an der Unternehmung beteiligt ist.⁸ Wird dagegen wie in der NIE davon ausgegangen, daß die Wirtschaftssubjekte mit unterschiedlichen und unvollständigen Informationen ausgestattet sind, dann erscheint die Unternehmung als ein *Netzwerk von unvollständigen Verträgen*, durch das die an ihr beteiligten Ressourceneigentümer und Kunden miteinander verbunden sind. Dies kann man sich so vorstellen, daß es eine zentrale Einheit (die 'central contracting unit') gibt, die der juristischen Person des Unternehmens entspricht, mit der die Beteiligten ein Vertragsverhältnis eingehen. Die vertraglichen Arrangements verfolgen den Zweck, vor Unsicherheit zu schützen. Aus dieser Perspektive sind Banken im Vergleich zu direkten Finanzierungen nur viabel, wenn die Transaktionskosten, die mit dem An- und Verkauf von finanziellen Ansprüchen verbunden sind, durch Vorteile bei der Erzielung von Skalenerträgen und bei der Diversifikation zumindest kompensiert werden.⁹

⁷ Zu den potentiellen Skalenerträgen von Finanzintermediären, die Dienstleistungen für Familienwirtschaften bereitstellen, vgl. § 7, I. 1. und § 8 der vorliegenden Arbeit.

⁸ *Modigliani* und *Miller* (1958) zeigten, daß bei vollkommenen Kapitalmärkten das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital, die Dividendenpolitik, die Fristenstruktur des Fremdkapitals, etc. für den Marktwert von Unternehmungen irrelevant sind. Während also die neoklassische Unternehmestheorie, die Informations- und Anreizproblemen geschuldeten Transaktionskosten unberücksichtigt läßt, neigen informationsökonomische Begründungen der Bankunternehmung (vgl. § 2) zu einer Vernachlässigung der Produktionskosten. Zur neoklassischen Theorie der Unternehmung vgl. *Henderson* und *Quandt* (1971) und zu den Unterschieden zwischen neoklassischen und neoinstitutionalistischen Unternehmestheorien *Hax* (1991), *Picot* (1991), *Schauenberg / Schmidt* (1983) und *Richter* (1991 b). Wie im § 3 gezeigt wurde, nehmen auch die Begründer der Theory of Finance, *McKinnon* (1973) und *Shaw* (1973), eine eher neoklassische Sichtweise ein.

⁹ Nach *Diamond* (1984) ist Finanzintermediation im Vergleich zur direkten Finanzierung effizient, wenn die durch Skalenerträge bedingte Verminderung der Monitoringkosten die Kosten der Schaffung von Monitoring-Anreizen für den Intermediär (Delegationskosten) mindestens ausgleichen. Vgl. hierzu den § 2, II. 3. der vorliegenden Arbeit.

Im Zentrum der neoinstitutionalistischen Untersuchungen zu einer Theorie der Unternehmung steht die private Unternehmung, die ihr Eigenkapital von Anlegern erhält, die primär an einer hohen Verzinsung bzw. an einer Steigerung des Firmenwerts interessiert sind. Die Durchführungsorganisationen der EZ sind jedoch nur in Ausnahmefällen reine Geschäftsbanken. Um den Charakter potentieller Durchführungsorganisationen zu verstehen, erscheint es sinnvoll, drei Organisationsformen zu unterscheiden¹⁰: (1) Die *Verwaltung*: In ihr werden die Handlungen der Beteiligten durch Autorität und Zwang koordiniert. Sie sind in der Regel stark hierarchisch organisiert. Die Durchsetzung der Vorgaben erfolgt durch die Androhung von Strafen, die entsprechende Gesetze und andere Vorschriften vorsehen. Dieser Organisationsform gehören die an der EZ beteiligten Ministerien und die Entwicklungsagenturen an. Sie arbeiten auf der Grundlage von Budgets und anderen, relativ rigiden Planungsformen. (2) Die *Freiwilligenorganisation*: Der zentrale Koordinationsmechanismus der Handlungen ihrer Mitglieder sind gemeinsame Werte, Normen und Überzeugungen. Die Durchsetzung von organisationskonformen Verhalten erfolgt durch moralische Obligation oder professionelle Ethik. Ein Prototyp dieser Organisationsform ist die Familienwirtschaft. Theorien, die von der Verhaltensannahme individueller Nutzenmaximierung ausgehen, stoßen, wie im letzten Paragraphen deutlich wurde, bei der Analyse von Freiwilligenorganisationen an ihre Grenzen. Im Gegensatz zu den beiden genannten Organisationsformen koordiniert (3) die *kommerzielle Unternehmung* die Handlungen der an ihr Beteiligten überwiegend durch Verhandlungen. Die Durchsetzung vereinbarter Leistungen erfolgt vor allem durch wirtschaftliche Anreize.

Die NIE unterscheidet zwei Aspekte der Organisation von Unternehmungen. Der erste ist die Aufbauorganisation. Sie verfolgt das Ziel, die Transaktionen innerhalb des Unternehmens möglichst effizient durchzuführen. Vertreter des Transaktionskostenansatzes haben versucht zu zeigen, daß große und komplexe Unternehmungen Anreizprobleme durch eine Spartenorganisation ('M-Form') abschwächen können (vgl. Williamson 1975).¹¹ Der zweite Aspekt ist die *Verfassung der Unternehmung*. Sie legt fest, welche Rechte und Pflichten diejeni-

¹⁰ Etzioni (1961) unterscheidet ebenfalls drei Organisationsformen: Die Zwangsorganisation, die auf gemeinsamen Normen beruhende Organisation und die utilitaristische Organisation. Diese Einteilung entspricht weitgehend der hier vorgenommenen Unterscheidung in Verwaltungen, Freiwilligenorganisationen und kommerzielle Unternehmen.

¹¹ Als M-Form wird eine Organisationsstruktur bezeichnet, in der sich die oberste Unternehmungsleitung konsequent auf die Funktion der Kontrolle der Sparten ('divisions') und die strategische Planung beschränkt (Schmidt 1992).

gen Beteiligten haben, die auf die Geschäftspolitik einwirken können. Die Transaktionskosten eines Unternehmens steigen tendenziell mit der Anzahl und der Heterogenität der Beteiligten. Dies gilt nicht nur für die an der Unternehmensverfassung Beteiligten, sondern auch für andere Gruppen, wie etwa die der Kreditnehmer und der Einleger. Die Kosten der Überlassung von Einlagen und von Kredit können durch die Implementierung besserer *Finanztechnologien* reduziert werden.

Während also die Erhöhung des Gesamtkapitals und der Diversifikation tendenziell zu einer kostengünstigeren Produktionsfunktion führt, die sich in steigenden Skalenerträgen und Transformationspotentialen ausdrückt, so hat dies zugleich eine Verstärkung der Informations- und Anreizprobleme zur Folge, die eine komplexere und transaktionskostenintensivere Gestaltung der Beziehungen zwischen den Beteiligten erfordert. Dieser Trade-off macht es unmöglich, allgemeine Aussagen über die optimale Größe oder den optimalen Diversifikationsgrad von Organisationen zu machen.

2. Zur Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Die ökonomische Beurteilung von Transaktionen setzt die Analyse der Bedingungen, unter denen diese stattfinden, voraus. Im Gegensatz zu den meisten neoinstitutionalistischen Analysen gilt es zu berücksichtigen, daß die Zugehörigkeit der Transaktionsparteien zu bestimmten sozialen Systemen bzw. *Milieus* ein Teil der Bedingungen des Austauschs ist (vgl. § 5, I. 2.).

In dem vorliegenden Paragraphen soll die Kreditbeziehung zwischen einer Familienwirtschaft und einer EZ-geförderten Finanzinstitution untersucht werden. Die grundlegenden Funktionsmerkmale der EZ-Institutionen und der Familienwirtschaft wurden in § 4 bzw. in § 5 dargestellt. Zur Analyse der Kreditbeziehung ist es aber außerdem notwendig, die Milieuzugehörigkeit und andere Merkmale der Finanzinstitution zu bestimmen bzw. zumindest einige Aussagen zum Verhältnis zwischen diesem Milieu und den EZ-Institutionen sowie dem familienwirtschaftlichen Sektor zu machen.

Als ein Ergebnis des letzten Unterabschnitts wurde festgehalten, daß keine allgemeinen Aussagen über die optimale Größe und den optimalen Diversifikationsgrad von Finanzinstitutionen gemacht werden können. Allerdings ermöglichen die obigen Überlegungen zur Interdependenz von Produktions- und Transaktionskosten Aussagen in bezug auf die Eignung von bestimmten Finanzinstitutionen als Durchführungsorganisationen der EZ. Diese ergeben sich aus

den Merkmalen der Entwicklungsbürokratie. Meiner Meinung nach erfordert die entwicklungspolitische Wirksamkeit¹² der staatlichen EZ, daß die durchführende Finanzinstitution eine bestimmte Mindestgröße hat bzw. mit ihren Dienstleistungen eine nicht zu kleine Zielgruppe erreicht. Einerseits sind die Kosten für ausländische Berater und für die Verwaltung eines Projekts im Geberland im Vergleich zu den Einkommen im Nehmerland in der Regel sehr hoch. Der effiziente Einsatz dieser Ressourcen erfordert, daß dadurch hohe Multiplikatoreffekte ausgelöst werden. Die Möglichkeiten, solche Effekte zu erzielen, sind jedoch unterhalb einer bestimmten Mindestgröße der durchführenden Finanzinstitution sehr begrenzt.¹³ Andererseits ist davon auszugehen, daß die Kosten von Transaktionen zwischen zwei Parteien mit deren Unterschiedlichkeit steigen. Die an EZ-Projekten beteiligten Ministerien und die Entwicklungsagentur im Industrieland sind relativ große Organisationen mit den Merkmalen von Verwaltungen. Ihre Kooperation mit wesentlich kleineren und nach anderen Rationalitäten funktionierenden Durchführungsorganisationen im Entwicklungsland führt tendenziell zu stärkeren Informations- und Anreizproblemen als die Zusammenarbeit zwischen Organisationen, deren Größe und Rationalität ähnlicher sind.

Aus diesen Gründen wird im vorliegenden Paragraphen angenommen, daß die durchführende Finanzinstitution, im Gegensatz beispielsweise zu vielen Spar-

¹² Darunter wird gewöhnlich die Effizienz, die Effektivität und die Signifikanz von Projekten und Programmen verstanden (vgl. z.B. BMZ 1986). Die Effizienz wird durch die Gegenüberstellung von Kosten und Nutzen beurteilt (zu Effizienzanalysen in der EZ siehe *Hanusch* 1987). Wenn die Methoden und Arbeitsweisen der EZ für wirksam gehalten werden, werden diese auch als effektiv bezeichnet. Der Signifikanz entsprechen die Wirkungen der EZ auf die wirtschaftliche, soziale und kulturelle Entwicklung.

¹³ Den sehr anschaulichen Metaphern von *Krahen* und *Nitsch* (1987, S. 19) zur Konzeption von Entwicklungsprojekten liegt wohl u.a. dieser Gedanke zugrunde. Sie illustrieren drei alternative Strukturen von Förderprogrammen mit unterschiedlichen Verfahren der Fütterung von Tieren. Die erste Konzeption entspricht dem Füttern von Enten, die sich in einem Teich befinden: „Mit der Menge von Brotkrümeln, die für die Ernährung der Tiere qualitativ irrelevant ist, kann man über relativ lange Zeit bei geschickter Dosierung und Plazierung eine große Schar von Vögeln auf sich 'ausrichten', wobei diese auch noch von der Futtersuche abgehalten werden.“ Diese Situation entspricht dem Fall einer Überschußnachfrage nach EZ-geförderten Gütern und Dienstleistungen bei *Hirschman* (1967a). Die zweite Konzeption wird durch die Fütterung von Stalltieren durch Bauern abgebildet. Mit dem gleichen finanziellen Einsatz wie beim Entenfüttern könne eine kleine Zahl von Tieren voll ernährt werden. Die dritte Konzeption entspricht der Pflege von Naturweiden, der Einrichtung von veterinärmedizinischen Notdiensten und dem Aufstellen von Salzsteinen. Dadurch werde die „Selbsthilfe“ der Tiere abgestützt und willkürliche Diskriminierung vermieden. Offensichtlich hängt die höhere entwicklungspolitische Wirksamkeit des dritten im Vergleich zum zweiten Verfahren mit der Größe der erreichten Zielgruppe zusammen.

und Kreditvereinen oder sonstigen selbstverwalteten Fonds, nicht dem familienwirtschaftlichen Milieu angehört. Sie werden im weiteren auch als *formelle Finanzinstitutionen* oder Banken bezeichnet. Diese Bestimmung trifft auf die meisten im Rahmen der staatlichen EZ geförderten Institutionen zu. Dabei handelt es sich in aller Regel um registrierte, wenn auch nicht notwendigerweise der staatlichen Regulierung unterliegende Institutionen, wie z.B. Entwicklungsbanken, Sparkassen oder größere Nichtregierungsorganisationen und Kooperativen.

II. Zentrale Probleme

Die Grundlage der Untersuchung zentraler Probleme der Kreditfinanzierung von Familienwirtschaften durch Finanzinstitutionen sind die dem Kreditvertrag inhärenten Informations- und Anreizprobleme (vgl. § 2) sowie die Funktionsmerkmale der Familienwirtschaft (vgl. § 5) und der EZ-Institutionen (vgl. § 4). Aus der Sicht der die Finanzinstitution fördernden Geber können vier Probleme unterschieden werden: Die besonderen Risiken, der Mangel an traditionellen Sicherheiten, die Penny-Wirtschaft und die adversen Wirkungen der Förderstruktur.¹⁴

1. Die besonderen Risiken

Die Spezifik der Organisationsform Familienwirtschaft hat zur Folge, daß die Finanzierung durch formelle Finanzinstitutionen besondere Risiken impliziert. Betrachten wir die technologischen, informational und moralischen Risiken im einzelnen.

Zwei Faktoren scheinen dazu zu führen, daß das *technologische Risiko* höher ist als bei der Finanzierung von kommerziellen Unternehmen. Der erste Faktor sind die exogenen Einflüsse auf die Situation der Familienwirtschaft. Ihre geringe Integration in Märkte und in staatliche Strukturen – wie z.B. Sozialversicherungssysteme, die Arbeitsgesetzgebung und politische Willensbildungsprozesse – schafft Unsicherheiten, die nur teilweise durch archaische Sicherungs-

¹⁴ Die den Beziehungen zwischen der Entwicklungsagentur, der Finanzinstitution und der Familienwirtschaft übergeordneten Probleme, wie zum Beispiel die adversen Wirkungen der Verfassung der Finanzmärkte, werden im § 9 diskutiert.

systeme kompensiert werden können.¹⁵ Ein zweiter Risikofaktor ist die Organisation der Familienwirtschaft als Einheit verschiedenster produktiver, reproduktiver und konsumtiver Aktivitäten, die in einer zentralen Kassenführung ihren Ausdruck findet. Bei der Fremdfinanzierung eines Familienbetriebs oder eines Familienmitglieds wird einerseits durch die Möglichkeit des Rückgriffs auf alle Familienressourcen das technologische Risiko begrenzt. Andererseits entstehen jedoch durch die zentrale Kassenführung neue Risiken. Erhält z.B. ein Familienbetrieb einen Kredit, so hängt das technologische Risiko der Rückzahlung nicht nur vom Erfolg des Betriebes ab. Die gemeinsame Kassenführung erfordert, daß sich die Risikoanalyse auf die wirtschaftliche Situation der Familienwirtschaft bezieht.

Das *Informationsrisiko* wird vor allem durch den Mangel an Belegen erhöht: Eigentumsrechte sind häufig gewohnheitsrechtlich gesichert, der Betrieb verfügt über keine aussagekräftige Buchhaltung, und die Einnahmen und Ausgaben der Familie, wie z.B. Löhne, sind nicht dokumentiert. Der Belegmangel ist auch Ausdruck davon, daß ein wesentlicher Teil des Kapitals der Familienwirtschaft Human- und Sozialkapital darstellt, dessen Bewertung für Milieufremde kaum möglich ist.

Der Belegmangel erschwert auch die Kontrolle nach Kapitalüberlassung und schafft somit Anreize, daß der Kapitalnehmer Handlungen durchführt, die den Wert der Fremdkapitalposition vermindern und seine Situation verbessern. Besondere *moralische Risiken* bestehen, weil kaum verhindert werden kann, daß Investitionskredite für konsumtive Zwecke verwandt werden oder zusätzliches, vorrangiges Kapital im Rahmen von Milieubeziehungen aufgenommen wird. Drei typische Interessenlagen können den Hintergrund für die Verwendung von Investitionskrediten für konsumtive Zwecke darstellen. (1) Ausgleich von Verlusten: Wegen sinkender Einnahmen und / oder steigender Ausgaben ist die Reproduktion der Familie bedroht. Sie nutzt die durch das zusätzliche Fremdkapital gestärkte Kapitalbasis zur Stützung ihres Konsumniveaus. Dieser Mechanismus wurde von Krahen und Nitsch (1987) als „Sog der Familienkasse“ bezeichnet. (2) Erhöhung des Konsums: Die Familie benutzt das zusätzliche Fremdkapital zur Erhöhung ihres Konsumniveaus. (3) Bedienung anderer Kapitalgeber: Familienwirtschaften finanzieren sich überwiegend im Rahmen von Milieubeziehungen. Diese Kapitalgeber haben in aller Regel bessere Mög-

¹⁵ Siehe z.B. Mizrahi (1987, S. 106): „Las pequeñas informales de producción operan así en una situación semilegal o semiclandestina que les hace más vulnerables a arbitrariedades, reduciendo, al mismo tiempo, las posibilidades de acceder al poder del aparato estatal.“

lichkeiten, ihre Forderungen durchzusetzen als eine formale Finanzinstitution (vgl. § 5). Eine Gefahr der Fremdkapitalfinanzierung besteht daher darin, daß der Kreditnehmer eine Umfinanzierung von Kapitalgebern mit größerer zu solchen mit geringerer Durchsetzungsfähigkeit vornimmt. In allen drei Fällen wird Kapital, das im Kalkül der Finanzinstitution zusätzliche Investitionen finanzieren soll, anderen Verwendungen zugeführt. Die Rückzahlungsfähigkeit des Kapitalnehmers hängt jedoch im Fall eines Investitionskredits davon ab, daß die durch die Mittelverwendung erzielten zusätzlichen zukünftigen Einnahmen den Schuldendienst ermöglichen. Werden die geplanten Investitionen nicht durchgeführt, sinkt der Wert der Ansprüche des Fremdkapitalgebers. Die Position einer formellen Finanzinstitution ist weiterhin dadurch gefährdet, daß die Familienwirtschaft nach Kapitalüberlassung zusätzliches Kapital im Rahmen von Milieubeziehungen aufnimmt. Wie bei der 'Bedienung anderer Kapitalgeber' wird damit die für die Finanzinstitution relevante Haftungsmasse ausgehöhlt.

Schließlich besteht eine besondere Gefahr darin, daß sich die Familienwirtschaft ihrer Verbindlichkeiten durch Wechsel der Wohnstätte entzieht. Dies gilt vor allem für Familienwirtschaften, die sich in besonders prekären Lagen befinden. Beispiele für solche Situationen sind das Wohnen und Arbeiten in rechtlich und physisch ungesicherten Stätten und die geringe soziale Verwurzelung etwa infolge eines kurze Zeit zurückliegenden Zuzugs. Es ist zu vermuten, daß die Wahrscheinlichkeit eines Entzugs mit Vorliegen der folgenden Merkmale steigt: keine eigene Betriebsstätte, keine Einkommensquelle im formellen Sektor, geringes Familienkapital und geringer Wert des Wohnhauses im Verhältnis zur Fremdkapitalverpflichtung, geringe Zahl der Mitglieder der Familienwirtschaft und kurze Zeit zurückliegender Wohnstättenwechsel.¹⁶

Zusammenfassend können sechs *Charakteristika* von Familienwirtschaften unterschieden werden, die zu besonderen Risiken der Kreditfinanzierung durch formelle Finanzinstitutionen führen.

(1) Die *einseitige Abhängigkeit* von ihrem Umfeld: Sie ist Ausdruck ihrer subalternen Stellung. Die Familienwirtschaft ist starken sozialen Einflüssen ausgesetzt, kann jedoch die für sie relevanten gesellschaftlichen Verhältnisse weniger beeinflussen als Wirtschaftssubjekte, die stärker in die formellen

¹⁶ Im wirtschaftlichen Kalkül der Familienwirtschaft können weitere Faktoren eine Rolle spielen, wie z.B. die Kosten entgangener zukünftiger Kredite. Hierauf ist in § 7 zurückzukommen.

Kreisläufe involviert sind. Dies führt zu besonderen technologischen Risiken der Kapitalüberlassung.

(2) Der *Sog der Familienkasse*: In familiären Notlagen tendiert die Familienwirtschaft dazu, investive zugunsten von konsumtiven Mittelverwendungen zu reduzieren. Dies führt zu besonderen moralischen Risiken der Investitionsfinanzierung von Familienbetrieben.

(3) Die *prekäre Wohn- und Arbeitssituation*: Da Familienwirtschaften häufig auf der Straße arbeiten und in ungesichertem und halblegalem Wohnraum leben, besteht ein besonderes moralisches Risiko des Entzugs des Kreditnehmers bzw. besicherter Gegenstände.

(4) Die *Milieuzugehörigkeit*: Die Familienwirtschaft ist Teil eines sozialen Netzes, das auf relationalen und reziproken Beziehungen beruht. Dies führt zur Erhöhung der informational und moralischen Risiken formeller Kapitalgeber, da einerseits die Informationsbeschaffung erschwert wird und andererseits die traditionellen Kapitalgeber ihre Forderungen wirkungsvoller durchsetzen können.

(5) Die *zentrale Kassenführung*: Sie erschwert die Analyse der wirtschaftlichen und finanziellen Situation des Familienbetriebs sowie die Kontrolle seiner investiven und finanziellen Entscheidungen.

(6) Der *Belegmangel*: Er ist Ausdruck der Einbettung der Familienwirtschaft in reziproke Beziehungen, des beschränkten Rechnungswesens, der gewohnheitsmäßigen Eigentumsrechte und des hohen Anteils des Sozial- und Humankapitals am gesamten familiären Vermögen. Der Belegmangel erschwert – wie die zentrale Kassenführung – die Auswahl und das Monitoring von Familienwirtschaften.

Die von Banken üblicherweise angewandten *Verfahren der Sicherung* ihrer Ansprüche (vgl. unten III.) sind nur in sehr eingeschränktem Maße geeignet, die besonderen Risiken der Bankfinanzierung von Familienwirtschaften zu vermindern. Dies liegt daran, daß sie nicht für diesen Zweck entwickelt wurden! Es handelt sich um Verfahren, deren Wirksamkeit gerade die Abwesenheit der genannten Charakteristika voraussetzt. Je größer die soziale Entfernung zwischen den Finanzierungsparteien, desto ausgeprägter sind die genannten Risiken und desto ungeeigneter die üblichen Verfahren der Selektion, der Selbstbindung und des Monitoring.

2. Der Mangel an traditionellen Sicherheiten

Städtische Familienwirtschaften halten einen Teil ihres Vermögens in *tangiblen Aktiva*. Dabei handelt es sich insbesondere um Gebäude und Boden, um Sachmittel sowie – in manchen Regionen – um Edelmetalle und Schmuck. Sie erfüllen die Funktion von langlebigen Konsumgütern, Produktionsmitteln, Versicherungsersätzen und symbolischem Kapital. Im folgenden wird untersucht, in welchem Maße sich diese Aktiva als Sicherheiten für Kreditverbindlichkeiten gegenüber formellen Finanzinstitutionen eignen.

Nach Binswanger und Rosenzweig (1986, S. 510) haben gute Pfänder drei *Eigenschaften*: Sie müssen erstens vom Kreditgeber leicht angeeignet werden können. Dies setzt z.B. bei Land, Gebäuden und anderen Sachanlagen gut definierte Eigentums- und Handlungsrechte sowie effektive Formen der Durchsetzung voraus. Zweitens sollte das Risiko, daß das Pfand für den Kapitalgeber an Wert verliert, gering sein. Ein Wertverlust kann z.B. durch Feuer, Unfall, Diebstahl oder dadurch eintreten, daß der Kapitalnehmer das besicherte Gut dem Zugriff des Kapitalgebers entzieht. Schließlich sollte durch die Besicherung der Nutzen des Gutes für den Kreditnehmer nicht gemindert werden. In Abbildung 3 werden die genannten Aktiva hinsichtlich dieser Eigenschaften beurteilt, wobei das Plus-Zeichen symbolisiert, daß die erforderliche Eigenschaft vorliegt, und das Minus-Zeichen, daß dies nicht der Fall ist.

	Aneignung	Wertbeständigkeit	Nutzungsverlust durch Besicherung
Gebäude u. Boden	-	-	+
Sachmittel			
- mit Hinterlegung	-	-	-
- ohne Hinterlegung	-	-	+
Edelmetalle	+	+	+
Schmuck	+	+	-

Abbildung 3: Eignung tangibler Aktiva der Familienwirtschaft als Pfänder

Land und Gebäude stellen in entwickelten Ländern wegen ihrer Wertbeständigkeit und Immobilität die gebräuchlichsten Sicherheiten dar. Familienwirtschaften in Entwicklungsländern sind zwar häufig im Besitz von Immobilien, doch sind diese als Pfänder kaum geeignet: Einerseits ist ihre Aneignung im Fall des Zahlungsausfalls schwierig, da in der Regel keine von Gerichten durchsetzbaren Eigentumsrechte existieren, andererseits besteht nur in Ausnahmefällen die Möglichkeit, Immobilien zu versichern, was ihre Wertbeständigkeit in Frage stellt.

Auch *Sachmittel* erfüllen selbst in Ländern, in denen ihre Aneignung gesetzlich möglich ist, kaum die Bedingungen guter Pfänder. Die Hinterlegung führt zu hohen Kosten der Selbstbindung, da die Sachmittel nicht nur dem Konsum, sondern auch der Produktion entzogen werden. Außerdem muß die Bank das besicherte Gut lagern, was ebenfalls mit Kosten verbunden ist. Aber auch der Verzicht auf Hinterlegung schafft Probleme: Erstens wird dadurch die Aneignung erschwert. Zweitens schafft sie Anreize für den Kreditnehmer, das besicherte Aktiva sorglos zu behandeln.¹⁷ Drittens gibt es für Familienwirtschaften in der Regel keine Möglichkeit, diese Sachmittel zu versichern. Schließlich muß, mit oder ohne Hinterlegung, der Wert des Gutes geschätzt werden. Da die Schätzung von gebrauchten Gegenständen schwierig und teuer ist, entstehen schwerwiegende Informations- und Anreizprobleme. Um dies zu zeigen, sind drei Größen zu unterscheiden: Der Marktwert (MW) des besicherten Gutes, der wesentlich von seiner Qualität abhängt, sein Nutzwert (NW) für den Kreditnehmer und der Kreditbetrag (KB), der den Schätzwert (SW) abzüglich der Zinsverpflichtung (ZV) nicht übersteigen darf. Der Kreditnehmer hat bessere Informationen über MW und NW. Die Bedingungen für die Anreizkompatibilität des Kreditvertrags lauten: $KB < SW - ZV < NW$ und MW .

Für die Finanzinstitution besteht die Gefahr, den Schätzwert zu niedrig anzusetzen. Für Kreditnachfrager, die darauf spekulieren, daß dieser Fall eintritt, ist die Kredittransaktion de facto ein impliziter Verkauf. Wenn die genannten Bedingungen nicht erfüllt sind, kann die Finanzinstitution bei Nicht-Rückzahlung ihre Verluste durch den Verkauf des besicherten Gutes nicht kompensieren und Kreditnehmer haben Anreize, ihren Kreditverpflichtungen nicht nachzukommen. Diese Effekte sind schwerwiegend, weil es für viele Sachgüter keine

¹⁷ Dabei handelt es sich um ein Moral-Hazard-Problem, das auch als Gefahr des 'asset misuse' bezeichnet wurde.

oder nur sehr unvollkommene Märkte gibt und daher die Schätzung des Marktwerts und die Liquidierung durch Verkauf schwierig ist.¹⁸

Sowohl Land und Gebäude als auch Sachmittel haben in dem Sinn einen spezifischen Charakter, als ihr Wert in starkem Maße von der Nutzung durch die jeweilige Familienwirtschaft abhängt. Zum Beispiel wird das Land vor allem durch die Kenntnisse der Familienmitglieder darüber, wann, wo, was, wie anzupflanzen und zu bewirtschaften ist, valorisiert. Daher ist der Wert, den eine Finanzinstitution durch die Liquidierung dieser Aktiva Erlösen kann, gering. Der *spezifische Charakter der Aktiva* von Familienwirtschaften ist ein Grund, weshalb sie als Sicherheiten für Bankkredite schlecht geeignet sind, ganz unabhängig davon, ob klare Eigentumstitel bestehen oder nicht.

Dagegen ist der Wert von *Edelmetallen* überwiegend marktbestimmt. Sie erfüllen alle drei oben genannten Eigenschaften: Wenn sie beim Kapitalgeber hinterlegt werden, sind sie leicht anzueignen, sie sind wertbeständig und durch ihre Hinterlegung erfährt der Kapitalnehmer keinen Nutzungsverlust. Dasselbe gilt für *Schmuck*, mit der Ausnahme der letzten Eigenschaft: Da Schmuck einen Gebrauchswert besitzt und in vielen Gesellschaften einen hohen symbolischen Wert hat, ist seine Hinterlegung mit Opportunitätskosten für den Kreditnehmer verbunden. Außerdem ist der Wert von Schmuck schwieriger zu schätzen als der von Edelmetallen.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß städtische Familienwirtschaften nur in sehr eingeschränktem Maße über geeignete dingliche Sicherheiten verfügen. Die Hinterlegung von Sachmitteln erscheint als die am wenigsten geeignete Sicherungsform, da sie mit hohen Transaktionskosten für den Kreditnehmer (Nutzungsverlust) und für die Bank (Prüfungs- und Aufbewahrungskosten) verbunden ist, die Aneignung und Wertbeständigkeit nicht sichergestellt werden kann und schwerwiegende Informations- und Anreizprobleme bestehen. Aber auch durch die Besicherung von Gebäuden und Boden können die Informations- und Anreizprobleme häufig nicht wesentlich abgeschwächt werden. Gebäude und Boden haben zumindest den Vorteil, daß sie dem Zugriff des Gläubigers kaum entzogen werden können. Trotzdem kann unter der Voraussetzung, daß die Aneignung dieser Güter nicht prinzipiell unmöglich ist, die Aneignungsdrohung eine ergänzende Sicherungsfunktion einnehmen. Da sie in der Regel einen höheren Wert für den Kreditnehmer als für die Bank haben, beinhaltet sie ein

¹⁸ Mit dem Begriff des Marktwerts ist hier der Preis gemeint, den die Finanzinstitution beim Verkauf des Gutes erzielen würde.

Strafelement. Ein gutes Beispiel eines gebrauchten Sachgutes mit geringem Marktwert, dessen Sicherungsübereignung jedoch ein wirksamer Schutz für den Gläubiger sein kann, ist der Fernseher. Er hat nicht nur einen hohen Nutzwert, sondern auch einen hohen symbolischen Wert.

Neben tangiblen Aktiva werden Kreditforderungen häufig durch *laufende Einnahmen des Kreditnehmers* und durch Bürgschaften gesichert. Da ein großer Teil der Einnahmen der Familienwirtschaft informellen Charakter hat, ist die Sicherung durch Einnahmeüberschüsse mit den im letzten Unterabschnitt dargestellten Problemen verbunden. Viele Familienwirtschaften beziehen allerdings auch Einnahmen aus Lohnarbeit. Das erste Zugriffsrecht des Gläubigers auf relativ sichere zukünftige Lohnzahlungen kann eine ausreichende Sicherung von Krediten, insbesondere für konsumtive Zwecke, sein. Es setzt voraus, daß die Finanzinstitution mit dem Schuldner und dem ihn beschäftigenden Unternehmen Vereinbarungen abschließt, die das Unternehmen verpflichten, im Fall des Zahlungsverzugs die Finanzinstitution aus den Lohnansprüchen des Schuldners zu befriedigen.

Bürgschaften sind die verbreitetste Form von persönlichen Kreditsicherheiten. Die neoinstitutionalistische Finanzierungsliteratur geht davon aus, daß 'ideale' Bürgen zwei Merkmale vorweisen: Erstens ist ihre Bonität leichter feststellbar als die des Schuldners. Zweitens hat der Bürge unabhängig von der Bürgschaft Vorteile gegenüber den Gläubigern bei der Einschätzung der Bonität des Schuldners sowie beim Monitoring und der Durchsetzung der Forderung.

Die potentiellen persönlichen Bürgen von familienwirtschaftlichen Kreditnachfragern gehören überwiegend ebenfalls dem familienwirtschaftlichen Milieu an. Daher ist anzunehmen, daß zwar die erste, häufig jedoch nicht die zweite Voraussetzung erfüllt ist. Da sich die Bank durch Zugriff auf das Vermögen des Bürgen nicht besser schützen kann als auf das des Kreditnehmers, und daher der Bürge wenig Anreize hat, seinen Auswahl-, Monitoring- und Durchsetzungsfunktionen nachzukommen, ist der Wert einer solchen Bürgschaft gering.

Die genannten Merkmale 'idealer' Bürgen, deren Vorliegen zu einer deutlichen Verminderung der Transaktionskosten führen kann, gehen allerdings davon aus, daß Bürge und Kreditnehmer isolierte Individuen sind, die zwar unabhängig von der Bürgschaft eine Beziehung unterhalten, jedoch keine *gemeinsamen Handlungs- und Verfügungsrechte* haben. Die Analyse traditioneller Finanzdispositionen von Familienwirtschaften in § 5 hat jedoch gezeigt, daß Kapital- und Vermögenspositionen in der Regel nicht eindeutig individuell zurechenbar sind, sondern implizit von mehreren Milieuangehörigen gehalten werden. In

diesem Fall kann durch (wechselseitige) Bürgschaften sichergestellt werden, daß alle faktischen Teileigentümer an den besicherten Aktiva mit der Kreditaufnahme einverstanden sind. Die Drohung der Finanzinstitution, Aktiva anzueignen, an denen der Bürge ein (Mit)Eigentumsrecht hält, kann dazu führen, daß dieser auf den Kreditnehmer Druck ausübt (Krahn und Nitsch 1987, S. 133 f). Dadurch wird die Hierarchie der Gläubiger zugunsten der Bank verändert. Aus diesen Gründen sollten Banken im Fall familienwirtschaftlicher Kreditnachfrager, vom Antragsteller Bürgschaften der ihm nahestehenden Personen verlangen.

Die neoinstitutionalistische Literatur geht davon aus, daß Bürgschaften zwangsläufig zu einer Verstärkung der *Interdependenz* zwischen Kreditnehmern und Bürgen führen. Die Folge wäre, wie Popkin (1979) anhand des Vetorechts in asiatischen Dörfern zu zeigen versuchte, daß Bürgschaften Innovationen erschweren. Dies gilt freilich nicht, wenn die Interdependenz auch unabhängig von der Bürgschaftsbeziehung besteht.

Wendet man die genannten Merkmale auf *Kreditgarantiefonds* an, dann wird der zentrale Mangel vieler dieser Institutionen deutlich: Häufig übernehmen staatliche Organisationen oder von der ausländischen Entwicklungsagentur verwaltete Fonds Garantien für die von Banken an Familienwirtschaften vergebenen Kredite, obwohl sie weder bessere Informationen über die familienwirtschaftlichen Kreditnehmer haben noch über wirksamere Möglichkeiten verfügen, Gläubigeransprüche durchzusetzen.¹⁹ Dagegen erfüllen viele Selbsthilfeorganisationen, wie z.B. Vereinigungen von Kleinbetriebsinhabern, die zweite und, in eingeschränkterem Maße, die erste Voraussetzung, und sind daher prinzipiell geeignet, Garantiefunktionen zu übernehmen.

3. Die Penny-Wirtschaft

Die Wirtschaftsweise im informellen Sektor zeichnet sich unter anderem durch häufige Transaktionen aus, die aber jede für sich nur einen geringen Wert darstellen. Dieser „penny economy“ (Bouman und Houtman 1988) entspricht, daß Familienwirtschaften geringe Kreditbeträge mit kurzen Laufzeiten nachfragen: Einerseits beschränkt ihr geringes Einkommen und Vermögen ihre Rückzah-

¹⁹ Für eine ausführliche Darstellung der Funktionsweise von Kreditgarantiefonds vgl. *Zeitinger / Schmidt* (1984), *Terberger* (1990) und *Nitsch* (1991).

lungsfähigkeit, andererseits kompensieren Familienbetriebe durch den schnellen Umschlag ihres Kapitals dessen geringe Höhe. Beide Parameter sind aber auch angebotsseitig begrenzt. Durch ihre Reduzierung können Fremdkapitalgeber die Informations- und Anreizprobleme abschwächen (vgl. § 2). Schließlich führen die in vielen Entwicklungsländern hohen und stark schwankenden Inflationsraten dazu, daß die Finanzierungsparteien lange Fristen scheuen.

Die negative Korrelation zwischen dem *Kreditbetrag* und den Transaktionskosten der Fremdkapitalüberlassung ist in der Literatur anerkannt²⁰ und wurde auch als ein Problem der Kreditfinanzierung von kleinen Betrieben in Entwicklungsländern erkannt.²¹ Der Zusammenhang zwischen *Laufzeit* und Transaktionskosten fand jedoch bisher kaum Beachtung. Insbesondere ist ein großer Teil der Kosten, die durch die Kreditwürdigkeitsprüfung entstehen, weitgehend unabhängig von der Laufzeit des Kredits. Ein Grund, weshalb dieses Problem vernachlässigt wurde, besteht vermutlich darin, daß sich die Diskussion über die Finanzierungsprobleme von Familienwirtschaften bisher vor allem auf kleine ländliche Betriebe bezieht. Die Laufzeiten von Krediten an landwirtschaftliche Betriebe sind sehr eng an den Erntezyklus gebunden, der selten geringer als sechs Monate ist. In den meisten städtischen Zentren widmet sich dagegen mehr als die Hälfte der Familienbetriebe dem Kleinhandel. Am zweithäufigsten sind in der Regel Dienstleistungsbetriebe und erst an dritter Stelle steht der verarbeitende Sektor. Händler fragen aber überwiegend kurzfristige Kredite zur Finanzierung ihres Umlaufkapitals nach.

Die Wirkungen einer Veränderung der Laufzeit und des Kreditbetrags auf die *Transaktionskosten* können mit den in Abbildung 4 (siehe S. 168) dargestellten Beispielen verdeutlicht werden.

Man stelle sich einen privaten Geldverleiher vor, der Kredite mit einer Zinsmarge von 20% auslegt. Im Fall 1 beträgt die durchschnittliche Laufzeit 3 Monate und der Kreditbetrag 200 US Dollar. Wenn weiterhin davon ausgegangen wird, daß er 100 Kredite verwaltet²², so hat er ausliegende Mittel in Höhe

²⁰ Vgl. beispielsweise *Baltensperger* (1970, S. 605): Die operativen Kosten „... depend not so much on the size of a loan or deposit account, but are the same for all account sizes ...“.

²¹ Zum Beispiel *Saito* und *Villanueva* (1981, S. 634): „... administrative costs as a percentage of the size of the loan declines as the size of the loan recipient increases.“

²² *Bouman* und *Houtman* (1988, S. 72) vermuten, daß ein Kreditsachbearbeiter nicht mehr als 100 bis 200 Kleinkredite verwalten kann. Diese Zahl ist freilich zu niedrig: Kreditsachbearbeiter von Finanzinstitutionen wie z.B. der peruanischen kommunalen Sparkassen, der Caja Los Andes in Bolivien, CALPIA in El Salvador, der Caja Social in Kolumbien, der Banco de Desarrollo in Chile

von 10.000 US Dollar und seine jährlichen Zinseinnahmen übersteigen die Zinsausgaben um 2.000 US Dollar. Dies ist eindeutig kein Geschäft! Das finanzielle Ergebnis deckt vermutlich nicht einmal die Verwaltungskosten des Geldverleihers, und es wurde angenommen, daß er keine Kapitalbevorratungskosten hat und keine Kreditausfälle verzeichnet. Um rentabel zu wirtschaften, müßte er den Spread erheblich erhöhen.

	Fall 1	Fall 2	Fall 3
Anzahl ausliegender Kredite	100	100	400
Durchschnittliche Kreditlaufzeit	3 Monate	3 Monate	<u>12 Monate</u>
Durchschnittlicher Kreditbetrag	200 US\$	<u>800 US\$</u>	200 US\$
Spread	20%	20%	20%
Durchschnittliche ausliegende Mittel	10.000 US\$	40.000 US\$	40.000 US\$
Finanzielles Ergebnis	2.000 US\$	8.000 US\$	8.000 US\$

Abbildung 4: Der Einfluß des Kreditbetrags und der Kreditlaufzeit auf das finanzielle Ergebnis

Die Bedeutung des Kreditbetrags und der Laufzeit für die ökonomische Viabilität der Kreditfinanzierung wird deutlich, wenn diese Parameter verändert werden. In den Beispielen ist vereinfachend angenommen, daß der Zeitaufwand, den der Geldverleiher für die Auswahl und das Monitoring von Kreditnehmern und für die Durchsetzung seiner Forderungen benötigt, von beiden Parametern unabhängig ist. Im Fall 2 wird der durchschnittliche Kreditbetrag auf 800 US Dollar erhöht. Dadurch steigt sein finanzielles Ergebnis auf 8.000 US Dollar. Das gleiche Ergebnis kann er aber auch erzielen, wenn er die durchschnittliche Laufzeit auf zwölf Monate erhöht. Dies macht deutlich, daß nicht nur die geringen Kreditbeträge, sondern genauso die kurzen Laufzeiten ein zentrales Problem der Finanzierung von städtischen Familienwirtschaften durch formelle Finanzinstitutionen sind.

oder ADEMI in der Dominikanischen Republik verwalten zum Teil bis zu 700 ausliegende Kredite.

4. Adverse Wirkungen der Förderstruktur

Bisher wurden drei zentrale Probleme der Finanzierung von Familienwirtschaften durch Banken dargestellt: Die besonderen Risiken, der Mangel an traditionellen Sicherheiten sowie die kurzen Fristen und geringen Kreditbeträge. Diese Probleme sind um so schwerwiegender, desto größer die soziale Distanz zwischen den Finanzierungsparteien ist. Dies gilt insbesondere für die beiden erstgenannten: Die besonderen Risiken resultieren ja gerade aus dem milieufremden Charakter der formellen Finanzinstitution, und für Gläubiger aus dem Milieu sind tangible Sicherheiten und Bürgschaften wegen der 'moralischen Verpflichtung'²³ des Schuldners, weitgehend entbehrlich.

Durch die Förderung einer Finanzinstitution im Rahmen der staatlichen EZ werden die zuständigen Behörden zu *impliziten Teilhabern*. Dadurch ändert sich der Charakter der Finanzinstitution, was wiederum dazu führt, daß sich auch das auf sie gerichtete Verhalten der Familienwirtschaften dieser Veränderung anpaßt. Da die neuen Teilhaber anderen sozialen Milieus angehören und anderen Rationalitäten unterliegen, ist davon auszugehen, daß die Förderung zu einer Schwächung der moralischen Verpflichtung gegenüber der Finanzinstitution führt. Um zu konkreteren Aussagen hinsichtlich der Modifikation des familienwirtschaftlichen Verhaltens zu gelangen, müßten Annahmen über die Art der Beteiligung der EZ-Institutionen und über die *Erwartungen der Familienwirtschaften* ihr gegenüber gemacht werden. Was die Erwartungen anbelangt, legt die Wirtschaftsethnologie zwei Hypothesen nahe: Da zum einen die Beziehung zwischen beiden Seiten weitgehend anonym ist, versuchen die Familienwirtschaften – entsprechend der „negativen Reziprozität“ bei Sahlins (1968 und 1974) – auch auf Kosten der anderen Seite ihre Interessen durchzusetzen. Familienwirtschaften erwarten zum anderen – Polanyi's (1957 und 1978) „Prinzip der Redistribution“ – von den EZ-Institutionen ein ähnliches Verhalten wie von den Wohlhabenden einer auf archaischen Werten beruhenden Gemeinschaft. Dort sind die Besitzenden verpflichtet, einen Teil ihres Vermögens zu verteilen; andernfalls wird ihre Ehre, ihr Prestige, ihre Autorität etc. beschädigt. In diesem Fall erwarten die Familienwirtschaften also keine (rückzahlbaren) Kredite, sondern eher Gaben, für die sie sich erkenntlich zeigen, indem sie die Autorität des Staates oder der Ausländer anerkennen, also mithin die Bildung von symbolischem Kapital ermöglichen. Das Risiko eines weitgehenden Verlusts der moralischen Verpflichtung gegenüber der Finanzinstitution hängt

²³ Zur 'moralischen Verpflichtung' vgl. im einzelnen § 6, III. 3.

natürlich auch vom *Verhalten der Teilhaber* und der Art der Beteiligung ab. Es ist zu vermuten, daß es in dem Maße steigt, wie die Beteiligung finanziellen Charakter hat und je offener die Teilhaber ihren Wohlstand zur Schau stellen. Die Abflußprobleme der Entwicklungsbürokratien, die relative Autonomie ihrer Agenten und die notwendige Involvierung zentralstaatlicher Organe im Entwicklungsland (vgl. § 4) führen sicherlich eher zu einer Verstärkung dieses Risikos.

Zum Abschluß dieses Abschnitts muß also auf ein *zentrales Dilemma* hingewiesen werden: Einerseits erlaubt die soziale Nähe von Finanzinstitution und Familienwirtschaft die moralische Verpflichtung der letzteren, was zu einer Abschwächung der genannten zentralen Probleme führt. Andererseits begrenzt diese soziale Nähe die Interventionsmöglichkeiten der EZ-Institutionen und die Möglichkeiten der Finanzinstitution, durch die Diversifikation ihrer Klientel und die Steigerung ihres Kapitals höhere Skalenerträge und Transformationsleistungen zu erzielen.

III. Maßnahmen zum Schutz des Gläubigers

Im vorliegenden Abschnitt werden zunächst diejenigen Faktoren, die die Kosten der Fremdkapitalüberlassung wesentlich bestimmen, dargestellt (1.). Anschließend werden Verfahren der Selektion, der Selbstbindung und des Monitoring von Kreditnehmern (2.) und der Durchsetzung von Ansprüchen (3.) untersucht und auf die Kreditbeziehung zwischen einer formellen Finanzinstitution und einer Familienwirtschaft bezogen.

1. Die Kosten der Fremdkapitalüberlassung

An die Analyse der Kreditfinanzierung als Principal-Agent-Problem in § 2 anknüpfend, wird in Abbildung 5 ein Transaktionskostenschema vorgeschlagen. Daß sich dieses Schema nicht als Anleitung für die Kalkulation der Kosten von Finanztransaktionen eignet, ergibt sich bereits aus den dortigen Überlegungen.²⁴ Die einzelnen Positionen sollten eher als Faktoren betrachtet werden,

²⁴ Erstens hat ein großer Teil der Transaktionskosten den Charakter von Opportunitätskosten. Ihre Quantifizierung würde eine Bewertung zu Marktpreisen notwendig machen, was wegen der Abwesenheit und Unvollkommenheit von Märkten unmöglich ist. Zweitens sind die den einzelnen Positionen zugrunde liegenden Aktivitäten komplementär, d.h. der erhöhte Einsatz von Ressourcen für eine Aktivität vermindert den marginalen Nutzen von anderen Aktivitäten.

die die gesamten Kosten (im Sinne von bewerteten Nachteilen) der Fremdkapitalüberlassung beeinflussen. In diesem und in den folgenden Paragraphen wird die Finanzinstitution zumeist in ihrer Funktion als Fremdkapitalgeber und die Familienwirtschaft in der des Fremdkapitalnehmers betrachtet. Das Schema gilt aber grundsätzlich auch für die Familienwirtschaft als Einleger bzw. Fremdkapitalgeber. In diesem Fall entsprechen die Transaktionskosten den Delegationskosten im Sinne von Diamond (1984).

Die hier vorgeschlagene Systematisierung soll als Grundlage für die Analyse alternativer Finanztechnologien und Organisationsverfahren in Abschnitt IV. dienen. Außerdem ermöglicht sie, den Zusammenhang zwischen wichtigen Einflußfaktoren der Fremdkapitalkosten deutlich zu machen.

A. Kosten der staatlichen Infrastruktur insbesondere:		
1.	Rechtswesen	
2.	Kommunikationswesen	
3.	Transportwesen	
4.	Bankenaufsicht	
5.	Zentralbank	
B. Finanzierungskosten des Fremdkapitalgebers		
1.	Kapitalbereitstellungskosten	
2.	Organisationskosten	
3.	Transaktionskosten vor Kapitalüberlassung bzw. Auswahlkosten	
4.	Transaktionskosten nach Kapitalüberlassung bzw. Agency-Kosten	Transaktionskosten im engeren Sinn
	- Monitoring- und Informationskosten	Transaktionskosten im weiteren Sinn
	- Durchsetzungskosten	
5.	Risikoprämie	
C. Kosten des Fremdkapitalnehmers		
1.	Kapitalkosten (entsprechen B + effektive Rendite des Fremdkapitalgebers)	
2.	Organisationskosten	
3.	Transaktionskosten vor Kapitalüberlassung bzw. Auswahlkosten	
4.	Transaktionskosten nach Kapitalüberlassung bzw. Agency-Kosten	Transaktionskosten im engeren Sinn
	- Kosten der Selbstbindung	Transaktionskosten im weiteren Sinn
	- Kosten der Information des Fremdkapitalgebers	
5.	Risikokosten (der Zahlungsunfähigkeit)	

Abbildung 5: Kosten der Fremdkapitalüberlassung

Die Kosten der Fremdfinanzierung sind nach ihrer Entstehung in drei Kategorien unterteilt. Sie entstehen beim Staat, beim Fremdkapitalgeber und beim Fremdkapitalnehmer.

Die Finanzierungstheorie neigt dazu, bei der Analyse der Fremdkapitalbeziehung die Kosten der Bereitstellung einer elementaren *staatlichen Organisation* zu vernachlässigen. Hierzu gehören insbesondere das Rechtswesen, die Kommunikations- und Transportsysteme, die Bankenaufsicht und die Zentralbank.²⁵

Das *Rechtswesen* beinhaltet die von Schüller (1983, S. 148 ff) als äußere Institutionen bzw. handlungsrechtliche Grundstruktur des Marktsystems bezeichneten grundlegenden Verfügungsrechte. Hierzu gehören vor allem das Eigentumsrecht, das Vertragsrecht sowie Instanzen, die Vertragsstreitigkeiten nach allgemeinen Regeln beilegen und entsprechende Entscheidungen erzwingbar machen. Für das Finanzwesen ist der Gläubigerschutz von großer Bedeutung. Die beschränkte Verbreitung von marktvermittelten Finanzierungsformen in Entwicklungsökonomien ist nicht nur auf das Versäumnis der politischen Systeme zurückzuführen, individuelle Eigentumsrechte zuzuordnen (siehe z.B. Weltbank 1989), sondern sie ist auch das Resultat der faktischen Andersartigkeit der Verfügungsrechte im familienwirtschaftlichen Sektor (vgl. oben § 5).

Die Verbesserung der kollektiven *Transport- und Kommunikationssysteme* vermindert die Kosten von wirtschaftlichen Transaktionen. Im Rahmen von Finanzbeziehungen müssen die Kunden mit der Bank und die Banken untereinander kommunizieren. Marktbeziehungen sind in besonderer Weise auf die Funktionsfähigkeit dieser Systeme angewiesen, da Märkte eine Tendenz zur räumlichen Ausdehnung haben und Markttransaktionen typischerweise zwischen (zumindest vor dem Austausch) anonymen Parteien stattfinden. Ihre Defizienz in Entwicklungsländern stellt einen wichtigen Grund für die Persistenz reziproker und relationaler Beziehungen dar.

Weiterhin hat auch die Tätigkeit der *Bankenaufsicht* Implikationen für die Kosten von Finanztransaktionen. Einerseits verursacht sie selbst Kosten, die zumindest teilweise von den Finanzierungsparteien zu tragen sind. Andererseits führt die Erfüllung ihrer Aufgaben, d.h. insbesondere die Gewährleistung der

²⁵ Teile der entsprechenden Leistungen werden zwar in vielen Ländern von privaten und halbstaatlichen Institutionen erbracht, bei ihrer Regulierung spielt jedoch der Staat in aller Regel eine wichtige Rolle.

Bankensicherheit, der Schutz von Einlegern und Kreditnehmern, die monetäre Kontrolle und die Förderung eines adäquaten Wettbewerbs (vgl. z.B. Baltensperger 1989 und Richter 1991a) zur Verminderung der Fremdfinanzierungskosten.

Banken unterscheiden sich von anderen Unternehmungen dadurch, daß sie ihr Eigenkapital in weit stärkerem Maße hebeln. Ihre Aktiva bestehen vor allem aus Kreditforderungen, deren Wert schwer einzuschätzen ist und schnell sinken kann. Ihre Kapitalgeber sind überwiegend Einleger, die die Solvenz der Bank nur unzureichend beurteilen können. Daher können Banken häufig auch dann noch weiterarbeiten, wenn sie faktisch schon insolvent sind. In entwickelten Finanzsystemen sorgen neben der Bankenaufsicht die Märkte selbst, insbesondere die Interbankenmärkte dafür, daß insolvente Banken keine Liquidität mehr erhalten. Da diese Märkte in Entwicklungsländern wenig funktionsfähig sind, ist dort eine starke und unabhängige Bankenaufsicht besonders wichtig. Sie muß einerseits durch präventive Maßnahmen, wie dem Monitoring und der Durchsetzung von Bestimmungen hinsichtlich der Kapitalausstattung, der Hebelung des Eigenkapitals, der Bewertung von Kreditforderungen, der Diversifikation der Einlagen und der Auslagen und der Qualifikation des Managements die Anreize der Banken, sich auf Kosten ihrer Einleger hohen Risiken auszusetzen, abschwächen. Andererseits muß sie über genügend Macht und Autonomie verfügen, um diese Bestimmungen durchzusetzen und gegebenenfalls Banken zu schließen oder zu reorganisieren. Die Stärkung der Bankenaufsicht würde voraussichtlich in vielen Entwicklungsländern die Bereitschaft der Vermögens-eigentümer, langfristig verfügbares Kapital im Bankensystem einzulegen, erhöhen. Die Erhöhung ihrer ausleihbaren Mittel könnte die Banken dazu veranlassen, nach neuen Anlagemöglichkeiten Ausschau zu halten und dabei eventuell auch den familienwirtschaftlichen Sektor zu berücksichtigen.

Schließlich wird das Verhältnis von potentiellen Fremdkapitalgebern und -nehmern durch die *Zentralbank* beeinflußt. In vielen Entwicklungsökonomien die Zentralbank vor allem die Funktion, den Staat bei der Allokation von finanziellen Mitteln in prioritäre Wirtschaftssektoren zu unterstützen und seine Haushaltsdefizite zu refinanzieren. Viele Währungen dieser Länder sind – direkt oder indirekt – an den US-Dollar oder an eine andere internationale Reservewährung gebunden. Beides trägt dazu bei, daß die Zentralbank ihrer wichtigsten Funktion, der Versorgung der Wirtschaft mit Geld und der Sicherung des Werts ihrer Währung, kaum nachkommen kann. Eine größere Unabhängigkeit und die Schaffung von Instrumenten für eine aktive Geldpolitik, insbesondere in der Form von Offenmarkt- und Swap-Operationen, könnte sie

in die Lage versetzen, diese Funktion besser zu erfüllen.²⁶ Dies würde, ebenso wie die Refinanzierung von Banken durch offene Diskontfenster, zu einer Verbesserung der Kreditversorgung des privaten Sektors und zu einer Stärkung des Vertrauens in die einheimische Währung führen.

Kommen wir nun zu den Kosten, die von den Finanzierungsparteien beeinflusst werden können. Zu den *Kosten des Fremdkapitalgebers* gehören zunächst die Kapitalbereitstellungskosten, die sich aus den Kosten der Bevorratung und Refinanzierung ergeben. Die letzteren beinhalten die Verzinsung des Eigenkapitals und der Spareinlagen. Als Organisationskosten werden hier diejenigen Verwaltungskosten bezeichnet, die auch in einer Welt ohne endogene Unsicherheit bestünden. Sie entstehen beispielsweise durch das Rechnungswesen, durch Ein- und Auszahlungen und zumindest teilweise durch Werbung.²⁷ Die Transaktionskosten vor Kapitalüberlassung sind ausschließlich Informationskosten und fallen vor allem bei der Auswahl von Kreditnehmern an. Die Transaktionskosten nach Kapitalüberlassung bzw. die Agency-Kosten beinhalten die Aufwendungen des Kapitalgebers, um den Kreditnehmer zu kontrollieren und seine Ansprüche ihm gegenüber durchzusetzen. Als Kompensation für die nach Einschätzung des Gläubigers trotz Selektion, Monitoring und Selbstbindung verbleibende Gefahr opportunistischen Verhaltens fordern vorsichtige Kapitalgeber eine Risikoprämie.²⁸

Die geforderten Kapitalkosten entsprechen der Summe aus den Kosten des Kapitalgebers und der effektiven Verzinsung seines eingesetzten Kapitals. Die *Kosten des Fremdkapitalnehmers* beinhalten neben den Kapitalkosten weiterhin die Organisations- und Agency-Kosten. Letztere entstehen, wie bei Jensen und Meckling, durch die Selbstbindung und die Informationsaktivitäten des Schuldners. Der letzte Bestandteil sind die Kosten der Zahlungsunfähigkeit. Ihre Höhe ist neben der Wahrscheinlichkeit der Zahlungsunfähigkeit abhängig von der vereinbarten Teilungsregel. Ist ein Fremdkapitalnehmer bereit, höhere Risiken bezüglich der unsicheren zukünftigen Erträge zu übernehmen, so kann dies zu einer Verminderung der geforderten Kapitalkosten führen (Cheung 1969).

²⁶ Zu den Funktionen von Zentralbanken in Geldwirtschaften vgl. auch § 3, III. und § 9, I. der vorliegenden Arbeit.

²⁷ Im Rahmen des Transaktionskostenansatzes wird eine Vielzahl von häufig begrifflich nicht sehr klaren 'Kostenarten' benutzt. Zum Beispiel unterscheidet *Bössmann* (1982, S. 665) Kosten der Koordination, Transaktion, Organisation und Produktion. Die Organisationskosten bei *Bössmann* unterscheiden sich von der hier verwendeten Abgrenzung.

²⁸ Sie beinhaltet die Summe der von *Schmidt* (1981b, S. 146-148) als „Pessimismus-“ und „Mißtrauenszuschlag“ bezeichneten Prämien.

Auf dieser Grundlage kann die *Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Finanzierungsformen* bestimmt werden: Innovationen sollten zu einer Verminderung der beim Kapitalgeber, beim Kapitalnehmer und beim Staat anfallenden Kosten führen. Wegen der Interdependenz der angegebenen Komponenten können außerdem untergeordnete Kriterien angegeben werden. Hierzu einige Beispiele:

– Die Steigerung der Kredithöhe und der Laufzeit führt tendenziell zur Erhöhung der Ausfallrisiken, ermöglicht jedoch die Senkung der Transaktionskosten im engeren Sinn. Daher sollten diese Werte so weit gesteigert werden, wie die Senkung der Transaktionskosten die Erhöhung der Ausfallkosten kompensiert. Dies scheint z.B. nicht der Fall zu sein, wenn eine Finanzinstitution stolz (annähernd) null Prozent Ausfälle meldet.

– Die Informationsaktivitäten und die Selbstbindung des Schuldners einerseits und das Monitoring des Gläubigers andererseits sind Alternativen. Sie sollten so kombiniert werden, daß die dadurch bedingte Verminderung der Fremdkapitalkosten maximal ist bzw., daß die komparativen Vorteile der Finanzierungsparteien zum tragen kommen.

– Selbstbindungs-, Informations- und Monitoring-Aktivitäten sollten so lange durchgeführt werden, wie die dadurch entstehenden bewerteten Nachteile und Kosten geringer sind als die Kompensation (Risikoprämie), die der Kapitalgeber fordern würde, wenn auf ihre Durchführung verzichtet wird.

Die Defizienzen der für das Funktionieren von Finanzmärkten wichtigen staatlichen Institutionen und die in Abschnitt II. dargestellten spezifischen Anreiz- und Informationsprobleme der Kapitalüberlassung haben zur Folge, daß die endogene und exogene Unsicherheit von Kapitalrückflüssen und daher die Kosten von Bankkrediten, also mithin die *Zinssätze*, in Entwicklungsökonomien relativ hoch sind. Dies bedeutet einerseits, daß kreditfinanzierte Investitionen eine höhere Rentabilität vorweisen müssen als in entwickelten Geldwirtschaften. Andererseits verstärken steigende Zinssätze ihrerseits die Unsicherheit von Kapitalrückflüssen, da sie die Rückzahlungsfähigkeit und -willigkeit der Schuldner schwächen.

2. *Selektion, Selbstbindung und Monitoring*

Banken versuchen die technologischen und informationalen Risiken durch Verfahren der *Selektion* zu vermindern. Dabei nimmt die Kreditwürdigkeitsprüfung einen zentralen Stellenwert ein. Ein Kreditnehmer ist kreditwürdig,

wenn er seinen Zahlungsverpflichtungen aus dem Kreditverhältnis nachkommen kann. Die Kreditwürdigkeit hängt von der Leistungsfähigkeit und der Leistungsbereitschaft des Kreditnehmers ab. Daher werden im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung seine persönlichen Eigenschaften und wirtschaftlichen Verhältnisse untersucht.²⁹ Bei der Beurteilung der Leistungsbereitschaft von Unternehmen stützen sich Finanzinstitutionen auf deren Verhalten als Kreditnehmer in der Vergangenheit. Die Prüfung der wirtschaftlichen Kreditwürdigkeit erfolgt durch die Beurteilung der Kreditsicherheiten und der Rechnungslegung des Antragstellers, wobei der Feststellung des Eigenfinanzierungsgrades eine große Bedeutung zukommt. Das effektive Eigenkapital und die Reserven des Kreditnehmers haben für den Kreditgeber die Funktion eines Puffers, der Verluste auffängt, bevor diese auf das Fremdkapital durchschlagen (Moxter 1978). Insbesondere dann, wenn der Kreditgeber die Sicherheiten für nicht ausreichend hält, kommt der Beurteilung der zukünftigen Ertragskraft des Unternehmens eine entscheidende Rolle zu.³⁰

Für den Kapitalnehmer bestehen nach Kapitalüberlassung Anreize, den Kapitalgeber durch Vermögensverschiebungen zu schädigen. *Selbstbindung und Monitoring* verfolgen den Zweck, den Kapitalgeber davor zu schützen. Die Selbstbindung des Kreditnehmers erfolgt häufig durch die Beschränkung seiner Investitions- und Finanzpolitik. In diesem Fall verpflichtet er sich beispielsweise, seine Verschuldung zu begrenzen, Gewinne zu reinvestieren oder bestimmte Vermögenspositionen nicht zu substituieren (Smith und Warner 1979).³¹ Da der Kapitalgeber nicht darauf Vertrauen kann, daß der Kapitalnehmer die vereinbarten Beschränkungen einhält, muß er ihn überwachen (Monitoring). Dadurch kann auf zweifache Weise das moralische Risiko vermindert werden. Zum einen werden durch drohende Sanktionen die Anreize des Kapital-

²⁹ Auf die Angabe der umfangreichen Spezialliteratur zur Kreditwürdigkeitsprüfung wird hier verzichtet und auf die Literaturhinweise bei *Schierenbeck* (1990, S. 304) verwiesen.

³⁰ Zur Beurteilung der zukünftigen Ertragslage werden Finanzanalysen insbesondere in der Form der Feststellung des Kreditstatus und der Erstellung von Finanzplänen durchgeführt. Im Kreditstatus werden alle bonitäts- und liquiditätswirksamen Posten gegliedert nach Liquidierungsfristen und Laufzeiten aufgeführt (*Obst / Hintner* 1982, S. 259 f.). Der Finanzplan ist eine Gegenüberstellung von erwarteten Einzahlungen und Auszahlungen (*Moxter* 1978). *Hahn* (1981) unterscheidet zwischen ertrags- und subsistenzorientierter Bonitätsprüfung. Im Rahmen der letzteren werden u.a. der Eigenfinanzierungsgrad und die dinglichen Sicherheiten geprüft. Gegenstand der ertragsorientierten Bonitätsprüfung ist dagegen die Beurteilung der zukünftigen Ertragskraft. Sie wird häufig auch als dynamische Kreditwürdigkeitsprüfung bezeichnet (vgl. z.B. *Perridon / Steiner* 1986, S. 208 f.).

³¹ Eine wichtige Form der Selbstbindung sind Sicherheiten. Auf die Funktion von Sicherheiten komme ich im nächsten Unterabschnitt zurück.

nehmers abgeschwächt, seine Position zu Lasten des Kapitalgebers zu verbessern. Zum anderen kann der frühzeitig informierte Kapitalgeber auf die Entscheidungen des Kapitalnehmers zu seinen Gunsten Einfluß nehmen.³²

Die Anwendung der hier nur knapp beschriebenen traditionellen Verfahren der Selektion, der Selbstbindung und des Monitoring ist bei der Bankfinanzierung von *Familienwirtschaften* aus den in § 6, II. 1. genannten Gründen schwierig.

Zunächst muß die Finanzinstitution bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit und beim Monitoring von familienwirtschaftlichen Kreditnehmern wegen der zentralen Kassenführung und der Dominanz milieuspezifischer Ansprüche nicht nur die wirtschaftliche Situation des Kreditnehmers, sondern auch die Einnahmen und Ausgaben der gesamten Familienwirtschaft sowie die wichtigsten Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den mit ihr relational oder reziprok verbundenen Personen und Gruppen feststellen. Die häufige Abwesenheit geeigneter traditioneller Sicherheiten macht außerdem eine Einschätzung der zukünftigen Einnahmen und Ausgaben notwendig. Weiterhin wird die Feststellung der persönlichen Kreditwürdigkeit dadurch erschwert, daß viele Familienwirtschaften bisher keine Bankkredite erhielten. Das vergangene Zahlungsverhalten gegenüber Gläubigern aus dem Milieu ist wegen der Andersartigkeit dieser Beziehungen kein ausreichender Indikator für das Verhalten gegenüber einer formellen Finanzinstitution. Schließlich hat der Belegmangel und insbesondere die Abwesenheit eines Rechnungswesens zur Folge, daß viele der genannten Daten durch Befragungen und sonstige Nachforschungen erhoben werden müssen, was wiederum den Besuch der Wohn- und Betriebsstätte erfordert.

Finanzinstitutionen, die eine längere Erfahrung mit familienwirtschaftlichen Kreditnehmern haben, können die Kosten der Kreditwürdigkeitsprüfung senken, indem sie leicht beobachtbare Merkmale dieser Kreditnachfrager berücksichtigen, deren Ausprägung mit dem Ausfallrisiko negativ korrelieren. Eine Gruppe solcher Merkmale sind *Signale*.³³ Ein Signal ist ein beobachtbares Merkmal über ein besser informiertes Wirtschaftssubjekt. Das beobachtbare Merkmal signalisiert ein nicht beobachtbares Merkmal, das für potentielle Vertragspartner relevant ist. Ziel der Signalling-Modelle ist es, Bedingungen anzugeben, unter

³² Zu den Informations- und Kontrollrechten des Kapitalgebers und den entsprechenden Verpflichtungen des Kapitalnehmers gehören zum Beispiel die Durchführung von Wirtschaftsprüfungen und die Spezifizierung von Rechnungslegungspraktiken.

³³ Die Signalling-Ansätze gehen auf *Spence* (1972) zurück.

denen ein Anreiz besteht, wahrheitsgemäß zu signalisieren (Hax 1991, S. 61). Ein Signal ist nur dann glaubwürdig, wenn die Kosten seiner Erzeugung (Signalling-Kosten) mit der Ausprägung des nicht beobachtbaren, interessierenden Merkmals negativ korrelieren (Spence 1972, S. 358).³⁴ Signale der Kreditwürdigkeit von Familienwirtschaften könnten z.B. das Ausbildungsniveau der Kinder, der Zustand der Wohn- und Betriebsstätte, die Dauer des Bestehens des Familienbetriebs und der Anwesenheit an dem jeweiligen Ort sowie die Mitgliedschaft in Selbsthilfeorganisationen sein.³⁵ Eine starke Ausprägung dieser Merkmale könnte darauf hindeuten, daß die betreffende Familienwirtschaft überdurchschnittlich weitsichtig und verantwortungsvoll ist, daß ihre Organisationsfähigkeit und ihre Motivation, die eigene Lebenssituation zu verbessern, hoch ist, und daß ihr Verhalten in starkem Maße durch solidarische Werte geleitet wird. Die Benutzung dieser Merkmale als Signale der Kreditwürdigkeit setzt voraus, daß die Bank die spezifischen Lebensbedingungen und die Ressourcenausstattung des Antragstellers kennt. Durch Gespräche und unangekündigte Besuche im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung ist ihre Ausprägung relativ leicht feststellbar. Die Kosten ihrer Erzeugung sind – vielleicht mit der Ausnahme der Ordnung in der Wohn- und Betriebsstätte – hoch. Da die Antragsteller sehr unvollständige Informationen über die Selektionskriterien der Bank haben, ist davon auszugehen, daß diese Merkmale nicht mit der Absicht erzeugt werden, Kreditzugang zu erhalten.

Eine andere Gruppe von Merkmalen sind *Eigenschaften* des Kreditnehmers, die negativ mit der Ausfallwahrscheinlichkeit korrelieren, die er aber nicht verändern kann. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß Frauen vermutlich im Durchschnitt bessere Kreditrisiken darstellen als Männer, da sie weniger dazu neigen, Ressourcen für persönliche und unproduktive Zwecke einzusetzen.³⁶

Neben der Berücksichtigung von Merkmalen kann die Selbstbindung des Kreditnehmers, ein rudimentäres *Rechnungswesen* anzulegen, ein weiteres Mittel zur Begrenzung der Auswahl- und Monitoringkosten sein. Die Verminderung dieser Kosten ermöglicht es der Finanzinstitution, solchen Kreditnehmern günstigere Konditionen anzubieten. Allerdings sollten lediglich Inhaber von

³⁴ Es ist aber zu berücksichtigen, daß es Signale gibt, die diese Bedingung erfüllen, deren Ausprägung aber trotzdem unabhängig von der des nicht beobachtbaren Merkmals ist.

³⁵ Einige dieser Merkmale benutzen z.B. die peruanischen Sparkassen bei der Auswahl ihrer Kreditnehmer.

³⁶ Zum geschlechtsspezifischen Verhalten von Kleinbetriebsinhabern / innen in Entwicklungsländern vgl. *Downing* (1991).

wachsenden und entwickelten Familienbetrieben ('entrepreneurs') auf diese Weise zur Anlage einer Rechnungslegung motiviert werden. Für kleinere Betriebe sind die Kosten der Etablierung solcher Systeme wegen ihrer überwiegend milieuspezifischen Input- und Outputbeziehungen relativ hoch und ihr Nutzen gering.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß Verfahren der Selektion, des Monitoring und der Selbstbindung – von den genannten Ausnahmen abgesehen – im Fall von familienwirtschaftlichen Kreditnehmern relativ unwirksam bzw. mit hohen Informationskosten verbunden sind. Zur Verminderung der Fremdkapitalkosten sind zentrale Anreizmechanismen notwendig, die es erlauben, den Ressourceneinsatz für die genannten Verfahren wirksam zu begrenzen. Bevor ich in § 6, IV. solche Mechanismen darstelle, soll abschließend gezeigt werden, daß Ansprüche nicht nur durch den Zugriff auf traditionelle Sicherheiten durchgesetzt werden können. Daneben gibt es zwei weitere Formen der Durchsetzung, die sich im Fall von Familienwirtschaften als wirksame Alternative erweisen.

3. Drei Formen der Durchsetzung von Ansprüchen

Die in der Finanzierungsliteratur dominierende Form der Durchsetzung von Kreditforderungen sind Sicherheiten. In diesem Fall schützt sich der Gläubiger durch den Zugriff auf marktgängige Aktiva des Schuldners oder seiner Bürgen. In der neoinstitutionalistischen Finanzierungsliteratur nimmt eine weitere Durchsetzungsform einen breiten Raum ein: Sie beruht darauf, daß der Gläubiger dem Schuldner droht, ihn im Fall der Nicht-Rückzahlung zu bestrafen, indem er ihm z.B. weitere Kredite verweigert. Die gesamte Finanzierungsliteratur geht offensichtlich davon aus, daß – vom Rechtswesen abgesehen – die Zugehörigkeit der Finanzierungsparteien zu übergeordneten sozialen Systemen für die Durchsetzung von Ansprüchen keine Rolle spielt. Gibt man diese implizite Annahme auf, dann wird der Blick frei für eine dritte Form, die hier als moralische Verpflichtung bezeichnet wird. Betrachten wir Sicherheiten, Strafen und die moralische Verpflichtung im einzelnen.

Viele Kreditforderungen sind durch tangible Aktiva des Schuldners gesichert, auf die der Gläubiger das erste Zugriffsrecht hat, das er auf gesetzlichem Wege durchsetzen kann. Die überragende Bedeutung von *Sicherheiten* bzw. Pfändern ergibt sich daraus, daß sie die folgenden *Funktionen* in besonderer Weise erfüllen:

Zunächst erleichtern sie die Auswahl von Kreditnehmern. Sie schaffen Anreize für den Kreditnachfrager, vor Kapitalüberlassung wahre Informationen zu übermitteln. Die positiven Anreizwirkungen von Sicherheiten ermöglichen die Begrenzung der *Transaktionskosten*. Übersteigt der bewertete Nutzen des Pfandes für den Kapitalnehmer die Kreditverbindlichkeiten, so beschränken sich die Transaktionskosten vor Kapitalüberlassung weitgehend auf die Kosten der Bewertung des Pfandes. Eine umfassende Prüfung der Kreditwürdigkeit ist nicht notwendig. Auch die Agency-Kosten sind gering, da sich der Kapitalgeber im wesentlichen auf die Beobachtung des Pfandes beschränken kann (Schmidt 1981a, S. 210).

Tangible Sicherheiten erleichtern auch die *Durchsetzung von Ansprüchen*. Die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie geht üblicherweise davon aus, daß Kreditnehmer ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, wenn sie erwarten, daß ihr Nutzen bei Nichtrückzahlung größer ist als bei Rückzahlung. Da der Nutzen der Nichtrückzahlung mit der Höhe der Sicherheiten sinkt, werden durch sie zusätzliche Rückzahlungsanreize geschaffen.

Schließlich kann der Gläubiger durch die *Aneignung* der Pfänder seine Verluste teilweise oder ganz kompensieren. Dadurch wird die Aufteilungsregel verändert. Bei gegebenem Zinssatz erhöhen sie den erwarteten Ertrag des Gläubigers und vermindern den des Schuldners. Unter der Bedingung, daß der Kreditnehmer zahlungswillig ist, d.h. keine moralischen Risiken bestehen, sind Zinszahlungen und Sicherheiten Ersätze, deren Kombination dann optimal ist, wenn die resultierende Risikoteilung den Einstellungen der Vertragspartner vor Kapitalüberlassung entspricht.

Während ein risikoneutraler Gläubiger indifferent gegenüber verschiedenen Kombinationen von Zinssatz und dinglichen Sicherheiten ist, solange dadurch sein erwarteter Ertrag gleich bleibt, zieht ein risikoadverser Kapitalgeber höhere Sicherheiten einem höheren Zinssatz selbst dann vor, wenn er von der Rückzahlungswilligkeit des Schuldners überzeugt ist. Dies gilt analog für Schuldner: Risikoneutralen Kreditnehmern ist es egal, ob sie zusätzliche Sicherheiten bringen müssen (vorausgesetzt sie verfügen über sie), wenn sie dafür durch geringere Zinssätze entschädigt werden. Aus den im letzten Kapitel genannten Gründen ist davon auszugehen, daß Familienwirtschaften eher *risikoadvers* sind und daher höhere Zinsverpflichtungen der Abtretung von zusätzlichen Sicherheiten vorziehen.

Das zweite Verfahren der Durchsetzung von Forderungen ist die *Strafandrohung*. Hess und Knoeber (1987) bezeichnen als Strafen für den Kreditnehmer

„any device imposing adverse consequences on the borrower for default that does not provide a corresponding advantageous consequence for the lender“ (S. 149). Durch die Bestrafung entstehen dem Schuldner Nachteile, die er vermeiden kann, indem er sich im Sinne des Gläubigers verhält. Beispiele für Strafen zur Durchsetzung von Kreditforderungen sind: (1) Die Beendigung der Geschäftsbeziehung mit dem säumigen Kreditnehmer, und insbesondere die Ablehnung von weiteren Krediten. Die Kosten, die dem Kreditnehmer durch diese Strafe entstehen, können durch die Kommunikation des Vertragsbruchs an den Markt erhöht werden. Dadurch wird sein Ruf geschädigt und seine Kreditwürdigkeit sinkt. (2) Die Aneignung von Eigentum des Kreditnehmers, das für den Kreditgeber keinen oder nur einen sehr geringen Wert hat. (3) Die physische Bestrafung oder sonstige Arten der Belästigung des Kreditnehmers. Manche Geldverleiher und Kredithaie wenden solche Methoden an.

Verträge, deren Durchsetzung auf der Beendigungsdrohung beruht, wurden als *selbstdurchsetzende Verträge* bezeichnet.³⁷ Alle genannten Strafen mit Ausnahme der zweiten sind private Formen der Durchsetzung von Forderungen. Dagegen eignen sich Banken dingliche Sicherheiten in aller Regel auf gerichtlichem Wege an.³⁸ Strafen können ein teilweiser Ersatz für gute Sicherheiten sein. Zwar kann der Gläubiger durch die Bestrafung des säumigen Schuldners seine Verluste nicht kompensieren, doch werden durch die glaubwürdige Strafandrohung die Anreize zur Vertragserfüllung verstärkt.

Allerdings sind die *Informationsanforderungen* für Kredite, die auf der Beendigungsdrohung beruhen, hoch, da bei der Selektion und dem Monitoring nicht nur das Pfand, sondern auch andere, schwer einzuschätzende Faktoren des Entscheidungskalküls des Kreditnehmers, insbesondere der Wert des Fortbestehens der Geschäftsverbindung, zu berücksichtigen sind.³⁹

³⁷ Solche 'self-enforcing agreements' zeichnen sich dadurch aus, daß „if one party violates the terms (of the contract / BZ) the only recourse of the other is to terminate the agreement“ (Telster 1980, S. 27). Im § 7 wird die Durchsetzung von Forderungen im Rahmen von relationalen Vertragsbeziehungen untersucht. Sie beruht maßgeblich auf der Beendigungsdrohung.

³⁸ Private Durchsetzungsformen ('private ordering') spielen offensichtlich auch im Geschäftsverkehr von entwickelten Ländern eine wichtige Rolle. „Most disputes, including many of those which, under current rules, could be brought to a court, are resolved by avoidance, self-help, and the like“ (Galanter 1981, S. 2). Sie sind ein zentraler Gegenstand der neoinstitutionalistischen Vertragstheorie. Zu privaten Formen der Vertragsdurchsetzung und sich selbstdurchsetzenden Verträgen vgl. Telster (1980), Klein / Leffler (1981) und Williamson (1981).

³⁹ Vgl. hierzu im einzelnen den § 7, II.

Im Gegensatz zur Durchsetzung von Ansprüchen durch Strafandrohung, beruht die *moralische Verpflichtung* auf der Existenz von Gruppen, der neben den Finanzierungsparteien weitere Mitglieder angehören. Die Charakteristika der übergeordneten Sozialsysteme führen zu einer mehr oder weniger starken moralischen Verpflichtung ihrer Mitglieder. Je höher die von Durkheim (1960) als „Densität“ und hier als *'Reziprozität'* bezeichnete Qualität sozialer Beziehungen, desto stärker ist die moralische Verpflichtung der Akteure. Die „Densität“ der Beziehungen innerhalb einer sozialen Gruppe nimmt gewöhnlich mit ihrer Größe ab. Beispiele für solche Gruppen können die Mitglieder einer Familie, einer Selbsthilfeorganisation oder einer Nation sein. Meiner Meinung nach hängt die Stärke der moralischen Verpflichtung von drei Faktoren ab: (1) Dem Ausmaß der Internalisierung von solidarischen Werten durch die Mitglieder der Gruppe. (2) Der Kontrollkapazität der Gruppe, d.h. der Fähigkeit und der Anreize der Gruppenmitglieder, defizientes, also normenwidriges Verhalten von anderen Mitgliedern festzustellen und zu sanktionieren. (3) Der Nachteile, die ein Gruppenmitglied erfährt, wenn es gegen die bestehenden Normen verstößt. Je höher die Kosten des „Exit“ (Hirschman 1970), desto stärker ist die moralische Verpflichtung der Gruppenmitglieder.⁴⁰

Die moralische Verpflichtung zwingt dazu, bei der Analyse der Kreditbeziehung die Merkmale derjenigen sozialen Systeme zu beachten, denen die Finanzierungsparteien angehören. Viele Finanzinstitutionen, die Durchführungsaufgaben der EZ wahrnehmen, sind entscheidend durch ihre mehr oder weniger große Nähe zum familienwirtschaftlichen Milieu gekennzeichnet. Während die *soziale Distanz* z.B. zwischen Entwicklungsbanken oder Geschäftsbanken und diesem Milieu groß ist, sind manche NROs selbst Teil dieses Milieus. Die Sicherung durch moralische Verpflichtung spielt meiner Meinung nach in allen Beziehungen, die ein Kreditelement beinhalten, eine wesentliche Rolle. Andernfalls ist nicht erklärbar, weshalb es Unternehmen gibt, die Hausrat, Fahrzeuge, Reisegepäck etc. versichern, da die Vortäuschung eines Diebstahls oder einer Beschädigung dieser Versicherungsobjekte weder besonders risikoreich noch zeitlich besonders aufwendig ist.

Die moralische Verpflichtung hat Ähnlichkeiten mit der *Bestrafung durch Rufschädigung*. In beiden Fällen beruhen die Anreize des Kreditnehmers auf der Furcht, von Dritten sanktioniert zu werden. Der Unterschied besteht zum einen

⁴⁰ Nach Hechter (1989) hängt die Solidarität von Gruppenmitgliedern von der Kontrollkapazität der Gruppe und den Opportunitätskosten des 'Ausstiegs' aus der Gruppe ab.

darin, daß der Verstoß gegen soziale Normen nicht nur, wie in der NIE, wirtschaftliche Konsequenzen z.B. in der Weise hat, daß die zukünftigen Finanzierungskosten 'schlechter' Kreditnehmer steigen. Weiterhin ist davon auszugehen, daß die Mitglieder eines sozialen Systems dessen Wertevorstellung verinnerlichen und ihnen daher auch unabhängig von drohenden Sanktionen, ein Verstoß gegen dieselben widerstrebt.⁴¹

In Kreditbeziehungen, die – wie z.B. die in § 5 analysierten familiären und verwandtschaftlichen Beziehungen – überwiegend durch moralische Verpflichtung gesichert sind, erscheinen die Selektions-, Selbstbindungs- und Monitoringverfahren, die die Finanzierungsparteien in eher anonymen Beziehungen benutzen, in einem anderen Licht: Bei der Selektion kommt es für den Kapitalgeber vor allem darauf an, Kapitalnehmer auszuwählen, die Mitglieder desselben sozialen Systems sind und dessen Normen anerkennen. Die Selbstbindung erfolgt nicht im Rahmen der Transaktionsbeziehung, sondern sie entspricht der Bindung des Kreditnehmers an eben diese Normen. Das Monitoring ist keine ausschließlich mit dem Ziel der Kontrolle durchgeführte Handlung, sondern ein 'Abfallprodukt' der sozialen Nähe der Beteiligten. Ebenso wie die Durchsetzung erfolgt das Monitoring außerdem nicht nur durch den Kapitalgeber, sondern auch durch andere Mitglieder der Wertegemeinschaft (peer monitoring). Aus diesen Gründen sind die Transaktionskosten der Kapitalüberlassung im Rahmen solcher Beziehungen relativ gering.⁴² Nicht die Kosten, sondern die Verfügbarkeit von Kredit ist hier das entscheidende Problem.

Zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten von Familienwirtschaften gibt es daher *zwei* sehr verschiedene *Wege*: Erstens, die Entwicklung und Implementierung von Verfahren zur Verminderung der Kosten eher marktvermittelter Finanzierungsformen. Diesen Weg beschreitet der überwiegende Teil der einschlägigen Literatur. Zweitens, die Erweiterung des Personenkreises, mit dem Familienwirtschaften eher auf Identität beruhende Beziehungen unterhalten. Maßnahmen im Rahmen der letztgenannten Strategie sind beispielsweise die Verbesserung der Transport- und Kommunikationsmittel in überwiegend von

⁴¹ Ein solches, an bestimmten Werten orientiertes Verhalten, bezeichnete *Weber* (1972, S. 3-59) als „wertrational“. Im Gegensatz dazu unterstellt die Durchsetzung von Verträgen durch Strafdrohung „zweckrationales“ Verhalten, also die Anpassung der Handlungen an bestimmte Ziele.

⁴² Zur Spezifikation dieser Aussage siehe die Fußnote 27 in § 1.

Familienwirtschaften bewohnten Gebieten und die Förderung von Organisationen dieses Milieus (Stadtteilgruppen, Erzeuger- und Verbrauchergemeinschaften, Sportvereine etc.). Da diese Maßnahmen überwiegend nicht-finanzwirtschaftlichen Charakter haben, komme ich in der vorliegenden Arbeit auf sie nur am Rande zu sprechen. Finanzwirtschaftliche Verfahren, die Elemente einer solchen Strategie darstellen können, sind die Sicherung von Krediten durch Bürgschaften (vgl. oben II. 2.), durch die gesamtschuldnerische Haftung von Gruppen (vgl. unten IV. 1.) und durch Interlinkage (vgl. unten IV. 2.).

IV. Geeignete Kredittechnologien

Im zweiten Abschnitt dieses Paragraphen wurden *vier Grundprobleme* der Finanzierung von Familienwirtschaften durch formelle Finanzinstitutionen dargestellt, die wie folgt zusammengefaßt werden können:

(1) Bei gegebenen Transaktionskosten ist die Kreditvergabe an Familienwirtschaften risikoreicher als die Finanzierung von formellen Wirtschaftseinheiten.

(2) Traditionelle Verfahren zum Schutz des Fremdkapitalgebers sind nur beschränkt geeignet, die Kreditrisiken zu vermindern. Dem steht insbesondere die weitgehende Abwesenheit geeigneter dinglicher Sicherheiten entgegen.

(3) Bei gegebenem Risikograd sind die Transaktionskosten der Kreditfinanzierung wegen der geringen Kreditbeträge und kurzen Laufzeiten höher als bei vermögenden Wirtschaftseinheiten.

(4) Maßnahmen, die zu einer Erhöhung der Skalenerträge und Transformationsleistungen führen, vermindern tendenziell die moralische Verpflichtung der Familienwirtschaft.

Die ökonomische Viabilität der Bankfinanzierung von Familienwirtschaften erfordert, daß *zentrale Anreizmechanismen* gefunden werden, die zu einer Abschwächung dieser Probleme führen. Meiner Meinung nach können vier solche Mechanismen unterschieden werden: die Kreditvergabe an Haftungsgruppen, die Kreditvergabe im Rahmen verbundener Vertragsbeziehungen (Interlinkage), der Pfandkredit und die Vergabe von Krediten im Rahmen von Hausbankbeziehungen. In diesem Abschnitt werden die drei erstgenannten dargestellt sowie ihre Grenzen und Implikationen aufgezeigt. Die Kreditvergabe im Rahmen von Hausbankbeziehungen wird ausführlich im nächsten Kapitel untersucht.

1. Haftungsgruppen

Bei der Kreditvergabe an Haftungsgruppen ist der Kreditnehmer entweder die Gruppe oder ihre Mitglieder. Jedes Gruppenmitglied haftet in irgendeiner Weise für das Verhalten der anderen Mitglieder. Eine *gemeinschaftliche Haftung* entsteht bereits durch Bürgschaften und durch gemeinsames Eigentum an besicherten Aktiva (vgl. oben II. 2.). Es wird hier jedoch angenommen, daß sie darin ihren Ausdruck findet, daß die Bank die Kreditvergabe an alle Gruppenmitglieder einstellt, wenn ein Mitglied säumig wird.

Im folgenden werden die eher ökonomischen Vorteile und Beschränkungen solcher Arrangements untersucht. Es sollte aber nicht vergessen werden, daß Haftungsgruppen nicht nur die Funktion haben können, die Fremdkapitalkosten zu vermindern. Insbesondere können sie als *Keimzelle einer Interessenvertretung* zur Stabilität des politischen Systems beitragen und der Konzentration von Macht entgegenwirken.⁴³

Die mögliche Verminderung der Fremdkapitalkosten beruht darauf, daß die Bank Funktionen an die Gruppe *delegiert*, die die Gruppe besser oder billiger wahrnehmen kann als sie selbst. Betrachten wir die Kostenelemente im einzelnen: Die Verminderung der Organisationskosten sowohl des Kapitalgebers als auch des Kapitalnehmers ist möglich, wenn der Vertragspartner die Gruppe und nicht das einzelne Mitglied ist. Sie ergibt sich aus der Verminderung der Anzahl der Transaktionen; wenn die Gruppe z.B. fünf Mitglieder hat, müssen statt fünf Verträge nur einer abgeschlossen und verwaltet werden. Dadurch können die Kosten für das Rechnungswesen, für Ein- und Auszahlungen, etc. reduziert werden. Die potentielle Verminderung der Auswahlkosten beruht darauf, daß die gegenwärtigen Mitglieder der Gruppe die Kreditwürdigkeit von möglichen neuen Mitgliedern besser kennen als die Bank. Schließlich können die Agency-Kosten gesenkt werden, weil sich die Gruppenmitglieder untereinander leichter beobachten können (peer monitoring) und bessere Mittel haben, säumige Kreditnehmer zu verpflichten.⁴⁴

⁴³ Diese Funktionen von Interessengruppen werden von vielen Soziologen, wie z.B. von *Dahrendorf* (1959) und von *Durkheim* (1960) hervorgehoben.

⁴⁴ Die potentielle Verminderung der Auswahlkosten durch Haftungsgruppen wird von vielen Autoren nicht thematisiert. So beschränkt sich z.B. *Stiglitz* (1990b) auf die Monitoring-Kosten der Kapitalüberlassung und *Krahnens / Schmidt* (1994) – wenn auch mit anderen Begriffen – auf die Organisations- und Agency-Kosten. Die komparativen Vorteile der Gruppenmitglieder bei der Durchsetzung des Kreditvertrages bestehen auch darin, daß sie nichtökonomische Mittel anwenden können. Dies bringen beispielsweise *Adams und Romero* (1981, S. 221) zum Ausdruck: „Some

Diese Potentiale für Transaktionskostensenkungen werden jedoch nur realisiert, wenn die Gruppe Anreize hat, die delegierten Funktionen im Sinne der Bank wahrzunehmen. Diese Anreize sinken mit zunehmender Größe und Heterogenität der Gruppe (Stiglitz 1990b und Krahen / Schmidt 1994).

Bei der Beurteilung von Haftungsgruppen sind drei Zusammenhänge von entscheidender Bedeutung:

(1) Die Delegation von Aufgaben führt zur Verschiebung von Transaktionskosten und Risiken von der Bank zur Gruppe. Bei der Beurteilung der Effizienz dieser Kredittechnologie sind also nicht nur die tendenziell sinkenden Kosten der Bank, sondern auch die steigenden Transaktionskosten der Gruppenmitglieder zu berücksichtigen. Während die Gruppe komparative Vorteile bei der Durchführung von Auswahl-, Monitoring- und Durchsetzungsaktivitäten haben mag, gilt dies nicht für die *Übernahme von Risiken*. Die Gruppenmitglieder übernehmen zusätzliche Risiken, die aus ihrer gegenseitigen Abhängigkeit resultieren. Sie bestehen in dem vorliegenden Fall darin, keine weiteren Kredite zu erhalten, weil ein anderes Mitglied säumig ist. Deshalb untersucht Stiglitz (1990b, S. 353) die Frage: „... are the gains from improved monitoring worth the costs of increased interdependence?“. Für die Bank wäre es leichter, dieses Risiko zu tragen, da sie ihr Portefeuille besser diversifizieren kann. Die Frage von Stiglitz unterstellt allerdings, daß die Beteiligten nur individuell zurechenbare Verfügungsrechte halten. Wenn jedoch ein Teil ihrer Eigentumsrechte kollektiven Charakter hat, dann wird durch die gemeinschaftliche Haftung nicht notwendigerweise ihr Risiko erhöht (vgl. § 6, II. 2.). Sie scheint dann der faktischen Risikoteilung im Rahmen reziproker Beziehungen zu entsprechen.

(2) Das Kostenverminderungspotential durch die Delegation von Aufgaben auf die haftende Gruppe ist sehr beschränkt. Es gibt einen Zielkonflikt zwischen der Senkung der Organisationskosten einerseits und der Auswahl- und Agency-Kosten andererseits. Mit zunehmender *Größe der Gruppe* sinken die ersten, da es wachsende Skalenerträge in der Organisation gibt, jedoch verliert die Gruppe in diesem Prozeß ihre komparativen Vorteile bei der Auswahl, dem Monitoring und der Durchsetzung.

(3) Durch die gemeinsame Haftung entstehen *Anreize zu strategischem Verhalten*, insbesondere in der Form von heimlichen Abmachungen (*collusion*) und des Schwarzfahrens (*free-riding*). Sieht man von moralischen Pflichten ab, dann

well-established groups maintain informal vigilante committees that, in extreme cases, take the law into their own hands and extract pieces of property from delinquent members.“

sind die Kosten einer Beendigung der Beziehung mit der Finanzinstitution für die Gruppe und ihre Mitglieder unabhängig davon, ob ein Mitglied oder alle nicht zurückzahlen. Der Nutzen ist jedoch am größten, wenn alle die Zahlungen einstellen. Daher gibt es Anreize, daß sich die Gruppe gegen die Finanzinstitution solidarisiert.

Bei kollektiven Aktionen können *Schwarzfahrerprobleme* entstehen (vgl. § 1). Im vorliegenden Fall bestehen sie darin, daß einzelne Gruppenmitglieder entweder die an die Gruppe delegierten Aufgaben oder ihre eigenen Kreditverpflichtungen vernachlässigen. Während sie selbst den Nutzen dieses Verhaltens realisieren, tragen alle Mitglieder die Kosten einer möglichen Beendigung des Kreditverhältnisses.⁴⁵

Es stellt sich die Frage, durch welche *institutionellen Vorkehrungen* diesen Gefahren begegnet werden kann. Zwei Ansätzen scheint hier eine besondere Bedeutung zuzukommen: Erstens versuchte die Anreiztheorie zu zeigen, daß Schwarzfahrerprobleme entschärft werden können, indem ein Gruppenmitglied die *Funktion eines Prinzipals* gegenüber den anderen Mitgliedern (Agenten) übernimmt.⁴⁶ Alternativ könnten dies auch Verbände oder sonstige Selbsthilfeorganisationen von Familienwirtschaften sein. Diese Institution ist Prinzipal gegenüber den Mitgliedern und Agent gegenüber der Finanzinstitution. Sie hätte die Aufgabe, Anreizmechanismen, wie z.B. bestimmte Aufteilungsregeln und Sanktionsschemata, zu implementieren sowie die Mitglieder zu monitoren.⁴⁷ Die Wirksamkeit der Strafen setzt voraus, daß die Dauer der Zusammenarbeit ex ante nicht beschränkt ist (vgl. hierzu genauer § 7, II. 2.).

Ein zweiter Ansatz ist die Stärkung von auf Gegenseitigkeit, Solidarität und Verantwortung beruhenden *Werten und Normen* der Gruppenmitglieder. Die Bedeutung solcher Normen für die Stabilität von auf Dauer angelegten Transaktionsbeziehungen (Koalitionen) wird im nächsten Paragraphen gezeigt. Sie

⁴⁵ Vgl. z.B. *Braverman und Guasch* (1989, S. 346), die sich auf Kreditkooperativen beziehen: „Non-cooperative behavior there [in teams / BZ] usually yields an inefficient outcome if joint output or liability is fully shared among the agents. (...) The source of the inefficiency is that each agent imposes a negative externality on the others (...).“

⁴⁶ Vgl. hierzu allgemein *Holström* (1982) und bezogen auf Kreditkooperativen *Braverman und Guasch* (1989, insbesondere S. 347-349).

⁴⁷ Von *Stockhausen* nennt als ein Verfahren, Moral-Hazard-Probleme abzuschwächen, die Etablierung von Risikofonds auf der Ebene der Gruppe. Er weist außerdem darauf hin, daß solche Organisationsformen eine Voraussetzung für (ländliche) Entwicklung sind (von *Stockhausen* 1982, S. 160).

kommt unter anderem dadurch zum Ausdruck, daß von außen geschaffene Kreditgruppen häufig am strategischen Verhalten ihrer Mitglieder scheitern.⁴⁸

Durch die Schaffung von Anreizmechanismen und von bestimmten Verhaltensnormen können zwar die Informations- und Anreizprobleme abgeschwächt werden, jedoch erfordert die Etablierung von solchen spezifischen Verfassungen (governance structures) den Einsatz von zusätzlichen *Ressourcen*. Außerdem impliziert die Strategie der Stärkung solidarischer Normen unter den Gruppenmitgliedern ein weiteres *Dilemma*: Sie führt zwar tendenziell zur Abschwächung von Schwarzfahrerproblemen, jedoch steigt dadurch auch die Gefahr, daß sich die (geeinte) Gruppe gegen die Finanzinstitution verbündet (collusion). Dies macht deutlich, daß eine gewisse soziale Nähe von Finanzinstitution und Kreditnehmern eine Voraussetzung für das Funktionieren dieser Kredittechnologie ist.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß durch Haftungsgruppen die im Abschnitt II. genannten Grundprobleme der Kreditfinanzierung von Familienwirtschaften abgeschwächt werden können: Erstens kann die Delegation von Aufgaben die besonderen Risiken vermindern. Dies gilt beispielsweise für die Priorität weiterer Gläubigeransprüche aus dem Milieu, für die Gefahr des Entzugs sowie für die aus dem Belegmangel resultierenden Probleme. Zweitens wird den sich aus dem Mangel an geeigneten Sicherheiten ergebenden Problemen durch zusätzliche Anreize entgegengewirkt, die sich aus der gemeinschaftlichen Haftung ergeben. Schließlich können die in geringen Kreditbeträgen und kurzen Laufzeiten begründeten hohen Transaktionskosten durch die Delegation reduziert werden.

Doch diese *Vorteile* scheinen insbesondere bei städtischen Familienwirtschaften stark *beschränkt*: Einerseits sind die Möglichkeiten, transportbedingte Transaktionskosten auf die Gruppe zu verlagern, wegen der geringeren Entfernungen zwischen Bank und Kunden in der Stadt begrenzter. Andererseits ist davon auszugehen, daß die Gefahr des Schwarzfahrens von Gruppenmitgliedern in der Stadt größer ist als auf dem Land, da die Migration zu einer Entwurzelung und zu einer Schwächung der sozialen Kohäsion führt. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Familienbetriebe eines Stadtviertels häufig Konkurrenten sind (Krahen / Nitsch 1987, S. 104 f und Jung 1988, S. 255). Schließlich gibt es in urba-

⁴⁸ Vgl. z.B. Soles (1978, S. 19): „Where credit programs are designed as promotional devices they rarely work. Where they are a more natural outgrowth of previous associative or social organizational efforts (...) the probability of success is simply much, much greater.“

nen Gebieten gemeinhin mehr Finanzierungsalternativen. Daher sind die Kosten des 'Ausstiegs' aus der Koalition geringer.

2. Verbindung von Kredit mit anderen Dienstleistungen

In § 5, I. 2. wurde als eine verbundene Vertragsbeziehung (interlinkage) bezeichnet, wenn zwei Parteien, die in der Regel eine wirtschaftliche Dauerverbindung unterhalten, gleichzeitig den Austausch von mehreren Gütern und / oder Dienstleistungen vereinbaren. Es soll hier untersucht werden, ob und in welcher Weise eine Bank durch die Verbindung von Kredit mit anderen Transaktionen die Kosten der Fremdkapitalüberlassung vermindern kann.

In traditionellen Wirtschaftsbeziehungen wird die Vergabe von Kredit häufig verbunden mit der Abtretung des Verkaufsrechts bzw. dem Verkauf des Produktionsoutputs, mit der zeitlich versetzten Überlassung von Arbeitskraft und mit der Verpflichtung, dem Kapitalgeber zu einem späteren Zeitpunkt ebenfalls Kredit einzuräumen (vgl. Platteau / Abraham 1986 / 87). Es ist unmittelbar einsichtig, daß die Analyse von Kredit-cum-Arbeit- und von Kredit-cum-Kredit-Transaktionen für die Fragestellungen des vorliegenden Abschnitts nicht relevant sind.

Durch die Verbindung der Kreditvergabe mit dem Ankauf des Outputs des Familienbetriebs können zwar die Risiken der Kapitalüberlassung vermindert werden, indem das zukünftige Produktionsergebnis als Sicherheit dient, jedoch impliziert dieses Arrangement auch eine Reihe von Nachteilen, insbesondere dann, wenn die Kreditnehmer nicht-landwirtschaftliche Betriebe sind. In traditionellen Beziehungen ist diese *Kredit-cum-Marketing-Transaktion* häufig dadurch motiviert, daß sich der Kapitalgeber gegen unsichere und schwankende Inputs versichert. Die Finanzinstitution aber müßte die erworbenen Güter weiterverkaufen. Die Transaktionskosten, die mit dieser Art der Sicherung des Kreditkontrakts verbunden sind, hängen entscheidend von der Homogenität und Marktgängigkeit der besicherten Güter ab. Da kleine landwirtschaftliche Betriebe einer Region häufig nur wenige Sorten kultivieren, für die es einen lokalen Markt gibt, sind die Warenprüfungskosten und die sonstigen beim An- und Verkauf entstehenden Kosten und Risiken im Vergleich zur Stadt niedrig. Städtische, produzierende Familienbetriebe stellen jedoch ganz unterschiedliche Waren her, die sie häufig nicht auf anonymen Märkten handeln, sondern an eine bekannte Klientel verkaufen. Ein großer Teil der Produkte wird erst nach Vorliegen entsprechender Aufträge erstellt (Auftragsproduktion).

Ähnliche Probleme ergeben sich, wenn Kredite an Familienbetriebe durch Sachanlagen gesichert sind, die die Finanzinstitution beschafft. *Kredit-cum-Einkauf-Beziehungen* findet man vor allem in ländlichen Gebieten, in denen es nur einen oder wenige Anbieter von landwirtschaftlichen Produktionsgeräten gibt. Ein Händler, der den Verkauf von Sachanlagen mit der Kreditvergabe verbindet, kann Vorteile haben, da er sich auf die Beschaffung dieser Geräte spezialisiert und die Nachfrage konzentriert. Dies schließt nicht aus, daß diese Beziehung zu einer einseitigen Abhängigkeit der Familienwirtschaften führt. In der Stadt sind dagegen Gütermärkte entwickelter, und die Nachfrage nach Produktionsinputs ist heterogener. Finanzinstitutionen, die dieses Arrangement in urbanen Gebieten nachahmen, haben wohl nur in Ausnahmefällen komparative Vorteile gegenüber spezialisierten Handelsunternehmen. Daher entstehen der Familienwirtschaft durch die Einschränkung ihrer Wahlfreiheit wohl in aller Regel zusätzliche Kosten.

Die Verbindung von Kredit- mit Marketing- und Einkaufstransaktionen erscheint also im ruralen Kontext geeigneter als im urbanen, da die Inputs und Outputs des städtischen familienwirtschaftlichen Sektors heterogener und Märkte in Städten entwickelter sind. Dies mag erklären, warum Kooperativen, die ihren Mitgliedern neben Kredit auch andere Dienstleistungen anbieten (multipurpose cooperatives) in ländlichen Gebieten verbreiteter sind.

Eine weitere Möglichkeit ist die *Verbindung von Kredit- mit anderen Finanzdienstleistungen*. Dabei kann es sich z.B. um Beratungsleistungen oder bestimmte Arten von Einlagen und Versicherungen handeln. Die wichtigsten Vorteile dieser Arrangements sind die *Erhöhung des Wiederverwendungswerts von Informationen*, indem die bei der Bereitstellung einer Dienstleistung beschafften Informationen auch für das verbundene Produkt benutzt werden können ('economies of scope'), sowie die *Stärkung der moralischen Verpflichtung* beider Seiten. Diese Aspekte werden im nächsten Paragraphen ausführlicher behandelt.

Ein weiterer Vorteil kann darin bestehen, daß die *Durchsetzung* der Kreditforderung erleichtert wird, indem die Finanzinstitution droht, den Austausch des verbundenen Produkts zu beenden bzw. die einbezahlten Spargelder oder Versicherungsbeiträge einzubehalten. Es muß jedoch bezweifelt werden, daß die Beendigungsdrohung sehr effektiv ist: Einerseits gibt es in aller Regel mehrere Banken, die städtischen Familienwirtschaften Sparfazilitäten anbieten, andererseits wird wohl von den meisten Familienwirtschaften der Nutzen von Beratungsleistungen eher gering bewertet. Letzteres wird nicht nur durch zahlreiche Bedarfsstudien belegt, sondern kommt auch dadurch zum Ausdruck, daß es

nach meiner Kenntnis keine Organisation gibt, die kleinen Unternehmen in Entwicklungsökonomien kostendeckende Beratungsleistungen anbietet. Somit scheint lediglich die Drohung, Spareinlagen und einbezahlte Versicherungsbeiträge anzueignen, die Durchsetzung der Forderung zu erleichtern.

Bei der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit solcher Arrangements ist außerdem zu berücksichtigen, daß die erzwungene Abnahme der verbundenen Dienstleistung den Kunden mit zusätzlichen Kosten belastet: Für Familienwirtschaften, die Beratung nicht brauchen und / oder nicht wollen, erhöht deren Preis die effektiven Kosten des Kredits. Dies gilt analog für erzwungene Spareinlagen und Versicherungsbeiträge. Die Familienwirtschaft kann diese nur finanzieren, indem sie entweder zusätzliches Fremdkapital aufnimmt oder andere Sparguthaben bzw. Aktiva auflöst (Umfinanzierung). Im ersten Fall wird durch das Zwangssparen faktisch der verfügbare Kreditbetrag vermindert. Im zweiten Fall ist zu vermuten, daß der Kunde die Risiko- und Ertragscharakteristika der liquidierten Aktiva bevorzugt. Das Zwangssparen beinhaltet die Gefahr, daß der Kunde in Phasen finanzieller Anspannung ansparen muß und in finanziellen Überschußphasen kreditfähig ist. Dadurch verliert der Kredit seinen Versicherungscharakter!

Die genannten *Selbstbindungskosten* können vermieden werden, wenn die Bank zwar unterschiedliche Finanzdienstleistungen anbietet, ihre Abnahme jedoch nicht zur Voraussetzung der Kreditvergabe macht. Die dadurch bewirkte Verminderung der Transaktionskosten sollte in Form von günstigeren Konditionen an die Kunden weitergegeben werden. Indem z.B. Einlegern nach einer bestimmten Zeit der Kreditzugang erleichtert und verbilligt wird, entstehen Anreize, bei derselben Finanzinstitution anzusparen. In diesen Fällen handelt es sich nicht mehr um eine verbundene Vertragsbeziehung, sondern um ein *Hausbankverhältnis*, das im nächsten Paragraphen untersucht wird. Es ist dem verbundenen Vertrag insofern überlegen, als die Kunden lediglich mit den Kosten belastet werden, die die Bereitstellung der jeweiligen Dienstleistung erfordert. Dadurch wird verhindert, daß die Kosten der Selbstbindung die durch die Bindung erreichte Verminderung der Fremdkapitalkosten übersteigen.

Schließlich muß darauf hingewiesen werden, daß der Zwangsverkauf kreditbegleitender Dienstleistungen die *Leistungsanreize* formeller Institutionen schwächen kann. Viele EZ-geförderte Finanzinstitutionen binden die Kreditvergabe daran, daß der Schuldner an technischen und betriebswirtschaftlichen *Schulungen* teilnimmt oder eine *Beratung* in diesen Angelegenheiten akzeptiert. Neben den bereits genannten Argumenten gegen die Verbindung von Kredit mit

anderen Dienstleistungen erscheint diese Koppelung auch deshalb unvorteilhaft, weil zumindest zu Beginn der Beratungsbedarf der Kreditnehmer für die Finanzinstitution unklar ist. Denjenigen, die sich später als 'survivor' herausstellen, ist vermutlich mit zusätzlichen Fachkenntnissen wenig geholfen, da sie ja nicht anstreben, den Kredit für eine Investition zu benutzen, die zu einer Transformation ihres Betriebes führt. Dagegen kann die Schulung der wenigen 'entrepreneurs' für die Finanzinstitution vorteilhaft sein, wenn dadurch ihre Rückzahlungsfähigkeit verbessert wird.

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die Vorteile eines gemeinsamen Angebots vor allem von dem Entwicklungsniveau der Märkte sowie von der Heterogenität der Inputs und Outputs des familienwirtschaftlichen Sektors abhängen. Vor diesem Hintergrund erscheint die Diskussion, ob der Kreditzugang von Familienwirtschaften besser im Rahmen eines *minimalistischen Ansatzes* (Rhyne / Otero 1991, S. 8) oder durch integrierte Förderansätze zu erreichen ist, zu sehr losgelöst von den Besonderheiten der zu fördernden Finanzinstitution und ihres Umfeldes: Für Selbsthilfeorganisationen, die in wenig entwickelten Märkten tätig sind, können *integrierte Ansätze*, d.h. die Bereitstellung unterschiedlicher Güter und Dienstleistungen durch eine Institution eine geeignete Strategie darstellen. Dagegen erfüllt die Mehrzahl der Organisationen, die sich gegenüber den EZ-Institutionen verpflichten, Familienwirtschaften den Zugang zu Kredit zu eröffnen, kaum die genannten Bedingungen für die Vorteilhaftigkeit eines verbundenen Angebots.

3. Pfandkredit

Die Untersuchung der wichtigsten tangiblen Aktiva der Familienwirtschaft zeigte, daß im allgemeinen eine hinreichende Sicherung von Gläubigeransprüchen lediglich durch die Hinterlegung von Schmuck und Edelmetallen möglich ist. Die Hinterlegung ist notwendig, da diese Güter wegen ihrer geringen Größe und ihrer Marktgängigkeit leicht dem Zugriff des Gläubigers entzogen werden können. Außerdem gibt es in vielen Ländern zwar für Banken, nicht aber für Familienwirtschaften ein Versicherungsangebot.

Der Pfandkredit ermöglicht eine wirkungsvolle *Abschwächung der Grundprobleme der Bankfinanzierung* von Bevölkerungsschichten mit niedrigem Einkommen. Für die Anreizkompatibilität von Krediten, die ausschließlich mit Schmuck und Edelmetallen gedeckt sind⁴⁹, gelten die unter II. 2. angegebenen Bedingungen: $KB < SW - ZV < NW$ und MW . Wenn sie erfüllt sind, über-

steigen die Kosten der Nichtrückzahlung für die Kreditnehmer die Kosten der Rückzahlung. Dies bedeutet, daß die Bank im Fall der Zahlungsunfähigkeit den Kapital- und Zinsverlust vollständig durch die Liquidierung des Pfandes kompensieren kann. Die Agency-Kosten der Bank sind somit weitgehend auf die Beobachtung, Verwahrung und gegebenenfalls Liquidierung des Pfandes beschränkt. Für die Verminderung der Auswahlkosten sind zwei Faktoren entscheidend: Einerseits gibt es für Kreditnehmer, die davon ausgehen, ihr Pfand nicht wieder auslösen zu können bzw. zu wollen, keine Anreize, einen Kredit zu beantragen. Andererseits kann die Bank auf die Kreditwürdigkeitsprüfung verzichten und die Auswahl lediglich auf Basis der Bewertung des Pfandes vornehmen.

Die Transaktionskosten der Bank beschränken sich somit auf den Ressourcenverbrauch, den die Bewertung, Verwahrung und gegebenenfalls Liquidierung des Pfandes erfordert. Für die Familienwirtschaft kann der Pfandkredit vor allem deshalb vorteilhaft sein, weil sie wegen der geringen Risiken für den Kapitalgeber und der einfachen Kredittechnologie darauf vertrauen kann, in finanziellen Notlagen schnell und sicher Kreditzugang zu haben.

Diesen Vorteilen des Pfandkredits stehen vier wesentliche *Beschränkungen* gegenüber: Erstens sind die *Möglichkeiten der Risikoteilung* sehr begrenzt.⁵⁰ Wenn die genannten Bedingungen der Anreizkompatibilität erfüllt sind, dann trägt der Kreditnehmer das gesamte (technologische) Risiko der Verwendung der finanziellen Ressourcen. Dies ist eine unbefriedigende Lösung, da die Familienwirtschaft wegen ihrer prekären wirtschaftlichen und sozialen Situation und ihrer beschränkten Möglichkeiten der Diversifikation weniger geeignet ist, Risiken zu tragen, als die Bank. Risikoaverse Schuldner ziehen höhere Zinsverpflichtungen härteren Sicherheiten vor! Zweitens ist die *Verteilung von Pfändern* weitgehend unabhängig von der Rückzahlungsfähigkeit. Viele Familienwirtschaften verfügen über keinen Schmuck und Edelmetalle oder deren Wert ist gering. Drittens dienen Schmuck und Edelmetalle in vielen Ländern nicht nur als Versicherungersatz, sondern sie sind auch Ausdruck des Status

⁴⁹ Es wird hier zunächst von begleitenden Sicherungen in der Form der Strafandrohung und der moralischen Verpflichtung abgesehen.

⁵⁰ Deshalb vermutet *Schmidt* (1986a, S. 17) mit Blick auf den Pfandkredit, daß die „Risikobegrenzung bei der Kreditvergabe (...) ein nötiger Preis sein (könnte), mit dem der dauerhafte Zugang zur (armen) Zielgruppe zu bezahlen ist“.

und der Tradition der Familie. In diesem Fall müssen die genannten Bedingungen für die Anreizkompatibilität des Kreditvertrages modifiziert werden: Die Aneignung des Pfandes durch die Finanzinstitution impliziert auch einen *symbolischen Verlust*, der durch die öffentliche Versteigerung der verpfändeten Aktiva noch erhöht werden kann. Schließlich beschränkt die ausschließliche Sicherung mit Pfändern in starkem Maße die *maximale Kredithöhe und Laufzeit*. Dies illustriert das Beispiel in der Abbildung 6, das auf den obigen Bedingungen anreizkompatibler Pfandkreditverträge beruht.

	Schätzwert (SW)	100	US\$
./.	Abzug wegen Schätzfehler (40% auf SW)	40	US\$
=	korrigierter Schätzwert (kSW)	60	US\$
./.	Zinsverpflichtungen (ZV) (50% p.a. auf kSW)	30	US\$
=	Kreditbetrag (KB)	30	US\$

Abbildung 6: Beispiel zur Kalkulation des Pfandkreditbetrags

Von dem Schätzwert wurden 40% abgezogen, um die Anreizkompatibilität angesichts von Schätzfehlern der Bank und von Fehleinschätzungen des Kreditnehmers hinsichtlich des Pfandwertes sicherzustellen. Weiterhin wurde von einem Effektivzins von 50% p.a. und einer Laufzeit von einem Jahr ausgegangen. Der Effektivzins könnte sich aus einem Realzins von 20% und einer Inflationsrate von 30% zusammensetzen. Unter diesen, für viele Entwicklungsökonomien (insbesondere hinsichtlich der Inflationsrate) und für Familienwirtschaften (bezüglich des Pfandwertes) realistischen Annahmen, ist der verfügbare Kreditbetrag nur 30 US Dollar bzw. 30% des Schätzwertes.⁵¹ Diese Werte sinken mit der Verlängerung der Laufzeit. Es wird somit deutlich, daß Pfandkredite vor allem zur Überbrückung kurzer Phasen finanzieller Anspannung,

⁵¹ Nach *Bouman und Houtman* (1988) vergeben registrierte Pfandleiher in Sri Lanka Kredite bis zu einem Betrag von 50% des Pfandwertes für eine Laufzeit von gewöhnlich einem Jahr zu einem Zinssatz von 4% monatlich bei einer jährlichen Inflationsrate von 20-25%. *Geis, Nitsch, Portocarro* und *Zeitinger* (1983, S. 55) geben an, daß eine Kommunalsparkasse in Peru Kredite bis zu 60% des Pfandwertes für maximal drei Monate zu einem effektiven Jahreszinssatz von ca. 87% vergibt; der durchschnittliche Kreditbetrag entspricht lediglich 42 US Dollar.

beispielsweise infolge familiärer *Notfälle*, geeignet sind.⁵² Angesichts der weitgehenden Abwesenheit von Sozialversicherungssystemen in den meisten Entwicklungsländern ist das eine wichtige Funktion. Zur Finanzierung längerfristiger und größerer Vorhaben müssen jedoch andere Arrangements gefunden werden.

4. *Schlußfolgerungen*

Ein Ergebnis des vorliegenden Abschnitts ist, daß die Eignung der untersuchten Kredittechnologien entscheidend von den *Merkmale der Finanzinstitution* abhängt. Der Gruppenkredit und die Verbindung von Kredit mit anderen Dienstleistungen erscheinen vor allem für *kleinere Finanzinstitutionen mit wenigen Beteiligten und einer relativ homogenen Klientel* geeignet. Solche Finanzinstitutionen haben komparative Vorteile bei der Anwendung von Kredittechnologien, die in starkem Maße auf der moralischen Verpflichtung beruhen: Einerseits wirkt die moralische Verpflichtung der in Gruppen zusammengeschlossenen Kreditnehmer gegenüber den anderen Gruppenmitgliedern und gegenüber der Finanzinstitution der Gefahr strategischen Verhaltens entgegen. Andererseits sind diese Finanzinstitutionen mehr als solche, die überwiegend marktvermittelte Fremdkapitalbeziehungen unterhalten, auf die spezifischen Bedürfnisse ihrer Klientel spezialisiert. Wenn diese Spezialisierung dazu führt, daß jede der von ihnen angebotenen Dienstleistung günstiger ist als die anderer Anbieter, verschwindet der zentrale Nachteil des Interlinkage, der in der Einschränkung der Wahlfreiheit der Kunden besteht. Deshalb wurde oben darauf hingewiesen, daß Gruppenkredite und Interlinkage im ländlichen Raum, wo Märkte weniger entwickelt und das Verhalten des Einzelnen stärker durch Normen und Institutionen diszipliniert wird, geeigneter sind als in städtischen Gebieten.

Das gleiche scheint auf den ersten Blick nicht für den Pfandkredit zu gelten: Da bei der Selektion, dem Monitoring und der Durchsetzung nicht der Kreditnehmer, sondern das Pfand im Mittelpunkt steht, scheint seine Eignung unabhängig von den spezifischen Merkmalen der Transaktionsparteien und somit auch der Finanzinstitution. Dabei wird jedoch übersehen, daß auch der Pfandkreditnehmer – wie oben gezeigt – Möglichkeiten zu strategischem Verhalten hat. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Beziehung zwischen der Finanzin-

⁵² Zu derselben Schlußfolgerung kommen *Geis, Nitsch, Portocarrero* und *Zeitinger* (1983).

stitution und dem Kunden nicht auf die Pfandkreditvergabe beschränkt ist und wiederholte Transaktionen stattfinden. Wenn unter diesen Bedingungen eine Finanzinstitution situationsunabhängig Pfänder aneignet und versteigert, kann dies zu einer Auflösung der moralischen Verpflichtung der Familienwirtschaft führen. Aus diesem Grunde ist der Pfandkredit vor allem für Finanzinstitutionen geeignet, die, wie *öffentliche Finanzinstitute*, weitgehend anonyme Beziehungen zu ihren Kunden haben bzw. Kredite gerade nicht durch moralische Verpflichtung sichern.

In der *einschlägigen Literatur* zur Verbesserung des Kreditzugangs von Bevölkerungsschichten mit niedrigem Einkommen werden unterschiedliche Kredittechnologien als besonders geeignet bezeichnet. Vom Standpunkt der hier vortragenen Überlegungen scheinen diese Vorschläge vor allem deshalb als unzulänglich, weil sie den Besonderheiten der potentiellen Finanzierungsparteien wenig Aufmerksamkeit schenken.

Binswanger / Rosenzweig (1986) und Bhatt (1989) nennen *Bürgschaften* einen geeigneten Ersatz für tangible Sicherheiten in ländlichen Märkten bzw. eine Finanzinnovation zur Entwicklung und Integration der Kapitalmärkte. In der vorliegenden Arbeit wurde dagegen versucht zu begründen, daß der Wert von Bürgschaften in dem Maße steigt, wie die Eigentumsverhältnisse des Kreditnehmers diffus sind bzw. nicht individuell zugeordnet werden können. Schmidt (1986a) sieht außerdem in *Haftungsgruppen* einen geeigneten Ersatz für Krediticherheiten. Dagegen wurde hier die Ansicht vertreten, daß die Eignung von Kreditgruppen mit der sozialen Kohäsion der Gruppenmitglieder zunimmt und mit der Größe und der Komplexität der Finanzinstitution abnimmt. Schließlich bezeichnen Binswanger / Rosenzweig (1986) *verbundene Vertragsbeziehungen* und Schmidt (1986a) die umfassende Förderung der Kunden als geeignete Elemente einer angepaßten Finanztechnologie. Ich habe versucht zu begründen, daß das gemeinsame Angebot sich ergänzender Dienstleistungen einer formellen Finanzinstitution gegenüber der zwangsweisen Verbindung von Produkten ein überlegenes Arrangement darstellt. Allerdings hängen die Vorteile von den Merkmalen der Finanzierungsparteien ab. Allgemein gilt, daß die Eignung verbundener Vertragsbeziehungen mit der Heterogenität der Nachfrage der Familienwirtschaften, mit der Höhe des Kapitals der Finanzinstitution und mit der Entwicklung der Märkte abnimmt. Außerdem wurde gezeigt, daß durch die *Sicherung mit Schmuck- und Edelmetallpfändern* die Kosten und Risiken der Überlassung von geringen Kreditbeträgen für kurze Fristen wirkungsvoll begrenzt werden können. Sie erscheint als besonders geeignet für Finanzinstitutionen, die eher anonyme Beziehungen zu ihren Kunden unterhalten.

Im zweiten Teil des folgenden Paragraphen werden die Bedingungen für die Stabilität einer Hausbankbeziehung zwischen einer formellen Finanzinstitution und einer Familienwirtschaft entwickelt. Die Hausbankbeziehung vereinigt die von Binswanger / Rosenzweig (1986) und Schmidt (1986a) genannte *Dauerbeziehung* mit dem gemeinsamen Angebot sich ergänzender Finanzdienstleistungen.

§ 7 Die Hausbank für Familienwirtschaften

Im letzten Paragraphen wurde versucht zu verdeutlichen, daß die Effizienz von bestimmten Gestaltungselementen des Kreditvertrages bzw. der Kreditbeziehung von den Merkmalen der Finanzierungsparteien abhängt. So haben beispielsweise Finanzinstitutionen mit Behördencharakter komparative Vorteile bei der Vergabe von pfandgedeckten Krediten und Selbsthilfeorganisationen bei der Sicherung von Ansprüchen durch die moralische Verpflichtung der Familienwirtschaften. Die Hausbankbeziehung besteht im Kern darin, daß die Finanzinstitution der Familienwirtschaft dauerhaft verschiedene Finanzdienstleistungen bereitstellt. Die Sicherung der Kredite erfolgt überwiegend, aber nicht ausschließlich, durch Strafandrohungen, was informationsintensive Technologien erfordert. Im ersten Abschnitt des vorliegenden Paragraphen werden grundlegende Merkmale von zielgruppenorientierten Finanzinstitutionen dargestellt, durch die die Vergabe von informationsgestützten Kredittechnologien erleichtert wird. Solche Finanzinstitutionen werden hier als Hausbanken bezeichnet. Die Hausbank für Familienwirtschaften hat in der vorliegenden Arbeit den Stellenwert eines 'Idealtyps' im Sinn von Max Weber¹, der bei der Analyse real existierender Finanzinstitutionen in den folgenden Paragraphen als Referenzsystem dienen soll.

I. Konstituierende Merkmale

Es wurde bereits darauf hingewiesen (vgl. § 6, I. 2), daß die Wirksamkeit der staatlichen EZ unter anderem erfordert, daß die in ihrem Rahmen stattfindenden Aktivitäten Multiplikatoreffekte auslösen. Die Möglichkeiten, solche Effekte zu erzielen, hängen von der Größe der Durchführungsorganisation im Entwicklungsland bzw. der von ihr erreichten Bevölkerungsgruppen ab. Daher sollten diese Organisationen eine bestimmte Mindestgröße haben, die sich im Fall einer Finanzinstitution insbesondere in dem ihr zur Verfügung stehenden Gesamtkapital widerspiegelt. Die von solchen Finanzinstitutionen verursachten Trans-

¹ Zum Idealtyp als methodologisches Konzept vgl. *Weber* (1949).

aktionskosten sind tendenziell höher als die von direkten Finanzierungen im Rahmen von Milieubeziehungen. Um konkurrenzfähig zu sein, müssen sie diesen Nachteil durch die Vorteile positiver Transformationsleistungen und Skalenerträge mindestens ausgleichen.

In diesem ersten Abschnitt wird versucht, die konstituierenden Merkmale und die Funktionen von Hausbanken für Familienwirtschaften zu bestimmen. Ich werde zunächst zeigen, daß die Hausbank gegenüber anderen Anbietern Produktionskostenvorteile hat (I. 1.). Anschließend werden Elemente der Gestaltung der Beziehungen zwischen den Beteiligten dargestellt, die geeignet sind, die Transaktionskosten zu begrenzen (I. 2.).

1. Konzentration auf Familienwirtschaften und Diversifikation der Finanzdienstleistungen

In § 6, I. wurde begründet, daß das Potential, finanzielle Ansprüche zu transformieren und Skalenerträge zu erwirtschaften, neben der Höhe des Gesamtkapitals vor allem davon abhängt, auf welche Kundengruppen und Finanzdienstleistungen sich die Finanzinstitution spezialisiert. Bei gegebenem Gesamtkapital gibt es *zwei Optionen*, einen gegebenen Grad der Diversifikation zu erreichen: Erstens, die Bedienung einer Vielzahl von Kundengruppen mit einer oder wenigen Dienstleistungen und zweitens, die Diversifikation der angebotenen Dienstleistungen bei gleichzeitiger Spezialisierung auf eine oder wenige Kundengruppen. Die erste Option wird von spezialisierten Finanzinstitutionen, wie z.B. Bausparkassen und Leasinggesellschaften, verfolgt. Dagegen folgen der zweiten Strategie beispielsweise Kooperativen, die ihren Mitgliedern viele unterschiedliche Services anbieten, aber auch Banken, die zu ihren Kunden Hausbankbeziehungen unterhalten. Entsprechend können Finanzinstitutionen, die Familienwirtschaften finanzieren, in zwei Typen eingeteilt werden. Der erste bietet Familienwirtschaften ebenso wie anderen sozialen Gruppen und Unternehmen wenige Kreditformen und gegebenenfalls Einlagemöglichkeiten an, verzichtet aber weitgehend auf die Bereitstellung anderer Dienstleistungen. Zu dieser Kategorie gehören viele Entwicklungsbanken und von Gebern angelegte Rotationsfonds. Der zweite Typ konzentriert sich auf den familienwirtschaftlichen Sektor und bietet diesen Kunden umfassende finanzielle Dienstleistungen an. Es wird hier die Ansicht vertreten, daß im allgemeinen die zweite Option vorteilhafter ist als die erste, da sie höhere Skalenerträge und eine stärkere Verminderung der Transaktionskosten zuläßt, was letztlich auf die Andersartigkeit von Familien-

wirtschaften im Vergleich zu anderen Nachfragern (vgl. § 5) zurückzuführen ist.

Zur Begründung der Hypothese, daß Hausbanken für Familienwirtschaften potentiell höhere *Skalenerträge* erzielen können als Finanzinstitute, die sich auf bestimmte Kreditdienstleistungen spezialisieren, wird hier unterschieden zwischen Skalenerträgen, die beim Einsatz von Produktionsinputs, Sachmitteln und Arbeitskräften sowie der Herstellung von kundenbezogenen Informationen und von Overhead-Leistungen realisiert werden.

Der größte Teil der nicht-finanziellen Kosten einer Finanzinstitution, die überwiegend durch Strafen und Informationen gesicherte Kredite vergibt, ist von kurzfristigen Umsatzschwankungen weitgehend unabhängig (vgl. B. Zattler 1990). Dabei handelt es sich insbesondere um Personalkosten und Abschreibungen auf Sachanlagen. Die Vorteile der Hausbank basieren in starkem Maße darauf, daß sie diese Inputs wegen der relativen Homogenität ihrer Klientel besser auslasten kann.

Betrachten wir zunächst den Einsatz von *Sachmitteln*: Ein großer Teil der von Banken für Sachmittel aufgewandten Ressourcen wird für die Anmietung oder den Kauf von Räumen und Ausrüstungsgegenständen (Mobilier, Computer, Fahrzeuge, etc.) für Zweigstellen verwandt. Familienwirtschaften sind in der Regel an anderen Orten einer Stadt konzentriert als andere Kreditnachfrager, wie z.B. Industrieunternehmen. Durch die Beschränkung auf Familienwirtschaften kann die Infrastruktur der Zweigstellen besser ausgelastet werden, da Kredite an andere Kundengruppen durch zusätzliche Finanzdienstleistungen an Familienwirtschaften substituiert werden.

Dies gilt analog für den Einsatz von *Personal*: Da sich die für die Bedienung von Familienwirtschaften notwendigen Finanztechnologien von denen für andere Nachfragergruppen wesentlich unterscheiden, müssen die Beschäftigten spezifische Kenntnisse haben und können daher insbesondere im Kreditbereich kaum für die Bedienung anderer Kundengruppen eingesetzt werden.

Das wohl wichtigste Argument bezieht sich jedoch auf Skalenerträge bei der *Informationsproduktion*. Wegen der Spezifik von Familienwirtschaften kann der Wiederverwendungswert von Informationen² durch die Wahl der zweiten Option gesteigert werden. Sie ermöglicht drei Arten der Wiederverwendung.

² Vgl. hierzu auch die in § 2, III. wiedergegebenen Argumente von *Chan, Greenbaum und Thakor* (1986).

Die erste Art ist die Wiederverwendung von Informationen, die durch die Bereitstellung einer Finanzdienstleistung entstehen, bei der Erbringung einer *anderen Dienstleistung für denselben Kunden*. Ich werde hierauf in § 7, II. 1. zurückkommen. Beispiele für informationale Kostenkomplementaritäten sind: (1) Die durch Beobachtung der Sparkontobewegung und des Zahlungsverkehrs gewonnenen Informationen reduzieren die Informationsanforderungen für die Evaluierung und das Monitoring von Krediten an denselben Kunden. Aus dieser Sicht erscheint es somit vorteilhaft, wenn Finanzinstitutionen, die an Familienwirtschaften Kredite vergeben, diesen auch Girokonten oder doch zumindest einfache Zahlungsverkehrsdienstleistungen insbesondere in der Form von Zahlungsanweisungen anbieten.³ (2) Im Rahmen der Umlaufkapitalfinanzierung werden Informationen über die finanzielle Situation einer Familienwirtschaft und ihr Rückzahlungsverhalten generiert, die bei der Vergabe von Investitionskrediten wiederverwendet werden können. (3) Da die nicht durch Pfänder und andere harte Sicherheiten gedeckte Kreditvergabe an Familienwirtschaften informationsintensiv ist, werden dadurch die für Finanzberatungen zu beschaffenden Informationen erheblich vermindert. Umgekehrt kann durch die Beratung in finanziellen Angelegenheiten das Ausfallrisiko von Krediten reduziert werden. (4) Schließlich vermindert auch die wiederholte Kreditvergabe und die Prolongation von Krediten den Bedarf an zusätzlichen Informationen.

Zweitens können Informationen, die durch die Bedienung einer Familienwirtschaft entstehen für die Bereitstellung von *Dienstleistungen für eine andere Familienwirtschaft* wiederverwandt werden. Zum Beispiel verbessern Informationen über die Zusammenhänge zwischen dem Investitions-, Spar- und Finanzierungsverhalten eines Kunden oder solche über die Funktionsweise und die Konjunktur von Märkten, in denen Familienbetriebe tätig sind, das Know-how des Intermediärs und somit die Effizienz seiner Leistungen für andere Kunden.

Die dritte Art ist die Wiederverwendung von Informationen, deren Beschaffungskosten einzelnen Kunden oder Produkten nicht zugeordnet werden können (*overheads*). Zum Beispiel ist zu vermuten, daß wegen der unterschiedlichen Bedarfe und zugänglichen Medien eine Werbemaßnahme, die über unterschiedliche Finanzdienstleistungen für Familienwirtschaften informiert, effizienter ist als eine Maßnahme, die über das Kreditangebot für beispielsweise Familienwirtschaften und Industrieunternehmen gleichzeitig aufklären will.

³ Eine solche Orientierung führt zu einer verstärkten Konkurrenz mit Geschäftsbanken, die beim Angebot von Girokonten und Zahlungsverkehrsdienstleistungen Vorteile haben. Außerdem kann diese Orientierung zu einer Abwendung vom familienwirtschaftlichen Segment führen.

Ich habe versucht zu zeigen, daß Finanzinstitutionen, die sich auf den familienwirtschaftlichen Sektor konzentrieren, bessere Möglichkeiten haben, Skalenerträge zu realisieren als solche, die ein disparates Publikum bedienen. Die Leistungsfähigkeit solcher Hausbanken für Familienwirtschaften hängt, was ihre Möglichkeiten anbelangt, Skalenerträge zu erzielen und Transformationsleistungen zu erbringen, von der *Höhe ihres Kapitals und der Struktur ihrer Aktiva und Passiva* ab.

Viele Finanzinstitutionen in Entwicklungsländern verfügen über ein sehr niedriges Kapital. Obwohl steigende *Skalenerträge* nur bis zu einer bestimmten Größe realisiert werden können⁴, ist davon auszugehen, daß die meisten dieser Finanzinstitutionen durch die Erhöhung ihres Kapitals ihre Produktionskosten erheblich vermindern könnten. Hieraus ergeben sich eine Reihe von Schlußfolgerungen für die Organisation und Förderung von Hausbanken für Familienwirtschaften. Eine erste ist, daß es eine ausreichende Nachfrage nach entsprechenden Finanzdienstleistungen geben muß. Da solche Finanzinstitutionen vor allem mit den traditionellen Vorsorge-, Spar- und Finanzierungsformen von Familienwirtschaften konkurrieren, scheint diese Voraussetzung um so eher erfüllt, je bedeutender die informellen Finanzmärkte sind und je schlechter sie funktionieren.⁵ Damit die Nachfrage ein kritisches Volumen übersteigt, muß die Finanzinstitution weiterhin ihr Angebot diversifizieren und eine nicht zu kleine Region bedienen. Insbesondere letzteres wird häufig bei der Konzeption von EZ-Maßnahmen nicht berücksichtigt. In dem Bestreben, die Verwendung der bereitgestellten EZ-Mittel an nicht als förderungswürdig erachtete Zielgruppen zu verhindern oder (wie z.B. häufig bei integrierten Projekten), um die Zielgruppen anderer Projektaktivitäten zu unterstützen, werden Finanzinstitutionen gezwungen, den Kreis der potentiellen familienwirtschaftlichen Nachfrager ihrer Dienstleistungen einzuschränken. Zum Beispiel werden EZ-Mittel an Finanzinstitutionen häufig mit der Auflage vergeben, nur Investitionen oder das produktive Gewerbe zu finanzieren. Solche Auflagen führen zur Einschränkung der Nachfrage nach den Dienstleistungen der Finanzinstitution und behindern die Diversifikation ihrer Portefeuilles; im übrigen wird ihre Einhaltung selten effektiv kontrolliert, insbesondere weil die Fungibilität dieser Mittel nicht ausreichend berücksichtigt wird. Aus dem Zusammenhang zwischen Kapitalhöhe und Skalenerträgen ergeben sich weiterhin Schlußfolgerungen für die Kapi-

⁴ Zu den Skalenerträgen im Bankensektor vgl. *Baumol* (1977), *Bentson, Hanweck und Humphrey* (1982) sowie *Gilligan, Smirlock und Marshall* (1984).

⁵ Vgl. hierzu *B. Zattler* (1990) und den § 5 der vorliegenden Arbeit.

talstruktur. Viele Durchführungsorganisationen der EZ betreiben kein Spargeschäft, haben keinen Zugang zu den nationalen Kapitalmärkten und ihre Möglichkeiten, Überschüsse zu erzielen und zu thesaurieren, sind häufig sehr begrenzt. Dies steht der Erzielung steigender Skalenerträge entgegen.

Die genannten Beschränkungen der Kapitalbeschaffung, -bildung und -verwendung behindern nicht nur die Erzielung von Skalenerträgen, sondern auch die Diversifikation der Portefeuilles und somit die *Transformation von finanziellen Ansprüchen*. Wichtige Verfahren, die zur Erhöhung der Transformationsleistungen führen können, sind die Aufnahme des Spargeschäfts bzw. die Steigerung des Anteils der Einlagen an den gesamten Passiva sowie die Verringerung der Konzentration derselben durch die Sammlung kleinerer Sparbeträge. Ein anderes Mittel ist die Vergabe von Krediten an Familienwirtschaften mit weitgehend unabhängigen Risiken, z.B. an produzierende, landwirtschaftliche und Handel betreibende Unternehmen, sowie die Vermeidung einer starken Konzentration der Aktiva. Schließlich führt auch die Bereitstellung von komplementären Finanzdienstleistungen, wie z.B. von Versicherungen oder im Bereich des Zahlungsverkehrs, zur Diversifikation.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, daß es Hausbanken für Familienwirtschaften in vielfacher Hinsicht schwerer haben als Finanzinstitute, die in der industriellen Aufbauphase Deutschlands ähnliche Funktionen erfüllten, wie z.B. Kreditkooperativen und Sparkassen. Obwohl es in Entwicklungsökonomien eine große Zahl von Familienbetrieben gibt, so ist doch ihr Verschuldungspotential wegen ihrer prekären ökonomischen Situation sehr begrenzt. Ein Ausdruck davon ist die weitgehende Abwesenheit geeigneter Pfänder. Eine Finanzinstitution, die ihr Angebot auf diesen Sektor orientiert, kann sich deshalb schnell in einer Situation der Marktsättigung befinden. Deshalb ist es für Hausbanken in Entwicklungsökonomien besonders wichtig, sich keine unnötigen Schranken hinsichtlich der Art ihrer Finanzdienstleistungen, des Gebiets in dem sie tätig sind, oder der familienwirtschaftlichen Subsektoren, die sie bedienen, aufzuerlegen oder auferlegen zu lassen.

2. Beteiligung der Familienwirtschaften an der Unternehmensverfassung

Hausbanken von Familienwirtschaften sind Finanzinstitutionen, die den Bevölkerungsschichten mit niedrigen und mittleren Einkommen dauerhaft ein umfassendes Angebot an Finanzdienstleistungen bereitstellen. Sie versuchen durch

die Ausdehnung ihres Marktes Skalenerträge zu erzielen und positive Transformationsleistungen zu erbringen. Sie verursachen tendenziell höhere Transaktionskosten als milieuspezifische Finanzierungsformen. Zum Beispiel führt die Ausweitung des Kundenkreises zu einer Schwächung der Anreize für Peer-Monitoring und der moralischen Verpflichtung gegenüber der Finanzinstitution. Außerdem erfordert die Senkung der Produktionskosten eine gewisse Spezialisierung der Beschäftigten, was zu einem eher instrumentellen oder entfremdeten Verhältnis zwischen ihnen und der Bank führt. Es ist eine zentrale Aufgabe der Organisationsentwicklung, die Beziehungen zwischen den Beteiligten so zu gestalten, daß die mit dem Wachstum der Institution verbundenen Anreiz- und Informationsprobleme und die Interessenkonflikte der Beteiligten abgeschwächt werden.

Der Neoinstitutionalismus versteht die Unternehmung als ein Netzwerk von Vertragsbeziehungen. Die Eigenkapitalgeber sind aus dieser Sicht nur eine Gruppe von Beteiligten. Weitere wichtige Beteiligte an Finanzinstitutionen sind das Management, die Kunden, die Arbeitnehmer, externe Beobachter sowie – wenn diese Durchführungsaufgaben der EZ wahrnehmen – die zuständigen nationalen und ausländischen Behörden. Interessenkonflikte, z.B. zwischen der Institution und den Beschäftigten können durch die interne Organisation und die Personalpolitik abgeschwächt werden. Die Interessen der Finanzinstitution und der Einleger werden insbesondere durch die Gestaltung der Einlagenkonditionen und durch implizite und explizite Depositenversicherungen versucht zum Ausgleich zu bringen. Schließlich kann auch die Vereinbarung zwischen der Durchführungsorganisation und der Entwicklungsagentur als ein Mittel angesehen werden, Interessenkonflikte abzuschwächen. Ich werde hier nicht auf alle organisatorischen und vertraglichen Regelungen, die die faktischen Rechte und Pflichten der Beteiligten affizieren, eingehen, sondern mich im wesentlichen auf zwei Komplexe beschränken: Erstens, die Verfassung der Finanzinstitution, d.h. die Machtverteilung zwischen denjenigen Beteiligten, die auf die Geschäftspolitik einen wesentlichen Einfluß nehmen können (Abschnitt I. 2.), und zweitens die impliziten und expliziten Vereinbarungen zwischen der Finanzinstitution und ihren Kreditnehmern (Abschnitt II.). Diese beiden Gruppen sind funktional bestimmt, d.h., daß z.B. die Einleger gleichzeitig Kreditnehmer und Beteiligte an der Unternehmensführung sein können.

Die *Zielsetzung*, Familienwirtschaften dauerhaft Finanzdienstleistungen bereitzustellen, impliziert zwei potentiell konkurrierende Elemente: Einerseits ist davon auszugehen, daß die subventionierten Mittel von einheimischen und ausländischen Geberorganisationen zeitlich begrenzt sind und daher die lang-

fristige Überlebensfähigkeit der Finanzinstitution nur dann gesichert ist, wenn ihre laufenden Einnahmen dauerhaft ihre Ausgaben decken. Andererseits soll sie ihr Angebot auf eine ganz bestimmte Zielgruppe ausrichten. Ein Zielkonflikt kann entstehen, wenn die Finanzinstitution erwartet, höhere Erträge durch die Bedienung anderer Zielgruppen zu erwirtschaften. Die *Unternehmensverfassung* muß dazu beitragen, daß das Verhalten der beteiligten Individuen und Gruppen sowohl zur Effizienz als auch zur Ausrichtung auf den familienwirtschaftlichen Sektor führt. Im folgenden sollen einige Grundanforderungen an die Verfassung von Hausbanken für Familienwirtschaften formuliert werden, die zur Erreichung dieser Ziele beitragen.

Nach Fama und Jensen (1983a und 1983b) kommt denjenigen Beteiligten einer Institution, die die höchsten organisationspezifischen Investitionen tätigen und somit die höchsten Risiken tragen, eine besondere Bedeutung zu.⁶ Wichtig ist, daß es sich dabei nicht notwendigerweise um die Eigentümer handelt, sondern es können dies z.B. auch die Arbeitnehmer, die Kunden oder die Sponsoren der Organisation sein.⁷ Vertragsbeziehungen, die dazu führen, daß die „*residual claimants*“ die strategischen Entscheidungen treffen, erhöhen die Überlebensfähigkeit („*survival value*“) der Organisation, da dadurch die Kosten des Monitoring von anderen Beteiligten vermindert und somit Anreize für einen effizienten Ressourceneinsatz gesetzt werden.⁸ Bei großen und komplexen Organisationen kann es aber aus Spezialisierungs- und Diversifikationsgründen vorteilhaft sein, daß die „*residual claimants*“ nicht das Entscheidungsmanage-

⁶ Als residuale Risikoträger („*residual risk bearers*“ oder „*residual claimants*“) bezeichnen Fama und Jensen (1983a, S. 302) diejenigen Beteiligten an einer Organisation, die einen Anspruch auf den Netto-Cash-Flow haben. Sie tragen das Risiko von Schwankungen der Differenz zwischen den stochastischen Einnahmen und den Auszahlungen, die anderen Akteuren zugesichert sind.

⁷ Dies stellt eine Revision des Ergebnisses der Property-Rights-Theorie dar, daß die ideale Unternehmung die Funktionen des Eigentümers und des Unternehmers in einer Person vereinigt (zu dieser Position vgl. insbesondere *Alchian* und *Demsetz* 1972). Demnach ist das Board bzw. der Aufsichtsrat einer Publikumsgesellschaft ausschließlich ein Mittel der Aktionäre, die Manager zu kontrollieren. Die Vorstellung, daß die Überlebensfähigkeit einer Organisation die Beteiligung der Eigenkapitalgeber an der strategischen Unternehmensführung erfordert, wird auch von der OSU und ihr nahestehenden Autoren vertreten: „A final issue in transforming or creating specialized financial institutions is the need to have *ownership invested in a body* that will take responsibility for the success of the institution, and whose interests are aligned with that success, through their investment of capital“ (*Rhyne* und *Otero* 1991, S. 16, Hervorhebung durch BZ). Für eine Begründung dafür, daß Arbeiter insbesondere bei sehr unvollständigen Arbeitsmärkten hohe spezifische Investitionen tätigen vgl. *Putterman* (1987).

⁸ Dieser Vorteil kann mit den Begriffen von *A.O. Hirschman* (1970) auch wie folgt beschrieben werden: Die Beteiligung wichtiger Gruppen an der Unternehmensführung macht die Option 'voice' gegenüber der Option 'exit' wahrscheinlicher.

ment übernehmen, sondern sich auf die Entscheidungskontrolle beschränken. In einer solchen Unternehmensverfassung hat das Board bzw. in Deutschland der Aufsichtsrat die Funktionen, die strategischen Entscheidungen zu treffen und das Management zu kontrollieren.⁹ Die Repräsentanz der residualen Risikoträger in diesem Gremium erhöht die Überlebensfähigkeit der Organisation.

Krahen und Schmidt (1994) übertrugen diese Überlegungen auf „zielgruppenorientierte Finanzinstitutionen“ in Entwicklungsländern. Dies erscheint zumindest für solche Institutionen als adäquat, in denen die moralische Verpflichtung für die Koordination des Verhaltens der Beteiligten keine dominierende Rolle spielt. Die Trennung von operativen und strategischen Aufgaben in der Unternehmensführung und in der Aufbauorganisation („M-Form“) sowie die Stärkung individueller Leistungsanreize führt tendenziell zu einer Erosion der moralischen Verpflichtung.¹⁰ Die Einführung solcher Organisationsprinzipien ist vor allem bei Freiwilligenorganisationen mit der Gefahr verbunden, daß die dadurch bewirkten Vorteile, den Nachteil einer Schwächung gemeinsamer Werte und insbesondere der Identifikation mit der Institution nicht kompensieren. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen können als Anforderungen an eine anreizkompatible Verfassung von Hausbanken für Familienwirtschaften die im folgenden beschriebenen *organisatorischen Regelungen* betrachtet werden.

(1) *Die Trennung von strategischen und operativen Führungsaufgaben.* Sie führt zur Bildung von zwei Führungsorganen: dem Board bzw. dem *Aufsichtsrat* einerseits und der Geschäftsführung bzw. dem Vorstand andererseits. In Hausbanken sollte dem Aufsichtsrat insbesondere die Funktion zukommen, die Ausrichtung auf den familienwirtschaftlichen Sektor sicherzustellen und das

⁹ *Fama und Jensen* (1983a, S. 303 f) zerlegen den Entscheidungsprozeß in vier Schritte: (1) Der Erstellung von Vorschlägen hinsichtlich der Verwendung von Ressourcen und der Strukturierung von Verträgen („initiation“); (2) der Auswahl der zu implementierenden Entscheidungen („ratification“); (3) der Umsetzung der ratifizierten Entscheidungen („implementation“) und (4) der Beurteilung der Leistung der Entscheidungsagenten sowie deren Entlohnung („monitoring“). Der erste und der dritte Schritt sind Komponenten des Entscheidungsmanagements und der zweite und vierte Schritt Bestandteile der Entscheidungskontrolle.

¹⁰ Die Wirkungen einer Verstärkung von individuellen Anreizen auf die Kooperation von Individuen können an einem Beispiel aus der Welt des Fußballs deutlich gemacht werden: Man stelle sich eine Amateurmansschaft vor, deren Spieler v.a. bestrebt sind, den Ruhm der eigenen Elf zu mehren. Dieses gemeinsame Ziel erleichtert die Kooperation und fördert ein 'einer für alle'-Verhalten. Nehmen wir nun an, der Trainer versucht die Leistung seiner Stürmer durch Prämien für erzielte Tore zu steigern. Unter dieser Bedingung wird sich ein Spieler, der vor die Entscheidungssituation gestellt ist, entweder ein Tor selbst zu schießen oder das Leder an seinen besser platzierten Kollegen abzugeben, vermutlich für die erste Option entscheiden. Kooperatives Verhalten kann also durch gemeinsames 'Eigentum' an den Ergebnissen (hier in Form des Ruhms) gefördert werden.

Management zu kontrollieren. Der *Vorstand* hat dagegen die Aufgabe, auf Basis der strategischen Vorgaben des Aufsichtsrats, die Effizienz der Geschäftstätigkeit zu gewährleisten. Seine Autonomie bei operativen Entscheidungen stellt einerseits einen gewissen Schutz gegenüber klientelistisch und populistisch motivierten Interventionen des Aufsichtsrats dar und ermöglicht andererseits die Beurteilung seiner operativen Effizienz.

Daneben gibt es weitere Mechanismen, die die Anreize der Geschäftsführung abschwächen, Entscheidungen zu treffen, die für sie selbst vorteilhaft sind, jedoch der Erreichung der Ziele der Institution entgegenstehen. Hierzu gehören insbesondere die Kontrolle durch die Bankenaufsicht, das durch die Etablierung einer gesamtschuldnerisch verantwortlichen Geschäftsführung bewirkte peer-monitoring, die Exposition des Managements gegenüber externen Arbeits- und Kapitalmärkten und die Benennung von Aufsichtsratsmitgliedern mit Erfahrung im Management von Finanzinstitutionen. Auf die beiden letztgenannten Verfahren komme ich sogleich zurück.

(2) *Eine pluralistische Zusammensetzung des Aufsichtsrats.* Viele Finanzinstitutionen, die Hausbankfunktionen für Familienwirtschaften wahrnehmen, sind keine rein kommerziellen Unternehmen, sondern sie erhalten einen wesentlichen Teil ihres Eigenkapitals im wirtschaftlichen Sinn von öffentlichen nationalen oder internationalen Organisationen und von privaten Gebern, die nicht primär nach Gewinnerzielung streben. Als 'residual claimants' solcher Institutionen können die Familienwirtschaften als erklärte Empfänger dieser Mittel verstanden werden. Die Anreizkompatibilität der Unternehmensverfassung würde erfordern, daß die im Aufsichtsrat vertretenen *öffentlichen Kapitalgeber* stellvertretend die Interessen dieser Bevölkerungsgruppen wahrnehmen. Davon ist aber aus den in § 4 genannten Gründen nicht notwendigerweise auszugehen. Außerdem fehlen diesen Kapitalgebern häufig die finanzwirtschaftlichen Kenntnisse, die zur Kontrolle des Managements notwendig sind.

Hieraus können eine Reihe von Vorschlägen hinsichtlich der Zusammensetzung des Aufsichtsrats abgeleitet werden: Erstens sollten die Vertreter der öffentlichen Institutionen unterschiedlichen politischen Parteien angehören. Dadurch werden Anreize für peer-monitoring gesetzt. Zweitens sollte ein Teil der Aufsichtsratsmitglieder Erfahrungen im finanzwirtschaftlichen Bereich und in der Kontrolle von Managementgruppen haben. Drittens wäre entgegen der gegenwärtigen entwicklungspolitischen Praxis die Benennung von Vertretern der ausländischen Entwicklungsagenturen dann sinnvoll, wenn diese die Finanzinstitution mit erheblichen Mitteln über längere Zeit fördern. Dadurch könnte

das legitime Kontrollinteresse dieser Geber auch nach der Beendigung der operativen Beratungstätigkeit befriedigt und die Nachhaltigkeit der Projektaktivitäten verstärkt werden. Außerdem würde dies der Gefahr entgegenwirken, daß die Ausübung der faktischen Macht der Geber zu einer Unterminierung der formalen Entscheidungsstrukturen der Institution führt. Schließlich sollte die Mitarbeit von Vertretern der Beschäftigten der Finanzinstitution und von Repräsentanten des familienwirtschaftlichen Sektors bzw. von in diesem Bereich tätigen Selbsthilfeorganisationen geprüft werden. Für eine *Beteiligung der Beschäftigten* spricht, daß sie erhebliche organisationsspezifische Investitionen vornehmen, da ihre Kenntnisse nur in sehr beschränktem Maße von anderen Organisationen, wie z.B. Geschäftsbanken, nachgefragt werden. Außerdem sind sie durch die tägliche Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung besonders geeignet, diese zu beobachten. Die Beteiligung von *Vertretern des familienwirtschaftlichen Sektors* verfolgt dagegen vor allem den Zweck, die langfristige Ausrichtung der Institution auf diese Zielgruppe sicherzustellen, Informationen über die Bedürfnisse dieser Schichten dem Aufsichtsrat zugänglich zu machen und die familienwirtschaftlichen Kunden mit der Institution zu identifizieren bzw. sie moralisch zu verpflichten.

(3) *Die Betreibung des Spargeschäfts.* Die Notwendigkeit, Einlagen zu attrahieren, kann auf unterschiedliche Weise den 'survival value' einer Finanzinstitution erhöhen. Erstens vertrauen Sparer einer Finanzinstitution nur dann ihre Überschüsse an, wenn sie davon ausgehen, diese auch wieder zurückzuhalten. Die Einlage kann insofern als ein 'voting with Dollars' interpretiert werden.¹¹ Die Abhängigkeit der Finanzinstitution von diesem Wahlprozeß stärkt ihre Überlebensfähigkeit, da die Möglichkeiten der Unternehmensführung, Kapital aufzunehmen, von der Solidität ihrer Politik abhängen.¹² Außerdem ist anzunehmen, daß die häufig sehr mühsame Sammlung von Spargeldern die *Weitsichtigkeit und Vorsicht der Geschäftsführung* bei der Anlage dieser Gelder fördert. Diese Argumente erklären teilweise die hohen Kreditausfallquoten von vielen Finanzinstitutionen, deren Kapital überwiegend aus 'kaltem Geld' internationaler und staatlicher Einrichtungen besteht.¹³ Zweitens kann durch die Annahme von Spareinlagen das *Ausfallrisiko der Kredite* vermindert werden. Wenn die soziale Distanz zwischen den Kunden im Aktiv- und im Passivge-

¹¹ Diese Metapher wurde von Stiglitz (1985, S. 139) in Anknüpfung an Tiebout (1956) benutzt.

¹² Dagegen ist zu vermuten, daß die Vertreter öffentlicher Kapitalgeber im allgemeinen ein geringeres Interesse an der Solvenz der Finanzinstitution haben.

¹³ Zu dem letztgenannten Argument und der Metapher des „kalten Geldes“ vgl. Bedard (1991).

schäft gering ist, dann können Sparer bessere Möglichkeiten haben als die Finanzinstitution, das Verhalten der Kreditnehmer zu kontrollieren. Außerdem ist anzunehmen, daß es in diesem Fall eine gewisse moralische Verpflichtung der Kreditnehmer gegenüber den Sparern gibt. Die Rückzahlungsanreize werden weiter verstärkt, wenn die Kunden gleichzeitig oder zeitversetzt Einlagen halten und Kredite in Anspruch nehmen. Drittens hat die Aufnahme des Einlagengeschäfts in der Regel eine wesentlich rigidere öffentliche *Aufsicht* und striktere gesetzliche Vorgaben zur Folge (Krahen und Schmidt 1994).

(4) *Übergreifende vertrauensschaffende Maßnahmen.* Hausbanken von Familienwirtschaften haben wegen der relativen Homogenität ihrer Klientel bessere Möglichkeiten als z.B. Geschäftsbanken, die Identifikation der Beteiligten mit der jeweiligen Institution zu fördern. Neben der Vertretung von Selbsthilfeorganisationen im Aufsichtsrat der Hausbank und der Sammlung von Spareinlagen im familienwirtschaftlichen Sektor seien hier weitere Verfahren genannt: Die Rekrutierung von *Angestellten* aus dem familienwirtschaftlichen Milieu; der Erwerb eines *Rufes* und einer Corporate Identity als Organisation, die die Interessen dieses Sektors vertritt; die Vermeidung einer starken *Spezialisierung* der Beschäftigten, indem diese z.B. möglichst umfassend für einzelne Kunden verantwortlich sind; die *Information* der Kunden über die Ziele und die Situation der Finanzinstitution z.B. durch die Veröffentlichung von Geschäfts- und Wirtschaftsprüfungsberichten sowie der Abkommen mit staatlichen und internationalen Gebern¹⁴, und durch die Einschaltung von Verbänden und anderen Selbsthilfeorganisationen. Weiterhin kann durch eine starke *Regelmäßigkeit, Einfachheit und Transparenz* der Abläufe die Ausprägung eines die Kooperation sichernden Rollenverhaltens gefördert werden. Die Spannweite solcher Maßnahmen reicht von den 'zehn Geboten' der Grameen Bank bis zu regelmäßigen Zahlungsplänen. Schließlich ist auch der *Verbund* mehr oder weniger autonomer Finanzinstitutionen bzw. Organisationseinheiten eine Möglichkeit, die Identifikation der Beteiligten, insbesondere der Kunden, mit der Finanzinstitution zu stärken. In § 8, II. 1 wird ausgeführt, daß durch den Zusammenschluß gleichartiger Institutionen in einem Verband, die Vorteile von kleinen Institutionen, d.h. insbesondere die stärkere Identifikation der Beteiligten, mit denen von größeren Institutionen, d.h. vor allem die besseren Möglichkeiten, Skalenerträge zu realisieren und das Kapital zu diversifizieren, verbunden werden können. In

¹⁴ Fast alle Geberorganisationen bestehen auf einer mehr oder weniger umfassenden Geheimhaltung der Projektabkommen, Durchführungsvereinbarungen und Evaluierungsberichte und erschweren damit selbst die von ihnen in jüngerer Zeit propagierte Partizipation.

einem solchen Schema, das der Organisation vieler Sparkassen und Kooperativen entspricht, sollte der Verband gegenüber seinen Mitgliedern insbesondere solche Leistungen erbringen, deren Bereitstellung hohe Skalenerträge erlauben. Beispiele für solche Leistungen sind die Produktentwicklung, die Personalschulung sowie Stabsfunktionen wie die volkswirtschaftliche und rechtliche Beratung. Weitere Funktionen, die der Verband übernehmen kann, sind der Liquiditätsausgleich zwischen den Mitgliedern (Girozentrale), die Vertretung gemeinsamer Interessen gegenüber Dritten, die Durchführung von Maßnahmen zur Stärkung der 'corporate identity', die Durchführung der externen Wirtschaftsprüfung und die Wahrnehmung von Nehmerfunktionen gegenüber nationalen Gebern und internationalen Entwicklungsagenturen. Ich werde auf diese Funktionen bei der Analyse nicht-kommerzieller Finanzinstitutionen in § 8 zurückkommen.

II. Die Kreditvergabe im Rahmen der Hausbankbeziehung

Die Beziehung zwischen einer Familienwirtschaft und der hier als Hausbank bezeichneten Finanzinstitution weist *drei charakteristische Merkmale* auf: (1) Beide Seiten gehen implizit davon aus, langfristig zu kooperieren, (2) die Finanzinstitution stellt der Familienwirtschaft neben Kredit auch andere Finanzdienstleistungen zur Verfügung und (3) beide Parteien sind durch teilweise übereinstimmende Ziele und Normen verbunden. Letzteres ergibt sich aus den beiden erstgenannten Merkmalen und aus den im Abschnitt I. 2. dargestellten Regelungen, insbesondere aus der Beteiligung der Familienwirtschaften an der Entscheidungskontrolle der Finanzinstitution. Im Rahmen der Hausbankbeziehung werden zeitlich befristete Verträge abgeschlossen, in denen die jeweiligen Leistungen und Gegenleistungen genau festgelegt sind. Der zentrale Mechanismus der Durchsetzung der Rückzahlung ist die *Drohung* der Finanzinstitution, die Beziehung zu beenden.

Die Durchsetzung von Fremdkapitalansprüchen im Rahmen der Hausbankbeziehung bedarf somit nicht notwendigerweise der Sicherung durch dingliche Aktiva. Dies hat wichtige entwicklungspolitische Implikationen! Während das 'asset-based lending', deren einfachste Form der Pfandkredit ist, tendenziell die gegebene Einkommensverteilung und gesellschaftliche Arbeitsteilung konserviert, favorisiert die Hausbankbeziehung Kreditnehmer, die sich in der Vergangenheit vertragskonform verhielten und deren Investitionsprojekte ausreichende Überschüsse für die Bedienung des Gläubigers erwarten lassen. Sie

entspricht eher der Schumpeter'schen Funktion des Kredits. Nach seiner Vorstellung (Schumpeter 1926) sollten Kredite strukturelle Veränderungen erleichtern, indem „Unternehmer“ durch sie Ressourcen von den etablierten Produktionssektoren zu innovativeren Verwendungen umleiten.

Im vorliegenden Abschnitt wird zunächst gezeigt, daß die Kooperation im Rahmen einer Hausbankbeziehung für beide Seiten vorteilhaft sein kann (1.). Anschließend werden einige Bedingungen für die Stabilität dieser Beziehungsform herausgearbeitet. Diese beziehen sich auf die Dauer der Kooperationsbeziehung (2.), die Rationalität der Strafen (3.) und das Bewährungsprinzip (4.). Dabei zeigt sich, daß die Beendigungsdrohung allein keine ausreichende Sicherung von Kreditforderungen darstellt, sondern daß sie durch die moralische Verpflichtung und traditionelle Sicherheiten ergänzt werden muß.

1. Die Vorteile der Kooperation

In den folgenden vier Unterabschnitten wird zunächst davon ausgegangen, daß sich beide Seiten eigennützig-zweckrational verhalten, jedoch unvollständige Informationen über die andere Seite haben. Es wird somit – wenn nicht ausdrücklich darauf hingewiesen wird – von einer besonderen moralischen Verpflichtung der Kreditnehmer abgesehen.

Unter dieser Annahme lautet die *ökonomische Bedingung für das Fortbestehen der Dauerverbindung*, daß für beide Marktseiten zu jedem Zeitpunkt der erwartete gegenwärtige Nutzen¹⁵ eines Vertragsbruchs geringer ist als der erwartete zukünftige Nutzen bzw. die Kosten der Beendigung der Kooperation.¹⁶ In der Terminologie der neoinstitutionalistischen Organisationstheorie kann diese Bedingung auch wie folgt formuliert werden: Beide Parteien verhalten sich vertragskonform, wenn der Gegenwartswert der durch das Fortbestehen der Koalition entstehenden Rente (Brand Name Capital, BNC) größer ist als die Quasirente, die durch den (einmaligen) Vertragsverstoß entsteht. Im letzten

¹⁵ Als Nutzen wird hier die Wohlfahrt des maximierenden Wirtschaftssubjekts unter der Annahme eigennützigem Verhalten verstanden. In die Nutzenfunktion gehen somit Sekundärnutzen im Sinne von Becker (1965), die altruistische Individuen durch die Erhöhung der Wohlfahrt von Dritten erfahren, nicht ein.

¹⁶ Kosten und Nutzen, die in der Zukunft realisiert werden, sind immer mit Unsicherheit behaftet. Es handelt sich um Erwartungsgrößen auf der Basis eines bestimmten Informationsstandes eines Wirtschaftssubjekts. Im weiteren wird in diesem Zusammenhang auf den Zusatz 'erwartet' verzichtet.

Kapitel wurde begründet, warum die Familienwirtschaft vermutlich die Kosten einer Beendigung von nicht-kreditären Finanzdienstleistungen als gering einschätzt. Wenn angenommen wird, daß diese Null sind, entspricht der *Nutzen des Vertragsbruchs* für die Familienwirtschaft der Höhe der Kreditverbindlichkeiten gegenüber der Finanzinstitution. Die *Kosten des Vertragsbruchs* hängen insbesondere von den in Abbildung 7 genannten Faktoren ab.

1. Kosten der Beendigung der langfristigen Kreditbeziehung.
Diese sind wiederum weitgehend bestimmt durch:
 - 1.1 Vorteile der Kooperation im Vergleich zu alternativen Finanzierungsquellen.
 - 1.2 Vermutliche Dauer der Kooperationsbeziehung.
 - 1.3 Glaubwürdigkeit der Beendigungsdrohung.

2. Kosten, die der Familienwirtschaft durch die Aneignung der besicherten, marktgängigen Güter entstehen.

3. Kosten, die der Familienwirtschaft durch Strafen der Finanzinstitution entstehen, z.B. durch die Aneignung von nicht-marktgängigen Aktiva oder durch die Schädigung des Rufes des Schuldners.

Abbildung 7: Bestimmungsfaktoren der Kosten des Bruchs der Hausbankbeziehung für die Familienwirtschaft

Je höher die Kosten der Beendigung für beide Seiten, desto stabiler ist die Koalition. Diese Kosten hängen wesentlich von den Investitionen ab, deren Wert an das Fortbestehen der Beziehung gebunden ist. Beide Vertragspartner sind eine 'Geisel' der jeweils anderen Seite. Der gesamte Wert des Kredits stellt eine in diesem Sinn *koalitionsspezifische Investition* der Bank dar, die im Fall der Nichtrückzahlung vom Kreditnehmer in Form einer Quasirente angeeignet wird. Wegen der spezifischen Probleme der Bankfinanzierung von Familienwirtschaften (vgl. § 6, II.), ist davon auszugehen, daß kostendeckende Zinssätze für Kredite, deren Durchsetzung überwiegend auf der Beendigungsdrohung beruht, in der Anfangsphase entweder prohibitiv hoch wären oder adverse Anreizeffekte auslösen würden.¹⁷ Daher müssen Finanzinstitutionen, die eine Hausbankbeziehung mit einer Familienwirtschaft anstreben, in der

¹⁷ Der Zusammenhang zwischen der Höhe des Zinssatzes und dem Risiko von Zahlungsausfällen wird ausführlich in § 9, III. der vorliegenden Arbeit untersucht.

Anfangsphase zusätzliche koalitionspezifische Investitionen in Form der Informationsbeschaffung vornehmen. Dies ist dann der Fall, wenn der effektive Zinssatz die Kapitalbereitstellungs- und Transaktionskosten (im weiteren Sinn) der Bank nicht deckt.¹⁸

Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß die frühzeitige Beendigung der Fremdkapitalbeziehung auch zu Nachteilen für den *Kreditnehmer* führt. Dadurch werden *koalitionspezifische Investitionen* auf zweifache Weise entwertet: Erstens hat er zu Beginn der Hausbankbeziehung hohe Transaktionskosten. Diese können z.B. darin bestehen, daß er Informationen über Finanzierungsangebote besorgt, daß er die Bank informiert oder – um dem Belegmangel entgegenzuwirken – ein rudimentäres Rechnungswesen anlegt. Durch die Beendigung der Koalition werden diese Investitionen entwertet. Zweitens ist zu berücksichtigen, daß Familienwirtschaften üblicherweise Fremdkapital im Rahmen von Milieubeziehungen erhalten. Wenn die Bankfinanzierung zur Schwächung dieser Beziehungen führt, bedeutet ihre frühzeitige Beendigung, daß die Finanzierungsmöglichkeiten des Kunden ex post schlechter sind als ex ante.

Die koalitionspezifischen Investitionen beider Seiten ermöglichen die Verminderung der Fremdkapitalkosten im Verlauf der Hausbankbeziehung. Dieser Effekt beruht – sieht man wie hier von moralischen Pflichten ab – auf zwei Mechanismen: Der *Wiederverwendung von Informationen* innerhalb der Bank-Kunden-Beziehung und der besseren Durchsetzbarkeit des Kreditvertrags.

Zunächst zum ersten Mechanismus: Die Informationsanforderungen für die Auswahl und das Monitoring eines Kreditnehmers sinken in dem Maße, wie die Finanzinstitution bereits Informationen über den (potentiellen) Kreditnehmer besitzt. Durch die Vergabe von Krediten und die Bereitstellung von anderen Finanzdienstleistungen entstehen Informationen, die teilweise bei späteren Kreditvergaben wiederverwendet werden können. Um die Erträge aus der Wiederverwendbarkeit von Informationen zu realisieren, muß die Finanzinstitution ihre *Auswahl- und Monitoringverfahren* entsprechend den bereits verfügbaren Informationen differenzieren. Sie sollte insbesondere zwischen alten und neuen Kreditnehmern unterscheiden und das Rückzahlungsverhalten in der Vergangenheit (Rating) berücksichtigen. Außerdem sollte sie zwischen Krediten, die eine

¹⁸ Nach *Hess und Knoeber* (1987) entspricht der „entire loan value“ (S. 150) der koalitionspezifischen Investition. Obwohl auch sie die Durchsetzung von Kreditforderungen im Rahmen von wiederholten Kreditvergaben an denselben Kreditnehmer analysieren, berücksichtigen sie nicht die Möglichkeit nicht-kostendeckender Effektivzinsen zu Beginn der Koalition.

Erweiterung des Familienbetriebs (Investitionskredite) und solchen, mit denen lediglich laufende Ausgaben finanziert werden (Umlaufkapital- und Konsumkredite), differenzieren. Die Berücksichtigung der genannten *Differenzierungskriterien* könnte z.B. zu der folgenden Kreditvergabe- und Kreditüberwachungs-politik führen: Die persönliche und die wirtschaftliche Kreditwürdigkeit von neuen Kunden wird umfassend geprüft und während der Laufzeit des Kredits gründlich überwacht. Bei Umlaufkapital- und Konsumkrediten hängt die Intensität der Kreditwürdigkeitsprüfung und des Monitoring vom Rating des Kunden ab. Bei Kreditnehmern mit gutem Rating begnügt sich die Finanzinstitution damit, nur bei jeder fünften Kreditvergabe eine umfassende Prüfung durchzuführen. Faktisch würde dies der Einräumung einer *Kreditlinie* entsprechen, deren Voraussetzungen periodisch überprüft werden. Da sich die Struktur von Einnahmen und Ausgaben von Familienwirtschaften, die Investitionskredite erhalten, schneller verändert, sollte ihre wirtschaftliche Situation bei jeder Vergabe geprüft und das Monitoring entsprechend dem vermuteten Risiko gestaltet werden. Schließlich sollten Familienbetriebe, die sich zu kommerziellen Unternehmen Schumpeter'schen Typs wandeln, nicht an das Geschäftsbankensystem abgegeben werden, da dadurch die koalitionspezifischen Investitionen der Hausbank verloren gehen.

Durch die Lockerung der Auswahl- und Monitoringverfahren entsprechend der verfügbaren Informationen steigen zwar die Risikokosten, jedoch können die Informationskosten gesenkt werden. Die Gestaltung dieser Verfahren ist dann optimal, wenn die durch die Lockerung hervorgerufene Senkung der Informationskosten die Steigerung der Risikokosten gerade noch kompensiert. Nachdem die meisten Geberinstitutionen in den letzten Jahren gesteigerten Wert auf ein positives Rückzahlungsverhalten der finanzierten Zielgruppen legen, weisen heute einige der Durchführungsorganisationen sehr niedrige *Ausfallquoten* von weniger als einem Prozentpunkt aus. Es ist zu vermuten, daß diejenigen, bei denen dies nicht auf buchungstechnische Manipulationen zurückzuführen ist, durch eine Lockerung ihrer Auswahl- und Monitoringverfahren ihre gesamten Transaktionskosten senken könnten.

Neben der Wiederverwendung von Informationen hat die geschäftliche Dauer-verbinding den Vorteil, daß sie zusätzliche Anreize zur Rückzahlung und zur Mitteilung wahrer Informationen schafft. Dadurch werden bei gegebenem Ausfallrisiko die Kosten der Informationsbeschaffung reduziert. Die *Verbesserung der Anreizstrukturen* bei langfristigen Geschäftsverbindungen ergibt sich daraus, daß zukünftige Erträge von gegenwärtigen Handlungen abhängig sind (Townsend 1982). Die zukünftigen Erträge entsprechen dem von der Familien-

wirtschaft erwarteten Wert des Fortbestehens der Dauerverbindung. Die Wirksamkeit dieses Selbstdurchsetzungsmechanismus setzt voraus, daß die Bank ex ante glaubwürdig mitteilt, welche Strafen der Kreditnehmer bei welchen Verstößen zu erwarten hat. Wichtige Verstöße sind die Nichtrückzahlung, die verspätete Rückzahlung und die bewußte Fehlinformation über kreditrelevante Tatbestände.

2. Keine Begrenzung der Dauer der Kooperation

Bei sich selbstdurchsetzenden Kreditverträgen besteht der zentrale Anreiz für vertragskonformes Verhalten in der Drohung der Bank, die Geschäftsbeziehung zu beenden. Die Beendigung kann sich entweder nur auf die Fremdkapitalbeziehung oder auch auf die Bereitstellung anderer Finanzdienstleistungen beziehen. Wenn die *Dauer der Verbindung* bzw. die Anzahl der Transaktionsgelegenheiten innerhalb der Koalition begrenzt ist, dann gibt es unter den oben genannten Annahmen notwendigerweise eine Situation vor der Tilgung des letzten Kredits, in der der Nutzen über den Kosten des Vertragsbruchs liegt. Ist dem Kreditnehmer diese Begrenzung bekannt, so sinken seine Rückzahlungsanreize im Zeitverlauf. Ähnliche Zusammenhänge wurden in der Spieltheorie als Endspieeffekt bezeichnet.¹⁹ Viele Kreditprogramme sind implizit oder explizit begrenzt. Eine implizite Begrenzung liegt beispielsweise vor, wenn die Dauer des Kreditprogramms limitiert ist oder wenn die Kreditzinssätze bzw. die Bank subventioniert werden, und diese Subvention langfristig offensichtlich nicht gesichert ist, was unter anderem von ihrer Höhe abhängt. Aber auch wenn die Kreditzugangsbedingungen so definiert sind, daß ein Teil der Kreditnehmer trotz vertragsgemäßen Verhaltens 'herausfällt', liegt eine implizite Begrenzung vor. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn wachsende Betriebe, die eine bestimmte Größenordnung erreichen, als Kunden ausgeschlossen werden.²⁰

Hinsichtlich der Zeitdimension der Kooperation gibt es weiterhin das Problem der Bewertung von zukünftigen Nutzen angesichts *exogener und endogener Unsicherheit*. Diese Bewertung ist von den Zeitpräferenzen der Akteure abhängig. Da die Ausgaben der Familienwirtschaft immer nur prekär durch die

¹⁹ Zum Endspieeffekt in der Spieltheorie vgl. *Aumann* (1987) und bezogen auf Koalitionen und sich selbstdurchsetzende Verträge *Telster* (1980), *Townsend* (1982) und *Schauenberg* (1991).

²⁰ Dieser Mechanismus wird in Lateinamerika in Anlehnung an das Englische häufig als 'graduación' bezeichnet.

Einnahmen gedeckt sind, ist die Wahrscheinlichkeit, daß langfristig ein Zustand der Unterdeckung auftritt, sehr hoch. Es ist zu vermuten, daß in solchen Situationen, die z.B. durch die Krankheit von Familienmitgliedern oder den Verlust der Betriebsstätte verursacht sein können, die Familienwirtschaft den Nutzen der Hausbankbeziehung niedrig veranschlagt. Aber auch das Kosten-Nutzen-Kalkül der Bank ist abhängig von koalitionsexogenen Einflüssen. Zum Beispiel kann die Veränderung ihrer Liquiditätsposition oder der Auflagen der Geber dazu führen, daß sie bestimmte Kunden (zeitweise) rationiert. Die *Bedrohung der Koalition* durch exogene Einflüsse wird durch die unvollständige Information beider Parteien über die Situation und die Absichten der anderen Seite verstärkt: Die Zeitpräferenzen des anderen sind beiden unbekannt. Die Bank weiß nicht, ob der Zahlungsverzug der Unwilligkeit oder der Unfähigkeit geschuldet ist; und die Familienwirtschaft kann nicht beurteilen, ob die Verweigerung der Prolongation auf vorübergehende Liquiditätsengpässe oder auf dauerhafte Ursachen zurückzuführen ist.

3. Die Notwendigkeit differenzierter Strafen und Anreize

Damit die Beendigungsdrohung wirksam ist, muß die Bank ihren Kreditnehmern von Beginn an *eindeutig mitteilen*, welches Verhalten sie als Verstoß interpretiert und mit welchen Handlungen sie darauf reagiert. Die Liste der 'strafbaren Handlungen' sollte zumindest Reaktionen für unterschiedliche Zahlungsverzugsfristen und für die Übermittlung offensichtlich falscher Informationen beinhalten. Es ist zu vermuten, daß die Beendigungsdrohung von Hausbanken relativ effektiv ist, da es für Familienwirtschaften häufig keine anderen formellen Finanzierungsquellen gibt und da Hausbanken gegenüber anderen formellen Finanzinstitutionen die im letzten Abschnitt genannten Vorteile haben. Wenn es weitere Anbieter gibt, kann die Bank die Kosten der Beendigung der Koalition für die Familienwirtschaft erhöhen, indem sie Maßnahmen durchführt, die deren Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen erschweren. Hierzu gehört z.B. die Aufnahme in Schuldnerregister oder Absprachen mit anderen Finanzinstitutionen, die vorsehen, daß säumige Schuldner auch dort keinen Kredit erhalten.

Die *Glaubwürdigkeit* der angedrohten Sanktionen ist eine weitere Voraussetzung für die Wirksamkeit dieser Durchsetzungsform. Die Herstellung der Glaubwürdigkeit ist vor allem deshalb mit Problemen verbunden, weil die

Bestrafung vertragswidrigen Verhaltens für die Bank kurzfristig nicht rentabel ist! Dies ist meines Erachtens, neben administrativen Problemen und adversen Machtstrukturen, die ein klientelistisches Verhalten begünstigen, eine wichtige Ursache der häufig sehr hohen Ausfallquoten von Finanzinstitutionen in Entwicklungsökonomien. Weder durch die Beendigung der geschäftlichen Dauerbeziehung noch durch andere Formen der Bestrafung, wie z.B. der Rufschädigung oder der Zerstörung von nicht-marktgängigen Aktiva des Kreditnehmers und seiner Bürgen kann sich die Finanzinstitution Ressourcen aneignen, die für sie einen Wert darstellen. Das Ziel der Bestrafung besteht darin, die Nichtrückzahlung für (zukünftige) Kreditnehmer unattraktiv zu machen. Dadurch erwirbt die Finanzinstitution den *Ruf*, vertragsbrüchige Kreditnehmer zu sanktionieren (Eaton 1986).

Die Bestrafung ist für die Bank nicht nur mit keinem Ressourcenzufluß verbunden, sondern verursacht im Gegenteil Kosten. Sie erfordert den *Einsatz zusätzlicher Ressourcen*, z.B. in der Form der Kommunikation des Vertragsverstoßes an den Markt oder des Abholens und der Aufbewahrung der für die Bank weitgehend wertlosen besicherten Aktiva. Das gleiche gilt für die Beendigung der Dauerbeziehung. Dies wird deutlich, wenn angenommen wird, daß alle Kreditnehmer, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, unabhängig von den Gründen dieses Fehlverhaltens, ausgeschlossen werden: Die Bank hat zum Zeitpunkt der Beendigung bereits spezifische Investitionen getätigt, die es ihr ermöglichen, das zukünftige Zahlungsverhalten der auszuschließenden Kunden besser zu beurteilen als das von neuen Kunden. Die Fortführung der Geschäftsbeziehung mit denjenigen Kreditnehmern, deren erwartetes Zahlungsverhalten in der Zukunft besser ist als das von durchschnittlichen neuen Kreditnehmern, wäre prinzipiell vorteilhaft. In diesen Fällen ist die erwartete Kooperationsrente positiv. Um ihren Ruf nicht zu gefährden, ist sie jedoch gezwungen, auch diese Kreditnehmer auszuschließen und somit auf die Kooperationsrente zu verzichten.

Im Gegensatz zu der obigen Annahme, kann die Bank versuchen, bei der Feststellung des defektiven Verhaltens, die Gründe des Zahlungsausfalls zu berücksichtigen. In diesem Fall bestraft sie z.B. nur diejenigen Kreditnehmer, die aus eigenem Verschulden zahlungsunfähig wurden oder die zahlungsunwillig sind. Solche *differenzierten Reaktionen* sind notwendig, um die Vernichtung koalitionspezifischer Investitionen zu vermeiden. Der Zahlungsausfall von Familienwirtschaften ist häufig auf inädaquate Kreditkonditionen und auf adverse externe Einflüsse zurückzuführen. Wegen ihrer prekären Einkommensverhältnisse ist es wahrscheinlich, daß ein großer Teil dieser Kreditnehmer in

einem überschaubaren Zeitraum für eine begrenzte Zeitdauer zahlungsunfähig wird. Eine Bank, die ihre geschäftliche Verbindung mit allen zeitweilig zahlungsunfähigen Familienwirtschaften beendet, vernichtet ihren eigenen Markt. Um einen Ausgleich zwischen den Kosten der Bestrafung und der Glaubwürdigkeit der Drohung herzustellen, muß sie differenziert reagieren.

Wenn Kreditforderungen nicht durch liquidierbare tangible Aktiva, sondern überwiegend durch die Androhung von Strafen gesichert sind, teilt die Bank in stärkerem Maße die Risiken der Kapitalverwendung mit dem Kreditnehmer. Da sie für solche Kredite in aller Regel einen höheren Zinssatz durchsetzen kann, entspricht es durchaus der Logik des Kreditvertrags, daß sie im Fall der wirklichen Zahlungsunfähigkeit auf einen Teil ihrer Kreditforderungen verzichten muß.²¹ Daher sollte zahlungsunfähigen Familienwirtschaften *Moratorien und Umschuldungen* ermöglicht oder Schulden teilweise oder ganz erlassen werden.

Die differenzierte Behandlung ist jedoch mit weiteren Schwierigkeiten verbunden. Einerseits müssen *Ressourcen* eingesetzt werden, um ein System zu etablieren, das es ermöglicht, durch Nachforschungen und Kontrollen die Ursachen des Zahlungsausfalls festzustellen. Andererseits ist ein solches System zwangsläufig *unvollkommen*, d.h. daß immer einige Kreditnehmer 'zu Unrecht' bestraft oder nicht bestraft werden. Dies stellt eine weitere koalitionsendogene Unsicherheit für die Familienwirtschaft hinsichtlich der Dauer der Geschäftsverbindung dar. Außerdem ist davon auszugehen, daß 'ungerechte' Bestrafungen zu einer Erosion der moralischen Verpflichtung führen.

Wegen der Unmöglichkeit, in jedem Einzelfall die Ursachen des Verhaltens der Kreditnehmer zweifelsfrei festzustellen, sollte die Bank neben der definitiven Beendigung der Dauerverbindung, der Umschuldung und des Schuldenerlasses *weitere Reaktionen* vorsehen. Diese können z.B. darin bestehen, die Kreditvergabe an Familienwirtschaften mit schlechtem Rating zeitweise auszusetzen, den Kreditbetrag zu reduzieren oder den Zinssatz zu erhöhen.

Diese Betrachtungen zusammenfassend, können zwei weitere Schlußfolgerungen hinsichtlich der Konzeption von Kreditprogrammen festgehalten werden: Erstens können nur solche Finanzinstitutionen, die prinzipiell auf unbestimmte Zeit Kredite vergeben, glaubwürdig mit der Beendigung der Kooperation drohen. Finanzinstitutionen und Kreditprogramme, die nur für beschränkte Zeit

²¹ Solche Kredite sind im Sinn von *Nitsch* (1989b) lediglich durch eine zweite oder dritte Hypothek gesichert und daher notwendigerweise risikoreicher als Kredite, die durch gute dingliche Aktiva gedeckt sind, auf die der Kapitalgeber das erste Zugriffsrecht hat.

bestehen, haben kaum Anreize, einen Ruf zu erwerben, vertragsbrüchiges Verhalten zu bestrafen. Zweitens sind differenzierte Reaktionen der Bank in Abhängigkeit von den Ursachen des Zahlungsausfalls unverzichtbar.

4. Das Bewährungsprinzip

Das Bewährungsprinzip wird gemeinhin als geeignete Technologie für die Vergabe von Krediten an kleine landwirtschaftliche und gewerbliche Betriebe in Entwicklungsländern angesehen. Nach dieser Ansicht ist die Bewährung in Dauerbeziehungen ein Verfahren, durch das die Ausfallrisiken bei weitgehender Abwesenheit geeigneter dinglicher Sicherheiten begrenzt werden können. Es besteht im Kern darin, daß die Finanzinstitution die Fortführung der Kooperation vom Verhalten des Kreditnehmers in der Vergangenheit abhängig macht. Die 'Belohnung' für positives Verhalten kann z.B. in niedrigeren Zinssätzen, längeren Fristen oder höheren Kreditbeträgen bestehen. Im folgenden werden die Implikationen des Bewährungsprinzips untersucht. Dabei wird weiterhin davon ausgegangen, daß sich der Kreditnehmer individuell nutzenmaximierend verhält.

Eine besondere Form des Bewährungsprinzips ist das häufig im Rahmen spezieller Kreditprogramme angewandte Verfahren individuell steigender Kreditbeträge (im Spanischen '*crédito escalonado*'). In diesem Fall erhöht die Bank den Betrag des Folgekredits unter der Bedingung, daß der letzte Kredit vertragsgemäß getilgt wurde. Da unter sonst gleichen Bedingungen mit der Erhöhung des Kreditbetrags die Fremdkapitalquote steigt, erhöht sich das Risiko für die Bank. Daher kann sie den Kreditbetrag nicht über einen bestimmten Wert hinaus erhöhen. Die Abbildung 8 verdeutlicht, daß es unter diesen Bedingungen einen für den (unehrlichen) Kreditnehmer erkennbaren Zeitpunkt gibt, zu dem er den Nutzen der Nichtrückzahlung maximiert.

Die Darstellung beruht auf der Annahme, daß die Wachstumsrate des Kreditbetrags in einer ersten Phase höher ist als die Rate, mit der der Kreditnehmer zukünftige Nutzen diskontiert und in der zweiten Phase Null beträgt. Unter diesen Bedingungen, steigt der gegenwärtige Wert des zukünftigen Nutzens der Nichtrückzahlung (N_2) in der ersten Phase der Dauerverbindung und sinkt in der zweiten Phase, wenn der Kreditbetrag sein Maximum erreicht hat. Der gegenwärtige Wert der Koalitionsrente (K_1) ist unter der Voraussetzung konstant, daß die Dauer der Kooperation ex ante unbegrenzt ist und der Kreditnehmer die Begrenzung des Kreditbetrags auf den Wert h_m antizipiert. Wenn er

dagegen in Phase I von kontinuierlich steigenden Kreditbeträgen ausgegangen ist, revidiert er im Zeitpunkt t_{op} seine Erwartungen bezüglich der Koalitionsrente (K_2). In beiden Fällen optimiert er seinen Nutzen der Nichtrückzahlung zum Zeitpunkt t_{op} . Unter diesen Bedingungen beenden rationale Kreditnehmer die Dauerbeziehung, wenn der Kreditbetrag sein Maximum erreicht.

Kosten und Nutzen
der Nichtrückzahlung

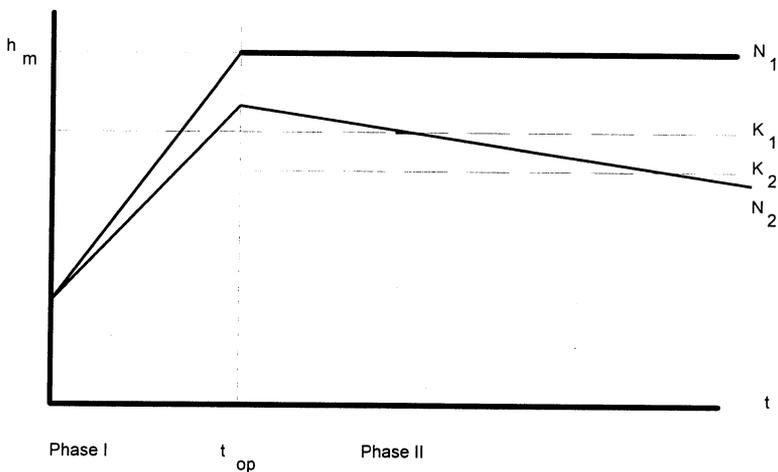


Abbildung 8: Kosten und Nutzen der Nichtrückzahlung eines Kredits unter den Bedingungen einer Politik des 'crédito escalonado'

- (1) zukünftiger Nutzen der Nichtrückzahlung: entspricht Kreditbetrag
- (2) gegenwärtiger Wert von (1): entspricht diskontiertem Kreditbetrag
- (3) Kosten der Nichtrückzahlung: entspricht BNC

Diese Überlegungen machen deutlich, daß unter der Annahme individueller Nutzenmaximierung die Bewährung in langfristigen Kreditbeziehungen zu keiner Verstärkung der Rückzahlungsanreize führt. Das Bewährungsprinzip beruht auf der Annahme, daß Informationen über das vergangene Verhalten einen Wert für die Einschätzung der zukünftigen Zahlungswilligkeit haben. Für nutzenmaximierende Kreditnehmer sind jedoch bereits realisierte Kosten und Nutzen bedeutungslos. Eine ausschließlich auf dem vergangenen Verhalten beruhende Kreditvergabe politik schafft dagegen zusätzliche Anreize für *strate-*

gisches Verhalten. Der Kreditnehmer kann den Zeitpunkt des Vertragsverstoßes so legen, „that he can cheat (...) more profitably“ (Telster 1980, S. 35).²²

Geht man dagegen davon aus, daß das Verhalten von Wirtschaftssubjekten durch Normen und Werte geleitet wird, dann kann die Vertragserfüllung in der Vergangenheit als Indikator für das *Maß an Solidarität* und Vertragstreue des Kreditnehmers gegenüber der Finanzinstitution, also mithin seiner moralischen Verpflichtung, interpretiert werden. Da jedoch – wie gezeigt – auch nutzenmaximierende unehrliche Kreditnehmer in wirtschaftlichen Dauerverbindungen Anreize haben, ihren Kreditverpflichtungen in bestimmten Phasen nachzukommen, sollte eine vorsichtige Kreditpolitik die Bewährung nicht zum alleinigen Kriterium der Kreditvergabe machen. Aus dem positiven Rückzahlungsverhalten einzelner Kreditnehmer sollte nur dann auf deren moralische Verpflichtung geschlossen werden, wenn unter sonst gleichen Bedingungen ein positives Zahlungsverhalten auch bei konstanten oder rückläufigen Kreditbeträgen beobachtet wird. Eine weitere Schlußfolgerung bezieht sich auf die Art der Sanktion: Aus den in § 5 genannten Gründen ist zu vermuten, daß die Rückzahlungsfähigkeit von Familienwirtschaften in stärkerem Maße von der Laufzeit bzw. dem Zahlungsplan und von der Kredithöhe als vom Zinssatz abhängt. Daher eignet sich der *Effektivzins* als Variable, durch deren Veränderung positives Verhalten belohnt bzw. motiviert und negatives Verhaltens bestraft bzw. abgeschreckt wird, besser als die beiden erstgenannten Variablen. Hierfür spricht auch, daß die Senkung der Laufzeit und der Kredithöhe zur Steigerung der Transaktionskosten führt (vgl. § 6, II. 3.).

5. Die Wichtigkeit kooperativen Verhaltens

Die ökonomische Viabilität der Hausbankbeziehung hängt davon ab, ob die im Rahmen dieser Verbindung abgeschlossenen zeitlich begrenzten Kreditverträge

²² Telster (1980) untersucht die Anreize von Verkäufern, Qualitätsstandards einzuhalten, wenn sie wiederholt dieselben Kunden beliefern. Er kommt zu dem folgenden Ergebnis: „Such a seller dealing with a new customer may deliberately behave honestly toward him at first to gain his confidence so that he can cheat him more profitably later. Moreover, he need only maintain the stock of goodwill of his old customers at a level just high enough to obtain their continued patronage. In the process he can cheat them, but not too often.“

durchsetzbar sind. Unter der Annahme eigennützig-zweckrationalen Verhaltens ist dies unter der Bedingung der Fall, daß der erwartete Nutzen defektiven Verhaltens geringer ist als der entgangene Nutzen der Fortführung der Koalition.

Diese Annahme führt dazu, daß die Beschreibung der Kooperationsbeziehung Merkmale einer Prisoner's-Dilemma-Situation aufweist und somit kooperative Ergebnisse kaum begründet werden können (vgl. § 1). Selbst wenn davon ausgegangen wird, daß die Dauer der Koalition ex ante nicht beschränkt ist, ist die *Beziehung sehr instabil*, vor allem weil es für die Familienwirtschaft starke Anreize gibt, sich die Koalitionsrente durch Nicht-Rückzahlung anzueignen. Als Gründe dieser Instabilität wurden hervorgehoben: (1) Die Unsicherheit der Familienwirtschaft bezüglich der Dauer der Kooperation angesichts exogener Faktoren (z.B. Liquiditätskrisen, Verhalten der Geber) und des Verhaltens der Finanzinstitution (z.B. ungerechte Bestrafung). (2) Die unvollständige Information der Bank über das Kosten-Nutzen-Kalkül der Familienwirtschaft im allgemeinen und der erwarteten Dauer der Koalition, der Kosten alternativer Finanzierungsquellen und der Bewertung zukünftiger Vorteile im besonderen. (3) Die durch die Endlichkeit der Verbesserung der Kreditkonditionen (insbesondere der Fristen und der Kredithöhe aber auch des Zinssatzes) für 'bewährte' Kunden entstehenden Anreize für strategisches Verhalten.

Obwohl viele langfristige Kreditbeziehungen nicht ausschließlich durch die Drohung gesichert sind, defektives Verhalten durch die Verschlechterung des zukünftigen Kreditzugangs zu bestrafen, sondern außerdem durch dingliche Sicherheiten und andere Formen der Bestrafung, widerspricht dieses Ergebnis der Beobachtung, daß viele Finanzinstitutionen durch solche vertraglichen Arrangements ihre Transaktionskosten senken und die Durchsetzung von Kreditverträgen verbessern konnten. Für die 'positive' Wirtschaftstheorie sollte daraus die Schlußfolgerung gezogen werden, daß mit der *Annahme individueller Nutzenmaximierung* das Verhalten von Kreditnehmern nicht adäquat erfaßt werden kann. Aus 'normativer' Sicht ergibt sich dagegen die Empfehlung, daß Finanzinstitutionen berücksichtigen sollten, daß das Verhalten von Kreditnehmern durch Normen und Werte, die von Raum und Zeit abhängig sind, geleitet wird, und daß diese beeinflussbar sind.

Implizite langfristige Kreditbeziehungen sind vor allem dadurch gefährdet, daß die kurzfristigen Vorteile defektiven Verhaltens höher bewertet werden als die langfristigen Vorteile einer Dauerverbindung.²³ Die Hausbankbeziehung ist nur

dann stabil, wenn es der Bank gelingt, die *Weitsichtigkeit und moralische Verpflichtung* ihrer Kunden zu stärken. Hierfür sind zum einen die oben unter I. 2. genannten, die Kreditbeziehung übergreifenden Verfahren geeignet.

Daneben bietet die geschäftliche Dauerverbindung Möglichkeiten, solidarisches Verhalten zu fördern. Alle Formen des wirtschaftlichen Austausches beeinflussen die Bildung und den Wandel von sozialen Normen. Im Unterschied zu Transaktionen auf Spotmärkten sind die auf der Grundlage von wirtschaftlichen Dauerverbindungen entstehenden Normen aber unmittelbar relevant für die jeweilige Austauschbeziehung. Der Grund besteht darin, daß hier dieselben Parteien eine Vielzahl von Transaktionen durchführen. Auch Macneil (1987) weist darauf hin, daß wirtschaftliche Dauerverbindungen zur Entstehung und Festigung bestimmter Normen, insbesondere die der Solidarität und der Rollenintegrität, führen.²⁴ Das Verhältnis der Familienwirtschaft zu ihrer Umwelt und erst recht die familiären Beziehungen zwischen ihren Mitgliedern weisen in starkem Maße relationale und reziproke Merkmale auf. Sie basieren somit auf einer *Logik*, die den Prinzipien einer Hausbankbeziehung ähnlich ist. Daher kann vermutet werden, daß die Zugehörigkeit zum familienwirtschaftlichen Milieu die Etablierung einer implizit langfristigen Beziehung mit einer Hausbank erleichtert. Wie im vorliegenden Abschnitt gezeigt wurde, setzt dies jedoch voraus, daß sich auch die Hausbank nicht kurzfristig nutzenmaximierend verhält. Insbesondere muß sie versuchen, in Abhängigkeit von den Ursachen, vertragswidrigen Verhaltens differenziert zu sanktionieren und die Motive ihres Verhaltens transparent zu machen.

²³ Zu den Organisationsproblemen bei dauerhafter Kooperation vgl. *Schauenberg* (1991, S. 346-350). Nach seiner Ansicht ist die Lösung des Konflikts zwischen den kurzfristigen und den langfristigen Interessen der Beteiligten „die eigentliche Aufgabe der Organisationskultur“ (S. 348).

²⁴ „Just as discrete behavior gives rise to discrete norms, so too, relational behavior gives rise to relational norms. (...) The norms intensified are primarily solidarity, role integrity, and harmonization with the social matrix...“ (*Macneil* 1987, S. 276). *Macneil* (1987) erkennt auch, daß relationale Vertragsbeziehungen eine bedingte Kooperationsbereitschaft voraussetzen. Er erklärt diese Bereitschaft damit, daß das Verhalten von Individuen nicht nur eigennützig, sondern auch durch Solidarität und Altruismus bestimmt ist. Dies brachte ihm den Vorwurf ein, daß der Mensch in seiner Theorie des relationalen Vertrages schizopren sei (vgl. *Lindenberg / De Vos*, 1985).

§ 8 Zur Leistungsfähigkeit von nicht-gewinnorientierten Finanzinstitutionen

Es ist ein erklärtes Ziel der staatlichen EZ, das Angebot an Finanzdienstleistungen für soziale Schichten, die keinen oder keinen als ausreichend erachteten Zugang zu formellen Finanzinstitutionen haben, dauerhaft zu verbessern. Ein wesentlicher Teil dieser Zielgruppe, zu der insbesondere Kleingewerbetreibende, Kleinbauern und Frauen gehören, sind Mitglieder der sozialen Organisationsform Familienwirtschaft. Dieses Ziel wird vor allem durch die Zusammenarbeit mit Finanzinstitutionen verfolgt, deren Statuten die Aneignung der Überschüsse durch private Kapitaleigner ausschließen.¹ Solche Finanzinstitutionen werden hier als nicht-gewinnorientiert bezeichnet.

Die Entwicklungsagentur des Industrielandes und die betreffende Finanzinstitution sind die Durchführungsorganisationen eines gemeinsamen Projektes. Sie gehen eine zeitlich begrenzte Kooperationsbeziehung ein, deren proklamiertes Ziel – so wird hier angenommen – darin besteht, die Versorgung von Familienwirtschaften mit Finanzdienstleistungen zu verbessern. Angesichts der in § 4 untersuchten Interessen der an der EZ beteiligten Institutionen ist davon auszugehen, daß im Rahmen dieser Kooperation beide Seiten *Kompromisse* machen müssen. Es handelt sich somit um eine „prekäre Partnerschaft“², die durch einen partiellen Konflikt der Beteiligten gekennzeichnet ist.

Einen institutionenbezogenen Ansatz vorausgesetzt (vgl. § 3), muß die Kooperation als in dem Maße erfolgreich gelten, wie sie zu einer Steigerung der *Leistungsfähigkeit* der durchführenden Finanzinstitution führt. In den Abschnitten § 6, I. 1 und § 7, I. wurde begründet, daß die Leistungsfähigkeit solcher

¹ Die staatliche EZ kooperiert aber auch mit profitorientierten Finanzinstitutionen. Zum Beispiel fördern deutsche EZ-Agenturen, vor allem durch Beteiligungen und langfristige Kredite, seit langem sogenannte Entwicklungsfinanzierungsgesellschaften, die sich in privatem Eigentum befinden und deren Logik sich nicht von anderen Geschäftsbanken unterscheidet. Aber auch 'normale' Geschäftsbanken erhalten häufig zinsverbilligte Kredite multilateraler und bilateraler Geber. Zur Förderung von Geschäftsbanken vgl. den § 9 der vorliegenden Arbeit.

² Dieser Begriff wurde von *Schelling* (1963) eingeführt und von *Schmidt* (1986b, S. 276) auf das Verhältnis zwischen den Durchführungsorganisationen der EZ übertragen.

Institutionen maßgeblich von vier Faktoren abhängt: den Möglichkeiten, Transformationsleistungen zu erbringen (1) und steigende Skalenerträge zu realisieren (2), der Kompatibilität der Unternehmensverfassung mit den Zielen der Institution (3) und der Effizienz der angewandten Finanztechnologien (4).

Im vorliegenden Paragraphen wird die Leistungsfähigkeit von vier Typen von Finanzinstitutionen untersucht, die häufig im Rahmen der EZ die Aufgabe übernehmen, das Angebot an Finanzdienstleistungen für die unteren und mittleren Einkommensschichten zu verbessern. Es handelt sich um Entwicklungsbanken, Sparkassen, Kooperativen und NROs. Hinsichtlich ihrer Rechtsform haben die beiden erstgenannten Institutionen öffentlichen und die beiden letztgenannten privaten Charakter. Entwicklungsbanken und Kooperativen werden von vielen Geberorganisationen seit längerer Zeit gefördert als Sparkassen und NROs. Sie können insofern als traditionelle EZ-Partner bezeichnet werden. In jedem der vier Abschnitte wird nach einigen einleitenden Bemerkungen der jeweilige Institutionentyp zunächst beschrieben; anschließend werden institutionelle Regelungen aufgezeigt, die zu einer Erhöhung seines Überlebenswerts führen können. Dabei will ich insbesondere zeigen, daß die in den letzten Kapiteln begründeten Faktoren der Leistungsfähigkeit einen sinnvollen Zugang zur Analyse solcher Institutionen ermöglichen. Es sollte deutlich werden, daß diese Faktoren interdependent sind, also z.B. die Verbesserung der Anreizstrukturen häufig zur Begrenzung der Möglichkeiten führt, steigende Skalenerträge zu erwirtschaften und Transformationsleistungen zu erbringen.

I. Entwicklungsbanken

Unter Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen (EFIs) werden hier staatliche Finanzinstitutionen verstanden, die das erklärte Ziel haben, politisch prioritäre Wirtschaftssektoren mit Kredit und anderen Finanzdienstleistungen zu versorgen. In den achtziger Jahren erhielten viele der für die Industrie- und Gewerbe-förderung zuständigen Spezialinstitute den Auftrag, in verstärktem Maße soziale Gruppen zu finanzieren, die hier als Familienwirtschaften bezeichnet werden.

Die Zusammenarbeit mit EFIs, die gemeinhin als Entwicklungsbanken bezeichnet werden, ist für Entwicklungsagenturen unter anderem deshalb attraktiv, weil ihre erklärte *Zielsetzung* mit den Zielen vieler Projekte der Entwicklungsfinanzierung übereinstimmt. Die erklärten Zielsetzungen beider Institutionen beinhalten häufig zwei Komponenten: Eine gewisse Wirtschaftlichkeit einerseits und die Bedienung von bestimmten sozialen Gruppen andererseits. Es besteht

heute aber weitgehende Einigkeit darüber, daß die meisten Entwicklungsbanken beide Ziele verfehlten.³ Sie erwirtschafteten hohe Verluste, was auf hohe Transaktions- und Verwaltungskosten sowie Kreditausfälle zurückgeführt wird, und sie vergaben einen großen Teil ihrer Mittel nicht an die erklärten Zielgruppen, sondern an Staatsbetriebe und große Firmenkonglomerate. Im folgenden sollen zunächst diese enttäuschenden Ergebnisse durch Bezugnahme auf die oben genannten Leistungskriterien erklärt werden.

1. Konstitutive Fehler

Als die wesentlichen Bestandteile der *Verfassung* von EFIs können die folgenden *Merkmale* verstanden werden: (1) Der Staat stellt, häufig durch sein Finanzministerium, das Eigenkapital und ist somit aus dieser Sicht ihr Eigentümer. (2) Sie verfügen üblicherweise über ein Board und eine Geschäftsführung, wobei sich ersteres nicht auf strategische Aufgaben beschränkt. (3) Im Board dominieren die expliziten oder impliziten Vertreter einflußreicher Interessengruppen und politischer Parteien bzw. von Ministerien. (4) EFIs bekommen ein Budget zugeteilt; übersteigt der operative Verlust die zugeteilten Mittel, dann besteht die Möglichkeit des Verlustausgleichs durch das Finanzministerium, wobei die Spielregeln, ob und wann dies erfolgt, unklar sind. (5) Fast alle Entwicklungsbanken erhielten zinsverbilligte Kredite internationaler Entwicklungsagenturen.

Diese institutionellen Festlegungen begünstigten die folgenden, für das *Scheitern der EFIs* zentralen Phänomene: (1) Einen großen Teil ihrer Kredite erhielten soziale Gruppen, von denen die jeweilige Regierung in besonderer Weise abhing. Dies waren nur in Ausnahmefällen die erklärten Zielgruppen. Außerdem dienten die EFIs der Regierung als Einfüllstutzen für Devisenkredite ausländischer Geber, die Spielräume für die nationalen Haushalte schufen. (2) Auch für das Management gab es wenig Anreize, die erklärten Ziele der Institution zu verfolgen, da es häufig vom Board unter persönlichen und politischen Kriterien ausgewählt und beurteilt wurde, da es über wenig Autonomie verfügte und außerdem die Verluste auf den Staatshaushalt überwältzt werden

³ Vgl. z.B. USAID (1990) für die Erfahrungen der Geberorganisationen, *Dieke / Gleich / Nitsch* (1972) sowie *BMZ* (1982) für eine frühe Kritik an der Entwicklungsbankenförderung der deutschen EZ, von *Pischke / Adams / Gordon* (1983) für eine Kritik an den traditionellen Ansätzen der Weltbank in diesem Bereich und *Adams / Graham / von Pischke* (1984), *Nitsch* (1987) sowie *Webster* (1989) zu Vorschlägen für eine Reform der Förderkonzeptionen.

konnten. (3) Die stark subventionierten Kreditzinssätze zogen alle möglichen Kunden an, auch solche, die keinen Finanzierungsbedarf hatten (Rent-Seeking). (4) Die Bankenaufsicht war häufig nicht bereit, Zwangsmaßnahmen gegen insolvente EFIs durchzuführen, da sie ebenso wie diese von der Regierung abhing. (5) Die ausländischen Entwicklungsagenturen waren bis in die achtziger Jahre wenig geneigt, sich diesem Szenario zu widersetzen. Hierfür gibt es mehrere Motive, die in den in § 4 dargestellten Merkmalen dieser Institutionen ihre Erklärung finden⁴: Die EFIs waren ein geeignetes Mittel, die Abflußprobleme der Entwicklungsagenturen abzuschwächen, da ihre Absorptionsfähigkeit nahezu unbegrenzt war und sie – wegen der Fungibilität der bereitgestellten Mittel – jederzeit nachweisen konnten, daß sie die jeweils geforderte Zielgruppe bedienen. Außerdem konnten durch die Finanzierung von EFIs indirekt private Unternehmen gefördert werden, die im Rahmen der staatlichen EZ nur schwer erreichbar sind. Schließlich diente die Entwicklungsbankenförderung auch den Exportinteressen der Geberländer, vor allem dann, wenn die Devisenkredite mit einer Lieferbindung versehen wurden.

Die genannten konstitutiven Eigenschaften der Entwicklungsbanken präjudizierten auch weitgehend die von ihnen entwickelten und angebotenen *Finanzdienstleistungen*. Ihr Angebot zeichnet sich zunächst durch die Vernachlässigung des Passivgeschäfts aus. Dies kann darauf zurückgeführt werden, daß es für EFIs bequemer war, auf die Zuweisungen der nationalen und internationalen Financiers zu warten als mit anderen Finanzinstitutionen um knappe Mittel zu konkurrieren. Im Kreditgeschäft spezialisierten sie sich auf die Vergabe von relativ großen und gut gesicherten Krediten. Hierzu trugen zwei konstitutive Merkmale bei: Erstens machte sie ihre institutionelle Abhängigkeit anfällig für den Druck von politisch und / oder wirtschaftlich mächtigen Personen und Gruppen, die ein Interesse daran hatten, sich die knappen, weil subventionierten Kredite anzueignen. Neben diesem von fast allen Beobachtern anerkannten Argument gibt es aber einen weiteren Grund: Es entspricht der Rationalität von Finanzinstitutionen mit Verwaltungscharakter, Kredite durch dingliche Aktiva zu sichern und Forderungen über Gerichte und andere Zwangsmaßnahmen durchzusetzen. Die Familienwirtschaft ist dagegen eine freiwillige, auf gemeinsamen Werten basierende Organisationsform. Die Zugehörigkeit beider Organisationen zu unterschiedlichen Milieus führt notwendigerweise zu Kooperationsproblemen und begrenzt die Möglichkeiten der EFI, innovative, nicht auf dinglichen Sicherheiten beruhende Kredittechnologien zu entwickeln. Es gibt hier

⁴ Zu den Motiven der die EFIs fördernden Geber vgl. auch *Nitsch* (1987, S. 169-174).

mithin einen *Widerspruch* zwischen dem Verwaltungscharakter der EFI und der ihr zugedachten Funktion, innovative Strategien zur Bedienung von Kunden eines ihr fremden Milieus zu implementieren.

Auf der Passivseite der meisten EFIs dominieren wenige große und langfristige Kredite und Zuweisungen.⁵ Würden sie ihrem Auftrag Familienwirtschaften zu finanzieren nachkommen, dann müßten sie kleine und relativ kurzfristige Kredite auslegen. Diese Bilanzstruktur würde somit eine negative *Transformationsleistung* hinsichtlich der Losgrößen und Fristen implizieren. Indem die EFIs aber die Vergabe von größeren und längerfristigen Krediten an vermögendere Kunden bevorzugen, erhöhen sie ihre Transformationsleistung.

Obwohl viele EFIs über ein Gesamtkapital verfügen, das die Realisierung erheblicher *Skalenerträge* erlaubt, ist zu vermuten, daß ihnen dies nur in sehr bescheidenem Maße gelingt. Einerseits werden durch die Unternehmensverfassung (Zusammensetzung des Boards, Aufgabenteilung zwischen Board und Management, Budgetfinanzierung) kaum Anreize für eine effiziente Verwendung der Ressourcen gesetzt. Andererseits führt die Spezialisierung der meisten EFIs auf bestimmte Finanzdienstleistungen, wie z.B. Wohnungsbau-, Agrar- oder Industriekredite, anstatt auf bestimmte Kundengruppen, zur Beschränkung des Potentials steigender Skalenerträge.

Die konstitutiven Merkmale von Entwicklungsbanken sind somit weitgehend dafür verantwortlich, daß sowohl die Anreize für Wirtschaftlichkeit als auch für die Erreichung der erklärten Zielgruppen schwach, die Möglichkeiten und Anreize, innovative Finanztechnologien zu entwickeln, sehr begrenzt, die Transformationsleistung negativ und die Skalenerträge niedrig sind. Sie führten weiterhin zu einer Verminderung des Steuerungspotentials der für die *Geldpolitik* zuständigen Institutionen⁶: Eine effektive Kontrolle der Geldmenge erfordert, daß die Forderungen der Zentralbank kürzere Laufzeiten haben als die der übrigen Gläubiger. „Nur dann können Banken sich nicht schneller Geld beschaffen, als sie ihnen von der Zentralbank entzogen werden können“ (Schelkle 1992, S. 38). Die Passiva der Entwicklungsbanken bestehen aber überwiegend aus implizit oder explizit langfristigen Ansprüchen öffentlicher Kapitalgeber. Ihre Weisungsabhängigkeit und die unregelmäßige Budgetfinanzierung widerspricht

⁵ Wichtige Passiva von EFIs sind staatliche Beteiligungen und Zuschüsse, Zwangsanleihen, Zentralbankkredite und langfristige Kredite ausländischer Entwicklungsagenturen.

⁶ Zur makroökonomischen Dysfunktionalität von Entwicklungsbanken vgl. Schelkle (1992, insb. S. 38, 69, 87 und 89).

den in einer Geldwirtschaft geltenden Funktionsanforderungen, Geld knapp zu halten und Gläubigeransprüche zu sichern. Die Refinanzierung von Entwicklungsbanken bei internationalen Geberorganisationen und der nationalen Zentralbank sowie der damit einhergehende Verzicht auf die Sammlung von Einlagen wirkt makroökonomisch destabilisierend, „weil mit der Erhöhung des Geldvolumens nicht zugleich eine Anlagemöglichkeit geschaffen wird“ (Schelkle 1992, S. 87). Es gibt somit einen latenten *Konflikt* zwischen dem Entwicklungsauftrag einer EFI und der primären Funktion einer Zentralbank, die Geldmenge zu beschränken. Entwicklungsbanken kommt in werdenden Geldwirtschaften vor allem die Aufgabe zu, bestimmte Kreditvolumina nach entwicklungspolitischen Kriterien zu allozieren, um so die einheimische Wirtschaft zu unterstützen, komparative Vorteile bei der Herstellung von Gütern mit höherer Wertschöpfung zu erlangen. Ihre Abhängigkeit von politischen Instanzen sowie die fehlende institutionelle Trennung von originären Zentralbankfunktionen und der Entwicklungsfinanzierung geht mit der Gefahr einher, daß die Kontrolle der Geldmenge der sektoralen Kreditallokation subsumiert wird.

Im folgenden soll aufgezeigt werden, durch welche Reformen „Entwicklungsbanken mit ihrer unausweichlichen Doppelrolle als Banken und als Verwaltungsagenturen“ (Nitsch 1987, S. 178) so gestaltet werden können, daß sie dem Auftrag, von Geschäftsbanken vernachlässigte Zielgruppen effizient zu bedienen, besser nachkommen und somit die bisher dominierende „Negativkombination“ (Nitsch 1987, S. 176) vermeiden können.

2. *Konzentration auf traditionelle Funktionen von öffentlichen Unternehmen*

Das Ziel einer Reform der Verfassung von EFIs sollte sein, ein Gleichgewicht der Interessen zu schaffen, das vor allem *drei Abrutschgefahren* verhindert: Erstens, die Dominanz rein betriebswirtschaftlicher und finanzieller Motive, die die Konversion der Institution in eine staatliche Geschäftsbank und die Aufgabe ihres öffentlichen Auftrags zur Folge hätte. Zweitens, die Dominanz des Zielgruppenbezugs unter Vernachlässigung der wirtschaftlichen Effizienz. Die dritte Gefahr entspricht der gegenwärtigen Situation der meisten Entwicklungsbanken: Die Instrumentalisierung durch partikuläre Interessen, was dazu führt, daß keines der genannten Ziele erreicht wird.

Die Reform sollte sich vor allem auf die *Zusammensetzung des Boards* und die Kompetenzenverteilung zwischen Board und Geschäftsführung beziehen.

Hinsichtlich des erstgenannten Schwerpunktes besteht die zentrale Aufgabe darin, durch die Gestaltung der Beziehungen zwischen den wichtigsten Beteiligten sicherzustellen, daß diejenigen, die die strategischen Entscheidungen treffen, auch die residualen Risiken der Organisation tragen oder umgekehrt, daß die „residual claimants“ (Fama und Jensen 1983 a) für die Entscheidungskontrolle verantwortlich sind. Sicher gibt es verschiedene institutionelle Arrangements, die zu einer in diesem Sinne größeren Kompatibilität der Anreize mit den Zielen der Organisation führen. Es soll hier lediglich eine Zuteilung deutlich gemacht werden, die in besonderer Weise zur Überlebensfähigkeit dieser Institutionen beiträgt. Wenn Entwicklungsbanken ihren Auftrag nicht erfüllen, werden vor allem drei soziale Gruppen geschädigt. Dies sind zunächst die Steuerzahler bzw. Wähler im Entwicklungsland und im Industrieland, da Ineffizienz zu einem steigenden Subventionsbedarf führt. Die dritte Gruppe ist die erklärte Zielgruppe. In weitgehend demokratisch verfaßten Ländern kann die Entwicklungsgesellschaft und die Regierung des Entwicklungslandes als Stellvertreter der beiden erstgenannten Gruppen betrachtet werden. Außerdem verfügen in den meisten Entwicklungsländern viele potentielle Zielgruppen über mehr oder weniger formelle Organisationen. Zum Beispiel vertreten viele Vereinigungen von Kleingewerbetreibenden Interessen von Familienwirtschaften. Aus diesen Überlegungen folgt die Empfehlung, in das Board von EFIs neben nationalen Politikern Vertreter der Zielgruppe und der externen Geber, soweit letztere erhebliche langfristige Mittel beitragen, zu berufen.⁷ Um innerhalb des Boards weitere Anreize für ein gegenseitiges Monitoring zu setzen, sollten die Politiker unterschiedlichen Parteien angehören.

Die Reform der Unternehmensverfassung von EFIs sollte weiterhin eine Neudefinition der *Kompetenzenverteilung zwischen Board und Management* vorsehen. Dabei kommt der Begrenzung des Boards auf strategische Aufgaben eine entscheidende Bedeutung zu. Sie führt zu einer Verantwortung des Managements für das operative Geschäft. Gleichzeitig sollten EFIs einer Budgetrestriktion ausgesetzt werden. Anstatt Defizite automatisch auszugleichen oder über ihre Deckung nach Abschluß der Budgetperiode zu entscheiden, sollte die Höhe der staatlichen Zuschüsse ex ante vereinbart werden. Nur so können EFIs

⁷ Zu diesem Zweck könnte es sinnvoll sein, Entwicklungsbanken im Rahmen der Finanziellen Zusammenarbeit in stärkerem Maße mit Eigenkapitalbeteiligungen anstatt mit Krediten zu fördern. Für solche Finanzierungen ist in der BRD die Deutsche Finanzierungsgesellschaft für Beteiligungen in Entwicklungsländern (DEG) zuständig.

dazu gezwungen werden, ihr Geldangebot entsprechend der Liquiditätspräferenz und den Ertragsinteressen der Vermögenseigentümer zu steuern.

Durch diese Reformen werden die Anreize des Managements, sich wirtschaftlich zu verhalten, verstärkt: Einerseits wird es möglich, interne Kompensationssysteme zu etablieren, andererseits wird die Mobilität zwischen den Führungsetagen der staatlichen und privaten Banken erhöht, was auf das Verhalten der Manager disziplinierend wirkt.

Die genannten Veränderungen würden zu einem beschränkteren Zugang der EFIs zu öffentlichen Mitteln führen. Dadurch wären sie gezwungen, sich verstärkt durch Spareinlagen und über die Kapitalmärkte zu refinanzieren. Sowohl die Beteiligung von Sparern durch Einlagen als auch die von Banken durch Finanzierungslinien und sonstige Kredite würden Anreize für eine effiziente Ressourcenverwendung setzen, da die Bereitschaft beider Gruppen, Fremdkapital zu überlassen, von der Solvenz des Kapitalnehmers abhängt. Obwohl den Sparern und institutionellen Anlegern vertraglich eine vom Erfolg der EFI unabhängige Verzinsung auf ihr Kapital zugesichert wird, tragen auch sie einen Teil des residualen Risikos. Die Einbeziehung von Vertretern dieser Parteien in die Entscheidungskontrolle der EFI könnte ein weiteres Mittel ihrer wirtschaftlichen Stabilisierung sein.

Entwicklungsbanken haben im Vergleich zu nicht-staatlichen Finanzinstitutionen bei der Bereitstellung von bestimmten *Finanzdienstleistungen* potentielle Vorteile. Sie können relativ sichere finanzielle Ansprüche (Einlagen) anbieten, wenn der Staat mit seinem Steuermonopol in letzter Instanz für ihre Verbindlichkeiten haftet. Im Aktivgeschäft haben sie komparative Vorteile bei Ansprüchen (Krediten), die weitgehend ohne Kenntnis der Person erworben werden können, da sie durch gute Sicherheiten gedeckt sind. Diese Eigenschaft können neben Pfand- und Hypothekenkredite auch die Finanzierung von bestimmten Infrastrukturen, wie z.B. von Strom- und (Ab)wassersystemen, haben. Da der Staat vor allem in marginalen Gebieten, in denen der Anteil der unteren Einkommensschichten hoch ist, solche Infrastrukturleistungen häufig nicht erbringt bzw. lediglich für die Primärsysteme, nicht aber für den individuellen Anschluß der Haushalte sorgt, sind die dort ansässigen Bevölkerungsgruppen auf selbstorganisierte Lösungen angewiesen. Solche Aktivitäten können durch integrierte Spar- und Kreditprogramme für Haushalte oder entsprechende Selbsthilfeorganisationen unterstützt werden: Die Haushalte erwerben nach einer bestimmten Anspardauer einen Anspruch auf Kredit, mit dem sie die durch die

angesparten Mittel nicht gedeckten Anschlußkosten finanzieren können.⁸ Öffentliche Finanzinstitutionen haben bei solchen Finanzierungen verschiedene Vorteile: Sie können frühzeitig bei den entsprechenden Behörden Informationen über die geplante Anlage von Primärinfrastrukturen erhalten. Die Durchsetzung von Kreditforderungen kann durch die Drohung, säumigen Haushalten das Wasser bzw. den Strom zu sperren, erleichtert werden. Die Wirksamkeit dieser Durchsetzungsform setzt voraus, daß säumige Kreditnehmer von der Nutzung der etablierten Infrastrukturen ausgeschlossen werden können. Dies ist im Fall von Wasser und Strom einfach, da sie lediglich eine entsprechende Vereinbarung zwischen der Finanzinstitution und dem jeweiligen Versorgungsunternehmen erfordert. Von der Benutzung öffentlicher Wege und Straßen können jedoch schwerlich einzelne Personen ausgeschlossen werden. In solchen Fällen kann die Zusammenarbeit mit Selbsthilfeorganisationen, die auf zahlungsfällige Anrainer Druck ausüben, eine Lösung darstellen.

Die den genannten Finanzdienstleistungen zugrunde liegenden Technologien entsprechen der Rationalität von Verwaltungen, die auf der Grundlage allgemeiner Richtlinien die Anspruchsberechtigung prüfen und die Pflichten des Leistungsempfängers durchsetzen. Die enge Beziehung zwischen Entwicklungsbank und Staat sollte auch dazu genutzt werden, das Rechtswesen so zu reformieren, daß bestimmte Aktiva der Zielgruppe (z.B. Land, Wohnstätten, Arbeitsmittel und langlebige Konsumgüter) als individuelle *und* kollektive Kreditsicherheiten dienen können.

Durch die Konzentration auf den An- und Verkauf relativ sicherer finanzieller Ansprüche⁹ könnten Entwicklungsbanken dazu beitragen, die Lücke zwischen den Finanzdispositionen, die innerhalb überwiegend reziproker Beziehungen möglich sind und dem Marktangebot an finanziellen Dienstleistungen, zu schließen. Die hier vorgeschlagenen Funktionen von reformierten EFIs bestehen im Kern darin, einerseits die unteren und mittleren Einkommensschichten vor den wirtschaftlichen Folgen von Notfällen zu schützen, indem sie ihnen gut gesicherte Kredite bereitstellen, und andererseits einen Beitrag zur Finanzierung von Infrastrukturen zu leisten. Da dies in einer grundsätzlich marktvermittelten Ökonomie traditionelle Staatsfunktionen sind, würde ein solches Angebot der Rolle eines öffentlichen Unternehmens entsprechen.

⁸ Für eine detailliertere Darstellung dieser Finanzierungsform siehe *Geis, Nitsch, Portocarrero und Zeitinger* (1983).

⁹ *Nitsch* (1987) ordnet solche Ansprüche der Grundfinanzierung und des Grundsparens zu (vgl. hierzu auch den § 5).

Die hier vorgeschlagene Umorientierung des Angebots von Entwicklungsbanken hätte eine Steigerung ihres *Transformationspotentials* zur Folge: Die verstärkte Sammlung von Einlagen der Bevölkerungsgruppen mit niedrigen und mittleren Einkommen würde zu einer Verminderung der Losgrößen und Fristen der Passiva und die Vergabe von Wohnungsbau- und Infrastrukturkrediten zur Verlängerung der Laufzeiten der Aktiva führen.

Schließlich könnten Entwicklungsbanken ihr Potential, *Skalenerträge* zu erwirtschaften, durch Fusionen erhöhen. Vor allem in Lateinamerika verfügen EFIs häufig über ein auch im Vergleich zu vielen Geschäftsbanken dichtes und in den Zentren konzentriertes Zweigstellennetz. Fusionen oder die Zusammenlegung einiger Zweigstellen würden sie in die Lage versetzen, auch in peripheren Gebieten mit geringer Nachfrage nach finanziellen Dienstleistungen (weitgehend) kostendeckende Zweigstellen zu unterhalten.

Ich habe versucht zu zeigen, daß EFIs durch institutionelle und organisatorische Veränderungen in die Lage versetzt werden können, sowohl das betriebswirtschaftliche Ziel der Effizienz wie die politischen Ziele der Bedienung bestimmter Zielgruppen und der Grundversorgung der Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen in höherem Maße zu erreichen, als dies unter den gegenwärtigen Bedingungen möglich ist. Es sollte jedoch nicht verschwiegen werden, daß latente Konflikte zwischen sozialen und einzelwirtschaftlichen Zielen, denen EFIs ebenso wie andere nicht rein privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen ausgesetzt sind, nicht vollständig auflösbar sind. Auf Basis dieser Überlegungen sollen abschließend einige grundsätzliche Schlußfolgerungen hinsichtlich der *Gestaltung der staatlichen EZ* gezogen werden.

In den achtziger Jahren setzte sich eine zunehmende Skepsis hinsichtlich des Erfolgs der Entwicklungsbanken durch, was die meisten Geberorganisationen dazu veranlaßte, die für ihre Förderung vorgesehenen Mittel zu vermindern.¹⁰

¹⁰ Nach *Hannig* (1992, S. 19) ist der Anteil der Entwicklungsbankenfinanzierung an der bilateralen deutschen FZ von 1982 bis 1991 von 9 auf 1,8 Prozent zurückgegangen. Dieser Rückgang scheint allerdings nicht nur der Überzeugung geschuldet zu sein, daß die EFIs keine glückliche Rolle beim Aufbau funktionsfähiger Finanzsysteme spielten. Die mit Beginn der achtziger Jahre zunehmend virulente Schuldenkrise verstärkte auch das Interesse der staatlichen Gläubiger an der Rückzahlungsfähigkeit ihrer Schuldner. Die neue Orientierung der Geber wird idealtypisch von der US-amerikanischen Entwicklungsagentur A.I.D. vertreten: „A.I.D. funds provided to financial institutions should avoid introducing government ministries or parastatals into the on-lending approval process where such involvement does not now exist. Furthermore, such projects should seek to extract government ministries and parastatals from the process if they are now so involved“ (USAID 1988, S. 14).

Im Gegensatz dazu wurde hier die Hypothese vertreten, daß die EFIs nicht nur eine wichtige Funktion erfüllen können und reformierbar sind, sondern, daß sie außerdem geradezu *ideale Partner* für staatliche Entwicklungsagenturen sind. Es handelt sich in beiden Fällen um Organisationen mit Verwaltungscharakter, deren Rationalität, Planungs- und Koordinationsmechanismen verwandt sind.

Allerdings sollte es die EZ in Zukunft vermeiden, die Fehlleistungen der EFIs zu perpetuieren. Da diese überwiegend auf grundlegende Konstruktionsfehler zurückzuführen sind, erscheint die folgende Strategie angemessen: Priorität sollten diejenigen Entwicklungsbanken haben, für die bereits eine politische Entscheidung zugunsten einer grundlegenden Umgestaltung insbesondere hinsichtlich der Unternehmensverfassung gefallen ist. Ist diese Voraussetzung nicht gegeben, dann macht die Förderung nur einen Sinn, wenn sie der Vorbereitung einer solchen Umgestaltung dient. Diese Strategie erfordert angesichts der aufgezeigten Interessenkonstellationen eine *starke Intervention*. Die TZ muß sich – zumindest in einer ersten Phase – auf die höchsten Entscheidungsorgane, d.h. auf die zuständigen Ministerien, das Board und das Top-Management richten.¹¹ Es ist davon auszugehen, daß in vielen Fällen die Akzeptanz solcher, im Rahmen der TZ vorzulegenden Vorschläge, nur durch die Konditionierung erheblicher FZ-Mittel erreicht werden kann. Zu diesem Zweck ist eine verstärkte Koordination der Geberorganisationen notwendig.

Erst nach dieser grundsätzlichen Umorientierung ist eine Beratung in Fragen der internen Organisation und der angewandten Finanztechnologien sinnvoll. In diesem Rahmen kommt den folgenden *Aufgaben* ein zentraler Stellenwert zu: (1) Die Entwicklung und Implementierung von Kompensationssystemen zur Stärkung der Anreize im Sinne der beiden zentralen Ziele der Organisation. (2) Die Dezentralisierung der Entscheidungsstrukturen. (3) Die Entwicklung von neuen Finanzdienstleistungen und die Erarbeitung von gesetzlichen Regelungen zur Ausweitung des Spektrums an beleihbaren Aktiva der Zielgruppe.

II. Sparkassen

Sparkassen sind eine weitere Gruppe von Finanzinstitutionen, die finanzielle Dienstleistungen für Familienwirtschaften anbieten. Sie werden seit Beginn der achtziger Jahre durch die bundesdeutsche EZ im Rahmen eines Pilotgramms

¹¹ Eine solche Strategie lag z.B. der Förderkonzeption der deutschen TZ für das guatemalteckische Agrarfinanzierungsinstitut BANDESA zugrunde.

gefördert.¹² Dem Programm liegt die Annahme zugrunde, daß wesentliche Elemente des deutschen Sparkassensystems auf Entwicklungsländer übertragbar sind. Im folgenden wird der 'survival value' der wichtigsten Organisationsprinzipien dieses Systems im Kontext von Entwicklungsökonomien untersucht.¹³ Ich werde dabei wie im letzten Abschnitt vorgehen: Zunächst werden diese Prinzipien vorgestellt und ihr Überlebenswert in Entwicklungsländern analysiert. Anschließend wird gezeigt, daß durch die Ergänzung und Modifikation dieser Prinzipien die Leistungsfähigkeit sparkassenähnlicher Institute erhöht werden kann.

In Übereinstimmung mit der einschlägigen Literatur¹⁴, können drei *Organisationsgrundsätze* des deutschen Sparkassensystems unterschieden werden: Der 'öffentliche Auftrag', der eine Festlegung der Sparkassenziele beinhaltet; seine Umsetzung soll durch die Prinzipien der 'kommunalen Bindung' und des 'Verbundes', erleichtert werden.

Der *öffentliche Auftrag* der deutschen Sparkassen besteht in der Förderung des sozialen und wirtschaftlichen Fortschritts der Arbeitnehmer und der klein- und mittelständischen Wirtschaft sowie in der Wahrnehmung kommunalpolitischer Funktionen. Er umfaßt insbesondere die Aufgaben, jedermann Gelegenheit zur sicheren und verzinslichen Anlage von Überschüssen zu geben, das Sparen und andere Formen der Vermögensbildung und Daseinsvorsorge zu fördern sowie den örtlichen Kreditbedarf unter besonderer Berücksichtigung der genannten Zielgruppen besser zu befriedigen.¹⁵ Es wird davon ausgegangen, daß die Wahrnehmung dieser Aufgaben im öffentlichen Interesse ist, da dadurch ein Beitrag zur Korrektur von unerwünschten Marktergebnissen, wie z.B. der Arbeitslosigkeit oder Wohnungsnot geleistet sowie der Wettbewerb und Innova-

¹² Zur Darstellung und Kritik dieses Programms vgl. *Schneider-Barthold und Zattler* (1990).

¹³ Mit dem deutschen Sparkassensystem sind die im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) zusammengeschlossenen Institute gemeint. Die Organisation der in fast allen westlichen Industrieländern existierenden Sparkassen unterscheidet sich zum Teil erheblich. Zum Beispiel ähnelt die Verfassung der US-amerikanischen Savings and Loan Associations (S&L) im Vergleich mit den deutschen Sparkassen eher der von Publikumsgesellschaften (im Fall der Mutual S&L) bzw. von Kooperativen (im Fall der Stock S&L). Zur Organisation dieser Sparkassen vgl. *O'Hara* (1981), *Masulis* (1987) und *Smith / Stutzer* (1990). Wichtige Anregungen für die folgende Analyse erhielt ich während einer zweijährigen Tätigkeit in Peru in den Jahren 1990 und 1991, wo ich die peruanischen Sparkassen und die Bankenaufsicht beriet. Zur Konzeption des peruanischen Sparkassensystems vgl. *Geis / Nitsch / Porto carrero / Zeitinger* (1983) und *B. Zattler* (1991).

¹⁴ Vgl. z.B. *Güde* (1985) und *Oellerking* (1990, S. 38-73).

¹⁵ Die genannten Aufgaben entsprechen sinngemäß der Formulierung des zweiten Paragraphen des Saarländischen Sparkassengesetzes (vgl. *Oellerking* 1990, S. 39).

tionen gefördert werden. Da die Sparkasse diesen Auftrag langfristig nur erfüllen kann, wenn sie ihre Kapitalbasis zumindest erhält, hat sie – wie andere nicht-privatwirtschaftliche Unternehmen – eine duale, nämlich einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Zielsetzung.

Die *kommunale Bindung* beinhaltet drei wesentliche Festlegungen: Sie verpflichtet einerseits die Sparkasse, ihre geschäftlichen Aktivitäten auf das Gebiet des Gewährträgers (also der Kommune) zu beschränken; insbesondere sollen die eingelegten Gelder nicht aus der Region abfließen. Diese Verpflichtung impliziert das Verbot, mit anderen Sparkassen zu konkurrieren. Andererseits muß der Gewährträger für die Verbindlichkeiten seiner Sparkasse eintreten und Verluste ausgleichen. Schließlich spiegelt sich die kommunale Bindung in der Zuteilung der Verfügungsrechte über die Sparkasse wider. Jedes Institut hat einen Verwaltungsrat und einen Vorstand (Organtrennung). In der Regel werden zwei Drittel der Mitglieder des Verwaltungsrats von der Kommunalvertretung und ein Drittel von den Arbeitnehmern der Sparkasse gewählt. Der Verwaltungsrat setzt den Vorstand ein, der üblicherweise aus drei Personen besteht. Die Sparkasse besitzt eine gewisse Autonomie gegenüber der Kommune, die sich vor allem darin ausdrückt, daß die Mitglieder der Entscheidungsorgane nicht weisungsgebunden sind. Die Kompetenzenverteilung zwischen Verwaltungsrat und Vorstand entspricht weitgehend der Trennung der Entscheidungskontrolle und des Entscheidungsmanagements in deutschen Publikumsgesellschaften. Dies bedeutet, daß der Vorstand die volle Verantwortung für operative Entscheidungen trägt.

Ein drittes Organisationsprinzip ist der *Verbund*. Die Sparkassen sind Zwangsmitglieder in regionalen und nationalen Institutionen, wie z.B. den Girozentralen und dem DSGV. Zumindest dem Anspruch nach erfolgt die Willensbildung dezentral, und die Aufgaben werden nach dem Subsidiaritätsprinzip zugeteilt.¹⁶

Es soll nun untersucht werden, ob durch die Übertragung dieser Organisationsprinzipien, sparkassenähnliche Institute in Entwicklungsländer in die Lage versetzt werden können, die genannte duale Zielsetzung zu erreichen.

¹⁶ Die Dezentralität der Willensbildung bedeutet, daß die vorgelagerten (im Sinn der gebietsmäßig kleineren) Institute nicht weisungsgebunden sind. Das Subsidiaritätsprinzip legt fest, daß die nachgelagerten Institute nur tätig werden, wenn die vorgelagerten Institute bestimmte Aufgaben nicht oder nur unbefriedigend erfüllen können.

1. Die bedingte Eignung grundlegender Organisationsprinzipien

Die Erreichung der Sparkassenziele hängt entscheidend davon ab, ob die Kommunalvertretung und der überwiegend von ihr bestellte Verwaltungsrat ihre Funktion der Entscheidungskontrolle im Sinn des öffentlichen Auftrags wahrnehmen. Dies bedeutet vor allem, daß sie die Orientierung der Sparkasse auf bestimmte Zielgruppen sicherstellen und ausreichende Anreize für ein effizientes Management setzen. Davon ist in vielen Entwicklungsländern aber noch weniger auszugehen als in Industrieländern.¹⁷ Vor dem Hintergrund der Überlegungen in § 4, II. kann vermutet werden, daß das *Verhalten von Gemeindevertretern* in Entwicklungsländern in bezug auf eine kommunale Sparkasse in starkem Maße durch die Verfolgung der folgenden Ziele geprägt ist¹⁸: Die Erlangung von persönlichen wirtschaftlichen Vorteilen, z.B. durch die Erhöhung der Aufwandsentschädigungen für Verwaltungsratsmitglieder oder die Vergabe von Krediten an Familienmitglieder; die Sicherung der eigenen Machtbasis oder der der eigenen Partei, z.B. durch die Beschäftigung von Personen in der Sparkasse, denen man politisch verpflichtet ist oder durch die Bedienung von unter dem Gesichtspunkt der Machterhaltung kritischen Zielgruppen; die Durchführung von populistischen Maßnahmen und die Benutzung der Sparkasse zur Finanzierung von kommunalen Budgetdefiziten, z.B. indem ihre Überschüsse angeeignet oder günstige Kredite an die Kommune vergeben werden. Die Dominanz solcher Interessen würde dazu führen, daß die Sparkasse zum Zweck der persönlichen oder parteipolitischen Bereicherung instrumentalisiert wird.

Dieses Szenario läßt prinzipiell zwei sehr verschiedene Arten von Geschäftspolitiken zu: Erstens, die unmittelbare Subsumption der Geschäftspolitik unter die genannten partikularen Ziele der Gemeindevertretung. In diesem Fall wird die Sparkasse daran gehindert, wirtschaftlich erfolgreich zu arbeiten, und es ist zu erwarten, daß die Ergebnisse ihrer Tätigkeit denen der Entwicklungsbanken ähneln. Zweitens, die Dominanz des Interesses, Gewinne mit dem Ziel ihrer Aneignung durch die Gemeinde(vertreter) zu erzielen. In diesem Fall ähnelt die Geschäftspolitik der von Geschäftsbanken, die versuchen, die für sie rentabelsten Kundengruppen zu bedienen. Das Ergebnis wäre, daß die Sparkasse entwe-

¹⁷ Zur Begründung der Ansicht, daß auch die deutschen Sparkassen ihrem öffentlichen Auftrag nicht oder nur beschränkt nachkommen, vgl. die Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1985).

¹⁸ Diese Ziele ergeben sich überwiegend aus den Strukturen der der Sparkassenorganisation vorgelagerten institutionellen Regelungen und der begrenzten Gewaltenteilung in vielen Entwicklungsländern.

der ihre Zielgruppenorientierung aufgibt oder ihre quasi monopolistische Stellung gegenüber Familienwirtschaften zum Zweck der Durchsetzung von hohen Zinssätzen ausnutzt. Die Durchsetzung solcher Geschäftspolitiken wird neben den aufgezeigten Problemen der *Unternehmensverfassung* weiterhin dadurch erleichtert, daß die Bankenaufsicht in vielen Entwicklungsländern zu schwach und zu abhängig ist, bestehende rechtliche Normen und finanzwirtschaftliche Erfordernisse durchzusetzen. Weiterhin führt die weitgehende Abwesenheit von konkurrierenden Finanzinstitutionen und von alternativen Arbeitsmärkten für das Management und die Beschäftigten von Sparkassen dazu, daß die Effizienzreize relativ gering sind.

Ein zweites Problem der Übertragung zentraler Merkmale der Verfassung deutscher Sparkassen ist die *geringe finanzielle Unabhängigkeit der Gebietskörperschaften* in den meisten Entwicklungsländern. Während deutsche Gemeinden, die im 19. Jahrhundert solche Institute gründeten, damit die Erwartung verbanden, durch die Förderung der Daseinsvorsorge ihre Ausgaben für die Armenpflege zu verringern (vgl. Henning 1985, S. 31), sind in vielen Entwicklungsländern zentralstaatliche Organe für die Leistungsverwaltung zuständig. Daher haben Gemeinden wenig Interesse an der Gründung von Sparkassen, und sie sind darauf angewiesen, daß der Zentralstaat das Anfangskapital zur Verfügung stellt. Die finanzielle Abhängigkeit der Gemeinden führt weiterhin dazu, daß ihre Haftung für etwaige Verluste der Sparkasse unsicher ist. Wenn außerdem die Einlagen nicht durch eine zuverlässige Depositenversicherung geschützt sind, tragen faktisch die Einleger und nicht die Gemeinden das Hauptrisiko der Sparkassentätigkeit. Berücksichtigt man schließlich, daß die Gemeinden wie fast alle staatlichen Institutionen einen schlechten Ruf haben, dann muß in Frage gestellt werden, ob die dargestellten Organisationsprinzipien den Sparern ausreichende Anreize bieten, ihre Überschüsse in einer kommunalen Sparkasse anzulegen.

Ein drittes Problem bezieht sich auf das *Verbundprinzip*. Weiter unten wird erläutert, daß der Zusammenschluß von Sparkassen zu regionalen und nationalen Institutionen in Entwicklungsländern notwendig ist, um eine ausreichende Transformationsleistung zu erzielen und Skalenerträge zu erwirtschaften. Die Zusammenarbeit einer Sparkasse mit einer überlokalen Sparkassenorganisation (Verband) kann als eine Koalition verstanden werden, die nur dann lebensfähig ist, wenn jede Sparkasse die gemeinsame Produktion im Verband für vorteilhafter hält als die unabhängige Produktion. Diese Bedingung ist nur dann erfüllt, wenn die Nachfrage der Sparkassen nach Leistungen des Verbandes relativ homogen ist. Gerade hiervon kann aber nicht ausgegangen werden, da viele

Entwicklungsökonomien durch die Heterogenität ihrer Wirtschaftsräume, regionale Partikularismen und eine gewisse ideologische Desintegration gekennzeichnet sind. Durch den Zusammenschluß in Verbänden wird den aus der kommunalen Bindung und dem öffentlichen Auftrag resultierenden Beschränkungen der Erhöhung und der Diversifikation des Kapitals entgegengewirkt. Nach Bonus (1987b, S. 332-335) ermöglicht diese „hybride Organisationsform“ die Verbindung der Vorteile von kleinen und flexiblen Banken mit denen von großen Instituten. Da die einzelne Sparkasse nicht weisungsgebunden ist, gleicht die Struktur des Sparkassensystems als Ganzem einer extremen Spartenorganisation („M-Form“). Der Verbund der Sparkassen kann insbesondere durch die Wahrnehmung von zwei Funktionen dazu beitragen, das Transformationspotential und die Skalenerträge der beteiligten Institute zu erhöhen: Erstens durch die gemeinsame Produktion von Overhead-Leistungen, wie z.B. die Entwicklung neuer Finanzdienstleistungen und Organisationsmethoden, die Aus- und Fortbildung von Personal, die Beratung in volkswirtschaftlichen und rechtlichen Fragen und die Vertretung gemeinsamer Interessen gegenüber staatlichen Institutionen, Entwicklungsagenturen und anderen Finanzinstituten. Zweitens durch die Bewerkstelligung des Liquiditätsausgleichs zwischen den Sparkassen (Girozentrale).

Der öffentliche Auftrag verpflichtet die Sparkassen, vorrangig solche *Finanzdienstleistungen* anzubieten, die der Nachfrage der vom Geschäftsbankensystem vernachlässigten Zielgruppen entsprechen. Der Organisationsgrundsatz der kommunalen Bindung führt dazu, daß Sparkassen potentielle Vorteile bei der Bereitstellung von bestimmten Finanzdienstleistungen haben: (1) Sie können im Spargeschäft darauf verweisen, daß die eingelegten Mittel in der Gemeinde ausgelegt werden. Durch die Identifikation des Rufs der Institution mit den sich auf die jeweilige Region beziehenden Gefühlen und Werten kann sie symbolisches Kapital bilden. (2) Wie Entwicklungsbanken haben sie als öffentliche Unternehmen Vorteile bei der Vergabe von Krediten, die durch gesetzliche und auf dem Verwaltungswege durchsetzbare Sicherheiten gedeckt sind. (3) Die lokale Begrenzung begünstigt die Beschaffung von kundenspezifischen Informationen und somit die Sicherung von Krediten durch differenzierte Strafandrohungen. (4) Das privilegierte Verhältnis zur Kommune kann die Finanzierung öffentlicher Investitionen durch die Sparkasse erleichtern.

Die genannten, mit der kommunalen Bindung verbundenen komparativen Vorteile, sind mit dem öffentlichen Auftrag kompatibel. Sie führen jedoch zur Beschränkung der Möglichkeiten, Eigenkapital zu bilden und den Geschäftsbereich räumlich auszuweiten. Im Gegensatz zu Publikums- oder Personengesellschaften

können Sparkassen Eigenkapital häufig nur durch die Thesaurierung von Gewinnen und durch Zuweisungen der Kommune bilden. Sie sind außerdem verpflichtet, ihre Dienstleistungen lediglich auf dem Gebiet des Gewährträgers anzubieten (Regionalprinzip). Beide Beschränkungen haben eine Begrenzung des *Transformationspotentials* und der Möglichkeiten, steigende *Skalenerträge* zu realisieren, zur Folge¹⁹, was insbesondere in Entwicklungsökonomien problematisch ist: Zum einen ist die Nachfrage nach Finanzdienstleistungen in vielen Gemeinden schwach. Dies liegt unter anderem daran, daß im Vergleich zu vielen Industrieländern die Bevölkerungsdichte gering ist und daß der Ausgleich von Überschüssen und Defiziten zum großen Teil auf nicht-monetären bzw. nicht-marktvermittelten Wegen erfolgt. Zum anderen sind viele Regionen durch wirtschaftliche Monostrukturen geprägt, die einer branchenmäßigen Diversifikation der Risiken entgegenstehen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Übertragung der Prinzipien der deutschen Sparkassenorganisation auf Entwicklungsländer vor allem mit zwei Gefahren verbunden ist: Der Instrumentalisierung der Sparkasse für Zwecke der Kommunalvertretung, die ihrem öffentlichen Auftrag widersprechen, und der Dekapitalisierung infolge der Schwierigkeit, frühzeitig Transformationsleistungen zu erbringen und Skalenerträge zu erwirtschaften. Es soll nun untersucht werden, wie durch die Modifikation und Ergänzung der beschriebenen Organisationsgrundsätze diese Gefahren vermindert werden können.

2. Modifikation der Prinzipien des öffentlichen Auftrags, des kommunalen Eigentums und der regionalen Beschränkung

Die deutliche Trennung von *Entscheidungskontrolle* und *Entscheidungsmanagement* in der Verfassung deutscher Sparkassen ist sehr geeignet, der in vielen Entwicklungsländern größeren Gefahr der Instrumentalisierung dieser Institute durch partikuläre Interessen entgegenzuwirken. Doch die gesetzliche bzw. sta-

¹⁹ Zum Beispiel konnte trotz der Unterstützung durch die deutsche TZ keine der gegenwärtig zwölf peruanischen Sparkassen in den ersten Jahren ihres Bestehens verhindern, daß ihr Eigenkapital dekapitalisierte. Die Erwirtschaftung von realen Überschüssen gelang erst nach einigen Jahren des Bestehens. Dies ist meiner Meinung nach überwiegend auf die genannten Beschränkungen zurückzuführen. Hinzu kommt, daß es diesen Sparkassen gesetzlich untersagt ist, vor dem zweiten Jahr Spargelder entgegenzunehmen und vor dem dritten Jahr nicht-pfandgedeckte Kredite auszuliegen. Dadurch werden ihre Möglichkeiten, Skalenerträge zu erzielen und Transformationsleistungen zu erbringen, weiter eingeschränkt.

tuarische Festlegung dieser Trennung bedeutet nicht notwendigerweise, daß sie von den Akteuren auch respektiert wird. Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats ist ein wichtiges Mittel, Anreize zur Einhaltung der Kompetenzen zu schaffen. In deutschen Sparkassen dominieren die Gemeindevertreter im Verwaltungsrat. Die Übertragung dieser Regelung auf Entwicklungsländer würde wegen der Besonderheiten von deren politisch-administrativen Systemen die Gefahr einer Instrumentalisierung erhöhen. Die zentrale Aufgabe hinsichtlich der Zusammensetzung des Verwaltungsrats besteht darin, soziale Gruppen auszuwählen, die einerseits wesentliche, durch den Betrieb der Sparkasse bedingte Risiken tragen und die andererseits über einigermaßen repräsentative Interessenvertretungen verfügen. Meiner Meinung nach erfüllen drei Arten von Gruppen diese Kriterien in mehr oder weniger starkem Maße: (1) Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Einleger bei Abwesenheit einer effektiven Gewährträgerhaftung und Depositenversicherung wichtige Risikoträger sind. Sie könnten in periodisch stattfindenden Versammlungen ihre Vertreter für den Verwaltungsrat wählen. (2) Die Beschäftigten sind eine weitere Gruppe, die hohe Risiken trägt. Da sich die Finanztechnologien einer Sparkasse in einem Entwicklungsland, wenn sie ihren öffentlichen Auftrag erfüllen will, notwendigerweise von denen der Geschäftsbanken erheblich unterscheiden, ist die Qualifikation der Beschäftigten in hohem Maße organisationspezifisch. Dies bedeutet, daß sie im Fall der Entlassung oder Schließung einen großen Teil ihrer Kenntnisse nicht wiederverwenden können und daher der Gefahr der Arbeitslosigkeit und von Gehaltseinbußen ausgesetzt sind. Die Beschäftigten erfüllen auch das zweite Kriterium, da die Wahl von Aufsichtsratsvertretern wenig problematisch ist. (3) Schließlich gibt es gemeinnützige Organisationen, die entweder Interessenvertretungen eines Teils der Zielgruppe darstellen oder von denen angenommen werden kann, daß sie deren Interessen wahrnehmen. Ersteres gilt für viele Vereinigungen von Kleinunternehmern und Stadtteilgruppen, letzteres für manche kirchliche Organisationen.

Die Repräsentanz dieser Gruppen – Beschäftigte, Sparer und Interessenvertretungen der Zielgruppen – im Verwaltungsrat kann den 'survival value' der Sparkasse erhöhen, da sie ein unmittelbareres Interesse an der Verfolgung der Sparkassenziele und an der Kontrolle des Managements haben als viele Gemeindevertreter. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, gesetzlich bzw. statuarisch festzulegen, daß die Vertreter der Kommune unterschiedlichen Parteien angehören müssen.²⁰ Dadurch werden Anreize für die gegenseitige Kontrolle der Gemeindevertreter geschaffen, wodurch das Risiko des Durchgriffs einer

Partei vermindert wird. Außerdem führt diese Regelung zu einer größeren personellen Kontinuität im Verwaltungsrat, da nicht bei jedem Wechsel der Gemeinderegierung alle Vertreter der Kommune ausgetauscht werden.

In der dargelegten Unternehmensverfassung hat das *Management* bzw. der Vorstand die Aufgabe für die Wirtschaftlichkeit des Instituts zu sorgen. Die Berücksichtigung der genannten Vorschläge verstärkt die Anreize des Verwaltungsrats, seiner Kontrollfunktion gegenüber dem Vorstand nachzukommen. Weitere Verfahren, die die Effizienz des Managements erhöhen können, sind: (1) Eine gemeinschaftliche Geschäftsführung (wie in deutschen Sparkassen) setzt Anreize für Peer-Monitoring und vermindert die Gefahr der Aneignung von Ressourcen der Sparkasse durch das Management. (2) Leistungsabhängige Arbeitsverträge mit der Geschäftsführung können die Umsetzung des öffentlichen Auftrags fördern. Die Leistungsindikatoren sollten sich sowohl auf die Zielgruppenenerreichung als auch auf die Produktivität bzw. den finanziellen Erfolg beziehen. (3) Die Existenz externer Arbeitsmärkte kann zur Disziplinierung des Managements beitragen. Wegen der Spezifik von Sparkassen ist es für ihre Angestellten zumindest in der Gründungsphase eines Instituts kaum möglich, zu Geschäftsbanken zu wechseln. Deshalb ist es wichtig, einen institutsübergreifenden Arbeitsmarkt innerhalb des Sparkassensystems zu schaffen.

Das Ziel der Organisationsgestaltung besteht darin, ein System von Checks und Balances zu etablieren, das dazu führt, daß die Resultante des Verhaltens der Beteiligten mit dem gewünschten Verhalten der Organisation möglichst weitgehend übereinstimmt. Welche Machtverteilung und Regelungen dafür am besten geeignet sind, kann endgültig nur durch die Berücksichtigung der in jedem Fall spezifischen sozialen und gesellschaftlichen Verhältnisse, in die die Organisation eingebettet ist, bestimmt werden. Die jeweiligen grundlegenden Verfahren und Regelungen sollten durch möglichst hochrangige rechtliche Normen abgesichert werden. Beispiele für solche Normen sind das Verbot der Vergabe von Krediten an Führungskräfte der Sparkasse, die Pflicht, Vakanzen öffentlich auszuschreiben, und restriktive Bestimmungen in bezug auf Kommalkredite.

²⁰ Zum Beispiel befinden sich in den Verwaltungsräten der peruanischen Sparkassen neben Vertretern von staatlichen Banken, von Kleinunternehmervereinigungen und der Kirche, Kommunalabgeordnete unterschiedlicher Parteien.

Das oben beschriebene Problem, daß die konstitutiven Merkmale von deutschen Sparkassen zu einer – im Kontext von Entwicklungsökonomien – starken Beschränkung der Möglichkeiten führt, *Transformationsleistungen* zu erbringen und *Skalenerträge* zu erwirtschaften, kann durch die Abschwächung der Prinzipien des öffentlichen Auftrags, des kommunalen Eigentums und der regionalen Tätigkeit entschärft werden. Erstens sollte der öffentliche Auftrag nicht so interpretiert werden, daß die Sparkasse ausschließlich nicht bankfähige Nachfrager bedienen darf. Angesichts der beschränkten regionalen Nachfrage ist eine etwas weitere Zielgruppendefinition notwendig. Wenn die Möglichkeiten der Sparkasse, Kapital zu bilden, sehr beschränkt sind, könnte zweitens die Ausgabe von eigenkapitalähnlichen Ansprüchen an Dritte sinnvoll sein. Als Käufer solcher Titel kommen Selbsthilfeorganisationen der jeweiligen Gemeinde, private Investoren und die Belegschaft in Frage. Wichtig ist, daß diese Anteile weit gestreut werden und daß die Kommune Mehrheitseigner bleibt. Außerdem sollte Sparkassen in Kommunen, in denen die Nachfrage sehr beschränkt ist, die Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit auf größere Gebiete erlaubt werden. Schließlich sollten überregionale Verbände schon in der Gründungsphase der Sparkassen und nicht erst, wie in Deutschland, nach deren Verbreitung eingerichtet werden. Da Sparkassen in Entwicklungsländern wegen der größeren kulturellen und ökonomischen Heterogenität unterschiedliche Bedarfe nach im Verbund produzierten Dienstleistungen haben, ist es für die Überlebensfähigkeit dieser Verbände von großer Bedeutung, daß sie demokratisch organisiert sind. Das bedeutet, daß die angeschlossenen Institute über effektive Möglichkeiten der Mitwirkung verfügen müssen. Wenn die Option 'Voice' nicht besteht, verbleibt nur die Option 'Exit' (vgl. Hirschman 1970)! Dies gilt insbesondere auch deshalb, weil die rechtliche Durchsetzung einer Zwangsmitgliedschaft in vielen Ländern sehr schwierig sein dürfte.

Ich habe versucht zu zeigen, daß zentrale Organisationsgrundsätze, die in Deutschland in den letzten zweihundert Jahren einen gewissen 'survival value' bewiesen haben, nicht uneingeschränkt auf Entwicklungsländer übertragen werden können. Welche Schlußfolgerungen ergeben sich daraus für die *Förderung sparkassenähnlicher Institute* im Rahmen der EZ?

Im Zentrum der Gestaltung solcher Institute steht die Unternehmensverfassung. Sie muß sicherstellen, daß das Institut gegen partikulare Interessen geschützt ist, was in den meisten Fällen eine weitgehende *Autonomie* gegenüber der Kommunalvertretung erfordert. Die EZ sollte sich darauf beschränken, diejenigen Institute zu fördern, für die diese Voraussetzung gegeben ist bzw. die

Fortführung der Zusammenarbeit über eine zeitlich begrenzte Pilotphase hinaus von der Einrichtung einer entsprechenden Verfassung abhängig machen.

Eine zweite Schlußfolgerung ist deswegen interessant, weil sie im Widerspruch zu der gängigen Praxis steht, ein Projekt 'langsam anlaufen' zu lassen. Die Kostendeckung hängt wesentlich vom Transformationspotential und den Skalenerträgen ab, die bei einer erfolgreichen Entwicklung im Zeitverlauf steigen. Um unnötige Verluste und die Dekapitalisierung der Institute zu verhindern, kann deshalb eine Strategie des '*big push*', d.h. der Konzentration des Mitteleinsatzes auf die erste Phase der Förderung, sinnvoll sein.

Eine dritte Schlußfolgerung bezieht sich auf die Art der Unterstützung: Die Auftrags Erfüllung von öffentlichen Unternehmen erfordert die Beteiligung der betroffenen sozialen Gruppen an der Entscheidungskontrolle. Zur Disziplinierung von öffentlichen Unternehmen sind demokratische Strukturen oder 'Voice' unerlässlich, da die Wähler und Steuerzahler anders als die Aktionäre von Publikumsgesellschaften nicht durch 'Exit', also durch den Verkauf ihrer Anteile an dem Unternehmen, ihr Mißfallen bekunden können. Gerade aber diese Beteiligung ist in Entwicklungsländern in stärkerem Maße mit der Gefahr der Instrumentalisierung behaftet. Dem kann durch die Anpassung der Unternehmensverfassung entgegengewirkt werden. Dies benötigt allerdings Zeit. Ein komparativer Vorteil der ausländischen Entwicklungsagenturen ist ihre relative Unabhängigkeit von den Institutionen des Entwicklungslandes. Aus diesen Gründen besteht meiner Meinung nach eine zentrale Aufgabe der EZ bei der Gründung und Reform von sparkassenähnlichen Instituten darin, durch ihre *diskretionären Spielräume* die Dominanz einzelner Beteiligter so lange zu verhindern, bis die geschaffenen Strukturen und Spielregeln sowie die Verinnerlichung bestimmter Verhaltensregeln die Erfüllung des öffentlichen Auftrags weitgehend sicherstellen.

III. Kooperativen

Kooperativen sind seit langer Zeit Kooperationspartner von EZ-Agenturen. Sie sind im allgemeinen gesetzlich oder statuarisch verpflichtet, die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Mitglieder zu fördern. Da ihre Mitglieder überwiegend den unteren Einkommenschichten angehören, scheinen Kooperativen grundsätzlich geeignet, im Rahmen der EZ zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten dieser Schichten beizutragen.

Kooperativen sind wie NROs nicht-profitorientierte und nicht-staatliche Organisationen, auch wenn der Staat häufig bei ihrer Gründung und Entwicklung eine wichtige Rolle spielt. Sie unterscheiden sich aber von NROs dadurch, daß es eine Gruppe gibt, die einen Anspruch auf die Überschüsse der Organisation hat: Dies sind die Mitglieder, die aus rechtlicher Sicht ihre Eigentümer sind. Das Eigenkapital von Kooperativen wird von den Mitgliedern gehalten. Die Unternehmensverfassung unterscheidet sich vor allem durch zwei Merkmale des Eigenkapitals von Publikumsgesellschaften: Erstens hat jedes Mitglied, unabhängig davon, wieviele Anteile es hält, in der Hauptversammlung nur eine Stimme. Zweitens sind die Anteile nicht handelbar. Mitglieder, die die Kooperative verlassen wollen, geben ihre Anteile zum Nominalwert zurück.

Bei der folgenden Analyse von Kooperativen ist es sinnvoll, zwischen relativ kleinen Organisationen, die das Verhalten ihrer Mitglieder wesentlich durch gemeinsame Werte und Ziele koordinieren, und größeren Organisationen, deren Beteiligte anonymere Beziehungen haben, und deshalb anderer Koordinations- und Kontrollverfahren bedürfen, zu unterscheiden.

1. Kontrollprobleme durch die Auflösung gemeinsamer Ziele

Die *Unternehmensverfassung* des erstgenannten Idealtyps, der hier als *Partner-Kooperative* bezeichnet wird und die entwicklungsgeschichtlich frühere Form darstellt, zeichnet sich durch die folgenden institutionellen Arrangements aus: Er bietet seinen Mitglieder nicht nur finanzielle Dienstleistungen an, sondern unterstützt sie auch beim Einkauf, der Produktion und dem Vertrieb ('multipurpose cooperative'). Er verfügt über eine Geschäftsführung und über einen Aufsichtsrat, deren Mitglieder zugleich Genossen der Kooperative sein müssen. Jedes Mitglied haftet nicht nur in Höhe des Nennbetrags seines Kapitalanteils, sondern in der Regel auch mit einem Teil seines Privatvermögens für Verbindlichkeiten der Kooperative gegenüber Dritten. Partner-Kooperativen beschränken sich auf eine kleine Region, die Anzahl ihrer Mitglieder ist relativ gering und ihre gegenseitige Kenntnis ist relativ gut.

Die *neoinstitutionalistische Organisationstheorie* versucht, die obengenannten institutionellen Merkmale von Kooperativen zu erklären.²¹ Aus ihrer Perspek-

²¹ Für eine neoinstitutionalistische Interpretation von Kooperativen vgl. *Bonus* (1986), *Braverman / Guasch* (1989), *Bonus / Schmidt* (1990) und *Krahen / Schmidt* (1994).

tive erscheint die Beziehung zwischen der Kooperative und ihren Mitgliedern als eine Koalition. Sie ermöglicht eine Quasirente, die der Differenz zwischen den von der Kooperative geforderten Kreditkosten und den Kosten alternativer Finanzierungsquellen der Mitglieder entspricht. Letztere sind hoch, da die Mitglieder keinen Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen haben. Die Nicht-Profitorientierung, die Privathaftung, die Nicht-Handelbarkeit der Anteile und die gleichen Stimmrechte werden als institutionelle Regeln zum Schutz der Kooperationsrente interpretiert. Wenn die Mitglieder keinen Bankzugang haben, dann befindet sich die Kooperative in einer quasi-monopolistischen Situation. Die *Nicht-Profitorientierung* soll verhindern, daß die Kooperative die daraus resultierende Abhängigkeit ihrer Mitglieder ausnutzt. Die *Haftung der Mitglieder mit ihrem Privatvermögen* erfüllt mehrere Funktionen, die zum Überleben der Kooperative beitragen: Erstens ist das Kapital vieler kleinerer Kooperativen nicht ausreichend, um gegenüber Dritten, wie z.B. Banken kreditwürdig zu sein; durch die Privathaftung wird die Bonität erhöht. Zweitens führt diese Regelung zu einer gegenseitigen Abhängigkeit der Mitglieder: Wenn sich die Vermögensposition eines Mitglieds verschlechtert, dann haften andere Mitglieder mit einem größeren Teil ihres Vermögens. Dadurch entstehen Anreize, die wirtschaftliche Situation der anderen Mitglieder zu beobachten und bei der Selektion neuer Mitglieder mitzuwirken. Da die ökonomische Stabilität der Kooperative von der sorgfältigen Auswahl neuer Mitglieder abhängt, dürfen die *Kapitalanteile nicht handelbar* sein. Dies hat aber zur Folge, daß es für diese Anteile keinen Marktwert gibt und daß die Kooperative durch den Kapitalabfluß im Gefolge des Ausscheidens von Mitgliedern existentiell bedroht ist. Um sich dagegen zu schützen, neigen Kooperativen dazu, einen großen Teil ihrer Überschüsse zu thesaurieren. Dies entspricht im Fall der Partner-Kooperative dem Interesse der Mitglieder, da dadurch das Risiko, daß sie mit ihrem Privatvermögen von Gläubigern in Anspruch genommen werden, sinkt. Auch die *'one-person-one-vote'-Regel* scheint ökonomisch begründbar: Sie ergibt sich einerseits aus der gegenseitigen Abhängigkeit der Mitglieder und andererseits daraus, daß der Wert eines Kapitalanteils nicht das Risiko widerspiegelt, das einzelne Mitglieder tatsächlich übernehmen, da letzteres wegen der Privathaftung von ihrer Vermögensposition abhängt. Schließlich ist auch die Festlegung, daß *Entscheidungsträger in Partner-Kooperativen Mitglieder* sein müssen, durchaus funktional: Sie führt zu einer Annäherung der Interessen der Aufsichtsräte und Geschäftsführer einerseits und der Kooperative bzw. deren Mitgliedern andererseits. Aus dieser Perspektive erscheint das häufig beanstandete schwache Ma-

nagement von Kooperativen²² als notwendige Begleiterscheinung ihres Freiwilligencharakters. Die Substitution der Genossen-Geschäftsführer durch professionelle Manager würde zu neuen Kooperationsproblemen und tendenziell zur Unterminierung des Koordinationsmechanismus der moralischen Verpflichtung führen.

Dadurch, daß sich die Freiwilligen-Kooperative auf eine relativ kleine und homogene Mitgliedschaft beschränkt, besitzt sie komparative Vorteile bei der Bereitstellung eines gemeinsamen Angebots unterschiedlicher *Dienstleistungen* (vgl. § 6, IV. 2.). Durch die Orientierung ihrer Leistungen auf die spezifischen Bedürfnisse einer homogenen Klientel kann sie den Wiederverwendungswert von Informationen erhöhen und die Durchsetzungsfähigkeit ihrer Ansprüche verbessern.

Natürlich bedeutet diese Orientierung eine Begrenzung der Möglichkeiten, *Transformationsleistungen* zu erbringen und *Skalenerträge* zu erwirtschaften. Die Beschränkung auf Mitglieder, die sich gegenseitig kennen und die ähnliche Bedarfe haben, steht der Diversifikation der Aktiva und Passiva sowie der Erhöhung des Gesamtkapitals entgegen (vgl. § 7, I. 1.). Im Kontext von Entwicklungsökonomien, in denen üblicherweise ein großer Teil der Ersparnisse peripherer Gebiete durch das Bankensystem in die Zentren kanalisiert wird, erscheint freilich die lokale Begrenzung von Partner-Kooperativen, ähnlich dem Regionalprinzip der Sparkassen, unter entwicklungspolitischen Gesichtspunkten als ein Vorteil.

Zusammenfassend können zwei wesentliche Beschränkungen der Partner-Kooperative festgehalten werden: Erstens ist sie permanent der Gefahr ausgesetzt, durch ein gehäuftes Ausscheiden von Mitgliedern einen existentiellen Kapitalverlust zu erleiden. Zweitens beschränkt die notwendige Homogenität der Beteiligten die Möglichkeiten, Skalenerträge und Transformationsleistungen zu erzielen. Schließlich scheint die Mitgliedschaft in diesen Kooperativen, insbesondere wegen der Privathaftung, weitgehend auf größere und stabilere Familienwirtschaften begrenzt zu sein.

Diese Ergebnisse werden durch die Berücksichtigung der *moralischen Verpflichtung* als einer auf der Grundlage der Verhaltensannahme der individuellen Nutzenmaximierung nur unzureichend erklärbaren Form der Koordination des

²² Vgl. z.B. Tandler (1993, S. 0-4), die hinsichtlich der bolivianischen Kooperativen zu dem folgenden Ergebnis kommt: „The most impressive inadequacy was in the area of management and administration.“

Individualverhaltens, bestätigt. Aus der Perspektive der die Beteiligten an der Partner-Kooperative einschließenden Sozialsysteme beruht diese Organisationsform in hohem Maße auf Identität und Reziprozität (vgl. § 5, I.): Die Mitglieder der Kooperative gehören demselben sozialen Milieu an, d.h. sie sind nicht nur durch die Kooperative verbunden, sondern auch durch ihre Stellung gegenüber anderen Sozialsystemen, durch ihre Herkunft und durch nicht primär ökonomische Interaktionen. Außerdem sind sie zugleich Kapitalgeber, Empfänger unterschiedlicher Dienstleistungen und gegebenenfalls Angestellte und Entscheidungsträger der Kooperative. Die Reziprozität dieser Beziehungen erleichtert die Herausbildung und Bestätigung gemeinsamer Werte und Ziele und somit die Koordination des Individualverhaltens durch die moralische Verpflichtung der Beteiligten.

Der zweite Idealtyp, der hier als *Auftrags-Kooperative* bezeichnet wird, ist insbesondere dadurch gekennzeichnet, daß der *Kreis der Mitglieder* größer ist und auch Nicht-Mitgliedern Leistungen, wie Kredite und Anlagemöglichkeiten bereitgestellt werden. Dies versetzt sie in die Lage, höhere Skalenerträge und Transformationsleistungen zu erzielen. Die zwangsläufig größere Heterogenität der Beteiligten führt jedoch zu einer Verstärkung der Kooperationsprobleme (vgl. § 7, II.).

Die *Unternehmensverfassung* von Auftrags-Kooperativen unterscheidet sich von der von Partner-Kooperativen vor allem durch drei institutionelle Regelungen: Die Trennung von Mitgliedschaft und exekutiven Funktionen, die beschränkte Haftung der Mitglieder und die Delegation von Aufgaben an regionale und nationale Organisationen, in denen die Kooperativen zusammengeschlossen sind. Eine wichtige Aufgabe dieser Organisationen ist die externe Prüfung der Geschäftspolitik der angeschlossenen Kooperativen. Diese institutionellen Innovationen erscheinen sowohl als Regelungen zur Überwindung von Beschränkungen der Partner-Kooperative (hohe Produktionskosten und Gefahr existentieller Kapitalabflüsse) als auch als Vorkehrungen, um den wachsenden Kooperationsproblemen entgegenzuwirken.

Die Ausweitung des Kreises der Beteiligten erfordert ein komplexeres Leistungsangebot und begrenzt die Möglichkeiten für gegenseitiges Monitoring. Dadurch verlieren die Mitglieder ihre komparativen Vorteile beim Management der Kooperative. Deshalb haben Auftrags-Kooperativen *bezahlte Manager*. Die *Beschränkung der Haftung* kann als institutionelle Anpassung an zwei Veränderungen interpretiert werden: Es sei zunächst daran erinnert, daß die Haftung mit dem Privatvermögen Anreize für Peer-Monitoring setzt. Mit der

Heterogenität der Beteiligten sinken aber die Möglichkeiten dieser Art der Kontrolle. Desweiteren wurde darauf hingewiesen, daß Kooperativen dazu neigen, einen großen Teil ihrer Überschüsse zu thesaurieren. In dem Maße wie das reale Eigenkapital das nominale Eigenkapital (also die Summe des von den Mitgliedern eingezahlten Kapitals) übersteigt, sinkt die Abhängigkeit der Kooperative von der Haftung der Mitglieder. Die Mitglieder kontrollieren die Geschäftsführung durch ihre Mitwirkung in der Hauptversammlung und im Aufsichtsrat. Die genannten Veränderungen haben eine größere Autonomie des Managements zur Folge. In Auftrags-Kooperativen haben die Mitglieder kaum die Zeit und die Fähigkeiten, die komplexen Entscheidungen des Managements zu beurteilen. Außerdem haben sie hierfür kaum Anreize, da sie lediglich mit ihrem häufig eher symbolischen Kapital haften. Die *überlokalen Organisationen* der Kooperativen erfüllen verschiedene Funktionen: Sie erbringen Leistungen, die für einzelne Kooperativen zu komplex sind bzw. bei denen die Realisierung von Skalenerträgen eine gemeinsame Produktion vorteilhaft macht. Sie erfüllen häufig Zentralbankfunktionen für die Kooperativen und unterhalten Depositenversicherungen. Diese institutionellen Innovationen, die zu einer 'hybriden Organisationsform' führen, ermöglichen den Kooperativen, wie dies im letzten Abschnitt für die Sparkassenorganisation gezeigt wurde, eine Senkung ihrer Produktionskosten. Außerdem haben überlokale Organisationen häufig die Aufgabe, eine 'corporate identity' zu schaffen und die Geschäftsführungen der angeschlossenen Kooperativen regelmäßig zu prüfen. Durch die externen Wirtschaftsprüfungen wird die durch die Ausweitung des Kreises der Beteiligten hervorgerufene Autonomie des Managements eingeschränkt. Wirtschaftsprüfer sollen anstelle der Genossen-Aufsichtsräte die Geschäftsführungen kontrollieren. Es muß jedoch davon ausgegangen werden, daß die Kontrolle des Managements ein zentrales Problem der Auftrags-Kooperative bleibt, unter anderem deshalb, weil die Entscheidungsorgane der überlokalen Organisationen teilweise aus Vertretern der zu kontrollierenden Geschäftsführungen bestehen. Die überlokalen Organisationen tragen zum Überlebenswert der Kooperativen bei. Durch sie entstehen aber auch neue Anreizprobleme. Sowohl die Depositenversicherung wie die Schaffung einer 'corporate identity' erzeugen Externalitäten: Während den Schaden einer unvorsichtigen oder nicht an den Bedürfnissen der Mitglieder orientierten Politik einzelner Kooperativen alle zu tragen haben, können diese den Nutzen weitgehend alleine realisieren!

Durch die Ausweitung des Kreises der Beteiligten verschieben sich die kooperativen Vorteile bei der Bereitstellung bestimmter *Dienstleistungen*. Auftrags-Kooperativen haben gegenüber Freiwilligenorganisationen Vorteile bei der Be-

reitestellung eines kleineren Spektrums an Dienstleistungen, das jedoch dem Bedarf einer größeren Zahl von Nachfragern entspricht, und von Kreditdienstleistungen, die weniger durch moralische Verpflichtung und mehr durch Strafen und dingliche Sicherheiten gedeckt sind.

Auf die besseren Möglichkeiten von Auftrags-Kooperativen, *Skalenerträge* zu realisieren und *Transformationsleistungen* zu erbringen, wurde bereits hingewiesen. Die Ausweitung des Kreises der Leistungsempfänger führt tendenziell zu einer Erhöhung und Diversifikation des Kapitals und des Vermögens der Kooperative. Das Management hat Anreize die Entwicklung in diese Richtung voranzutreiben, da dadurch das Risiko von existentiellen Kapitalabflüssen und somit ihr Arbeitsplatzrisiko sinkt.

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die ökonomische Überlebensfähigkeit von Auftrags-Kooperativen vor allem durch die *hohe Autonomie des Managements* bedroht ist. Das Management hat Anreize, sich von der Drohung der Mitglieder, bei Mißfallen der Geschäftsführung ihre Kapitalanteile zurückzugeben, unabhängig zu machen, indem es Überschüsse thesauriert und den Kreis der Teilhaber und Kunden ausweitet. Dies führt tendenziell dazu, daß die Kooperative ähnliche Leistungen anbietet wie Geschäftsbanken. Es ist aber zu bezweifeln, daß Kooperativen in Konkurrenz zu Geschäftsbanken erfolgreich sind, insbesondere weil die Nicht-Handelbarkeit ihrer Eigenkapitalanteile der Kapitalaufnahme Schranken auferlegt.

Wie können die aufgezeigten Beschränkungen von Kooperativen überwunden werden, und welche Rolle kann dabei die EZ spielen?

2. Auftrags-Kooperativen als Hausbanken für Familienwirtschaften

Die Beschränkungen von *Partner-Kooperativen* können nicht eliminiert werden ohne neue Probleme der Kooperation zwischen den Beteiligten hervorzurufen. Sie sind dieser Organisationsform weitgehend inhärent! Dies zeigte die Analyse der Auftrags-Kooperative, die versucht, durch die Ausweitung des Kreises der Beteiligten ihre Produktionskosten zu senken und das mit dem Austritt von Mitgliedern verbundene Liquiditätsrisiko zu vermindern. Bei Versuchen, diese Beschränkungen zu überwinden, muß sichergestellt werden, daß die dadurch zu erreichenden Vorteile nicht durch die Nachteile einer Schwächung der Koordinationsmechanismen der Bestrafung und der moralischen Verpflichtung mehr als kompensiert werden. Ein Beispiel für eine solche, begrenzt

wirksame institutionelle Maßnahme besteht darin, durch die Ausweitung des Spektrums der bereitgestellten Dienstleistungen die Reziprozität der Beziehungen zwischen den Beteiligten zu stärken. Zum Beispiel ist anzunehmen, daß die moralische Verpflichtung steigt, wenn Einkaufskooperativen ihre Aktivitäten auf die Produktion oder den Vertrieb ausweiten. Die Aufnahme des Kreditgeschäfts erscheint dabei als am wenigsten geeignet. Sie erfordert spezialisierte Kenntnisse des Managements und der Angestellten, über die die Mitglieder von Freiwilligenorganisationen üblicherweise nicht verfügen.²³ Freilich kann eine solche Ausweitung des Leistungsspektrums nur dann zu einer Senkung der Produktionskosten führen, wenn die zusätzlichen Dienstleistungen dem Bedarf eines großen Teils der Mitglieder entspricht. Andernfalls ist zu erwarten, daß ein Teil der Mitglieder ausscheidet.

Für eine Förderung von Partner-Kooperativen scheint die *staatliche EZ* wenig geeignet. Beispielsweise würde die finanzielle Förderung solcher Kooperativen voraussichtlich die nicht-beschränkte Haftung ihrer Mitglieder aushöhlen und somit einen zentralen Anreiz für Peer-Monitoring schwächen. Vielversprechender erscheint die Förderung durch Institutionen, die der Kooperative näherstehen, insbesondere die regionalen und nationalen Zusammenschlüsse von Kooperativen.²⁴ Dabei sollte darauf geachtet werden, daß sich Beratungs- und Fortbildungsaktivitäten auf die Mitglieder als Gesamtheit beziehen und nicht nur auf die jeweiligen Funktionsträger. Letzteres würde tendenziell die Kontroll- und Monitoring-Probleme der Mitgliedschaft verstärken.

Die *Auftrags-Kooperative* bietet für weitgehend anonyme Förderer mehr Ansatzmöglichkeiten. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß solche Kooperativen das Spektrum ihrer *Dienstleistungen* entsprechend der zu erwartenden Synergieeffekte begrenzen sollten. Da der Zugang zu Auftrags-Kooperativen, die sich für eine Konzentration auf finanzielle Dienstleistungen entschließen, sei dies für Eigenkapitalgeber, Kreditnehmer oder Sparer, wenig begrenzt ist, stehen der Erwirtschaftung von *Skalenerträgen* und der Erbringung von *Transformationsleistungen* kaum Hindernisse entgegen. Allerdings erfordert die Durchsetzung von Ansprüchen durch Strafen und moralische Verpflichtung eine Be-

²³ *Tendler* (1993) untersuchte zahlreiche 'multipurpose cooperatives' in Bolivien. Sie fand heraus, daß diese im Kreditbereich am defizientesten sind und führte dies darauf zurück, daß andere Operationen, wie z.B. die Verarbeitung von Agrarprodukten oder der Einkauf von Produktionsinputs, „more tolerant of lax management“ (*Tendler* 1993, S. 0-37) sind als Kredit.

²⁴ Zu den Funktionen solcher nationalen Verbände, siehe zusammenfassend die Ausführungen in § 7, I. 2. der vorliegenden Arbeit.

grenzung des Kreises der Beteiligten. Die Orientierung an der Hausbank für Familienwirtschaften (vgl. § 7) scheint für Auftrags-Kooperativen ein günstiger Kompromiß zu sein.

Das zentrale Problem der *Verfassung* von Auftrags-Kooperativen ist die hohe Autonomie der Geschäftsführung. Diese erlaubt es Managern, ihre Interessen auf Kosten der Mitglieder durchzusetzen. Nach Krahen und Schmidt (1994, S. 63 f) versuchen Manager von Kooperativen, ein hohes Einkommen zu erzielen, das neben ihrem Gehalt sogenannte 'fringe benefits', wie z.B. angenehme Arbeitsbedingungen und hohe Arbeitsplatzsicherheit, beinhaltet. Angesichts der regelrechten Plünderung vieler Kooperativen durch ihre Entscheidungsträger ist dies eine sehr vorsichtige Beschreibung der Folgen defizienter Kontrollsysteme. Die Insolvenz vieler Kooperativen in Entwicklungsländern ist weniger auf die Aneignung von 'fringe benefits' als auf die Vergabe von 'Krediten' an die eigene Familie und an relational verbundene Personen zurückzuführen, die niemals zurückbezahlt wurden.

Es zeigt sich, daß die *Begrenzung der Autonomie des Managements* durch institutionelle Verfahren sehr schwierig ist. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, die 'one-person-one-vote'-Regel aufzugeben und einen Sekundärmarkt, auf dem die Kapitalanteile gehandelt werden, einzuführen. Sieht man von einer moralischen Verpflichtung der Beteiligten ab, würden dadurch die Monitoring-Anreize der Eigenkapitalgeber verstärkt, da ein ineffizientes Management und die private Aneignung von Ressourcen zu einem Sinken des Marktwerts der Kooperative führt. Eine solche institutionelle Reform hätte jedoch die Gefahr zur Konsequenz, daß eine Gruppe von Kapitaleignern die Hauptversammlung dominiert, die Kooperative unter ihre Kontrolle bringt ('take-over') und eine Politik durchsetzt, die den Interessen der Mehrheit der Mitglieder widerspricht, z.B. indem unrentable Aktivitäten eingestellt oder überhöhte Preise gefordert werden. Dies zeigt, daß die Nicht-Handelbarkeit der Anteile und das demokratische Stimmrecht *die* konstitutiven Merkmale von Kooperativen sind, deren Eliminierung die Kooperative faktisch in eine Publikumsgesellschaft transformiert. Der *Neoinstitutionalismus* neigt dazu, die individuelle Zuordnung von Verfügungsrechten zum Maßstab der Effizienz einer Organisationsform zu machen und die Eigentümer-Unternehmung und in eingeschränkterem Maße die Publikumsgesellschaft als die überlegenen Unternehmensformen zu betrachten. Das demokratische Stimmrecht in Kooperativen führt zu einer 'Verdünnung' der Eigentumsrechte. Es ist notwendig, um ein 'take-over' zu verhindern. In § 7 wurde gezeigt, daß ein kooperatives Verhalten der Bank eine Voraussetzung für die Stabilität der Hausbankbeziehung ist. Die Übernahme der Kooperative durch

eine zahlenmäßige Minderheit von Teilhabern gefährdet ihre langfristige Ausrichtung am Bedarf der vormaligen Mitglieder.

Die Annahme individueller Nutzenmaximierung begrenzt die Möglichkeiten des Neoinstitutionalismus, sich die Logik von Freiwilligenorganisationen zu erschließen. So beziehen sich denn die neoinstitutionalistischen Analysen von Kooperativen (vgl. Bonus 1986, Rasmussen 1988, Bonus / Schmidt 1990 und Krahen / Schmidt 1994) – auch wenn dies von den Autoren nicht kenntlich gemacht wird – in der Regel auf den zweiten Idealtyp, der hier als Auftrags-Kooperative bezeichnet wurde.

Viele Ergebnisse neoinstitutionalistischer Analysen erscheinen im Kontext von Freiwilligenorganisationen schlichtweg als falsch: Zum Beispiel hat die Festlegung, daß die Kapitalanteile von Kooperativen nicht den tatsächlichen Wert widerspiegeln, bei Partner-Kooperativen gerade nicht die von Krahen und Schmidt (1994, S. 62) diagnostizierte negative Wirkung „on the willingness of the members to take an *active* part in its (the cooperative's, BZ) affairs and to *identify* with it as an institution“ (Hervorhebungen durch BZ). Sie ist vielmehr eine Bedingung für die Herausbildung und Bestätigung gemeinsamer Ziele und Werte. Auch die von denselben Autoren begründete Dysfunktionalität des Angebots verschiedenster Dienstleistungen ('multipurpose cooperative') gilt – wie diese selbst erkennen – nur für Kooperativen mit einem fortgeschrittenen Grad an Arbeitsteilung.²⁵ Wenn die Mitarbeiter der Kooperative dagegen ehrenamtliche Mitglieder sind, dann werden durch diese Form des Interlinkage eher gemeinsame Werte bestätigt und Kooperationsprobleme abgeschwächt.

Meiner Meinung nach gibt es sechs, mehr oder weniger gut geeignete *Verfahren*, das beschriebene Kontrollproblem abzuschwächen ohne die Kooperative als eigenständige Organisationsform zu opfern: (1) Die Disziplinierung des Managements, indem es in stärkerem Maße dem Arbeitsmarkt exponiert wird. Dies ist freilich nur bei entwickelten Auftrags-Kooperativen möglich, bei denen die Geschäftsführung ähnliche Funktionen wahrnimmt wie die von kommerziellen Unternehmen bzw. Banken. Alternativ könnte – wie schon in bezug auf Sparkassen vorgeschlagen – ein flexibler Arbeitsmarkt für Manager innerhalb des Kooperativen-Verbundes etabliert werden. (2) Die Verminderung der Abhängigkeit der Wirtschaftsprüfer von den Entscheidungsträgern der Kooperativen und ihrer überlokalen Organisationen, z.B. indem sie im Auftrag und unter der Kontrolle der Bankenaufsicht handeln. (3) Eine stärkere Einbeziehung

²⁵ Zu 'multipurpose cooperatives' vgl. *Krahen und Schmidt* (1994, S. 66-69).

der Mitgliedschaft in die Willensbildungs- und Entscheidungsprozesse, z.B. durch die Diskussion und Abstimmung strategischer Optionen in der Hauptversammlung, durch die Einrichtung entscheidungsvorbereitender Gremien und durch die häufigere Rotation der Entscheidungsträger. (4) Die Einrichtung von mehrköpfigen, gesamtschuldnerisch verantwortlichen Geschäftsführungen. (5) Die statuarische Festlegung, daß mindestens ein bestimmter Teil der jährlichen Überschüsse (z.B. 50 Prozent) an die Mitglieder auszuschütten sind. Wenn die Kapitalanteile eine von der Effizienz des Managements abhängige Rendite abwerfen, haben die Mitglieder einen ökonomischen Anreiz, die Geschäftsführung zu kontrollieren. Den 'homo oeconomicus' vorausgesetzt, dürfte dieser Anreiz ähnlich stark oder schwach sein wie der von Aktionären einer Publikumsgesellschaft, deren Eigenkapital breit gestreut ist. (6) Um Schwarzfahrerproblemen beim Monitoring des Managements entgegenzuwirken, könnte es außerdem sinnvoll sein, den Genossen-Aufsichtsräten eine vom Erfolg abhängige Prämie zu zahlen.

Partner-Kooperativen erscheinen im Vergleich zu Auftrags-Kooperativen als stabiler. Ihr Wachstum ist jedoch inhärent beschränkt. Für *EZ-Agenturen* sind sie kaum geeignete Partner, da die Wirksamkeit der EZ wesentlich von der Größe der erreichten Zielgruppe abhängt. Anders die Auftrags-Kooperativen: Die Diversifikation und das Wachstum ihres Kapitals ist kaum begrenzt, ihre Unternehmensverfassung ist weniger prekär als die von NROs (vgl. unten IV.), und die moralische Verpflichtung spielt für die Koordination des Verhaltens der Beteiligten keine dominierende Rolle. Im Mittelpunkt der Förderung sollten die überlokalen Organisationen und ihr Verhältnis zu den Kooperativen stehen, wobei der Arbeit und der institutionellen Einbindung der Wirtschaftsprüfung besonderes Augenmerk zu schenken wäre. Ein weiterer Schwerpunkt sollte die Anpassung der Unternehmensverfassung mit dem Ziel sein, die Kontrolle des Managements zu verstärken. Schließlich sollten FinanzierungsKooperativen dabei unterstützt werden, auf Strafen und der moralischen Verpflichtung beruhende, leistungsfähige Finanztechnologien zu implementieren.

IV. Nichtregierungsorganisationen

Die mit dem Sammelbegriff Nichtregierungsorganisationen (NROs) bezeichneten Institutionen sind durch zwei *Merkmale* charakterisiert, die sich auf ihre rechtliche Form beziehen: Erstens hat der Staat keine Eigentumsrechte an ihnen, und zweitens gibt es keine soziale Gruppe, die ein Anrecht auf die Aneignung

ihrer Überschüsse hat. Das zweite Merkmal unterscheidet sie von Kooperativen. NROs arbeiten auf vielen Gebieten; diese reichen von der Katastrophenbekämpfung über die Kommunalentwicklung bis zur wissenschaftlichen und politischen Arbeit. Sie nehmen häufig gleichzeitig Funktionen von Parteien, Beratungszentren, Verwaltungen und Banken wahr.²⁶

Für die Vergabe von Krediten eignen sich nur solche NROs, die – zumindest dem eigenen Anspruch nach – bestimmten Zielgruppen *auf Dauer* Dienstleistungen anbieten.²⁷ Für die nachfolgende Analyse ist es wie im Fall der Kooperativen nützlich, zwei extreme Typen zu unterscheiden: Der erste soll als Freiwilligen-NRO bezeichnet werden. Sie ist dadurch gekennzeichnet, daß die wichtigsten Beteiligten bestimmte Werte und Normen teilen und von der gesellschaftlichen Mission der Organisation überzeugt sind.²⁸ Solche Organisationen haben häufig eine religiöse oder politische Tradition, und sie beschränken sich in der Regel nicht auf die Bereitstellung einer Dienstleistung, sondern versuchen ihre Klientel in umfassender Weise zu fördern. Der zweite Typ wird hier mit dem Begriff der Auftrags-NRO belegt. Sie ist in dem Sinne 'marktgeleitet', als sie ihr Angebot vor allem auf Basis der verfügbaren Finanzierungsquellen festlegt. NROs, die in größerem Maße Kredite an Familienwirtschaften auslegen, sind fast alle dieser Gruppe zuzuordnen. Dies kann mit dem hohen Kapitalbedarf dieser Institutionen erklärt werden, der zur Folge hat, daß als Hauptfinanziers nur potentielle Geber in Frage kommen, die gegenüber der NRO ein instrumentelles Interesse verfolgen. Eine solche Kooperation führt tendenziell zur Auflösung des Freiwilligencharakters.

1. Die fragile Freiwilligkeit

Ab Ende der siebziger Jahre versuchten die Entwicklungsagenturen verstärkt mit NROs zusammenzuarbeiten. Neben dem Umstand, daß diese enge Beziehungen zu den erklärten Zielgruppen der Geber haben, hat ihre *Verfassung* zwei weitere Vorteile. Der erste bezieht sich auf NROs im Vergleich zu staatlichen

²⁶ Zu den Implikationen dieser Funktionen für die Förderung durch ausländische Geber vgl. *Nitsch* (1991, S. 45 ff).

²⁷ Deshalb bleiben hier NROs, die vor allem im politischen Raum tätig sind bzw. zeitlich beschränkt bestimmte Entwicklungen fördern, außerhalb der Betrachtung. *Brown und Korten* (1989) bezeichnen solche NROs als „development catalyst organizations“.

²⁸ Zum Charakter von Freiwilligenorganisationen in Entwicklungsländern vgl. *Brown und Korten* (1989, S. 8-14).

Organisationen: Man erwartete, daß sie flexibler und innovationsfreudiger sind als öffentliche Verwaltungen. Der zweite bezieht sich auf NROs im Vergleich zu privatwirtschaftlichen Unternehmen: Ihr Status als Nicht-Profitorganisationen erleichtert die Kooperation mit staatlichen Entwicklungsagenturen, und man glaubte, daß er einen gewissen Schutz vor der Aneignung der Fördermittel darstelle.

Die Verfassung dieser Organisationen ist aber auch mit Nachteilen verbunden, die von den Gebern häufig unterschätzt oder ignoriert wurden. Die Abwesenheit von gewinnorientierten Eigenkapitalgebern schützt nicht davor, daß sich andere Gruppen die Zuschüsse aneignen. Diese Gefahr ist unter anderem deshalb groß, weil NROs und Kooperativen in der Regel weniger durch den Markt diszipliniert werden als profitorientierte Unternehmen. Zum Beispiel führt das weitgehende Fehlen eines Kreditangebots kommerzieller Banken an Familienwirtschaften dazu, daß viele dieser Organisationen eine quasi-monopolistische Stellung haben, die lediglich durch die sehr teuren Kredite privater Geldverleiher begrenzt wird.

Bei der *Freiwilligen-NRO* sind es vor allem gemeinsame Werte der Beteiligten (z.B. dem Management, der Mitarbeiter, der Leistungsempfänger und der Geber), die den Gefahren der Ineffizienz, der Lebensunfähigkeit und der Abweichung von den explizit oder implizit vereinbarten Zielen der Organisation entgegenwirken. Sie finanzieren sich überwiegend mit freiwilligen Leistungen, Spenden und Beiträgen. Für die langfristige Leistungsfähigkeit der Organisation ist wichtig, daß sie die Spenden nicht direkt von Personen oder Institutionen erhält, mit denen sie eine einseitige, instrumentelle und durch eine starke asymmetrische Information gekennzeichnete Beziehung unterhalten. Solche Beziehungen können zur Erosion des Freiwilligencharakters führen, indem die NRO das instrumentelle Verhalten assimiliert und auf sein Verhältnis mit der Zielgruppe überträgt. Eine Konsequenz könnte die Transformation in eine Geldverleiher-Bank sein. Da die NRO dem Geber nicht moralisch verpflichtet ist, sie aber häufig über eine hohe Diskretionalität verfügt, besteht außerdem die Gefahr, daß sich die an ihr Beteiligten die Mittel selbst aneignen oder an Personen und Gruppen, die mit ihr relational verbunden sind, weitergeben.

Die *Auftrags-NRO* finanziert sich neben den Beiträgen bzw. Zinszahlungen der Kunden vor allem durch Zuschüsse bzw. Kredite relativ anonymer Geber. Letztere können ausländische Entwicklungsagenturen sein, inländische öffentliche Geber oder wohlhabende Förderer, die aus moralischen oder publizistischen Gründen den Armen helfen oder zur Erreichung sonstiger politischer oder

sozialer Ziele beitragen wollen. Ein großer Teil der Leistungen von Entwicklungsagenturen besteht gewöhnlich aus Krediten, die revolving an die Zielgruppe ausgelegt werden sollen.²⁹ Da diese Kredite sehr langfristig und stark subventioniert sind, haben sie unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten eher den Charakter von Zuschüssen, die Eigenkapital der NRO darstellen. Die *Eigenumsstrukturen* der meisten NROs sind unter dem Gesichtspunkt der langfristigen Überlebensfähigkeit dieser Organisationen als problematisch zu beurteilen. Erstens ist zu bezweifeln, daß das Interesse der genannten Kapitalgeber immer der der NRO zugeordneten Funktion, bestimmten Zielgruppen dauerhaft Finanzdienstleistungen bereitzustellen, entspricht: Den EZ-Agenturen mag ein reibungsloser Mittelabfluß wichtiger sein als die Qualität der finanzierten Dienstleistungen, staatliche nationale Geber mögen mit der Förderung von NROs das Interesse verbinden, für ihre Legitimation und ihren Machterhalt kritische soziale Gruppen einzubinden und zu kontrollieren, und wohlhabende private Kapitalgeber verfolgen mit ihrer Beteiligung an NROs vielleicht das Ziel, ihre politische Karriere zu unterstützen oder ihren wirtschaftlichen Aktivitäten einen moralischen Anstrich zu geben. Zweitens ist die langfristige Beteiligung in keinem Fall der genannten Geber gesichert, und es gibt keine institutionellen Mechanismen, die sicherstellen, daß sie durch andere abgelöst werden: Entwicklungsagenturen kooperieren niemals auf unbestimmte Zeit mit einer Durchführungsorganisation, Subventionen staatlicher Institutionen sind endlich und von politischen Entwicklungen abhängig und wohlhabende private Förderer verlieren manchmal das Interesse; in jedem Fall endet ihre Kooperation mit dem Tod.

Die meisten kreditvergebenden NROs, die Durchführungsaufgaben im Rahmen der EZ wahrnehmen, erhalten einen großen Teil ihres faktischen Eigenkapitals von Entwicklungsagenturen. Sie erwirtschaften im allgemeinen sehr hohe Verluste.³⁰ Für die Erklärung der sich in hohen Verwaltungskosten, Kreditzinsätzen und Ausfallraten manifestierenden geringen Effizienz dieser Organisationen spielt das *Verhalten der Geber* eine zentrale Rolle. Viele Geber verfolgen im Bereich der Entwicklungsfinanzierung noch in den siebziger Jahren entstandene zielgruppenorientierte Ansätze (vgl. § 3, III.), die die Durchleitung von

²⁹ Zu solchen Rotationsfonds vgl. *Nitsch* (1991).

³⁰ *Schmidt und Zeitinger* (1993) kommen auf Basis einer Untersuchung von 37 NROs in sieben lateinamerikanischen Ländern, die durch in starkem Maße zielgruppenorientierte Strategien gefördert wurden, zu dem Ergebnis, daß die Fördermittel zwar bei der Zielgruppe ankommen, die Kosten der NROs jedoch übermäßig hoch sind.

stark subventionierten Krediten an bedürftige Bevölkerungsgruppen gegenüber der Schaffung von effizienten und anreizkompatiblen Finanzinstitutionen priorisieren.

Im Gegensatz zu Entwicklungsbanken konzentrieren viele NROs ihr Dienstleistungsangebot auf relativ homogene einkommensschwache Zielgruppen. Sie bieten vielfältige *Leistungen* an, zu denen neben der Kreditvergabe oft obligatorische Beratungen und Schulungen gehören. Üblicherweise sehen sie sich jedoch nicht als Dienstleistungsorganisationen und noch weniger als Finanzinstitutionen. In ihrer Selbstdarstellung spielt die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen gegenüber der Förderung der sozialen Entwicklung und der politischen Anerkennung ihrer Zielgruppen eine untergeordnete Rolle.

Gemeinsam ist den meisten NROs, daß sie ihr *finanzielles Angebot* auf wenige Kreditmodalitäten beschränken. Daher gelingt es ihnen nicht, wesentliche Skalenerträge bei der Informationsproduktion zu erwirtschaften. Die Auftrags-NROs arbeiten häufig mit Kredittechnologien, die auf Strafen, aber auch auf Sicherheiten beruhen. Dagegen spielen bei den oft kleineren Freiwilligen-NROs gemeinsame Werte und eine gewisse gegenseitige Kenntnis der Mitarbeiter der NRO und der Kreditnehmer sowie der Kreditnehmer untereinander eine wichtige Rolle. Die Sicherung der von beiden Typen vergebenen Kredite ist jedoch häufig unzulänglich, was sich in hohen Ausfallkosten manifestiert. Dies liegt zum Teil daran, daß die mit dem Wachstum dieser Organisationen einhergehende Schwächung der moralischen Verpflichtung ihrer Kreditnehmer nicht durch die Implementierung informationsintensiver Sicherungsverfahren kompensiert wurde.

Unter den gegenwärtigen Bedingungen ist das *Transformationspotential* der meisten NROs sehr gering. Die Steigerung der Transformationsleistung von Freiwilligen-NROs durch die Erhöhung und Diversifikation ihres Kapitals würde ab einem bestimmten Punkt der Entwicklung voraussetzen, daß sich zusätzliche Gruppen und Personen an der Organisation beteiligen. Die kaum zu verhindernde Folge wäre eine Anonymisierung der Beziehungen und somit der Verlust des entscheidenden Vorteils dieser Organisationsform. Dies entspricht der Geschichte vieler Organisationen, die heute als Auftrags-NROs zu charakterisieren sind.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß NROs zwar häufig ihre erklärten Zielgruppen erreichen, jedoch sind die Kosten ihrer Dienstleistungen hoch. Wesentliche Ursachen dieser mangelnden Effizienz sind im Fall von Freiwilligen-NROs die geringen Transformationsleistungen und Skalenerträge

und im Fall von Auftrags-NROs außerdem ihre wenig anreizkompatible Verfassung, insbesondere hinsichtlich der Beziehung zu den Gebern.

NROs können besser verstanden werden, wenn wie im Fall der Familienwirtschaft und der Haftungsgruppe von einem Trade-off zwischen Spezialisierungsvorteilen und Transaktionskosten ausgegangen wird. Viele der aufgezeigten Schwächen von NROs können nicht aufgehoben werden, ohne gleichzeitig ihre Stärken zu vernichten. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Entwicklung dieser Organisationen durch anonyme Geber vorangetrieben wird. Die in starkem Maße auf Identität beruhenden Beziehungen zwischen den an der Freiwilligen-NRO Beteiligten ermöglichen die Verminderung der Transaktionskosten, sie begrenzen aber gleichzeitig das Potential der Organisation, vielfältige und komplexe Finanzdienstleistungen anzubieten, finanzielle Ansprüche zu transformieren und Skalenerträge zu erwirtschaften.

Freiwilligen-NROs sind als Durchführungsorganisationen für Projekte *staatlicher Geber* kaum geeignet: Erstere sind Basisbewegungen, die sich durch gemeinsame Werte definieren und kleine Projekte durchführen, adaptiv lernen und flexibel handeln müssen. Letztere sind Verwaltungen, die mit Geld und Technologien umgehen, relativ große Projekte finanzieren, planen und fester administrativer Regelungen bedürfen. Die asymmetrische Machtverteilung zwischen beiden Organisationen, führt nach Bratton dazu, daß „the goals of the dominant agency (...) invariably displace the goals of the subordinate partner“ (Bratton 1988, zitiert nach Brown und Korten 1989, S. 23). Daher hält er sie für „uncomfortable bedfellows“ (ebda).

Die Politik der Entwicklungsagenturen hat dazu beigetragen, daß heute viele NROs ähnlich wie Entwicklungsbanken als *Negativkombinationen* zu qualifizieren sind: Die Förderung führte zu einer Auflösung der moralischen Verpflichtung der Beteiligten, ohne daß die dadurch hervorgerufenen Nachteile durch Vorteile bei der Erzielung von Skalenerträgen und Transformationsleistungen kompensiert werden konnten.

Aussichtsreicher erscheint die Unterstützung von NROs mit Freiwilligencharakter durch Organisationen, die mehr Gemeinsamkeiten mit ihnen aufweisen, wie z.B. Solidaritätsgruppen, kirchlichen Einrichtungen oder Stiftungen. Allerdings ist auch in diesem Fall die Strategie, diese zu *leistungsfähigen Finanzinstitutionen* umzubauen, mit Vorsicht zu beurteilen, da dies eine Spezialisierung voraussetzt, die tendenziell zur Erosion der Freiwilligkeit führt. Die Zukunft dieser Organisationen liegt mithin in ihren traditionellen, eher sozialen und politischen Aufgabenbereichen. Dadurch können sie ihre Identität erhalten,

und ihr Beitrag zur Verbesserung der sozialen Situation ihrer Klientel sowie zur Pluralisierung und Demokratisierung der Gesellschaft wird nicht in Frage gestellt. Die folgenden Empfehlungen konzentrieren sich daher auf NROs, die sich dazu entschließen, *im Auftrag* ihrer Kapitalgeber und Kunden zu handeln.

2. Entweder Dienstleistungsunternehmen oder Selbsthilfeorganisation

Wenn die Geber Auftrags-NROs lediglich als Institutionen betrachten, die ihre Mittel an bestimmte Zielgruppen weiterleiten, dann gibt es keinen Änderungsbedarf. Soll der Zielgruppe jedoch ein dauerhafter Kreditzugang ermöglicht werden, dann muß das übergeordnete Ziel der Förderung in der Schaffung von lebensfähigen Institutionen bestehen. Dieses Ziel ist nur erreichbar, wenn die Geber bis zu dem Zeitpunkt der weitgehenden wirtschaftlichen Autonomie der NRO die Funktion von residualen Risikoträgern wahrnehmen, was zu einer Veränderung der *Verfassung* dieser Organisationen führt. Wichtige Elemente dieser Funktion beziehen sich auf die Konditionen der überlassenen Finanzmittel, auf die Verteilung der wichtigsten Kompetenzen innerhalb der NRO und auf das Verhältnis zwischen ihr und dem Markt: (1) Die überlassenen Mittel sollten weniger langfristig und mit höheren Zinssätzen als bisher ausgestattet sein. Außerdem könnten sie an bestimmte Auflagen gebunden werden, wie z.B. der realen Erhaltung des Kapitals, einer Obergrenze für administrative Kosten oder einem Limit der Kreditsäumigkeit.³¹ Die NRO hätte Anreize, diese Auflagen zu erfüllen, wenn die Auszahlungen der Agentur erfolgsabhängig sind bzw. wenn sie droht, im Fall der Nicht-Erfüllung Kredite nicht zu prolongieren oder die Auszahlung zu verschieben. (2) Die Entscheidungskontrolle sollte vom Entscheidungsmanagement getrennt werden und wichtige Geber sowie die Zielgruppe sollten im Board vertreten sein. Zur Durchsetzung dieser Veränderungen könnte es sinnvoll sein, daß Geber langfristiges Kapital auch juristisch als Eigenkapital einbringen. (3) Die Aufnahme des Passivgeschäfts und die Schaffung von Verschuldungsmöglichkeiten im nationalen Bankensystem würde nicht nur zu einer größeren Unabhängigkeit der Organisation gegenüber politischen Stellen im Inland und den ausländischen Financiers führen, sondern auch zu einer zusätzlichen Disziplinierung des Managements durch die Kontrolle der Einleger, der Banken und der Bankenaufsicht.

³¹ Zu den genannten Vorschlägen vgl. *Schmidt und Zeitinger* (1993, S. 44-47).

Viele NROs haben auch gegenüber guten Entwicklungs- und Geschäftsbanken den Vorteil einer geringeren sozialen Distanz zum familienwirtschaftlichen Milieu. Sie erscheinen deshalb als besonders geeignet, Funktionen einer Hausbank für Familienwirtschaften (vgl. § 7) wahrzunehmen und *finanzielle Ansprüche* zu erwerben, die primär durch die Beendigungsdrohung und durch moralische Verpflichtung gesichert sind. Der mit dem Wachstum dieser Organisationen verbundenen Schwächung der moralischen Verpflichtung der Kreditnehmer muß, um hohe Ausfallrisiken und Transaktionskosten zu vermeiden, durch die Entwicklung von informationsintensiven Kredittechnologien und durch die Professionalisierung der Kreditabwicklung entgegengewirkt werden.

Die Aufnahme des Einlagengeschäfts durch entwickelte NROs mit einer reformierten Verfassung würde nicht nur zu einer Disziplinierung des Managements, sondern auch zu einer Erhöhung des *Transformationspotentials* führen. Um ihre Liquidität trotz der im Vergleich zu Banken geringeren Diversifikationsmöglichkeiten sicherzustellen, müßte versucht werden, ihnen Zugang zum Kapitalmarkt bzw. zu kurzfristigen Krediten anderer Banken zu verschaffen. Die Einräumung von Kreditlinien für bewährte 'Wirte' (vgl. § 7, II.) würde im Aktivbereich zu einer faktischen Verlängerung der Fristen führen. Die Aufnahme des Passivgeschäfts und die Diversifikation des Aktivgeschäfts könnten außerdem die Voraussetzungen für ein Wachstum der Kapitalbasis schaffen.³² Dadurch wären sie in der Lage, höhere Einzelrisiken zu übernehmen. Dies erfordert allerdings eine Anpassung der Bankengesetze und des Regulierungsrahmens, die in vielen Ländern lediglich Geschäftsbanken die Annahme von Spareinlagen erlauben.

Die Orientierung an der 'Hausbank' impliziert, daß die NRO ihre Zielgruppe nicht zu eng definieren darf. Die Begrenzung auf bestimmte Segmente des familienwirtschaftlichen Sektors, wie z.B. das produzierende Kleingewerbe oder Familienbetriebe bis zu einer bestimmten Größe, steht nicht nur der *Diversifikation* entgegen, sondern verhindert auch die Realisierung von *Skalenerträgen*.

In § 6, IV. 2. wurden verschiedene Gründe angegeben, die dagegen sprechen, daß Finanzinstitutionen ab einer bestimmten Größe gleichzeitig Kredit- und *nicht-finanzielle Dienstleistungen* anbieten oder die Kreditvergabe an die Abnahme anderer Dienstleistungen binden. Gegen das gemeinsame Angebot spricht vor allem die begrenzte Informationswiederverwendbarkeit und gegen

³² Die Kapitalbeschaffung von NROs ist stärkeren Beschränkungen unterworfen als die von privaten Banken: Einerseits ist der Erwerb von Eigenkapitalansprüchen nur für Organisationen interessant, die damit kein unmittelbares Gewinninteresse verfolgen. Andererseits ist es für sie gegenwärtig nahezu unmöglich, sich auf Kreditmärkten zu verschulden.

die zwangsweise Verbindung außerdem, daß dadurch dem Kreditnehmer zusätzliche Kosten entstehen. Viele NROs rechtfertigen den Teilnahmewang an Fortbildungs- und Beratungsmaßnahmen damit, daß Kleinbetriebsleiter ihren wahren Informationsbedarf nicht kennen. Diese Argumentation mag, wenn von originären Freiwilligenorganisationen vorgebracht, eine bestimmte Berechtigung haben. Bei Auftrags-NROs ist sie jedoch mehr als fragwürdig, da ihre Organisatoren meistens nicht dem familienwirtschaftlichen Milieu angehören und auch sonst nur lose mit diesem verbunden sind.

Die meisten NRO-Banken, die Beratungs- und Schulungsaktivitäten durchführen, verfügen über keine klare buchhalterische Trennung der mit der Bereitstellung dieser Leistungen verbundenen Einnahmen und Ausgaben. Da vom Board und den Gebern in der Regel anerkannt wird, daß die nicht-finanziellen Dienstleistungen nicht kostendeckend zu erbringen sind, entstehen für das Management Anreize, die geringe Effizienz des Kreditgeschäfts zu verbergen, indem ein Teil der Transaktionskosten der Kreditvergabe als Kosten für Beratung und Schulung ausgewiesen werden. Falls diese Organisationen weiterhin finanzielle und nicht-finanzielle Dienstleistungen anbieten, sollten beide Bereiche zumindest soweit organisatorisch getrennt werden, daß die Etablierung von wirksamen internen Informations- und Kontrollsystemen möglich ist.

In der Realität ist die Grenze zwischen den hier unterschiedenen Freiwilligen- und Auftrags-NROs fließend. Die sich auf dem Kontinuum zwischen diesen Extremen befindenden NROs sind gekennzeichnet durch die mehr oder weniger auf gemeinsamen Werten, symmetrischer Informationsverteilung und Reziprozität beruhenden Beziehungen wichtiger Beteiligter. Die Verwirklichung der hier vorgeschlagenen Maßnahmen zur Erhöhung ihrer Leistungsfähigkeit, wie z.B. die Erweiterung der Zielgruppendefinition, die Trennung von strategischen und operativen Kompetenzen, eine stärkere Marktexposition und die *Gestaltung des Verhältnisses mit der Entwicklungsagentur* als einer Beziehung, die in stärkerem Maße der von Auftraggebern und Auftragnehmern ähnelt, führen tendenziell zur Auflösung des Freiwilligencharakters.

Dies ist nicht schlimm, wenn die entstehende Organisation lebensfähig ist und einen Beitrag zur Verbesserung der sozialen Situation der Zielgruppen leistet. Der Ausbau von Auftrags-NROs zu *effizienten zielgruppenorientierten Finanzinstitutionen* ist eine Möglichkeit, diese Ziele zu erreichen. Der Transformationsprozeß ist jedoch mit Gefahren behaftet, die leicht dazu führen können, daß auch hier das Ergebnis eine 'Negativkombination' ist. Dies ist dann der Fall, wenn die bei einer Förderung durch die staatliche EZ notwendige Involvierung

von politischen Stellen und Verwaltungen zu einer Politisierung und Klientilisierung der Geschäftstätigkeit der NRO³³ oder einer Reduktion ihrer Funktionen auf die Durchleitung finanzieller Mittel führt. Eine andere Form einer negativen Kombination von Ergebnissen liegt vor, wenn es im Verlauf des Transformationsprozesses nicht gelingt, die Nachteile des zwangsläufigen Verlusts gemeinsamer Werte (mit der Folge höherer Transaktionskosten) durch die Vorteile einer größeren Spezialisierung (die sich in differenzierteren Finanzdienstleistungen sowie einem höheren Transformationspotential und Skalenerträgen ausdrücken) zu kompensieren.

Die Entwicklungsagenturen der Industrieländer haben eindeutige komparative Vorteile bei der Zusammenarbeit mit Behörden und, mit Einschränkungen, bei der Beratung von auftragsorientierten Organisationen. Die Förderung von *Freiwilligenorganisationen* setzt Wissen und Erfahrungen voraus, die in Industrieländern nur sehr begrenzt verfügbar sind! Daher sollte die in jüngerer Zeit beobachtbare starke Fixierung auf NROs überdacht werden. Wenn die Bedingungen einer solchen Zusammenarbeit nicht besonders günstig sind, erscheint es vielversprechender, die Förderung von NROs flexibleren, kleineren, wertorientierteren und möglichst lokalen Organisationen zu überlassen und die Arbeit der Entwicklungsagenturen auf die Schaffung von *Rahmenbedingungen* zu konzentrieren, die die Entwicklung von zielgruppenadäquaten Finanzinstitutionen und Finanztechnologien begünstigen. Wichtige Aufgaben in diesem Bereich sind die Anpassung der rechtlichen Grundlagen und der Regulierung des Finanzsystems an die Erfordernisse von NRO-Banken sowie die Stärkung der Autonomie von gemeinnützigen Organisationen, z.B. durch die Sicherung der Koalitionsfreiheit. Die meisten NROs sind zu klein um bestimmte Aktivitäten, z.B. im Bereich der Ausbildung und der Entwicklung neuer Finanztechnologien, wirtschaftlich durchzuführen. Durch die Unterstützung von sogenannten *Institutionen des 'zweiten Niveaus'* können die Geber zu deren Wirtschaftlichkeit beitragen.³⁴ Solche Institutionen sollten ähnliche Funktionen wahrnehmen wie die überlokalen Organisationen von Sparkassen und Kooperativen.

Vor dem Hintergrund des Zusammenhangs zwischen Freiwilligkeit und Effizienz erscheinen die gegenwärtig diskutierten *Ansätze des Institution-Building* in einem anderen Licht. Häufig werden drei solcher Ansätze unterschieden: das

³³ Zu den Mechanismen der Kontrolle von NROs durch Regierungen vgl. *Brown und Korten* (1989, S. 20-23) und *Bratton* (1988, FN 68).

³⁴ Zu den Alternativen einer direkten Förderung von NROs durch staatliche Entwicklungsagenturen vgl. *Brown und Korten* (1989, S. 25-29).

„upgrading“, das „downgrading“ und das „linking“ von Organisationen (z.B. Seibel 1991). Nach Krahen und Schmidt (1994, S. 86-88) liegt diesen Ansätzen die Vorstellung zugrunde, daß zielgruppennahe Organisationen wie z.B. NROs ineffizient und zielgruppenferne Organisationen wie z.B. Geschäftsbanken effizient seien. Während diejenigen, die die Effizienz hoch bewerten, Banken für neue Zielgruppen öffnen wollen, streben die Anhänger der Zielgruppennähe das 'upgrading' von NROs an. Dagegen wird hier die Ansicht vertreten, daß sich originäre Freiwilligenorganisationen von Banken dadurch unterscheiden, daß sie die Handlungen der Beteiligten auf eine andere Weise koordinieren. Während bei Geschäftsbanken ökonomische Anreize im Mittelpunkt stehen, ist das Verhalten der Beteiligten an Freiwilligenorganisationen in starkem Maße wertegeleitet. Das 'upgrading' von Freiwilligenorganisationen bedeutet primär eine zunehmende Spezialisierung der Beteiligten. Dies eröffnet einerseits Möglichkeiten zusätzliche Skalenerträge und Transformationsleistungen zu erbringen. Andererseits führt die Spezialisierung tendenziell zu einer Auflösung gemeinsamer Werte. Dadurch entsteht die Gefahr einer Entfernung von der Zielgruppe und die Notwendigkeit der Implementierung von neuen Koordinationsmechanismen. Im Gegensatz zu den von Krahen und Schmidt wiedergegebenen gängigen Vorstellungen des Institution-Building ist keineswegs davon auszugehen, daß wirkliche Freiwilligenorganisationen ineffizienter sind als Geschäftsbanken: Durch die Begrenzung der an ihr Beteiligten haben sie zwar höhere Produktionskosten, jedoch tendenziell niedrigere Transaktionskosten. Die meisten im Rahmen der EZ geförderten NROs sind jedoch nicht als Freiwilligenorganisationen zu betrachten. Sie sind fürwahr größtenteils ineffizient! Dies ist jedoch nicht auf deren Zielgruppennähe zurückzuführen, sondern vor allem darauf, daß die Geberorganisationen ihrer Verantwortung als 'residual claimants' nicht nachkommen.

§ 9 Zum Verhalten von Geschäftsbanken

McKinnon (1973) versteht unter finanzieller Repression die Verzerrung der Preise für Finanzdienstleistungen durch staatliche Eingriffe in das Finanzsystem. Er sagt voraus, daß die Aufhebung der staatlichen Festlegung der Zinssätze zur Beendigung aller nicht-preislichen Formen der Kreditrationierung im allgemeinen und der von Familienwirtschaften durch Geschäftsbanken im besonderen führt. Die Ohio State University (OSU) versucht zu zeigen, daß nicht nur die Festsetzung der Höchstzinssätze, sondern auch andere Eingriffe, wie selektive Kreditpolitiken, hohe Mindestreservesätze und Kapitalverkehrskontrollen entwicklungshemmend sind und dem Kreditzugang ärmerer Einkommensgruppen entgegenstehen.

In der vorliegenden Arbeit wurde untersucht, wie das Angebot an Kredit- und anderen Finanzdienstleistungen für Familienwirtschaften durch die Förderung von nicht-kommerziellen Finanzinstitutionen verbessert werden kann. Der Stellenwert solcher Fördermaßnahmen hängt entscheidend von zwei Fragen ab: Wird in einem überschaubaren Zeitraum auf die Festlegung von Zinshöchstsätzen verzichtet, und wird dies dazu führen, daß sich Geschäftsbanken gegenüber familienwirtschaftlichen Nachfragern öffnen?

Wenn beide Fragen bejaht werden, dann sind selektive Kreditpolitiken und die Beratung von nicht-kommerziellen Finanzinstitutionen, die mit dem Ziel durchgeführt werden, mehr finanzielle Ressourcen in kleinbetriebliche Verwendungen zu steuern, wohl kaum mehr zu rechtfertigen.

Die Konstitution einer Geldwirtschaft erfordert, daß die Vermögenseigentümer bereit sind, Ansprüche in nationaler Währung zu halten (vgl. § 3, III. 3.). Die staatliche Festsetzung der Zinssätze steht dem entgegen, da sie verhindert, daß das Zinsniveau die Liquiditätspräferenz der Vermögenseigentümer widerspiegelt. Im ersten Abschnitt des vorliegenden Paragraphen werden monetärkeynesianische Elemente einer konsistenten Entwicklungsstrategie vorgetragen. Dabei zeigt sich einerseits, daß geldwirtschaftliche Entwicklung sowohl die Freigabe der Zinssätze, als auch selektive Eingriffe in die Kapitalmärkte erfordert. Andererseits wird deutlich, daß die gegenwärtige Verfassung des Weltwirtschaftssystems einer solchen Strategie entgegensteht.

Im zweiten Abschnitt wird begründet, warum Zinshöchstsätze dem Interesse einflußreicher Bevölkerungsgruppen und der Banken selbst entsprechen. Sie scheinen weniger dem Gestaltungsinteresseentwicklungsmotivierter Politiker als dem politischen Druck dieser Gruppen geschuldet. Deshalb ist davon auszugehen, daß eine Liberalisierung des Zinsregimes in vielen Ländern auf erheblichen Widerstand stößt. Die Aufhebung der staatlichen Zinssatzfestsetzung ist zwar eine notwendige, keineswegs aber eine hinreichende Bedingung für die Finanzierung von Familienwirtschaften durch Geschäftsbanken. Im dritten Abschnitt wird eine neoinstitutionalistische Begründung der Rationierung von Familienwirtschaften entwickelt. Aus dieser Sicht erfordert die Aufhebung der Rationierung die Verfügbarkeit geeigneter Kredittechnologien durch Banken. Berücksichtigt man jedoch, wie im vierten Abschnitt, die Besonderheiten der Verfassung von Finanzsystemen in Entwicklungsökonomien, dann wird der begrenzte Wert neoinstitutionalistischer Erklärungen der Kreditrationierung deutlich. Diese gehen üblicherweise von Konkurrenzmärkten und einem profitmaximierenden Verhalten der Banken aus, Bedingungen, die in den meisten Entwicklungsökonomien nicht gegeben sind.

I. Geldpolitik und geldwirtschaftliche Entwicklung

Die monetaristische Theorie und die auf ihr beruhende Politik der Bretton-Woods-Organisationen gehen ebenso wie die Theory of Finance davon aus, daß die Regierungen ihre Wirtschaftspolitik weitgehend frei wählen können. Sie vernachlässigen machtpolitische und außenwirtschaftliche Zwänge, die den Gestaltungsspielraum in der Fiskal-, Wechselkurs-, Geld- und Zinspolitik begrenzen. Eine Liberalisierung der Finanzmärkte und eine Abwertung der Währungen vieler Entwicklungsländer ist sicher wünschenswert. Die Formel 'staying out of the economy' ignoriert jedoch, daß der Staat und die für das Finanzsystem zuständigen öffentlichen Institutionen dabei eine aktive und gestalterische Rolle übernehmen müssen¹ und sie unterschätzt die Schwierigkeiten, mit denen eine solche Politik konfrontiert ist.

Die 'Berliner Schule' versucht, die begrenzten wirtschafts- und geldpolitischen Handlungsspielräume der Entwicklungsländer – also mithin ihre Abhängig-

¹ *Hastings* (o.J.) versucht zu zeigen, daß selbst die in starkem Maße von der Chicago School beeinflusste Liberalisierung des chilenischen Finanzsystems ab Ende der siebziger Jahre staatsgeleitet war.

keit – durch die Funktionsmerkmale des internationalen Weltwirtschafts- und Weltwährungssystems zu begründen. Nach ihr sind Entwicklungsökonomien wesentlich dadurch charakterisiert, daß die in- und ausländischen Vermögensbesitzer eine geringe Präferenz für die heimische Währung haben. Dies manifestiert sich darin, daß sie international nicht kontraktfähig ist und bestenfalls dann nachgefragt wird, wenn die auf sie lautenden Forderungen hohe pekuniäre Ertragsraten haben.² Die *Bedingung für Entwicklung* ist eine Marktconstellation, die die Stimulierung der Investitions- und Exporttätigkeit erlaubt. Das preistheoretische Fundament einer Exportstrategie ist die Unterbewertung der Währung, was das Knapphalten von Geld voraussetzt. Um Leistungsbilanzüberschüsse zu induzieren, muß die restriktive Geldpolitik mit einer protektionistischen Politik verbunden werden.³ Es muß verhindert werden, daß die positiven Auswirkungen einer hohen Geldwertstabilität auf die Exporttätigkeit durch die Aufwertung der Währung kompensiert werden. Eine Politik, die in diesem Sinne erfolgreich ist, führt zu strategischen Kapitalexporten und marktinduzierten Kapitalimporten. Solche Kapitalimporte werden durch einen günstigen Wechselkurs ausgelöst, der die Investitionschancen verbessert. Sie können z.B. in der Form von Direktinvestitionen zur Stärkung der Investitionstätigkeit und zum Transfer von Technologien beitragen.⁴ Durch die Anhäufung von Devisenbeständen wird die Unterbewertung der Währung gesichert.

Die neoklassische Empfehlung, durch Abwertungen und die Förderung von Exporten die Weltmarktintegration zu erreichen, führt lediglich zur Herausbildung von Volkswirtschaften, denen die Funktion 'verlängerter Werkbänke' der Industrieländer zukommt. Zur Veränderung der komparativen Vorteile der Entwicklungsökonomien, die auf dem Einsatz von ungelerten Arbeitskräften und von Primärgütern beruhen, ist eine aktive Strukturpolitik erforderlich. *Selektive Kreditpolitiken* sind ein Mittel, diesen Strukturwandel voranzubringen. Sie können, ebenso wie Erziehungszölle und Kapitalverkehrskontrollen dazu

² Hohe pekuniäre Ertragsraten können unter bestimmten Bedingungen die niedrigen nicht-pekuniären Ertragsraten von Weichwährungen ausgleichen. Letztere ergeben sich aus der geringen Dispositionsfreiheit der auf sie lautenden Forderungen, was wiederum dem geringen 'Marktanteil' dieser Währungen und der beschränkten Fähigkeit der Zentralbank geschuldet ist, den Wechselkurs zu verteidigen. Für eine ausführlichere Darstellung vgl. *Lüken-Klaßen / Betz* (1989, Abschnitt II).

³ Zu den theoretischen Grundlagen eines entwicklungsbestimmten Protektionismus vgl. *Riese* (1986a, Abschnitt V).

⁴ Strategische Kapitalexporte sind nach *Riese* (1986a, Abschnitt V) grundsätzlich von marktinduzierten Kapitalexporten zu unterscheiden. Erstere sind das Ergebnis einer erfolgreichen Unterbewertungsstrategie. Marktinduzierte Kapitalexporte führen dagegen zu einem Ressourcenabfluß, z.B. im Gefolge einer Kapitalflucht.

beitragen, die Investitionstätigkeit in wertschöpfungsintensiven Sektoren anzuregen.

Der Durchsetzung einer kohärenten makroökonomischen Entwicklungsstrategie, die auf einer Unterbewertung des Wechselkurses, einer restriktiven Geldpolitik und selektiver Protektion beruht, stehen jedoch insbesondere im Fall entstehender Geldwirtschaften vielfältige *Hindernisse* im Wege (vgl. Schelkle 1992, Abschnitt 2.2). Einerseits neigt der monetäre Einkommensbildungsprozeß in diesen Ökonomien zur Stagnation, da intertemporale Gläubiger-Schuldner-Beziehungen und somit der Rückfluß von Geldvorschüssen mit hoher Unsicherheit behaftet sind. Auf diesem Entwicklungsniveau fallen die einzelwirtschaftlichen Kalkulationen und die gesamtwirtschaftlichen Realisationsbedingungen häufig auseinander. Als Gründe hierfür werden die vom Strukturalismus identifizierten 'Unvollkommenheiten' genannt: Die aus klimatischen Gründen stark schwankenden Agrarpreise, die sich schnell verändernden außenwirtschaftlichen Absatz- und Bezugsbedingungen und die geringe Breite und Tiefe der Märkte führen, zum Teil noch verstärkt durch dysfunktionale politische Reaktionen auf diese Situation, zu unberechenbaren Rahmendaten für einzelwirtschaftliche Entscheidungen. Diese Unsicherheit reduziert *ceteris paribus* das Investitionsvolumen und somit die Grundlage der Einkommensbildung. Gleichzeitig legt die aus Gründen der geldwirtschaftlichen Entwicklung erforderliche stabilitätsorientierte Geldpolitik dem Prozeß der Einkommensbildung weitere Schranken auf. Andererseits erschweren dieselben Faktoren, die für die stagnative Markttendenz verantwortlich sind, die Kontrolle inflationärer Prozesse: Der abrupte Anstieg von Agrar- und Importpreisen kann zu einer Preis-Lohn-Spirale führen. Um dies zu verhindern, müßten die Nominallöhne beschränkt werden. Dem aber steht nicht nur die Armut breiter Bevölkerungsteile entgegen, sondern auch die Legitimation der Regierung, die in den meisten Entwicklungsländern durch die Regulierung der Mindestlöhne direkt an den Lohnfestsetzungen beteiligt ist. Weiterhin erschwert die Existenz informeller Finanzmärkte und das verbreitete Halten von Dollars und anderen internationalen Reservewährungen die Kontrolle der Geldmenge. Schließlich verhindert die niedrige Präferenz der in- und ausländischen Vermögensbesitzer für die heimische Währung und der hohe Fremdwährungsschuldendienst vieler Entwicklungsländer die Aufschätzung von Devisenreserven. Je schwächer die Akzeptanz der heimischen Währung, desto größer ist die Gefahr, daß die 'Exportdollars' gar nicht mehr bei der Zentralbank landen, sondern von den Privaten im Ausland angelegt oder gehortet werden.

Eine *isolierte Hochzinspolitik* führt nicht zur Akkumulation von Devisen. Das 'Primat der Geldpolitik' erfordert eine Beschränkung der Geldmenge. Vermögensbesitzer sind nur dann bereit Forderungstitel in einheimischer Währung zu erwerben, wenn sie darauf vertrauen, daß die Zentralbank den Wert ihrer Währung nach innen und außen verteidigt. Die Schaffung dieses Vertrauens ist sehr schwierig, da das Interventions- und Steuerungspotential der Zentralbanken in vielen Entwicklungsländern wegen ihrer hohen Verschuldung in ausländischer Währung und ihrer bescheidenen Währungsreserven gering ist. Eine Abwertung führt unmittelbar zu einer Erhöhung des Realwerts der öffentlichen und privaten Auslandsschulden und zu einer Verteuerung der Importe. Unter diesen Bedingungen führen Zinssatzerhöhungen in der Regel nur zu spekulativen Kapitalimporten bzw. zur kurzfristigen Rückführung von Fluchtgeldern. Der Erfolg einer Hochzinspolitik im Sinne der Induzierung von langfristigen Kapitalimporten zur Finanzierung von Investitionen setzt also „gerade das Vertrauen in die Währung voraus (...), dessen Fehlen für den Schlamassel verantwortlich war“ (Lüken-Klaßen und Betz 1989, S. 246).

Sich entwickelnde Geldwirtschaften stehen somit vor einem *makroökonomischen Dilemma*: Interne Strukturprobleme und ihre subalterne Einbindung in die Weltwirtschaft bedingen zum einen, daß die Anreize zur privatwirtschaftlichen Einkommensbildung gering sind. Zum anderen erschweren dieselben Merkmale eine stabilitätsorientierte Geldpolitik. Der Ausbruch aus diesem Dilemma wird durch die gegenwärtige Verfassung des Weltwährungssystems, das durch die Konkurrenz mehrerer Währungen charakterisiert ist (Multiwährungsstandard), noch erschwert. Während der Goldstandard tendenziell zu einem Ausgleich der Zahlungsbilanzen und zu einer Unterbewertung der Währungen der Entwicklungsländer führte, schafft der Multiwährungsstandard auch für Industrieländer Anreize für eine Unterbewertungsstrategie.⁵ Wegen ihrer geringen produktiven Potenz (vgl. Riese 1986a, S. 42) und geldpolitischen Spielräume ist nicht davon auszugehen, daß Entwicklungsländer in einem Abwertungswettbewerb erfolgreich sind. Daher haben sie unter den Bedingungen eines Multiwährungsstandards schlechte Chancen, eine Exportstrategie durchzusetzen.

Daß eine isolierte Liberalisierung der Kapitalmärkte eher zu einer Verstärkung der wirtschaftlichen Probleme führt, scheint zwischenzeitlich kaum mehr be-

⁵ Im Multiwährungsstandard ist ein Exportüberschuß ein Zeichen für Geldwertstabilität; er erzeugt die Erwartung einer Aufwertung der Währung. Dadurch werden Kapitalimporte angeregt. Zur Funktionsweise des Multiwährungsstandards vgl. Herr (1986), Herr / Voy (1989) und Thomasberger / Voy (1991).

stritten zu werden. Hierzu trugen die *krisenhaften Entwicklungen* vor allem in einigen lateinamerikanischen Ländern bei, die sich im Gefolge der Liberalisierung und Deregulierung ihrer Kapitalmärkte gegen Ende der 70er und in den 80er Jahren einstellten.⁶ Die Freigabe der Zinssätze führte dort nicht zu einer Verknappung des Geldes, sondern sie erleichterte die Bildung von Geldsubstituten, was die Verstärkung der Inflation und die Erhöhung der Haushaltsdefizite zur Folge hatte.⁷ Darauf setzte sich im wissenschaftlichen Lager die Ansicht durch, daß die Stabilisierung des Preisniveaus, die Reduzierung der Budgetdefizite und die Stärkung der Bankenaufsicht der Liberalisierung vorausgehen müsse.⁸ Die Erkenntnis 'Stabilisierung vor Liberalisierung' stellt freilich mehr als eine Einschränkung der liberalen Doktrin dar, denn Geldwertinstabilität und Budgetdefizite sind nur Symptome von grundlegenden sozialen, ökonomischen und politischen Verwerfungen in diesen Ländern sowie ihrer subalternen Stellung innerhalb der Weltwirtschaft.

II. Zur politischen Durchsetzbarkeit hoher Zinssätze

Bisher wurde die Option einer restriktiven Geldpolitik aus der Sicht ihrer Wirkungen auf bestimmte Merkmale unterentwickelter Volkswirtschaften, wie der mangelnden internationalen Kontraktfähigkeit ihrer Währungen und der Zerrüttung ihrer nationalen Geldwesen betrachtet. Im folgenden wird zu zeigen sein, daß der Durchsetzbarkeit dieser Option in vielen Ländern machtpolitische Strukturen entgegenstehen. Steigende Zinssätze haben zur Folge, daß erwartete Unternehmervgewinne auf bereits getätigte Investitionen nicht realisiert werden und immer mehr Investitionsprojekte eine erwartete Nominalrendite haben, die kleiner ist als der Nominalzinssatz. Die Konsequenz ist, zumindest kurzfristig,

⁶ Zu den Finanzmarktreformen in Lateinamerika siehe insb. *Blejer* (1983), *Diaz-Alejandro* (1985), *Corbo / de Melo / Tybout* (1986), *Larrain* (1989) und *Hastings* (o.J.). Angesichts der Erfahrungen in Südamerika und in der Türkei in den 80er Jahren kommt auch *McKinnon* (1989, S. 100) zu dem Schluß, „(that) all is not well in the liberal camp“.

⁷ Zum Zusammenhang zwischen der Liberalisierung der Zinssätze und der Situation der öffentlichen Haushalte vgl. *Dornbusch / Reynoso* (1989) und *Giovanni / de Melo* (1993). Die zumindest kurzfristigen negativen Wirkungen einer Lockerung der finanziellen Repression auf die Haushaltslage des Staates wird schon durch die Definition des Begriffs der finanziellen Repression deutlich. Sie ist nach *Feldman / Gong* (1990, S. 341) „a set of policies that aim to extract revenue from the financial system and to use the financial system to funnel resources to specific sectors of the economy“ (Hervorhebung durch BZ).

⁸ Zu den Problemen des Sequencing von Strukturanpassungen vgl. *J. Zattler* (1993) und zur Abfolge von Schritten der Finanzmarktliberalisierung vgl. Weltbank (1989, Kapitel 9).

ein Rückgang der Wirtschaftstätigkeit und der Beschäftigung. Diese negativen Wirkungen auf das Produktionssystem sind um so geringer, je größer der Anteil der Finanztransaktionen ist, die sich bereits vor der Liberalisierung der staatlichen Regulierung entzogen.⁹

Die administrative Festsetzung der Zinssätze führt zu einer *Umverteilung* und es spricht vieles dafür, daß die wohlhabenderen und einflußreicheren sozialen Gruppen von ihr am meisten profitieren.¹⁰ Hinsichtlich der Wirkungen einer Liberalisierung der Zinspolitik können drei Bevölkerungsgruppen unterschieden werden: (1) Die Bezieher von Einkommen aus familienwirtschaftlichen Tätigkeiten, (2) die Eigentümer relativ großer Vermögen und (3) die Beschäftigten des formellen Sektors.

Familienwirtschaften haben kaum Zugang zu den niedrig verzinsten Krediten des Bankensystems; sie stellen aber einen überproportionalen Teil der Einlagen in einheimischer Währung. Letzteres erklärt sich teilweise daraus, daß ihre Möglichkeiten, Überschüsse rentabel anzulegen, wegen der geringen Anlagebeträge, der schlechten Information, aber auch der mangelnden Verfügbarkeit von Bankinfrastrukturen sehr beschränkt sind. Solche Einlagen erfüllen primär die Funktion einer Transaktionskasse, deren Höhe in dem Maße sinkt, wie die Inflation und die Akzeptanz ausländischer Währungen als Zahlungsmittel steigt. Der hohe Anteil der Einlagen der Bevölkerungsschichten mit niedrigen Einkommen an den gesamten Bankeinlagen in einheimischer Währung¹¹ ergibt sich auch daraus, daß der Quotient aus der Transaktionskasse und den laufendem Einkommen bei den Beziehern höherer Einkommen kleiner ist als bei den ärmeren sozialen Schichten und daß letztere den größten Teil der Bevölkerung darstellen. Für sie wäre eine Erhöhung der Zinssätze eher vorteilhaft. Die *Gruppe der Vermögenden* hält den größten Teil ihrer Aktiva in Form von Pro-

⁹ Die Berliner Schule überschätzt – wie tendenziell alle Wirtschaftstheorien, die im Kontext entwickelter Geldwirtschaften entstanden – die Wirkungen des Marktzinssatzes auf die realwirtschaftliche Aktivität. In Entwicklungsökonomien entzieht sich ein nicht unbedeutender Teil der Allokationsentscheidungen der Marktrationalität, da ihr staatlich-administrative Regeln und die Rationalität reziproker Beziehungsstrukturen entgegenstehen. Zu letzterem vgl. *Nitsch* (1993), *Schiller* (1994) und den § 5 der vorliegenden Arbeit.

¹⁰ Die Weltbank (1989, S. 71) schätzt, daß die staatliche Lenkung von Kreditmitteln in Brasilien im Jahre 1987 zu einer Umverteilung in Höhe von vier bis acht Prozent des Bruttoinlandsprodukts führte.

¹¹ Es ist schwierig, dies mit den verfügbaren Bankenstatistiken zu belegen, da diese in der Regel zwar die Kreditnehmer, nicht jedoch die Einleger nach sozialen Gruppen differenzieren. Sie wird aber empirisch unter anderem dadurch gestützt, daß in vielen Entwicklungsökonomien die Konzentration der Einlagen in nationaler Währung weit geringer ist als die Konzentration der Kredite.

duktivkapital und Sachvermögen sowie in Finanzanlagen, die sich der staatlichen Zinssatzregulierung entziehen, wie z.B. Börsenwerte, Forderungen in Auslandswährung und Ansprüche im Rahmen von geschäftlichen Dauerverbindungen. Es scheint so, daß diese Gruppe in vielen Ländern einen geringeren Teil ihres gesamten Vermögens in auf einheimische Währung lautende Bankeinlagen hält als die beiden anderen Gruppen. Weiterhin ist die Gruppe der Vermögenden neben den großen staatlichen Betrieben der wichtigste Empfänger der präferenziellen Kredite des Bankensystems. Die staatliche Festsetzung von Höchstzinssätzen, aber auch ein plötzlicher Anstieg der Inflationsrate, führt daher in der Regel zu einer massiven Umverteilung zugunsten der wohlhabenderen Bevölkerungsgruppen.¹² Dagegen ist zu vermuten, daß die Gruppe derjenigen, die den größten Teil ihres Einkommens aus *Beschäftigungen im formalen Sektor* beziehen, durch die Erhöhung der Bankzinssätze weder massive Vorteile noch Nachteile hätte. Ihr Zugang zu Bankdienstleistungen ist besser als der der ersten und schlechter als der der zweiten Gruppe. Da jedoch eine restriktive Geldpolitik tendenziell zu einem Beschäftigungsrückgang führt und außerdem die Bedingungen für die Durchsetzung von Lohnsenkungen schafft, ist davon auszugehen, daß diese Gruppe einer solchen Politik ebenfalls eher ablehnend gegenübersteht.

Die Erhöhung der Zinssätze scheint also unter machtpolitischen Gesichtspunkten keine leichte Sache zu sein. Sie widerspricht in vielen Ländern den Interessen der zweiten und der dritten Gruppe. Gerade diese Bevölkerungsschichten sind aber im Vergleich zum familienwirtschaftlichen Sektor besser organisiert, und auf ihre Unterstützung sind die meisten Regierungen besonders angewiesen.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß für die meisten Entwicklungsländer die Bedingungen dafür, durch eine restriktive Geldpolitik, verbunden mit protektionistischen Maßnahmen, aus der Unterentwicklung auszubrechen, sowohl angesichts der Funktionsmerkmale des gegenwärtigen Weltwährungssystems als auch hinsichtlich der internen Kräfteverhältnisse, nicht gegeben sind. Aber selbst wenn einige Währungen, wie z.B. die der südostasiatischen Schwellenländer ab den 70er Jahren, in der *Hierarchie der Präferenzen* der Vermö-

¹² Für eine gründlichere Darstellung dieses Arguments vgl. *B. Zattler* (1991, S. 18-20). Ähnlich argumentiert *Nitsch* (1989b, S. 149): Nach ihm hat sich die lateinamerikanische Bourgeoisie so sehr an Kredite zu präferenziellen Zinssätzen gewöhnt, daß sie gegen die Abschaffung der Zinssatzbeschränkungen protestieren und politischen Druck ausüben würde. Außerdem weist er darauf hin, daß Politiker und Funktionäre nicht bereit sind, die mit der Zinssatzregulierung verbundene diskretionäre Macht (ihre „*misión reguladora*“) aufzugeben.

gensbesitzer aufsteigen, so ist dies kein Zeichen, daß dieser Weg für alle gangbar ist. Da die Unterbewertung einer Währung notwendigerweise die Überbewertung von anderen bedeutet, gibt es unter den gegenwärtigen Bedingungen immer Länder mit schwachen Währungen, die zur Überbewertung und damit zum Verzicht auf Entwicklung gezwungen sind.

Staatliche Eingriffe in die Kapitalallokation waren in den meisten Fällen einer geldwirtschaftlichen Entwicklung eher abträglich. Sie sollten aber nicht über einen Kamm geschoren werden: Im Gegensatz zur Festsetzung von Zinshöchstsätzen können selektive Kreditpolitiken durchaus ein Element einer konsistenten Entwicklungsstrategie sein. Die Theory of Finance neigt dazu, beide Interventionsarten als finanzielle Repression zu verdammen.

Die *finanzielle Repression* ist nicht nur Ausdruck eines staatlichen Gestaltungsinteresses, sondern auch von strukturellen Zwängen, die die staatliche Politik einengen: Einerseits ergibt sich aus der spezifischen Einbindung der Entwicklungsländer in das internationale Weltwirtschaftssystem ein gewisser Druck, durch Devisenverkehrskontrollen, durch die Kontingentierung von Importen und eben auch durch Eingriffe in die Kreditallokation, z.B. in Form von präferentiellen Zinssätzen und selektiven Kreditpolitiken zugunsten des Exportsektors und durch Importsubstitution, die Verfügbarkeit ausreichender Devisen für Importe und für die Bedienung ausländischer Gläubiger sicherzustellen. Andererseits haben häufig diejenigen sozialen Gruppen, von deren Unterstützung die Regierungen in besonderer Weise abhängen, ein Interesse an der Aufrechterhaltung staatlicher Eingriffe. Je stärker der Druck, durch Interventionen Devisenlöcher zu stopfen und rentensuchende soziale Gruppen zu bedienen, desto weniger ist zu erwarten, daß dadurch Entwicklung gefördert wird. Man sieht, daß für Länder, die sich unter dem Primat der Devisenerwirtschaftung befinden, die Wahl zwischen Freiheit der Märkte und Dirigismus nicht nur eine ideologische ist.

III. Rationierung und Kredittechnologien

Wenn der Staat die Zinssätze effektiv kontrolliert¹³, dann sind für die Banken die maximalen Zinserträge auf ein bestimmtes eingesetztes Kapital gegeben. Da der Zinssatz als Anpassungsvariable ausscheidet, rationieren sie diejenigen Kreditnachfrager mit den höchsten Transaktionskosten.¹⁴ Dies ist eine Begründung der Rationierung von Familienwirtschaften. Ein gewisser Spielraum für die Bank ergibt sich dadurch, daß sie Transaktionskosten zum Kreditnehmer verlagern kann, z.B. indem sie ihn verpflichtet, bestimmte Informationen zu beschaffen, die ansonsten von ihr erhoben werden müßten.

McKinnon und Shaw gehen ebenso wie die OSU implizit davon aus, daß die Liberalisierung der Zinssätze tendenziell zur Aufhebung aller nicht-preislichen Formen der Kreditrationierung führt. Tybout (1984) versucht diese Vorstellung zu begründen. In seinem Modell sind die zentralen Variablen des Kreditvertrages der Fremdfinanzierungsgrad des Kreditnehmers (*leverage*), ein Pessimismuszuschlag¹⁵, die Transaktionskosten und der Zinssatz. Er will zeigen, daß hohe Werte der drei erstgenannten Variablen durch einen hohen Zinssatz ausgeglichen werden können.

Im folgenden wird in Anlehnung an die in § 2 kurz dargestellten Kreditrationierungsmodelle von Jaffee / Russell (1976) und Stiglitz / Weiss (1981) sowie dem Arbeitsmarktmodell von Weiss (1980) gezeigt, daß Familienwirtschaften unter bestimmten Bedingungen auch nach einer Eliminierung von staatlich administrierten Höchstzinssätzen rationiert werden (*loan quantity rationing*). Wie in diesen Modellen wird zunächst davon ausgegangen, daß sich die Bank profitmaximierend verhält und daß es keine spezifischen (mehrperiodischen) Bank-Kunden-Beziehungen gibt.

In § 6, II. 2. wurde gezeigt, daß viele Familienwirtschaften über keine für Bankfinanzierungen geeignete dingliche Sicherheiten verfügen und daß Auflagen weitgehend unwirksam sind. Unter diesen Bedingungen sind die wesentli-

¹³ In vielen Entwicklungsländern können Banken die Zinshöchstsätze durch ausgleichende Konten, Verrechnungspreise, zusätzliche Abgaben, etc. umgehen. Meines Wissens wurde nicht beobachtet, daß dies zu einer größeren Bereitschaft führt, Kredite an die unteren Einkommenschichten zu vergeben.

¹⁴ Ähnlich wird von vielen Autoren die Rationierung von Familienwirtschaften begründet. Vgl. z.B. Galbis (1977), Tybout (1984), Anderson und Khambata (1985) und Bhatt (1989).

¹⁵ Dieser Zuschlag entspricht dem „pessimism index“ bei Virmani (1982), der die Wahrscheinlichkeit, daß der Kreditnehmer geringe Erträge realisiert, widerspiegelt.

chen, von der Bank *gestaltbaren Parameter* des Kreditvertrags der Kreditbetrag, die Laufzeit und der Zinssatz. Die Veränderung dieser Variablen hat unterschiedliche Wirkungen auf den Ertrag der Bank. Es können *drei Effekte* unterschieden werden.¹⁶ (1) Der Ertragseffekt: Bei gegebenem Ausfallrisiko führt eine Steigerung des Zinssatzes zur Erhöhung der Zinserträge. (2) Der Risikoeffekt: Bei gegebenen Transaktionskosten im engeren Sinn führt eine Steigerung des Kreditbetrags, der Laufzeit und des Zinssatzes zur Erhöhung der technologischen, informational und moralischen Risiken der Fremdfinanzierung. Unter der Voraussetzung, daß die Bank diese Risikokosten antizipiert, steigt die Risikoprämie. (3) Der Transaktionskosteneffekt: Die Erhöhung des Kreditbetrags und der Laufzeit vermindert *ceteris paribus* die Transaktionskosten im engeren Sinn pro verliehener Geldeinheit, da bestimmte Elemente der Fremdkapitalkosten von diesen Variablen unabhängig sind. Im folgenden wird zunächst von konstanten Transaktionskosten im engeren Sinne ausgegangen.

In dem Kreditrationierungsmodell von Stiglitz / Weiss sind die wichtigsten Parameter des Kreditvergabebehavior von Banken der Zinssatz und das Ausfallrisiko. Banken sind nur begrenzt fähig und aufgrund hoher Kosten bereit, die Ausfallrisiken unterschiedlicher Kunden einzuschätzen. Daher benutzen sie den Zinssatz als Selbstselektions- bzw. Screening-Mechanismus. In Wirklichkeit bedienen sich Banken aber auch anderer Merkmale der Kreditnachfrager als Signale der Ausfallwahrscheinlichkeit. Es können zwei Arten von *Merkmalen* unterschieden werden (Weiss 1980): Solche, die nahezu kostenlos beobachtet werden können, und solche, die nur durch kostenträchtige Aktivitäten, wie z.B. Bilanzanalysen, festgestellt oder gemessen werden können.

Es ist davon auszugehen, daß Banken in Entwicklungsländern Familienwirtschaften leicht von anderen Kreditnachfragern, wie z.B. kommerziellen Unternehmen, unterscheiden können, da Familienwirtschaften spezifische und leicht zu beobachtende Merkmale aufweisen. Zu diesen Merkmalen gehören etwa der Wohnort sowie die weitgehende Abwesenheit von geeigneten dinglichen Sicherheiten und von bestimmten Dokumenten (Gewerbeschein, Steuererklärung, Jahresabschluß, etc.). Da Banken jedoch weniger Erfahrungen mit Familienwirtschaften als etwa mit kommerziellen Unternehmen haben, kann angenommen werden, daß sie den familienwirtschaftlichen Sektor im Gegensatz zum kommerziellen Sektor nicht in verschiedene *Risikogruppen* unterteilen können. Die Kreditnehmer einer Risikogruppe sind dadurch charakterisiert, daß sie dieselben

¹⁶ Zu den im folgenden benutzten Kostenbegriffen vgl. § 6, III. 1.

von der Bank beobachteten Merkmale haben. Sie unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der unbeobachteten Merkmale. Diese sind dafür verantwortlich, daß sie unterschiedliche Ausfallrisiken darstellen und bereit sind, unterschiedliche Zinssätze zu bezahlen. Die Bank bietet allen Mitgliedern einer Gruppe Kredite zu demselben Zinssatz an, welcher der 'bank optimal rate' (BOR) der jeweiligen Gruppe entspricht. Sie listet die Gruppen nach der der jeweiligen BOR entsprechenden erwarteten Ertragsrate. Wenn die Ertragsrate der Gruppe A höher ist als die von B, vergibt sie an Nachfrager aus B nur Kredite, wenn sie nach der Bedienung aller Nachfrager aus A noch verfügbare Mittel hat. Anderenfalls werden alle Nachfrager aus B rationiert.

In Abbildung 9 sind die Wirkungen einer Veränderung des Zinssatzes (i) auf die Kosten und Erträge der Bank für zwei Gruppen von Nachfragern dargestellt.

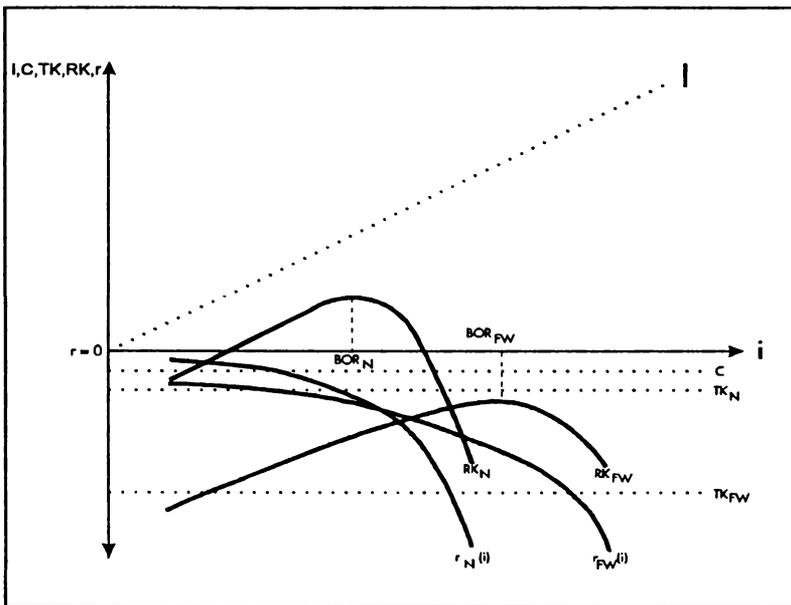


Abbildung 9: Der Zusammenhang von Zinssätzen und Ertragsraten, kalkulierten Zinserträgen, Transaktionskosten, Refinanzierungskosten und Risikokosten für zwei Gruppen von Nachfragern

r : erwartete Ertragsrate der Bank
 BOR: bank optimal rate
 I: kalkulierte Zinserträge
 TK: erwartete Transaktionskosten (ohne Risikokosten)

i : Zinssatz
 C: Kosten der verfügbaren Mittel für die Bank
 RK: erwartete Risikokosten

Die erste Gruppe (FW) ist der familienwirtschaftliche Sektor und die zweite ist die Gruppe (N) mit der nächsthöheren erwarteten Ertragsrate. Durch die Linie I wird dargestellt, daß steigende Zinssätze zu steigenden kalkulierten Zinserträgen führen (Ertragseffekt). Die Geraden C und TK repräsentieren die Refinanzierungs- und die Transaktionskosten im engeren Sinn; wobei letztere hier konstant gehalten werden. Die Graphen RK (Risikokosten) spiegeln den erwarteten Risikoeffekt für die zwei Kundengruppen wider.

Es wird angenommen, daß die erwarteten *Risikokosten* für Kredite an *Familienwirtschaften* durch zwei Merkmale gekennzeichnet sind: Sie sind bei niedrigen Zinssätzen höher und bei hohen Zinssätzen niedriger als die Risikokosten für Kredite an Nachfrager der Gruppe N. Für die erste Annahme spricht, daß Banken über keine kostengünstigen Screening-Verfahren verfügen, die es ihnen erlauben, Subgruppen mit geringen Ausfallrisiken aus dem familienwirtschaftlichen Sektor herauszufiltern. Die zweite Annahme wird dagegen durch die Vermutung gestützt, daß die Investitionen von Familienwirtschaften relativ hohe Renditen vorweisen. Dies kann mit den Vorteilen der 'extended fungibility' (vgl. § 5) begründet werden.¹⁷

Die Kurven $r(i)$ geben den erwarteten Ertrag der Bank auf eine ausgeliehene Geldeinheit in Abhängigkeit vom Zinssatz an.¹⁸ Der Zinssatz, der diesen Ertrag maximiert, ist die BOR. In Abbildung 9 ist die BOR der Gruppe N positiv und die der Gruppe FW negativ. Familienwirtschaften werden rationiert, obwohl einerseits die Gesamrendite ihrer Investitionen relativ hoch ist bzw. die niedrige Rendite der Bank durch hohe Ertragsraten der familienwirtschaftlichen Kreditnehmer mehr als kompensiert wird. Andererseits wären diese Familienwirtschaften bereit, höhere Zinssätze zu entrichten.

In Abbildung 10 ist der Zusammenhang von Zinssätzen und Bankertragsraten für unterschiedliche Gruppen von Kreditnachfragern dargestellt. Die Graphen $r_N(i)$ und $r_{FW}(i)$ entsprechen den Ertragsraten für Kredite an die Gruppen N und FW in Abbildung 9.

¹⁷ Dieses Argument unterstellt freilich, daß die Inputs des Familienbetriebs nicht zu Marktpreisen bewertet werden (können).

¹⁸ Sie ergeben sich, indem vom kalkulierten Zinsertrag (I) die Refinanzierungskosten (C), die Transaktionskosten (TK) und die Risikokosten (RK) abgezogen werden.

makroökonomische Stabilität, eine Verbesserung der Transport- und Kommunikationssysteme oder die Verminderung der Staatsverschuldung. Hohe Haushaltsdefizite können zu Crowding-Out-Effekten führen. Durch ihre Verminderung steigt unter bestimmten Bedingungen die für den privaten Sektor verfügbare Liquidität. Dies kann Banken dazu veranlassen, Kredite an die Gruppe mit der nächsthöheren BOR zu vergeben.

Bisher wurde nicht berücksichtigt, daß neben dem Zinssatz auch die *Kredithöhe* und die *Laufzeit* gestaltbare Parameter des Kreditvertrages sind. Die Ausfallrisiken steigen mit der Kredithöhe und der Laufzeit. Es stellt sich die Frage, ob die Transaktionskosten im weiteren Sinn durch die Verminderung dieser Parameter reduziert werden können, oder anders ausgedrückt, ob die Verminderung dieser Werte ein geeigneter *Screening-Mechanismus* ist. In Abbildung 11 sind die Wirkungen einer Veränderung dieser Parameter auf die bei der Bank anfallenden Kosten der Kreditfinanzierung dargestellt.

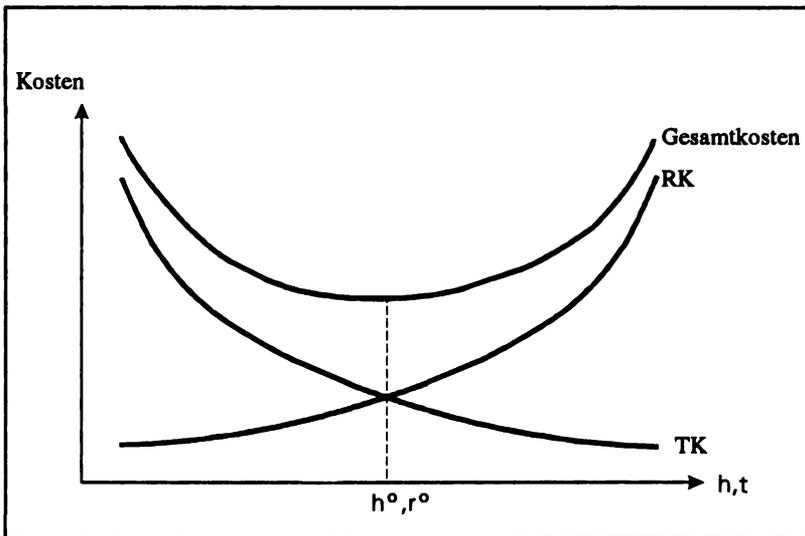


Abbildung 11: Die Wirkungen von Veränderungen der Kredithöhe und der Laufzeit auf die Risiko- und die Transaktionskosten im engeren Sinn

Durch die Reduzierung dieser Parameter (loan-size rationing) sinken zwar die Risikokosten, doch die Transaktionskosten im engeren Sinn steigen. Es gibt optimale Werte, bei denen die Summe aus Risiko- und Transaktionskosten minimiert werden (h^* und t^*). Da der überwiegende Teil der Klientel von Ge-

schäftsbanken im Aktivgeschäft größere Unternehmen sind, neigen sie meiner Meinung nach dazu, an Familienwirtschaften Kredite zu vergeben, deren Betrag und Laufzeit sich über den die Finanzierungskosten minimierenden Werten befinden. Eine Verminderung dieser Parameter könnte dazu führen, für die Bank rentablere Subgruppen herauszufiltern.

Aus diesen Überlegungen ergeben sich Ansatzpunkte für Politiken, die die Rationierung von Familienwirtschaften abschwächen können. Zum Beispiel könnten Geberorganisationen einen Teil der mit der Finanzierung dieser Klientel verbundenen Transaktionskosten oder besser, die *Entwicklungskosten* geeigneter Technologien, übernehmen. Weiterhin könnten Entwicklungsbanken und internationale Geber geeigneten Geschäftsbanken – am besten durch *Auktionsverfahren* – leicht subventionierte Finanzmittel bereitstellen, die diese als Kredite an Familienwirtschaften auslegen sollen. Schließlich wäre auch zu erwägen, die Kreditkosten durch staatlich geförderte Kreditgarantiefonds und durch andere Formen der *Risikoteilung* zu vermindern. Gegen solche Vorschläge kann eingewandt werden, daß die Kontrolle des Kreditvergabe Verhaltens von Banken, z.B. wegen des Fungibilitätsproblems, nicht möglich bzw. sehr teuer ist. Dieser Einwand ist wenig überzeugend! In Wirklichkeit handelt es sich dabei nicht um ein technisches, sondern um ein politisches Problem. Beispielsweise könnten sich die Geber darauf beschränken, die von der Bank vorgelegten Listen mit familienwirtschaftlichen Kreditnehmern stichprobenweise zu überprüfen und die Banken im Fall von Falschangaben hart zu sanktionieren.

IV. Rationierung und Verfassung der Finanzmärkte

Im letzten Abschnitt wurde versucht, die Rationierung von Familienwirtschaften in Finanzmärkten, in denen die Höchstzinssätze vom Staat nicht effektiv kontrolliert werden, mit Argumenten zu begründen, die informationsökonomischen Kreditrationierungsmodellen zugrunde liegen. Es zeigte sich, daß die Abwesenheit geeigneter Screening-, Monitoring- und Durchsetzungsverfahren (also Kredittechnologien), die zu einer Verminderung der Transaktionskosten führen und die es Banken erlauben, familienwirtschaftliche Nachfrager mit unterdurchschnittlichen Ausfallrisiken zu erkennen, ein Grund für die Rationierung sein kann.

Die Ambition dieser Modelle, Rationierung auf der Grundlage von Annahmen zu begründen, die sich möglichst wenig von der neoklassischen Modellwelt unterscheiden, ist allerdings für das Verständnis des sogenannten Zugangs-

problems von Familienwirtschaften zu Kreditdienstleistungen eher hinderlich. Sie entspricht der Überzeugung der *Neoinstitutionalisten*, daß die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in stärkerem Maße von Mikro- als von Makrofaktoren abhängt: „We now recognize that, particularly for small open economies, the problems of macro-economic coordination stressed in the earlier development planning literature may be far less important than the micro-economic problems of selecting (quite specific) projects and choosing good managers to manage those projects“ (Stiglitz 1989c, S. 20). Dadurch erscheint die *Verfügbarkeit angepaßter Kredittechnologien* als die wesentliche Voraussetzung für die Aufhebung der Zugangsbeschränkungen.¹⁹ Zum Verständnis dieses Phänomens reicht es jedoch nicht aus, die Folgen asymmetrisch verteilter Information zu untersuchen, sondern es müssen die Besonderheiten der der Transaktionsbeziehung übergeordneten Systeme, wie z.B. der relevanten Infrastrukturen oder der Milieus, denen die Austauschparteien angehören, berücksichtigt werden. Hierzu gehört auch die Verfassung des Weltwährungssystems, die hohe Zinssätze in Entwicklungsökonomien zur Folge hat. Durch die Annahme, daß sich Banken profitmaximierend verhalten und untereinander konkurrieren, erscheint die Institution 'Kreditrationierung' auf der Grundlage einer gegebenen Informationsverteilung als effizient.

Im folgenden wird begründet, daß die Verfügbarkeit von geeigneten Kredittechnologien keine hinreichende Bedingung für die Aufhebung der Rationierung von Familienwirtschaften durch Geschäftsbanken ist, bzw. daß der Mangel an solchen Technologien nicht als die entscheidende Ursache der Rationierung verstanden werden sollte. Aus dieser Perspektive erscheint die Institution 'Rationierung von Familienwirtschaften' einerseits als das sozial ineffiziente Ergebnis des durchaus rationalen Verhaltens von Geschäftsbanken und andererseits als keineswegs nur Informationsproblemen geschuldet.

Die *Verfassung der Finanzmärkte* in Entwicklungsländern entspricht noch weniger als in Industrieländern dem neoklassischen Ideal vollständiger Konkurrenz. Häufig gibt es im regulierten Bankensektor nur wenige Anbieter, also mithin eine oligopolistische Marktstruktur. Dadurch werden heimliche Ab-

¹⁹ Die zentrale Bedeutung, die neoinstitutionalistisch orientierte Autoren solchen Technologien zuschreiben, wird durch die folgenden Einschätzungen von *Schmidt* und *Zeitinger* (1993, S. 41) deutlich: „Die 'Repression' der Finanzsysteme in Lateinamerika machte den Banken die Mobilisierung von Ersparnissen sehr schwer und verleitete sie, die faktisch zu billigen Kredite nur an 'Freunde' zu vergeben. (...) Bei liberalisierten Zinssätzen sind Banken keineswegs mehr in der früheren Situation. (...) Somit bleibt *nur* das Problem der Unfähigkeit, der mangelnden Erfahrung mit einer für die Banken neuen Gruppe potentieller Kreditnehmer (Hervorhebung durch BZ).“

sprachen und die Bildung von Kartellen erleichtert. Weiterhin unterhalten diese Institute häufig langfristige Geschäftsverbindungen mit Unternehmen, in deren Rahmen nicht nur Kapital überlassen, sondern auch andere finanzielle und nicht-finanzielle Leistungen erbracht werden. Eine besondere Form einer solchen Beziehung besteht dann, wenn die Bank Teil eines Konglomerats ist, dem auch Industrie- und / oder Handelsunternehmen angehören. Solche Konglomerate werden in Lateinamerika als 'Grupos' bezeichnet. Schließlich erschweren wirtschaftliche und institutionelle Rahmenbedingungen, wie z.B. ein unangemessenes Rechtswesen, schlechte Transport- und Kommunikationssysteme und eine mangelhafte Aufsicht der Finanzmärkte, marktnahe Finanztransaktionen. Diese Strukturmerkmale stehen der Öffnung der Banken für familienwirtschaftliche Kreditnachfrager auch dann noch entgegen, wenn die Zinssätze liberalisiert sind und den Banken angepaßte Kredittechnologien zur Verfügung stehen. Betrachten wir diese Argumente etwas genauer!

(1) Es ist zu vermuten, daß auch die Ausfallrisiken der 'besseren' Risikogruppen im informellen Sektor höher sind als die von kommerziellen Unternehmen. Hierfür sprechen z.B. die höheren technologischen Risiken im informellen Sektor (vgl. § 6, II. 1.). Heggstad und Mingo (1976) versuchten zu zeigen, daß Banken unter oligopolistischen Bedingungen ihre Erträge durch die Wahl relativ *sicherer Portfolios* mit relativ niedriger Verzinsung maximieren. Die Finanzmärkte der meisten Entwicklungsländer sind sehr stark konzentriert.²⁰ Dies gilt insbesondere für kleine und weitgehend geschlossene Volkswirtschaften. Wenn diese Argumente zutreffen, würden Familienwirtschaften vermutlich auch nach der Einführung neuer Technologien rationiert.

(2) Die oligopolistische Verfassung vieler Finanzmärkte ermöglicht den Banken nicht nur die Durchsetzung relativ hoher Zinsmargen (vgl. Galbis 1978, S. 136 f), sondern sie erleichtert auch die Vertretung ihrer gemeinsamen Interessen gegenüber dem Staat. Aus dieser Perspektive erscheinen bestimmte, die Kreditrationierung der unteren Einkommenschichten begünstigende staatliche Institutionen, wie z.B. die Festsetzung der Einlagenzinssätze, die Beschränkungen von Markteintritten oder der weitgehende Verzicht der Entwicklungsbanken

²⁰ Vgl. Long (1983, S. 38): „...it is clear that in the majority of developing countries the commercial banks are by far the largest element in the financial system. Furthermore, commercial banking is dominated by a few large banks. In a representative sample of 16 developing countries, for example, the commercial banks held 62% of all financial assets (...). In contrast, commercial banks held only 37% of total financial assets in six developed countries. With regard to bank concentration, in Mexico two banks held 50% of bank assets; in Panama six banks controlled two thirds of all credit; and in Brazil five banks held 44% of private bank deposits.“

auf die Sammlung von Spargeldern, weniger als Ausdruck eines staatlichen Gestaltungsinteresses als ein Zeichen der *politischen Macht eines kartellierten Bankensystems*. Solche Institutionen schränken die Konkurrenz ein und erhöhen die Sicherheit zukünftiger Erträge aus gegenwärtigen Verfügungsrechten. So kann z.B. die Festsetzung der Einlagenzinssätze als ein Mittel der Geschäftsbanken und der mit ihnen verbundenen Unternehmen verstanden werden, sich einen Teil der Ersparnisse der breiten Bevölkerungsschichten anzueignen. Für das Interesse des Bankensektors an einer Festsetzung von Zinsobergrenzen spricht auch, daß sich die größten Banken nach der Liberalisierung des Zinsregimes in Argentinien, Chile und Uruguay Ende der 70er und in den 80er Jahren (vgl. Blejer 1983) sowie in Peru im Jahr 1990 auf gemeinsame Höchstzinssätze für Einlagen verständigten.

(3) Customer-Relations-Modelle zeigen, daß Banken unter bestimmten Bedingungen Kreditnachfrager rationieren, die keine weiteren Finanzdienstleistungen nachfragen oder mit denen nicht bereits eine Geschäftsbeziehung besteht (vgl. § 2, II.). Diese Modelle helfen, weitere Erklärungsfaktoren für die Rationierung von Familienwirtschaften zu erkennen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß *langfristige und verbundene Geschäftsbeziehungen* zwischen Banken in Entwicklungsländern und ihrer traditionellen Klientel zu *Vorteilen* führen können, die in entwickelten Finanzsystemen eine weniger wichtige Rolle spielen. Insbesondere sind geschäftliche Transaktionen in stärkerem Maße mit Unsicherheit behaftet und die gesetzliche Durchsetzung von Forderungen ist schwieriger. Diese Probleme können durch relationale Vertragsbeziehungen abgeschwächt werden. Weiterhin ist zu berücksichtigen, daß in Entwicklungsökonomien ein größerer Teil der wirtschaftlichen Aktivität halblegale oder illegale Absichten (z.B. die Steuervermeidung oder die Finanzierung des Drogenhandels) verfolgt. Solche Transaktionen erfordern ein größeres Maß an Vertrauen und nicht-gerichtliche Formen der Durchsetzung von Ansprüchen.

(4) Die Beziehungen zwischen den Unternehmen eines *Konglomerats* können als besondere geschäftliche Dauerverbindungen verstanden werden, die dadurch gekennzeichnet sind, daß die Unternehmen personell und / oder finanziell verbunden sind.²¹ Dadurch wird je nach Stärke dieser Verbindung das einzelwirt-

²¹ *Hastings* (o.J., S. 30) gibt an, daß die fünf größten chilenischen Banken im Dezember 1982 mehr als 26 Prozent ihres Kreditvolumens an verbundene Unternehmen ausliehen hatten.

schaftliche Maximierungsverhalten der Bank modifiziert.²² Unter diesen Bedingungen kann die prioritäre Vergabe von Krediten an verbundene Unternehmen auch dann rational sein, wenn es für die Bank rentablere Anlagemöglichkeiten, z.B. im familienwirtschaftlichen Sektor, gibt.²³

(5) Der Verbesserung der Zugangsbedingungen der unteren Einkommenschichten zu marktvermittelten Krediten stehen in vielen Ländern nicht nur die Interessen der staatlichen Institutionen und der Geschäftsbanken entgegen, sondern auch die Kosten, die eine Anpassung der bestehenden Institutionen an die Erfordernisse dieser Schichten verursachen würde. Die Beschränkung der Entwicklungsoptionen durch die gegebene institutionelle Struktur (*path dependent process*) kann am Beispiel der Geschäftsbanken und der von ihnen angewandten Verfahren deutlich gemacht werden.

Viele kommerzielle Banken in Entwicklungsländern können als Spezialinstitute betrachtet werden, deren Kreditgeschäft auf die Finanzierung großer und verbundener Unternehmen und vermögender Privathaushalte orientiert ist. Die *Kosten der Umstellung* von dieser traditionellen Klientel auf den familienwirtschaftlichen Sektor können sehr hoch sein. Die betreffenden Banken müssen zunächst Ressourcen für die Entwicklung von angepassten Technologien einsetzen. Solche Technologien beruhen wesentlich auf der Erhöhung des Wiederverwendungswerts von Informationen (vgl. § 7, II.). Da der Anteil bekannter Kunden im Zeitverlauf steigt, sind die Fremdkapitalkosten zu Beginn relativ hoch.²⁴

Die Aufnahme des Kreditgeschäfts mit Familienwirtschaften wäre für Geschäftsbanken jedoch nicht nur mit zeitlich begrenzten Umstellungskosten, sondern voraussichtlich auch mit *permanenten zusätzlichen Kosten* verbunden. Hierfür scheinen vor allem zwei Argumente zu sprechen: Einerseits gehört der größte Teil der Angestellten und Kunden von Geschäftsbanken nicht dem familienwirtschaftlichen Milieu an. Dies erschwert die Auswahl und das Moni-

²² Der ehemalige Gouverneur der philippinischen Zentralbank brachte dies deutlich zum Ausdruck: „(He) commented that the average Filipino banker was in the banking business not for banking profits but to finance his other businesses“ (zitiert nach Fry 1988, S. 284). Daher weisen Galvez / Tybout (1985) und Galbis (1986, S. 284) darauf hin, daß die Kontrolle von Banken durch Industriekonglomerate zur Fehlallokation von Ressourcen führt.

²³ Dies trifft natürlich zumindest auch auf diejenigen Industrieländer zu, in denen Banken Kapitalbeteiligungen nicht untersagt sind.

²⁴ Zur Begründung dieser Aussage vgl. Anderson / Khambata (1985) und die §§ 6 und 7 der vorliegenden Arbeit.

toring von familienwirtschaftlichen Kreditnehmern sowie die Durchsetzung entsprechender Ansprüche. Außerdem ist es für milieufremde Einleger besonders schwierig, die Qualität der Aktiva einer Bank, die Familienwirtschaften finanziert, zu beurteilen, und sie haben voraussichtlich ein größeres Mißtrauen hinsichtlich der Sicherheit dieser Anlagen. Unter diesen Umständen wäre die Bank gezwungen, ihren Einlegern einen Risikozuschlag zu zahlen oder zusätzliche Ressourcen einzusetzen, um die Einleger zu informieren und ihre Ansprüche zu sichern.²⁵ In beiden Fällen steigen die Delegationskosten im Sinn von Diamond (1984). Andererseits würden den Banken durch die Aufnahme von familienwirtschaftlichen Kreditnehmern in ihr Portefeuille Vorteile der Spezialisierung auf eine relativ homogene Klientel verloren gehen, da Informationen und Technologien, die für Finanzdienstleistungen an große Unternehmen benutzt werden, für Familienwirtschaften von sehr eingeschränktem Wert sind (vgl. § 6). Banken scheuen diese, durch die Umstellung auf familienwirtschaftliche Kunden begründeten Kosten. Das 'Informationsparadoxon', d.h. daß die Höhe dieser Kosten ex ante unbekannt ist, mag die Umstellung weiter erschweren.

Das Argument dauerhaft zusätzlicher Kosten unterstellt, daß sich Geschäftsbanken nicht zu Hausbanken für Familienwirtschaften im Sinne des § 7 entwickeln, sondern bestenfalls einen kleinen Teil ihres Kapitals an Familienwirtschaften auslegen. Dieser Annahme unterliegt unter anderem die Überzeugung, daß gemeinhin die Nachfrage der unteren Einkommensschichten nach marktvermittelten Krediten überschätzt wird. Sie ist vermutlich in vielen kleinen und mittleren Entwicklungsländern geringer als das gesamte Portefeuille einer mittleren bis großen Geschäftsbank. Dies sei an einem Beispiel verdeutlicht, das im groben die Situation des peruanischen Finanzsystems im Jahre 1990 widerspiegelt: Geht man von einer Bevölkerung von 20 Mio. Menschen aus, die in 4 Mio. Haushalten leben, von denen die Hälfte einen Familienbetrieb unterhält, der im Durchschnitt einen effektiven Kreditbedarf von 200 US-Dollar hat, dann entspricht die gesamte Kreditnachfrage von Familienbetrieben 400 Mio. US-Dollar. Nimmt man weiterhin ein Sozialprodukt von 20 Milliarden US-Dollar an, eine finanzielle Tiefe (die Geldmenge M2 im Verhältnis zum Sozialprodukt)

²⁵ Dies gilt grundsätzlich auch für die Eigentümer. Ähnliche Argumente wurden von verschiedenen Autoren benutzt, um die Unwilligkeit von Banken zu begründen, kleine Unternehmen zu finanzieren. *Galbis* (1977) ist z.B. der Ansicht, daß Banken einen Reputationsverlust befürchten, wenn sie infolge der Finanzierung von Kleinunternehmen höhere Ausfälle verzeichnen. *M. Nitsch* informierte mich, daß die kolumbianische Bankenaufsichtsbehörde Banken, die Kredite an solche 'Problemgruppen' vergeben, mit einem Malus belegt.

von 20% und geht davon aus, daß M2 dem Kreditangebot entspricht, dann stellt die Nachfrage aller Familienbetriebe des Landes gerade 10% des gesamten Kreditangebots dar. Für viele landesweit tätige Geschäftsbanken ist dies ein relativ kleiner Markt, der außerdem geographisch sehr gestreut ist!

(6) Schließlich führen nicht nur die für die Finanzmärkte unmittelbar relevanten Institutionen, sondern auch die *wirtschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen* zu einer Benachteiligung der Familienwirtschaften als Nachfrager von Bankkrediten: Zum Beispiel erhöhen die schlechten Transport- und Kommunikationssysteme in peripheren Gebieten die Transaktionskosten der Fremdkapitalüberlassung. Weiterhin begünstigt das unangemessene Rechtswesen die Sicherung von Krediten durch dingliche Aktiva und die Vergabe von Krediten an größere und mit Banken verbundene Unternehmen. Schließlich ist die weitgehende Abwesenheit geeigneter Pfänder im Besitz von Familienwirtschaften maßgeblich der extrem ungleichen Verteilung der Einkommen und Vermögen geschuldet. Wenn diese Rahmenbedingungen sehr advers sind, ist nicht davon auszugehen, daß durch Interventionen auf der 'Mikroebene' der Kreditzugang signifikativ verbessert werden kann. Erforderlich erscheint vielmehr eine nachhaltige und signifikative Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Situation der ärmeren Bevölkerungshälfte, z.B. durch Maßnahmen im Bereich des Wohnungsbaus, der Infrastrukturen und des Gesundheitswesens. Die Veränderung dieser Rahmenbedingungen ist keine leichte Angelegenheit, da sie einen erheblichen Ressourceneinsatz erfordert und den Interessen der mächtigsten sozialen Gruppen widerspricht.

Ohne die Beiträge zur Diskussion über die Verbesserung des Kreditzugangs von Familienwirtschaften zu karikieren, können zwei Sichtweisen unterschieden werden. Die erste kann als '*pro-staatlich*' bezeichnet werden. Sie sieht in der 'Unvollkommenheit' von Märkten und in institutionellen Rigiditäten die Ursachen für die Kreditrationierung. Sie soll aufgehoben oder zumindest abgeschwächt werden, indem der Staat, z.B. durch seine Entwicklungsbanken, dafür sorgt, daß für diesen Sektor mehr Kreditmittel zur Verfügung stehen. Die zweite oder '*Pro-Markt*'-Sichtweise sieht dagegen, wie die Theory of Finance, in staatlichen Interventionen den Hauptgrund für die Rationierung und empfiehlt daher eine Stärkung der Marktkräfte und eine Verminderung des staatlichen Interventions- und Regulierungsniveaus.

Die Untersuchung der Ursachen der Kreditrationierung von Familienwirtschaften durch Geschäftsbanken in dem vorliegenden Paragraphen legt dagegen Schlußfolgerungen nahe, die keiner dieser Sichtweisen eindeutig zugeordnet

werden können. Es wurde die Ansicht begründet, daß staatliche Eingriffe in die Kreditallokation – so wie sie in vielen Ländern praktiziert werden – und die Abwesenheit geeigneter Kredittechnologien keineswegs alleine für die Zugangsprobleme zu den formellen Finanzmärkten verantwortlich sind. Daneben verhindern vor allem die Konzentration im Bankensektor, die Verflechtung von Banken mit Nicht-Banken sowie nicht primär finanzielle Phänomene, wie die extrem ungleiche Verteilung von Ressourcen und die kulturelle und wirtschaftliche Heterogenität dieser Länder eine Integration der Finanzmärkte. Die Alternative 'Stärkung der Marktkräfte' versus 'staatlich gefördertes Angebot' erscheint daher als eine unzulässige Verkürzung der möglichen Optionen. Märkte haben eine bestimmte *Ordnung* zur Voraussetzung, die in den meisten Entwicklungsökonomien nicht gegeben ist. Wenn diese Länder sich zu Geldwirtschaften entwickeln wollen (und eine andere Option ist kaum sichtbar), sollte der Staat primär dafür sorgen, diese Voraussetzungen zu schaffen. Hinsichtlich der Ordnung auf den Finanz- und Kapitalmärkten erscheint die Entflechtung der Banken bzw. die Errichtung von Kartellämtern, eine wirksamere Bankenaufsicht, die Einrichtung von Depositenversicherungen, ein angepaßtes Vertragsrecht und eine Zentralbank, die in der Lage ist, den Wert der eigenen Währung zu sichern und die Finanzintermediäre mit Liquidität zu versorgen, von vorrangiger Bedeutung. Die staatliche EZ sollte sich verstärkt der Beratung von Entwicklungsländerregierungen widmen, die eine Anpassung dieser institutionellen Strukturen anstreben. Auf diesem Gebiet besitzt sie komparative Vorteile, da sie – im Gegensatz z.B. zur Förderung von Freiwilligenorganisationen – die Erfahrungen der Industrieländer einbringen kann, und da sie in jedem Fall eine Kooperation mit der Partnerregierung erfordert.

Hinsichtlich der Beratung von Finanzintermediären sollte die EZ in Zukunft eine Zusammenarbeit mit Geschäftsbanken prüfen. Eine solche Kooperation sollte zeitlich stark begrenzt und auf der Grundlage relativ harter Konditionen erfolgen. Die Beratung darf sich nicht auf die Qualifikation der für die Prüfung und Überwachung der Kredite zuständigen Fachkräfte beschränken. Um eine hohe Produktivität der Kleinkreditoperationen sicherzustellen, müssen organisatorische Veränderungen vorgenommen werden, die weit über die Evaluierung und das Monitoring von Einzelengagements hinausgehen. Hierzu gehören beispielsweise die Reformulierung der Geschäftspolitik, die Stärkung der Entscheidungskompetenzen der Kreditsachbearbeiter und der Zweigstellen sowie die Anpassung der EDV-Systeme. Die zentrale Schwierigkeit bei diesen organisatorischen Veränderungen ist es, einen Kompromiß zu finden zwischen den Anforderungen des traditionellen Geschäfts der Bank einerseits und denen des

Kleinkreditgeschäfts andererseits.²⁶ Die Vorstellung, daß die von der EZ gegenwärtig bevorzugten nicht-staatlichen und nicht-profitorientierten Institutionen den größten Teil des sogenannten informellen Sektor bedienen könnten, ist angesichts der dominierenden Stellung der kommerziellen Banken in Entwicklungsländern unrealistisch. Die Kooperation mit Geschäftsbanken sollte den Stellenwert von Pilotmaßnahmen haben, die zeigen können, daß eine kostendeckende Kreditvergabe an Familienwirtschaften möglich ist. Die im vorliegenden Paragraphen aufgezeigten Strukturen stehen zwar einer Öffnung der Geschäftsbanken für die Unter- und Mittelschichten entgegen, dies gilt jedoch nicht für alle Institute in gleichem Maße. Ein Erfolg entsprechender EZ-Maßnahmen ist nur zu erwarten, wenn es gelingt, geeignete Institute auszuwählen. Diese sollten zunächst über gewisse Liquiditätsreserven verfügen, da dies eine Voraussetzung dafür ist, in neue Marktsegmente vordringen zu können. Außerdem sollten sie in ihrer Eigenschaft als Kreditinstitute mit anderen Anbietern konkurrieren müssen. Dies schließt ein, daß sie nicht Bestandteile sogenannter 'grupos' sind. Schließlich sollten sie bereits zumindest sporadische Erfahrungen mit der Finanzierung von kleineren Unternehmen gemacht haben.

Eine weitere Option, die ich bereits weiter oben erwähnt habe, ist die Unterstützung von Entwicklungsländern bei der Gestaltung der für die Finanzmärkte *grundlegenden Institutionen*. Für einen solchen Ansatz sprechen nicht nur die komparativen Vorteile der Zusammenarbeit mit staatlichen Institutionen, sondern auch, daß dadurch notwendige Bedingungen für die Bereitstellung von Kreditdienstleistungen für Familienwirtschaften durch formelle Finanzinstitutionen geschaffen werden können. Die Veränderung dieser Rahmenbedingungen ist jedoch keineswegs nur ein technisches Problem, sondern ihr stehen in den meisten Entwicklungsländern die tradierten Interessen einflußreicher sozialer Gruppen entgegen. Die Unterstützung von entsprechenden Reformen sollte daher auf solche Entwicklungsländer begrenzt werden, in denen zumindest große Teile der Regierung an solchen Veränderungen ernsthaft interessiert sind.

²⁶ Zu den Problemen der Implementierung des Kreditgeschäfts mit kleinen Familienbetrieben in Geschäftsbanken vgl. *Diaz Alvarado und Zattler (1995)*.

§ 10 Schlußfolgerungen

Im Zweiten Teil dieser Arbeit wurde mit dem Instrumentarium institutionalistischer Theorien untersucht, wie sich die Unter- und Mittelschichten in Entwicklungsökonomien finanzieren und wie das Spektrum ihrer Finanzierungsmöglichkeiten durch die internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit erweitert werden kann. Dabei wurde versucht, den Aussagewert und die Aussagegrenzen jüngerer Erweiterungen der Neoklassik deutlich zu machen. Abschließend sollen nun einige Schlußfolgerungen aus dieser Untersuchung gezogen werden, die bislang im Zweiten Teil nur teilweise und implizit enthalten sind.

Im Mittelpunkt der Diskussion innerhalb der *EZ-Institutionen* über die Verbesserung des Kreditzugangs von bestimmten Zielgruppen steht die Frage, mit welchen Trägern und Finanzinstrumenten dies am besten zu bewerkstelligen ist. Vor dem Hintergrund der vorliegenden Ergebnisse erscheint diese Fragestellung als zu eingeschränkt. Sie vernachlässigt nicht nur die makroökonomischen Bedingungen einer Integration der Finanzmärkte, sondern auch die Hindernisse, die sich aus den strukturellen Merkmalen dieser Märkte in Entwicklungsökonomien ergeben. Außerdem ist zu bezweifeln, daß eine Verallgemeinerung des Kreditzugangs ohne die Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Situation der Unter- und Mittelschichten möglich ist.

Die gegenwärtige *Verfassung des internationalen Weltwirtschafts- und Weltwährungssystems* erschwert es den Entwicklungsökonomien, Devisenreserven zu erwirtschaften und ihre Währung zu einem von den einheimischen und ausländischen Vermögensbesitzern anerkanntem Zahlungsmittel zu machen. Aus der daraus resultierenden geringen Kontroll- und Steuerungskapazität der monetären Autoritäten ergeben sich Anreize für dysfunktionale Eingriffe in das Finanzsystem. Diese gemeinhin mit dem Begriff der 'finanziellen Repression' bezeichneten Interventionen stehen einer Integration der Finanzmärkte entgegen. Aus dieser Perspektive erfordert die Aufhebung der finanziellen Repression in den Entwicklungsökonomien, die Bereitschaft der Industrieländer, Handelsbilanzdefizite und die Überbewertung der eigenen Währung hinzunehmen. Der EZ käme unter dieser Voraussetzung primär die Funktion zu, auf die Handels-, Landwirtschafts- und Währungspolitik des eigenen Landes Einfluß zu nehmen. Daß die Bereitschaft der Industrieländer, ihre wirtschaftlichen Interessen den

Entwicklungserfordernissen der schwächeren Ökonomien unterzuordnen, nicht gegeben ist, ist offensichtlich.

Eine weitere Voraussetzung für den Zugang breiter Bevölkerungsschichten in Entwicklungsländern zu marktvermittelten Finanzdienstleistungen ist die *Reform der Verfassung* der Finanzmärkte. Wichtige, dem Handeln der Finanzierungsparteien übergeordnete Institutionen auf Finanzmärkten sind die Zentralbank, die Bankenaufsicht, das Kartellamt, Einlagenversicherungen, Schuldnerregister, Institutionen (wie z.B. Kammern), die Wirtschaftsprüfer lizensieren und überwachen, sowie gesetzliche Regelungen wie die Bankengesetzgebung und das Vertragsrecht. Eine Integration der Finanzmärkte würde erfordern, daß diese Institutionen die mit der Überlassung von Kapital verbundene Unsicherheit begrenzen und die Konzentration im Bankensektor beschränken. Die staatliche EZ sollte sich verstärkt der Beratung dieser Institutionen widmen. Eine rigidere Aufsicht und Kontrolle von Finanzinstituten sowie die Entflechtung von Banken widerspricht jedoch den tradierten Interessen einflußreicher sozialer Gruppen. Deshalb haben solche Beratungsmaßnahmen nur dann einen Sinn, wenn zumindest die Regierung des jeweiligen Landes bereit ist, die mit einer Beschränkung dieser Interessen verbundenen Konflikte und Gefahren für ihre eigene Existenz einzugehen. Zur Durchsetzung solcher Reformen wäre eine verstärkte Kooperation der multilateralen und bilateralen Geberorganisationen sinnvoll.

Die Erweiterung des Spektrums finanzieller Dispositionen kann aber keineswegs nur durch Maßnahmen erreicht werden, die auf Finanzinstitutionen und finanzielle Arrangements zielen. Die Möglichkeiten, durch eine Reform von Finanzinstitutionen die Verschuldungskapazität marginalisierter Bevölkerungsgruppen zu erhöhen, sind sehr begrenzt. Eine massenweise Integration dieser Schichten in die Finanzmärkte ist nur möglich, wenn sich deren *wirtschaftliche und soziale Situation* nachhaltig und signifikativ verbessert. Hierzu können sichere individuelle *und* kollektive Eigentumsrechte, die Verbesserung der Infrastrukturen in marginalisierten städtischen und ländlichen Gebieten, der Wohnungsbau und die Einrichtung von Systemen der sozialen Sicherung beitragen. Diese Aufgaben entsprechen teilweise den traditionellen Betätigungsfeldern der EZ.

Kommen wir schließlich zu der die Diskussion innerhalb der EZ-Institutionen dominierenden Frage, wie durch die *Förderung von Finanzintermediären* bestimmten Zielgruppen der Zugang zu formellen Krediten eröffnet werden kann. Die wichtigsten Akteure im Rahmen einer solchen Strategie sind die Entwicklungsbürokratien, die durchführenden Finanzintermediäre und die Familienwirt-

schaften. Das Verhältnis zwischen ersteren und letzteren ist durch eine große soziale Distanz und durch unterschiedliche Rationalitäten der Akteure gekennzeichnet. Diese Merkmale müssen als weitgehend gegeben betrachtet werden. Es wird die Ansicht begründet, daß staatliche Entwicklungsagenturen komparative Vorteile bei der Zusammenarbeit mit öffentlichen und in eingeschränktem Maße mit kommerziellen Intermediären, im Gegensatz zu Freiwilligenorganisationen haben. Diese Intermediäre sollten überwiegend auf traditionellen Sicherheiten und auf Strafen beruhende Kredittechnologien anwenden. Dies widerspricht der gegenwärtigen Orientierung der EZ, die seit einigen Jahren Entwicklungsbanken und andere öffentliche Institutionen meidet. Der Umbau von Selbsthilfeorganisationen in sogenannte zielgruppenorientierte Finanzinstitutionen wird hier als sehr problematisch angesehen. Die Zusammenarbeit mit diesen Organisationen führte in vielen Fällen zur Schwächung der moralischen Verpflichtung als dem zentralen Koordinationsmechanismus der Handlungen der an ihnen Beteiligten. Das Scheitern dieser Organisationen wird damit erklärt, daß der Verlust dieses Koordinationsmechanismus nicht durch die Implementierung von auf Strafen und Informationen beruhenden Finanztechnologien und durch günstigere Produktionsfunktionen, die höhere Skalenerträge und Transformationsleistungen ermöglichen, kompensiert werden konnten.

Der Anspruch des *Neoinstitutionalismus*, eine „Neue Entwicklungstheorie“ (Stiglitz 1986) zu begründen, erscheint vor dem Hintergrund der Institutionenanalysen in den §§ 4 bis 9 als überzogen. Die formal orientierte Agency-Theorie versucht Marktversagen und Institutionen auf der Grundlage von Annahmen zu begründen, die von denen der orthodoxen Neoklassik möglichst wenig abweichen. Aus ihrer Perspektive erscheinen die Institutionen Kreditvertrag, Finanzintermediär und Kreditrationierung vor allem der endogenen Unsicherheit intertemporaler Gläubiger-Schuldner-Beziehungen geschuldet. Die Relevanz dieser Erklärungen ist für Entwicklungsökonomien sehr begrenzt, da dort Märkte besonders unvollkommen sind. Dies gilt, wenn auch in eingeschränktem Maße, ebenfalls für die verbal orientierte Transaktionskostentheorie. Sie vernachlässigt diejenigen Bedingungen von Transaktionen, die von den Transaktionsparteien nicht beeinflußt werden können, da sie ihnen durch die Verfassung der jeweiligen Transaktionsbeziehung übergeordneten sozialen Systeme vorgegeben sind. Berücksichtigt man die aus diesen sozialen Systemen resultierenden Zwänge individuellen Handelns, dann erscheinen die im Zweiten Teil untersuchten Institutionen des Finanzmarktes und die Familienwirtschaft keineswegs als ökonomisch effizient und ihre Funktion nicht begrenzt auf die Verminderung der Transaktionskosten (bzw. der Summe aus Produktions- und

Transaktionskosten). Beispielsweise spiegelt die Arbeitsteilung in Familienwirtschaften nicht nur die komparativen Vorteile der an ihr Beteiligten wider, da sie regiert wird durch die archaischen Normen des Verwandtschaftsverbandes und des Milieus. Insbesondere die traditionelle Rolle der Frau, die diese gegenüber dem Mann diskriminiert, ist unter ökonomischen Gesichtspunkten eher dysfunktional. Die Kreditrationierung von Familienwirtschaften ist nur zum Teil dem Bestreben der Banken geschuldet, Risiken zu vermeiden. Dieses Phänomen ist vor dem Hintergrund der spezifischen Verfassung der Finanzmärkte und der sozialen Segmentierung zu sehen.

Der Aussagewert des Neoinstitutionalismus nimmt in dem Maße ab, wie die Kohäsion der die Transaktionsparteien einschließenden sozialen Subsysteme zunimmt. Die Beziehungen zwischen den Mitgliedern von sozialen Systemen mit starker Kohäsion sind durch *Reziprozität* gekennzeichnet. Solche sozialen Systeme und Organisationsformen sind die Familienwirtschaft und Freiwilligenorganisationen, wie z.B. manche NROs und Kooperativen. Unter diesen Bedingungen sind die wirtschaftlichen Motive der Akteure nicht von den sozialen trennbar, Kosten und Nutzen nicht individuell zurechenbar und das Handeln der Akteure wird überwiegend durch moralische Verpflichtung und nicht durch wirtschaftliche Anreize koordiniert.

Die Abstraktion von den sozialen Attributen der Wirtschaftssubjekte ermöglicht allgemeine Aussagen über die Ergebnisse von Entscheidungsprozessen. Bei der Analyse von manchen wirtschaftlichen Phänomenen in überwiegend marktvermittelten Volkswirtschaften kann diese Abstraktion sinnvoll sein, da auf Märkten idealtypisch nur die Zahlungsbereitschaft zählt und eine bedingte Kooperationsbereitschaft der Marktteilnehmer vorausgesetzt werden kann. Entwicklungsökonomien zeichnen sich jedoch unter anderem durch eine starke soziale Heterogenität aus. Die *Annahme bedingt kooperativen Verhaltens* und die Abstraktion von der Zugehörigkeit der Akteure zu übergeordneten Sozialsystemen, seien dies eine Ethnie, ein Milieu, ein Verwandtschaftsverband oder auch ein Firmenkonglomerat, ist daher bei der Analyse von institutionellen Arrangements in Entwicklungsökonomien ohne einen unzumutbaren Realitätsverlust nur in Ausnahmefällen möglich.

Um seinen Anspruch einer „Neuen Entwicklungstheorie“ einzulösen, müßte der Neoinstitutionalismus bei der Analyse von Transaktionsbeziehungen die Charakteristika der diesen Beziehungen übergeordneten sozialen Systeme und ihre Konsequenzen für das Verhalten von Individuen in stärkerem Maße berücksichtigen. Dies bedeutet allerdings, daß die angebotenen Erklärungen und

Empfehlungen ihre Allgemeingültigkeit verlieren. Eine größere Erklärungskraft hat somit einen hohen, aber unvermeidlichen Preis: Den Abstieg in die Niederungen des tatsächlichen Lebens, die Situationsabhängigkeit der Ergebnisse und die Gefahr, wie der alte Institutionalismus der Theorielosigkeit angeklagt zu werden!

Literaturverzeichnis

- Adams, D.W. / Graham, D.H.* (1981): A Critique of Traditional Agricultural Credit Projects and Policies, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 8, S. 347-366.
- Adams, D.W. / Graham, D.H. / von Pischke, J.D.* (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit, Boulder et al.
- Adams, D.W. / Higurashi, K.* (1988): Transactions Costs and Innovations in Rural Financial Markets, in: *Entwicklung+Ländlicher Raum*, Nr. 6 / 88.
- Adams, D.W. / Romero, A.A.P.* (1981): Group Lending to the Rural Poor in the Dominican Republic: A Stunted Innovation, in: *Canadian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 29, S. 217-224.
- Aglietta, M.* (1979): *A Theory of Capitalist Regulation*, London.
- Akerlof, G.A.* (1969): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, S. 488-500.
- (1976): The Economics of Caste and of the Rat Race and other Woeful Tales, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90, S. 599-617.
- Alchian, A.A.* (1965): Some Economics of Property Rights, in: *Il Politico*, Vol. 30, S. 816-829.
- (1984): Specificity, Specialization, and Coalitions, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 140. Jg., S. 34-49.
- Alchian, A.A. / Demsetz, H.* (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, in: *American Economic Review*, Vol. 62, S. 777-795.
- Allen, F.* (1983): Credit Rationing and Payment Incentives, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 4, S. 639-646.
- Anderson, D.* (1982): Small Industry in Developing Countries: A Discussion of Issues, in: *World Development*, Vol. 10, S. 913-948.
- Anderson, D. / Khambata, F.* (1985): Financing Small-Scale Industry and Agriculture in Developing Countries: The Merits and Limitations of „Commercial“ Policies, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 33, S. 349-371.
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1985), Memorandum 1985, Köln.
- Armin, N.* (1987): The Role of the Informal Sector in Economic Development, in: *International Labour Review*, Vol. 136, S. 611-623.
- Arnott, R. / Stiglitz, J.E.* (1991): Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring, in: *American Economic Review*, Vol. 81, S. 179-190.

- Arrow, K.J. / Hahn, F.H.* (1971): *General Competitive Analysis*, San Francisco et al.
- Arthur, B.* (1985): *Competing Technologies and Lock-in by Historical Small Events*, CEPR Publications Nr. 43, Stanford, Cal.
- Asche, H.* (1984): *Industrialisierte Dritte Welt? Ein Vergleich von Gesellschaftsstrukturen in Taiwan, Hongkong und Südkorea*, Hamburg.
- Aumann, R.J.* (1987): *Game Theory*, in: Eatwell, J. / Milgate, M. / Newman, P. (Hrsg.), *The New Palgrave*, Vol. 2, London, S. 460-482.
- Baltensperger, E.* (1970): *Costs of Banking Activities – Interactions Between Risk and Operating Costs*, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 2, S. 595-613.
- (1978): *Credit Rationing, Issues and Questions*, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 10, S. 170-183.
- (1989): *The Economic Theory of Banking Regulation*, Center for the Study of the New Institutional Economics, Universität des Saarlandes (Hrsg.), *Occasional Papers* Nr. 2, Saarbrücken.
- Baltensperger, E. / Devinney, T.M.* (1985): *Credit Rationing Theory: A Survey and Synthesis*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 141. Jg., S. 475-502.
- Bamberg, G. / Spremann, K.* (Hrsg.) (1987): *Agency Theory, Information, and Incentives*, Berlin et al.
- Bardhan, P.K.* (1980): *Interlocking Factor Markets and Agrarian Development: A Review of Issues*, in: *Oxford Economic Papers*, Nr. 32, S. 82-98.
- (1989): *Alternative Approaches to the Theory of Institutions in Economic Development*, in: Bardhan, P.K. (Hrsg.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford et al., S. 3-17.
- Barnum, H.N. / Squire, L.* (1979): *A Model of an Agricultural Household: Theory and Evidence*, Weltbank (Hrsg.), *Occasional Paper* Nr. 27, Washington D.C.
- Barzel, Y.* (1985): *Transaction Costs: Are They Just Costs?*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 141. Jg., S. 4-19.
- Basu, K.* (1984): *The Less Developed Economy – A Critique of Contemporary Theory*, Oxford.
- Basu, K. / Jones, E. / Schlicht, E.* (1987): *The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History*, *Explorations in Economic History*, Vol. 24.
- Baumol, W.* (1977): *On the Proper Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry*, in: *American Economic Review*, Vol. 67, S. 809-822.
- Becker, G.S.* (1965): *A theory of the allocation of time*, in: *The Economic Journal*, Vol. 75, S. 493-517.
- Bedard, G.* (1991): *Development Banking with the Poor, for the Poor and by the Poor: New Models for Banking*, GTZ (Hrsg.), Eschborn.

- Ben-Porath, Y.* (1980): *The F-Connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange*, The Hebrew University, Jerusalem.
- Bentson, G. / Hanweck, G. / Humphrey, D.* (1982): *Scale Economies in Banking: A Restructuring and Reassessment*, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 14, S. 435-456.
- Berger, J. / Offe, C.* (1982): *Functionalism vs. Rational Choice? Some Questions Concerning the Rationality of Choosing One or the Other*, in: *Theory and Society*, Vol. 11, S. 521-526.
- Bernanke, B.S. / Gertler, M.* (1986): *Agency Costs, Collateral, and Business Fluctuations*, National Bureau of Economic Research (Hrsg.), Working Paper Nr. 2015, o.O.
- Bester, H.* (1985): *The Level of Investment in Credit Markets with Imperfect Information*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 141. Jg., S. 503-515.
- Bhaduri, A.* (1973): *A Study in Agricultural Backwardness under Semi-Feudalism*, in: *Economic Journal*, Vol. 83, S. 120-137.
- Bhagwati, J.N.* (1982): *Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 90, S. 988-1002.
- Bharadwaj, K.* (1974): *Production Conditions in Indian Agriculture*, Cambridge.
- Bhatt, V.V.* (1989): *Financial Innovation and Credit Market Development*, Weltbank (Hrsg.), Working Paper Nr. 52, Washington D.C.
- Binswanger, H.P. / Rosenzweig, M.R.* (1986): *Behavioural and Material Determinants of Production Relations in Agriculture*, in: *The Journal of Development Studies*, Vol. 22, S. 503-539.
- Blejer, M.I.* (1983): *Liberalization and Stabilization Policies in the Southern Cone Countries. An Introduction*, in: *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 25, S. 431-444.
- Blinder, A.S. / Stiglitz, J.E.* (1983): *Money, Credit Constraints, and Economic Activity*, in: *American Economic Review*, Vol. 73, S. 297-302.
- Blum, V.* (1989): *Zur Organisation kleinbäuerlichen Wirtschaftens*, Saarbrücken et al.
- BMZ** (Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit) (1982): *Querschnittsanalyse, Der Bericht zur Inspektion „Förderung von Entwicklungsbanken“ in acht Ländern Afrikas, Asiens und Lateinamerikas*, Bonn.
- BMZ** (Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit) (1986): *Aus Fehlern lernen – Neun Jahre Erfolgskontrolle der Projektwirklichkeit: Ergebnisse und Schlußfolgerungen*, Bonn.
- Bolnik, B.R.* (1987): *Financial Liberalization with Imperfect Markets: Indonesia during the 1970s*, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 35, S. 581-599.
- Bonus, H.* (1986): *The Cooperative Association as a Business Enterprise: A Study in the Economics of Transactions*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 142. Jg., S. 310-339.

- Bonus, H. / Schmidt, G.* (1990): The Cooperative Banking Group in the Federal Republic of Germany: Aspects of Institutional Change, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 146. Jg., S. 180-207.
- Bössmann, E.* (1982): Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 138. Jg., S. 664-679.
- Boudon, R.* (1989): *Effets pervers et ordre social*, Paris.
- Boudon, R. / Bourricaud, F.* (1982): *Dictionnaire critique de la sociologie*, Paris.
- Bouman, F.J. / Houtman, R.* (1988): Pawnbroking as an Instrument of Rural Banking in the Third World, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 37, S. 69-89.
- Bourdieu, P.* (1979): Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyllischen Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Bowles, S.* (1985): The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models, in: *American Economic Review*, Vol. 75, S. 16-36.
- Boyer, R.* (1979): La crise actuelle: une mise en perspective historique, in: *Critique de l'économie politique*, Nr. 7-8, S. 5-113.
- (1993): Un entretien avec Michel Aglietta et Robert Boyer, in: *Le Monde* vom 21.09.1993.
- Boyer, R. / Mistral, A.* (1978): *Accumulation, inflation et crise*, Paris.
- Bratton, M.* (1988): Poverty, Organization and Policy: Towards a Voice for Africa's Rural Poor, Paper prepared for a Colloquium on „The Changing Nature of Third World Poverty: A Policy Perspective“, sponsored by the Center for the Advanced Study of International Development (CASID), Michigan State University, 13.-15. März 1988, o.O.
- Braverman, A. / Guasch, L.* (1989): Institutional Analysis of Credit Co-operatives, in: Bardhan, P. (Hrsg.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford, S. 240-355.
- Braverman, A. / Stiglitz, J.E.* (1982): Sharecropping and the Interlinking of Agrarian Markets, in: *American Economic Review*, Vol. 72, S. 695-715.
- Brown, L.D. / Korten, D.C.* (1989): Understanding Voluntary Organizations, Weltbank (Hrsg.), Working Paper Nr. 258, Washington D.C.
- Buchanan, J.M.*, (1980): Rent-Seeking and Profit-Seeking, in: Buchanan, J.M. / Tollison, R.D. / Tullock, G. (Hrsg.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station (Texas).
- Carbonetto, D.* (1987a): Notas sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de America Latina, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), *El sector informal urbano en los países andinos*, Guayaquil, S. 13-24.

- (1987b): La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), El sector informal urbano en los países andinos, Guayaquil, S. 45-68.
 - (1987c): La medición de empleo en Lima, in: El sector informal urbano en los países andinos, Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), Guayaquil, S. 179-205.
- Carroll*, Th.M. / *Ciscil*, D.H. / *Chisholm*, R.K. (1979): The Market as a Commons: An Unconventional View of Property Rights, in: Journal of Economic Issues, Vol. 13, S. 605-627.
- Casanovas*, R. (1987): Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de la ciudad de La Paz, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), El sector informal urbano en los países andinos, Guayaquil, S. 207-245.
- Castiglia*, M.A. (1987): La empresa informal, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), El sector informal urbano en los países andinos, Guayaquil, S. 117-135.
- Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (1989): o.T., Guayaquil, 1989.
- Chan*, Y.S. / *Greenbaum*, S.I. / *Thakor*, A.V. (1986): Information Reusability, Competition and Bank Asset Quality, in: Journal of Banking and Finance, Vol. 10, S. 243-253.
- Cheung*, St.N. (1969): Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements, in: Journal of Law and Economics, Vol. 12, S. 23-42.
- Chuta*, E. / *Liedholm* C. (1982): Employment Growth and Change in Sierra Leone Small-Scale Industry, 1974-80, in: International Labour Review, Vol. 126, S. 101-113.
- Coase*, R.H. (1960): The Problem of Social Costs, in: The Journal of Law and Economics, Vol. 3, S. 1-44.
- (1984): The New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 140. Jg., S. 229-231.
- Commons*, J.R. (1934): Institutional Economics, Madison.
- Corbo*, V. / *de Melo*, J. / *Tybout*, J. (1986): What Went Wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 34, S. 607-640.
- Cuevas*, C.E. (1988): Transaction Costs of Financial Intermediation in Developing Countries, Ohio State University (Hrsg.), Occasional Paper No. 1469.
- Dahlmann*, C.J. (1979): The Problem of Externality, in: The Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 141-162.
- Dahrendorf*, R. (1959): Class and Class Conflict in Industrial Society, London.
- Das Gupta*, M.R. (1987): A Nutrition-based Theory of Interlinkage, Journal of Quantitative Economics, Vol. 3, S. 189-202.

- Datta, S.K. / Nugent, J.B.* (1989): Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence, in: Nabli, K.N. / Nugent J.B. (Hrsg.), *The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia*, Amsterdam et al., S. 34-79.
- De Soto, H.* (1986): *El Otro Sendero, Mexico*; English version: *The Other Path*, New York, 1989.
- Demsetz, H.* (1967): Toward a Theory of Property Rights, in: *American Economic Review*, Vol. 57, S. 347-359.
- (1969): Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 12, S. 1-44.
- Diamond, D.W.* (1984): Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 51, S. 393-414.
- Diamond, D.W. / Dybvig, Ph.H.* (1983): Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 91, S. 401-419.
- Diaz-Alejandro, C.* (1985): Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 19, S. 1-24.
- Díaz Alvarado, W. / Zattler, B.* (1995): Apoyo a la Caja Social en la implementación de tecnologías crediticias y estructuras organizativas para la colocación de créditos a la micro, pequeña y mediana empresa – Ayuda Memoria al 03.04.1995, LUSO CONSULT (Hrsg.), im Auftrag der GTZ, Hamburg.
- Dieke, G. / Gleich, A.v. / Nitsch, M.* (1972): Die entwicklungspolitische Wirksamkeit von Entwicklungsbanken in Mittelamerika, Columbien und Paraguay, Teil V, Zusammenfassung der Ergebnisse und Empfehlungen, Forschungsarbeit im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg.
- DiLorenzo, Th.J.* (1988): Property Rights, Information Costs, and the Economics of Rent Seeking, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 144. Jg., S. 318-332.
- Dornbusch, R. / Reynoso, A.* (1989): Financial Factors in Economic Development, in: *Perspectives on Economic Development*, Vol. 79, S. 204-209.
- Dow, G.K.* (1987): The Function of Authority in Transaction Cost Economics, in: *Journal of Behavior and Organization*, Vol. 8, S. 13-38.
- Downing, J.* (1991): Gender and the Growth of Microenterprises, in: *Small Enterprise Development*, Vol. 2, S. 4-12.
- Dugger, W.* (1979): Methodological Differences between Institutional and Neoclassical Economics, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 13, S. 899-909.
- Dugger, W.M.* (1983): The Transaction Cost Analyses of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 17, S. 95-113.
- Durkheim, E.* (1960): *The Division of Labor in Society*, Glencoe.
- Eaton, J.* (1986): Lending with Costly Enforcement of Repayment and Potential Fraud, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 16, S. 29-39.

- Eggertsson, T.* (1990): *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge et al.
- Ellis, F.* (1988): *Peasant Economics, Farm Households and Agrarian Development*, Cambridge et al.
- Elsenhans, H.* (1981): *Abhängiger Kapitalismus oder bürokratische Entwicklungsgesellschaften*, Frankfurt et al.
- Elsner, W.* (1986): Institutionelles Defizit in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie? Die Relevanz konkurrierender ökonomischer Paradigmata aus institutionentheoretischer Sicht, in: *Ökonomie und Gesellschaft*, Jahrbuch 1, S. 60-93.
- (1987): Institutionen und ökonomische Institutionentheorie, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 16. Jg., S. 5-14.
- Elster, J.* (1982): Marxism, Functionalism, and Game Theory, in: *Theory and Society*, Vol. 11, S. 453-482.
- (1985): *Making Sense of Marx*, Cambridge et al.
- Elwert, G. / Evers, H.-D. / Wilkens, W.* (1983): Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 12, S. 281-296.
- Ennenbach, J. / Nitsch, M.* (1993): *Microempresa-Förderung in Kolumbien*, unveröffentlichtes Manuskript, o.O.
- Etzioni, A.* (1961): *A Comparative Analysis of Complex Organizations*, New York.
- Fama, E.F. / Jensen, M.C.* (1983a): Separation of Ownership and Control, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, S. 301-326.
- Fama, E.F. / Jensen, M.C.* (1983b): Agency Problems and Residual Claims, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, S. 327-349.
- Farell, J.* (1987): Information and the Coase Theorem, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, S. 113-129.
- Farrell, G.* (1987): Los microcomerciantes des sector informal urbano: Los casos de Quito y Guayaquil, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), *El sector informal urbano en los paises andinos*, Guayaquil, S. 139-177.
- Feldman, D.H. / Gang, I.N.* (1990): Financial Development and the Price of Services, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 38, S. 341-352.
- Field, A.J.* (1984): Microeconomics, Norms, and Rationality, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 32, S. 683-711.
- Findlay, R.* (1989): Is the New Political Economy Relevant to Developing Countries?, *Weltbank* (Hrsg.), Working Paper Nr. 292, Washington D.C.
- Firth, R.* (1967): *Themes in Economic Anthropology*, London.
- Fischer, K.* (1990): *Hausbankbeziehungen als Instrument der Bindung zwischen Banken und Unternehmen: Eine theoretische und empirische Analyse*, Dissertation, Universität Bonn.
- Fisher, I.* (1933): The Debt-Deflation Theory of Great Depressions, in: *Econometrica*, Vol. 1, S. 337-357.

- Fitzgerald, E.V. / Vos, R.* (1989): Financing Economic Development. A Structural Approach to Monetary Policy, Andershot et al.
- Flannery, M.* (1983): Enforcing Implicit Contracts: An Application to the Theory of Banking, University of Pennsylvania (Hrsg.), Working Paper.
- Frank, J.* (1983): Markt versus Staat. Zur Kritik einer Chicago-Doktrin, in: *Ökonomie und Gesellschaft*, Jahrbuch 1, S. 257-298.
- Freiberg-Strauß, J.* (1991): Mikroökonomische Entscheidungsstrukturen von Kleinbauernfamilien in der Kartoffelwirtschaft Boyaca's, Kolumbien, Saarbrücken et al.
- Fried, J. / Howitt, P.* (1980): Credit Rationing and Implicit Contract Theory, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 12, S. 471-487.
- Fry, M.J.* (1978): Money and Capital or Financial Deepening in Economic Development?, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 10, S. 464-475.
- (1988): *Money, Credit, and Banking in Economic Development*, Baltimore et al.
- Furubotn, E.G. / Richter, R.* (1984): The New Institutional Economics, Symposium June 6-10, 1983, Mettlach / Saar, Editorial Preface, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 140. Jg., S. 1-6.
- Galanter, M.* (1981): Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law, in: *Journal of Legal Pluralism*, Nr. 19, S. 1-47.
- Galbis, V.* (1977): Financial Intermediation and Economic Growth in Less-Developed Countries: A Theoretical Approach, in: *Journal of Developmental Studies*, Vol. 13, S. 58-72.
- (1978): Analytical Aspects of Interest Rate Policies in Less-Developed Countries, in: *Savings and Development*, Nr. 2 / 1982 / VI, S. 111-167.
- (1986): Financial Sector Liberalization under Oligopolistic Conditions and a Bank Holding Company Structure, in: *Savings and Development*, Vol. 10, S. 117-141.
- Galvez, J. / Tybout, J.* (1985): Microeconomic Adjustments in Chile during 1977-81: The Importance of Being a *Grupo*, in: *World Development*, Vol. 13, S. 969-994.
- Gardner, B.D.* (1985): Information, Incentives, and Property Rights: The Emergence of an Alternative Paradigm, in: *American Journal of Agricultural Economics*, Dez. 1985, S. 1039-1043.
- Gaskin-Reyes, C.E.* (1980): Der informelle Wirtschaftssektor in seiner Bedeutung für die neuere Entwicklung in der nordperuanischen Regionalstadt Trujillo und ihrem Hinterland, Bonn.
- Geis, H.-G.* (1990): Kapitalmärkte und Finanzielle Institutionen in Entwicklungsländern, in: *Körner, H.* (Hrsg.), *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozess und in der internationalen Zusammenarbeit*, Berlin, S. 215-228.
- Geis, H.-G. / Nitsch, M. / Portocarrero, F. / Zeitingner, C.P.* (1983): Studie über die Errichtung der Städtischen Sparkasse Piura, Peru, IPC (Hrsg.) im Auftrag der GTZ, Frankfurt a.M.

- Gertler, M.* (1988): Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 20, S. 559-588.
- Giddens, A.* (1982): Commentary on the Debate, in: *Theory and Society*, Vol. 11, S. 527-539.
- Gilligan, Th. / Smirlock, M. / Marshall, W.* (1984): Scale and Scope Economies in the Multi-Product Banking Firm, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 13, S. 393-405.
- Giovanni, A. / de Melo, M.* (1993): Government Revenue from Financial Repression, in: *American Economic Review*, Vol. 83, S. 953-963.
- Goldsmith, R.* (1969): *Financial Structure and Development*, New Haven.
- Graf, Ch.* (1989): Die Förderung von Mikrounternehmen in Entwicklungsländern: eine Evaluierung – Förderungsprogramme in Kolumbien als praktischer Erfahrungshintergrund, Chur / Schweiz.
- Greenwald, B.C. / Stiglitz, J.E.* (1986): Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, S. 229-264.
- Grindle, M.S.*(1989): *The New Political Economy, Positive Economics and Negative Politics*, Weltbank (Hrsg.), Working Paper Nr. 304, Washington D.C.
- Grompone, R.* (1985): *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, Lima.
- Güde, U.* (1985): *Geschäftspolitik der Sparkassen*, Stuttgart.
- Guisinger, S. / Irfan, M.* (1977): Pakistan's Informal Sector, in: *The Journal of Development Studies*, Vol. 16, S. 412-426.
- Gurley, J.G. / Shaw, E.S.* (1955): *Financial Aspects of Economic Development*, in: *American Economic Review*, Vol. 45, S. 515-538.
- Gurley, J.G. / Shaw, E.S.* (1960): *Money in a Theory of Finance*, Washington D.C.
- Hahn, O.* (1981): Wandlungen des Sicherheitsdenkens im bankmäßigen Kreditgeschäft, in: *Rühli, E. / Thommen, E. (Hrsg.), Unternehmensfinanzierung aus finanz- und bankwirtschaftlicher Sicht*, Stuttgart, S. 211-223.
- Hankel, W.* (1990): Kapitalmärkte und Finanzinstitutionen im Entwicklungsprozeß, in: *Körner, H. (Hrsg.), Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozeß und in der internationalen Zusammenarbeit*, Berlin, S. 169-202.
- Hannig, A.* (1992): Bankenaufsicht in Entwicklungsländern, in: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, 45. Jg., S. 188-191.
- Hanusch, H.* (1987): *Nutzen-Kosten-Analyse*, München.
- Hart, K.* (1973): Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, in: *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, S. 61-89.
- Hastings, L.A.* (o.J.): *State and Banker in Transitions to Financial Capitalism: Selected Cases in the Chilean „Free Market“ Drive*, Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology (Hrsg.), Cambridge.
- Hausman, D.M.* (1984): *The Philosophy of Economics. An Anthology*, Cambridge.

- Hax, H.* (1991): Theorie der Unternehmung – Information, Anreize und Vertragsgestaltung, in: Ordelheide, D. / Rudolph, B. / Büsselmann, E. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 51-72.
- Hechter, M.H.* (1989): Rational Choice Foundations of Social Order, in: Turner, J.H. (Hrsg.), Theory Building in Sociology, Newbury et al., S. 60-81.
- Heggstad, A.A. / Mingo, J.J.* (1976): Prices, Nonprices, and Concentration in Commercial Banking, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 8, S. 107-117.
- Heijdra, B.J. / Lowenberg, A.D. / Mallick, R.J.* (1988): Marxism, Methodological Individualism, and the New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 144. Jg., S. 296-317.
- Hellwig, M.* (1991): Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance, in: Giovanni, A. / Mayer, C. (Hrsg.), European Financial Integration, London et al., S. 35-63.
- Henderson, J.M. / Quandt, R.E.* (1971): Microeconomic Theory, New York.
- Henning, F.-W.* (1985): Die historischen Wurzeln des öffentlichen Auftrags der Sparkassen, in: Mura, J. (Bearb.), Der öffentliche Auftrag der Sparkassen in der historischen Entwicklung, Dokumentation zum Sparkassenhistorischen Symposium 1985, o.O.
- Herr, H.* (1986): Geld, Kredit und ökonomische Dynamik in marktvermittelten Ökonomien – die Vision einer Geldwirtschaft, München.
- Herr, H. / Voy, K.* (1989): Währungskonkurrenz und Deregulierung der Weltwirtschaft, Entwicklungen und Alternativen der Währungspolitik der Bundesrepublik und der Europäischen Gemeinschaften (EWS), Marburg.
- Hess, J.D. / Knoeber, Ch.R.* (1987): Security and Penalty in Debt Contracts, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 143. Jg., S. 149-167.
- Hirschman, A.O.* (1967a): Development Projects Observed, Washington D.C.
- (1967b): Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart.
 - (1970): Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States, Cambridge.
 - (1984b): Getting Ahead Collectively. Grassroots Experiences in Latin America, New York et al.
 - (1994a): Against Parsimony, in: American Economic Review, Nr. 2, S. 89-96.
- Hirschman, A.O. / Bird, R.M.* (1968): Foreign Aid: A Critique and a Proposal, Princeton.
- Hirshleifer, J.* (1985): The Expanding Domain of Economics, in: American Economic Review, Vol. 5, S. 53-68.
- Hobbes, Th.* (1976): The Leviathan, Frankfurt a.M.
- Hodgman, D.* (1962): Reply, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 76, S. 488-493.

- Hofmann, M.* (1986): The Informal Sector in an Intermediate City: A Case in Egypt, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 34, S. 263-277.
- Holström, B.* (1982): Moral Hazard and Observability, in: Bell Journal of Economics, Vol. 10, S. 74-91.
- Hurtienne, Th.* (1986): Fordismus, Entwicklungstheorie und Dritte Welt, in: Peripherie, Nr. 22 / 23, S. 60-110.
- Huchison, T.W.* (1984): Institutional Economics Old and New, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 140. Jg., S. 20-29.
- ILO (International Labour Office) (1972): Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Genf.
- ILO (International Labour Office) (1981): Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (Hrsg.), Dinámica del Subempleo en América Latina, Santiago de Chile.
- Jackelen, H.R. / Rhyne, E.* (1991): Towards a More Market-Oriented Approach to Credit and Savings for the Poor, in: Small Enterprise Development, Vol. 2, S. 4-20.
- Jaffee, D. / Russell, Th.* (1976): Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 90, S. 651-666.
- Jaffee, D.M.* (1987): Credit Rationing, in: Eatwell, J. / Milgate, M. / Newman, P. (Hrsg.), The New Palgrave, Vol. 1, London, S. 719-721.
- Jansen, K.* (1989): Monetary Policy and Financial Development, in: Fitzgerald, E.V.K. / Vos, R. (Hrsg.), Financing Economic Development. A Structural Approach to Monetary Policy, Aldershot et al.
- Jensen, M.C. / Meckling, W.H.* (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305-360.
- Jung, D.* (1988): Soziale Aspekte der Kleingewerbeförderung, in: Schwefel, D. (Hrsg.), Soziale Wirkungen von Projekten in der Dritten Welt, Baden-Baden, S. 251-269.
- Keeton, W.* (1979): Equilibrium Credit Rationing, New York.
- Keynes, J.M.* (1955): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Berlin.
- Khatkhate, D.R.* (1972): Analytic Basis of the Working of Monetary Policy in Less Developed Countries, IMF (Hrsg.), Staff Papers Vol. 19, Washington D.C.
- Khatkhate, D.R. / Villanueva, D.P.* (1978): Operation of Selective Credit Policies in Less Developed Countries: Certain Critical Issues, in: World Development, Vol. 6, S. 979-990.
- Killick, T.* (1986): A Reaction Too Far: Economic Theory and the Role of the State in Developing Countries, London.
- Klappholz, K.* (1984): Value Judgments and Economics, in: Hausman, D.M. (Hrsg.), The Philosophy of Economics. An Anthology, Cambridge, S. 276-293.

- Klein, B.* (1985): Self-Enforcing Contracts, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 141. Jg., S. 594-600.
- Klein, B. / Crawford, R.G. / Alchian, A.A.* (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, in: *The Journal of Law and Economics*, Vol. 21, S. 297-326.
- Klein, B. / Leffler, K.B.* (1981): The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, In: *Journal of Political Economy*, Vol. 89, S. 615-641.
- Knoke, D.* (1988): Incentives in Collective Action Organizations, in: *American Sociological Review*, Vol. 53, S. 311-329.
- Kötter, R.* (1986): Modell und ökonomische Realität. Die Relevanz der Gleichgewichtstheorie als Grundlage der ordnungs- und wirtschaftspolitischen Diskussion, in: *Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 1*, S. 41-59.
- Krahnen, J.-P.* (1985): *Kapitalmarkt und Kreditbank: Untersuchungen zu einer mikroökonomischen Theorie der Bankunternehmung*, Berlin.
- Krahnen, J.P. / Nitsch, M.* (1987): *Kredit und informeller Sektor, IPC* (Hrsg.) im Auftrag der GTZ, Frankfurt a.M.
- Krahnen, J.P. / Schmidt, R.H.* (1994): *Development Finance as Institution Building*, Boulder.
- Krueger, A.O.* (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society, in: *American Economic Review*, Vol. 64, S. 291-303.
- (1990): Economists Changing Perceptions of Government, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 126, Heft 3, S. 417-431.
- Krüsselberg, H.-G.* (1983): Property Rights-Theorie und Wohlfahrtsökonomik, in: *Schüller, A.* (Hrsg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München, S. 45-77.
- Lafay, J.-D.* (1994): Théorie économique de la bureaucratie: du mea culpa de Niskanen à l'examen des faits, in: *Problèmes économiques*, Nr. 2373, S. 27-30.
- Lal, D.* (1984): *The Political Economy of the Predatory State*, Weltbank (Hrsg.), Discussion Paper Nr. 105, Washington D.C.
- Langlois, Richard N.* (1986): *The New Institutional Economics: An Introductory Essay*, in: *Richard N. Langlois* (Hrsg.), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge, S. 1-25.
- Larrain, M.* (1989): *How the 1981-83 Chilean Banking Crisis Was Handled*, Weltbank (Hrsg.), Working Paper Nr. 300, Washington D.C.
- Lewis, W.A.* (1984): The State of Development Theory, in: *The American Economic Review*, Vol. 74, S. 1-10.
- Lindenberg, S. / De Vos, H.* (1985): The Limits of Solidarity: Relational Contracting in Perspective and Some Criticism of Traditional Sociology, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 141. Jg., S. 558-569.

- Lipton*, M. (1984): Family, Fungibility and Formality: Rural Advantages of Informal Non-Farm Enterprise versus the Urban-Formal State, in: Amin, S. (Hrsg.), Human Resources. Employment and Development, London.
- Locke*, J. (1967): Two Treatises of Civil Government, Cambridge.
- Long*, M. (1983): Review of Financial Sector Work, unveröffentlichtes Manuskript, Washington D.C.
- López*, H. (1987): Sector formal e informal: Las diferencias entre los trabajadores se evaporan, las diferencias entre los sectores permanecen, in: Quintero, V.M. (Hrsg.), Mercado y microempresas, Cali et al., S. 91-119.
- Low*, A. (1986): Agricultural Development in Southern Africa: Farm Household Theory & the Food Crisis, London.
- Luhmann*, N. (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Lüken-Klaßen*, M. / *Betz*, K. (1989): Weltmarkt und Abhängigkeit, in: Riese, H. / Spahn, H.-P. (Hrsg.), Internationale Geldwirtschaft, Regensburg, S. 217-265.
- Lutz*, B. (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität, Frankfurt a.M. et al.
- Macneil*, I.R. (1974): The Many Futures of Contract, in: Southern California Law Review, Vol. 47, S. 691-816.
- (1987): Relational Contract Theory as Sociology: A Reply to Professors Lindenberg and de Vos, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 143. Jg., S. 272-290.
- Malinowski*, B. (1926): Crime and Custom in Savage Society, London.
- Marx*, K. (1971a): Das Kapital, Band 1, in: Marx-Engels-Werke, Band 23, Berlin (DDR).
- (1971b): Das Kapital, Band 2, in: Marx-Engels-Werke, Band 24, Berlin (DDR).
- (1974): Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie, Berlin (DDR).
- Masulis*, R.W. (1987): Changes in Ownership Structure, Conversions of Mutual Savings and Loans to Stock Charter, in: Journal of Financial Economics, Vol. 18, S. 29-59.
- Matthews*, R.C.(1986): The Economics of Institutions and the Sources of Growth, in: The Economic Journal, Vol. 96, S. 903-918.
- Mauss*, M. (1968): Die Gabe – Formen und Funktionen des Austauschs in archaischen Gesellschaften, Frankfurt a.M.
- Mayer*, C. (1988): New Issues in Corporate Finance, in: European Economic Review, Vol. 32, S. 1167-1188.
- McKinnon*, R. (1973): Money and Capital in Economic Development, Washington D.C.
- (1989): Macroeconomic Instability and Moral Hazard in Banking in a Liberalizing Economy, in: Brock, P.L. / Connolly, A (Hrsg.), Latin American Debt & Adjustment: External Shocks & Macroeconomic Politics, Greenwood.
- Meillassoux*, C. (1976): Die wilden Früchte der Frau – über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft, Frankfurt a.M.

- (1983): *The Economic Bases of Demographic Reproduction*, in: *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 11, S. 50-61.
- Meyer, R.L.* (1988): *Mobilizing Rural Deposits: Discovering the Forgotten Half of Financial Intermediation*, Ohio State University (Hrsg.), Occasional Paper Nr. 1490.
- Meza, D. / Webb, D.C.* (1987): *Too Much Investment: A Problem of Asymmetric Information*, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, S. 281-292.
- Mezarra, J.* (1987): *Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina*, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), *El sector informal urbano en los países andinos*, Guayaquil, S. 27-44.
- Mishkin, F.* (1991): *Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective*, in: Hubbard, R.G. (Hrsg.), *Financial Markets and Financial Crises*, S. 69-108.
- Mizrahi, R.* (1987): *La economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad*, in: *Cuadernos del Claeh*, 2. Serie, 11. Jg., Montevideo, S. 101-117.
- Modigliani, F. / Miller, M.* (1958): *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, in: *American Economic Review*, Vol. 48, S. 261-297.
- Moe, T.M.* (1984): *The New Economics of Organization*, in: *American Journal of Political Science*, Vol. 28, S. 739-777.
- Molho, L.E.* (1984): *Loan Rates as a Selective Credit Control*, in: *Journal of Banking and Finance*, Vol. 8, S. 79-98.
- Mosley, P.* (1985): *The Political Economy of Foreign Aid: A Model of the Market for a Public Good*, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 33, S. 373-393.
- Moxter, A.* (1978): *Kreditwürdigkeitsbeurteilung und Eigenkapital*, in: *Die Bank*, Nr. 7 / 78, S. 321-324.
- Mueller, D.C.* (1989): *Public Choice II. A revised edition of Public Choice*, Cambridge.
- Müller-Plantenberg, U.* (1982): *Mehrheit und Minderheiten zwischen Macht und Markt. Die Abwertung des Mehrheitsprinzips in der Theorie des Public Choice*, in: *Leviathan*, Heft 3 / 1982, S. 239-253.
- Murillo, G.* (1987): *El sector informal urbano colombiano: el caso de Bogotá*, in: Carbonetto, D. et al. (Hrsg.), *El sector informal urbano en los países andinos*, Guayaquil, S. 247-271.
- Musto, S.A.* (1987): *Die hilflose Hilfe: Ansätze zu einer Kritik der manipulativen Vernunft*, in: Schwefel, D. (Hrsg.), *Soziale Wirkungen von Entwicklungsprojekten in der Dritten Welt*, Baden-Baden, S. 419-503.
- Nabli, M.K. / Nugent, J.B.* (1989): *The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunesia*, Amsterdam et al.
- Newberry, D.M. / Stiglitz, J.S.* (1979): *Sharecropping, Risk-sharing, and the Importance of Imperfect Information*, in: Roumasset, J.A. / Boussard, J.M. / Singh, I. (Hrsg.), *Risk, Uncertainty, and Agricultural Development*, New-York.

- Niskanen*, W.A. (1975): Bureaucrats and Politicians, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 18, S. 617-643.
- Nitsch*, M. (1982): Rich Country Interests and Third World Development: The Federal Republic of Germany, in: Cassen, R. / Sewell, J. / Wood, R. (Hrsg.), *Rich Country Interests and Third World Development*, London et. al., S. 215-247.
- (1986): „Tödliche Hilfe“? Zur Modifikation der Außenwirtschafts- und Entwicklungstheorie durch die Einbeziehung des Verhaltens von Entwicklungsbürokratien, in: *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft*, Nr. 4, S. 69-111.
 - (1987): Glaspaläste und Unterentwicklung: Entwicklungsbanken in der Diskussion, in: Schwefel, D. (Hrsg.), *Soziale Wirkungen von Projekten in der Dritten Welt*, Baden-Baden, S. 169-189.
 - (1989a): Die Rolle der internen politisch-administrativen Strukturen und der externen Geldgeber bei der Zerstörung tropischer Wälder – der Fall des brasilianischen Amazoniens, in: Bähr, J. / Corves, Ch. / Noodt, N. (Hrsg.), *Die Bedrohung tropischer Wälder: Ursachen, Auswirkungen, Schutzkonzepte*, Kiel, S. 63-85.
 - (1989b): Las Reformas del Sector Bancario y Financiero en América Latina, in: *Homines*, Vol. 12, San Juan de Puerto Rico, S. 147-152.
 - (1990): Vom Nutzen des institutionalistischen Ansatzes für die Entwicklungsökonomie, in: Körner, H. (Hrsg.), *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozeß und in der internationalen Zusammenarbeit*, Berlin, S. 37-50; English translation: Reflections on the Usefulness of the Institutional Approach to Development Economics, in: *Economics*, Tübingen, Vol. 42, S. 106-118.
 - (1991): Sinn und Unsinn von Rotationsfonds in der Kleingewerbe- und Kleinbauernförderung. Ein Beispiel für Angewandte Institutionen-Ökonomik, in: *Journal für Entwicklungspolitik*, Vol. 1, S. 41-62.
 - (1993): Das Geld- und Finanzwesen in Lateinamerika: Skizzierung eines Forschungsprogramms, in: *Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung*, Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag, *Volkswirtschaftliche Schriften*, Nr. 424, S. 288-295.
 - (1994): Credit Programmes for the Poor: Evaluations, Myths and Lessons for the Future, Paper for the International Conference on „Financial Empowerment for Poor People and Poor Communities in South America, North America and Europe“, Berlin, unveröffentlichtes Manuskript.
- North*, D.C. (1978): Structure and Performance: The Task of Economic History, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 16, S. 963-978.
- (1981): *Structure and Change in Economic History*, New York.
 - (1984): Transaction Costs, Institutions, and Economic History, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 140. Jg., S. 7-17.
 - (1987): Institutions, Transaction Costs and Economic Growth, in: *Economic Inquiry*, Vol. 25, S. 419-428.
 - (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
 - (1991): Institutions, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, S. 97-112.

- O'Hara, M.* (1981): Property Rights and the Financial Firm, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 24, S. 317-332.
- Obst, G. / Hintner, O.* (1980): *Geld-, Bank- und Börsenwesen*, Stuttgart.
- Oellerking, C.* (1990): *Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Spannungsverhältnis zwischen Moral und Ökonomie: Strukturelemente, Organisationsgrundsätze und Geschäftspolitik*, Frankfurt a.M. et al.
- Olson, M.* (1965): *The Logic of Collective Action*, Cambridge.
- (1982): *The Rise and Decline of Nations*, New Haven.
- Ortega y Gasset, J.* (1942): *Historia como sistema y el imperio romano*, Madrid.
- Otsuka, K. / Hayami, Y.* (1988): Theories of Share Tenancy: A Critical Survey, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 37, S. 31-68.
- Parsons, T.* (1949): *The Structure of Social Action*, Glencoe.
- Patrick, H.T.* (1966): Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 14, S. 174-189.
- Paz, O.* (1993): in: *Neue Züricher Zeitung* vom 1.3.1993.
- Perridon, L. / Steiner, M.* (1986): *Finanzwirtschaft der Unternehmung*, München.
- Picot, A.* (1991): Ökonomische Theorien der Organisation – Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: *Ordelheide, D. / Rudolph, B. / Büsselmann, E.* (Hrsg.), *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*, Stuttgart, S. 143-170.
- Platteau, J.-Ph. / Abraham, A.* (1986 / 87): An Inquiry into Quasi-Credit Contracts: The Role of Reciprocal Credit and Interlinked Deals in Small-Scale Fishing Communities, in: *Journal of Development Studies*, Vol. 23, S. 461-490.
- Polanyi, K.* (1957): Aristotle Discovers the Economy, in: *Polanyi, K. / Arensberg, C.M. / Pearson, G.W.* (Hrsg.), *Trade and Market in the Early Empires – Economies in History and Theory*, London.
- (1978): *The Great Transformation – Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt a.M.
- Popkin, S.L.* (1979): *The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, Berkely et al.
- Porter, R.C.* (1966): The Promotion of the „Banking Habit“ and Economic Development, *Journal of Development Studies*, Vol. 3.
- Putterman, L.* (1987): Corporate Governance, Risk-Bearing and Economic Power: A Comment on Recent Work by Oliver Williamson, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 143. Jg., S. 422-434.
- Rasmussen, E.* (1988): Mutual Banks and Stock Banks. in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 31, S.395-421.
- Rhyne, E. / Otero, M.* (1991): *A Financial Systems Approach to Microenterprise*, Gemini Working Paper, Bethesda, Md.

- Richter*, R. (1990): Geldtheorie: Vorlesung auf der Grundlage der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und der Institutionenökonomik, Berlin et al.
- (1991a): Bankenregulierung aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Siebke, J. (Hrsg.), Finanzintermediation, Bankenregulierung und Finanzmarktintegration, Berlin, S. 43-64.
 - (1991b): Institutionenökonomische Aspekte der Theorie der Unternehmung, in: Ordelheide, D. / Rudolph, B. / Büsselmann, E. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 395-429.
- Riese*, H. (1986a): Entwicklungsstrategie und ökonomische Theorie – Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft, Nr. 4, S. 157-196.
- (1986b): Theorie der Inflation, Tübingen.
 - (1986c): Keynes, Schumpeter und die Krise, in: Konjunkturpolitik, 32. Jg., S. 1-26.
- Roemer*, J. (1981): Analytical Foundations of Marxian Economic Theory, Cambridge et al.
- Roemer*, J.E. (1982): Methodological Individualism and Deductive Marxism, in: Theory and Society, Vol. 11, S. 513-520.
- Sahlins*, M. (1968): Tribesmen, New Jersey.
- (1974): Stone Age Economics. London.
- Saito*, K.A. / *Villanueva*, D.P. (1981): Transactions Costs of Credit to the Small-Scale Sector in the Philippines, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 29, S. 631-640.
- Santomero*, A.M. (1984): Modeling the Banking Firm, A Survey, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 16, S. 576-712.
- Schauenberg*, B. (1991): Organisationsprobleme bei dauerhafter Kooperation, in: Ordelheide, D. / Rudolph, B. / Büsselmann, E. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 330-356.
- Schelkle*, W. (1992): Konstitution und Erosion einer Geldwirtschaft – Entwicklungsprobleme Indiens seit der Unabhängigkeit, Berlin.
- Schelling*, Th. C. (1960): The Strategy of Conflict, Cambridge et al.
- Schenk*, K.-E. (1978): Ökonomische Theorie der bürokratisch organisierten Produktion, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 98, S. 591-608.
- (1988): New Institutional Dimensions of Economics, Comparative Elaboration and Application, Berlin et al.
- Schierenbeck*, H. (1990): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Wiesbaden.
- Schiller*, Th. (1994): Geld, Finanzen und Entwicklung. Finanzsektorreformen im heterogenen Geldwesen Lateinamerikas, München.
- Schmidt*, R.H. (1981a): Grundformen der Finanzierung. Eine Anwendung des neo-institutionalistischen Ansatzes der Finanzierungstheorie, in: Kredit und Kapital, 14. Jg., S. 186-221.

- (1981b): Ein „neo-institutionalistischer“ Ansatz der Finanzierungstheorie, in: Fühli, E. / Thommen, J. (Hrsg.), Unternehmensfinanzierung aus finanz- und bankwirtschaftlicher Sicht, Stuttgart, S. 135-154.
 - (1983a): Zur Entwicklung der Finanztheorie, in: Fischer-Winkelmann, W.F. (Hrsg.), Paradigmenwechsel in der Betriebswirtschaftslehre?, Spardorf, S. 465-500.
 - (1983b): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, Wiesbaden.
 - (1986a): Probleme und Möglichkeiten einer verbesserten Zielgruppenenerreichung, Manuskript eines Vortrags gehalten auf dem Fachseminar zu Entwicklungsfinanzierung der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Berlin am 27.11.1986.
 - (1986b): Credit Supply, Self-help, and the Survival of Financial Institutions in Developing Countries, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Vol. 5, S. 262-279.
 - (1987): Agency Costs Are Not a „Flop“!, in: Bamberg, G. / Spremann, K. (Hrsg.), Agency Theory, Information, and Incentives, Berlin et al., S. 495-509.
 - (1988): Neuere Property Rights-Analysen in der Finanzierungstheorie, in: Budäus, D. / Gerum, E. / Zimmermann, G. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte, Wiesbaden, S. 239-268.
 - (1992): Organisationstheorie, transaktionskostenorientierte, in: Handwörterbuch der Organisation, Vol. 3, Sp. 1854-1856.
- Schmidt, R.H. / Schauenberg, B.* (1983): Vorarbeiten zu einer Theorie der Unternehmung als Institution, in: Kappler, E. (Hrsg.), Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie, Spardorf, S. 246-276.
- Schmidt, R.H. / Zeitingner, C.-P.* (1993): Non-Governmental Organizations als Finanzintermediäre, IPC (Hrsg.), Frankfurt a.M., Nachdruck in der Festschrift „Planwirtschaft am Ende – Marktwirtschaft in der Krise“ (hrsg. von W. Gerke, Stuttgart 1993) zum 60. Geburtstag von Wolfram Engels.
- Schneider, D.* (1985): Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die „Markt oder Unternehmung“-Diskussion, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 52. Jg., S. 1237-1254.
- (1987): Agency Costs and Transaction Costs: Flops in the Principal-Agent Theory of Financial Markets, in: Bamberg, G. / Spremann, K. (Hrsg.), Agency Theory, Information, and Incentives, Berlin et al., S. 481-494.
- Schneider-Barthold, W. / Zattler, B.* (1990): Evaluierungsergebnisse des Partnerschaftsprogramms, GTZ (Hrsg.), im Auftrag des BMZ, Frankfurt a.M.
- Schor, G.* (1991): Zur rationalen Lenkung ökonomischer Forschung, Frankfurt a.M.
- Schüller, A.* (1983): Property Rights, Theorie der Firma und wettbewerbliches Marktsystem, in: Schüller, A. (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 145-183.
- Schumpeter, J.A.* (1926): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, München et al.
- Seibel, H.D.* (1991): Microfinance for Rural Microenterprises: Financial Innovations in a Deregulated Environment, unveröffentlichtes Manuskript, Padang.

- Sethuraman, S.V.* (1977): The Urban Informal Sector in Africa, in: *International Labour Review*, Vol. 116, S. 343-352.
- Shapiro, C. / Stiglitz, J.E.* (1984): Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device, in: *The American Economic Review*, Vol. 74, S. 433-444.
- Shaw, E.D.* (1973): *Financial Deepening in Economic Development*, New York et al.
- Simmel, G.* (1971): *On Individuality and Social Forms*, Chicago.
- Simonis, G.* (1986): Rent-Seeking – eine neue Theorie der Unterentwicklung?, in: *Politische Vierteljahresschrift*, Heft 1 / 1986, S. 100-109.
- Smith, B.D. / Stutzer, M.J.* (1990): Adverse Selection, Aggregate Uncertainty, and the Role for Mutual Insurance Contracts, in: *Journal of Business*, Vol. 63, S. 493-510.
- Smith, C.W. / Warner, J.B.* (1979): On Financial Contracting – An Analysis of Bond Covenants, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 7, S. 117-161.
- Soles, R.E.* (1978): Successful Rural Credit Projects in Latin America, in: *Development Digest*, Vol. 16, S. 15-24.
- Souza, P.R.* (1978): El comercio en pequeña escala en San Salvador, in: ILO, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (Hrsg.), *Sector Informal – funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, S. 221-238.
- Souza, P.R. / Tokman, V.E.* (1976): The Informal Urban Sector in Latin America, in: *International Labour Review*, Vol. 114, S. 355-365.
- Spence, A.M.* (1972): Job Market Signalling, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, S. 355-374.
- Stadermann, H.J.* (1985): *Grundsätze der Ressourcenökonomie und Geldwirtschaft dargestellt am Beispiel der zweiten Weltwirtschaftskrise des 20. Jahrhunderts*, Berlin.
- Stigler, G.* (1959): The Politics of Political Economists, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 73, S. 522-532.
- Stiglitz, J.E.* (1985): Credit Markets and the Control of Capital, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 17, S. 133-152.
- (1986): The New Development Economics, in: *World Development*, Vol. 14, S. 257-265.
 - (1989a): Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics, in: Bardhan, P. (Hrsg.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford et al., S. 18-29.
 - (1989b): On the Economic Role of the State, unveröffentlichtes Manuskript, Stanford.
 - (1989c): Financial Markets and Development, Stanford University (Hrsg.), unveröffentlichtes Manuskript, Stanford.

- (1990a): Banks versus Markets as Mechanisms for Allocating and Coordinating Investment, Preliminary Draft of a Paper prepared for a Conference on Investment Coordination in the Pacific Century: Lessons from Theory and Practice, University of Hawaii (Hrsg.), January 1990, Hawaii.
 - (1990b): Peer Monitoring and Credit Markets, in: World Bank Economic Review, Vol. 4, S. 351-366.
- Stiglitz, J.E. / Schönfelder, B.* (1989): Finanzwissenschaft, München et al.
- Stiglitz, J.E. / Weiss, A.* (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review, Vol. 71, S. 393-410.
- Strassmann, W.P.* (1987): Home-based Enterprises in Cities of Developing Countries, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 36, S. 121-144.
- Sugden, R.* (1986): The Economics of Rights, Cooperation and Welfare, Oxford.
- Taylor, L.* (1983): Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World, New York.
- Telster, L.G.* (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, Vol. 53, S. 27-44.
- Tendler, J.* (1993): What to Think About Cooperatives: A Guide from Bolivia, Inter-American Foundation (Hrsg.), Rosslyn.
- Terberger, E.* (1987): Der Kreditvertrag als Instrument zur Lösung von Anreizproblemen, Heidelberg.
- (1990): Kreditgarantiefonds: Eine Alternative und / oder Ergänzung zum Rotationsfonds?, Manuskript zum Vortrag auf dem von der IPC veranstalteten Seminar „Rotationsfonds“ am 26. und 27. März 1990 in Daun.
 - (1993): Neo-institutionalistische Ansätze. Entstehung und Wandel – Anspruch und Wirklichkeit, Wiesbaden, zitiert nach unveröffentlichtem Manuskript (1992).
- Thomasberger, C. / Voy, K.* (1991): Langfristige wirtschaftliche Entwicklungen, gesellschaftliche Transformationen und politische Regulierungen, in: Voy, K. / Polster, W. / Thomasberger, C. (Hrsg.), Marktwirtschaft und politische Regulierung, Marburg.
- Tiebout, Ch.M.* (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, in: Journal of Political Economy, Vol. 64, S. 416-424.
- Tobin, J.* (1984): On the Efficiency of the Financial System, in: Lloyds Bank Review, Juli 1984, S. 1-15.
- (1987): Financial Intermediaries, in: Eatwell, J. / Milgate, M. / Newman, P. (Hrsg.), The New Palgrave, Vol. 2, London, S. 340-348.
- Tokman, V.E.* (1978): Competition between the Informal and Formal Sectors in Retailing: The Case of Santiago, in: World Development, Vol. 6, S. 1187-1198.
- Tollison, R.T.* (1982): Rent Seeking: A Survey, in: Kyklos, Vol. 35, S. 575-602.
- Townsend, R.M.* (1982): Optimal Multiperiod Contracts and the Gain from Enduring Relationships under Private Information, in: Journal of Political Economy, Vol. 90, S. 1166-1186.

- Trenk, M.* (1991): Der Schatten der Verschuldung. Komplexe Kreditbeziehungen des informellen Finanzsektors, Saarbrücken et al.
- Tschajanow, A.* (1923): Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft – Versuch einer Theorie der Familienwirtschaft im Landbau, Berlin.
- Tybout, J.R.* (1984): Interest Controls and Credit Allocation in Developing Countries, in: Money, Credit, and Banking, Vol. 16, S. 474-487.
- USAID (United States Agency for International Development) (1988): Financial Markets Development, A.I.D. Policy Paper, Washington D.C.
- (1990): Development Finance Institutions: A Discussion of Donor Experience, A.I.D. Program Evaluation Discussion Paper Nr. 31, Washington D.C.
- Van Parijs, Ph.* (1982): Functionalist Marxism Rehabilitated. A Comment on Elster, in: Theory and Society, Vol. 11, S. 497-511.
- Van Wijnbergen, S.* (1982): Stagflationary Effects of Monetary Stabilization Policies. A Quantitative Analysis of South Korea, in: Journal of Development Economics, Vol. 10, S. 133-169.
- Veljanowski, C.G.* (1982): The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law, in: Kyklos, Vol. 35, S. 53-74.
- Virmani, A.* (1982): The Nature of Credit Markets in Developing Countries: A Framework for Policy Analysis, Weltbank (Hrsg.), Staff Working Paper Nr. 524, Washington D.C.
- Von Pischke, J.* (1991): Finance at the Frontier: The Role of Credit in Development of the Private Economy, Washington D.C.
- Von Pischke, J.D. / Adams, D.W. / Gordon, G.* (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries, Baltimore et al.
- Von Pischke, J.D. / Hefferman, P.J. / Adams, D.W.* (1991): The Political Economy of Specialized Farm Credit Institutions in Low-Income Countries, Weltbank (Hrsg.), Staff Working Paper Nr. 446, Washington D.C.
- Von Stockhausen, J.* (1982): Credit Groups and Rotating Savings and Credit Associations – Different Financial Technologies?, in: Quarterly Journal of International Agriculture, Vol. 21, S. 155-172.
- (1989): Entstaatlichung der Entwicklungshilfe, in: Vierteljahresberichte der Friedrich-Ebert-Stiftung, Nr. 117, S. 295-306.
- Wagner, W.H. / Lau, S.C.* (1971): The Effect Of Diversification On Risk, in: Financial Analysts Journal, Nov.-Dez. 1971, S. 48-53.
- Weber, M.* (1949): The Methodology of Social Sciences, Glencoe.
- (1961): General Economic History, New York.
- (1972): Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen, 5. Auflage.
- Webster, L.* (1989): World Bank Lending for Small and Medium Enterprises – Fifteen Years of Experience, in: Small Enterprise Development, Vol. 1, S. 17-25.
- Weiss, A.* (1980): Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages, in: Journal of Political Economy, Vol. 88, S. 526-538.

- Weltbank (1989): Weltentwicklungsbericht 1989, Washington D.C.
- Wilhelm, J.* (1991): Spurensuche: Neoklassische Elemente in der „neuen“ Finanzierungstheorie, in: Ordelheide, D. / Rudolph, B. / Büsselmann, E. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 173-197.
- Williamson, O.E.* (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York.
- (1983): Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, in: American Economic Review, Vol. 73, S. 519-540.
 - (1984): The Economics of Governance: Framework and Implications, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 140. Jg., S. 195-223.
 - (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York et al.
- Williamson, O.W.* (1987): Corporate Finance and Corporate Governance, University of California, Berkeley Business School (Hrsg.), Working Paper Nr. EAP-26.
- Wolf, Ch.-Jr.* (1979): A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 107-139.
- Zattler, B.* (1990): Managementprobleme von kostendeckenden Rotationsfonds, Manuskript zum Vortrag auf dem von der IPC veranstalteten Seminar „Rotationsfonds“ am 26. und 27. März 1990 in Daun.
- (1991): Desarrollar el Sistema Financiero, in: Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Hrsg.), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Lima, S. 10-70.
- Zattler, J.* (1993): Adjusting Adjustment I. – Supply Responses and Sequencing of Reform Policies, in: Intereconomics, Vol. 28, Hamburg, S. 293-301.
- Zeitinger, C.-P. / Schmidt, R.H.* (1984): Kreditgarantiefonds – einige Überlegungen zu diesem Kreditfinanzierungsinstrument, IPC (Hrsg.), Frankfurt a.M.

Stichwortverzeichnis

- Abhängigkeit 40, 57, 61, 70, 75, 103, 105, 107, 109, 112, 114, 121 f, 136 ff, 150, 160, 186, 190, 208, 219, 223, 227, 228, 238, 246, 249, 252, 267, 277
- Aktivtausch 146, 148
- Ausbeutung (siehe Abhängigkeit)
- Beendigungsdrohung 131, 181, 190, 211 f, 216, 261
- Berliner Schule 80, 266, 271
- Bürge 165 f, 179, 217
- Bürgerschaft 145, 149 f, 165 f, 169, 184 f, 196
- Coase 27 ff, 34, 45
- collusion 34, 186, 188, 195, 220, 222
- Dauerbeziehung 106, 131, 137 f, 189, 197, 211, 214 f, 217 ff, 220 f, 223, 272, 283
- Delegationskosten 59, 154, 171, 285
- Externalität 27 ff, 34, 45 f, 63, 144, 187, 249
- Free-rider 88, 186
- Fungibilität 74, 95 f, 122, 127, 202, 227
- problem 83, 97, 280
- Gefangenendilemma 34 f, 222
- gegenseitiges Monitoring 183, 185, 204, 207, 230, 242, 248, 251
- governance structure (siehe auch Verfassung) 39, 105 f, 188
- Graduation 215
- Hobbes 35 f, 143
- Idealtyp 198, 245, 248, 253
- Ideologie 39 ff, 109
- Institutionen
- äußere 35, 172
- konstitutive 35, 38, 41, 49, 143
- regulative 35, 41
- Interlinkage (siehe auch Vertrag, verbunden) 106 f, 130 f, 184, 195, 253
- Keynes 56, 65 f, 70 f, 78, 109, 134
- Koalition 43, 95, 106, 187, 189, 211 ff, 215 f, 222, 238, 246
- kollektive Aktion 34, 43, 187
- komparativer Institutionenansatz 44, 85
- Kontrollkapazität 182
- kooperative(s) Spiel(e) 31
- Kreditgarantiefonds 166, 280
- Kreditwürdigkeitsprüfung 167, 175 ff, 193, 214
- lemons-Prämie 57
- Marx 26, 37, 51, 102, 105, 128
- Mauss 103 f, 121
- McKinnon 68 ff, 76, ff, 81 ff, 85, 154, 265, 270, 274
- methodologischer Individualismus 36, 38 ff, 49, 107, 109
- Monetarkeynesianismus 65, 76, 78 ff, 265
- moralische Obligation 50, 115, 137, 155, 169 f, 179, 182 ff, 186, 190, 193, 195, 196, 198, 204, 206, 208, 209, 211, 218, 221, 223, 247 f, 250 ff, 254, 256, 258 f, 261, 291 f
- Negativkombination 229, 259, 262
- neoklassische Haushaltstheorie 117
- New Economic History 38
- New Political Economy 42, 44, 47 f, 88
- Normen
- konstitutiv 35 f, 39, 109
- North 29 f, 35, 38 ff, 43, 117, 151
- öffentliches Gut 27, 34, 45, 63, 88 f, 123, 142
- Ohio State University 69, 73 ff, 81 ff, 121, 205, 265, 274
- Passivtausch 96
- path dependent process 33, 284
- Pensionsanspruch 133, 145
- Prisoner's-Dilemma (siehe Gefangenendilemma)
- Produktionskosten 38, 52, 117, 120,

- 122, 151, 154, 202, 204, 248 ff, 264
- Property-Rights-Theorie 28 ff, 108, 111, 127, 205
- Public-Choice 42, 94
- Quasirente 105, 211 f, 246
- Regeln (siehe Normen)
- Rent-Seeking 42 ff, 94, 227
- reprimiertes Finanzsystem (siehe auch Financial Repression)
- residual claimant 205 ff, 230, 260, 264
- Risiko/en
- moralisch 53, 137, 158 f, 161, 176, 180, 275
 - residual 205, 206, 230, 231
 - Informationsrisiko 53, 159
- Ruf 93, 103, 106, 181 f, 209, 217, 219, 238 f
- Schumpeter 40, 66, 123, 211, 214
- Schwarzfahrer (siehe Free-rider)
- Selbstbindung 54, 151, 161, 163, 170, 174 ff, 183, 191
- Selbstdurchsetzung 106, 181, 215
- Selbstfinanzierung 61, 70 f, 74, 77, 82, 148
- Selbstselektion 58, 275
- Self-enforcing (siehe Selbstdurchsetzung)
- Selektive Kreditpolitik 69, 73, 80, 84, 265, 267, 273
- Sharecropping 107
- Shaw 68 ff, 73 f, 76 ff, 81 f, 154, 274
- Signal 58, 177 f, 275
- Signalling 177 f
- spezifische Investition 31, 106, 205, 213, 217
- Spieltheorie 34, 49, 215
- Stiglitz 27 f, 31, 34 f, 38, 44 f, 47, 57 f, 61 f, 107, 139, 185 f, 208, 274 f, 281, 291
- Strafe 33, 133, 138, 155, 165, 179 ff, 187, 200, 211, 215 ff, 221 f, 250 f, 254, 258, 291
- Strategisches Verhalten (siehe collusion)
- Strukturalismus 27, 65, 68 f, 76, 78, 80, 268
- Survival Value 205, 208, 225, 235, 241, 243, 249
- symbolisch
- Handlung 91, 103,
 - Kapital 103, 104, 109, 115, 121, 129, 135, 162, 169, 239, 249
- take-over 252
- Teilhaber 130 f, 169 f, 250, 253
- Teilpacht (siehe Sharecropping)
- Überlebenswert (siehe survival value)
- Verband 68, 87, 94, 187, 209 f, 238 f, 243, 251
- Verbund 209, 235 f, 238 f, 243
- Verfassung (siehe auch governance structure)
- Beziehungsverfassung 30, 105
 - Staatsverfassung 94, 95, 109
 - Unternehmensverfassung 151, 153, 155 f, 203, 205 ff, 225, 228, 230, 234, 238, 242 ff, 248, 254
- Vertrag(sbeziehung)
- klassisch 104
 - relational 30, 106, 107, 130, 131, 181, 223, 283
 - verbunden 106, 107, 113, 131, 138, 184, 189, 191, 196
 - implizit 130
 - unvollständig 30
 - Generationenvertrag 129, 132 f, 146
- Vorsorge 128 ff, 135 f, 139, 145 ff, 202
- Wiederverwendungswert von Informationen 60, 190, 200 f, 213 f, 247, 284
- Wirtschaftsethnologie 27, 101 f, 104, 169
- Wohlfahrtsökonomie 27 f, 42, 45
- zirkuläre Kausalität 37