



universität  
wien

# MAGISTERARBEIT

Titel der Magisterarbeit

„Transformationsfall Tschechoslowakei bzw.  
Tschechische Republik  
Eine institutionstheoretische Behandlung unter  
besonderer Berücksichtigung des Außenhandels”

Verfasser

Richard Basler BSc

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften  
(Mag.rer.soc.oec.)

Wien, 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt:  
Studienrichtung lt. Studienblatt:  
Betreuer

A 066 913  
Magisterstudium Volkswirtschaft  
ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Wolfgang Weigel



# Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Vorwort</b>                                                                                                                                                                                             | 3  |
| <b>1. Ökonomische Verhaltensmodelle des Menschen</b>                                                                                                                                                       | 7  |
| 1.1 Das Konzept des homo oeconomicus (Rationaltheorie des Handelns), das Satisficing-Modell und Bounded Rationality (beschränkte Rationalität)                                                             | 7  |
| 1.2 Die wesentlichen Unterschiede zwischen den Modellen                                                                                                                                                    | 9  |
| <b>2. Institutionen und ihre Wirkungsweisen</b>                                                                                                                                                            | 10 |
| <b>3. Exkurs: Konstitutionelle Elemente von Institutionen</b>                                                                                                                                              | 16 |
| 3.1 Die Theorie der Verfügungsrechte (Property-Rights) und Transaktionskosten                                                                                                                              | 16 |
| 3.2 Prinzipal-Agent-Theorie und die Transaktionskostentheorie                                                                                                                                              | 18 |
| <b>4. Entwicklung von Institutionen und deren Wandel</b>                                                                                                                                                   | 20 |
| 4.1 Marxismus                                                                                                                                                                                              | 22 |
| 4.1.1 Anmerkung zur Bedeutung der marxistischen Lehre auf die Wirtschaftsstruktur der Tschechoslowakei                                                                                                     | 22 |
| 4.2 Die österreichische Schule                                                                                                                                                                             | 22 |
| 4.3 Neuere Erklärungsansätze                                                                                                                                                                               | 23 |
| 4.4 Douglass Norths Theorie des institutionellen Wandels                                                                                                                                                   | 25 |
| <b>5. Informelle Institutionen und das Konzept bei D.C. North</b>                                                                                                                                          | 29 |
| <b>6. Bedeutung von Institutionen</b>                                                                                                                                                                      | 31 |
| <b>7. Exkurs: Unterschiede zwischen Plan- und Marktwirtschaft</b>                                                                                                                                          | 33 |
| <b>8. Die institutionelle Ausgangslage in der Tschechoslowakei</b>                                                                                                                                         | 36 |
| 8.1 Exkurs: Ethik                                                                                                                                                                                          | 36 |
| 8.2 Die Ausgangslage                                                                                                                                                                                       | 37 |
| <b>9. Entwicklung von ausgewählten Institutionen in der Tschechoslowakei (ČSSR bzw. ČSR), Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik (ČSFR) bis hin zur Tschechischen Republik (ČR) seit 1989</b> | 38 |
| 9.1 Das Rechtssystem während der Übergangszeit 1990 – 1992                                                                                                                                                 | 38 |
| 9.2 Korruption                                                                                                                                                                                             | 39 |
| 9.3 Das tschechische Konkursrecht                                                                                                                                                                          | 40 |
| 9.4 Mangelnde Rechtsdurchsetzung und ineffiziente Gesetze                                                                                                                                                  | 42 |
| <b>10. Der Transformationsprozess in der Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik (ČSFR) und seine Fortsetzung in der Tschechischen Republik (ČR)</b>                                           | 43 |

## Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>11. Die Privatisierung des Staatseigentums</b>                                                                                    | 46 |
| 11.1 Ziele der Privatisierung                                                                                                        | 46 |
| 11.2 Restitution                                                                                                                     | 47 |
| 11.3 Die kleine Privatisierung                                                                                                       | 47 |
| 11.4 Die Massenprivatisierung bzw. große Privatisierung                                                                              | 48 |
| 11.4.1 Massenprivatisierung bis 1994                                                                                                 | 48 |
| 11.4.2 Die Kuponprivatisierung                                                                                                       | 48 |
| 11.4.3 Privatisierung ab 1995                                                                                                        | 49 |
| 11.4.4 Ergebnis der Massenprivatisierung                                                                                             | 49 |
| 11.5 Die Privatisierung aus institutioneller Sicht                                                                                   | 50 |
| 11.5.1 Exkurs: „tunneling“ als Beispiel für auseinanderlaufende formelle und informelle Institutionen                                | 50 |
| 11.5.2 Anmerkung zu den Spezialitäten der Kuponprivatisierung                                                                        | 51 |
| 11.6 Abschließende Bemerkung zur Privatisierung                                                                                      | 51 |
| <b>12. Die Entwicklung des Außenhandels</b>                                                                                          | 53 |
| 12.1 Der Außenhandel der Tschechoslowakei vor 1989                                                                                   | 53 |
| 12.2 Ein Überblick über die wesentlichen Änderungen im Außenhandel seit 1989                                                         | 54 |
| 12.2.1 Der Zerfall der Tschechoslowakei und die Zollunion mit der Slowakei                                                           | 57 |
| 12.2.2 Das Freihandelsabkommen mit der EFTA                                                                                          | 58 |
| 12.2.3 Die Mitteleuropäische Freihandelszone CEFTA                                                                                   | 59 |
| 12.2.4 Die Abkommen mit der EG                                                                                                       | 60 |
| 12.2.5 Der Beitritt zur EU und die Auswirkungen auf Institutionen und Außenhandel                                                    | 63 |
| 12.3 Ausgewählte Charakteristiken des Tschechischen Außenhandels                                                                     | 64 |
| 12.3.1 Die territoriale Struktur des Außenhandels                                                                                    | 64 |
| 12.3.2 Ausländische Direktinvestitionen und der Anteil an Hochtechnologieprodukten                                                   | 68 |
| 12.3.3 Die Warenstruktur des Außenhandels                                                                                            | 70 |
| 12.4 Die Bedeutung des Außenhandels für die Tschechische Volkswirtschaft                                                             | 73 |
| 12.5 Anmerkung zu den Außenhandelsstatistiken der kommunistischen Tschechoslowakei                                                   | 75 |
| 12.6 Anmerkung zu den Problemen mit dem statistischen Datenmaterial der Tschechoslowakischen Republik und der Tschechischen Republik | 77 |
| 12.6.1 Allgemeine Anmerkungen zur Methodik und Datenrevision                                                                         | 77 |
| 12.6.2 Branding – quasi transit trade – und die Auswirkungen auf die Außenhandelsstatistik                                           | 78 |
| <b>13. Exkurs: Qualitätsmessung von Institutionen</b>                                                                                | 80 |
| <b>14. Schlussbemerkungen</b>                                                                                                        | 85 |
| <b>Anhang I:</b> Die wichtigsten Daten des Transformationsprozesses in chronologischer Reihenfolge                                   | 88 |
| <b>Anhang II:</b> Statistische Daten                                                                                                 | 90 |
| <b>Anhang III:</b> Deutsche und englische Zusammenfassung                                                                            | 97 |
| <b>Anhang IV:</b> Lebenslauf                                                                                                         | 98 |
| <b>Literaturverzeichnis</b>                                                                                                          | 99 |

## Vorwort

Da ich mich für den Transformationsprozess, insbesondere den der Tschechoslowakei zur Tschechischen Republik hin, interessiere und mich dabei die Probleme im Zusammenhang mit der Änderung des Rechtssystems und der Transformation von einer Diktatur zu einer Demokratie, von einem Staat der rechtlichen Willkür zu einem Rechtsstaat und von einer Plan- zur Marktwirtschaft faszinieren, habe ich beschlossen, mich im Rahmen meiner Diplomarbeit damit etwas genauer auseinanderzusetzen. Dabei ist mir aufgefallen, dass die Umsetzung, aber auch, was überhaupt beschlossen und in welcher Art es umgesetzt wurde, von viel mehr Kriterien abhängig ist, als ich ursprünglich angenommen habe. Was bestimmt diesen grundlegenden Wandel aller wesentlichen Gesellschaftsstrukturen der politischen Institutionensysteme sowie die Neubestimmung der Beziehungsverhältnisse und Handlungsorientierungen innerhalb der Gesellschaft und wovon hängen sie ab? Daher stellten sich für mich gleich die nächsten Fragen: Welchen Einfluss hat die Einstellung der Bevölkerung, da diese durch Wahl die Legislative bestimmt, die aber je nach Partei und Regierung unterschiedliche gesetzliche Rahmenbedingungen schaffen möchte, wovon hängt denn die Vorstellung der Bevölkerung ab und was würde diese als wünschenswertes Regelwerk bezeichnen, was beeinflusst ihre Vorstellungen und was für einen Einfluss haben diese Vorstellungen auf nun beschlossene Regeln, Gesetze, Organisationen, etc. und deren Effektivität in der Praxis, weshalb bewirken bestimmte Gesetze nicht die gleichen Resultate wie in anderen Ländern und wovon hängt das ab? Diese Fragen versuchte ich im Rahmen meines Ökonomiestudiums zu ergründen, stieß jedoch in der Neoklassischen Ökonomie auf Erklärungsprobleme und fand so letztlich im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik, die alle Theorieansätze, die Institutionen als wichtige Einflussgrößen des Wirtschaftens ansehen, berücksichtigt und analysiert, den besten Ansatz zur Beantwortung meiner Fragen. Wie schon Ronald Coase treffend sagte: „(...)wenn alles endet, wird das was wir heute als die Neue Institutionenökonomik bezeichnen zur Hauptströmung des ökonomischen Denkens werden.“<sup>1</sup> Da die Transformation in einen geschichtlichen Kontext eingebettet ist, ist es auch notwendig, zu ergründen, weshalb dieser Umbruch überhaupt möglich wurde. Die Gründe dazu sind ex-post schnell zu finden und zwar größtenteils im ökonomischen Zurückbleiben der kommunistischen Planwirtschaft sowjetischen Typus. Nur aufgrund dieses Zurückbleibens und anderer glücklicher Faktoren, insbesondere vernünftiger Persönlichkeiten, wurde ein in den meisten Ländern unblutiges Ende der kommunistischen Diktatur möglich. Bei meiner Suche nach Ökonomen, die diese Fragestellung in dieser Form behandelt haben, bin ich auf Douglass Cecil North gestoßen, der mich mit folgender Aussage für seine Theorie des institutionellen Wandels und somit weitergehend zur Neuen Institutionenökonomik geführt und mein Interesse für sie nun vollständig geweckt hat: „We cannot account for the rise and decline of the Soviet Union and world communism with the tools of neo-classical analysis, but we should with an institutional/cognitive approach to contemporary problems of development. (...) the new political economy (...) has been largely focused on the United States and developed polities. A pressing research need is to model Third World and eastern European polities.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> R.H. Coase, 1984, The new Institutional Economics, Zeitschriften für die gesamte Staatswissenschaft 140, 1984, S.229-231 oder Nová institucionální ekonomie, Centrum pro sociálně tržní ekonomiku, <http://cste.wz.cz/cste.htm>, cit. 2004-08-20; „...až zo vše skončí, hlavní proud ekonomického myšlení se stane tím, co dnes nazýváme novou institucionální ekonomikou.“

<sup>2</sup> D.C. North, 1994, Nobel Lecture, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html) oder Vývoj ekonomické výkonnosti v čase, Politická ekonomie, č.4, VŠE, Praha 1994, s.449; Übersetzt von J. Jonáš: „Vzestup a pád Sovětského svazu a světového komunismu nejsme schopni objasnit s pomocí nástrojů neoklasické analýzy. K řešení současných problémů rozvoje bychom však měli přistoupit s pomocí institucionálního a kognitivního přístupu. (...) nová politická ekonomie zaměřovala svojí pozornost

Bei näherer Betrachtung der Materie stellte ich fest, dass die Lösung von vielen Fragen und Problemen in „Institutionen“ zu finden ist und dabei der institutionelle Wandel der Schlüsselbereich der Transformation ist. Der institutionelle Rahmen ist derjenige, der sowohl die gesetzlichen Bestimmungen, formale Institutionen, als auch die Vorstellungen der Bevölkerung, die informellen Institutionen, umfasst. Daraus folgte gleich die nächste Frage: Wie entstehen diese Institutionen, wie entwickeln sie sich, was umfassen sie alles? Da ich leider die Transformation nicht so umfangreich behandeln kann, wie ich es gerne würde, habe ich mich entschlossen, einen wesentlichen Aspekt der Transformation als Beispiel anzuführen: den Außenhandel. Dieser war ein besonders stark reglementierter und politisch gesteuerter Bereich, eine Art Verlängerung der Außenhandelspolitik, der ausschließlich der Kompetenz der zentralen Entscheidungsgremien unterlag. Deshalb sollte gerade in diesem Bereich der vollzogene Systemwechsel, die vollständige Änderung der für den Außenhandel zuständigen Institutionen, besonders prägnant die Ergebnisse der Demokratisierung der Gesellschaft und der Liberalisierung der Wirtschaft sowie die Kompliziertheit dieses Prozesses darstellen. Ich hoffe, diese Fragen im Rahmen meiner Diplomarbeit zumindest ansatzweise geklärt zu haben und bin schlussendlich auf zumindest für mich sehr interessante Ergebnisse gestoßen.

Nun zum Inhalt des Werkes:

Das Werk lässt sich im wesentlichen in drei Teile gliedern. Einen Theoretischen, der sich mit Institutionen beschäftigt, einen, der die Situation in der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik untersucht und einen, der sich mit der Entwicklung des Außenhandels auseinandersetzt. Die Übersetzungen aus dem Tschechischen und Slowakischen sind, wenn nicht ausdrücklich anders verzeichnet, von mir.

Im ersten Kapitel beschäftige ich mich mit den unterschiedlichen Verhaltensmodellen des Menschen und erläutere den Unterschied zwischen dem homo oeconomicus und der beschränkten Rationalität. Im zweiten und dritten Kapitel gehe ich näher auf Institutionen und ihre Wirkungsweise ein und zeige, wie wichtig die Property-Right-Theorie und insbesondere Verfügungsrechte für die wirtschaftliche Entwicklung sind und wie das mit der Ausgestaltung der Institutionen zusammenhängt. Dabei ist besonders die Bedeutung der Transaktionskosten nicht zu unterschätzen, die sowohl in der Prinzipal-Agent-Theorie als auch in der Transaktionskostentheorie ihre Behandlung finden. Die Entwicklung von Institutionen und deren Wandel ist Bestandteil des vierten Kapitels. Dabei ist zu erkennen, dass die Ansätze zur Erklärung institutionellen Wandels voneinander teils stark differenzieren, aber auch Gemeinsamkeiten haben. Im fünften und sechsten Kapitel geht es zuerst um informelle Institutionen und ihre Bedeutung bei Douglass North und danach allgemein um ihre Bedeutung.

Im ersten Exkurs möchte ich auf die Unterschiede zwischen Plan- und Marktwirtschaft aufmerksam machen, um ein besseres Verständnis für den zweiten Teil zu erlangen, der mit der institutionellen Ausgangslage der Tschechoslowakei im achten Kapitel seinen Anfang nimmt. Zwecks besseren Verständnisses für die gesellschaftliche Ausgangslage versuche ich kurz auf die Ethik und ihre Bedeutung für die informellen Institutionen einzugehen. Im neunten Kapitel beschäftige ich mich mit ausgewählten Institutionen in der Tschechischen Republik wie der Korruption, dem Rechtssystem und seinem Wandel, dem Konkursrecht und der Rechtsdurchsetzung und versuche deren Bedeutung für die Entwicklung von Institutionen und damit auch der ganzen tschechischen Wirtschaft näher zu ergründen und ihre Entwicklung seit dem Ende der kommunistischen Diktatur zu analysieren. Im zehnten und

---

především na Spojené státy americké a rozvinuté společnosti. Náléhavým úkolem výzkumu je modelovat třetí svět a komunity ve východní Evropě“.

elften Kapitel gehe ich konkret auf den Transformationsprozess ein und versuche die wichtigsten Ereignisse aufzuzeigen und deren Bedeutung für die Entwicklung der Tschechischen Republik ausführlich darzustellen. Dabei stellt sicherlich der Privatisierungsprozess eine der wesentlichsten Änderungen der ökonomischen Struktur des Landes dar. Daher auch die Ausführlichkeit meiner Beschreibung dieses Prozesses und seiner Probleme und Lösungsansätze, die sehr gut mit den bereits im ersten Teil präsentierten ökonomischen Theorien erklärbar sind. Auf ein besonderes Phänomen das eng mit der Privatisierung und dem auseinanderlaufen von formellen und informellen Institutionen zusammenhängt und ein gutes Beispiel für die Probleme ist, die im Zusammenhang mit den in den vorherigen Kapiteln beschriebenen Institutionen auftreten können, möchte ich noch in einem kurzen Exkurs aufmerksam machen, da es sogar einen eigenen Namen bekommen hat: tunneling.

Der dritte Teil, der aus dem zwölften Kapitel besteht, beschäftigt sich mit der Entwicklung des Außenhandels der Tschechischen Republik. Um meine Arbeitshypothese – Gibt es einen Zusammenhang zwischen institutionellem Wandel und dem Außenhandel in der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik und weist dieser eine nicht banale Kongruenz zu Phasen des institutionellen Wandels und der Außenhandelsentwicklung auf? – testen zu können, versuche ich zuerst die Ausgangslage 1989 zu klären, um danach auf die weitere Entwicklung eingehen zu können. Dabei untersuche ich im Speziellen die markanten Ereignisse der jüngeren Geschichte des Landes wie den Zerfall der Tschechoslowakei in zwei Nachfolgestaaten oder die diversen Abkommen, die mit EFTA, CEFTA, EG und EU geschlossen wurden und analysiere diese Ereignisse mit Blick auf die Auswirkungen im Außenhandel und auf Institutionen. Dabei bieten besonders die territoriale Struktur sowie die Warenstruktur des Außenhandels und seine Veränderung im Laufe der Zeit einen guten Einblick in die Veränderung der Struktur der tschechischen Ökonomie. Selbstverständlich wird auch der Einfluss von ausländischen Investitionen untersucht. Letztlich zeige ich noch, dass sich die Tschechische Republik zu einer offenen Volkswirtschaft entwickelt hat, für die der Außenhandel große wirtschaftliche Bedeutung hat und dass eine Kausalität zwischen zunehmendem Außenhandel und Wirtschaftswachstum gegeben ist.

Am Ende des zwölften Kapitels gehe ich noch kurz auf ein spezielles Problem von Transformationsländern ein: die Wirtschaftsstatistik. Es ist schwer Zusammenhänge festzustellen, wenn sich das statistische Datenmaterial alle paar Jahre rückwirkend ändert oder die Methodik der Auswertung verändert wird. Ein spezielles Beispiel dabei ist meiner Meinung nach gerade der Außenhandel der Tschechoslowakei seit Ende der 60er Jahre. Durch unterschiedliche Berechnungsmethoden, alle amtlich, sind Schwankungen von fünfzig Prozent und mehr möglich. Gleiches gilt auch für die territoriale Struktur. Zugegeben ein historisches aber für mich trotzdem spannendes Problem, da dadurch viele Vorgänge rund um das Ende der kommunistischen Diktatur in einem anderen Licht gesehen werden müssen. Ein aktuelleres Beispiel ist die Inkonsistenz der Statistik insbesondere in den 90er Jahren. Für mich unangenehm - war es nun eine Rezession oder nicht - für Politiker, Wirtschaftsprognoseinstitute, etc. und deren Entscheidungen eine katastrophale Ausgangslage. Hoffentlich auch ein Thema, das nun der Vergangenheit angehört, obwohl wegen dem Problem „branding“ erst kürzlich eine neuerliche Revision der Außenhandelsdaten 2005 bis 2010 notwendig wurde.

Im abschließenden Exkurs möchte ich noch kurz auf die Qualitätsmessung von Institutionen und die Probleme und Ungenauigkeiten die dabei vorkommen, eingehen. Darin liegt auch das Problem mit der Feststellung des Einflusses von informellen Institutionen begründet. Eine Messung im formalen Sinne ist unmöglich, da jede Erhebung, kaum dass sie durchgeführt wird, das Ergebnis bereits beeinflusst und daher auch mit gleicher Testperson bei gleichen Voraussetzungen andere Ergebnisse liefert. Eine ceteris paribus Annahme ist hier unmöglich.

Ein Problem, das in Soziologie, Psychologie und vielen anderen Wissenschaften hinlänglich bekannt ist, aber für die meisten Ökonomen eher ein „spanisches Dorf“ ist.  
Wer Interesse an Statistiken hat, wird im Anhang einige davon finden, die eine Ergänzung zu den Graphiken sind.



# 1. Ökonomische Verhaltensmodelle des Menschen

## 1.1 Das Konzept des homo oeconomicus (Rationaltheorie des Handelns), das Satisficing-Modell und Bounded Rationality (beschränkte Rationalität)

Da das Modell des homo oeconomicus so viel Widerspruch und Kritik nicht nur in benachbarten wissenschaftlichen Disziplinen wie z.B. der Soziologie, Psychologie oder Sozialpsychologie, sondern auch innerhalb der Ökonomie aufgeworfen hat, möchte ich darauf kurz eingehen, insbesondere da es für das weitere Verstehen der Entwicklung in der Neuen Institutionenökonomik<sup>3</sup>, speziell der Bedeutung und Existenz von Institutionen, wichtig ist. Sonst lässt sich die Entwicklung des Satisficing-Modells oder der bounded rationality von Herbert Simon<sup>4</sup> oder die Verwendung dieser Modelle bei Douglass C. North nicht verstehen. Das zumeist kritisierte Modell des homo oeconomicus<sup>5</sup> ist eines mit sehr strikten und unrealistischen Annahmen, das aber in Wirklichkeit nur ein Spezialfall<sup>6</sup> des Modells des homo oeconomicus darstellt. Dieser Spezialfall wurde z.B. von Ralf Dahrendorf folgendermaßen beschrieben: „Die Sozialwissenschaft hat uns [bisher zwei neue,]<sup>7</sup> höchst problematische Menschen beschert, denen wir in der Wirklichkeit unserer Alltagserfahrung kaum je begegnen dürften. Der eine ist der vielumstrittene *homo oeconomicus* der neueren Wirtschaftswissenschaften; der Verbraucher, der vor jedem Einkauf Nutzen und Kosten sorgsam abwägt und Hunderte von Preisen vergleicht, bevor er seine Entscheidung trifft; der Unternehmer, der alle Märkte und Börsen in seinem Kopf vereint und sämtliche Entschlüsse an diesem Wissen orientiert; der vollständig informierte, durch und durch >rationaler< Mensch. Für unser naives Erleben ist dies eine seltsame Kreatur (...)“<sup>8</sup> Um das Konzept der bounded rationality von H. Simon zu verstehen, ist es notwendig, den Entscheidungsträger nicht isoliert von dem gesellschaftlichen Umfeld zu betrachten, sondern sich Gedanken über Gruppenorganisationen, die dynamischen Prozesse darin, die Verbindung zwischen individueller Motivation der Gruppenziele und dem daraus folgenden Entscheidungsprozess zu machen.<sup>9</sup> Es gibt Fälle, in denen die Realität so komplex ist, dass

<sup>3</sup> Die Neue Institutionenökonomik ist jene ökonomische Richtung, die all jene Theorieansätze umfasst, die Institutionen als wichtige Einflussgrößen des Wirtschaftens berücksichtigen und analysieren. Dazu zählt die Property-Rights-Theorie, die Transaktionskostentheorie, die Prinzipal-Agent-Theorie, die Neue Politische Ökonomik und die Verfassungsökonomik.

<sup>4</sup> 1978 Verleihung des Nobelpreises für die Entwicklung seines verhaltenstheoretischen Werkes des Satisficing-Modells.

<sup>5</sup> Es gelten folgende Annahmen: Das Individuum ist Ausgangspunkt allen menschlichen Handelns – entsprechend den Grundsätzen des methodologischen Individualismus - und von ihm und durch seine Eigenschaften und Anreizsysteme konstituiert sich das betrachtete soziale System. Jeder Mensch handelt ausschließlich nach seinen eigenen Interessen – Individualprinzip. Es gelten vollständige Informationen, es gibt keine Unsicherheit, es gibt keine Transaktionskosten der Informationsbeschaffung und volle Rationalität im Sinne einer expliziten Optimierung bzw. Maximierung.

<sup>6</sup> vgl. G. Kirchgässner, Homo Oeconomicus, Mohr Siebeck, Tübingen 2008, 3. Auflage, S.28. Dieser sieht keinen Widerspruch darin, das Modell der bounded rationality im Rahmen des Modells des homo oeconomicus zu behandeln, womit implizit die strikten Annahmen ebenfalls nur als Spezialfall angenommen und nicht als notwendig erachtet werden, um ein rational handelndes Individuum beschreiben zu können.

<sup>7</sup> Die zwei neuen Menschen sind: der homo oeconomicus und der psychological man von Philipp Rieff mit Elementen von Sigmund Freud – ein Mensch, der selbst wenn er immer gutes tut doch möglicherweise stets das Böse will. Vollständigkeitshalber zu erwähnen sind noch die beiden anderen Menschenkonzepte und zwar der homo politicus von Anthony Downs – ein politisch aktiver, interessierter Mensch, der sich an berechenbaren Nutzen orientiert, völlig rational handelt und wählt - und der homo sociologicus von Ralf Dahrendorf – ein gänzlich entfremdeter Mensch, der nur lauter soziale Rollen spielt.

<sup>8</sup> Ralf Dahrendorf, 1958, Homo Sociologicus, Westdeutscher Verlag, Opladen 1958 und 1964, 15. Auflage 1977, S.15

<sup>9</sup> vgl. H.A. Simon, 1957, Models of Man, Social and Rational, Wiley & Sons, New York, Chapman & Hall, London, 1957, S.2

kein Individuum in der Lage ist, diese vollständig zu erfassen und somit seine Entscheidungen aufgrund von Vereinfachungen bzw. Regeln trifft. Diese Annahme der beschränkten Rationalität (bounded rationality)<sup>10</sup> stellt somit Regeln in den Vordergrund, wobei, wie Selten betont, eingeschränkte Rationalität nicht Irrationalität bedeutet, aber auch nicht Nutzenmaximierung unter Annahme weiterer Nebenbedingungen.<sup>11</sup> Eine Weiterentwicklung und Formalisierung dieser Idee durch Ronald Heiner<sup>12</sup>, besonders im Bereich der Entwicklung von Verhaltensmustern als Entscheidungshilfen, zeigt insbesondere den Zusammenhang zwischen der Befolgung von Regeln und der Komplexität der Entscheidung. Je komplexer die Entscheidung und je geringer die (geistige) Fähigkeit der entscheidenden Person diese intellektuell zu erfassen, desto mehr greift das entscheidende Individuum auf Regeln, Regelwerke, allgemein Institutionen, zurück, um zu einer Entscheidungsfindung, entsprechend seinen Präferenzen zu gelangen. Daher müssen diese Institutionen als relevante Restriktionen in einer ökonomischen Analyse berücksichtigt und deren Wirkung analysiert werden, wie es z.B. in der Neuen Institutionenökonomik bzw. schon zum Teil in älteren ökonomischen Schulen erfolgt ist. Dabei geht das Satisficing-Modell noch einen Schritt weiter, da nicht mehr maximierendes Verhalten sondern das Erreichen eines bestimmten Anspruchsniveaus angestrebt wird. Bei dessen Nichterreichen setzt ein Prozess des Suchens nach Alternativen ein, der zur Herausbildung eines neuen Anspruchsniveaus führt.

Einer der Hauptkritikpunkte am homo oeconomicus ist die Realitätsfremdheit der Annahmen. Die Diskussion, ob und inwieweit Modellannahmen und Realität übereinstimmen müssen bzw. wieviel abstrahiert werden darf, wurde bereits maßgeblich von Milton Friedman 1953 in seiner Arbeit über die „Methodologie der positiven Ökonomik“<sup>13</sup> beeinflusst und wird bis heute weitergeführt.

Wichtiger ist in diesen Zusammenhang aber, dass zumindest laut Kirchgässner<sup>14</sup> das Modell der bounded rationality von Simon ebenfalls nur ein Spezialfall des allgemeinen homo oeconomicus ist. Denn beide Modelle vereinen in sich das traditionelle ökonomische Verhaltensmuster der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen, die Bewertung der Alternativen, Entscheidung für diejenige Alternative, die den größten Vorteil (Nutzen) gegeben den vorhandenen Anreizen erwarten lässt. Ob alle Alternativen, also vollständige Informationen, vorhanden sind oder nicht, ist für eine rationale Entscheidung nicht von Bedeutung, solange diese, gegeben den vorhandenen Informationsstand, rational ausfällt. Eine andere Meinung vertreten Erlei/Leschke/Sauerland: „Um die allgemeinen Wirkungen von relevanten Restriktionen wie Regeln oder Regelsystemen (Institutionen) zu analysieren, bedarf es jedoch keinesfalls einer Abschaffung des homo oeconomicus. Denn gerade das Homo Oeconomicus Modell stellt diejenige Heuristik dar, mit deren Hilfe situative Knappheitsrestriktionen auf eine einfache Weise analysiert werden können. (...) Erst wenn hierbei zunehmend Anomalien auftreten, erscheint eine Integration psychologischer

---

<sup>10</sup> ebenda

<sup>11</sup> vgl. R. Selten, 1990, Bounded Rationality, Journal of Institutional and Theoretical Economics 146, 1990, S.657

<sup>12</sup> vgl. R.A. Heiner, 1983, The Origin of Predictable Behavior, American Economic Review 73, S. 560-595

<sup>13</sup> „The relevant question to ask about the ‚assumptions‘ of a theory is not whether they are descriptively ‚realistic‘, for they never are, but whether they are sufficiently good approximations for the purpose at hand. And this question can be answered only by seeing whether the theory works, which means whether it yields sufficiently accurate predictions.“ M. Friedman, 1953, The Methodology of positive Economics, M. Friedman, Essays in Positive Economics, Chicago 1953, S 15

<sup>14</sup> vgl. G. Kirchgässner, 2008, Homo Oeconomicus, Mohr Siebeck, Tübingen 2008, 3. Auflage, S. 30f.

Erkenntnisse, die den Modellrahmen u.U. verkompliziert, sinnvoll. (...) Für bestimmte Probleme erscheint hierbei der Rückgriff auf ein Satisficing-Modell notwendig(...).“<sup>15</sup> Da eben Gruppen letztlich die Einstellung einer Gesellschaft prägen und somit die informellen Institutionen durch sie geprägt und verändert werden, ist es von Notwendigkeit, sich etwas näher mit dem Konzept der bounded rationality auseinanderzusetzen.

## 1.2 Die wesentlichen Unterschiede zwischen den Modellen

Den allwissenden Entscheidungsträger gibt es nicht. Die meisten Entscheidungen müssen unter unvollständigen Informationen getroffen werden, da es entweder ein unverhältnismäßiger Aufwand wäre, alle Informationen zu beschaffen oder andererseits die Informationsbeschaffung gar nicht möglich ist bzw. die Fülle an Informationen die geistigen Fähigkeiten eines jeden aufgrund ihrer Komplexität und ihres Umfangs bei weitem übersteigt. „If (...) we accept the proposition that both the knowledge and the computational power of the decision maker are severely limited, then we must distinguish between the real world and the actor's perception of it and reasoning about it.“<sup>16</sup> „Die Informationsverarbeitung durch die Akteure als Folge der Kostspieligkeit von Transaktionen ist der Grund für die Schaffung von Institutionen“<sup>17</sup>. Daher ist es für den Entscheidungsträger notwendig, eine Möglichkeit zu finden, trotzdem eine effiziente Entscheidung treffen zu können.

Das Zweite ist der Rückgriff auf bereits Erlebtes, auf Erfahrungswerte, die nicht unbedingt originär sein müssen. Auch Erfahrungen der Gruppe können dazu dienen, ein voraussichtliches Resultat einer Entscheidung zu bestimmen. Dieses „rationale Suchverfahren“<sup>18</sup> muss im Allgemeinen zu akzeptablen Entscheidungen führen. Die daraus abgeleiteten Regeln oder Regelwerke können als kontingente Regeln, d.h. als Regeln gültig für eine Reihe von ähnlichen Situationen, verwendet werden oder auch als solche, die gewisse Möglichkeiten ausschließen. Auf jeden Fall müssen sie den Individuen Entscheidungs- und Informationskosten sparen. Interne Verhaltensregeln sind dabei schneller und einfacher veränderbar als externe bzw. formelle, die in Form von informellen oder formellen Institutionen existieren. Dabei wägt das Individuum selbstverständlich ab, was die Folgen (Kosten) der Nichteinhaltung von Regeln sind, aber auch die Wahrscheinlichkeit, mit der mit Sanktionen zu rechnen ist.

Durch informelle Institutionen, die in der Gesellschaft gelten in der der Entscheidungsträger integriert ist, werden bereits einige Möglichkeiten ausgesiebt, da diese informellen Institutionen Restriktionen für die Entscheidungsfindung beinhalten. Diese Aufgabe an Handlungsfreiheit ist aber mit einem Gewinn an Sicherheit und damit niedrigeren Transaktionskosten verbunden.

---

<sup>15</sup> M. Erlei, M. Leschke und D. Sauerland, 2007, Neue Institutionenökonomik, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007, 2. Auflage, S.11

<sup>16</sup> H. Simon, 1986, Rationality in Psychology and Economics, in: Journal of Business 59, Nr.4, S.209-224; S. 211

<sup>17</sup> D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992, S. 128

<sup>18</sup> vgl. H.A. Simon, 1978, Rationality as Process and as Product of Thought, American Economic Review, Papers and Proceedings 68.2, 1978, S.11

## 2. Institutionen und ihre Wirkungsweisen

Der Begriff Institutionen ist von Haus aus nicht klar umrissen, da jede wissenschaftliche Disziplin die sich mit Institutionen beschäftigt, wie die Soziologie, Politikologie, Rechtswissenschaft und Ökonomik, diesen Begriff anders definiert. Ein allgemeiner Konsens besteht wohl laut Vanberg darin, „daß der Begriff der *Institutionen* auf die *sozialstrukturellen Rahmenbedingungen* individuellen Handelns abzielt (...) Der Sprachgebrauch ist äußerst heterogen und unscharf.“<sup>19</sup> Schließlich lassen sich zwei Bedeutungen unterscheiden, die aber nicht immer separiert werden können. Erstens im Sinne von organisierten sozialen Kollektiven, Staat, Partei, Gewerkschaft, Unternehmen, etc., und zweitens als Bezeichnung für normative Regelungen, wobei beide Definitionen unterschiedliche analytische Ebenen betreffen.<sup>20</sup>

Eine weitgefasste Definition wäre die von Schotter: „Institutions are seen as sets of rules that constrain individual behavior and define the social outcomes that result from individual action.“<sup>21</sup>

Folgendermaßen definiert Ostrom Institutionen: „’Institutions’ can be defined as the sets of working rules that are used to determine who is eligible to make decisions in some arena, what actions are allowed or constrained, what aggregation rules will be used, what procedures must be followed, what information must or must not be provided, and what payoffs will be assigned to individuals dependent on their actions. (...) Working rules are those actually used, monitored, and enforced when individuals make choices about the action they will take.“<sup>22</sup>

Laut Erlei/Leschke/Sauerland<sup>23</sup> sind sowohl Verträge als auch Vertragssysteme als auch Regeln und Regelsysteme inklusive ihrer Durchsetzungsmechanismen Teil der Institutionen, die noch in formelle und informelle, d.h. rechtlich festgelegte bzw. gesellschaftlich festgelegte Verhaltensregeln bzw. Konventionen unterteilt werden können.

„Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interactions. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. (North)<sup>24</sup>

Ein historischer Zugang zum Begriff Institutionen wäre jener von Thorstein Veblen und John R. Commons, die beide dem amerikanischen Institutionalismus zugerechnet werden. Veblen hat einen sozialpsychologischen Zugang gewählt, somit die informellen Institutionen, Commons hingegen den rechtlichen Zugang, also die formellen Institutionen.

Der Zweck von Institutionen ist die Strukturierung von Transaktionskosten, die eine Folge der Unsicherheit bei Tauschprozessen sind, durch Einschränkung der Handlungsmöglichkeiten und dadurch Erzeugung von Verhaltensmustern. Damit bestimmen Institutionen mit, wie erfolgreich sich eine Volkswirtschaft entwickelt.

---

<sup>19</sup> V. Vanberg, 1983, Der individualistische Ansatz, E. Boettcher/ P. Herder-Dornreich/ K.E. Schenk (Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S.55

<sup>20</sup> ebenda, S.55

<sup>21</sup> A. Schotter, 1986, The Evolution of Rules, Langlois, R.N. (Hrsg.), Economics as a Process, Essays in the New Institutional Economics, Cambridge 1986, S. 117

<sup>22</sup> E. Ostrom, 1990, Governing the Commons: The Evolution of Institutions from Collective Action, Cambridge University Press, 1990, S.51

<sup>23</sup> vgl. M. Erlei/ M. Leschke/ D. Sauerland, 2007, Neue Institutionenökonomik, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007, 2. Auflage

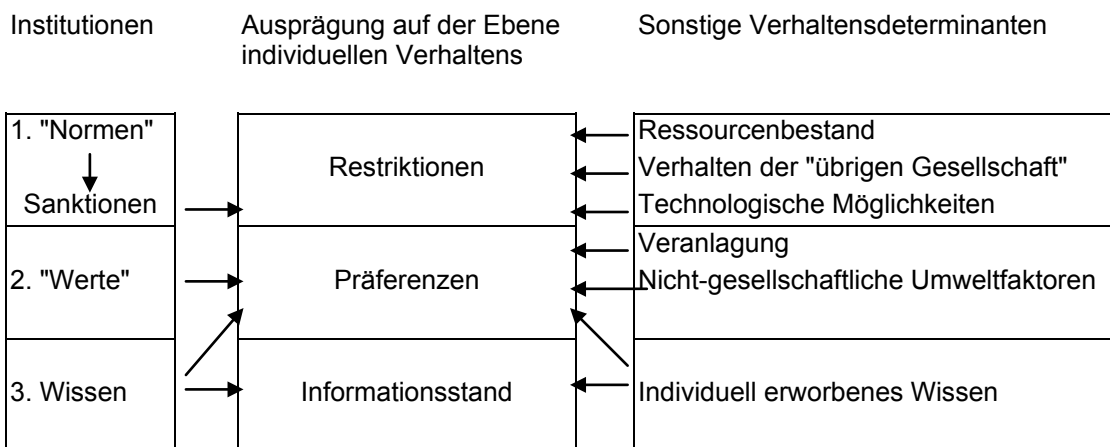
<sup>24</sup> D. North, 1991, Institutions, Journal of Economic Perspectives 5 (1991), S. 97

Man kann, wie schon gesagt, zwei Arten von Institutionen unterscheiden, formelle und informelle<sup>25</sup>, wobei der Unterschied im Grad der Kodifizierung liegt.

Formelle Institutionen sind diejenigen, die durch die Legislative oder eine entsprechende Autorität bestimmt werden. Typische Beispiele sind Gesetze, allgemeiner Rechtsvorschriften, deren Einhaltung mit Sanktionen sichergestellt wird, oder allgemein der Rechtsrahmen einer Ökonomie. Das formale Recht lässt sich noch in objektives Recht und subjektives Recht unterscheiden.

Informelle Institutionen sind solche, die nicht durch die Legislative formalisiert worden sind, also Normen der Gesellschaft wie Moral, Tradition, Bräuche, Gewohnheiten, religiöse Regeln, u.s.w. Diese Normen der Gesellschaft sind kulturabhängig und bilden somit einen Teil der kulturellen Identität der Individuen einer Gesellschaft.

Einen Überblick über die Wirkungsweise der Komponenten von Institutionen im Rahmen des sozialen Systems auf individuelle Verhaltensdeterminanten ist dem folgenden Schema von G. Gäfgen (1983)<sup>26</sup> zu entnehmen.



Im Schema wirken Institutionen über ihren Einfluss auf das individuelle Verhalten ungefähr folgendermaßen:

Durch Institutionen vorgegebene Normen, die bei Nichteinhaltung sanktioniert werden, stellen Restriktionen des Verhaltens dar. Das Individuum wird durch die Furcht vor Konsequenzen beeinflusst, was eine fakultative Beschränkung der Verhaltensoption darstellt, gewissermaßen als Randbedingung in der Verhaltensoptimierung. Bei internalisierten Normen, also bei entsprechender Sozialisierung des Individuums, werden diese als Werte, also als lohnende Verhaltensperspektiven, aufgefasst und fließen in die Präferenzen des Entscheidungsträgers ein, gewissermaßen als obligatorische Beschränkung, wobei noch das von der Gesellschaft vermittelte Wissen einen Einfluss auf den Informationsstand sowie auf die Präferenzen ausübt. Auch die Ausgestaltung der institutionellen Struktur übt über ihre Auswirkungen auf den aktuellen Informationsstand Einfluss auf das individuelle Verhalten aus. Die „sonstigen Verhaltensdeterminanten“ zeigen andere Einflussfaktoren für das

<sup>25</sup> Andere Autoren bezeichnen diese auch als externe und interne Institutionen, wie zum Beispiel E. Streit und U. Mummert (1998)

<sup>26</sup> G. Gäfgen, 1983, Institutioneller Wandel und ökonomische Erklärung, in: E. Boettcher und P. Herder-Dornreich und K.E. Schenk (Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S.31

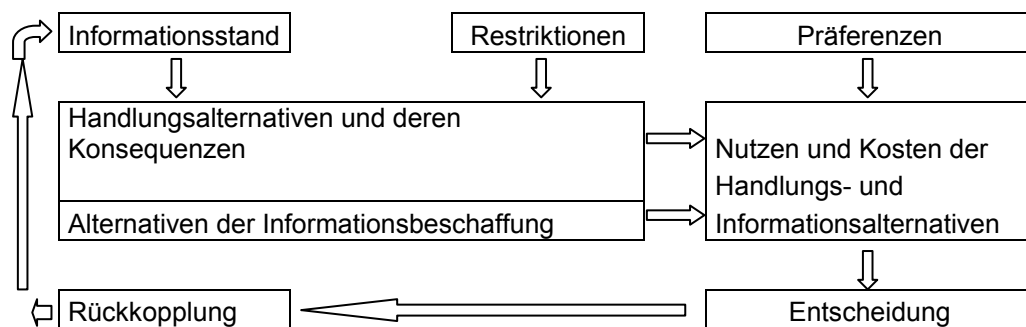
individuelle Verhalten und dienen dazu, zu zeigen, dass Entscheidungen nicht nur aufgrund von Regeln und Rollen getroffen werden, wie es der homo sociologicus tun würde.

Institutionen beeinflussen menschliches Verhalten auf zweierlei Art:

Erstens definieren sie im Generellen die Anreizstruktur der Gesellschaft und Ökonomie durch die Festlegung der Regeln. Jede Änderung der Regeln verändert die Kosten- und Nutzenerwartungen einer Handlung, wodurch gleichzeitig auch die Anreize, die Motivation eines nutzenmaximierenden Subjekts, geändert werden.

Zweitens: Institutionen beinhalten auch die öffentlichen Überzeugungen, Ideologien und alles, was die Sichtweise einer Gesellschaft auf Handlungen prägt, wodurch auch wieder die Sichtweise jedes einzelnen Individuums darauf beeinflusst wird, welche Handlungen als profitabel (wert zu tun) angesehen werden und welchen sozialisierten Beschränkungen (Kosten) diese unterliegen.

Die Wirkungsweise der so abgeleiteten Verhaltensdeterminanten lässt sich folgendermaßen darstellen (Schema nach Gäfgen, 1983)<sup>27</sup>



Sowohl das Kosten-Nutzen-Profil als auch die inneren Beschränkungen sind von den institutionellen Rahmenbedingungen abhängig

Eine Möglichkeit, wie sich aus Verhaltensweisen informelle Regeln (Institutionen) und schließlich formelle Institutionen (Gesetze) entwickeln, ist durch zunehmende Verhaltenskonvergenz. Bestehende und von vorhandenen institutionellen Rahmenbedingungen ermöglichte Verhaltensweisen ändern sich so stark, dass diese veränderten Verhaltensweisen als normal angesehen werden und sich so über Gewohnheit zu informellen Institutionen bis hin zu formellen Institutionen entwickeln können.

Neue Institutionen und deren (Transaktions-) Kosten, die abhängig sind vom Stand der Technik, relativen Faktorpreisen und Wohlstandsniveau, verändern die vorhandenen Restriktionen und nehmen somit Einfluss auf das Verhalten. Der Informationsstand und die Kosten der Informationsbeschaffung sind deshalb bedeutend, weil dadurch die individuellen Kosten einer Sanktion ermittelt werden können. Diese hängen von der Ausprägung des Regelwerks ab. Insbesondere die Property-Rights-Schule befasst sich stark mit den allokativen Wirkungen von Regeln und deren Änderungen.

<sup>27</sup> G. Gäfgen, 1983, Institutioneller Wandel und ökonomische Erklärung, in: E. Boettcher und P. Herder-Dornreich und K.E. Schenk (Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S.32

Nur bei effizientem gesetzlichen Regelwerk<sup>28</sup> und effizienter Rechtsdurchsetzung wie auch bei hoher gesellschaftlicher Inakzeptanz von Fehlverhalten und damit verbundenen Sanktionen wird ein Regelbruch hohe Kosten verursachen und somit solch ein Fehlverhalten eher unwahrscheinlich, da kostenintensiv.

Somit sind für ein rational handelndes Individuum gesellschaftliche Normen letztlich nur Handlungsbeschränkungen, also Restriktionen. Inwiefern moralische Regeln bereits internalisiert wurden und zu einer Selbsteinschränkung der möglichen Alternativen im Rahmen der individuellen Präferenzen führen und somit auch abhängig sind von dem Gesellschaftssystem, bei dessen Änderung sie sich auch ändern, oder inwiefern sie als externe Regeln empfunden werden, also als institutionelle Beschränkungen, das sind die als exogene Institution vom Gesellschaftssystem unabhängigen die sich bei dessen Änderung nicht verändern, wie z.B. Religion, mystizistische Vorstellungen, transzendente Vorstellungen, das ist dabei meiner Meinung nach nur von sekundärer Bedeutung für meine Arbeit. Denn informelle Institutionen können von Haus aus nur indirekt und für die Ökonomik mit recht ungenauen Mitteln, meist Befragungen oder diverse Indizes (vgl. Kapitel 13 'Qualitätsmessungen von Institutionen'), ermittelt werden. Eine mögliche Entwicklung ist auch, dass bereits einmal internalisierte Normen durch entsprechende gesellschaftliche Wandlungen von Werten, Bräuchen, etc. soweit in ihrer abschreckenden oder belohnenden Wirkung abgeschwächt werden, dass sie schließlich nur noch als externe, redundante Restriktionen wirken und letztlich völlig obsolet werden können.

Damit ist die institutionelle Struktur einer Ökonomie Ausdruck der Spielregeln einer Gesellschaft. Somit werden mithilfe der Institutionen die Transaktionskosten, die durch Rechtsunsicherheit und nicht vorhandene Richtlinien und Ordnungen im Tauschprozess bedeutend höher ausgefallen wären, gesenkt. Am einfachsten erkennbar ist die Bedeutung der Ausgestaltung der institutionellen Strukturen beim Versuch, eine wirtschaftliche Handlung in unterschiedlichen Ländern durchzuführen.<sup>29</sup>

Selbstverständlich muss man sich darüber im Klaren sein, dass in der Annahme implizit von einer homogenen Gesellschaftsstruktur ausgegangen wird als Voraussetzung für die Aussagen über Kosten.

Ein weiterer wesentlicher Punkt für die Art der Ausgestaltung des institutionellen Regelwerks ist der Aspekt der Machtverteilung, also Einkommen, Vermögen und Einfluss in der Gesellschaft, da eben jene Verteilung von Rechten durch die institutionellen Strukturen geregelt wird, die wiederum von jenen beschlossen wurden, die die „Macht“ dazu hatten. Somit ist auch die gegebene Kapitalausstattung<sup>30</sup> einer Gesellschaft wichtig dafür, was Institutionen bewirken bzw. wie diese ausgestaltet sind.

Daron Acemoglu, Simon Johnson und James Robinson unterscheiden noch zwischen politischen und ökonomischen Institutionen. Ökonomische Institutionen sind jene, die Einfluss auf den Markt nehmen. Politische Institutionen bestimmen ökonomische und haben

---

<sup>28</sup> Effizientes gesetzliches Regelwerk ist im Sinne von glaubwürdigen Strafandrohungen für Normverletzung gemeint. Das heißt, die Kosten der Informationsbeschaffung für Fehlverhalten sollten in gewisser Relation zum Strafausmaß stehen, um glaubwürdig zu erscheinen.

<sup>29</sup> vgl. D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Mohr Siebeck, Tübingen, 1992, S.3

<sup>30</sup> Gemeint ist Kapitalausstattung nicht nur im Sinne von Ressourcenausstattung sondern auch von der Möglichkeit, gesellschaftspolitische Entscheidungen maßgeblich beeinflussen zu können, also Einfluß bzw. Schöpfungsgewalt über politische Institutionen, oder im Sinne von Macht, wie es in der Soziologie benutzt wird, also von der Verwendungsmöglichkeit. Diese ist abhängig von alternativen Verwendungsmöglichkeiten, naturgegebenen Talenten und Fähigkeiten und natürlich von den institutionellen Rahmenbedingungen.

direkt und indirekt Einfluss auf das Wirtschaften in der Ökonomie. Bei hoher Konzentration der Entscheidungsmacht über politische Institutionen ist es unwahrscheinlich, dass sich ökonomische Institutionen frei entfalten können und ihre Aufgaben im freien Markt wahrnehmen können, wie z.B. die Sicherung der Eigentumsrechte, da diejenigen, die die politischen Institutionen beherrschen und bestimmen, nur an Weiterentwicklungen solcher institutioneller Strukturen interessiert sind, die ihnen selbst noch Verbesserungen bringen, was letztlich nur auf Kosten der anderen, der überwältigenden Mehrheit, durch distributorische Institutionen möglich ist. Daher tendieren eher Demokratien dazu, entsprechende effiziente ökonomische Institutionen zu schaffen, die sich dann als äußerst persistent gegen Veränderungen erweisen.<sup>31</sup>

Noch eine kurze Anmerkung zu Institutionen bzw. generell den Wirtschaftswissenschaften als Sozialwissenschaft: Wie bereits der Name verdeutlicht, sind ökonomische Theorien und Modelle eingebettet in und maßgeblich beeinflusst durch die Gesellschaftsformen bzw. Strukturen, aus der sich derjenige, der die Wirtschaft erforscht, rekrutiert. Somit ist große Vorsicht geboten, Modelle, die in einer Gesellschaft als richtig und wohlfördernd erachtet werden, einfach auf andere Gesellschaften zu übertragen. Auch ein historischer Vergleich ist nur bedingt möglich, da andere Strukturen andere Modelle benötigen. Kurzum, Theorien sind system- und zeitgebunden und ihre Gültigkeit und Disparitäten in der Wirtschaftsentwicklung sind weitgehend kultur- und gesellschaftsbedingt. Also gibt es eine Wechselwirkung zwischen kulturbedingt unterschiedlichen Institutionen und der Ökonomie und den hierin entwickelten Theorien.

Auf jeden Fall lässt sich feststellen, dass unterschiedliche Gesellschaften unterschiedliche institutionelle Strukturen entwickelt haben, wobei gilt, je unterschiedlicher die Kultur der Gesellschaft, desto unterschiedlicher können die institutionellen Strukturen aussehen. Trotzdem gibt es auch viele Entwicklungen, die ähnlich oder sogar gleich verlaufen sind. Gewisse Vorstellungen und Normen sind allen Gesellschaften gleich. Somit stellt sich die Frage, welche Faktoren die Dynamik institutioneller Strukturen bestimmen und zur Entwicklung unterschiedlicher institutioneller Institutionen führen können. Eine mögliche Erklärung dafür bietet Douglass North in seiner „Theorie des institutionellen Wandels“, genauer siehe Kapitel 4.4. Dabei sind insbesondere die informellen Institutionen diejenigen, die eine Analyse der Zusammenhänge zwischen institutionellen Änderungen und ökonomischer Entwicklung schwierig machen.

Diesbezüglich möchte ich noch auf eine Arbeit von Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes und Shleifer hinweisen, die sich mit dem Zusammenhang zwischen institutionellen Änderungen im Rahmen einer Demokratisierung und der ökonomischen Entwicklung, ausführlich auseinandergesetzt haben. Dabei gibt es laut Autoren zwei Erklärungshypothesen um die ökonomische Entwicklung eines Landes zu deuten.

Die Erste besagt, dass es ohne Demokratie, Sicherung der Eigentumsrechte und Beschränkung der Regierungsgewalt nur beschränkt zu Investitionen in Human- und Sachkapital kommt mit dementsprechend langsamer wirtschaftlicher Entwicklung.

Die Zweite besagt, dass es ohne Akkumulierung von Sach- und vor allem Humankapital zu keiner Demokratisierung, Ausbildung von Eigentumsrechten und Beschränkung von Staatsmacht kommt. Die Demokratie und alle anderen institutionellen Verbesserungen sind die Folge und nicht die Ursache für Wohlstandsverbesserungen der Bevölkerung. Wobei

---

<sup>31</sup> D. Acemoglu, S. Johnson und J. Robinson, 2004, Institutions as the fundamental cause of long-run growth, Working paper 10481, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2004



Demokratien für die weitere wirtschaftliche Entwicklung günstigere institutionelle Voraussetzungen schaffen als Diktaturen.

Die Beziehung zwischen der institutionellen Struktur und der ökonomischen Entwicklung (Prosperität) ist keine rein kausale.<sup>32</sup>

D. North hingegen sieht den ursächlichen Grund für wirtschaftliche Entwicklung, sowohl Wachstum als auch Stagnation, weder in Mehrung von Human- und Sachkapital noch in einer neuen Technologie, sondern hauptsächlich in Institutionen und deren Wandel sowie in kulturellen und ideellen Faktoren begründet.<sup>33</sup>

Als Konsequenz folgt, dass ein Individuum unter unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen (unterschiedlichem Regelwerk) unterschiedlich handeln wird, was wiederum weitreichende politische und ökonomische Konsequenzen nach sich zieht. Dies gilt auch für den Fall, dass zwar die formellen Institutionen gleich sind, die informellen sich aber unterscheiden. Auch dies zeigt die Notwendigkeit der Einbeziehung von informellen Institutionen in die ökonomische Analyse.

---

<sup>32</sup> E.L. Glaeser/ R. La Porta/ F. Lopez-de-Silanes/A. Shleifer, 2004, Do Institutions Cause Growth?, Working paper No. 10568, NBER, 2004

<sup>33</sup> D. North im Original: "To make sense out of the historical and contemporary evidence, we must rethink the whole process of economic growth. Current theory stems from the development of national income and growth accounting literature and explores the superficial aspects of economic growth – technology or human or physical capital – rather than the structure of incentives and disincentives that make up the institutional framework of an economy and polity. If we enquire why these incentives vary we are driven to the various belief systems that determine the institutional framework.", D.C.North, 1995b, The Adam Smith Address: Economic theory in a Dynamic Economic World, Business Economics 30, 1995, S.12

### 3. Exkurs: Konstitutionelle Elemente von Institutionen

Bevor man sich mit der Entwicklung von Institutionen beschäftigt, ist es meiner Meinung nach notwendig, sich zuerst über einige konstitutionelle Elemente von Institutionen Klarheit zu verschaffen, damit ein besseres Verständnis für die Entstehung, Veränderung und Bedeutung von Institutionen, erlangt werden kann.

#### 3.1 Die Theorie der Verfügungsrechte (Property-Rights) und Transaktionskosten

Wie auch im Falle der Bedeutung des Begriffs Institutionen wird der Umfang der Bedeutung von Verfügungsrechten je nach Autor unterschiedlich weit gefaßt. Eine sehr instruktive und weitgefaßte Definition ist jene von Harold Demsetz: „An owner of property rights possesses the consent of fellowman to allow him to act in particular ways. An owner expects the community to prevent others from interfering with his actions, provided that these actions are not prohibited in the specifications of his rights.“<sup>34</sup>

Unter Verfügungsrechten versteht die Neue Institutionenökonomik das legalisierte Recht, über ein Eigentum zu verfügen. Dabei kann es sich um absolute Verfügungsrechte, klassisches Eigentumsrecht wie Sacheigentum oder um relative Verfügungsrechte, Rechte aus Verträgen oder Schuldverhältnissen, handeln. Diese Verfügungsrechte beinhalten sowohl das Recht, dieses Eigentum zu gebrauchen (usus), seine Erträge einzubehalten (usus fructus), anderen die Nutzung gegen Entgelt oder kostenfrei zu gestatten oder die Nutzung zu verbieten, zu verkaufen oder sonstwie darüber zu verfügen (abusus). Zuwiderhandlung wird sanktioniert, wobei diese Sanktionen Transaktionskosten verursachen. Wie bereits H. Coase 1937 in seinem Aufsatz „The Nature of the Firm“<sup>35</sup> festgestellt hat, verursacht die Nutzung des marktlichen Preissystems Kosten, d.h. jede Transaktion, jede Übertragung von Verfügungsrechten, verursacht Transaktionskosten, die mit der Zahl an abgewickelten Transaktionen steigen, die aber durch hierarchische Organisationsformen bis zu einem gewissen Maß gesenkt werden können. Somit erhalten Verfügungsrechte kraft Gesetz einen bestimmten inneren Preis. Der Preis für die Übertragung und Nutzung der Verfügungsrechte ist von der Art und Anzahl an Verfügungsrechten, die mit dem Eigentum in Verbindung stehen, abhängig. Diese Einschränkung der Verfügbarkeit von Verfügungsrechten schränkt zwar individualisiertes Handeln ein, andererseits ermöglicht es aber auch Planung, da eben durch Klarheit über den Besitz an Verfügungsrechten Sicherheit für die Zukunft erlangt wird, da Erwartungen über das Verhalten anderer gebildet werden können. Dazu Demsetz: „Property rights are an instrument of society and derive their significance from the fact that they help a man form those expectations which he can reasonably hold in his dealings with others.“<sup>36</sup> Eine Voraussetzung ist, dass Sanktionen entsprechend hoch ausfallen, dass sich unrechtmäßiges Handeln nicht auszahlt und diese auch mit entsprechend hoher Wahrscheinlichkeit durchgesetzt werden und dass sich die Individuen rational verhalten.

Heinsohn und Steiger gehen in ihrer „Positiven Theorie der Eigentumswirtschaft“<sup>37</sup>, auch als „Theorie des Eigentums“ bezeichnet, noch ein Stück weiter. Ihrer Theorie zufolge sind Besitz und Eigentum etwas separat zu betrachtendes. Besitz existiert in jeder Gesellschaftsform, auch im Tierreich, Eigentum hingegen bedarf Voraussetzungen. Besitz bedeutet Nutzung von

---

<sup>34</sup> H. Demsetz, 1967, Toward a Theory of Property Rights, American Economic Review 57, Nr.2, 1967, S.347

<sup>35</sup> vgl. R.H. Coase, 1991, 1937, The Nature of the Firm, O. Williamson und S. Winter (Hrsg.), The Nature of the Firm – Origins, Evolution, and Development, Oxford University Press, 1991, S.18-33

<sup>36</sup> H. Demsetz, 1967, Toward a Theory of Property Rights, American Economic Review 57, Nr.2, 1967, S.347

<sup>37</sup> vgl. G. Heinsohn und O. Steiger, 2002, Eigentum, Zins und Geld, Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft, Metropolis-Verlag, Marburg 2002, 2. Auflage, S. 461f.

oder Verfügung über Ressourcen, Eigentum hinlegen ist das Verfügungsrecht über die Nutzung.<sup>38</sup> Als Gegner der evolutorischen Wirtschaft und des Gesellschaftsdenkens<sup>39</sup>, demzufolge die heute dominierende teleologisch-evolutionistische Überzeugung<sup>40</sup> die Theorie in den Wirtschaftswissenschaften blind gegenüber den wahren Gründen der Entstehung von Zins und Geld macht, ist die Annahme der gesetzmäßigen Evolutionismus<sup>41</sup> ein Haupthindernis dafür, weshalb die Bedeutung der Eigentumsrechte<sup>42</sup> bislang von den Hauptströmungen der Ökonomie nicht erkannt wurde.

Deshalb gilt laut Heinsohn und Steiger: „Wo Eigentum fehlt oder abgeschafft wird, gibt es keine Ökonomie, sondern nur Produktion.“<sup>43</sup> Die Bedeutung des Eigentums basiert auf den Möglichkeiten, die eben diese rechtliche Verbriefung des Eigentumstitels ermöglicht, z.B. in Form von Sicherheit für einen Kredit. Eben diese Möglichkeit, dass Besitz und Verfügung darüber im Besitz des Eigentümers bleiben und genutzt werden können und es nur zu einer Einschränkung der Verfügungsrechte über den Besitz kommt und der dafür verlangte Zins für das Darlehen als starker Anreiz für produktive Investitionen dient, ermöglichte die wirtschaftliche Entwicklung der westlichen, kapitalistischen Welt zu jenem Wohlstand, der den restlichen Ländern der Welt überlegen ist.

Eine Bestätigung dieser Theorie erfolgte u.a. durch Hernando de Soto, der ebenfalls ähnlich argumentierend die Rückständigkeit anderer Länder der Welt gegenüber den kapitalistischen auf eben den nicht vorhandenen Rechtsstandard in Bezug auf die Eigentumsrechte zurückführt.<sup>44</sup>

Sehr aufschlussreich ist diesbezüglich auch die von Heinsohn und Steiger getroffene Gegenüberstellung der wesentlichen Unterschiede zwischen Besitzgesellschaft (Stamm, Feudalismus/Sozialismus) und Freier Marktwirtschaft.<sup>45</sup>

Eine logische Schlussfolgerung aus dieser Theorie ist, dass das ökonomische Zurückbleiben der zentral planwirtschaftlich gesteuerten Länder des ehemaligen Ostblocks, also auch der Tschechoslowakei, auch eine Folge der exklusiv beim Staat bzw. dessen formellen Institutionen liegenden Verfügungsrechte ist, die eben nicht den Anreiz des Zinses bieten. Somit ist es allgemein eine Folge der Unfreiheit, was noch den Aspekt in sich trägt, dass Wirtschaft in der Definition von Heinsohn und Steiner nicht ohne Freiheit und Rechtsstaatlichkeit existieren kann.<sup>46</sup>

Freiheit des Individuums, Rechtsstaatlichkeit und freie Wirtschaft bilden eine Interdependenz, die jeweils ohne das andere nicht existieren kann. Sehr ähnlich argumentiert auch Hayek, dessen Schlussfolgerung aus seiner „Theorie der kulturellen Evolution“ den Zusammenhang zwischen Freiheit und Wettbewerb herstellt. Damit wird der Wettbewerb, das freie Wirtschaften, zu einem Erfolgskriterium für die Gesellschaft, sowohl in Bezug auf (persönliche) Freiheit als auch wirtschaftlichen Erfolg.

---

<sup>38</sup> ebenda S. 17f.

<sup>39</sup> ebenda S. 36

<sup>40</sup> ebenda S. 31f.

<sup>41</sup> ebenda S. 35

<sup>42</sup> Nicht zu verwechseln mit der Definition dieses Begriffes bei der neoklassischen Ökonomie, die nur die Verfügungsgewalt über den Besitz damit beschreibt.

<sup>43</sup> ebenda S. 35

<sup>44</sup> vgl. H. de Soto, 2002, Freiheit für das Kapital!, Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert, Rowohlt, Berlin 2002, S.58f.

<sup>45</sup> vgl. G. Heinsohn/ O. Steiger, 2002b, Eigentumstheorie des Wirtschaftslebens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum, Ergänzungsband zur Neuauflage von <Eigentum, Zins und Geld>, Metropolis-Verlag, Marburg 2002, S. 12ff.

<sup>46</sup> ebenda, S.20

Letztlich enthält diese Theorie noch ein wichtiges Resultat, welches das Modell des homo oeconomicus als vorteilssuchenden Optimierer unter Knappheitsbedingungen ablehnt und stattdessen „Wirtschaft als ein Resultat der Institutionen des Eigentums [sieht]<sup>47</sup>, die jeden Menschen - ob nun altruistisch oder egoistisch - zwingt, ihre Gesetze zu beachten“.<sup>48</sup> Letztlich zeigt auch dieser Ansatz, wie wichtig Institutionen und deren Entwicklung bzw. Veränderung für eine Ökonomie sind.

Eine weitere These, die die wirtschaftliche Überlegenheit von Privateigentum zulassenden Rechtssystemen gegenüber jenen, die dies nicht zulassen, hervorhebt, ist von Harold Demsetz, der dies auf die Möglichkeit der Internalisierung von externen Effekten durch geeignete Verfügungsrechte zurückführt, worin die Möglichkeit und der Anreiz besteht, die Situation zu optimieren.<sup>49</sup>

### 3.2 Prinzipal-Agent-Theorie und die Transaktionskostentheorie

Der Prinzipal-Agent-Ansatz befasst sich mit dem Verhalten von Individuen unter vertraglichen Beziehungen, wobei innerhalb hierarchischer Strukturen ein Individuum sowohl Agent als auch Prinzipal gegenüber einem anderen Individuum sein kann. In dieser Beziehung delegiert per Vertragsverhältnis ein Prinzipal seine Interessensvertretung an einen Agenten, der diese, ausgestattet mit vom Prinzipal mitgegebenem Pouvoir, weiterverfolgen soll. Dabei erleidet der Prinzipal einen Nutzenverlust, da die Nutzenfunktion von Agent und Prinzipal nicht identisch ist. Dabei, so North, muss das Vertragsverhältnis nicht unbedingt freiwillig zustande kommen, womit auch vertragliche Beziehungen in autoritären Systemen als Ergebnis staatlichen Zwangs, wie z.B. den kommunistischen Ländern mit zentraler Verwaltungswirtschaft, Prinzipal-Agenten-Beziehungen sind. Damit ist klar, dass diese Beziehungen auch nichts über die Machtverhältnisse aussagen, auf deren Grundlage der Vertrag abgeschlossen wurde.<sup>50</sup>

Ein weiteres Problem bei diesen Vertragsbeziehungen ist, dass es nach Abschluss des Vertrags zu Informationsasymmetrie kommt, da die Tätigkeit des Agenten vom Prinzipal nicht direkt beobachtet werden kann und / oder der Agent Zugang zu Informationen erhält, die dem Prinzipal nicht bekannt sind, wie z.B. die Beurteilung des Ausstoßes einer Fabrik im Sowjetsystem, und letztlich die vollständige Kontrolle des Agenten durch den Prinzipal zu kostspielig ist.<sup>51</sup> Dies lässt sich aber nur mithilfe der begrenzten Rationalität der Prinzipale und der Transformationskosten, hauptsächlich Informationskosten, erklären.

Die Transaktionskostentheorie hat aufgrund ihrer individualistischen Annahmen der begrenzten Rationalität und opportunistischen Verhaltens<sup>52</sup> (d.h., wenn ein Vertragsbruch

---

<sup>47</sup> Ergänzung zwecks Verständnis durch Autor

<sup>48</sup> G. Heinsohn/ O. Steiger, 2002b, Eigentumstheorie des Wirtschaftslebens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum, Ergänzungsband zur Neuauflage von <Eigentum, Zins und Geld>, Metropolis-Verlag, Marburg 2002, S.20

<sup>49</sup> vgl. H. Demsetz, 1967, Toward a Theory of Property Rights, American Economic Review 57, 1967, S.347-359

<sup>50</sup> vgl. North, D.C., 1988, Theorie des institutionellen Wandels, Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 1988, S.208

<sup>51</sup> vgl. Richter, R./ Furubotn, E.G., 2010, Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, Mohr Siebeck, Tübingen 2010, 4.Auflage, S.173f.

<sup>52</sup> „Opportunismus“ bedeutet, dass Menschen sich nicht automatisch an Regeln halten und dass sie versucht sein können, einen individuellen Vorteil durch Lügen und Betrügen, durch arglistige Täuschung und falsche Versprechungen anzustreben.“ I. Pies, 2001, Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Oliver Williamsons, I. Pies und M. Leschke (Hrsg.), 2001, Oliver Williamsons Organisationsökonomik, Mohr Siebeck, Tübingen 2001, S. 8

mehr Nutzen bringt als eine Vertragserfüllung, so wird der Vertrag gebrochen) unvollständige Verträge zum Gegenstand<sup>53</sup>. Dies stellt eine Erweiterung des klassischen Prinzipal-Agent-Ansatzes dar, der sich nur mit ex-ante auftretenden Problemen beschäftigt und von vollständigen Verträgen ausgeht, was sich in der Zwischenzeit aber schon geändert hat.

Gleich ist beiden Ansätzen, dass der Prinzipal Ressourcen zur Überwachung sowie als Erfüllungsanreiz, sowohl materieller als auch nicht pekuniärer Art, einsetzen muss, die noch zusätzlich zu etwaigem Nutzenverlust aufgrund der Vertretung durch Agenten anfallen. Interessant ist, dass mithilfe des Property-Rights-Ansatzes erklärt werden kann, weshalb Agenten die vom Prinzipal erhaltenen Ressourcen nicht optimal im Sinne der Prinzipale einsetzen können, und zwar, weil sie nur über beschränkte Verfügungsrechte, im Gegensatz zu den Prinzipalen, verfügen. Somit würden sie selbst bei identer Nutzenfunktion nicht gleich wie die Prinzipale handeln, da sie verschiedene Verfügungsrechte über die Ressourcen innehaben.<sup>54</sup>

Eine wichtige Aussage der Prinzipal-Agent-Theorie ist, dass eine Verringerung der Informationsasymmetrie zu einem Anstieg der Effizienz eines Unternehmens führt.

---

<sup>53</sup> vgl. O.E. Williamson, 1993, The Evolving Science of Organization, Journal of Institutional and Theoretical Economics 149, 1993, S.41f.

<sup>54</sup> vgl. U. Mummert, 1995, Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, Momos, Baden-Baden 1995, S.50

## 4. Entwicklung von Institutionen und deren Wandel

Um die Entwicklung von Institutionen zu analysieren, bedarf es eines holistischen Ansatzes, denn ohne größtmögliche Einbindung der anderen sich mit der Gesellschaft befassenden Wissenschaften fehlt es an Kenntniss, Institutionen in ihrem vollen Umfang zu verstehen. Daher ist es zuerst notwendig, deren Wirkungsweise zu erörtern.

Werden bewusste institutionelle Veränderungen angestellt, so ist die Erwartungshaltung über die wahrscheinlichen Folgen der institutionellen Änderung dafür ausschlaggebend, in welcher Form die institutionelle Änderung vorzunehmen ist, um einen gewissen angestrebten Effekt zu erzielen. Somit wird die Auswirkung zum Motiv der institutionellen Änderung. Da die Wirkung von Institutionen sich im Laufe der Zeit verändert, besteht daher ein gewisser Wandlungsdruck auf die Institutionen, damit diese wieder das ursprünglich erwartete Resultat bringen. Andererseits können sich auch daraus unintendierte gesellschaftliche Regeln entwickeln, gewissermaßen als spontan entstehende Ordnung, wie Hayek ausführt (genauer siehe Kapitel 4.2 'Die österreichische Schule').

Laut Acemoglu, Jonson und Robinson<sup>55</sup> gibt es vier Zugänge, um die unterschiedliche Existenz von institutionellen Systemen in verschiedenen Ländern zu erklären:

1. Jede Gesellschaft wählt die für sie effizienten Institutionen
2. Unterschiedliche Institutionen aufgrund unterschiedlicher Ideologien, insbesondere unterschiedlicher politischer Konzepte zur Auswahl der besten Institutionen
3. Geschichtliche Ereignisse determinieren Institutionen, die aufgrund ihrer Persistenz lange (nach-)wirken.
4. Institutionen werden nicht von der gesamten Gesellschaft ausgewählt sondern nur durch Gruppen, die zu diesem Zeitpunkt die politische Macht innehaben. (Dies ist der von den Autoren präferierte Ansatz.)

Was sind die Hindernisse für grundlegende institutionelle Änderungen:

- hohe Kosten,
- große Redistributionseffekte,
- bewußt geschaffene institutionelle Hemmnisse die die Transaktionskosten erhöhen (z.B. Existenz von Verfassungen) und
- Ungewißheit über Konsequenzen der Änderungen.

Die Konsequenz daraus ist, dass Änderungen der Institutionen oftmals erst mit Verspätung vorgenommen werden, soweit es die formellen Institutionen betrifft. Aber auch informelle haben einen gewissen „lag“ bevor sie gesellschaftliche Entwicklungen nachvollziehen. Dazu gibt es noch unterschiedliche Modellerklärungen für grundlegende Änderungen der institutionellen Struktur. Das eine ist das Modell der plötzlichen revolutionären Brüche, das andere sieht die Beseitigung der alten Institutionen als Konsequenz deren fortschreitender Aushöhlung.

Es ist aus meinen bisherigen Ausführungen klar ersichtlich, dass sich formelle Institutionen im Gegensatz zu informellen recht schnell ändern lassen. Daher kann sich das Problem ergeben, insbesondere bei massiven Veränderungen der formellen institutionellen Struktur, was bei der Transformation der ehemals kommunistischen Länder, des sogenannten „Ostblocks“, der Fall war, dass: „die informellen Institutionen aber noch nicht zu den neuen

---

<sup>55</sup> vgl. D. Acemoglu/ S. Johnson/ J. Robinson, 2004, Institutions as the fundametal cause of long-run growth, Working paper 10481, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2004, S. 29ff.; im Original: 1. The efficient institutions view – the political Coase Theorem, 2. The ideology view, 3. The incidental institution view, 4. The social conflict view

formellen Regeln kompatibel sind. Genau diesen Prozess konnte und kann man seit der Transformation der sozialistischen osteuropäischen Staaten in marktwirtschaftliche Demokratien beobachten. Die informellen Institutionen passen sich erst langsam an die neuen Gegebenheiten an. Hierdurch bleiben relativ hohe Transaktionskosten (vorerst noch) bestehen und die Wirtschaftsleistung hinter den Erwartungen zurück. Erst wenn sich die informellen Regeln den formellen anpassen, schöpft die neue Ordnung ihr Potential aus.“<sup>56</sup>

Was die Dauer der Transformation der Institutionen betrifft, möchte ich zwei unterschiedliche Hypothesen anführen, und zwar die von O.E. Williamson und jene von R. Dahrendorf. Williamson<sup>57</sup> unterscheidet dabei unterschiedliche Hierarchieebenen der Institutionen:

- I. Sozialstruktur der Gesellschaft; langfristig; Änderungen nach Schocks (Revolutionen) oder Gesellschaftskrisen 100 bis 1000 Jahre
- II. Die „Spielregeln“ definierende Institutionen (Eigentumsrecht und Rechtssystem) 10 bis 100 Jahre
- III. das „Spiel“ direkt beeinflussende Institutionen (Kontrakte in der Gesellschaft) 1 bis 10 Jahre
- IV. Den „Allokationsmechanismus“ betreffende Institutionen wie Regulierung, Kontrollen Sozialsystem, etc. operativ

Dahrendorf<sup>58</sup> hingegen geht in seiner Annahme zur Dauer der Transformation der postkommunistischen Gesellschaft zur Gesellschaft westlicher Prägung von drei Ebenen aus; der Rechtsebene, der ökonomischen und der psychologischen mit folgenden Zeiträumen: Die Schaffung eines allgemeinen Rechtssystems in sechs Monaten, die ökonomische Transformation in sechs Jahren und für die Entstehung einer Zivilgesellschaft mindestens sechzig Jahre.

Folgende methodische Zugänge, die den Wandel der Institutionen erfassen, möchte ich etwas ausführlicher beschreiben. Einerseits den evolutionstheoretisch-ganzheitlichen Ansatz, andererseits den verhaltenstheoretischen.

Der evolutionstheoretisch-holistische Ansatz sieht das Vorherrschen eines ganzheitlichen Erklärungsprinzips, also institutionellen Wandel als einen Aspekt der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung, der verhaltenstheoretische ein Vorherrschen des individuellen Erklärungsprinzips, also institutionellen Wandel als Ergebnis der Interaktion von Individuen.

Zum sozietaistisch-holistischen Ansatz möchte ich nur kurz jenen von Karl Marx erwähnen, da dieser maßgeblich Einfluß auf die Entwicklung der institutionellen Strukturen während der kommunistischen Herrschaft in der Tschechoslowakei hatte, bevor ich mich dem individualistisch-evolutionistischen Konzept widme.

<sup>56</sup> M. Erlei / M. Leschke / D. Sauerland, 2007, Neue Institutionenökonomik, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007, 2. Auflage, S. 558

<sup>57</sup> vgl. O.E. Williamson, 2000, The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead, Journal of Economic Literature, 2000, No.3, S.597

<sup>58</sup> vgl. V. Liška/ K. Sluková/ J. Volejníková, 2011, Institucionální ekonomie, Professional Publishing, 2011, S.115, oder L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 238

## 4.1 Marxismus

Marx, der in seiner materialistischen Geschichtsphilosophie, die geprägt ist von Feuerbach und dem Gegensatz zu Hegel<sup>59</sup>, als wesentlich für das Sein und Leben der Menschen vor allem die Formen der Produktion und Arbeit sieht, folgt der Methodik: „Bei mir ist umgekehrt [zu Hegel] <sup>60</sup> das Ideelle nichts anderes als das im Menschenkopf umgesetzte und übersetzte Materielle.“<sup>61</sup> Im Marxismus entstehen im Rahmen der sozialökonomischen Gesamtentwicklung Institutionen als Produktionsverhältnisse, die sich durch die Entwicklung der Produktivkräfte ergebenden Produktionsweisen und geraten in ihrer Entwicklung in Widerspruch zu den materiellen Grundlagen der Produktion. Grundlegend neue Produktionsverhältnisse entspringen Revolutionen, wobei der Prozess in eine Richtung determiniert ist.<sup>62</sup>

Die Institutionen der Eigentumsordnung bestimmen maßgeblich den Charakter der anderen Institutionen. Der Staat sichert nur die Eigentumsordnung ab, generiert diese aber nicht. Die Theorie von Marx und Engels ist die einer endogenen Genese der Institutionen, in der Entwicklung historisch determiniert und von der Übermacht der gesellschaftlichen Kräfte über das Individuum ausgegangen wird.<sup>63</sup>

### 4.1.1 Anmerkung zur Bedeutung der marxistischen Lehre auf die Wirtschaftsstruktur der Tschechoslowakei

Die Bedeutung von Marx für die sozialistische Wirtschaft reduziert sich im wesentlichen auf generelle Aspekte der normativen, methodischen und sozialen Ebene. Seine Vorstellungen der Funktionsweise enthalten kaum Elemente, die sich in der Praxis bewährt haben.<sup>64</sup> Deshalb wird auch von Realsozialismus oder vom sozialistischen Wirtschaftssystem in der Tschechoslowakei gesprochen.

## 4.2 Die österreichische Schule

Erwähnenswert weil Vorläufer des theoretischen Institutionalismus ist der Ansatz von Carl Menger, Begründer der österreichischen Schule, der auf Grundlage der Verhaltensannahmen der klassischen ökonomischen Theorietradition im Rahmen des individualistischen Programms, das, wie er es nannte, „Institutionenproblem“, behandelte. Insbesondere im

---

<sup>59</sup> vgl. H. Leipold, 2006b, Kulturvergleichende Institutionenökonomik, Lucius&Lucius, Stuttgart 2006, S.23ff.

<sup>60</sup> Ergänzung zwecks Verständnis durch Autor

<sup>61</sup> K. Marx, 1973, 1890, Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band, Buch I, K. Marx/F. Engels, KMW 23, Berlin 1973, 19. Auflage, Nachdruck der 11. Auflage (1962); Nachwort zur zweiten Auflage S.27

<sup>62</sup> „Meine Untersuchung mündete in dem Ergebnis, dass Rechtsverhältnisse wie Staatsformen weder aus sich selbst zu begreifen sind noch aus der sogenannten Entwicklung des menschlichen Geistes, sondern vielmehr in den materiellen Lebensverhältnissen wurzeln (...) Die Produktionsweise des materiellen Lebens bedingt den sozialen, politischen und geistigen Lebensprozess überhaupt. Es ist nicht das Bewusstsein der Menschen, das ihr Sein, sondern umgekehrt ihr gesellschaftliches Sein, das ihr Bewusstsein bestimmt. Auf einer bestimmten Stufe ihrer Entwicklung geraten die materiellen Produktivkräfte in Widerspruch mit den vorhandenen Produktionsverhältnissen (...) Es tritt dann eine Epoche sozialer Revolution ein.“ K. Marx, 1951, 1859, Zur Kritik der politischen Ökonomie, Erstes Heft, Dietz Verlag, Berlin 1951, 2. Auflage, Nachdruck der 1. Volksausgabe Auflage (1933); S12f.

<sup>63</sup> vgl. H. Leipold, 2006a, Grundlegende Institutionenreformen im Spannungsverhältnis zwischen ideellen und materiellen Einflussfaktoren, T. Eger (Hrsg.), Voraussetzungen für grundlegende institutionelle Reformen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 310, Duncker&Humblot, Berlin 2006, S.15-48

<sup>64</sup> vgl. J. Kosta, 2005a, 1993, Marx und die sozialistische Wirtschaft, J. Kosta, Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S.225



dritten Buch seiner „Untersuchung über die Methoden der Sozialwirtschaft“<sup>65</sup> wird die Entwicklung von (sozialen) Institutionen als evolutorischer Vorgang unter Berücksichtigung der Eigeninteressen der Akteure mit teils kollektiv unintendierten Ergebnissen individuell intendierten Verhaltens beschrieben. Die Kernaussage hierbei ist, dass der Prozess der Werden von Institutionen analog zur Entstehung von Preisen im Markt gesehen werden kann.<sup>66</sup>

Auch Friedrich A. v. Hayek ist wie C. Menger der Ansicht, dass Institutionen sich spontan, also evolutorisch, entwickeln. Sobald Gruppen entstehen, entstehen auch Regeln des Zusammenlebens, die im Laufe der Zeit zu Traditionen werden und somit zu informellen Institutionen. Dies führt er am Beispiel spontan entstehender Ordnung<sup>67</sup> vor, also wie sich aus intendiertem individuellen Verhalten unintendierte gesellschaftliche (Verfassungs-)Regeln entwickeln können. Nach Hayeks Theorie der kulturellen Evolution kann der Prozess der Innovation wie der der Veränderung der institutionellen Struktur am besten als ein Prozess des „trial and error“, der Anpassungen an neue Bedingungen, des dauerhaften Experimentierens, der Immitation erfolgreicher Innovationen, der Konkurrenz von institutionellen Systemen unterschiedlicher Länder verstanden werden, wobei ex-ante nicht vorhersehbar ist, welche neuen Institutionen sich bewähren werden und welche wieder verschwinden werden.<sup>68</sup>

Es hat sich sogar ein eigener Zweig, die Evolutionsökonomie, entwickelt, die sich intensiv mit den Prozessen der Entwicklung von Institutionen beschäftigt.

#### 4.3 Neuere Erklärungsansätze

Einen Hayek und Menger nahestehenden Ansatz verfolgt auch Andrew Schotter: „Institutions are outcomes of human action that no single individual intended to occur. (...) They emerge or evolve spontaneously from individual maximizing or satisficing behavior instead of being designed by a social planner.“<sup>69</sup> Einen sehr ähnlichen Ansatz wie Hayek verfolgt auch Heiner<sup>70</sup> und zwar, dass sich jene Verhaltensmuster durchsetzen, die sich in der Vergangenheit im Rahmen eines trial and error Prozesses als erfolgreich herausgestellt haben. Diese Verhaltensmuster werden durch Selbstbindung zu internen Regeln, die zwar den Handlungsspielraum einschränken, aber gleichzeitig die Unsicherheit verringern. Die Selbstbindung an interne informelle Regeln birgt aber noch weitere Vorteile für die Gesellschaft sowie das sich daran haltene Wirtschaftssubjekt, da damit die Antizipierbarkeit

---

<sup>65</sup> Carl Menger, 1969, 1883, Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Oekonomie insbesondere, Menger, C., Gesammelte Werke, Band II, Tübingen 1969, S. 137-183 und Anhang VIII, S. 271-287

<sup>66</sup> Einen hervorragenden Überblick über das Konzept von Carl Menger zur individualistisch-evolutionistischen Erklärung sozialer Institutionen, ist dem Beitrag von Viktor Vanberg, 1983, Der individualistische Ansatz, in Boettcher, E./ Herder-Dornreich, P./Schenk, K.E. (Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S. 50-59, zu entnehmen.

<sup>67</sup> Unter Ordnung versteht Hayek einen Zustand, der es Individuen ermöglicht, zuverlässige Verhaltenserwartungen über andere zu bilden und dadurch mit anderen verlässliche gegenseitige Verhaltensbeziehungen einzugehen.

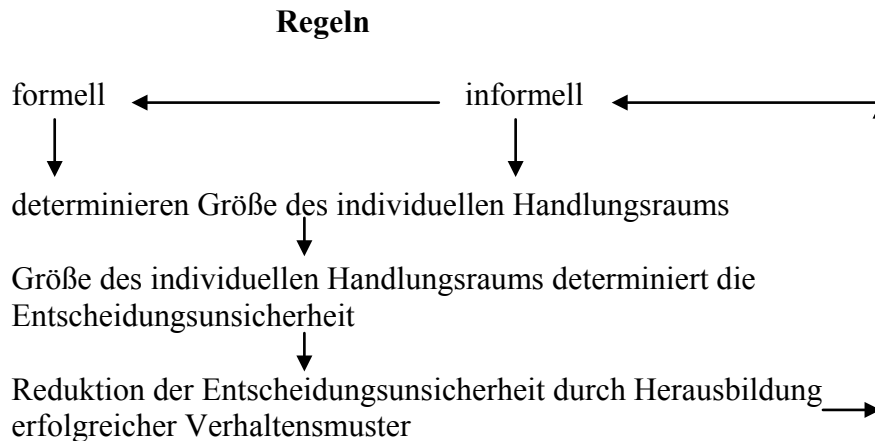
<sup>68</sup> vgl. F.A.Hayek, 1991, 1971, Die Verfassung der Freiheit, Mohr Siebeck, Tübingen 1971, 3. Auflage 1991, vor allem Kapitel IV

<sup>69</sup> A. Schotter, 1986, The Evolution of Rules, Langlois, R.N. (Hrsg.), Economics as a Process, Essays in the New Institutional Economics, Cambridge 1986, S. 118

<sup>70</sup> vgl. Heiner, R.A., 1983, The Origin of Predictable Behavior, American Economic Review 73, Vol. 4, S. 560-595

von Verhalten für andere erleichtert wird, was die Transaktionskosten für alle Beteiligten senkt.

Einen Überblick über den Zusammenhang zwischen Verhaltensmustern, informellen und formellen Regeln erfolgt in der Übersicht von Erlei/Leschke/Sauerland<sup>71</sup>



Dazu führt H.J. Bodenhöfer aus, dass „informelle Institutionen das Ergebnis einer „spontanen“ Entwicklung sind, aus dem Eigeninteresse der Individuen, die sich selbst organisieren (wobei die Anforderungen an eine Organisation dazu führen können, dass informelle Regeln im weiteren Verlauf formalisiert werden)“,<sup>72</sup> opportunistisches Verhalten einmal außer Acht gelassen.

Ein weiterer Hinweis darauf, dass sich institutionelle Strukturen in einem evolutionären Prozess entwickeln, ist im Anreiz der Wirtschaftssubjekte, das vorhandene institutionelle Regelwerk zu verbessern, begründet. Die daraus folgende Dynamik der Veränderung gesellschaftlicher Entwicklungen ist ein Ergebnis einer unreflektierten, nicht geplanten Entwicklung, wobei sich diejenigen Veränderungen durchsetzen, die im Rahmen des Selektionsprozesses als beste Lösungen von der Gesellschaft bzw. dem Gesetzgeber erachtet werden, so zumindest die Annahmen der Evolutionsökonomiker.<sup>73</sup>

Die meisten Veränderungen insbesondere im informellen Bereich erfolgen spontan und können später bewusst in formelles Recht übergehen. Andererseits gibt es auch geplante Änderungen der Institutionen, die meist schwerwiegendere Ausmaße annehmen, aber aufgrund der entstehenden Kosten wiederum selten vorkommen. Ein Beispiel hierfür ist der Systemwechsel der Transformationsländer.

Im Gegensatz zu H. Simon oder D. North, die Institutionen im Rahmen der bounded rationality begründen und entwickeln, gibt es aber auch Ökonomen, die den Vorteil bzw. die

<sup>71</sup> M. Erlei/ M. Leschke/ D. Sauerland, 2007, Neue Institutionenökonomik, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007, 2. Auflage, S. 550

<sup>72</sup> H.-J. Bodenhöfer, Vergleich von Wirtschaftssystemen. Von der Ordnungstheorie zur evolutionären Theorie institutioneller Strukturen, in Peter V. Zima (Hrsg.), Vergleichende Wissenschaften: Interdisziplinarität und Interkulturalität in den Komparatistiken, Tübingen, 2000, S. 63-76; S.67

<sup>73</sup> Natürlich kann sich die beste Lösung nur im freien Markt durchsetzen, das heißt, wenn die Gesellschaft, deren Politiker, Interessensgruppen, Religion, etc., nach wirtschaftlicher Effizienz strebt bzw. diese nicht behindert und somit die Alternativen nicht nach anderen Maßstäben beeinflusst oder beschränkt.

Existenz von Institutionen im Rahmen der Neoklassik begründen, wie Schröder (2009)<sup>74</sup>, oder Schotter (1986)<sup>75</sup> mit Hilfe der Spieltheorie, oder jene die überhaupt das Konzept der bounded rationality nicht im Widerspruch zum Konzept des homo oeconomicus sehen, wie Erlei/Leschke/Sauerland (2007) oder auch Schröder (2009)<sup>76</sup>.

#### 4.4 Douglass Norths Theorie des institutionellen Wandels<sup>77</sup>

Die Ausgangshypothese von North für die Erklärung der historisch gesehen hohen Fluktuation in der Wirtschaftsentwicklung von Ländern ist: „Die Spezifizierung der Institutionen war und ist ausschlaggebend dafür ob eine Gesellschaft sich positiv entwickelt, stagniert oder im Vergleich zu anderen Nationen zurückfällt.“<sup>78</sup>

Bei der bereits behandelten Unterteilung in formelle und informelle Institution folgte ich weitgehend Norths Definition.<sup>79</sup> Dabei betont er insbesondere als Unterscheidungskriterium die Schriftform für formelle Institutionen sowie deren Entstehung als intentionale Folge intentionalen Handelns. Dabei benötigt eine Gesellschaft mit steigender Komplexität auch mehr formalisierte Beschränkungen. Wobei North den Prinzipal-Agent-Ansatz teilt, „je größer die Spezialisierung und Arbeitsteilung in einer Gesellschaft ist, um so höher sind die Messkosten in Zusammenhang mit Transaktionen und um so höher die Kosten der Ausarbeitung wirksamer moralischer bzw. ethischer Verhaltensnormen.“<sup>80</sup> Daher liegt der Schwerpunkt des Transaktionskonzepts auf dem Aspekt der Informations- und Überwachungskosten. Trotzdem oder gerade deshalb sind formlose Beschränkungen weitaus häufiger anzutreffen als formelle, denn „formgebundene Regeln machen selbst in der höchstentwickelten Wirtschaft nur einen kleinen (wenn auch sehr wichtigen) Teil der Summe von Beschränkungen aus, die unsere Entscheidungsspielräume abstecken.“<sup>81</sup> Dabei handelt es sich bei informellen Beschränkungen entweder um „Erweiterungen, Ausarbeitungen und

---

<sup>74</sup> Auch in einer Welt mit vollständigen Informationen und der Fähigkeit, diese zu verarbeiten, können durch Institutionen Wohlstandsverbesserungen erzielt werden. Somit ist die Bedeutung der Regelebene für das Kooperationsergebnis bereits in der Neoklassik erkannt worden. Auch ist das Argument, um die Existenz von Institutionen zu begründen, dass Institutionen Unsicherheiten verringern, nicht stichhaltig, da selbst in Situationen, wo jedem alle Informationen kostenlos zur Verfügung stehen, eine Regelbildung auf Metaebene notwendig sein kann, um zu einer Besserstellung in einer Kooperation zu gelangen.

Vgl. G. Schröder (2009), Approach matters – Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischen Ansatz, I. Pies und M. Leschke (Hrsg.), Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 2009, S. 41f.

<sup>75</sup> Vgl. A. Schotter, 1986, The Evolution of Rules, Langlois, R.N. (Hrsg.), Economics as a Process, Essays in the New Institutional Economics, Cambridge 1986, S. 117-133

<sup>76</sup> „Bereits ideengeschichtlich wird somit deutlich, dass bounded rationality keineswegs eine Form eingeschränkter, sondern noch *vollständiger Rationalität* beschreibt.“ G. Schröder (2009), Approach matters – Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischen Ansatz, I. Pies und M. Leschke (Hrsg.), Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 2009, S. 38

<sup>77</sup> 1993 erhielt Douglass Cecil North den Nobelpreis: „For having renewed research in economic history by applying economic theory and quantitative methods in order to explain economic and institutional change.“ – <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993>

<sup>78</sup> D.C. North, 1988, Theorie des institutionellen Wandels, Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 1988

<sup>79</sup> In seinem Werk „Institutions, institutional change and economic performance“ von 1990, lehnt North, entgegen seinen früheren Arbeiten den neoklassischen Ansatz ab. Dabei erlangen informelle Institutionen einen besonderen Stellenwert in seiner Theorie des institutionellen Wandels.

<sup>80</sup> D.C. North, 1988, Theorie des institutionellen Wandels, Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 1988, S.57

<sup>81</sup> D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992, S. 43

Einschränkungen formgebundener Regeln“<sup>82</sup> oder solche, die gesellschaftliche Interaktion effizienter machen oder um jene, die Verhaltensänderungen bewirken.

Weiters ist für North die Unterscheidung zwischen Institutionen und Organisationen<sup>83</sup> sehr wichtig. „The study of institutions and institutional change necessitates as a first requirement the conceptual separation of institutions from organisations. Institutions are the rules of the game and organisations are the players.“<sup>84</sup> Die Institutionen legen also die Rahmenbedingungen fest, in denen sich Organisationen entfalten können. Dabei gilt, dass diese nicht effizient sein müssen, da Regeln von auf Eigennutzen orientierten Individuen beschlossen werden. Auf jeden Fall ist die Interaktion von Organisationen und den Institutionen der Hauptgrund für institutionellen Wandel. Der Grund dafür liegt darin, dass sich bei einer Veränderung der relativen Preise die Motivationen und Erträge jedes einzelnen Spielers (Individuen und Organisationen) ändern und diese somit im Rahmen ihrer Optimierung versuchen werden, die Institutionen dementsprechend zu verändern. Die Geschwindigkeit institutioneller Änderungen ist dabei abhängig von der Geschwindigkeit der Veränderungen des Wissenspools, also abhängig vom vorherrschenden Wettbewerb. Bei schwacher Konkurrenz wie im Kommunismus ist der institutionelle Wandel langsam. Laut North ist ein revolutionärer Wandel äußerst selten, ein kontinuierlicher hingegen die Norm und selbst dann verläuft dieser Wandel bei weitem nicht so revolutionär, wie es den Anschein erweckt, da bereits bestehende Institutionen und die von einer Veränderung betroffenen Organisationen einen plötzlichen Wandel in seinem Ausmaß abzuschwächen versuchen.

Den gleichen abschwächenden Effekt auf diskontinuierlichen Wandel haben auch die informellen Institutionen, da diese eine gewisse Zeit für ihre Änderung brauchen und ihre zu diesem Zeitpunkt gültige Ausformung von den vergangenen formellen und informellen Institutionen geprägt ist in Form eines ‘kulturellen Erbes der Vergangenheit’. Bis zu einer gegenseitigen Annäherung werden sich die formellen und informellen Institutionen durch ihre Disparität gegenseitig abschwächen und behindern. Die Folge ist eine Destabilisierung der ökonomischen institutionellen Rahmenbedingungen. Die Schlussfolgerung ist, dass eine zu starke Fixierung auf die Stabilität der institutionellen Struktur eine Konservierung von ineffizienten Institutionen zur Folge haben kann, hingegen eine Politik der permanenten und schnellen Veränderungen von grundlegenden institutionellen Strukturen zur völligen Destabilisierung der institutionellen Struktur mit daraus resultierendem Chaos, hoher Kriminalität inklusive Ausbildung von kriminellen Organisationen, Rechtsunsicherheit, etc. führen kann, wie am Beispiel Russlands nach dem Zerfall der Sowjetunion gut ersichtlich ist. Auch die Annahme Norths, am häufigsten seien kontinuierliche Änderungen, steht im Widerspruch zum neoklassischen Postulat der unendlich schnellen Reaktions- und Anpassungsfähigkeit der Märkte.

Eine notwendige jedoch nicht hinreichende Bedingung für eine positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung ist die Konsistenz von formellen und informellen Institutionen, da nur so von ihnen positive Anreize ausgehen können.

Diese Annahme findet zum Beispiel bei Leschke/Sauerland Unterstützung: „Passen die informellen Regeln und die Verhaltensmuster nicht zu dem formellen Regelrahmen einer Gesellschaft, gibt es Reibungsverlust, wie man sie etwa bei der Transformation der Mittel-

---

<sup>82</sup> ebenda S. 47

<sup>83</sup> Organisationen bestehen aus Individuen, die gemeinsame Ziele haben und deshalb in einer Struktur, wie zum Beispiel Unternehmen, Vereine, politische Parteien, religiöse Organisationen, etc., kooperieren.

<sup>84</sup> D.C. North, 1995a, Five Propositions about Institutional Change, Knight, J./ Sened, I. (Hrsg.), Explaining Social Institutions, Michigan 1995, S.15

und Osteuropäischen Staaten in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts beobachten konnte.“<sup>85</sup>

Ein weiterer Grund für die Persistenz und Existenz von (ineffizienten) Institutionen ist die Zeitpfadabhängigkeit (path dependency). Je länger eine institutionelle Struktur besteht, desto kostspieliger ist die Veränderung, da ein Pfadwechsel einen temporären Wohlstandsverlust bedeutet, bedingt durch Entwertung vergangener Human- und Sachkapitalinvestitionen, wie in den Ländern mit Transformationsprozess, z.B. der Tschechoslowakei, gut erkennbar ist,<sup>86</sup> was mit ein Grund war, weshalb die kommunistische Partei der Tschechoslowakei die alleinige Führungs- und Entscheidungskompetenz behalten wollte und daher trotz Erkenntnis der Ineffizienz des Wirtschaftssystems immer daran festgehalten hat. Dies ist durch diverse Reformen erkennbar, die immer Aspekte der Marktwirtschaft in das System einbringen wollten, aber jedes Mal aufgrund der Inkompatibilität mit dem planwirtschaftlichen System und dessen formellen Institutionen, den ideologisch-politischen Vorstellungen, sowie der „Sabotage“ und Behinderung der Maßnahmen durch die den stalinistisch-kommunistischen Vorstellungen verhafteten Parteifunktionäre (jegliche Art von Marktwirtschaft bzw. deren Applikationen auf das sozialistische System sind ein Verrat am Kommunismus), den informellen Institutionen, und den daraus entstandenen Kosten, gescheitert sind und wieder größtenteils zurück genommen wurden.

Bei entsprechend hohen Divergenzen zwischen den institutionellen Rahmenbedingungen und den Vorstellungen breiter Bevölkerungsteile ist meiner Meinung nach ein schneller und starker Wandel der formellen Institutionen möglich und auch gegen deren Willen und Widerstand und den der betroffenen Organisationen durchzusetzen, besonders wenn die Bevölkerung trotz Wissens über die hohen strukturellen Kosten der Umstellung eines Rechtssystems eine positive langfristige Erwartungshaltung bezüglich des Ergebnisses, also des Nutzens, hat. Dabei können informelle Institutionen, die besonders stark im Widerspruch zu noch herrschenden formalen Institutionen stehen, gewissermaßen als treibende Kraft in diesem Wandlungsprozess fungieren und sogar zu einer weitergehenden Veränderung der formalen Institutionen führen, als dies aus ihrer Sicht notwendig gewesen wäre. Als Beispiel kann man die Begeisterung für eine Veränderung am Beginn des Wandlungsprozesses anführen, in dem Veränderungen gefordert werden, deren Konsequenzen dem Einzelnen gar nicht bewusst sind bzw. nicht abschätzbar sind, insbesondere die damit verbundenen Kosten und neue bzw. andersartige Einschränkungen, die, aufgrund des Unterschätzens der Kosten zu einer weitreichenderen Veränderung führen, als es gekommen wäre, wären vollständige Informationen gegeben gewesen.

Eine wichtige Erkenntnis ist auch, dass es bei gleichen Präferenz- oder Technologieänderungen wegen der path-dependency zu unterschiedlichen Entwicklungen in Ländern kommt, eben weil der Grenzertrag von den historischen Entwicklungen der Institutionen abhängig ist. Das gilt auch bei Einführung neuer formeller Institutionen, da aufgrund der unterschiedlichen historischen Erfahrungen eine andere subjektive Wahrnehmung der Realität existiert, die letztlich auch in unterschiedlichen informellen Institutionen ihre Abbildung findet.

Das Ziel von Norths Theorie des institutionellen Wandels ist es, den Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes zu zeigen und somit auch zu klären, weshalb unterschiedliche Länder eine unterschiedliche Entwicklung

---

<sup>85</sup> M. Leschke und D. Sauerland, 1993, Der Weg zu Marktwirtschaft und Demokratie, Hamburg-Münster 1993

<sup>86</sup> vgl. L. Mlčoch, 2005, Institutionální ekonomie, Univerzita Karlova, Praha 2005, 2. Auflage, S. 169ff.

aufweisen. Um dies zu zeigen, ist es laut North notwendig, rational-choice Modelle abzulehnen, genauso wie die strikten Annahmen des homo oeconomicus im Sinne des neoklassischen Postulats der absoluten menschlichen Rationalität<sup>87</sup> und stattdessen unvollkommene Informationen, Opportunismus und das Konzept der begrenzten Rationalität, entwickelt von Simon als „Principles of bounded rationality“<sup>88</sup>, anzuwenden. North verfolgt dabei den Ansatz des methodologischen Individualismus<sup>89</sup> weiter, in dem die Institutionen als Summe vieler Einzelteile angenommen werden, welche sich aus den Entscheidungen der einzelnen nutzenorientierten Individuen ergeben. Allerdings entfernt sich North erheblich von der rein ökonomischen Denktradition, indem er Faktoren wie Ideologien, subjektive Denkmuster und soziale Kontexte in seine Theorien einfließen lässt.

---

<sup>87</sup> „Modification of the rationality assumption means that ideas, dogmas, prejudices, and ideologies matter (...) And specifically it means that we must incorporate into our analysis the belief systems that the actors hold that determine the choices they make. And that brings us to time and human learning.” D.C. North, 1995b, The Adam Smith Address: Economic theory in a Dynamic Economic World, Business Economics 30, 1995, S.8

<sup>88</sup> Herbert A. Simon, 1957, Models of Man, Social and Rational, Wiley & Sons, New York, Chapman & Hall, London, 1957, u.a.S.196

<sup>89</sup> Eine meiner Meinung nach sehr prägnante Darstellung durch Aristoteles: „Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile.“ Verkürztes Zitat von Aristoteles aus Metaphysik VII, 1041 b

## 5. Informelle Institutionen und das Konzept bei D.C. North

Informelle Institutionen sind ein interdisziplinäres Forschungsfeld der Ökonomik, Soziologie, Psychologie und Geschichtswissenschaft, da Fragen der Entstehung, Entwicklung, Veränderung oder des Vergehens neuer Bräuche, Traditionen, Moralvorstellungen, etc. behandelt werden. Diese Determinanten der Kultur sind bedeutend für die wirtschaftliche Entwicklung, da sie die Richtung der ökonomischen Entwicklung maßgeblich beeinflussen durch Klärung der Fragen „Was, wie und für wen soll produziert werden?“

Die informellen Institutionen entstammen dem kulturellen Erbe einer Gesellschaft, im Sinne von generationenübergreifender Wissens- und Wertevermittlung, sowie anderer verhaltensrelevanter Faktoren.<sup>90</sup>

Informelle Institutionen sind das Resultat der Existenz von Transaktionskosten und begrenzter Rationalität, wie bereits früher ausgeführt. Allerdings sind noch zwei weitere Faktoren für ein Verständnis notwendig, und zwar informelle Institutionen als das Ergebnis ihrer Beziehung zu formellen Institutionen und, wie schon erwähnt, als Ergebnis eines historischen Prozesses kultureller Prägung.

Da informelle Regeln nicht unmittelbar beobachtbar sind, ist ein empirischer Test der Wirkung informeller Regeln mit erheblichen methodischen Schwierigkeiten behaftet, die darin münden, dass nur weiche Daten erhoben werden können, deren Objektivität und insbesondere Aussagekraft bezweifelt werden kann. „Aber auch wenn es größtenteils unmöglich ist, genaue Angaben über sie zu machen und sich nur mit größten Schwierigkeiten Verfahren zur eindeutigen Feststellung ihrer Bedeutsamkeit entwickeln lassen, sind sie wichtig.“<sup>91</sup> Trotzdem stellt North nur Plausibilitätsüberlegungen an und hat bislang keine Methodik entwickelt, wie sie zu testen wären.<sup>92</sup>

Das ist sicherlich auch ein Grund dafür, weshalb der Prozess der langsamen und stetig verlaufenden Veränderung von informellen Institutionen bislang, im Gegensatz zu den formellen Institutionen, kaum untersucht wurde. Daher gibt es auch kaum Instrumente oder Möglichkeiten, diesen Prozess nachhaltig zu beeinflussen, was aber in einigen Fällen sicherlich wünschenswert wäre, wie z.B. bei der Erosion von Moral-Normen während des Transformationsprozesses.

Warum informelle Institutionen so wichtig sind, versucht D. North in seinem Verhaltensmodell zu zeigen (siehe Abbildung nächste Seite), und zwar deshalb, weil Individuen über kognitive Modelle der Realität verfügen, die durch informelle Institutionen beeinflusst werden.<sup>93</sup> Bei diesen Modellen handelt es sich um subjektive psychische Repräsentationen der Realität, die als Filter für die ökonomischen Reize von außen dienen<sup>94</sup> und somit die Handlungsmöglichkeiten zusätzlich zu den formellen Institutionen noch weiter einschränken.<sup>95</sup>

Bei den internalisierten Verhaltensregeln handelt es sich um intern durchgesetzte Verhaltensmuster, die auf nicht-materiellen Werten beruhen, wie z.B. Ideologien oder Religion. Sozial sanktionierte Verhaltensregeln sind z.B. Duellieren als

---

<sup>90</sup> vgl. D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992, S.44

<sup>91</sup> ebenda, S.43

<sup>92</sup> vgl. M. Petrick, 2009, Informale Regeln und die kulturelle Wende in Douglass Norths Theorie des institutionellen Wandels, I. Pies/ M. Leschke, Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 2009, S.139

<sup>93</sup> vgl. D.C. North, 1992, S.120

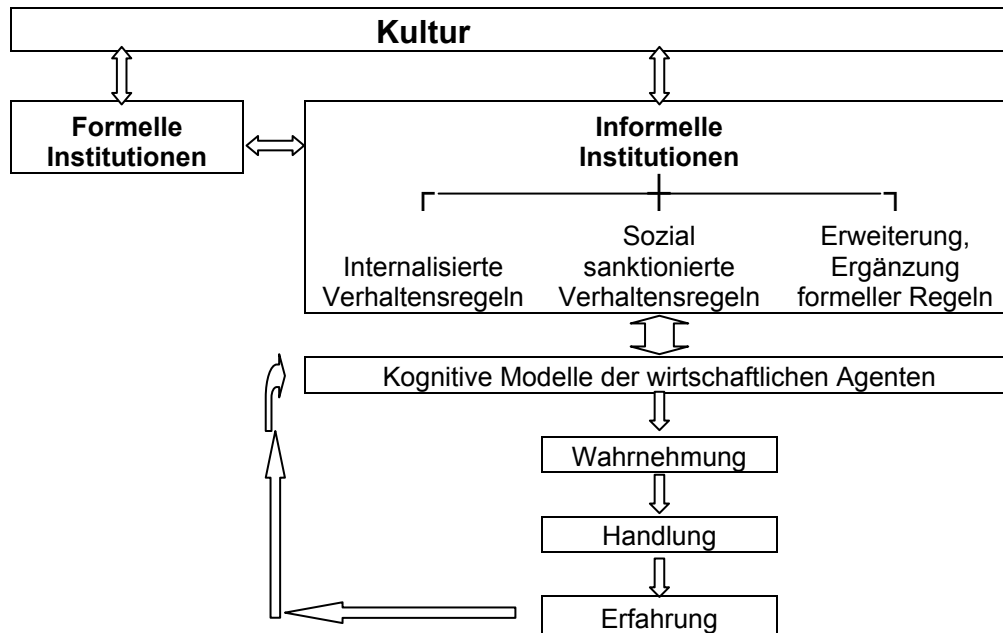
<sup>94</sup> ebenda, S. 21 und 24f.

<sup>95</sup> ebenda, S. 82

Konfliktlösungsmechanismus und bei Erweiterungen, Ergänzung oder Modifikationen formeller Regeln handelt es sich z.B. um die ungeschriebene Macht des Vorsitzenden in politischen Ausschüssen.

Ein Resultat aus dieser Annahme ist, dass, solange sich die informellen Institutionen nicht ändern, sich auch die kognitiven Modelle nicht ändern, sodass (marktwirtschaftliche) ökonomische Anreize nur begrenzt wahrgenommen werden, wie es leider vielfach in den Transformationsländern festgestellt wurde.

Abb. – Das Institutionenmodell nach North (1992)<sup>96</sup>



<sup>96</sup> nach U. Mummert, 1995, Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, MOMOS, Baden-Baden 2005, S. 53; nach Bearbeitung von Autor



## 6. Bedeutung von Institutionen

Eine gute Beschreibung der Bedeutung von Institutionen ist jene von Richter und Furubotn: „Funktionell gesehen, können Institutionen als Einrichtungen verstanden werden, die helfen, die Ungewissheiten des menschlichen Lebens zu verringern, das Treffen von Entscheidungen zu erleichtern und die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen zu fördern, so daß im Ergebnis die Kosten der Koordination wirtschaftlicher und anderer Aktivitäten abnehmen.“<sup>97</sup>

Abgesehen von der durch die institutionelle Struktur vorgegebenen Anreizstruktur, die Einfluss auf das Verhalten des Wirtschaftssubjektes nimmt, bestimmt diese Struktur noch die Höhe der Transaktionskosten maßgeblich und nimmt somit sowohl Einfluss auf den Grad der Spezialisierung und Arbeitsteilung innerhalb der Gesellschaft als auch den der Interaktion der Wirtschaftssubjekte untereinander. All das durch die Höhe der Kosten, die dadurch verursacht werden.

Als solche Transaktionskosten lassen sich folgende Komponenten unterscheiden:

- Aufwandskosten für Anbahnung von Verträgen
- Informationskosten und Kosten für deren Beschaffung
- Einigungs- und Abschlusskosten
- Kontrollkosten für die Überwachung und Durchsetzung<sup>98</sup>

Der Nutzen einer Institution bzw. institutionellen Innovation liegt in der Schaffung von neuen Transaktionsmöglichkeiten, die einen höheren Nutzen für die Beteiligten ermöglichen, als Kosten mit dem Betrieb der Institution anfallen. Dieses formal heuristische Prinzip kann auf Klassen von Individuen mit homogen Interessen angewendet werden.

Institutionen sind notwendige Einrichtungen zur Koordination menschlicher Interaktion, die Unsicherheit und Opportunismus (Prinzipal-Agent-Problematik) einschränken.<sup>99</sup> Eine Schlussfolgerung des Coase Theorems<sup>100</sup> ist, dass Externalitäten wegen hoher Transaktionskosten zwischen Parteien bestehen bleiben. Solange die Transaktionskosten während der Transformation niedrig sind, ist der freie Markt effizient, bei hohen Transaktionskosten kommt es hingegen zu Marktversagen, das durch entsprechende staatliche Eingriffe in formelle Institutionen bereinigt werden sollte. Dies sollte zur Verbesserung des Rechtssystems, also der formellen Institutionen, und dessen Effizienz führen und damit die Transaktionskosten senken. Je geringer die Transaktionskosten, desto mehr lohnen sich Transaktionen. Damit gilt: Je effizienter Institutionen sind, desto höher ist der Gütertausch im Markt, desto höher die Produktion und desto höher der Wohlstand der Gesellschaft. Diese Tatsache ist sicherlich ein großer Anreiz dafür, dass Interesse besteht, die vorhandenen Institutionen zu optimieren oder gegebenenfalls durch andere, effizientere zu ersetzen. Laut North dienen Institutionen nicht nur der Senkung von Transaktionskosten zur Steigerung der

---

<sup>97</sup> R. Richter und E.G. Furubotn, 2010, Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, Mohr Siebeck, Tübingen 2010, 4.Auflage, S. 8

<sup>98</sup> vgl. A. Schüller, 1983, Property Rights, Theorie der Firma und wettbewerbliches Marktsystem, A. Schüller (Hrsg.), Property Right und ökonomische Theorie, München 1983, S. 158ff.

<sup>99</sup> vgl. I. Pies, 2001, Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Oliver Williamsons, I. Pies und M. Leschke (Hrsg.), 2001, Oliver Williamsons Organisationsökonomik, Mohr Siebeck, Tübingen 2001, S. 9 und 15

<sup>100</sup> Das Coase-Theorem besagt, dass bei Nichtvorhandensein von Transaktionskosten Verhandlungslösungen zu einer pareto-optimalen Allokation der Güter einschließlich der externen Effekte führen und dies unabhängig von der Rechtslage und den Eigentumsrechten.

Effizienz, sondern vielmehr ist die Summe aus Transaktionskosten und technologischen Transformationskosten zu minimieren.<sup>101</sup>

Bessere Institutionen, d.h. positiver institutioneller Wandel, ermöglichen höheren Gütertausch im Markt, was zu höherer Produktion und somit zu höherem gesamtwirtschaftlichen Wohlstand führt. Aber institutioneller Wandel hat auch stets distributive Effekte. Jede Änderung des institutionellen Regelwerks, auch jene hin zu effizienteren Strukturen, hat Gewinner und Verlierer. Nur wenn die Gewinner die Verlierer kompensieren würden, wären auch die Verlierer der Änderungen bereit, diesen widerstandslos zuzustimmen, zumindest theoretisch, was letztlich zu optimalen Institutionen führen würde. Da dies in der Realität aber nicht stattfindet, sind auch die vorherrschenden institutionellen Strukturen nicht gesellschaftlich optimal.

Laut Hayeks „Theorie der kulturellen Evolution“<sup>102</sup>, läßt sich die heutige Dominanz der sogenannten westlichen Welt auf deren institutionelle Entwicklung zurückführen. Die Zunahme an Wohlstand und Bevölkerung steht seiner Meinung nach in direktem Zusammenhang mit der Durchsetzung der individuellen Freiheit, insbesondere der wirtschaftlichen, deren wohlstandsfördernde Effekte aber nicht bekannt sind, dem Schutz des Privateigentums und der Allgemeingültigkeit des Rechtssystems.<sup>103</sup> Weiters kann der Prozess der Innovation, wie der der Veränderung der institutionellen Strukturen, am besten als ein meist nicht bewusst und zielgerichtet sondern zufällig entdeckter und in seiner Funktion nicht vollkommen verstandener, am ehesten als „trial and error“ beschreibbarer Prozess des dauerhaften Experimentierens, der Immitation erfolgreicher Innovationen, etc. gesehen werden. Dabei stellt Hayeks methodologischer Individualismus im Rahmen seines evolutionären Ansatzes die Basis für die Erklärung der Institutionen und ihrer Entwicklung dar.

---

<sup>101</sup> vgl. D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992; Kapitel 8: „Institutionen und Transaktions- und Transformationskosten“

<sup>102</sup> Ein guter Überblick über die Theorie Hayeks sowie geäußerter Kritik daran ist dem Beitrag von Horst Feldmann, 2002, Hayeks Theorie der kulturellen Evolution: Eine Kritik der Kritik in T. Eger (Hrsg.) Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen, Ducker & Humblot, Berlin 2002, S. 51-88, zu entnehmen. Dort findet sich auch ein guter Literaturüberblick über Hayeks Werke bezüglich seiner Theorie.

<sup>103</sup> vgl. F.A.v. Hayek, 1991, 1971, Die Verfassung der Freiheit, Mohr Siebeck, Tübingen 1971, 3. Auflage 1991; Kapitel 2,3 und 11

## 7. Exkurs: Unterschiede zwischen Plan- und Marktwirtschaft

Eine Möglichkeit des Vergleichs zwischen diesen Wirtschaftssystemen bietet die Euker'sche Ordnungstheorie mit ihrer Dichotomie von Planwirtschaft und Marktwirtschaft.<sup>104</sup> Hierbei wird die Planwirtschaft als ein System angenommen in dem ein zentrales Planungsorgan, mit umfassender normativer Planungsbefugnis ex-ante einen meist Fünfjahresplan erstellt, der die wirtschaftlichen Einzelpläne so koordiniert, dass die Erfüllung der politischen Vorgaben und Vorstellungen ermöglicht werden soll, indem genaue Ziele für jedes Unternehmen festgelegt werden und diese nur im Rahmen ihrer Planerfüllung beschränkt wirtschaften können. Die Kontrolle der Erfüllung der Planvorgaben und eventueller Sanktionen wird ebenfalls durch das zentrale Planungsorgan vorgenommen. Dabei reproduziert die Planwirtschaft mit ihrer vertikalen Informationsstruktur „die Mangelwirtschaft nicht (...) hauptsächlich infolge falscher Preise, sondern primär als Folge der weichen Budgetrestriktion der Unternehmungen und des dadurch induzierten mangelhaften Marktbezugs des Anbieterverhaltens, wobei (...) die Ressourcenbeschränkung durch überspannte Produktionsvorgaben verschärft wird.“<sup>105</sup>

In der Marktwirtschaft hingegen gibt es weder ein zentrales Planungs- noch ein Kontrollorgan. Die Unternehmen entscheiden frei von staatlich-politischer Beeinflussung über ihre einzelwirtschaftliche Aktivität. Die Koordination und Abstimmung erfolgt über den Markt- und Preismechanismus mit Tendenz zum Marktgleichgewicht, welches aber bestenfalls nur temporär erreicht werden kann. Über den Markt- und Preismechanismus wird auch das Anreiz- und Sanktionssystem übermittelt, sodass über einen fortlaufenden „trial and error“ Prozess auf die Bedürfnisse des nutzenmaximierenden Haushaltes eingegangen wird, bis ein allgemeines Gleichgewicht erreicht wird.

Aufgrund der idealtypischen Annahmen über das Wirtschaftssystem ist es verständlich, dass es im Rahmen der Transformation der ehemaligen Länder des Ostblocks, bzw. aller sich transformierenden Länder kommunistischer Prägung, nicht zu einer Transformation zu gleichen Wirtschaftsordnungen gekommen ist, sondern die sich entwickelnden Systeme genauso divergent untereinander sind, wie bereits die der sogenannten kapitalistischen Länder. Somit bedarf es wohl eines anderen Ansatzes, um den Transformationsprozess analysieren zu können.

Die Neue Institutionenökonomik liefert in diesem Fall hingegen einen viel besseren Ansatz, um die Entwicklung zu verstehen. In der Planwirtschaft werden die formellen Institutionen im Rahmen des Systems zur völligen staatlich-bürokratischen Kontrolle ausgebildet. In der Marktwirtschaft hingegen ist das (formale) institutionelle Regelwerk so ausgebildet, dass es als transparentes, legitimes System wahrgenommen wird und für jeden gleichermaßen anwendbar ist.

Da beide Wirtschaftssysteme, die Planwirtschaft eine kollektivistisch-gesellschaftliche und die Marktwirtschaft eine individualistische Wohlfahrtsfunktion haben<sup>106</sup>, ist es selbstverständlich, dass zur Maximierung der Wohlfahrt unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen notwendig sind. In einer zentralen Planwirtschaft erteilt das zentrale

<sup>104</sup> vgl. H-J. Bodenhöfer, 2000, Vergleich von Wirtschaftssystemen. Von der Ordnungstheorie zur evolutionären Theorie institutioneller Strukturen, in Peter V. Zima (Hrsg.), Vergleichende Wissenschaften: Interdisziplinarität und Interkulturalität in den Komparatistiken, Tübingen, 2000, S. 64

<sup>105</sup> K. Kühne, 1982, Evolutionsökonomie, Grundlagen der Nationalökonomie und Realtheorie der Geldwirtschaft, Gustav Fischer, Stuttgart 1982, S. 15

<sup>106</sup> marktwirtschaftliche Wohlfahrtsfunktion :  $\sum \max U_i$

planwirtschaftliche Wohlfahrtsfunktion:  $\max \sum U_i$ ,

mit  $i = 1$  bis  $n$  als Anzahl der Wirtschaftssubjekte der betrachteten Gesellschaft und  $U_i$  als der individuellen Nutzenfunktion des  $i$ -ten Wirtschaftssubjekts.

vgl. H. Luckenbach, 1986, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, München 1986, S.104

Planungsbüro als Institution des Staates der die Funktion des Prinzipals übernimmt, den Individuen, die zu Agenten des gesamtstaatlichen Handelns werden, ihre Planziele. Daher sind die formellen Institutionen, im Gegensatz zu denen in einer Marktwirtschaft wo der Schwerpunkt eher auf der Senkung der Transaktionskosten liegt, hauptsächlich so konzipiert, dass sie die mit Prinzipal-Agent-Beziehung entstehenden Kosten der Überwachung bzw. die Kosten für die Schaffung von Anreizen für konformes Verhalten der Agenten senken.

Wie dadurch bereits ersichtlich wird, muss die bestehende Staatsform bei der Analyse der Schaffung und Veränderung von Institutionen berücksichtigt werden, da die Staatsform den politischen Entscheidungsträger definiert, der wiederum die Gestaltung der Institutionen vornimmt. Die Legislative bzw. verordnungsgebende Instanz als Normenproduzent verfolgt dabei ihre eigene Ziele, muss diese aber unter unvollständigen Informationen treffen.

Ein großes Problem der Planwirtschaft ist das ungenügende Angebot, welches eine große ungenutzte Wachstumschance darstellt. Diese Steigerung der Produktionskapazitäten findet aber aufgrund beschränkt vorhandener Ressourcen, sowohl materieller als auch immaterieller, besonders ein Stagnieren des Arbeitskräftepotentials, irgendwann ihr Ende. Weitere Steigerungen sind nur durch Transformationsprozesse möglich, die aber kurzfristig Produktionseinbußen verursachen und deshalb, weil alles auf den aktuellen Produktionsoutput fixiert ist, nicht vorgenommen wird, obwohl zukünftig mehr Produktionsausstoß möglich wäre. Die Folge ist entweder eine Zunahme an Importen hochwertiger Investitionsgüter aus dem Westen, wie zum Beispiel in Polen erfolgt, mit der Folge stark steigender Auslandsverschuldung, oder wie in der Tschechoslowakei die Inkaufnahme geringeren Wachstums, wie durch die Stagnation in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts belegt wird. „Die für die Verstetigung des Verkäufermarkts verantwortlichen Ursachen sind also die Ausschaltung oder Manipulation der Preisvariablen, die passive Rolle des Geldes als Finanzierungsschranke und das an der kurzfristigen Wachstumssteigerung orientierte Wirtschaftsverhalten.“<sup>107</sup> „Alle diese Faktoren, die letztlich mit den weichen Budgetrestriktionen in den Unternehmungshaushalten und der zentralen Verfügungsmacht zusammenhängen, tragen nicht nur zur Verstetigung des Verkäufermarktes bei, sondern lassen die Steigerung des Produktionspotentials und die Verbesserung der Produktivität und der qualitativen Eigenschaften des Angebots weit unter den bei Wettbewerb möglichen Ergebnissen nachhinken und verleihen dem System eine schlechte Anpassungsfähigkeit an neue Zielvorgaben und Umweltdaten.“<sup>108</sup>

Dieser Umstand der Inflexibilität und Unmöglichkeit der Steigerung des Outputs ohne ausländische Innovationen ist gut erkennbar an der Rezession in der Tschechoslowakei Anfang der 80er Jahre, die eine Folge der Ölpreisschocks war, die die terms of trade für die Exportindustrie in den Westen innerhalb weniger Jahre um 16 Prozent verschlechtert hat, wodurch der siebte Fünfjahresplan in allen Punkten verfehlt wurde.

Um das Problem des opportunistischen Verhaltens zu minimieren, wurden zwei Strategien angewandt. Die eine zielte auf formelle Institutionen ab. Diese wurden so gestaltet, dass mögliches Fehlverhalten schwer bestraft wurde und konformes Verhalten belohnt wurde. Insbesondere die Kontrolle der Bevölkerung gestaltete sich als recht kostenintensiv. Dabei gilt, dass je geringer die Akzeptanz der formellen Institutionen ist, desto größer die Kontrollkosten. Als zweite Strategie wurde die Beeinflussung der informellen Institutionen im Sinne der formellen Institutionen durch bewusste Gestaltung dieser gewählt. Durch

---

<sup>107</sup> K. Kühne, 1982, Evolutionsökonomie, Grundlagen der Nationalökonomie und Realtheorie der Geldwirtschaft, Gustav Fischer, Stuttgart 1982, S. 194

<sup>108</sup> ebenda, S. 196

bewusste Indoktrination mit sozialistischen Werten sollte und wurde eine Veränderung der Moral, Sitten und Gebräuche, also der informellen Institutionen, angestrebt und teilweise, leider auch erreicht. Dadurch sollte an die Stelle einer externen eine interne Kontrolle treten.

## 8. Die institutionelle Ausgangslage in der Tschechoslowakei

Um die institutionelle Ausgangslage in der Tschechoslowakei beurteilen zu können, ist es, meiner Meinung nach, zuerst notwendig sich mit den Auswirkungen der kommunistischen Herrschaft auf die informellen Institutionen, insbesondere die durch Ethik bestimmten, etwas näher auseinanderzusetzen.

### 8.1 Exkurs: Ethik

Die Ethik als wissenschaftliche Disziplin untersucht die Normen der Moralvorstellungen in der Gesellschaft. Dabei kann als Zugang eine wertfreie Sichtweise, die sich nicht mit der Frage „gut“ oder „böse“ auseinandersetzt, gewissermaßen als Metatheorie der Ethik gewählt werden oder eine, die Wertung über Moral und Sittlichkeit zulässt.

Bis zum Jahr 1989 war in der Tschechoslowakei die Wissenschaft der Ethik den Philosophen überlassen. Erst mit dem Umbruch 1989 und der darauf folgenden Transformation wurde damit begonnen, die Ethik auch für wirtschaftliche Belange zu adaptieren. Dabei war und ist es immer noch ein Problem, dass in den Vorstellungen der Menschen in der Tschechischen Republik die Ethik als ein Konzept, das weltfremde Philosophen untereinander debattieren, und daher als belanglos für die Praxis gesehen wird. Dies basiert auf den Erfahrungen, die während der kommunistischen Diktatur gesammelt wurden. Denn Ehrlichkeit ist keine Tugend sondern Dummheit, da in einer Diktatur nur mit Problemen behaftet. Dasselbe galt auch im Wirtschaftsleben.

Da alles ja allen gehört (Volkseigentum), ist Diebstahl am Staat kein Verbrechen sondern nur das Nehmen des einem zustehenden Anteils. Dazu ein gängiger Spruch: „Wer den Staat nicht bestiehlt, bestiehlt die Familie.“<sup>109</sup>

Von klein auf wurden alle mit Lügen und Korruption konfrontiert. Bereits im Kindergarten wurde man angehalten zu lügen und Dinge als gut zu titulieren, die in der Familie als schlecht bezeichnet wurden, Einkäufe oder Behördengänge ohne Bestechung waren undenkbar und nicht der Parteilinie entsprechende Aussagen unter Strafe verboten. Weiters versuchte auch der Staat, die Vorstellung über die Beziehung zwischen Bürger und Staat neu zu definieren. Der Bürger als unmündiges Subjekt, das demütig dankend alle Verantwortung auf den Staat überträgt, der viel besser entscheiden kann als der Einzelne. Dies wurde dadurch erreicht, dass die Gehälter nur ein Teil der Entlohnung waren. Ein großer Teil des Gehaltes war nicht pekuniärer Art, wie z. B. in welcher Wohnung man wohnen durfte, deren Größe, ob man ein Auto kaufen durfte, Gratisfortbildung, Urlaube, usw. Auch dies hat die Vorstellungen der Menschen stark geprägt, die dadurch die Vorstellung erlangten, dass der Staat moralisch verpflichtet ist, sich um einen zu kümmern.

Auf jeden Fall dauert es viele Jahre, Jahrzehnte oder vielleicht sogar Generationen, bis diese Vorstellungen größtenteils korrigiert werden und durch andere ersetzt werden.

Auch das ist ein Beweis dafür, dass die Veränderung von informellen Institutionen eines langen Zeitraums bedarf und die Prägung durch die vorhergehenden Institutionen (=Zeitpfadabhängigkeit) eine gewisse Persistenz gegen die Veränderung verursacht.

---

<sup>109</sup> im Original: „Kdo neokrádá stát, okrádá rodinu.“ vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.21 oder auch : „Wer den Staat nicht bestiehlt, bestiehlt seine Familie.“, im Original: „Kdo neokrádá stát, okrádá svou rodinu.“ vgl. P. Frič/ J. Kabele, 1999, Korupce jako sociální fenomén, P. Frič et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S.23 oder S.32

## 8.2 Die Ausgangslage

Der Stand der formellen und informellen Institutionen während des kommunistischen Regimes war trist und somit für die Transformation eine wesentliche Erschwernis. Als großes Problem erwies sich die Unwissenheit. So gut wie niemand hatte Ahnung, wie eine Marktwirtschaft funktioniert. Außerdem fehlten viele Berufsgruppen, die für eine gut funktionierende Marktwirtschaft notwendig sind. Darunter fielen zum Beispiel Steuerexperten, Richter die Erfahrung mit Wirtschaftsverfahren haben, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, Marketingexperten oder Kapitalmarktexperten, Kreditprüfer bei Banken - Kredite wurden nur auf Bescheid von Behörden genehmigt nicht aufgrund der Wirtschaftslage des Antragstellers - Buchhalter die nach westlichen Standards arbeiten, usw. Damit konnten zwar formelle Institutionen von der Regierung beschlossen werden, wenn aber niemand da ist der die Regelung auch umsetzen und durchsetzen kann, führt dies dazu, dass die formellen Institutionen bei weitem nicht effizient arbeiten können und der Effekt dieser Maßnahmen ein völlig anderer ist, als erwartet wurde. Wenn man also den Wissenstand der Bevölkerung als Teil der informellen Institutionen betrachtet, so bestätigt sich die u.a. von North getroffene Hypothese, dass, wenn sich die formellen und informellen Institutionen in Divergenz zueinander befinden, Veränderungen der formellen Institutionen in ihrer Wirkung stark negativ von den informellen Institutionen beeinflusst werden und damit der Effekt auf die Wirtschaft geringer ausfällt, als es anderenfalls möglich wäre.

## **9. Entwicklung von ausgewählten Institutionen in der Tschechoslowakei (ČSSR bzw. ČSR), Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik (ČSFR) bis hin zur Tschechischen Republik (ČR) seit 1989<sup>110</sup>**

### **9.1 Das Rechtssystem während der Übergangszeit 1990 - 1992<sup>111</sup>**

Wie bereits erwähnt war es zu Beginn des Transformationsprozesses notwendig, die entsprechende Rechtslage für eben diese Transformation zu einem demokratischen, rechtsstaatlichen und marktwirtschaftlichen Staat zu schaffen. Teilweise reichte es, Rechtsteile zu novellieren, andere mussten erst völlig neu geschaffen werden. 1990 wurde eine Reihe an richtungsweisenden Gesetzen beschlossen, welche die demokratischen und rechtsstaatlichen Prinzipien der Republik verkörpern sollten. Trotzdem blieb insbesondere im Bereich Wirtschaftsrecht ein großes Rechtsvakuum bis zum 1.1.1992 bestehen. Erst von diesem Zeitpunkt an galt das neu geschaffene Handelsgesetz. Allerdings muss betont werden, dass die „rechtlose“ Zeit nicht so lange andauert hat wie es den Anschein hat, da bereits ungefähr ein Jahr vor Inkrafttreten des Handelsgesetzes das Transformationsgesetz beschlossen wurde, in dem zum Beispiel auch die Privatisierung geregelt wurde. Ein Punkt, der sich im Nachhinein als ein Problem entpuppt hat, war die Tatsache, dass an der Genese des neuen Handelsgesetzes nur Juristen beteiligt waren und kaum Ökonomen konsultiert wurden. Allerdings muss auch betont werden, dass die wenigen Ökonomen, die sowohl die tschechischen Verhältnisse kannten als auch in westlicher Ökonomie ausgebildet waren, recht rar und oft in anderen Problembereichen, meist makroökonomische wie Preisliberalisierung, Inflation, Währungssystem, etc. eingebunden und völlig ausgelastet waren.

Ein weiteres Problemfeld war und ist das Effizienz- und Vertrauensproblem, das als Folge oftmaliger Novellierungen dazu führt, dass die Transaktionskosten steigen, da die Kosten der Informationsbeschaffung sich verteuern, weil es wesentlich aufwendiger wird am Laufenden zu bleiben, wenn sich innerhalb von wenigen Jahren, die gesetzliche Lage stark verändert, sodass sich die Bürger wegen fehlender Kenntnis verunsichert und unwissend, damit hilflos fühlen - zwischen Mitte 1998 und Mitte 2001 wurde z.B. das Handelsgesetz zehnmal novelliert das Strafrecht sogar zwanzig mal ebenso wie das Steuerrecht.

Diese oftmaligen Novellierungen waren eine Folge der ‘trial and error’ Politik, die ihrerseits eine Konsequenz aus der Unkenntnis und Unerfahrenheit der beteiligten Akteure war, wie die Gesetze ausgeformt gehören um die gewünschten Effekte zu erzielen.

Oftmalige Gesetzesänderungen, selbst wenn anlassbezogen und / oder sinnvoll, haben meist kurzfristig den gegenteiligen Effekt als erhofft und steigern die Verunsicherung und Unwissenheit aller Betroffenen.

---

<sup>110</sup> ganz genau: bis Dezember 1989 Tschechoslowakische Sozialistische Republik, dann Tschechoslowakische Republik, seit April 1990 Tschechische und Slowakische Föderative Republik und seit 1993 Tschechische Republik; ČSSR – Československá socialistická republika, ČSR – Československá republika, ČSFR – Česká a Slovenská federativní republika, ČR – Česká republika

<sup>111</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.241ff



## 9.2 Korruption

Korruption ist, meiner Meinung nach, ein gutes Beispiel für eine Devianz zwischen formellen und informellen Institutionen. Daher möchte ich meine bislang getroffenen theoretischen Überlegungen an diesem Beispiel näher ausführen und zeigen wie durch Korruption das Rechtssystem konterkariert wird.

In der tschechischen Rechtsordnung ist der Begriff „Korruption“ bislang nicht definiert. Als strafrechtlich relevantes Synonym dafür wird der Begriff „Bestechung“ (úplatkářství) <sup>112</sup> angesehen. Bestechung ist ein Gesetzesbruch und somit verfahrensfähig.

In einer Korruption gibt es drei beteiligte Parteien. Die zwei Aktiven sind das korrumpierende Subjekt und das korrumpierte Subjekt, der leidtragende das geschädigte Subjekt, meist der Staat. „Im wirtschaftlichen Bereich der menschlichen Tätigkeit stellt die Korruption das Ergebnis der rationalen Kalkulation der wirtschaftlichen Subjekte dar, das einen gegenseitig vorteilhaften, auf dem Prinzip des Nutzens gegründeten Tausch ermöglicht.“ <sup>113</sup>

Die Gründe für Korruption sind mannigfaltig und werden von ökonomischen, soziokulturellen und politischen Faktoren beeinflusst. Daneben lassen sich auch folgende konkrete Gründe für Korruption aufzählen: Die Höhe der Bestechung, die Funktion der Administrative, das normative Systems, das System der Kontrolle, das System der Sanktionen, die Korruptionstradition, das soziale Chaos, die Qualität der Staatsverwaltung, die Höhe der Gehälter der Staatsbeamten, der Klientelismus, die Werteskala, die Armut, die Korruptionsmuster, der Einfluss der Medien. <sup>114</sup>

Auch der Umstand einer Informationsassymetrie begünstigt Korruption als moral hazard, oft in Form des Prinzipal-Agent-Problems. Ob nun Korruption ein angeborener, somit integraler Teil einer jeden Gesellschaft ist oder nicht, wird wohl niemals geklärt werden. Dass aber Korruption ein Teil der informellen Institutionen ist, bleibt unbestritten. „Die Korruption hat zwei Stiefmütter – die menschliche Schwäche und die unwirksamen Institutionen. Das bemerkte bereits auch Montesquieu: Es gibt zwei Arten von Korruption. Die eine, wenn das Volk die Gesetze gar nicht einhält, und die andere, wenn es von den Gesetzen an sich korrumpiert wird. Das ist eine unheilbare Krankheit, die in dem Medikament steckt.“ <sup>115</sup> Das Korruptionsklima wird verbreitet „wie ein Komplex von Kollektivvorstellungen und Kulturmuster, die den Missbrauch der öffentlichen Kompetenzen, das Sich-Bestecken-Lassen und Selber-Bestecken für die Bewohner des jeweiligen Landes zu einer selbstverständlichen und wegen Gewohnheitsmäßigkeit entschuldbaren Handlung macht.“ <sup>116</sup> Oder anders ausgedrückt, Korruption gebiert Korruption.

Insbesondere bei nicht funktionierenden, ineffizienten, unvollständigen formellen Institutionen kann es zu verstärkter Korruption kommen. Laut soziologischer Literatur gibt es

---

<sup>112</sup> vgl. P.Frič/ J. Kabele, 1999, Korupce jako sociální fenomén, P. Frič et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 12

<sup>113</sup> V. Liška / K. Sluková / J. Volejníková, 2011, Institucionální ekonomie, Professional Publishing, 2011, S. 161; im Original: „V ekonomické sféře činnosti lidí představuje korupce výsledek racionální kalkulace ekonomických subjektů, umožňující vzájemně výhodnou směnu, založenou na principu užitku.“

<sup>114</sup> vgl. P.Frič/ J. Kabele, 1999, Korupce jako sociální fenomén, P. Frič et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 37f.

<sup>115</sup> P. Lombard, 2001, Neřest a ctnost. Potréty z dějin korupce, Themis, Praha 2001; im Original: „Korupce má dvě macechy – lidskou slabost a neúčinné instituce. Povšiml si toho už Montesquieu: Existují dva druhy korupce. Jeden, když lid vůbec nedodrží zákon a druhý, když ho korumpují samotné zákony. Je to nemoc nevyléčitelná, neboť tkví v samotném léku.“

<sup>116</sup> P. Frič, 1999, Korupční klima v ČR, P. Frič et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 74; im Original: Šíří korupční klima „jako soubor kolektivních představ a kulturních vzorů, jenž zneužívání úředních pravomocí, dávání a brání úplatků činí pro obyvatele dané země samozřejmým a zvykově omluvitelným aktem.“

drei Ausprägungen der sozialen Desorganisation mit erhöhter Korruptionswahrscheinlichkeit:  
<sup>117</sup>

1. In der Gesellschaft gibt es widersprüchliche Normen. Die Tendenz zur Korruption kommt aus der Annahme, dass gerade dieses Verhalten den größten Gewinn verspricht.
2. Die Einhaltung der offiziellen Normen führt nicht zu dem gewünschten Ergebnis oder Belohnung.
3. Fehlen von offiziellen Regeln. Zum Beispiel während der Transformationsprozesse der dann postkommunistischen Länder in der Zeitspanne während die alten Regeln nicht mehr gelten und die Neuen noch nicht entstanden sind.

Konkret möchte ich insbesondere das Problem der während des kommunistischen Regimes zum Überleben notwendigen Alltagskorruption<sup>118</sup> erwähnen, welche dazu geführt hat, dass korruptes Verhalten zu einer informellen Institution geworden ist und damit leider Teil des kulturellen Erbes.

Ein für die Datenerhebung bedeutendes Problem bei der Feststellung der Höhe von Korruption in einem Land ist der Umstand, dass die dafür erhobenen Daten und die daraus entstehenden Indizes Daten in Form von Befragungen verwenden. Dabei geben die Befragten ihre subjektiven Werturteile ab, je nach Befragungsinhalt z.B. über die empfundene Höhe der Korruption oder ob dem Befragten korruptes Verhalten (im Betrieb, im Umgang mit Behörden, etc.) bekannt ist. Damit unterliegen diese Aussagen und somit auch die Indizes Wahrnehmungsveränderungen der Befragten. Diese Änderungen der Wahrnehmung können sowohl durch innere als auch äußere Umstände bedingt sein, wie durch Sensibilisieren der Wahrnehmung bezüglich Korruption wegen aufgedeckter Korruptionsskandale, wegen Gesetzesänderungen, wegen Änderung der persönlichen moralischen Vorstellungen, etc. Daher zeigen die Datenreihen nur indikative Veränderungen an und sind nicht problemlos miteinander im Verlauf der Zeit vergleichbar. Genausowenig ist der absolute Vergleich zwischen Ländern problemlos möglich, da diese aufgrund unterschiedlicher informeller Institutionen auch Korruption anders wahrnehmen. In den Worten Norths weichen ihre kognitiven Modelle der Realität voneinander ab. Ausführlicher zu den Problemen der Qualitätsmessung von Institutionen, siehe gleichlautendes Kapitel 13.

### 9.3 Das tschechische Konkursrecht<sup>119</sup>

Eine der wichtigsten formalen Institutionen einer Marktwirtschaft ist das Konkursrecht. Ein schlecht geführtes Unternehmen muss liquidiert werden, damit die von der Firma gebundenen Ressourcen freigesetzt werden, um anderswo effizienter eingesetzt zu werden. Wenn diese Marktbereinigung nicht möglich ist, verursacht dies eine dynamische Ineffizienz im Markt und dies führt zu Wohlstandsverlust bzw. zur Nichtnutzung wohlstandssteigernder Maßnahmen. Gründe für eine Ineffizienz können in einem schwachen Konkursrecht liegen oder durch gesetzliche Präferenz entweder des Schuldners oder des Gläubiger entstehen oder

---

<sup>117</sup> Frič, P./ Kabele, J., 1999, Korupce jako sociální fenomén, Frič P., et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 24f.

<sup>118</sup> Korruption in Form von "notwendigen" Geschenken für Staatsangestellte, um zum Beispiel frisches Gemüse im Geschäft zu bekommen, um eine anständige ärztliche Behandlung und Heilbehelfe zu erhalten, damit Beamte Verfahren oder Genehmigungen nicht verzögern oder unmöglich machen, damit man nicht eingesperrt wird, etc. Diese Form der Korruption wurde sogar von staatlicher Seite, also der Kommunistischen Partei, gefördert, da damit ein Abhängigkeitsverhältnis geschaffen wurde und niemand die moralische Autorität haben sollte eine Änderung einfordern zu wollen und zu können.

<sup>119</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.250ff.

durch mangelnde Rechtsdurchsetzung herbeigeführt werden. Fast all diese Faktoren trafen und treffen in der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik zu.

Zunächst möchte ich mich besonders mit den Anfangsjahren nach der samtenen Revolution beschäftigen, da die großen Probleme der Transformation in diesen Zeitraum fallen.

Das Konkursrecht zählt als eines der schwächsten Teile in der tschechischen Rechtsordnung. Das Gesetz wurde 1991 beschlossen und bis 2000 bereits elfmal novelliert und zwischen 2000 und 2004 weitere zehnmal geändert. Deshalb handelt es sich inzwischen um eine äußerst komplexe Materie, wodurch die Prozessdauer noch weiter verlängert wird. Die von Richtern geschätzte Dauer für eine Unternehmensabwicklung betrug 2003 9,2 Jahre (OECD 1,8 Jahre) und die Kosten der Abwicklung in Relation zum Unternehmenswert betrugen 38 Prozent (OECD 7 Prozent). Das Konkursrecht ist schuldnerfreundlich aufgebaut und die Rechtsprechung bevorzugt Schuldner und ist sehr langwierig. Beispielsweise gab es 1993 erst 66 abgewickelte Konkurse, 1994 waren es 294 und im Jahr 2000 2.491 abgewickelte Konkurse aber bereits 10.560 laufende Verfahren.<sup>120</sup> Der erste Konkurs eines großen Unternehmens erfolgte erst 1998.

Die Auswirkungen eines schlechten Konkursrechts lassen sich am besten folgendermaßen aufzählen: Die Ressourcen können nicht optimal verteilt werden da Unternehmen keinen großen Anreiz haben Verluste zu meiden, da Konsequenzen ausbleiben oder erst sehr spät schlagend werden. Zum Beispiel konnten Unternehmen die zur Privatisierung anstanden, keinen Konkurs anmelden, wodurch de facto bankrotte Betriebe noch bis zu zwei Jahre lang, also bis 1993, weitere Verluste anhäufen konnten. Dies führt dazu, dass sich die Marktkräfte nicht entfalten können und ineffiziente Strukturen weiterhin am Markt bestehen können. Besonders während der Phase der Transformation wäre es besonders wichtig, dass schnelle Umverteilungen von Ressourcen zwischen Unternehmen und Besitzern möglich sind, da erst dadurch gesichert wird, dass sich die Fähigsten in diesem neu entstehenden Markt durchsetzen.

Ein weiteres daraus entstehendes Problem, das besonders oft aufgetreten ist, war, dass eigentlich insolvente Unternehmen, die aber weitergeführt werden konnten, andere gesunde Unternehmen, meist Zulieferer, mit in den Konkurs gerissen haben.

Schließlich möchte ich noch das moral hazard Problem erwähnen, welches starke Anreize aus einem ineffizienten Konkursrecht erhält. Dahingehend nennenswert ist eine Taktik, sich Geld für sein Unternehmen zu borgen, das man allerdings niemals zurückzahlen will und dann beginnt, die Vermögenswerte dieses Unternehmens in ein anderes eigenes zu verschieben und letztlich das Unternehmen in Konkurs führt, aus dessen Masse man die restlichen Aktivposten noch während der Sachwalterschaft günstig erwirbt, oder man als Alternative die Unternehmen, für deren Insolvenz man durch das eigene Verhalten verantwortlich ist, günstig erwirbt. Leider gab es auch einige Fälle, in denen der Sachwalter des Unternehmens den Prozess mit Unterstützung des Richters verzögerte, um gemeinsam das Unternehmen noch zu plündern.

Die Folge für die Wirtschaft sind auch höhere Zinskosten, da die Banken dementsprechend hohe Aufschläge wegen der Ausfälle vieler Unternehmen einkalkulieren müssen, soweit sie schon privatisiert wurden. Anderenfalls fallen die Kosten der Unternehmensinsolvenzen dem Steuerzahler zu lasten, der die staatlichen Banken vor der Insolvenz retten muss, was auch bei den meisten Banken, alle die als systemrelevant eingestuft wurden, geschehen ist.

---

<sup>120</sup> vgl. P. Matocha, 2003, Úpadkový zákon se stolu shozený, Euro č.44, 2003

## 9.4 Mangelnde Rechtsdurchsetzung und ineffiziente Gesetze

Die Konsistenz des Rechtssystems und die Rechtsdurchsetzung in der Tschechischen Republik war, wie in allen Transformationsländern, äußerst ineffizient und langwierig.<sup>121</sup> Dazu Václav Klaus (2000): „Die gesellschaftliche Realität änderte sich sprunghaft (und verändert sich immer noch sehr schnell). Die Rechtsordnung wurde ursprünglich für eine ganz andere Realität vorbereitet, und auch wenn sie durch die außerordentliche Intensität der Entstehung neuer Gesetze sehr schnell transformiert wird, bleibt zwischen der Realität und der Rechtsordnung eine große Kluft. Dank dessen gibt es auch einen verhältnismäßig großen Raum für Handlungen, die von der Rechtsordnung nicht geahndet werden (und da spreche ich – bewusst – gar nicht über die unzureichende Qualität der Institutionen, die das Recht erzwingen) und es ist ganz natürlich, dass dieser Freiraum mit menschlicher Aktivität rasch gefüllt wird, welche mit offensichtlicher Berechtigung für unakzeptabel, ungerecht, unmoralisch, destruktiv etc. gehalten wird.“<sup>122</sup> Die Gründe hierfür sind größtenteils verursacht durch die Übernahme sehr vieler der bereits während der kommunistischen Diktatur praktizierenden Richter mit ihren vom alten System geprägten Vorstellungen von Recht, Moral und Gerechtigkeit, die Einarbeitung ins neue Rechtssystem, neue, teils unklare oder einfach nur ineffiziente Gesetze, viel mehr Rechtsstreitigkeiten als während der kommunistischen Diktatur, eine sehr legalistisch-formale Tradition der Rechtsprechung die mehr Wert auf genauen Gesetzeswortlaut als auf den Sinn des Gesetzes legt - Moral ist keine Entscheidungsgrundlage - und somit sehr formal-strikte Gesetzesauslegung, Vergehen, die nicht explizit im Gesetzestext genannt werden, sind straffrei unabhängig davon ob ähnliche Vergehen strafbar wären, was in Folge den ohnehin sehr geringen Glauben an Gerechtigkeit durch die Justiz noch weiter hat fallen lassen.

Eine sehr problematische und negative Entwicklung, da der Glaube an das Rechtssystem und dessen Durchsetzung ein wesentlicher Bestandteil für rechtskonformes Verhalten ist. Die Konsequenzen daraus sind höhere Transaktionskosten und daher ein niedrigeres Wohlstandsniveau, als möglich wäre. Die Transaktionskosten steigen wegen der höheren Unsicherheit, die als Folge des unklaren Ausgangs und der langen Verfahrensdauer bei Prozessen entsteht, und weil der Anreiz für moral hazard steigt. Das Risiko für Investitionen steigt, da die Ertrags-Investitionsrelation sich verschlechtert, weil das Rechtssystem noch nicht vollständig entwickelt ist und es dadurch zu ständigen Änderungen der Rechtsordnung kommt, wodurch aber auch die Kosten für Veränderungen der formalen Institutionen recht gering ausfallen, was wiederum Anreize für Gruppen schafft, ihre Interessen durchzusetzen.

---

<sup>121</sup> Im Jahr 1999 betrug die durchschnittliche Verfahrensdauer im Bereich Handelrecht 478 Tage, bei Eigentumsfragen 603 Tage, bei Restitutionsfragen sogar 1206 Tage und am kürzesten bei Familienrechtsstreitigkeiten 304 Tage. Vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.247

<sup>122</sup> im Original: „Společenská realita se měnila skokovým způsobem (a stále ještě se rychle mění). Právní řád byl původně připraven pro zcela jinou realitu, a i když se mimořádnou intenzitou tvorby nových zákonů velmi rychle transformuje, příkop mezi realitou a právním řádem zůstává veliký. Díky tomu je poměrně velký i prostor pro jednání, které není právním řádem postihováno (a to vůbec a vědomě nemluví o nedostatečné kvalitě institucí právo vynucujících) a je zcela přirozené, že je tento volný prostor rychle vyplňován lidskou aktivitou, která je se zřejmou oprávněností považovaná za nepřijatelnou, nespravedlivou, nemorální, destruktivní apod.“ in: L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.238 oder V. Klaus, Poznámky k „analýzám“ transformace, 2000; [www.klaus.cz](http://www.klaus.cz)

## 10. Der Transformationsprozess in der Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik und seine Fortsetzung in der Tschechischen Republik

Das Transformationskonzept stützte sich, was die Ratschläge des Westens betraf, auf die Erfahrungen im Lateinamerika der 80er Jahre (Washingtoner Konsens). Da die Situation in Lateinamerika zwar ähnlich aber bei weitem nicht so umfangreich und komplex war und es keine ökonomische Theorie der Transformation gab, kam es letztlich zu unterschiedlichen Lösungen mit gewissen Gemeinsamkeiten.

Als am wesentlichsten wurde die makroökonomische Stabilisierung, die Strukturanpassung und die Liberalisierung angesehen.<sup>123</sup> Dies umfasste folgende Maßnahmen:

Preisliberalisierung, eine restriktive Geldmengen- und Handelspolitik, die Errichtung eines mehrstufigen Bankensystems, die Reorganisation des tschechoslowakischen Steuersystems nach westlichem Vorbild und eine breit angelegte Privatisierung. Allerdings wurde von den meisten Ökonomen die Bedeutung einer vollständigen Änderung der institutionellen Strukturen stark unterschätzt, wie zum Beispiel durch Jeffrey Sachs, der der Meinung war, dass es möglich sein sollte, in einem Jahr die institutionelle Grundlage für ein marktwirtschaftliches System zu etablieren.<sup>124</sup> Dadurch war, wenn man diesem Ratschlag folgte, ein institutionelles Vakuum unumgänglich, was eine Beschreibung für den Zustand ist, wenn die alten Institutionen nicht mehr gelten, die neuen aber noch nicht ausreichend vorhanden sind bzw. gelebt werden.

Auch viele Jahre nach Beginn des Transformationsprozesses gab und gibt es noch viel Kritik in der Tschechischen Republik an der Verfassung der Institutionen. Ein Beispiel dafür ist die Ansicht von Melecký: „Zahlreiche Korruptionsaffären, der Diebstahl am privatisierten (allerdings nicht bezahlten) Vermögen, das Ausnutzen von Lücken und Zwischenräumen der Ordnung, die ungenügend abgegrenzte Eigentumsstruktur, das Nichtbestehen der Unternehmensethik und -moral, sowie weitere negative Erscheinungen, die in diesem Zeitraum viel intensiver zum Ausdruck kamen, mussten sich in der immer stärker werdenden Kritik des bestehenden institutionellen Rahmens widerspiegeln.“<sup>125</sup> Trotzdem wird von den Meisten nicht geleugnet, dass der Regierung von Anfang an die Bedeutung von institutionellen Reformen bewusst war. Nur die Umsetzung war zu zögerlich, denn das Hauptaugenmerk wurde auf das Rechtssystem gelegt.<sup>126</sup> Ein Grund für diese Kritik mag wohl auch darin liegen, dass die damaligen Reformatoren um Václav Klaus herum stark durch den Liberalismus, den auch Hayek vertritt, beeinflusst wurden.<sup>127</sup> Trotzdem waren ihnen als

---

<sup>123</sup> vgl. M.E. Streit / U. Mummert, 1998, Grundprobleme der Systemtransformation aus institutionenökonomischer Perspektive, U. Drobnik/ K.J. Hopt/ H. Kötz/ E.J. Mestmäcker (Hrsg.), Systemtransformation in Mittel- und Osteuropa und ihre Folgen für Banken, Börse und Kreditsicherheiten, Mohr Siebeck, Tübingen 1998, S.8

<sup>124</sup> ebenda, S.13

<sup>125</sup> im Original: „Četné korupční aféry, rozkrádání zprivatizovaného (ale nezaplaceného) majetku, využívání mezer a neprovázaností řádu, nedostatečně vymezená vlastnická struktura, absence podnikatelské etiky a morálky a další negativní jevy, které se v tomto období začaly projevovat daleko intenzivnější, se nemohly neodrazit v sílící kritice existujícího institucionálního rámce.“ L. Melecký, 2003, Budování institucionálního rámce v procesu transformace české ekonomiky, L. Melecký/ Ch. Kliková (Hrsg.), Hospodářská politika v tranzitivních ekonomikách IV., sborník z referátů z mezinárodního vědeckého semináře Ostrava, VŠB-TU, Ostrava, 2003 zitiert nach L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.234

<sup>126</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.235

<sup>127</sup> Zum Beispiel T. Ježek, einer der Reformatoren um V. Klaus herum, hat die Werke von Hayek übersetzt und selbst Václav Klaus hat das Öfteren aus Werken Hayeks zitiert. Auf jeden Fall waren ihnen die Theorien und

Ökonomen die makroökonomischen Problembereiche näher als die rechtlichen.<sup>128</sup> Eine Antwort auf die Kritik hat Klaus 1994 selbst verfasst, in der er auch die liberalen Theorien verteidigt: „Der Liberalismus ist keine Ideologie einer unbegrenzten Freiheit und er war es auch nie. Die großen Liberalen der Vergangenheit und auch die wahren Liberalen der heutigen Zeit betonten immer, dass die tatsächliche Freiheit nur in der Verbindung mit einem Rechtsstaat, mit einer Regierung der Gesetze (rule of law) möglich ist. Dass sie ausschließlich dann möglich ist, wenn es privates Eigentum, vertragliche Freiheit und freien Marktzugang gibt, und wenn der Staat seine Grundaufgabe dadurch erfüllt, dass er diese Institutionen beschützt.“<sup>129</sup>

Ein weiteres Problem, das im Rahmen einer Transformation entsteht und wohl kaum zu verhindern ist, ist die sich entwickelnde Dissonanz zwischen formellen und informellen Institutionen, die durch die teils vollständige Ersetzung des formellen Regelwerks entsteht. Dazu ebenfalls Klaus, der 1999 seine Wirtschaftspolitik damit rechtfertigte, dass ein Konflikt zwischen formellen und informellen Institutionen in der Tschechischen Republik sehr wahrscheinlich gewesen war. Es stellt sich allerdings die Frage was den nun einen größeren negativen Effekt gehabt hat, die damaligen Defekte in der Legislative oder die Dissonanz zwischen formellen und informellen Institutionen.<sup>130</sup>

Auch dies zeigt, dass es bislang nicht gelungen ist eine Methodik zu finden, die es erlauben würde, die durch Dissonanz zwischen formellen und informellen Institutionen verursachten Reibungsverluste festzustellen, in ihrer Wirkung zu messen und von anderen institutionellen Effekten zu trennen.

Bereits Hayek stellte fest, dass es notwendig ist, dass die ordnungskonformen Regeln die moralischen Überzeugungen einer überwiegenden Zahl der Gesellschaftsmitglieder reflektieren müssen, damit diese Regeln weithin akzeptiert werden und deshalb wenig Durchsetzungsprobleme aufwerfen.<sup>131</sup>

Das bedeutet, es reicht nicht einfach nur neue formelle Institutionen zu beschließen, es bedarf der Rücksichtnahme auf die informellen Institutionen. Dazu ist es entscheidend, die Menschen mit Informationen bezüglich der geplanten oder bereits durchgeführten Institutionenänderungen ausführlich zu informieren, damit diese Informationen die Entwicklung der informellen Institutionen in der gewünschten Weise gewährleisten und das Trägheitsmoment und das damit verbundene Inkonsistenzverhältnis zwischen formellen und informellen Institutionen so kurz wie möglich ausfällt.

Ein gutes Beispiel für das Problem der Unwissenheit sind neue Gesetze, zum Beispiel Privatrecht, Unternehmensrecht, Wettbewerbsrecht, Konkursrecht, Außenhandelsgesetz, usw. Nur durch die Herausbildung eines entsprechenden Rechtsverständnisses und Entwicklung dazugehöriger Routinen bei Richtern und Bevölkerung, ist es möglich, eine entsprechende neue, marktwirtschaftliche Rechtsprechung zu erlangen. Anderenfalls können die Maßnahmen auf Unverständnis, Missverständnis, Vorurteile oder einfach Unwissenheit

---

Auffassungen Hayeks bekannt. Vgl. Židek, L., 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.47

<sup>128</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.235

<sup>129</sup> im Original: „Liberalismus není ideologií ničím a nikým neohraničené svobody a nikdy jí ani nebyl. Velcí liberálové minulosti i skuteční liberálové dneška vždy zdůrazňovali, že opravdová svoboda je možná jen ve spojení s právním státem, s vládou zákona (rule of law). Že je možná jedině tehdy, existuje-li soukromé vlastnictví, svoboda smlouvy a volný vstup na trh, a vykonává-li stát svůj základní úkol tím, že tyto instituce chrání.“ V. Klaus, 1994, Česká cesta, Profile, Praha 1994, S.115

<sup>130</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.237

<sup>131</sup> vgl. F.A. Hayek, 1973, Law, Legislation and Liberty, Volume I, Rules and Order, Routledge & Keagan Paul, London and Manley, 1973, S.72ff.

stoßen und somit in ihrer Wirkung durch die reflexartige Abwehrhaltung der Bevölkerung konterkariert werden.

Kurzum, solange sich die informellen Institutionen nicht ändern, ändern sich die kognitiven Zustände nicht, sodass die marktwirtschaftlich-ökonomischen Anreize nur begrenzt wahrgenommen werden. Es entstehen auch institutionelle Akkomodationsprobleme mit negativer Anreizwirkung, weil ein Zusammenhang zwischen dem institutionellen System und dem Prozess des Wissenserwerbs der Individuen besteht. Institutionen beeinflussen die Suche nach handlungsrelevanten Informationen, indem sie die vom Gegenüber zu erwartenden Handlungsoptionen in ihrem Ausmaß einschränken, was wiederum Unsicherheit reduziert. Damit haben sie Einfluss darauf, was für eine Art von Wissen als erwerbswürdig angesehen und gelernt wird.<sup>132</sup> Dieses erworbene Wissen ist aber nach einer vollständigen Änderung der formellen Institutionen nutz- und wertlos und muss neu erworben werden, was mit Kosten verbunden ist und zwischenzeitlich eine Steigerung der Unsicherheit und damit einhergehend eine Destabilisierung der Gesellschaft verursacht. Die Betroffenen müssen erst lernen, mit den neuen Spielregeln umzugehen, was zeit- und kostenintensiv ist.

---

<sup>132</sup> vgl. D.C. North, 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992, S.88ff.

## 11. Die Privatisierung des Staatseigentums

Die Privatisierung des Staatseigentums und die Schaffung der dafür notwendigen institutionellen Rahmenbedingungen war eine der größten Herausforderungen für die Regierung der Tschechoslowakei und es ist eines der wesentlichen Merkmale des Transformationsprozesses von einer Planwirtschaft sowjetischer Prägung zu einer Marktwirtschaft. Da beinahe 100 Prozent der Betriebe in der Tschechoslowakei Anfang 1990 in Staatshand waren, wurde eine rasche Privatisierungslösung gesucht und der Beschluss dazu wurde bereits Anfang 1990 gefasst. Die Schaffung neuer und Abschaffung bzw. Modifikation alter formeller Institutionen bedurfte aber eines Jahres, bis es endlich möglich war, die Privatisierung umzusetzen. In der Zwischenzeit wurde auch versucht, die Einstellung der Bevölkerung zu Privateigentum, Selbstverantwortung, Entscheidungsfreiheit uvm., also den informellen Institutionen, in gewünschter Richtung der Regierung, also einer liberalen, über Fernsehen, Presse und Radio durch Informationskampagnen, zu beeinflussen. Die Privatisierung erfolgte mittels dreier Methoden, der Restitution, der kleinen und der großen Privatisierung, die noch in Arten der Privatisierung unterteilt werden kann, die dazu führten, dass bis 1994 bereits zwischen 70 bis 80 Prozent des Eigentums in Privateigentum überführt werden konnte,<sup>133</sup> was den Staatsanteil am BIP auf 35,9 Prozent reduziert hat. Im Jahr 2000 wurde bereits die 20 Prozent-Marke unterschritten.<sup>134</sup>

### 11.1 Ziele der Privatisierung

Die Ziele der Privatisierung waren die Zerschlagung von Monopolstrukturen am Markt, die bislang vorherrschend waren, die Effizienzsteigerung der Gesamtwirtschaft, die Herstellung marktwirtschaftlicher Verhältnisse um den Staatseinfluss zu brechen, das Überwinden der Widerstände von Interessengruppen, insbesondere der Manager der zu privatisierenden Unternehmen sowie der Bürokraten im Staatsapparat und die Verkürzung der Dauer des sogenannten Prä-Privatisierungs-Problems<sup>135</sup>. Das wichtigste Ziel war dabei die Unumkehrbarkeit der Privatisierung durch breite Streuung der Eigentümerschaft, um einen Rückfall in alte Zeiten zu verhindern und einer später gewählten Regierung ein Umkehren der Privatisierung unmöglich zu machen. Um die Unternehmen so rasch wie möglich zu privatisieren, wurde auf eine Restrukturierung verzichtet, auch mit der Begründung, dass dies nur durch die neuen Eigentümer sinnvoll und effizient möglich wäre. Da eine klassische, nach westlichem Muster verlaufende Privatisierung aufgrund des nur sehr beschränkt vorhandenen Vermögens der einheimischen Bevölkerung nicht möglich war – im Jahr 1990 standen Objekte im Wert von 1.400 Mrd. Tschechoslowakischer Kronen zur Privatisierung an, die

---

<sup>133</sup> Die Differenz entsteht durch unterschiedliche Bewertungsansätze der privatisierten Unternehmen. vgl. L. Židek, 2006, *Transformace české ekonomiky, 1989-2004*, C.H. Beck, Praha 2006, S.159 und J. Kosta, 2005b, 1999, *Stand und Perspektiven der ökonomischen Transformation (1998)*, J. Kosta, Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S.164

<sup>134</sup> L. Židek, 2006, *Transformace české ekonomiky, 1989-2004*, C.H. Beck, Praha 2006, S.194

<sup>135</sup> Das Prä-Privatisierungs-Problem tritt in jenem Zeitraum auf, der zwischen der Auswahl eines Unternehmens zur Privatisierung und der eigentlichen Privatisierung liegt. Während dieses Zeitraumes, der meist einige Jahre umfasst, haben die Manager als Agenten freie Hand in ihren Entscheidungen und können ihren Informationsvorsprung gegenüber dem Prinzipal, dem Staat, voll ausnützen, insbesondere wenn die Staatspolitik jene der Nichteinmischung in unternehmerische Belange ist und die alten Kontrollfunktionen nicht mehr existieren und neue noch nicht geschaffen wurden. Dieser Zeitraum bietet große Anreize für Manager, ihre Position und ihr Wissen zu missbrauchen, um sich selbst zu bereichern. Wenn das in großem Maße vorkommt, besteht die Gefahr, dass die dadurch verursachten Konflikte zwischen Staat, Management und Angestellten zu einer Prä-Privatisierungs-Agonie werden, die den Umstand völliger politischer Lähmung beschreibt, in dem sich die Politik nicht mehr traut, weitere Unternehmen wegen der Konflikte zu privatisieren.



Ersparnisse der Bevölkerung machten aber nur 323,4 Mrd. Kronen aus,<sup>136</sup> was zur Folge hatte, dass die Mittel zum Kauf größtenteils mittels Kredit durch die staatlichen Banken finanziert werden mussten, mit den entsprechenden Folgen auf die zukünftigen Bilanzen der Banken - und ein vollständiger Ausverkauf an das Ausland politisch nicht gewünscht war, mussten andere Alternativen zur Privatisierung herangezogen werden. Um das sogenannte Prä-Privatisierungs-Problem nicht zu einer Prä-Privatisierungs-Agonie werden zu lassen und die Unumkehrbarkeit des Privatisierungsprozesses zu garantieren, setzte sich die Politik der raschen Privatisierung durch, die besonders von dem damalige Finanzminister und späteren Premierminister Václav Klaus<sup>137</sup>, einem Ökonom, präferiert wurde.

## 11.2 Restitution

Unter Restitution wird die Rückgabe von Eigentum verstanden, das illegalerweise verstaatlicht wurde. Zur Restitution waren nur tschechoslowakische bzw. tschechische Staatsbürger zugelassen und in Ausnahmefällen der Klerus. Es wurde nur Eigentum restituiert, oder gegebenenfalls eine Entschädigung gezahlt, welches nach dem kommunistischen Putsch von 1948 beschlagnahmt und verstaatlicht wurde. Der Restitutionsprozess begann Ende 1990 und dauerte einige Jahre, bei strittigen Fällen sogar über ein Jahrzehnt, an. Von der Restitution waren je nach unterschiedlichen Studien zwischen 15 und 30 Prozent der Bevölkerung betroffen. Es wurden über 100.000 Objekte zurückgegeben inklusive der Hälfte des Staatsforstes, landwirtschaftlicher Flächen und Betriebe.<sup>138</sup>

## 11.3 Die kleine Privatisierung

Die sogenannte kleine Privatisierung fand zwischen dem 26. Jänner 1991 und Ende 1993 statt und betraf vor allem das Kleingewerbe. Dabei wurden Betriebe, richtiger meist Teile eines Betriebes,<sup>139</sup> in einem Auktionsverfahren an den Bestbieter versteigert. Zugelassen waren in der ersten Runde nur tschechoslowakische Staatsbürger. Erst bei Nichtinteresse konnten in der zweiten Runde auch Ausländer mitsteigern. Insgesamt wurden in der Tschechischen

---

<sup>136</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.164

<sup>137</sup> Václav Klaus; seit Dezember 1989 Finanzminister zuerst der ČSSR dann der ČSFR, seit Oktober 1991 Premierminister der Föderalregierung der Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik (ČSFR) und ab Jänner 1993 Premierminister der Tschechischen Republik bis Herbst 1997. Seit 2003 Präsident der Tschechischen Republik (ČR). Stärkster Befürworter der raschen Privatisierung. Kenner der österreichischen Schule und Hayeks Theorie der kulturellen Evolution. Bekannt für seine „Marktwirtschaft ohne Adjektiva“ Einstellung, oder auch „Marktwirtschaft ohne Wenn und Aber“ bzw. „Marktwirtschaft ohne Attribut“. Vgl. F.L. Altmann, 1994, Tschechische und Slowakische Republik(en), Von der samtenen Revolution zur sanften Scheidung, Altmann, F.H./ Hösch, E. (Hrsg.), Reformen und Reformer in Osteuropa, Friedrich Pustet, Regensburg 1994; S.64f. und J. Kosta, 1995, Tschechische Republik, Weidenfeld, W. (Hrsg.), Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa, Strategien für Europa, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1995; S.153 und J. Kosta, 2005b, 1999, Stand und Perspektiven der ökonomischen Transformation (1998), J. Kosta, Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S. 156

<sup>138</sup> L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.160

<sup>139</sup> Während der kommunistischen Herrschaft kam es zu einer immer größeren Konzentration der Betriebe durch Restrukturierungen, bis in einigen wenigen Tausend Betrieben der Großteil der Menschen beschäftigt war. Der durchschnittliche Industriebetrieb hatte 3.400 Mitarbeiter, die Produktionsgenossenschaft durchschnittlich 445 Mitglieder und Betriebe mit unter 50 Mitarbeitern waren so gut wie nicht vorhanden. Vgl. J. Dvořák, 1993, Strukturpolitik und Beschäftigung in der ČSFR, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Metropolis-Verlag, Marburg 1993, S. 327

Republik 22.212 Einheiten verkauft.<sup>140</sup> Problematisch war diesbezüglich, dass in 75 Prozent der Fälle die Objekte ohne das Eigentumsrecht versteigert wurden, also gewissermaßen nur ein Mietvertrag für zwei oder fünf Jahre ersteigert wurde.

## **11.4 Die Massenprivatisierung bzw. große Privatisierung**

Diese lässt sich in zwei Phasen unterteilen in die bis 1994 und die danach.

### **11.4.1 Massenprivatisierung bis 1994**

Ziel der Massenprivatisierung war es, die mittleren und großen Betriebe zu privatisieren. Dabei war die Erzielung des höchstmöglichen Gewinns kein primäres Ziel der Privatisierung. Ein Problem dieser Privatisierung war, dass den Zuschlag derjenige erhielt, der den besten Geschäftsplan (business plan) für das Unternehmen vorlegen konnte. Der Preis war nur von untergeordneter Bedeutung. Die Entscheidung darüber, wer den besten Vorschlag unterbreitet hat, wurde vom Ministerium für Privatisierung getroffen. Es war auch möglich, nur für Betriebsteile einen Plan vorzulegen was natürlich das Management der Firma bevorzugte da sie über einen Informationsvorsprung bezüglich der Qualität des Unternehmens sowie dessen Teile bescheid wussten, aber auch die Möglichkeit hatten diese mit entsprechenden Zahlen so darzustellen, das es für sie von Vorteil war. Damit war es Managern, teils auch Bürokraten möglich, günstiger an Unternehmen heranzukommen, als es ohne den Informationsvorsprung und den Bilanzierungsspielraum möglich gewesen wäre. Dabei handelt es sich um ein typisches Prinzipal-Agent-Problem aufgrund der Informationsasymmetrie. Erwähnenswert ist noch, dass es von der Entscheidung zur Privatisierung bis zur öffentlichen Ausschreibung ungefähr 18 Monate gedauert hat und in der Zwischenzeit die staatliche Bürokratie, ab ungefähr Mitte 1990, jegliche Kontrollfunktion über das Management und die Betriebe eingestellt hat.<sup>141</sup>

Zur Privatisierung wurden mehrere Verfahren angewendet. Davon sind die Auktion und die Kuponprivatisierung die wichtigsten.

### **11.4.2 Die Kuponprivatisierung**

Die Kuponprivatisierung als Teil der Massenprivatisierung erfolgte in zwei Wellen. Teilnahmeberechtigt waren in der ersten Welle nur tschechoslowakische Staatsbürger mit Wohnsitz in der Tschechoslowakei und in der zweiten Welle nur tschechische Staatsbürger mit Wohnsitz in der Tschechischen Republik

Die erste dauerte von November 1991 bis 31.1.1993, umfasste 988 Betriebe auf heutigem tschechischen Gebiet und hatte 5,95 Mil. Investoren mit Wohnsitz auf heutigem tschechischen Gebiet. Die zweite dauerte von Oktober 1993 bis 31.12.1994, umfasste 861 Betriebe und hatte 6,16 Mil. Investoren. Dabei wurden in der ersten Phase 71,9 Prozent der Kupons und in der zweiten Phase 63,5 Prozent der Kupons an sogenannte Privatisierungsfonds abgetreten, die dadurch zu Großaktionären der Betriebe, die als Aktiengesellschaften firmierten, wurden.<sup>142</sup>

---

<sup>140</sup> vgl. A. Holub, Economic Transformation in the Czech Republic, General Outline and Selected Problems, VŠE, Praha 1996

<sup>141</sup> L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.159-194

<sup>142</sup> vgl. K., Kořená / K. Kořený, 2001, Consequences of Privatization in Czech Capital Markets, Future of the Banking after the year 2000, Slezká univerzita Opava 2001

### 11.4.3 Privatisierungen ab 1995

In dieser Phase wurden die Betriebe größtenteils durch direkte Verkäufe privatisiert. Dabei war ausländischen Investoren im Gegensatz zu vorher der Zugang kaum erschwert, wobei großteils, wie auch schon zuvor, Großbetriebe übernommen wurden.

Anteil der Privatisierungserlöse aus Fremdwährung 1990-1996: 15%  
Am Anteil der Gesamteinnahmen der Privatisierung 1997-1999: 80%

Quelle: L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 191

Das Ministerium für Privatisierungen wurde 1996 aufgelöst und weitere Privatisierungen, wie die der staatlichen Banken zwischen 1998 und 2003, erfolgten durch Regierungsbeschluss.

### 11.4.4 Ergebnis der Massenprivatisierung

| Transformationsart                  | vorgelegte Projekte | in % der Projekte | Wert in Mil. CZK | Wert in % | abgeschlossen | Wert in Mil. CZK |
|-------------------------------------|---------------------|-------------------|------------------|-----------|---------------|------------------|
| öff. Auktionen (nur Preiskriterium) | 1.210               | 7%                | 8.495            | 0,9%      | 1.204         | 8.443            |
| öff. Tender (multiple Kriterien)    | 1.411               | 9%                | 31.086           | 3,5%      | 1.382         | 33.519           |
| direkter Verkauf                    | 6.817               | 41%               | 70.444           | 7,1%      | 6.698         | 69.314           |
| Übertragung an öff. Körperschaften  | 5.301               | 31%               | 72.823           | 7,4%      | 5.260         | 72.000           |
| Überführung in AG                   | 1.553               | 9%                | 580.817          | 59,0%     | 1.553         | 580.817          |
| Überführung AG alt in AG Neu        | 321                 | 2%                | 217.516          | 22,1%     | 321           | 218.516          |
| Gesamt                              | 16.613              | 100%              | 984.183          | 100%      | 16.418        | 981.612          |

Quelle: Fond národního majetku České republiky, 2004

Anmerkung: Vorgelegte Projekte sind jene, die zur Privatisierung ausgeschrieben wurden;  
Abgeschlossene Projekte sind jene, die tatsächlich privatisiert wurden.

Wie aus der Tabelle zu entnehmen ist, hat die Überführung der Gesellschaften in die Rechtsform der Aktiengesellschaft einen entscheidenden Anteil an der Privatisierung gehabt. Dies sicherlich auch deshalb weil nur solche Unternehmen in der Kuponprivatisierung teilnehmen konnten. Die meisten Unternehmen wurden auch tranchenweise in verschiedenen Verfahren privatisiert.

Folgendermaßen wurden die AGs bis Ende 2003 privatisiert:<sup>143</sup>

53,1% Kuponprivatisierung  
20,7% direkter Verkauf an In- und Ausländer  
8,9% Überführung in Länder- oder Gemeindeeigentum  
8,1% öffentliche Auktionen und Angebote  
9,2% andere Formen der Privatisierung

<sup>143</sup> Fond národního majetku ČR, 2004

## 11.5 Die Privatisierung aus institutioneller Sicht

Da es a priori nicht möglich ist zu bestimmen, welche Form, Geschwindigkeit, in welchem Zustand – vor oder nach einer Restrukturierung – die beste ist, ist es letztlich ein Prozess des Lernens aus Fehlern, der die Entwicklung der Privatisierung bestimmt.

Die laut ökonomischer Theorie optimale Privatisierung ist die an den Bestbieter. Diese Alternative schied aber aufgrund politischer Gründe aus.

Von Seiten der Regierung Klaus wurde beschlossen, die Privatisierung ehestmöglich durchzuführen und daher die Restrukturierung der Betriebe den neuen Besitzern zu überlassen. Dies bewirkte, insbesondere da die Privatisierung nicht so schnell möglich war wie erhofft, ein typisches Prinzipal-Agent-Problem, auch als Prä-Privatisierung-Problem oder -Agonie bekannt, da die alten Besitzer die Handlungsrechte verloren hatten oder nicht mehr ausübten, die neuen Eigentümer diese aber noch nicht besitzen, wodurch ein institutionelles Vakuum entsteht, in dem Interessenkonflikte zwischen Regierung, Managern und Angestellten entstehen.<sup>144</sup>

Da, wie bereits angesprochen, die Ersparnisse der Bevölkerung nicht ausreichten, um die Betriebe zu kaufen, wurden die Käufe mit Krediten von staatlichen Banken, die dazu angehalten wurden diese auch zu gewähren, finanziert. Da die Kontrolle durch die Justiz sehr ineffizient war sowie die formellen Institutionen, insbesondere das Konkursrecht sich noch in einem Reifungsprozess befand (siehe Kapitel 9.3 ‘Das tschechische Konkursrecht’), bestand ein großes moral hazard Problem. Die Folge war eine Menge an Forderungsausfällen für die Banken, teils durch Missmanagement, oft durch Betrug, der aber nur in den seltensten Fällen als Straftat nachzuweisen war.

Ein weiterer Anreiz für die Manager sich zu bereichern, ist ihre Annahme, dass ein neuer Besitzer wohl kaum das alte Management übernehmen wird, insbesondere falls es sich um ausländische handeln sollte.

### 11.5.1 Exkurs: „tunneling“<sup>145</sup> als Beispiel für auseinanderlaufende formelle und informelle Institutionen

Eine andere Form der persönlichen Bereicherung hat sogar aufgrund ihrer Häufigkeit eine eigene Bezeichnung bekommen und zwar die des „Aushöhlens“ (tunneling) (im Original: tunelování). Dabei wird ein Betrieb günstig erworben und dessen Besitz in ein anderes eigenes Unternehmen oder ins Privatvermögen verschoben. Das Unternehmen wird vollständig ausgeschlachtet, bis nur noch eine überschuldete wertlose Hülle eines Unternehmens vorhanden ist. So zumindest die Ansicht der Bevölkerung und vieler Autoren. Dabei ist es bei weitem nicht geklärt, wie viele der Pleiten auf Unvermögen oder einfach nur "Pech" (Risiko) beruhen und wie viele wirklich durch persönliche, meist legale, Bereicherung verursacht wurden. Das Grundproblem ist, dass es am Anfang der Privatisierung viele Lücken im Gesetz gegeben hat, die selbstverständlich ausgenutzt wurden. Dass es sich um meist legale Methoden gehandelt haben muss, davon zeugt die Tatsache, dass selbst die neu gewählte Regierung 1998, die mit dem Wahlversprechen diese aufzudecken in den Wahlkampf gegangen ist, kaum Verurteilungen zustande brachte. Auf jeden Fall ist dieses „Aushöhlen“ ein sehr gutes Beispiel dafür, was für negative Wachstumseffekte es hat, (ausführlicher siehe Kapitel 11.6), wenn formelle und informelle Institutionen auseinanderlaufen. Es zeigt auch, wie dadurch die weitere Entwicklung von formellen Institutionen - es wird versucht die Lücken zu stopfen - und informellen - die

---

<sup>144</sup> ebenda, S. 237

<sup>145</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky, 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.239f.

Moralvorstellungen verändern sich, das Vertrauen in Politik und Justiz schwindet, die Korruption wird als etwas alltägliches wahrgenommen uvm. - beeinflusst wird. Gewissermaßen determinieren diese Vorgänge die zukünftige Entwicklung der Institutionen. Die konkreten Folgen dieser und anderer „zumindest moralisch verwerflicher Handlungen“ bei einer ansonsten recht erfolgreichen Privatisierung waren, dass durch die „vielen“ dubiosen, teils kriminellen Vorfälle rund um privatisierte Unternehmen die öffentliche Meinung stark negativ beeinflusst wurde und ein Gefühl der Ohnmacht sich breit gemacht hat, das zu einem weiteren Verfall der moralischen Werte von Ehrlichkeit und Fleiß führte und die gesellschaftliche Akzeptanz für solch ein Verhalten steigen ließ. Auch der Wähleranteil jener, die vom neuen System enttäuscht waren, ist gestiegen. Noch bis heute haben sich diese Vorfälle im Gedächtnis der Bevölkerung eingebrannt und es gibt wohl kaum jemanden, der nichts mit dem Begriff „tunelování“ anfangen könnte.

### **11.5.2 Anmerkung zu den Spezialitäten der Kuponprivatisierung**

Normalerweise sind die Besitzer eines Unternehmens diejenigen, welche die Kontrolle über eine Firma ausüben und das Management kontrollieren. Das Problem der Kuponprivatisierung war aber, dass es keine Mehrheitsaktionäre gab, in den meisten Fällen lagen die Anteile eines Eigentümers weit unter 20 Prozent. Je breiter die Streuung der Aktionärsstruktur desto akuter wird das Prinzipal-Agenten-Problem, wie auch an den vielen Problemfällen ersichtlich war. Das moral hazard Risiko seitens der Manager steigt auch, je mehr sich die Kleinaktionäre als Trittbrettfahrer bei der Kontrolle des Managements durch die Großaktionäre verhalten und je unwissender und unerfahrener die Großaktionäre sind und je undurchsichtiger die gesetzlichen Regelwerke sind. Da ein Großteil der Kupons an sogenannte Privatisierungsfonds übertragen wurde, hielten diese die Funktion des Eigentümers inne. Das Problem dabei war nur, dass diese Investmentfonds kein Interesse an der operativen Geschäftsführung der Unternehmen zeigten, sicher auch aufgrund fehlender Qualifikationen und der Zuständigkeit für Unternehmen aus allen Branchen. Daher hat es einige Jahre in Anspruch genommen, bis sich eine stabile Eigentümerstruktur herausgebildet hat, die dann die ihr zugedachte Kontrollfunktion über das Management des Unternehmens ausgeübt hat. Dieser Prozess hat auch deshalb so lange gedauert, weil am Anfang noch kein funktionierender Kapitalmarkt vorhanden war. Seine Existenz wurde erst als Folge der Privatisierung ermöglicht.

### **11.6 Abschließende Bemerkung zur Privatisierung**

Es lässt sich sagen, dass die kleine Privatisierung entgegen ihrem Namen eine der wichtigsten Maßnahmen zur Förderung des privaten Sektors gewesen ist und einen starken Verteilungs- und Einkommenseffekt auf die Bevölkerung gehabt hat.<sup>146</sup>

Wie bereits ausgeführt, haben mit dem Privatisierungsprozess in Zusammenhang stehende Probleme ihren Teil zur Wirtschaftskrise, der Rezession von 1997 bis 1998, beigetragen und zwar in der Form, dass sowohl durch tunneling und dem daraus entstandenen generellen Misstrauen den Managern und Eigentümern von Unternehmen gegenüber, als auch durch die

---

<sup>146</sup> vgl. B. Schmögerová, 1993, Privatisierung in der Übergangsphase: Theoretische Überlegungen und einige Lehren aus der Vorgehensweise in der Tschechoslowakei, J.H. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Weisfeld (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Metropolis-Verlag, Marburg 1993; S.239

unklaren und sich noch nicht herausgebildeten Eigentumsverhältnisse der durch die Kuponmethode privatisierten Betriebe, eine rasche Umstrukturierung der privatisierten Betriebe verhindert wurde. Diese zu langsame Umstrukturierung der Unternehmen ist ein wesentlicher Grund für die massive Ausweitung des Handelsbilanzdefizits, mit dem Höchststand von -8,7 Prozent des BIP 1996, als Folge der leichten aber kontinuierlichen Abnahme der Exportquote zwischen 1993 und 1996 und für den Wachstumsrückgang seit 1995, wie auch gut in Graphik 14 auf Seite 74 erkennbar ist.

Als repräsentative Ansicht vieler Kritiker möchte ich dahingehend B. Schmögerová zu Wort kommen lassen: „Das Privatisierungsprogramm (...) in der ČSFR ist von mehreren Problemen belastet. Das bedeutendste ist die >Prä-Privatisierungs-Agonie<. Dies ist die Folge einer Herangehensweise an die Privatisierung, die das Tempo der Veränderung nicht realistisch eingeschätzt hat und keine Mechanismen zur Eliminierung negativer Auswirkungen des institutionellen Vakuums eingeführt hat.“<sup>147</sup>

Diese Ansicht des Privatisierungsprozesses ist meiner Meinung nach übertrieben kritisch und beruht wohl auf übertriebenen Hoffnungen, einer viel zu optimistischen Erwartungshaltung sowohl bezüglich des Prozessverlaufes als auch insbesondere dessen Dauer.

Trotz allen Problemen kann die Privatisierung meiner Meinung nach als großer Erfolg gewertet werden, da die Ziele der Privatisierung erreicht wurden. Zwar hat der ganze Prozess der Privatisierung und der darauf folgenden Konsolidierung und Umstrukturierung unter den neuen Eigentümern länger gedauert als ursprünglich angenommen oder wohl eher als erhofft wurde, aber im Vergleich zu anderen Transformationsländern waren die negativen Effekte nicht nur beherrschbar, sondern sogar vergleichsweise mäßig ausgeprägt, wie sich zum Beispiel an der Arbeitslosenstatistik oder auch an anderen Makrodaten (siehe Anhang) ablesen lässt.

---

<sup>147</sup> B. Schmögerová, 1993, Privatisierung in der Übergangsphase: Theoretische Überlegungen und einige Lehren aus der Vorgehensweise in der Tschechoslowakei, J.H. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Weisfeld (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Metropolis-Verlag, Marburg 1993; S.249

## **12. Die Entwicklung und Struktur des Außenhandels der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik**

### **12.1 Der Außenhandel der Tschechoslowakei vor 1989**

Die Tschechoslowakei der Ersten Republik (28. Oktober 1918 bis 30. September 1938 ,Münchener Abkommen, am 15. März 1939 Besetzung durch das Deutsche Reich) war eine Demokratie mit freien Wahlen, hatte die relativ gesündeste Volkswirtschaft aller Nachfolgestaaten der Donaumonarchie und war stark außenhandelsorientiert, wobei die anfängliche Bindung zu den Staaten der Donaumonarchie als Folge des Zerfalls, Handelsbeziehungen mit Großbritannien und Frankreich wichen.

Dies änderte sich mit der Besetzung durch das Deutsche Reich und der durch die Kriegswirtschaft bedingten Verdrängung der Erzeugung von Verbrauchsgütern durch Produktionsgüter.

Nach Kriegsende 1945 bis Februar 1948 war die Tschechoslowakei ein demokratischer Staat mit freien Wahlen am 26. Mai 1946. Wirtschaftlich gesehen waren die meisten Großbetriebe während des Krieges entweder direkt in deutscher Hand gewesen oder arbeiteten eng mit dem Deutschen Reich zusammen, was deren Nationalisierung nach Kriegsende zur Folge hatte. Da die Kommunistische Partei die Wahlen gewonnen hatte und somit stimmenstärkste Partei wurde, war eine Privatisierung ausgeschlossen.

Nach dem kommunistischen Putsch von 1948 setzte sofort die zweite Nationalisierungswelle am 28. April 1948 ein, in der alle Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten verstaatlicht wurden. Bis 1953 wurden noch alle Kleinbetriebe verstaatlicht und ab 27. Oktober 1954 wurden alle Genossenschaften in die Planwirtschaft integriert. Damit war die völlige Verstaatlichung jeglicher Produktion abgeschlossen.<sup>148</sup>

Während der Herrschaft der Kommunisten wurden von der Sowjetunion die Wirtschaftspolitik und insbesondere der Außenhandel als außenpolitische Instrumente zur Kontrolle der anderen kommunistischen Staaten, also auch der Tschechoslowakei, eingesetzt. Dies wurde durch Vorgaben der Industriepolitik, - für die Tschechoslowakei der Aufbau einer Schwerindustrie in einem eher rohstoffarmen Land, wodurch die Rohstoffabhängigkeit von der UdSSR noch verstärkt wurde - durch Vorgaben für den Güterexport und Festlegung der Tauschverhältnisse für Güter im RGW (Rat gegenseitiger Wirtschaftshilfe, auch COMECON) erreicht. Dabei gestaltete sich die wirtschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen des RGW als eher dürftig, da der RGW das Prinzip der Autarkie der einzelnen Mitgliedsstaaten hochhielt und es somit zu keiner Koordinierung der Produktionspläne untereinander gekommen ist. Dadurch wurde der Außenhandel immer mehr in Richtung anderer befreundeter Länder, insbesondere der UdSSR, gelenkt und die Westexportquote nahm ab. Ein weiterer Grund für die Abnahme des Exportes in den Westen war die abnehmende Konkurrenzfähigkeit der erzeugten Produkte. Durch den Verlust an Exportfähigkeit und der Zunahme der Mangelercheinungen, besonders nach den Ölpreisschocks, die mit zeitlicher Verzögerung – die Ölbezugspreise waren an einen mehrjährigen Weltmarktdurchschnittspreis gekoppelt- ihre Wirkung entfalteten, kam es Anfang der 80er Jahre zu einer Rezession. Um das Ziel, eine aktiven Handelsbilanz mit dem Westen, wieder herzustellen, wurde 1981 eine Anti-Import-Politik beschlossen, die zur Folge hatte, dass die weitere wirtschaftliche Entwicklung nur mehr sehr zögerlich voranschritt und der Abstand zum Westen immer größer wurde. Die

---

<sup>148</sup> Einen sehr guten Überblick bietet A. Teichová, 1988, Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918-1980, Böhlau, Wien 1988

Konsequenzen sind bekannt, Ende 1989 folgte die samtene Revolution und eine neue Ära des Außenhandels konnte ihren Lauf nehmen.

## 12.2 Ein Überblick über die wesentlichen Änderungen im Außenhandel seit 1989

Für die Entwicklung des Außenhandels seit 1989 war zuallererst die Änderung der Außenhandelspolitik im Rahmen des Transformationsprozesses ausschlaggebend. Zu Anfang kam es zu einer vollständigen Systemänderung der für den Außenhandel relevanten formellen Institutionen, die im weiteren Verlauf permanenten Veränderungen mit dem Ziel der Verbesserung unterlagen. Die Veränderungen wurden mit einem Regierungsbeschluss über die sogenannte Schocktherapie 1991 umgesetzt,<sup>149</sup> und der ganze Prozess der Transformation hat zumindest ein Jahrzehnt in Anspruch genommen und maßgeblich die Ökonomie und somit auch den Außenhandel verändert. Die wichtigsten, den Außenhandel betreffenden Transformationsschritte, waren sicherlich die radikale Liberalisierung des Außenhandels und die Liberalisierung der Währungspolitik.<sup>150</sup> Weiters die Abschaffung des staatlichen Außenhandelsmonopols mit seinen Vorgaben für die Aus- und Einfuhren.

Ein weiteres einschneidendes Ereignis war der Zerfall der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik in die Tschechische und Slowakische Republik und die daraus notwendige Neuorientierung der Handelsbeziehungen zwischen den nun selbstständigen Staaten, dem ich ein eigenes kurzes Kapitel widme.

Abgesehen von diesen politisch-ökonomischen Faktoren spielte auch die Änderung der Einstellung der westlichen Außenhandelspartner gegenüber der Tschechischen Republik eine wichtige Rolle, die ihren Niederschlag in Präferenzabkommen, neuen Handelsverträgen, div. bilateralen Verträgen, Freundschaftsverträgen sowie in einem allgemein verbesserten institutionellen Umfeld für Außenhandelsbeziehungen gefunden hat. Dies alles führte zu einem langfristigen Anstieg der Handelsquote der Tschechischen Republik auf ein Niveau,

---

<sup>149</sup> Dazu aus dem Regierungsprogramm der neuen Föderalregierung unter Marian Čalfa von Dezember 1989: „Als Grundvoraussetzung für einen Erfolg der radikalen Reform der Ökonomie betrachtet die Regierung die wahre Öffnung der tschechoslowakischen Ökonomie der um uns liegenden Welt gegenüber. Wir sind ein kleines Land, das seinen Platz für seine eigene wirtschaftliche Integration in der Weltwirtschaft finden muss und das insbesondere in der europäischen Wirtschaft. Die Öffnung hat im Grunde genommen eine tiefgreifende Bedeutung für die Entwicklung des heimischen Marktes. Wir brauchen die heimische und ausländische Konkurrenz. Die Regierung wird deshalb ehestmöglichst danach streben eine Vorgehensweise, keine zögerliche, zu finden, die die Veränderung der tschechoslowakischen Währung und die Schaffung eines Systems realer Wechselkurse der Krone, ermöglicht. Sie wird nach einer raschen Integrierung unseres Landes in den internationalen und europäischen ökonomischen Institutionen und Organisationen streben.“

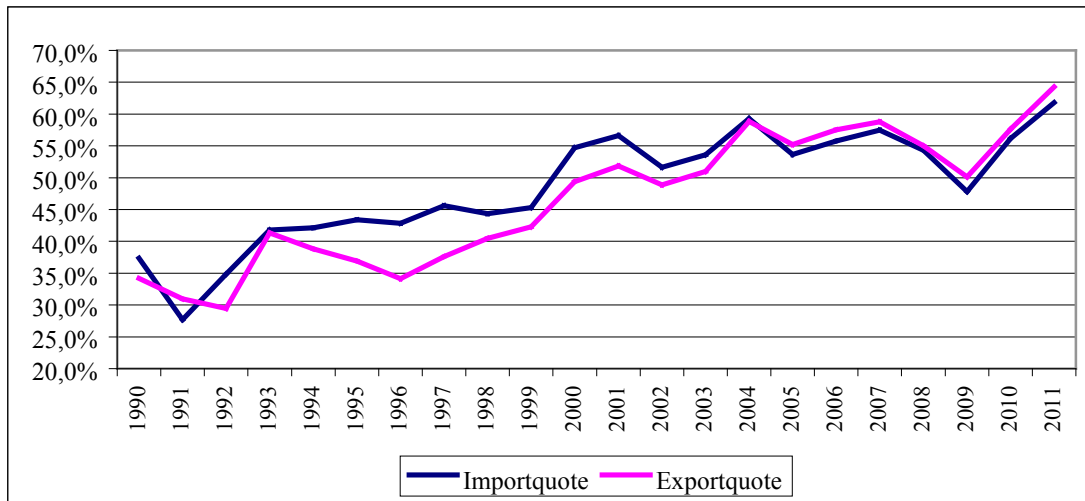
im Original: „Za kl'účový predpoklad úspechu radikálnej ekonomickej reformy považuje vláda skutočné otvorenie československej ekonomiky okolnému svetu. Sme malou krajinou, ktorá si musí nájsť svoje miesto pre svoju vlastnú hospodársku integráciu do svetovej ekonomiky a predovšetkým do ekonomiky európskej. Otvorenosť má celkom zásadný význam pre rozvíjanie domáceho trhu. Potrebujeme konkurenciu domácu aj zahraničnú. Vláda sa preto bude usilovať v najbližšom čase o postupné, nie však váhavé, nastolenie zmeniteľnosti československej meny a o vytvorenie systému reálnych menových kurzov koruny. Bude sa usilovať o rýchle zapojenie našej krajiny do svetových i európskych ekonomických inštitúcií a organizácií.“  
<http://www.vlada.cz/skripts/detail.php?id=26630>

<sup>150</sup> Der erste Schritt dazu war das Erreichen der inneren Konvertibilität. Darunter versteht man die beschränkte Handlungsmöglichkeit mit einer Währung. In der Tschechischen Republik bedeutete dies konkret die Möglichkeit für den Importeur, Kronen in ausländische Devisen bei der Zentralbank zu wechseln zum aktuellen Kurs. Allerdings mussten Devisen aus (Waren-) Verkäufen im Ausland bei der Zentralbank zwangsweise gewechselt werden. Bürger konnten anfangs nur 2.000 Kronen pro Jahr und Person wechseln. Dies steigerte sich bis 1995 auf 100.000 Kronen jährlich. Die innere Konvertibilität galt in der Tschechischen Republik ab 1.1.1991. Die volle Konvertibilität wurde per 1.10.1995 eingeführt, womit alle Devisenbeschränkungen aufgehoben wurden. vgl. für innere Konvertibilität: L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 76



das einer kleinen offenen und entwickelten Volkswirtschaft entspricht, wie auch aus Graphik 1 erkennbar wird. Detaillierte Daten siehe Tabellen im Anhang II.

**Graphik 1: Import- und Exportquote der Tschechischen Republik 1990 bis 2011**



Quelle: ČSÚ, ČNB und eigene Berechnungen

Anmerkung: Daten für 1990 bis 1992 (Tschechoslowakei) nach Firmensitz aufgeteilt.

Die Ausgangslage Ende 1989, Anfang 1990 war nicht ganz so schlecht, wie es vordergründig den Anschein hat. Die Tschechoslowakei war langjähriges GATT (General Agreement on Trade and Tariffs)-Mitglied und bereits im Dezember 1988 wurde ein allgemeines Handelsabkommen für Industriegüter mit der Europäischen Gemeinschaft abgeschlossen, das am 1. April 1989 in Kraft getreten ist. Dieses Abkommen war Teil einer 1988 beschlossenen Wirtschaftsreform, die marktorientierte Reformelemente enthielt, die im neunten Fünfjahresplan (1991-1995) wirksam sein sollten, aber aufgrund der Ereignisse obsolet wurden.<sup>151</sup> Trotzdem hat diese Reform bereits im Vorfeld der Samtenen Revolution ein Umdenken in der Außenhandelspolitik bewirkt, das die späteren Veränderungen etwas erleichtert hat.

Bereits im Mai 1990 wurde ein neues Handels- und Wirtschaftsabkommen zwischen der jetzt demokratischen Tschechoslowakei und der EG geschlossen, das wesentlich vorteilhafter für die Tschechoslowakei und umfangreicher als jenes von 1988 war, da die EU die demokratische Entwicklung unterstützen wollte (siehe auch Kapitel 12.2.4 – ‘Die Abkommen mit der EU’).

Die durchgehende GATT Mitgliedschaft erwies sich auch als Vorteil dahingehend, dass es im Laufe des Jahres 1991 rasch möglich war, diverse Präferenzabkommen im Rahmen von GATT mit westlichen Marktwirtschaften zu schließen. Weiters konnte auch die Zustimmung zu neuen Zolltarifsätzen im Rahmen der 47. GATT-Runde in Genf 1991 erzielt werden, wodurch der durchschnittliche Zollsatz ab dem 1. Jänner 1992 von 5,3 auf 5,7 Prozent angehoben werden konnte. Dies betraf ungefähr 1500 Positionen, wobei zwei Drittel erhöht

<sup>151</sup> vgl. Kosta, 2005b, 1999, Stand und Perspektiven der ökonomischen Transformation (1998), Kosta, J., Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S. 155-190; ursprünglich erschienen in: Tschechien, der ferne Nachbar, Herda. J./ Träger, A.(Hrsg.), Regensburg 1999, S.151

und ein Drittel gesenkt wurden. Dabei wurden die größten Erhöhungen im Bereich landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel durchgeführt.<sup>152</sup>

Grundlegende Änderungen im Außenhandel ergaben sich durch die Aufgabe der vollständigen staatlichen Kontrolle über Exporte und Importe. Dies erfolgte 1990, was jedem tschechoslowakischen Subjekt ermöglichte, Handel mit dem Ausland zu treiben.<sup>153</sup> Im Vergleich dazu gab es Mitte der 80er Jahre nur rund 100 Unternehmen auf heutigem tschechischen Staatsgebiet, die Außenhandel treiben durften.<sup>154</sup> Auch die Möglichkeit der ausländischen Beteiligung an tschechoslowakischen Betrieben seit Mai 1990 entfaltete recht rasch seine positive Wirkung im Außenhandel.

Dass wegen der noch nicht vorhandenen inneren Konvertibilität der Tschechoslowakischen Krone bis Ende 1990 noch zu mehrmals im Jahresverlauf geänderten, fixen und für Unternehmen, Private und Touristen unterschiedlich hohen Wechselkursen gehandelt werden musste, gestaltete sich anfangs auch als Hindernis. Die Regierung nutzte die Währungspolitik als Steuerungselement des Außenhandels und wertete im Laufe des Jahres 1990 die Krone in drei Schritten um knapp 50 Prozent ab, um die Exporte zu stützen und hauptsächlich zur Korrektur der Überbewertung der Krone.<sup>155</sup> Diese Abwertung hatte auch Einfluss auf die Entscheidung, bei der anfänglichen Privatisierung nur Tschechoslowaken mit Wohnsitz in der Tschechoslowakei zuzulassen, um nicht durch die schwache Krone das Vermögen und die Betriebe viel zu günstig ins Ausland zu verkaufen.

1990 wurde beschlossen, die institutionellen Strukturen dahingehend zu adaptieren, dass am 1. Jänner 1991 die Einführung der inneren Konvertibilität ermöglicht wurde. Gleichzeitig wurde auch ein Einfuhrzuschlag (*dovozní přírážka*) von 20 Prozent eingeführt, da anderenfalls ein allzu großer Devisenabfluss befürchtet wurde, da nicht vorhersehbar war, wie sich die Konsumenten verhalten würden und ob sie die neuen westlichen Waren massenweise anstatt inländischer Produkte kaufen und dauerhaft durch diese substituieren würden. Da es nicht in diesem Ausmaß dazu kam, wurde die Steuer Mitte 1991 auf 15 Prozent gesenkt und 1992 völlig abgeschafft.<sup>156</sup>

Mitte Dezember 1991 wurde das Assoziierungsabkommen mit der EG ratifiziert, das sogenannte Europaabkommen, das zwar in dieser Form nie in Kraft getreten ist, aber als Interimsabkommen zur Einführung der asymmetrischen Liberalisierung führte. Dazu noch ausführlich im Kapitel über die Abkommen mit der EG (siehe Kapitel 12.2.4).

Abgesehen von Verhandlungen über bilaterale Handelsabkommen und einige Präferenzabkommen mit anderen Staaten gab es seitens der Regierung der ČSFR keine Förderung der Exportpolitik von Unternehmen. Auf das Zollabkommen mit der Slowakei 1992, das Freihandelsabkommen mit der EFTA 1992 und das mit der CEFTA 1992 werde ich noch später ausführlich eingehen. Dies erfolgte ganz im Sinne des Liberalismus, der jegliche Einmischung in Unternehmenspolitik ablehnt.<sup>157</sup> Dementsprechend waren auch die Zollsätze der ČSFR und ČR eher niedrig und das bereits seit kommunistischer Zeit.<sup>158</sup>

---

<sup>152</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, *Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008)*, C.H. Beck, Praha 2009, S. 103

<sup>153</sup> vgl. B. Plchová, 2008, *Zahraničně obchodní politika ČR v procesu přidružování k EU*, VŠE, Praha 2008

<sup>154</sup> vgl. L. Židek, 2006, *Transformace české ekonomiky 1989-2004*, C.H. Beck, Praha 2006, S. 153

<sup>155</sup> Ende 1989 14,29 CZK / USD, Ende 1990 28 CZK / USD, Quelle ČNB; Vgl. M. Kvizda und Z. Tomeš, 2003, *Exchange Rate Policy*, D. Dobešová et al., *The Transformation of the Czech Economy*, MU, Brno 2003, S. 126ff.

<sup>156</sup> vgl. L. Židek, 2006, *Transformace české ekonomiky 1989-2004*, C.H. Beck, Praha 2006, S.134

<sup>157</sup> vgl. Kosta, J., 2005c, *Die Außenwirtschaft der Tschechischen Republik fünf Jahre nach der Wende (1994)*, Kosta, J., *Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel*, LIT Verlag, Münster 2005, S. 195; ursprünglich erschienen in: Kosta, J., Neustadt, A., *Die Außenwirtschaft der Tschechischen Republik. Konzeption, Maßnahmen, Ergebnisse*, In: *Neuorientierung der Außenwirtschaftsbeziehungen in Ostmitteleuropa*,

Dies änderte sich mit dem Beitritt der Tschechischen Republik zur EU, einerseits weil die EU eine aktivere Außenhandelspolitik betreibt und andererseits weil es zu einer Änderung der Einstellung der Politik gegenüber exportfördernden Maßnahmen im Rahmen der ökonomischen Diplomatie<sup>159</sup> gekommen ist.<sup>160</sup>

### **12.2.1 Der Zerfall der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik und die Zollunion mit der Slowakischen Republik**

Bereits vor der Aufspaltung kam es innerhalb der Tschechoslowakei zu einem Rückgang des innerstaatlichen Handels zwischen den beiden Landesteilen.<sup>161</sup> Dies war wohl größtenteils auf den Einfluss der handelsablenkenden Wirkungen durch die nun entstandenen Möglichkeiten zurückzuführen, Waren aus dem Ausland zu beziehen oder ins Ausland zu verkaufen, statt wie bisher diese innerstaatlich zu vertreiben bzw. zu kaufen. Um einen massiven und kostspieligen Rückgang des Handels zwischen den beiden Ländern zu vermeiden, wurde im Oktober 1992 eine Zollunion mit der Slowakei vereinbart, die zwar erst mit 3. Mai 1993 in Kraft trat, aber zwischenzeitlich durch ein Interimsabkommen mit Gültigkeit ab 1.1.1993 ergänzt wurde.

Um die Funktionalität der Zollunion zu gewährleisten, wurden auf institutioneller Ebene drei Organe geschaffen. Ein Hauptziel der Zollunion war der Erhalt des freien Warenverkehrs, der Dienstleistungsfreiheit, die Integration der beiden Volkswirtschaften und die Schaffung von vorteilhaften Bedingungen für Handelsverbesserungen mit Drittstaaten. Ein anderer wesentlicher Punkt war noch die Befürchtung, bei vollständiger auch wirtschaftlicher Teilung der Länder das Europaabkommen mit der EU vollständig neu verhandeln zu müssen.<sup>162</sup> Ein Bestandteil der Vereinbarungen zwischen den Ländern war auch die Einführung eines Clearingsystems, das den Handel bis zu einem gewissen Ausmaß in eigener Währung ermöglichte. Erst bei Überschreitung der Grenze musste diese Differenz im zwischenstaatlichen Handel mit Devisen beglichen werden. Dies führte zwar zu einigen Konfliktpunkten zwischen den beiden Regierungen, für die Unternehmen war diese Vereinbarung aber von großem Vorteil, da der Handel mit dem Partner keiner Devisen bedurfte.

Letztlich führten diese Maßnahmen, die bis zum EU-Beitritt Gültigkeit besaßen dazu, dass die Abnahme der Bedeutung der Slowakei als Handelspartner der Tschechischen Republik und vice versa wesentlich geringer ausfiel als sie ohne diese handelsschaffenden Maßnahmen sicherlich ausgefallen wäre. Dies ist auch gut in Graphik 7 und 8 (siehe Kapitel 12.3.1, 'Die territoriale Struktur des Außenhandels') zu sehen, dass der Handel mit der Slowakei ungefähr jenem mit den anderen CEFTA Mitgliedern (u.a. die Nachbarstaaten Ungarn und das wesentlich größere Polen) zumindest bis 2003 entsprach. Trotzdem ist es besonders in den Anfangsjahren zu starken Rückgängen der Handelsbeziehungen gekommen, von anfangs zwischen 15 und 20 Prozent des BIPs der Tschechischen Republik auf eine seit Jahren stabile

---

Herder-Institut, Marburg 1994 und L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 153f.

<sup>158</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.103

<sup>159</sup> Die Bezeichnung ökonomische Diplomatie (ekonomická diplomacie) wird als Synonym für die ökonomische Dimension der Außenpolitik verwendet.

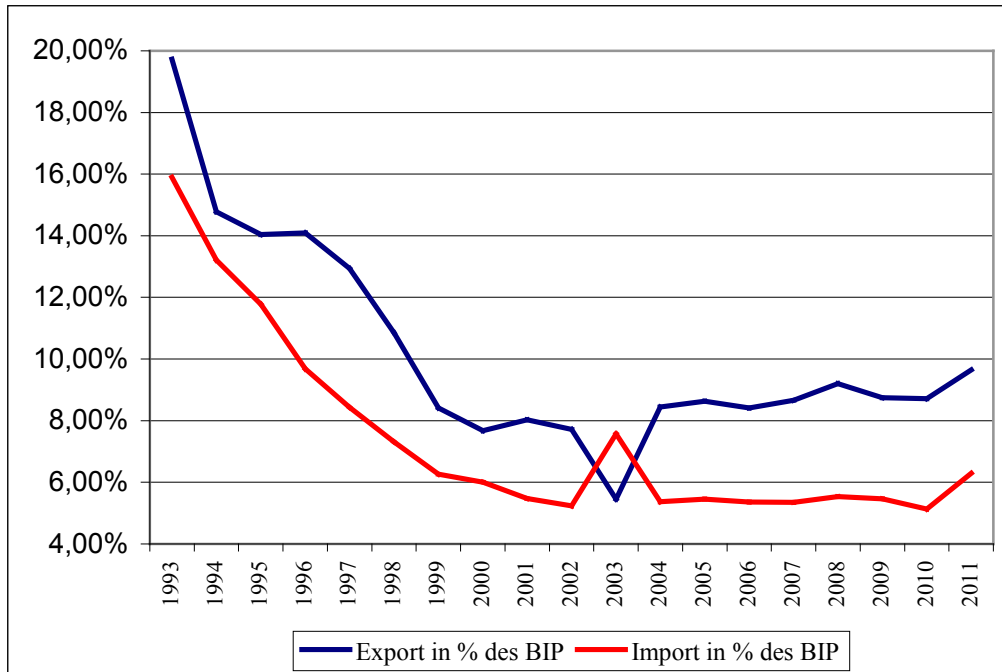
<sup>160</sup> vgl. J. Štouračová, 2008, Ekonomická diplomacie České Republiky, Professional publishing, 2008, S. 114ff.

<sup>161</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 136f.

<sup>162</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.108

Bandbreite zwischen 5 und 10 Prozent, wie auch gut in Graphik 2 erkennbar ist. Detaillierte Zahlen siehe Anhang II.

**Graphik 2: Export- und Importanteil der Slowakei am Außenhandel der Tschechischen Republik 1993 bis 2011**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung : Über den sprunghaften Anstieg der Importe aus der Slowakei und den gleichzeitigen Rückgang der Exporte in die Slowakei 2003 und der gegengleichen Korrektur im Jahr darauf, kann ich nur Vermutungen anstellen.<sup>163</sup>

Abschließend sei noch bemerkt, dass beide Staaten noch kurz vor dem EU-Beitritt ein Memorandum über Zusammenarbeit in Politik, Wirtschaft und Kultur abgeschlossen haben, das die exklusiven Beziehungen zwischen den Staaten dokumentieren und weiterhin erhalten soll.

### 12.2.2 Das Freihandelsabkommen mit der EFTA

Der Beginn von Verhandlungen mit der EFTA über ein Freihandelsabkommen begann bereits im Dezember 1990 und führte zu dessen Unterzeichnung am 20. März 1992. Das Abkommen hatte ursprünglich eine Laufzeit von 10 Jahren, innerhalb derer alle Zollbeschränkungen fallen sollten. Das Abkommen hatte eine asymmetrische Senkung der Zölle vorgesehen zugunsten der Tschechoslowakei. Das Abkommen blieb unverändert nach dem Zerfall der Tschechoslowakei gültig. Ungefähr 80 Prozent der Exporte aus der Tschechischen Republik in die EFTA Staaten, darunter anfangs auch noch Österreich, wurden bereits bei

<sup>163</sup> Eine Vermutung wäre, dass diese Sprünge eine Folge von unterschiedlichen Fakturierungszeitpunkten bzw. Zuordnungszeitpunkten der Statistik sind. Dafür spricht auch, dass im Statistischen Jahresheft 2004 des Tschechischen statistischen Amtes (ČSÚ) als vorläufiger Exportwert für 2003 ein Prozentsatz von 7,97 % statt später 5,45% und bei Import 5,19% statt später 7,57% angegeben wird (eigene Berechnungen). Die Werte wurde in den folgenden Jahrgängen auf die nun gültigen korrigiert.

Vertragsbeginn liberalisiert, die restlichen über 10 Jahre. Das Abkommen umfasste unverarbeitete landwirtschaftliche Produkte nicht. Diese mussten bilateral einzeln verhandelt werden.<sup>164</sup>

Das Freihandelsabkommen hat die Bedeutung der EFTA für den Außenhandel der Tschechischen Republik kaum geändert und sie beträgt konstant um die zwei Prozent. Dies wird auch sicherlich darin begründet sein, dass die EFTA mit dem Austritt Österreichs, Schwedens und Finnlands per 1.1.1995 aktuell nur Norwegen, Island, das Fürstentum Liechtenstein und die Schweiz umfasst und keines dieser Länder ein Nachbarland ist.

### 12.2.3 Die Mitteleuropäische Freihandelszone CEFTA<sup>165</sup>

Das Central European Free Trade Agreement wurde am 21. Dezember 1992 zwischen der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn und Polen vereinbart. Später wurde die Freihandelszone noch um Slowenien (1997), Bulgarien und Rumänien (1999), noch später um Kroatien erweitert. Ein sicherlich wichtiger Grund für die Gründung der Freihandelszone war der Zerfall des RGW 1991, für den ein Ersatz geschaffen werden sollte.

Es gab drei Beitrittsbedingungen:

- Mitgliedschaft bei der WTO
- Abgeschlossenes Europaabkommen mit der EU
- Abschluss der bilateralen Gespräche mit den anderen Mitgliedern

Das Ziel der Vereinbarung war, innerhalb der Übergangsfrist bis 1.1.2001 eine Freihandelszone zu schaffen. Dabei erfolge die Abschaffung der Zölle symmetrisch, nach dem Prinzip der Reziprozität, was aufgrund der unterschiedlichen Anfangszölle und Schutzmaßnahmen der Länder den Keim der Probleme bereits von Anfang an in weitere Verhandlungen integrierte. Die Zahlung zwischen den Staaten sollte in frei konvertierbarer Währung erfolgen (was mit ein Grund für den Zerfall des RGW war). Von Anfang an gab es Probleme im Bereich landwirtschaftlicher Güter. So wurde zum Beispiel 1996 versucht, innerhalb von zwei Jahren alle Zölle bis auf die von Tabak und Alkohol abzuschaffen, was letztlich nicht umgesetzt wurde. Wie bereits erwähnt, hatte die Tschechische Republik die niedrigsten Zölle im Vergleich mit den anderen CEFTA Mitgliedern, trotzdem war der Handel mit den CEFTA Staaten seit 1993 bis zur Mitgliedschaft in der EU rückläufig von 21 Prozent auf 15 Prozent, wobei diese Abnahme hauptsächlich durch die Bedeutungsabnahme der Slowakei als Handelspartner erklärt werden kann und der Handel mit den anderen CEFTA Staaten sogar leicht positive Tendenzen zeigte. Beides ist gut in Graphik 3 erkennbar.

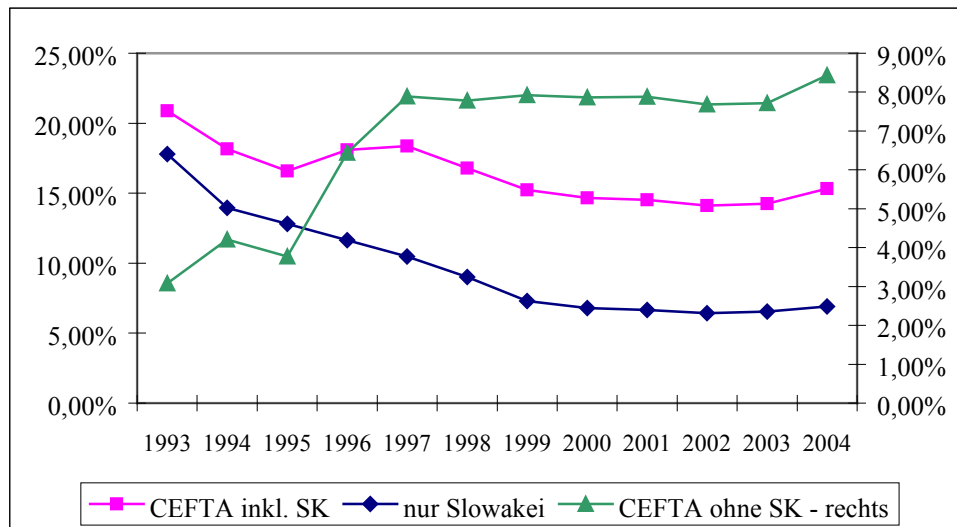
Aufgrund von aufkommenden protektionistischen Maßnahmen, der Nichtliberalisierung des Handels mit Agrargütern, kam die vorgesehene Kapital- und Dienstleistungsfreiheit ins Stocken. Ein Grund dafür mag wohl auch die Konzentration aller CEFTA Länder auf den Beitritt zur EU gewesen sein, aber letztlich wurden nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Im Gegensatz zur allgemeinen Änderung der Warenstruktur des Außenhandels der Tschechischen Republik, genauer siehe Kapitel 12.3.3, hat sich jene mit den Ländern der CEFTA bis zum Beitritt zur EU kaum geändert und der Schwerpunkt lag weiterhin auf dem Bereich Rohstoffe, Vorerzeugnisse und chemische Erzeugnisse mit einem Anteil zwischen 45 und 55 Prozent (EU 38 bis 42 Prozent) und Maschinen und Fahrzeuge mit einem Anteil um die 26 Prozent (EU 36 bis 47 Prozent<sup>166</sup> mit steigender Tendenz).

<sup>164</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, *Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008)*, C.H. Beck, Praha 2009, S.111f. und S.134ff.

<sup>165</sup> ebenda S.112f. und S. 137ff.

<sup>166</sup> vgl. ČNB (Tschechische Nationalbank), ČSÚ (Tschechisches Statistisches Amt) und eigene Berechnungen

**Graphik 3: Anteil der CEFTA und der Slowakei am Außenhandel der Tschechischen Republik 1993 bis 2004**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

#### 12.2.4 Die Abkommen mit der EG

Die Annäherung der Tschechischen Republik an die Europäische Gemeinschaft war ein mehrstufiger Prozess, der letztlich zum Beitritt und damit der Vollmitgliedschaft in der EU führte.

Der erste dieser Schritte, seit der Samtenen Revolution, war der Abschluss des unilateralen Abkommens über Handel, Handelspolitik und wirtschaftliche Zusammenarbeit (Kooperationsabkommen) am 7. Mai 1990. Dies war das bislang bedeutendste Abkommen, das mit westlichen Marktwirtschaften geschlossen wurde. Ziel des Abkommens war die Harmonisierung, Diversifizierung und Entwicklung gemeinsamer Handelsbeziehungen auf Basis der Gleichberechtigung, Nichtdiskriminierung und gemeinsamer Vorteile. Das Abkommen war auf 10 Jahre ausgelegt. Auf Ansuchen der Tschechoslowakei (ČSFR) wurden die meisten Handelsbarrieren der EG mit Wirkung ab 1. November 1990 aufgehoben<sup>167</sup>.

Am 16. Dezember 1991 wurde das Europaabkommen über die Annäherung zwischen der ČSFR und der EG unterschrieben. Dieses Abkommen war viel weitreichender als das vorherige und umfasste die Bereiche Arbeitsmarkt, Kapitalverkehr mit Ziel der Einführung einer Freihandelszone, politische Zusammenarbeit und Wirtschafts-, Kultur- und Finanzzusammenarbeit.<sup>168</sup> Dieses Abkommen war auch gleichzeitig dazu gedacht die ČSFR auf eine zukünftige Vollmitgliedschaft vorzubereiten.

Gleichzeitig wurde auch das Interimsabkommen über Handel und Handelsfragen mit Gültigkeit ab 1. März 1992 unterschrieben. Dabei handelte es sich, außer bei

<sup>167</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.105

<sup>168</sup> vgl. F. Cameron, 1995, Die Politik der EU gegenüber den Staaten Mittel- und Südosteuropas, Weidenfeld, W.(Hrsg.), Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa, Strategien für Europa, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1995, S.429f.

landwirtschaftlichen Produkten und Lebensmitteln, um ein Präferenzabkommen mit asymmetrischen Zollsenkungen zum Vorteil der ČSFR.<sup>169</sup>

Da das Europaabkommen wegen des Zerfalls der ČSFR niemals ratifiziert wurde, musste ein neues vereinbart werden, welches am 4. Oktober 1994 unterzeichnet wurde und am 1. Februar 1995 in Kraft getreten ist, womit das Interimsabkommen aufgehoben wurde.

Eine Folge des Abkommens war, dass innerhalb eines Jahres für 84 Prozent der Industriewarenexporte der Tschechischen Republik (ČR) in die EU die Zölle abgeschafft wurden. Ausgenommen waren nur die Bereiche Textilien, Stahl und Kohle, bei denen noch bis zum 31. Dezember 1996 Zölle eingehoben wurden bzw. Quoten vereinbart waren. Die Tschechische Republik hingegen musste bei Inkrafttreten auf 20 Prozent der Industriewaren, innerhalb von fünf Jahren für weitere 60 Prozent und für die restlichen 20 Prozent innerhalb von neun Jahren keinen Zoll einheben. Bei Produkten aus der Landwirtschaft und Lebensmitteln galt hingegen ein reziprokes System und die völlige Freigabe erfolgte erst mit dem EU-Beitritt 2005.<sup>170</sup>

Gleichzeitig wurde die Tschechische Republik auch bis 2006 in das Förderprogramm PHARE<sup>171</sup> eingereiht, das die wirtschaftliche Umstrukturierung, die Entwicklung einer marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaft unter Berücksichtigung der sozialen, demokratischen und gesellschaftlichen Aspekte der Reformen unterstützen sollte.<sup>172</sup>

Dass das Europaabkommen nicht als Freihandelsarrangement zu verstehen ist, sondern als ein umfangreiches Regelwerk, das damit weitgehend durch informelle bilaterale Absprachen über Warenströme und Mengen die Arbeitsteilung zwischen den Regionen festlegt,<sup>173</sup> stellte sich recht bald als Problem für die Tschechische Republik heraus, da aufgrund der liberalen Einstellung der Regierung die Zölle bzw. Beschränkungen zum Beispiel in Form von Quoten besonders im landwirtschaftlichen Bereich niedriger waren als jene der EG. Dies hatte zur Folge, dass aufgrund des Reziproken Systems die unterschiedlich hohen Beschränkungen bis zum EU-Beitritt prolongiert wurden.<sup>174</sup>

Somit war diese Vereinbarung, in diesem Punkt ein Nachteil für die Tschechische Republik und vorteilhaft für Anbieter aus der EU. Gewissermaßen unterstütze die tschechische Volkswirtschaft die landwirtschaftlichen Betriebe in der EU, statt dass es umgekehrt wäre. Ersichtlich ist dies auch an den im Anhang II angeführten Import und Exportdaten, nach SITC in Warenkategorien eingeteilt, worin ersichtlich wird, dass der Höhepunkt der landwirtschaftlichen Exporte 1992 war und sich innerhalb der nächsten fünf Jahre halbierte, die Importe landwirtschaftlicher Güter hingegen erst 1994 ihren Höhepunkt erreichten und danach nur noch geringfügig zurückgingen.

---

<sup>169</sup> vgl. A. Jacobsen, 1993, Integration und Entwicklung, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.4: Elemente einer Entwicklungsstrategie, Metropolis-Verlag, Marburg 1996, S. 82ff.

<sup>170</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.139f.

<sup>171</sup> PHARE = Pologne-Hongarie Action pour la Reconversion Economique

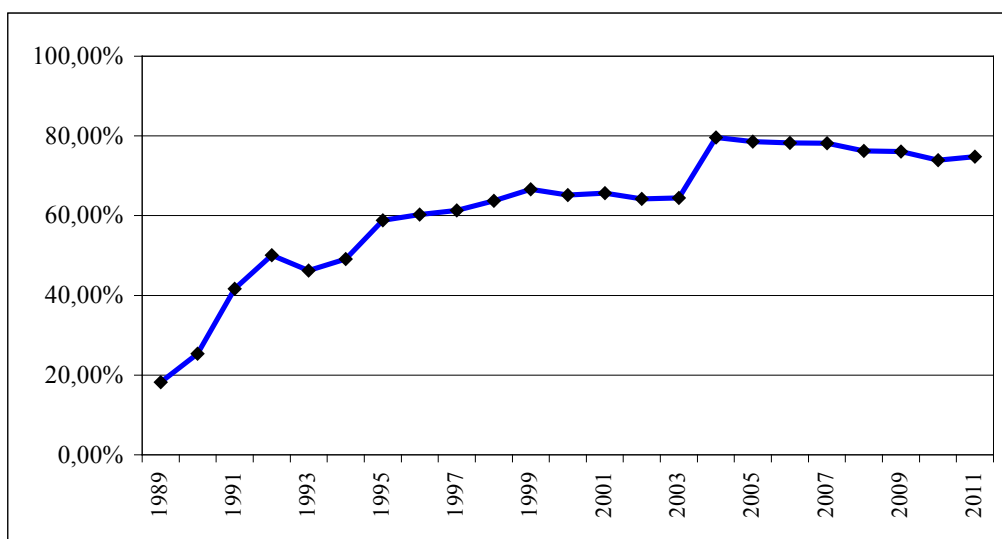
<sup>172</sup> vgl. F. Cameron, 1995, Die Politik der EU gegenüber den Staaten Mittel- und Südosteuropas, Weidenfeld, W.(Hrsg.), Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa, Strategien für Europa, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1995, S.426f.

<sup>173</sup> vgl. A. Jacobsen, 1993, Integration und Entwicklung, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.4: Elemente einer Entwicklungsstrategie, Metropolis-Verlag, Marburg 1996, S.64

<sup>174</sup> vgl. J. Sereghyová, 1993, Trade Policy in Central Eastern Europe, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.3: Field Studies on Transition, Metropolis-Verlag, Marburg 1995, S.262ff.

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Tschechischen Republik intensivierten sich besonders durch den Beitritt Österreichs, Schwedens und Finnland 1995 zur EU, siehe Graphik 4, blieben aber danach recht stabil. Eine höhere Handelsverflechtung wäre noch möglich gewesen, wären die Einschränkungen, ob als Zölle oder Quoten, besonders in Bereichen in denen die Tschechische Republik konkurrenzfähig gewesen wäre und ihre komparativen Vorteile hätte nutzen können, wie bei landwirtschaftlichen Produkten, Lebensmittel, Textilien, Chemie, Kohle oder Stahl, nicht ein Hindernis für noch größeren wirtschaftliche Handel zwischen den Ländern gewesen.<sup>175</sup> So zum Beispiel lagen die laut Vereinbarung freiwilligen Exportbeschränkungen der Tschechischen Republik für die Jahre 1993 bis 1995 unter dem Exportniveau von 1992.<sup>176</sup>

**Graphik 4: Anteil der EU am Außenhandel der Tschechischen Republik zwischen 1989 und 2011**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung: Der Sprung von 1990 auf 1991 ist eine Folge der Wiedervereinigung Deutschlands, der DDR Anteil am Außenhandel der ČR lag um die 7%; der von 1994 auf 1995 und von 2003 auf 2004 ist durch die EU-Erweiterung bedingt. Ohne die Erweiterungen der EU wäre der EU-Anteil am Außenhandel von 2003 auf 2004 unverändert geblieben. Daten für Tschechoslowakei 1989 bis 1992 nach Firmensitz getrennt.

Abschließend lässt sich noch anmerken, dass Zölle als Mittel der Fiskal- und Schutzpolitik in der Tschechischen Republik nur eine untergeordnete Rolle gespielt haben, was die liberale Einstellung zur Handelspolitik widerspiegelt. Der Anteil der Zolleinnahmen an den Staatseinnahmen belief sich 1994 auf 2,3 Prozent und ist bis 2003, dem letzten Jahr vor dem EU-Beitritt, auf 1,5 Prozent gefallen.<sup>177</sup>

<sup>175</sup> ausführlicher siehe L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.114f.

<sup>176</sup> vgl. A. Jacobsen, 1993, Integration und Entwicklung, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.4: Elemente einer Entwicklungsstrategie, Metropolis-Verlag, Marburg 1996, S.85f.

<sup>177</sup> vgl. L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.124



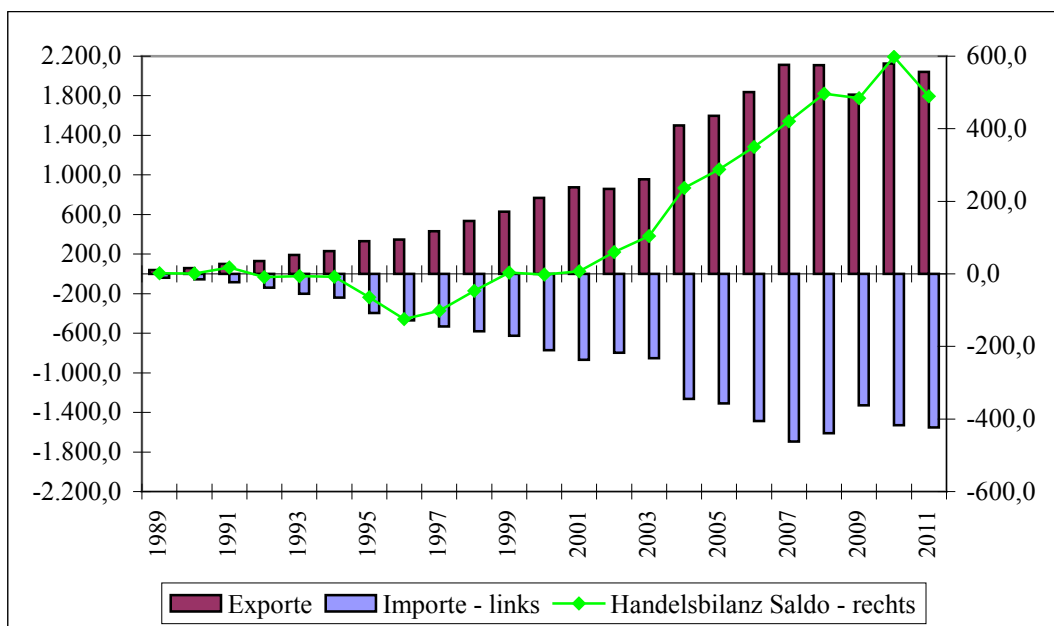
### 12.2.5 Der Beitritt zur EU und die Auswirkungen auf Institutionen und Außenhandel

Für die Beitrittsverhandlungen zur Europäischen Union war von praktischem Interesse die Gegenüberstellung der formalen Institutionen insbesondere der Rechtsausgestaltung der Tschechischen Republik. Dabei wurde in 31 Kapiteln unterteilt die Rechtsnormen verglichen und festgestellt welche Änderungen notwendig sind. Ziel dabei war es, ein notwendiges Mindestmaß an gleichen formellen Institutionsstrukturen (Rechtsstruktur) zu erreichen, um einen Beitritt zu ermöglichen.

Da durch das Europaabkommen bedingt in vielen Punkten bereits eine starke Annäherung an die EU-Vorgaben erfolgt war, waren die Beitrittsverhandlungen, zumindest was die Kapitel Zollunion und Außenhandel betraf, unproblematisch

Ein wesentlicher Unterschied nach dem Beitritt für den Außenhandel war, dass ab diesem Zeitpunkt ein Fünftel des Außenhandels den Institutionen der EU untersteht, jener Anteil, der nicht-EU-Länder betrifft, und ausschließlich in die Kompetenz der Organe der EU fällt. Damit musste ein Teil der legislativen Kompetenz an die EU-Kommission abgegeben werden. Weiters die Übernahme aller relevanten Rechtsvorschriften bei Aussetzung dazu widersprüchlicher, soweit bereits nicht schon erfolgt, und Beitritt zu allen internationalen EU-Abkommen mit Drittländern und Beendigung aller anderen, die im Widerspruch zu EU-Recht stehen.

Graphik 5: Außenhandel mit der EU 1989 bis 2011 in Mrd. CZK



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Da der Antrag auf EU-Mitgliedschaft bereits am 17. Jänner 1996 gestellt wurde und die ersten offiziellen Verhandlungen im März 1998 begannen, war die Transformation der formellen Institutionen ein eher gleichmäßig verlaufender Prozess, der aber eigentlich schon durch das Europaabkommen bereits Jahre zuvor, ab 1990, eingeleitet wurde. Aufgrund der langwierigen Dauer dieses Prozesses und der Kontinuität zur Harmonisierung der Rechtslage ist auch die Entwicklung des Außenhandels mit der EU ein Prozess kontinuierlicher Bedeutungszunahme, wie in Graphik 4 (siehe vorheriges Kapitel) und Graphik 5 gut erkennbar ist. Ausführlicher dazu siehe nächstes Kapitel.

Daher waren mit dem EU-Beitritt keine außergewöhnlichen Änderungen in der Kontinuität der Entwicklung sowohl des Außenhandels als auch der FDI zu erwarten, so auch die Ansicht der Tschechischen Nationalbank 2002.<sup>178</sup>

## **12.3 Ausgewählte Charakteristiken des Tschechischen Außenhandels**

### **12.3.1 Die Territoriale Struktur des Außenhandels**

Ein wesentliches Element für die Änderung der territorialen Struktur des Außenhandels war der Zusammenbruch und die Auflösung des RGW (Rat gegenseitiger Wirtschaftshilfe) 1991 und die Liberalisierung des Außenhandels ab 1990. Die Auflösung des RGW und die massiven Probleme der anderen ehemaligen sozialistischen Länder bzw. noch sozialistischen Länder des RGW und der mit ihnen verbündeten oder befreundeten Entwicklungsländer, führten zu einem drastischen Einbruch des Handels mit diesen Ländern, der nur durch den Rohstoffbezug und der diesbezüglichen Abhängigkeit der Tschechoslowakei von der Sowjetunion, später GUS und noch später Russland, nicht so dramatisch ausfiel. Besonders bei den Exporten (Graphik 7) ist diese Entwicklung noch ausgeprägter als bei den Importen (Graphik 8, beide Seite 67).

Durch den darauffolgenden Aufschwung in den anderen Transformationsländern kam es zu einer Stabilisierung des Handels, allerdings auf einem niedrigeren Niveau als zu Zeiten des Kommunismus.

Diese Entwicklung im Außenhandel führte zu einer Export- und Importstruktur der tschechischen Wirtschaft, die sehr ähnlich jener der Tschechoslowakei der Ersten Republik, also der Jahre vor dem Zweiten Weltkrieg ist, insbesondere jener Jahre vor der Autarkiepolitik Hitler-Deutschlands, siehe Tabelle auf der nächsten Seite.

Da auch die Warenkategorien der Exporte sich jener der Zwischenkriegszeit wieder angenähert haben<sup>179</sup>, d.h. weniger Schwerindustrie und viel Leichtindustrie (Verbrauchsgüterindustrie), bestätigt dies, dass die Theorie der komparativen Kostenvorteile durchaus ihre Berechtigung hat, wie an diesem Beispiel, meiner Meinung nach, gut ersichtlich wird.<sup>180</sup>

Nur durch politische Einflussnahme und Ausbildung entsprechend restriktiver Institutionen, die nicht auf die formalen beschränkt bleiben müssen, sondern Teil der Identität, zumindest der eingebildeten oder opportunistischen, eines Volkes werden können, ist es möglich, die Handelsstrukturen so zu beeinflussen, dass diese von den für sie optimalen entsprechend massiv abweichen. Bei Liberalisierung und liberaleren Institutionen ergibt sich sehr schnell wieder eine Handelsstruktur, die jener sehr ähnlich ist, die gegeben war, bevor die Restriktionen eingeführt wurden. Abweichungen davon ergeben sich nur, wenn sich in der Zwischenzeit relevante Änderungen der wirtschaftlichen Bedeutung von Ländern, wie zum Beispiel China oder USA, ergeben haben.

---

<sup>178</sup> vgl. ČNB 2002, S.55f.

<sup>179</sup> vgl. A. Teichová, 1988, Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918-1980, Böhlau, Wien 1988, Kapitel 3.5

<sup>180</sup> Vertiefend dazu L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S.200ff.

Tabelle: **Die regionale Verteilung des Außenhandel der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik (in Prozent)**

|                                 | 1929  | 2009  | relative Differenz |
|---------------------------------|-------|-------|--------------------|
| <b>Europa</b>                   | 84,59 | 84,61 | 0,02%              |
| - Deutschland                   | 30,15 | 30,11 | -0,13%             |
| - Österreich                    | 11,46 | 4,25  | -62,91%            |
| - Ungarn                        | 5,62  | 2,46  | -56,23%            |
| - Polen                         | 5,41  | 6,15  | 13,68%             |
| - Jugoslawien*                  | 3,70  | 0,88  | -76,22%            |
| - Rumänien                      | 3,07  | 0,58  | -81,11%            |
| - Großbritannien und Frankreich | 8,21  | 8,58  | 4,51%              |
| <b>Asien</b>                    | 3,95  | 11,24 | 184,56%            |
| - China                         |       | 7,75  |                    |
| <b>Afrika</b>                   | 1,85  | 0,60  | -67,57%            |
| <b>Amerika</b>                  | 9,21  | 3,25  | -64,71%            |
| - USA                           | 6,37  | 1,88  | -70,49%            |
| <b>Ozeanien</b>                 | 0,40  | 0,30  | -25,00%            |

Quelle: Statistická ročenka ČR 2011, ČSÚ, Praha 2011; Československá statistika 67 (1931) und  
Zahraniční obchod Republiky československé, Čs. Statistika, II, Prag 1938, S. 35 in Teichová,  
A., 1988, Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918-1980, Böhlau, Wien 1988, S. 54  
und eigene Berechnungen

Anmerkung I: \* Jugoslawien bzw. die Nachfolgestaaten

Anmerkung II: Die Anteile Österreichs und Ungarns am Außenhandel der Tschechoslowakei waren aufgrund der noch engen Wirtschaftsverflechtung aus Monarchiezeiten überdurchschnittlich hoch, sind aber fortlaufend gesunken von 1924 14,52 Prozent in Österreich und 6,14 Prozent in Ungarn auf 1937 5,81 Prozent in Österreich und 1,69 Prozent in Ungarn, was dem aktuellen Niveau sehr ähnlich ist. Dies gilt auch in abgeschwächter Form für Rumänien.

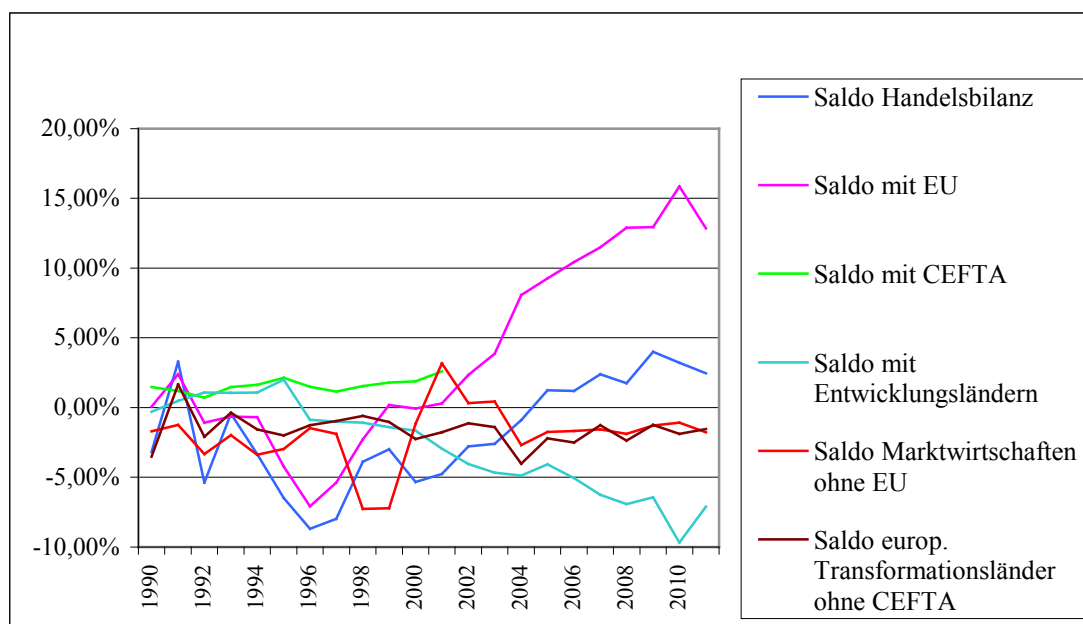
Ein Problem, abgesehen vom anfangs viel größeren Problem der Unwissenheit der Wirtschaftssubjekte über die „Exportkultur“ in marktwirtschaftliche Länder oder genauer am Weltmarkt, war die protektionistische Politik vieler westlicher Länder, die Angst vor Billigprodukten aus dem „Osten“ hatten und dementsprechend nur zögerlich mit Erleichterungen im Handel aufwarteten. Bereits 1992 gab es das erste Antidumping-Verfahren gegen ein tschechisches Unternehmen.<sup>181</sup> Auch die Quoten für Einfuhren aus der Tschechischen Republik wurden nur langsam verändert und angehoben bzw. später auch vollkommen weggelassen.

Die Bedeutung der EU als Exportmarkt für die Tschechische Republik ist im Laufe der Zeit noch wichtiger geworden als für den Import. Bis 2000 war ein Abgang in der Handelsbilanz mit der EU zu verzeichnen (siehe auch Graphik 5 auf Seite 63) und seit 2005 ist der Überschuss ausreichend groß, um das Defizit im Handel, insbesondere mit Russland, China, Japan und Korea, in einen positiven Saldo zu drehen, siehe Graphik 6 auf der nächsten Seite. Dies liegt auch teilweise an der Rohstoffarmut der meisten EU-Länder, womit die Rohstoffe weiterhin aus Nicht-EU-Ländern bezogen werden müssen wie Russland oder Norwegen,

<sup>181</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 135

wodurch auch ein Teil des chronischen Handelsbilanzdefizits gegenüber europäischen Transformationsländern inklusive GUS ohne CEFTA erklärt werden kann.

**Graphik 6: Salden nach territorialer Gliederung 1990 bis 2011 in Prozent des BIP**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung: Zu den Entwicklungsländern zählen u.a. China, Korea, Mongolei, Vietnam, Thailand;  
zu den Marktwirtschaften ohne EU u.a. USA, Norwegen, Japan;  
Europäische Transformationsländer ohne CEFTA: Staaten der GUS, Nachfolgestaaten Jugoslawiens;  
Genaue Auflistung der Gliederung siehe Anhang II

Wie in Graphik 6 gut zu erkennen ist, wird in allen Ländergruppen außer der EU ein Abgang in der Handelsbilanz erzielt. Besonders jener mit den Entwicklungsländern hat eine steigende Tendenz, was wohl auf die steigende Bedeutung der Länder Südasiens, insbesondere auch Chinas, zurückzuführen ist.

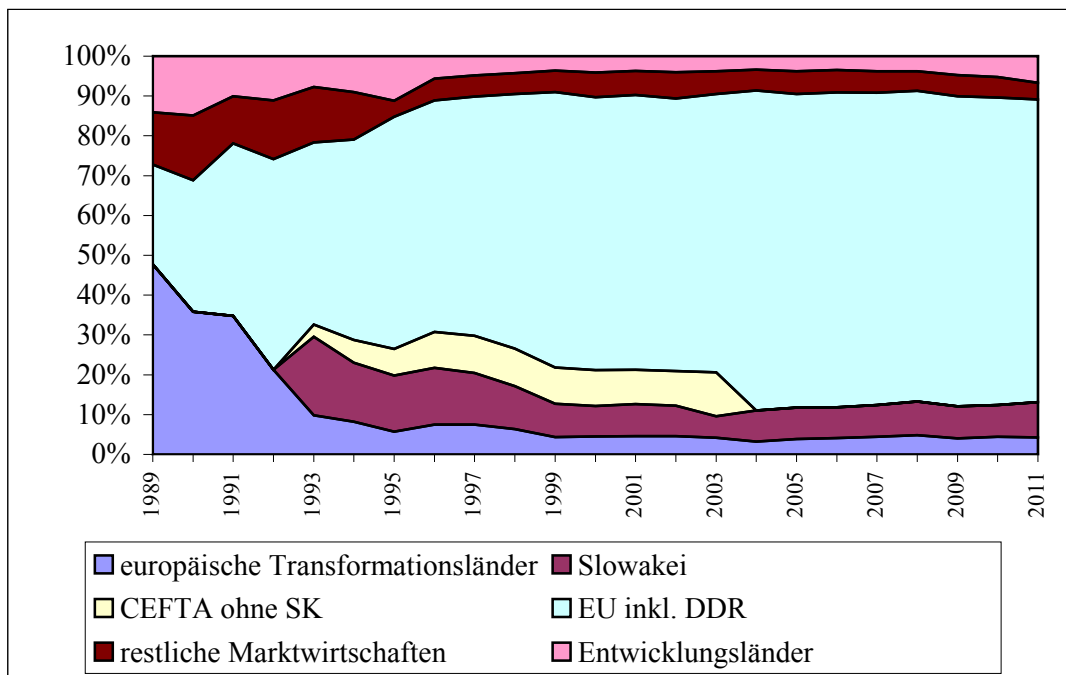
Die Bedeutung der Ländergruppen und ihre historische Entwicklung ist am besten in Graphik 7 und Graphik 8 auf der nächsten Seite erkennbar.

Dabei ist die Zunahme der Bedeutung der Länder der EU offensichtlich, allerdings muss auch berücksichtigt werden, dass die EU im Laufe der Zeit durch mehrmalige Erweiterungen schon rein aus statistischen Gründen massiv an Bedeutung zugelegt hat. Begonnen hat dieser Prozess mit der Wiedervereinigung Deutschlands und vorläufig, mit einer EU der 27 Länder angehören, geendet.

Der größte Handelspartner der Tschechischen Republik ist Deutschland mit einem Anteil von rund 30 Prozent. Eine weitere wichtige Rolle spielen noch die Nachbarländer Slowakei und Polen, weiters Frankreich, Italien, der Nachbar Österreich, Niederlande und Großbritannien (nach Bedeutung gereiht) <sup>182</sup>. Gemeinsam tragen sie zwei Drittel zum Außenhandel der Tschechischen Republik bei.

<sup>182</sup> MPO, Ročenka zahraničního obchodu

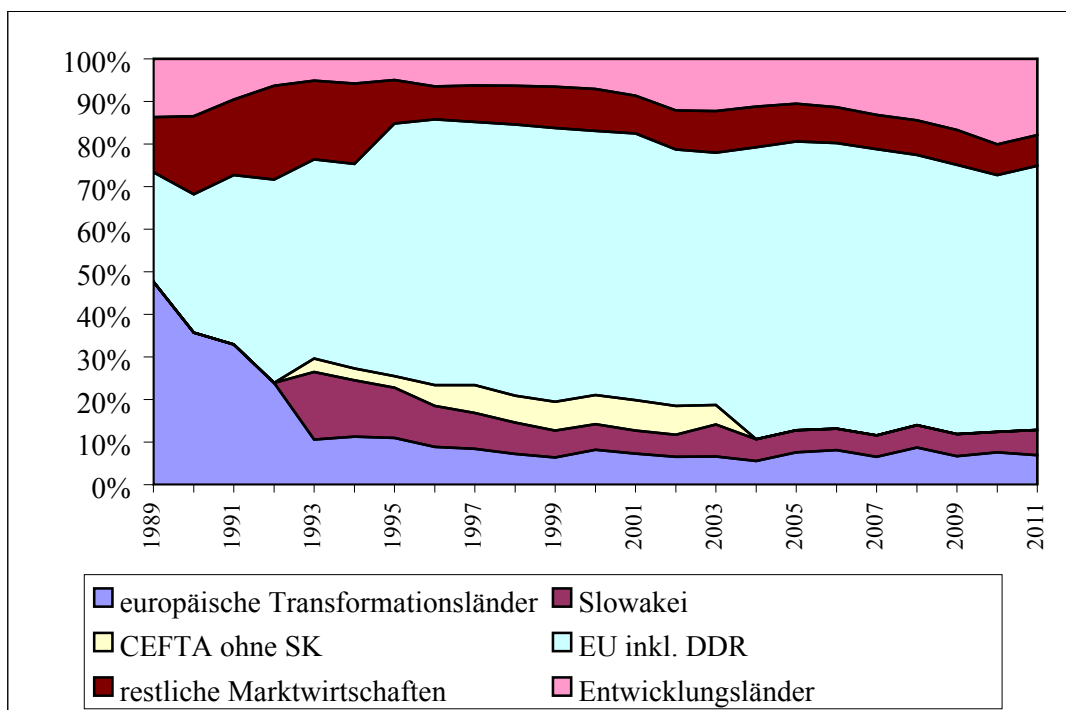
**Graphik 7: Territoriale Aufteilung der Exporte 1989 – 2011**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung: Auflistung der Länderzugehörigkeit zu den Ländergruppen siehe Anhang II.

**Graphik 8: Territoriale Aufteilung der Importe 1989 – 2011**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung: Auflistung der Länderzugehörigkeit zu den Ländergruppen siehe Anhang II.

Interessanterweise war der, vielleicht vorläufige, Höhepunkt der Handelsverflechtungen mit der EU 2004, also im Jahr des EU-Beitritts, erreicht. Seitdem ist ein leichter Rückgang und stattdessen eine Bedeutungszunahme des Handels mit den Entwicklungsländern zu verzeichnen. Interessant ist diese Entwicklung deshalb, da man versucht sein könnte mit dem Beitritt der Tschechischen Republik zur EU und den damit wegfallenden Handelshemmnissen einen steigenden oder sprunghaften Anstieg der Handelsbeziehungen mit der EU zu erwarten, so zumindest laut Annahme der Integrationstheorie. Stattdessen ist in Wirklichkeit aber das Gegenteil eingetreten.

Was sind nun die Gründe dafür:

- Beitritt zur EU seit langem bekannt, daher bereits in den Auswirkungen antizipiert
- Harmonisierung der für den Außenhandel relevanten Institutionen ist schon lange vorher erfolgt
- Eine aktive Unterstützung der Diversifikationspolitik des Handels seitens der Politik insbesondere im Rahmen der ökonomischen Diplomatie seit dem EU-Beitritt
- Erleichterungen bei den Importbeschränkungen für Drittstaaten durch den EU-Beitritt (höhere Quoten, niedrigere Zölle) insbesondere für Waren aus Südostasien und dadurch auch Entfall von Produktionsumwegen über die EU wegen der Ursprungslandregelung, die für Waren aus anderen Ländern restriktivere Einfuhrbeschränkungen vorsah, als für jene aus der EU
- Eine grundlegende Zunahme der Bedeutung von Drittstaaten im Welthandel
- Höhere Konkurrenzfähigkeit der tschechischen Waren am Weltmarkt

### **12.3.2 Ausländische Direktinvestitionen und der Anteil an Hochtechnologieprodukten**

Trotz einer von Seiten der Politik eher kritisch betrachteten Möglichkeit ausländischer Beteiligungen an inländischen Unternehmen wurde die Gründung neuer Betriebe hingegen begrüßt, wie auch an der Gründung der Agentur CzechInvest 1992 ersichtlich wird<sup>183</sup>. Deren Aufgabe war es, im Ausland die Tschechische Republik als idealen Standort für Investitionen zu bewerben. Bis 1998 gab es einen ziemlich gleichmäßigen Zufluss an ausländischen Investitionen in einer Bandbreite zwischen 1,6 und 4,1 Prozent des BIP mit leicht steigender Tendenz, wie auch in Graphik 9 gut erkennbar, der größtenteils eine Folge der Privatisierung war.

Im April 1998 wurde unter der neuen Regierung eine Förderung von Hochtechnologieinvestitionen eingeführt, die hauptsächlich auf ausländische Investoren zugeschnitten war.<sup>184</sup> Aus der Graphik 10 wird ersichtlich, dass der Export von Hochtechnologieprodukten mit Beginn 2000 stark gestiegen ist, was aber nur zum Teil auf die politische Förderung zurückzuführen ist, sondern wohl dem allgemeinen Investitionsboom zu verdanken ist. Zugleich stabilisierten sich die makroökonomischen Daten nach der Währungskrise 1997 und der Transformationsprozess schien soweit fortgeschritten, die institutionelle Struktur soweit konsolidiert, dass ein großer Investitionsboom ausgebrochen ist, der zwischen 1999 und 2002 die FDI-Quote auf zwischen 8,4 und 10,6 Prozent hat ansteigen lassen. Bereits Ende 2001 wurden 70 Prozent der Exporte aus dem verarbeitenden Gewerbe von ausländisch kontrollierten Unternehmungen erzielt.<sup>185</sup> Die beschriebenen Entwicklungsmuster, die auch in den Graphiken gut erkennbar sind, reflektieren gemäß

---

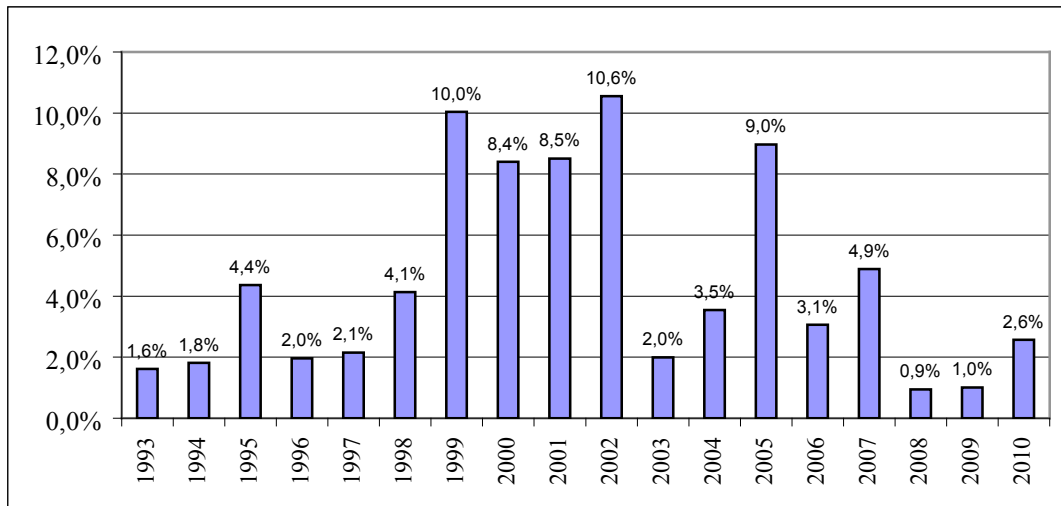
<sup>183</sup> Seine vorsichtige Einstellung zu ausländischem Kapital hat Premierminister Klaus damit begründet, dass man von diesem keine Rettung der schlecht funktionierenden Betriebe erwarten könne. Vgl. L. Židek, 2006, *Transformace české ekonomiky 1989-2004*, C.H. Beck, Praha 2006, S. 151

<sup>184</sup> ebenda, S. 153

<sup>185</sup> ebenda, S. 153

meiner Arbeitshypothese den institutionellen Wandel. Die genauen Daten sind dem Anhang II zu entnehmen.

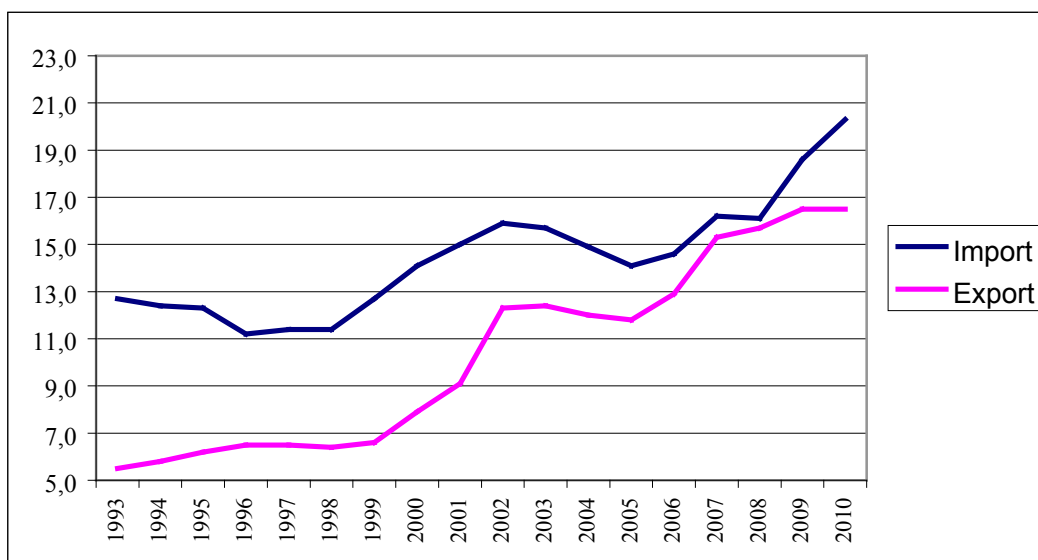
**Graphik 9: Netto FDI in Prozent des BIP 1993 bis 2010**



Quelle: ČNB, eigenen Berechnungen

Anmerkung: Die Netto FDI ist die Differenz zwischen den Investitionen von Ausländern in der Tschechischen Republik und der tschechischen Subjekte im Ausland.

**Graphik 10: Anteil von Hochtechnologieprodukten am Außenhandel in Prozent von 1993 bis 2010**

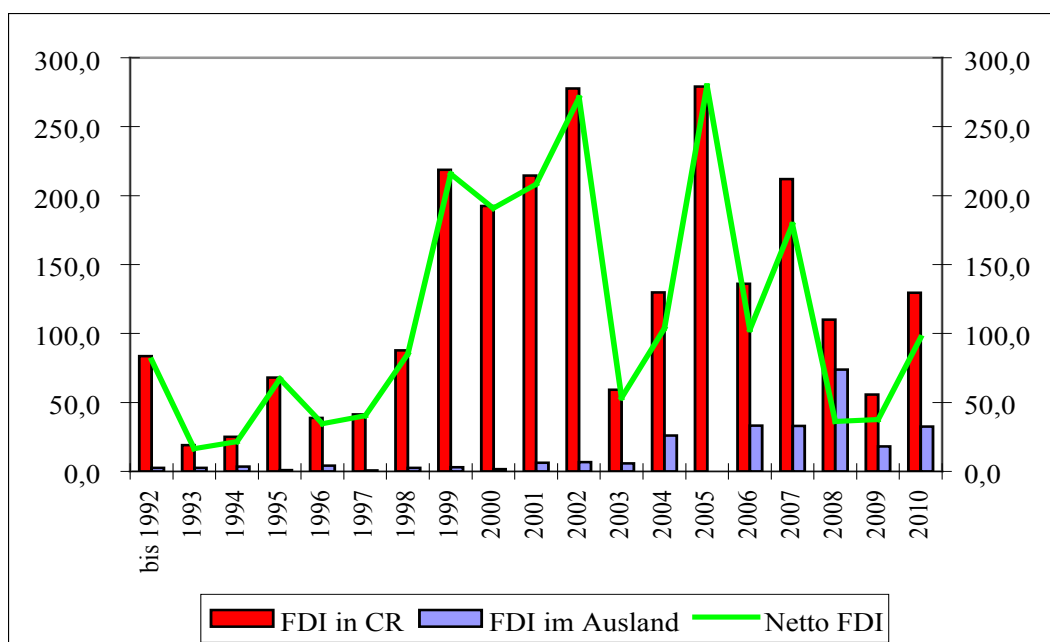


Quelle: Ministerstvo průmyslu a obchodu

In den folgenden Jahren war die weitere Höhe der Investitionen maßgeblich von der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung der Tschechischen Republik und insbesondere der Investorenländer Deutschland, Österreich, Niederlande, USA um nur die größten zu nennen, und deren Erwartungen zur Entwicklung abhängig.

Während die ausländischen Investitionen in die Tschechische Republik sehr hoch ausgefallen sind, was auf deren Attraktivität als Investitionsstandort, somit auch als Produktionsstandort, zurückzuführen ist, sind die Direktinvestitionen aus der Tschechischen Republik im Ausland gering ausgefallen. Erst seit 2006 sind in geringerem Ausmaß solche festzustellen. Dass diese bislang so gering ausgefallen sind, liegt nicht daran, dass Investitionen im Ausland im Vergleich zu Investitionen im Inland so schlecht wären, sondern daran, dass schlicht und einfach die tschechischen Unternehmen so unterkapitalisiert in die Marktwirtschaft gestartet sind, dass erst nach vielen Jahren genug Kapital da war, um überhaupt Investitionen im Ausland in Betracht ziehen zu können. Auch dieser Umstand ist gut in der Graphik 11 ersichtlich.

**Graphik 11: Direktinvestitionen in und aus der Tschechischen Republik (ČR) in Mrd. CZK**



Quelle: ČNB, eigene Berechnungen

### 12.3.3 Die Warenstruktur des Außenhandels

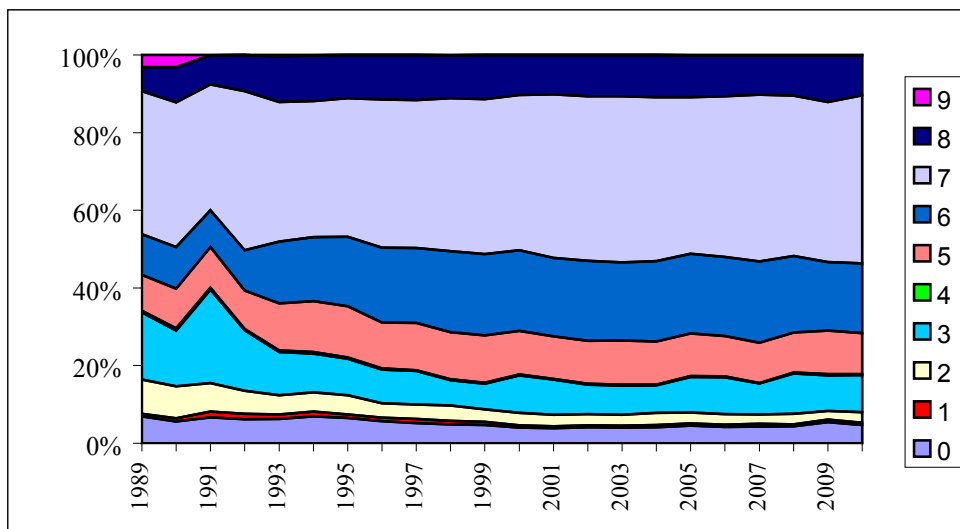
Bei genauerer Betrachtung der Daten nach SITC<sup>186</sup> Klassifikation gegliedert, lassen sich im Zeitverlauf einige interessante Schlussfolgerungen daraus ziehen. Einige Warengruppen sind für die Tschechische Republik sowohl im Import als auch Export von geringer Bedeutung und zwar Getränke und Tabak, tierische und pflanzliche Öle, andere Waren und sonstige nicht zuordenbare Transaktionen. Andere haben eine untergeordnete Bedeutung wie Nahrungsmittel und lebende Tiere, Rohstoffe und (nur für den Export) Brennstoffe und technische Öle. Wesentlich bedeutender sind (nur beim Import) Brennstoffe und technische Öle, allgemein chemische Erzeugnisse, Vorerzeugnisse, Fertigerzeugnisse und für knapp die Hälfte des Außenhandels verantwortlich Maschinen und Fahrzeuge.

<sup>186</sup> SITC = standard international trade classification ; Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel



Eine Möglichkeit der Einteilung ist auch im Hinblick auf die hauptsächliche Verwendung der Güter möglich. Dabei werden die Waren der Kategorien Nahrungsmittel und lebende Tiere (0), Getränke und Tabak (1), tierische und pflanzliche Öle (4) und Fertigerzeugnisse (8) als Verbrauchsgüter definiert und die Waren der Kategorien Rohstoffe (2), Brennstoffe und technische Öle (3), chemische Erzeugnisse (5) und Vorerzeugnisse (6) als Produktionsgüter. Da mir diese Betrachtungsweise als zu undifferenziert erscheint, möchte ich die Bedeutung nach Import und Export getrennt betrachten.

Graphik 12: Importe nach SITC Klassifikation 1989 - 2010



Quelle: ČNB – zpráva o vývoji platební bilance české republiky ; Tschechische Nationalbank - jährliche Zahlungsbilanzberichte und eigene Berechnungen

Anmerkung: Die genauen Werte sind dem Anhang II zu entnehmen

SITC (Rev. 3) Kategorien sind laut UNSTATS folgendermaßen definiert:

|                                      |                                                               |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 0 – Nahrungsmittel und lebende Tiere | 1 – Getränke und Tabak                                        |
| 2 – Rohstoffe                        | 3 – Brennstoffe und technische Öle                            |
| 4 – Tierische und pflanzliche Öle    | 5 – Chemische Erzeugnisse                                     |
| 6 – Vorerzeugnisse                   | 7 – Maschinen und Fahrzeuge                                   |
| 8 – Fertigerzeugnisse                | 9 – andere Waren und sonstige nicht zuordenbare Transaktionen |

Die Kategorie der Brennstoffe und technischen Öle, genauso wie die der Rohstoffe, die Anfang der 90er Jahre noch eine große Bedeutung für den Import hatten, ist in einem Trend des stetigen Bedeutungsverlustes im Verhältnis zu den anderen Importen. Dies deutet auf eine effizienter arbeitende Industrie und Versorger hin, die mit wesentlich weniger Rohstoffeinsatz die gleiche Produktionsmenge erreichen können. Dies bedeutet eine stetige Zunahme der Qualität an Produktionsgeräten, was auch durch die hohen Importe an Maschinen und Fahrzeugen bestätigt wird.

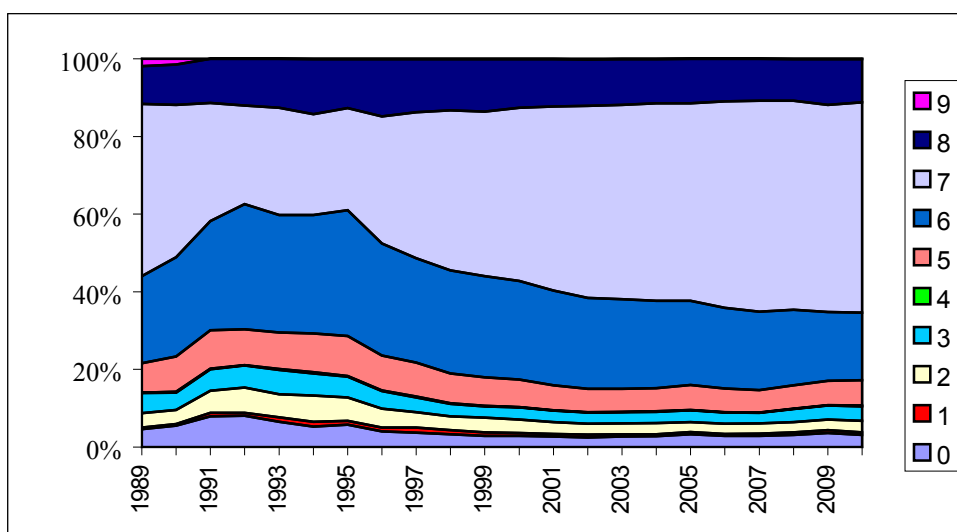
Die Importstruktur ist sehr stabil und jener von 1989 bis auf die Bereiche Nahrungsmittel (ein Drittel weniger), Rohstoffe (drei Viertel weniger mit kontinuierlichem Trend nach unten), Brennstoffe (vier Zehntel weniger und seit 1995 stabil), Vorerzeugnisse (verdoppelt, seit 1996 stabil), Maschinen und Fahrzeuge (20 Prozent mehr mit einem stetig steigenden Trend) und Fertigerzeugnisse (15 Prozent mehr und seit 1993 stabil) ähnlich, wobei generell seit 1996

kaum mehr Änderungen, außer einer stabilen Zunahme der Bedeutung von Maschinen und Fahrzeugen, zu verzeichnen sind.

Dies deutet darauf hin, dass die massive Umstrukturierung der Wirtschaftsbetriebe bereits 1996 weitgehend abgeschlossen war, d.h. die formellen Institutionen sich bewährt haben. Der größte Investitionsschub setzte erst mit einiger Verzögerung ab 1999 ein. Die Gründe dafür waren einerseits die Verunsicherung durch die Währungskrise 1997 und die folgende Rezession und andererseits, dass Investoren erst mit einer gewissen Verzögerung auf Änderungen der institutionellen Struktur, in dem Fall die Stabilisierung, reagieren. So wie es aussieht reagieren die informellen Institutionen denen die Investoren unterliegen, mit einer gewissen Zeitverzögerung (lag) auf die Änderungen der formellen Institutionen. Dies gilt auch bei Änderung von formellen Institutionen in anderen Ländern, die Auswirkungen auf die Institutionen im Heimatland des Investors haben. Der Zusammenhang ist auch gut im Schema von G. Gäfgen auf S.11 zu erkennen. Dabei wird der das individuelle Verhalten mitbestimmende Informationsstand durch das Wissen der Institutionen, zeitverzögert, und das individuell erworbene Wissen, dieses braucht ebenfalls eine gewisse Zeit, bestimmt. Konkret bedeutet das, dass es eine gewisse Zeit braucht, bis Investoren erkennen, dass es Veränderungen gegeben hat und diese auch dauerhaft sind, aber auch, dass sich die grundlegende Einstellung gegenüber einem Land (Vorurteile) erst mit gewisser Verzögerung verändern und daher auch Verhaltensänderungen einer gewissen Verzögerung unterliegen.

Nun einige Worte zur Exportstruktur der Waren:

**Graphik 13: Exporte nach SITC Klassifikation 1989 - 2010**



Quelle: ČNB – zpráva o vývoji platební bilance české republiky ; Tschechische Nationalbank - jährliche Zahlungsbilanzberichte und eigene Berechnungen

Anmerkungen: siehe Graphik 12

Die Exportstatistik unterstützt meine These, dass bis 1996 die große Umstrukturierung der Wirtschaft abgeschlossen war und die ab 1999 erfolgten großen Investitionen als Folge eines stabilen Umfelds nach der Krise 1998 nur den Trend der Exportstruktur fortgesetzt aber nicht mehr geändert haben.

Die Vorerzeugnisausfuhren erreichten 1995 den Höchststand, was darauf schließen lässt, dass ab diesem Zeitpunkt die Verarbeitung zu höherwertigen Gütern zugenommen hat, wie auch

der Anstieg der Hochtechnologieausfuhren, siehe Graphik 10 auf Seite 69 und allgemein jener der Maschinen und Fahrzeuge, zeigt.

Die massive Umstrukturierung der Wirtschaft ist am besten bei der Entwicklung der Exporte im Bereich Maschinen und Fahrzeuge zu erkennen. Zwischen 1989 und 1992 gab es einen massiven Rückgang, über 40 Prozent, wegen der Nicht-Konkurrenzfähigkeit der Erzeugnisse und dem Wegfall der Hauptexportmärkte (Zerfall des RGW), aber seit 1995 gibt es einen kontinuierlichen Anstieg, der 2010 seinen bislang höchsten Anteil am Export mit über 54 Prozent erreicht hat.

Letztlich ist diese Entwicklung eine Folge der massiven Investitionen ab 1999, die in die erfolgreichsten Sparten investiert wurden und daher den bereits vorhandenen Trend fortgesetzt haben.

Eine für die Tschechische Republik bedeutende Folge dieser Entwicklung ist die dauerhafte Verbesserung der Handelsbilanz, wie auch gut in Graphik 14 erkennbar wird, die in direktem Zusammenhang mit der Zunahme des Exports von Maschinen und Fahrzeugen (z.B. Automobilindustrie) steht.

Ein weiterer Rückschluss, den man aufgrund des hohen Importanteils an Maschinen und Fahrzeugen und des noch höheren Anteils am Export eben dieser Waren ziehen kann, ist, dass es eine hohe Reexportrate von diesen Gütern geben muss und die verarbeitende Industrie dauerhaft an Bedeutung gewonnen hat. Dazu eine Regression von Radiměřský (2011)<sup>187</sup> der nach dem Modell von Cochrane-Orcutt für den Zusammenhang zwischen Exportentwicklung und Importentwicklung einen Koeffizienten von 0,8 und für den Zusammenhang zwischen BIP Änderung und Importen einen Koeffizienten von 0,3 ermittelt hat.

## **12.4 Die Bedeutung des Außenhandels für die Tschechische Volkswirtschaft**

Die tschechische Volkswirtschaft ist eine offene Ökonomie, deren Wachstum immer mehr von ökonomischen Aktivitäten im Ausland abhängig wird.

Ein Gradmesser für die Bedeutung des Außenhandels ist die Exportquote eines Landes. Diese ist Anfang der 90er Jahre bei 30 Prozent gelegen und ist seitdem kontinuierlich bis auf über 60 Prozent gestiegen. Diese Zunahme der Exportquote ist auch in der positiven Entwicklung des Handelsbilanzsaldos abzulesen, wodurch die Zahlungsbilanz der Tschechischen Republik einen aktiven Saldo aufweist, siehe Graphik 14 auf der nächsten Seite.

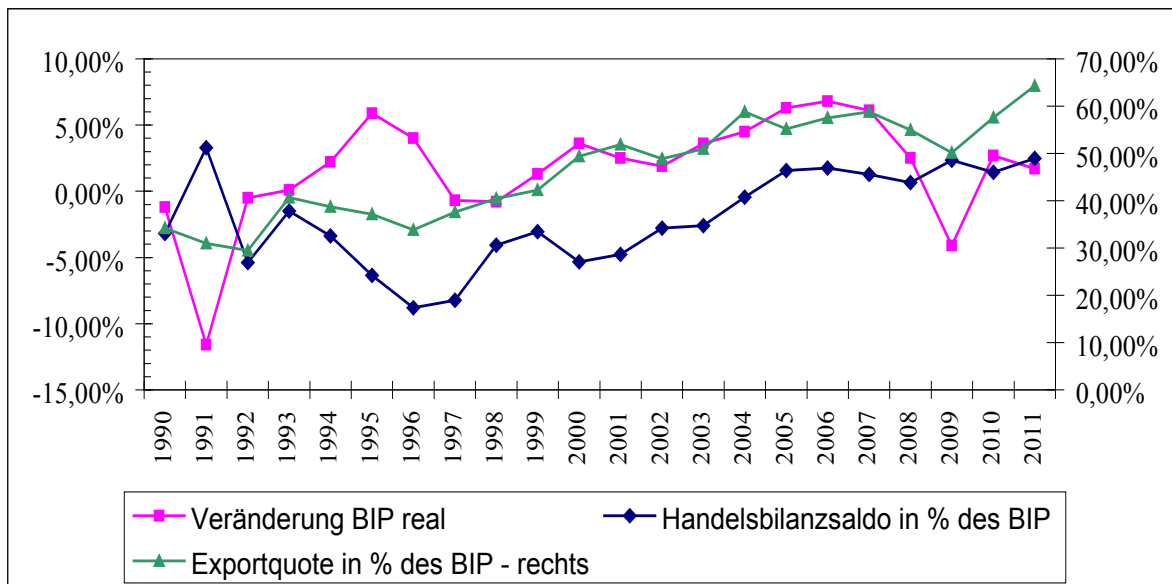
Dabei ist auch eine positive Korrelation zwischen Wirtschaftsentwicklung und Entwicklung des Handelsbilanzsaldos gut erkennbar, wobei der Handelsbilanzsaldo rasch auf Krisen der Exportländer reagiert und das BIP erst mit Verzögerung, wenn die Krise importiert wird. Das diametrale Auseinanderklaffen der Entwicklung 1991 lässt sich mit einem Einbruch der Importe aufgrund der Transformationsrezession erklären, wovon die Exporte unberührt blieben. Aufgrund der Vielzahl an Faktoren ist es schwer, einen direkten Zusammenhang zwischen Außenhandel und Wirtschaftsentwicklung eines Landes nachzuweisen, aber laut vorherrschender Meinung und Studien wie von Balassa (1978), Van den Berg und Lewer (2006) oder Frankel und Romer (1999) ist von einer positiven Korrelation zwischen Exportentwicklung und BIP-Entwicklung und zwischen der BIP-Entwicklung und der Importentwicklung auszugehen. Für die Tschechische Republik betragen die entsprechenden

---

<sup>187</sup> vgl. M. Radiměřský, 2011, Vnější vztahy – zahraniční obchod, A. Slaný et al., Konkurenceschopnost, růstová výkonnost a stabilita české ekonomiky, Masarykova univerzita, Brno 2011, S.38

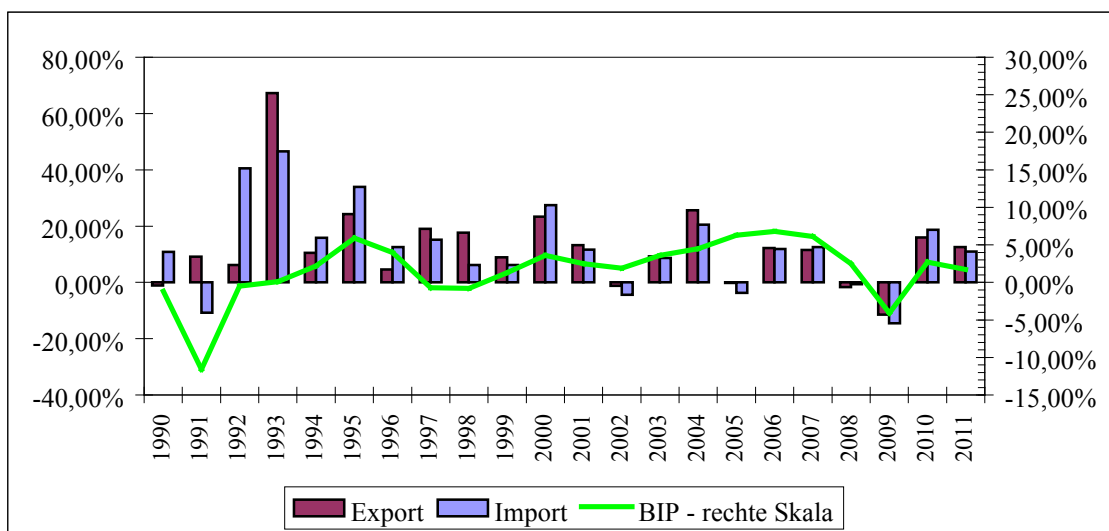
Korrelationskoeffizienten im Zeitraum 1991 bis 2004 laut Jandová (2006)<sup>188</sup> 0,65 bzw. 0,73. Diese Korrelation ist in Graphik 15 gut erkennbar.

Graphik 14: **Vergleich von BIP-, Handelsbilanzsaldo- und Exportquoten- Änderung zwischen 1990 und 2011**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Graphik 15: **Veränderung des BIP im Vergleich mit Export- und Importveränderung**



Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Als wesentlicher Grund für die sehr gute wirtschaftliche Entwicklung der Tschechischen Republik, insbesondere jener Jahre vor der globalen Krise, also des Zeitraums zwischen 2003

<sup>188</sup> vgl. M. Jandová, 2006, Working paper 20/2006 – Vývoj komoditních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky – Research Centre for Competitiveness of Czech Economy, Brno, 2006, S.15

und 2007, mit Wachstumsraten zwischen 3,6 und 6,8 Prozent, ist der Außenhandel, die Exportleistung der Unternehmen, zu nennen. Der Grundstein dazu wurde, wie im Kapitel über FDI erläutert, in den Jahren 1999 bis 2002 durch massive FDI-Zuflüsse gelegt.

Ein anderer Grund, den ich noch gerne anführen möchte, ist die andauernde Steigerung der Produktivität, die meiner Meinung nach auch teilweise durch Veränderungen in den informellen Institutionen im Rahmen einer zunehmenden Verhaltenskonvergenz zu den formellen Institutionen und den dadurch geringeren Reibungsverlust verursacht wird. Zur Überprüfung meiner Behauptung kann ich nur auf Messungen von, genauer Befragungen zu Arbeitseinstellung, Arbeitsmoral, Einstellung zur Unternehmenskultur oder andere dieser Art verweisen, die meiner Meinung nach meine Annahmen unterstützen.<sup>189</sup>

Diese starke Exportabhängigkeit, unter anderem eine Folge der Einbindung und Aktivität in internationalen Organisationen, birgt auch Gefahren, da die Anfälligkeit für ausländische ökonomische Krisen, wie jene der letzten Jahre – der sogenannten Finanzkrise - steigt. Eine Möglichkeit, gegenzusteuern, ist die Verstärkung der ökonomische Diplomatie zur Erschließung neuer Märkte, die auch die Tschechische Republik aktiv verfolgt, wie erst kürzlich wieder bei einer Konferenz des MZV (Ministerium für auswärtige Angelegenheiten) im Juni 2012 bestätigt wurde.<sup>190</sup>

## **12.5 Anmerkung zu den Außenhandelsstatistiken der kommunistischen Tschechoslowakei**

Bis Ende 1988 wurde die offizielle Außenhandelsstatistik der Tschechoslowakischen Sozialistischen Republik (ČSSR) mit dem sogenannten offiziellen Währungskurs (oficiální kurs) der Krone von 1953 berechnet. Bereits 1966 wurde dieser Kurs als völlig unrealistisch erachtet und es wurden Korrektur-Koeffizienten intern benutzt, um sinnvolle Angaben über den Außenhandel zu erhalten. Dieser Wechselkurs wurde intern als realer Kurs (reálný kurs) bezeichnet. Weder die Koeffizienten noch die Daten im realen Kurs wurden veröffentlicht. Erst im Statistischen Jahrbuch der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik (ČSFR) 1990 wurden diese erstmals für ausgewählte Jahrgänge (1970, 1975, 1980, 1985, 1987, 1988 und 1989) veröffentlicht.

Es gibt aber noch einen dritten Wechselkurs, mit dem der Außenhandel berechnet werden kann. Dieser neue von der Tschechoslowakische Staatsbank per 1.1.1989 eingeführte Einheitskurs (jednosložkový kurs) sollte den realen Kurs ersetzen. Der Einheitskurs basierte auf dem realen (wahren) Kurs der Tschechoslowakischen Krone zu Fremdwährungen am 1.1.1989, und sollte die Koeffizientenmethodik ersetzen. Es wurden ebenfalls die bereits genannten Jahrgänge rückgerechnet.

Beim Vergleich der drei Methoden bzw. Kurse wird sofort ersichtlich, dass es bei der regionalen Verteilung des Außenhandels mit den neueren Kursen einen höheren Anteil am Handel mit kapitalistischen Ländern gegeben hat, als zuvor mit dem offiziellen Kurs ausgewiesen wurde. Auch der Umsatz ist bedeutend höher als zuvor ausgewiesen.

Daraus ergeben sich folgende Schlußfolgerungen:

Da die kommunistische Partei Interesse daran gehabt hat, den Außenhandel mit kapitalistischen Ländern statistisch so niedrig als möglich zu halten und auch die Wichtigkeit des Außenhandels zu marginalisieren, muss davon ausgegangen werden, dass die Statistiken,

---

<sup>189</sup> Mehr über Messungen der Qualität von Institutionen siehe Kapitel 13

<sup>190</sup> vgl. MZV, 02.07.2012: Česká diplomacie výrazněji podpoří export, [http://www.mzv.cz/jnp/cz/udalosti\\_a\\_media/udalosti\\_a\\_temata/](http://www.mzv.cz/jnp/cz/udalosti_a_media/udalosti_a_temata/)

die mit dem offiziellen Kurs erstellt wurden, allesamt ein stark verzerrtes Bild der Realität abgeben. Dies ist deshalb so wichtig zu betonen, da selbst in der heutigen Zeit auf diese Daten zurückgegriffen wird,<sup>191</sup> teils weil keine anderen Daten vorhanden sind, teils weil eben diese überall publiziert wurden, was aber zu teils völlig falschen Rückschlüssen über den Zustand und die daraus folgende Entwicklung des Außenhandels und der Gesamtwirtschaft während der Phase ab 1966 führt.

Einen weiteren starken Hinweis für meine Behauptung liefert eben selbst die Tschechische Staatsbank, da diese noch während der kommunistischen Diktatur eben jene neue Berechnungsmethodik des Wechselkurses beschlossen hatte, die die vorhergehenden Angaben stark relativieren. Daher ist davon auszugehen, dass diese neue Berechnungsmethode der Realität am nächsten kommt.

Dies hat folgende Konsequenzen:

- Der Außenhandel der ČSSR war bedeutend höher als angenommen. Statt einer Exportquote von um die 20 Prozent<sup>192</sup> in der zweiten Hälfte der 80er Jahre ist eher von 30 Prozent auszugehen. Dasselbe gilt für die Importquote, da die Handelsbilanz ausgeglichen war.
- Die Struktur der regionalen Verteilung des Außenhandels war ebenso nicht so „ostlastig“ wie angenommen. Der Anteil der kapitalistischen Länder lag in den 70er Jahren um die 35 Prozent und reduzierte sich bis 1985 auf knapp 26 Prozent. Danach erfolgte ein kontinuierlicher Anstieg bis 1989 wieder die 30 Prozent Marke überschritten war.

In der folgenden Tabelle habe ich einen Vergleich der Regionaldaten nach den drei unterschiedlichen Berechnungsmethoden durchgeführt:

|                             | 1970   |         |        | 1980    |         |         | 1985    |         |         | 1989    |
|-----------------------------|--------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                             | I      | II      | III    | I       | II      | III     | I       | II      | III     | III     |
| alle sozialistischen Länder | 70,02% | 59,47%  | 53,49% | 69,89%  | 62,57%  | 53,33%  | 78,83%  | 68,47%  | 64,37%  | 61,56%  |
| -europ. RGW Mitglieder      | 62,73% | 52,77%  | 45,06% | 64,38%  | 56,27%  | 46,19%  | 72,64%  | 61,24%  | 56,14%  | 54,44%  |
| -Sowjetunion                | 32,46% | 26,64%  | 23,27% | 35,81%  | 31,26%  | 25,79%  | 44,83%  | 37,79%  | 34,64%  | 30,13%  |
| kapitalistische Länder      | 22,36% | 30,58%  | 34,74% | 23,07%  | 28,68%  | 35,76%  | 15,33%  | 23,22%  | 25,93%  | 31,12%  |
| Entwicklungsländer          | 7,59%  | 9,95%   | 11,77% | 7,04%   | 8,75%   | 10,91%  | 5,64%   | 8,30%   | 9,41%   | 7,32%   |
| Umsatz in Mrd. ČSK          | 53,910 | 148,003 | 93,810 | 161,703 | 344,723 | 281,723 | 240,141 | 401,443 | 388,411 | 427,503 |

- I:** Berechnung mit offiziellem Kurs (oficiální kurs)  
**II:** Berechnung mit realem Kurs (realný kurs)  
**III:** Berechnung mit Einheitskurs (jednosložkový kurs)

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1990, Federální statistický úřad, SNTL - Nakladatelství technické literatury, Praha 1990 - Statistisches Jahressheft der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik 1990, Prag 1990, S. 462-465 und eigene Berechnungen

Anmerkung: Die Berechnungen sind mit für 1989 korrigierten aktuell gültigen Daten durchgeführt. Der 1990 angeführte Umsatz betrug 434,232 Mrd. Tschechoslowakische Kronen.

<sup>191</sup> Beispielsweise in: J. Kosta, 2005b, Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S.140, oder L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, S. 79 oder 88 oder A. Teichová, 1988, Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918-1980, Böhlau, Wien 1988, S. 120 oder Židek, L., 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.14

<sup>192</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S. 133

Noch eine letzte Schlussfolgerung, welche die wirtschaftliche Stagnation der ČSSR in den 80er Jahren betrifft: Meiner Meinung nach ist diese wesentlich dadurch mitverursacht worden, dass die ČSSR aufgrund der für sie sich verschlechternden Faktorpreise im Außenhandel<sup>193</sup> immer mehr der heimischen Produktion für den Außenhandel, insbesondere mit den kapitalistischen Ländern, zur Verfügung stellen musste, eben weil mehr der gleichen Ware exportiert werden musste, um die gleiche Menge an Importgütern zu erhalten, sodass für die heimische Bevölkerung immer weniger Güter zur Verfügung standen, wodurch die steigenden Mangelercheinungen viel besser erklärbar sind, als durch die derzeit vorherrschenden Erklärungsansätze.<sup>194</sup>

Leider ist es mir im Rahmen meiner Arbeit nicht möglich den unterschiedlichen Berechnungsmethoden auf den Grund zu gehen, um mir ein vollständiges Bild über die „richtige“ Berechnungsmethode zu machen. Allerdings erscheint es mir aufgrund der bereits von mir genannten Gründe wahrscheinlich, dass die Berechnungsmethode des Einheitskurses wohl die realistischsten Werte für den Außenhandel liefert. Ich hoffe, diesbezüglich diesem Problem noch in Zukunft nachgehen zu können.

## **12.6. Anmerkung zu den Problemen mit dem statistischen Datenmaterial der Tschechoslowakischen Republik und der Tschechischen Republik**

Bei der Datenauswertung bin ich auf erhebliche Probleme mit der Datenqualität gestoßen. Eines der Probleme ist, dass die für Marktwirtschaften verfügbaren Daten in Planwirtschaften in dieser Form gar nicht erhoben wurden, so z.B. das BIP, oder nicht dieselbe Aussagekraft haben, da die Preise keine Marktpreise sondern politische Preise sind, wie ich auch schon im vorherigen Kapitel 12.5 gezeigt habe. Da ich einige Zeitreihen zur besseren Illustration meiner Argumente benutze, möchte ich auf die Vergleichbarkeit der Zeitreihendaten etwas genauer eingehen.

### **12.6.1 Allgemeine Anmerkungen zur Methodik und Datenrevision**

Ein Punkt ist, dass die Angaben über Außenhandel, BIP und Inflationsrate je nach Institut, das diese veröffentlicht hat, nicht nur unterschiedlich hoch ausfallen, sondern auch alle paar Jahre im Nachhinein korrigiert werden mit teils erheblichen Unterschieden. Dass dabei noch die dann aktuelle Methodik verwendet wird und schließlich nur die korrigierten Makrodaten veröffentlicht werden, erschwert eine vernünftige Auswertung noch weiter.

Dazu ein Beispiel für die Jahrgänge 1994 bis 2004, wie sich das BIP im Laufe der Jahre in den veröffentlichten Jahresstatistiken des Tschechischen statistischen Amtes verändert hat (siehe Tabelle auf der nächsten Seite).

Ähnlich verhält es sich mit den Daten für den Außenhandel, wobei ich hier näher auf die Ursachen eingehen möchte.

Der Außenhandel wird erst seit 1991 durch die Zollstatistik ermittelt. Davor erfolgte die Erfassung durch Meldung der Unternehmen über deren Exporte und Importe, wobei das Export- oder Herkunftsland statistisch erfasst wurde und nicht das nach dem

---

<sup>193</sup> vgl. L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, S.14

<sup>194</sup> Bestärkt wurde ich in meinen Überlegungen durch Gespräche mit Jiří Kosta, Prof. emeritus der Goethe Universität Frankfurt und Ing. Dr. Aleksej Bálek, langjähriges leitendes Mitglied des Tschechoslowakischen statistischen Amtes.

Ursprungslandprinzip wahre Herkunfts- oder Destinationsland. Diese Daten wurden später durch das Tschechische statistische Amt (ČSÚ) nachträglich mehrmals korrigiert. Gleiches gilt auch für die Aufteilung der Exporte und Importe während der Tschechischen und Slowakischen föderativen Republik. Diese wurden je nach Standort des Unternehmens auf die beiden Landesteile aufgeteilt.

Vor 1991 wurde noch eine eigene Methodik der Warenklassifizierung verwendet, danach erfolgte die Umstellung auf die SITC-Norm, mit einer Methodikanpassung 2000 laut Vorgabe von Eurostat.

Tabelle: Nominelles BIP laut Jahrgangspublikationen des ČSÚ

| Jahr \ Jahrbuch | 1994  | 1996    | 1998    | 2000    | 2002    | 2004    | 2011    |
|-----------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1990            | 567,3 | 567,3   | 579,3   | 626,2   | 626,2   | 626,2   | k.A.    |
| 1991            | 716,6 | 716,6   | 749,6   | 753,8   | 753,8   | k.A.    | k.A.    |
| 1992            | 803,3 | 791,0   | 846,8   | 842,6   | 842,6   | k.A.    | k.A.    |
| 1993            | 923,1 | 910,6   | 1.002,3 | 1.020,3 | 1.020,3 | 1.020,3 | k.A.    |
| 1994            |       | 1.037,5 | 1.148,6 | 1.182,8 | 1.182,8 | 1.182,8 | k.A.    |
| 1995            |       | 1.212,0 | 1.348,7 | 1.381,1 | 1.381,1 | 1.466,7 | 1.533,7 |
| 1996            |       |         | 1.532,6 | 1.572,3 | 1.567,0 | 1.660,6 | 1.761,6 |
| 1997            |       |         | 1.649,5 | 1.668,9 | 1.679,9 | 1.758,1 | 1.884,9 |
| 1998            |       |         |         | 1.798,3 | 1.839,1 | 1.962,5 | 2.061,6 |
| 1999            |       |         |         | 1.836,3 | 1.902,3 | 2.041,4 | 2.149,0 |
| 2000            |       |         |         |         | 1.984,8 | 2.150,1 | 2.269,7 |
| 2001            |       |         |         |         | 2.154,8 | 2.315,3 | 2.448,6 |
| 2002            |       |         |         |         |         | 2.414,7 | 2.567,5 |
| 2003            |       |         |         |         |         | 2.532,4 | 2.688,1 |
| 2004            |       |         |         |         |         |         | 2.929,2 |

Quelle: ČSÚ

Anmerkung: Angaben in Milliarden tschechoslowakischer- bzw. tschechischer Kronen

Bis 2000 haben das Tschechische statistische Amt und die Tschechische Nationalbank, die nach Methodik des IWF veröffentlicht hat, unterschiedliche Methodiken zur Erfassung und Auswertung der Außenhandelsdaten verwendet. Daher auch unterschiedliche Daten.<sup>195</sup>

Nun zur größten Methodikänderung bei der Erfassung des Außenhandels bislang:

### 12.6.2 Branding – quasi transit trade – und die Auswirkungen auf die Außenhandelsstatistik<sup>196</sup>

Unter branding bzw. quasi transit trade, versteht man die Einfuhr (Import) von Waren durch transnationale Firmen, die nur eine Steuernummer im Land besitzen und ihre Gewinne im Land ihres Firmensitzes versteuern, im Ausland. Branding wird einerseits die Korrekturposition in der Dienstleistungsbilanz, die den Wert des Namenimports enthält,

<sup>195</sup> Einige Anmerkungen zu den unterschiedlichen Methodiken sind in allen Jahrgängen des Statistischen Jahrgangsheftes am Anfang des Kapitels über den Außenhandel zu entnehmen, so z.B. vgl. Statistická ročenka ČR, 2004, ČSÚ, Praha 2004, Kapitel 11, S.321ff.

<sup>196</sup> Die detaillierte Erklärung und Stellungnahme der Tschechischen Nationalbank (ČNB) zu branding und der Methodikumstellung vgl. Platební bilance 2010, ČNB, Beilage 11, S.43-45



genannt, sowie der Vorgang, durch den das importierte Billigprodukt (meist in Teilen importiert) als teures Exportprodukt (wurde zusammengesetzt und bekommt neuen Namen) ins Ausland exportiert wird. Durch diese Methode entsteht statistisch einerseits eine viel höhere Exportleistung als es der Wirklichkeit entspricht, andererseits wird die Dienstleistungsbilanz massiv durch fiktive Importe belastet.

Seit 2008 wurde sowohl von der Tschechischen Nationalbank als auch dem Tschechischen statistischen Amt eine Lösung für das Problem des branding gesucht. Seit 2011 werden die Handelsdaten nach der neuen Methodik veröffentlicht, die auch rückwirkend für die Jahre 2005 bis 2011 in der Zwischenzeit berechnet wurden. Um die gravierenden Unterschiede am besten sichtbar zu machen habe ich folgende Tabelle für die Jahre 2004 bis 2011 erstellt.

**Tabelle: Vergleich zwischen alter und neuer Erhebungsmethodik**

| <b>Jahr</b> | <b>neue Methodik</b> |               |                 |                       | <b>alte Methodik</b> |               |                 |                       |
|-------------|----------------------|---------------|-----------------|-----------------------|----------------------|---------------|-----------------|-----------------------|
|             | <b>Export</b>        | <b>Import</b> | <b>HB Saldo</b> | <b>Saldo in % BIP</b> | <b>Export</b>        | <b>Import</b> | <b>HB Saldo</b> | <b>Saldo in % BIP</b> |
| 2004        | 1.722,7              | 1.736,0       | -13,384         | -0,46%                | 1.722,7              | 1.749,1       | -26,438         | -0,90%                |
| 2005        | 1.719,9              | 1.671,3       | 48,583          | 1,56%                 | 1.868,6              | 1.830,0       | 38,624          | 1,24%                 |
| 2006        | 1.929,4              | 1.870,1       | 59,306          | 1,77%                 | 2.144,6              | 2.104,8       | 39,761          | 1,19%                 |
| 2007        | 2.152,4              | 2.105,5       | 46,877          | 1,28%                 | 2.479,2              | 2.391,3       | 87,915          | 2,40%                 |
| 2008        | 2.116,6              | 2.090,9       | 25,691          | 0,67%                 | 2.473,7              | 2.406,5       | 67,247          | 1,75%                 |
| 2009        | 1.875,1              | 1.787,8       | 87,335          | 2,34%                 | 2.138,6              | 1.989,0       | 149,587         | 4,00%                 |
| 2010        | 2.175,1              | 2.121,3       | 53,826          | 1,43%                 | 2.532,8              | 2.411,6       | 121,241         | 3,21%                 |
| 2011        | 2.448,9              | 2.354,8       | 94,025          | 2,47%                 | 2.448,9              | 2.354,8       | 94,025          | 2,47%                 |

Quelle: ČNB und ČSÚ und eigene Berechnung; Tschechische Nationalbank und Tschechisches statistisches Amt

Anmerkung: 2004 nur alte Methodik; 2011 nur neue Methodik  
Angaben in Milliarden tschechischer Kronen

Die Handelsbilanz wurde nach der Methodik der Zahlungsbilanz, somit nach dem Prinzip des Eigentumswechsels erfasst und als nationale Daten des Außenhandels (národní data zahraničního obchodu) veröffentlicht, anstatt der bislang veröffentlichten grenzüberschreitenden Handelsstatistik (přeshraniční statistika), die nur mehr intern für Eurostat berechnet wird.

### 13. Exkurs: Qualitätsmessung von Institutionen

Die Probleme die beim Versuch entstehen, Indizes für die Messung von Institutionen, insbesondere der informellen, zu erstellen, sind mannigfaltig. Daher möchte ich ein Bisschen genauer darauf eingehen.

Eines der ersten Probleme ist, dass die Indizes unterschiedlich konstruiert sind und meist kardinale Daten aus z.B. Datenbanken und weiche Daten wie Expertenschätzungen enthalten. Daher sind die Ergebnisse ordinal skaliert, die erklärende Variable, meist Wohlstand und Wachstum, aber kardinal skaliert.

Ein Beispiel dafür ist die Messung von Korruption. Es gibt die Polizeistatistik oder die Anzahl an Verurteilungen. Diese Daten sind aber nicht aussagekräftig und darauf basierende Aussagen über Korruption sind nur bedingt möglich, da eben die Anzahl an Anzeigen von sowohl anderen formellen Institutionen, Ausformung der Gesetze, Dauer der Verfahren, Erfolgswahrscheinlichkeit, als auch von informellen Institutionen abhängt wie zum Beispiel die Sensibilität für Korruption und Bestechung in der Gesellschaft. Deshalb hängt eine Schätzung von Korruption viel stärker von weichen Faktoren ab und von der Art und Weise der qualitativen soziologischen Befragung, die dann quantifiziert wird und in Form von Indizes publiziert wird, die mit vergangenen Jahren oder anderen Ländern vergleichbar sein sollen. Dabei stellen die unterschiedlichen informellen Institutionen in den unterschiedlichen Ländern insofern ein Problem dar, als sie Einfluss auf die Antworten nehmen und daher trotz gleicher Korruption zu unterschiedlichen Resultaten führen können, womit ein Vergleich der Indizes nur bedingt als sinnvoll erscheint. Eine Zeitreihenanalyse ist hingegen, zumindest was Tendenzen betrifft, schon wesentlich aussagekräftiger, da sich eben die informellen Institutionen nur langsam ändern und dadurch einen Vergleich zulassen.

Ein weiteres Problem ist die kaum mögliche Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Indizes, die von unterschiedlichen Instituten erhoben und veröffentlicht werden, da diese teils unterschiedliche Skalen verwenden, unterschiedliche Länder erfassen und zu unterschiedlichen Zeitpunkten oder über unterschiedliche Zeiträume erfolgen.

Oftmals werden Indizes zur Untersuchung der Auswirkungen folgender charakteristischer Institutionen konstruiert: Qualität der Demokratie und Freiheitsgrad, politische Rechte und Regulierungen, Qualität der Bürokratie und Korruption.<sup>197</sup> Dabei ist die Aussagekraft der Indizes oft problematisch, da überzeugende institutionsökonomische Begründungen fehlen oder Variablen recht unsystematisch getestet werden. Um die Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung der Länder zu erklären, wäre eine umfassende Analyse der Institutionen notwendig, sowohl formeller als auch informeller, was bislang meines Wissens nach noch nicht geschehen ist.

Auch die Weltbank hat die Bedeutung von Institutionen erkannt und veröffentlicht seit 1996 den GM-Index (Governance Matters Index).<sup>198</sup> Dieser ist eine Kombination von durch Expertenmeinungen entstandenen Schätzungen und Daten, die durch Erhebungen gewonnen werden. Dabei wird das Hauptaugenmerk auf die Qualität der Verwaltung und Regierung

---

<sup>197</sup> Einen guten Überblick über eine Vielzahl an empirischen Studien zum Einfluss institutioneller Variablen auf Wohlstand und Wachstum ist der Gliederung bei Leschke zu entnehmen. Vgl. M. Leschke, 2003, Der Einfluß von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre, T. Eger (Hrsg.), Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 298, Duncker & Humblot, Berlin 2003, S.31f.

<sup>198</sup> vgl. <http://www.worldbank.org>

gelegt. Der Index besteht aus sechs Subindizes, die folgende institutionelle Qualität messen sollen:

- Voice and Accountability
- Political Stability and Absence of Violence
- Government Effectiveness
- Regulatory Quality
- Rule of Law
- Control of Corruption

Letztlich misst auch dieser „Superindex“ fast ausschließlich nur formelle Institutionen und ihre Wirkung. Die informellen Institutionen fließen zwar indirekt über ihren meinungsbildenden Charakter ein, werden aber als solche nicht identifiziert, geschweige denn in ihrer Wirkung quantifiziert. Daher unterliegt auch dieser Index Stimmungsschwankungen. Diese können zum Beispiel durch Rezessionen, Auftauchen vieler Korruptionsfälle auf einmal oder ähnliches verursacht werden. Da sie dadurch die Befragungen oder Expertenmeinungen genauso beeinflussen wie die informellen Institutionen, wie zum Beispiel die der gesellschaftlichen Toleranz für, in diesem Beispiel, Korruption oder die vermutete Höhe der Korruption, beeinträchtigen die Stimmungsschwankungen die Aussagekraft der Befragungen oder Expertenmeinungen. Ein weiteres Problem ist, dass die Variablen alle untereinander meist eine hohe Korrelation aufweisen und somit ihre aggregierte Aussagekraft dadurch leidet.

Kurzum die Wahrnehmung wird von der Sicht der Realität stark beeinflusst.

Einen anderen Index und zwar den Transformationsindex BTI <sup>199</sup> der Bertelsmann Stiftung möchte ich noch kurz erwähnen und besprechen, quasi repräsentativ für die vielen anderen ähnlich aufgebauten Indizes, da er sich insbesondere mit der Messung vom Transformationsfortschritt im Hinblick auf demokratische, marktwirtschaftliche und rechtsstaatliche Institutionen beschäftigt. Dabei liegt sein Fokus auf der Bewertung der Steuerung und dem Management von Entwicklungs- und Transformationsprozessen. Der Index besteht aus drei Kategorien, der politischen Transformation, der wirtschaftlichen Transformation und dem Transformationsmanagement. Insgesamt gibt es 17 Kriterien mit 49 Einzelfragen, die durch Expertenmeinungen bestimmt werden und drei quantitative Indikatoren, die in die Bewertung einfließen. Die meisten Fragen zielen auf formelle Institutionen ab, aber einige Fragen beleuchten auch informelle Institutionen, wie zum Beispiel Gesellschaftseinstellungen zu formellen Institutionen. Leider gibt es keine Auswertung der Fragen nach der Gesellschaftseinstellung zu einer formellen Institution und der Bewertung der Qualität dieser formellen Institution. Dadurch wären mögliche Reibungsverluste vielleicht erkennbar und man könnte versuchen, diese näher zu quantifizieren.

Im Ländervergleich von 128 Transformationsländern schneidet die Tschechische Republik sehr gut ab. Im Transformationsindex BTI 2012 liegt die Tschechische Republik bei der politischen Transformation an zweiter Stelle, bei der wirtschaftlichen Transformation an erster Stelle und beim Transformationsmanagement an achtzehnter Stelle, was ihr laut Index eine sich konsolidierende Demokratie mit sich entwickelter Marktwirtschaft und gut funktionierendem Transformationsmanagement bescheinigt.

Eine Studie, die sich mit den 25 Transformationsländern Mittel- und Osteuropas und den Staaten der ehemaligen Sowjetunion beschäftigt und dabei versucht herauszufinden, welche

---

<sup>199</sup> vgl. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.), 2012, Transformationsindex BTI 2012, Politische Gestaltung im internationalen Vergleich, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2012

die maßgeblichen Institutionen für eine erfolgreiche Transformation sind und durch welche sich die unterschiedliche Entwicklung in den verschiedenen Transformationsländern am besten erklären lassen, ist die von Campos 1999<sup>200</sup> durchgeführte. Die fünf untersuchten und stark an die Weltbank angelehnten - „Governance“ - institutionellen Dimensionen sind:

- accountability of the executive
- quality of the bureaucracy
- rule of law
- character of the policy-making process
- strength of civil society

Dabei ist die wichtigste institutionelle Dimension rule of law, sowohl für die wirtschaftliche Entwicklung als auch für die Schulbildung. Für die Lebensqualität hingegen ist die Qualität der Bürokratie entscheidend.

Ein wichtiges Ergebnis der Studie ist, dass sich Institutionen im Laufe der Zeit ändern und daher politische Entscheidungen durchaus Veränderungen der Institutionen, nicht nur der formellen, bewirken können.<sup>201</sup>

Leider konnte Campos was die Fähigkeit zur Änderung von Institutionen betrifft aufgrund der benutzten quantitativen Indikatoren nicht ausreichend zwischen formellen und informellen Institutionen unterscheiden. Trotzdem zeigt sich, dass auch die informellen Institutionen einem Veränderungsprozess unterliegen, so wie angenommen.

Die Untersuchung von P. Murell 2003<sup>202</sup>, die die Ergebnisse der vorher angeführten Studie von Campos berücksichtigt, benutzt die von North definierte Unterscheidung zwischen formellen und informellen Institutionen und versucht diese auch in ihrer Wirkung getrennt zu analysieren. Dabei moniert Murell, dass die meisten Untersuchungen anstatt Indizes, die Institutionen und deren Leistungen messen sollen, zu erstellen, meist Eigenschaften der Gesellschaft messen, die mithelfen, Institutionen zu erschaffen, Problemlösung durch Institutionen, anstatt direkt die Institutionen per se zu messen, nur mit der Frage, ob sie Einfluss haben können.<sup>203</sup>

Untersucht wurden dabei folgende Institutionen:

Formelle Institutionen:

- political freedom,
- legal framework,
- independent governmental agencies;

Informelle Institutionen:

- trust,
- social capital and networks,
- quality of governmental service;

Dabei stellt Murell fest, dass die Qualität der Institutionen in post-kommunistischen Ländern mit ihrer Wirtschaftsentwicklung korreliert und dass die formellen Institutionen den Hauptanteil an der institutionellen Verbesserung tragen und die informellen Institutionen sich nur langsam verbessern, was eine Folge der kommunistischen Diktatur ist, die das Sozialkapital zerstört hat und die sozialen Netzwerke (Vertrauen) unterminiert hat.

---

<sup>200</sup> vgl. N.F. Campos, 1999, Context is everything: measuring institutional change in transition economies, <http://home.cerge.cuni.cz/ncampos/>, Oktober 1999

<sup>201</sup> ebenda, S.22f.

<sup>202</sup> vgl. P. Murell, 2003, The Relative Levels and the Character of Institutional Development in Transition Economies, N.F. Campos/ J. Fidrmuc, Political Economy of Transition and Development – Institutions, Politics and Policies, Kluwer Academic Publisher, 2003, S. 41-67

<sup>203</sup> ebenda, S.50

Das Resultat dieser Studie unterstützt die Annahmen über die path dependency bei Institutionen, besonders bei den informellen, da diese sich nicht einfach, sozusagen von einem auf den anderen Tag wie die formellen Institutionen ändern lassen und ihre Entwicklung stark von der vorhergehenden beeinflusst wird, wie auch schon im Kapitel über Institutionen und ihre Entwicklung von mir besprochen.

In der empirischen Studie, die den Einfluss von Institutionen auf Wohlstand und Wachstum in 80 Ländern (inklusive der Tschechischen Republik) untersucht, versucht Leschke (2003) die Marktverfassung, die Verfassung im politischen Sektor und die informellen Institutionen in Verbindung mit etablierten Kommunikationsnetzen zu setzen. Dabei verdichtet Leschke die Variablen zu zwei zentralen institutionellen Faktoren, den „Umfang staatlicher Interventionen in die Marktergebnisse“ und „Qualität der Spielregeln des Marktes“.<sup>204</sup> Dabei wird versucht, die empirische Relevanz mit Hilfe einer Hauptkomponentenanalyse zu bestätigen, was auch gelingt.

Interessant ist, dass die variable Besteuerung des Außenhandels, laut Leschke, als Verfassungsvariable interpretiert werden kann da sie zu den anderen Verfassungsvariablen, freie Presse und politische Restriktion, im engsten Verhältnis steht und eine disziplinierende Wirkung auf die Politik ausübt, weil sie mit der Zufriedenheit der Bevölkerung in Zusammenhang steht. Daher die Schlussfolgerung Leschkes: „Wird Außenhandelsfreiheit nicht oder nur in einem sehr geringen Umfang gewährt, entfällt ein wichtiger Anreiz, Politik im Sinne der Bürger zu machen“<sup>205</sup>

Diese Abhängigkeit zwischen Außenhandelsfreiheit und Zufriedenheit der Bürger ist ganz im Sinne Hayeks, der die Sicherung der persönlichen Freiheit als die zentrale Aufgabe eines Staates und seiner Institutionen sieht, um den höchstmöglichen gesellschaftlichen Wohlstand zu erreichen und zu sichern. Dass die Außenhandelsfreiheit so eine große Rolle spielt, bestärkt mich auch darin, wie ich die Schwerpunkte meiner Arbeit gesetzt habe und zwar auf die Untersuchung von Institutionen, die für (persönliche) Freiheit wichtig sind und die somit bei der Transformation eine besonders wichtige Rolle gespielt haben.

Bei der Inkludierung der Variablen für informelle Institutionen entsteht allerdings meiner Meinung nach ein Problem. Als Proxy für die Qualität informeller Institutionen wird die „ethnisch-linguistische Zersplitterung“ abgebildet.<sup>206</sup> Da die Studie 80 Länder umfasst eine verständliche Lösung, aber für die Tschechische Republik zum Beispiel insofern eine sehr problematische, da es sich um eine extrem homogene Bevölkerung handelt, in der Minderheiten und Ausländer kaum eine Rolle spielen und Minderheitensprachen so gut wie gar nicht vorhanden sind. Inwieweit sich informelle Institutionen in ethnisch-linguistischen Kriterien widerspiegeln und eine hohe Korrelation gegeben ist, ist meiner Meinung nach nicht unproblematisch und wahrscheinlich sogar länderspezifisch unterschiedlich.

Letztlich bestätigt die Studie, dass institutionelle Faktoren einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten und die beiden institutionellen Faktoren einen erheblichen Einfluss auf Wohlstand und Wachstum ausüben, jedoch die einzelnen institutionellen Variablen das Wachstum kaum beeinflussen, nur eine gleichzeitige, gleichgerichtete Veränderung mehrerer hat Auswirkungen. Dies bestätigt die Komplexität und

---

<sup>204</sup> vgl. H. Brenzinski, 2003, Der Einfluß von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre, T. Eger (Hrsg.), Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 298, Duncker & Humblot, Berlin 2003, S.58

<sup>205</sup> M. Leschke, 2003, Der Einfluß von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre, T. Eger (Hrsg.), Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 298, Duncker & Humblot, Berlin 2003, S.40

<sup>206</sup> ausführlich vgl. M. Leschke, 2003, S.40

Abhängigkeit der einzelnen Institutionen voneinander und deren gegenseitige Beeinflussung. Lediglich die Variablen des Ordnungsrahmens (Rule of Law), Vertragssicherheit und Schutz der Eigentumsrechte spielen einzeln eine größere Rolle<sup>207</sup>, was wiederum meine ausführliche Behandlung dieser konstitutionellen Elemente von Institutionen im Kapitel 3 und die Behandlung des Rechtssystems in Kapitel 9 bestätigt.

Diese Studie bestätigt letztlich, dass der Wohlstand einer Nation von Institutionen abhängig ist, es wird aber nicht geklärt, welche bedeutend sind, wie sie sich verändern und wie man sie in wirtschaftspolitische Entscheidungen implementieren kann.

---

<sup>207</sup> ebenda S.49

## 14. Schlussbemerkungen

Die Schaffung von marktwirtschaftlichen Institutionen ist ein langwieriger Prozess. Formelle Institutionen können zwar relativ schnell erschaffen werden, die dazu harmonisierenden informellen Institutionen hingegen bedürfen einer langwierigen Entwicklung. Dabei üben die informellen Institutionen während ihrer Entwicklung, der Veränderung bis zur Übereinstimmung mit den formellen, einen Druck auf die formellen Institutionen aus, damit diese im Sinne der informellen angepasst werden. Während dieses Prozesses entstehen Reibungsverluste, die die Effizienz formeller Institutionen reduzieren und einen zusätzlichen Druck auf deren Revision erzeugen.

Im Laufe der Transformation der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik wurden die Grundlagen einer Marktwirtschaft durch Schaffung entsprechender Institutionen, wie jener des Privateigentums, Freiheit des Unternehmertums, freier Außenhandel, freier Markt, neues Steuersystem und neues Sozialsystem, bewerkstelligt. In relativ kurzer Zeit konnten die für einen Rechtsstaat (Marktwirtschaft und Demokratie) nötigen formellen Institutionen geschaffen werden. All diese Änderungen führten recht bald zu einer offenen Wirtschaft und damit zu einer massiven Ausweitung des Außenhandels und hohen ausländischen Direktinvestitionen, die den Wandel verstärkten und die Wirtschaft von einer nicht konkurrenzfähigen zu einer auf dem Weltmarkt äußerst erfolgreichen Volkswirtschaft mit einem Handelsbilanzüberschuss gemacht haben.

Ein wesentlicher Nachteil dieses raschen Vorgehens wurde bei der Privatisierung, dort am besten bei der Kuponprivatisierung, erkennbar. Da das Ziel eine möglichst rasche Privatisierung war, wurde diese sobald als möglich durchgeführt, ohne dass noch alle formellen Institutionen dafür beschlossen waren bzw. effizient funktioniert haben. Dies ist auch an den vielen Gesetzesänderungen abzulesen, die meist als Anlassgesetzgebung zu entdeckten Missständen und Gesetzeslücken beschlossen wurden. Ein weiterer Grund war die Dissonanz zwischen formellen und informellen Institutionen, die, da die informellen sich als besser in der Gesellschaft verankert erwiesen (zumindest zu diesem Zeitpunkt noch), die formellen in ihren Auswirkungen massiv konterkariert hat.

Einer der wesentlichen Gründe für das Auseinanderlaufen von formellen und informellen Institutionen war die von Anfang an erfolgte Fokussierung auf die Schaffung eines marktwirtschaftlichen institutionellen Rahmens, der die Planwirtschaft ersetzen sollte. Die Entwicklung der informellen Institutionen wurde dabei vernachlässigt.

Dadurch war das Verständnis für die Kuponprivatisierung, bzw. allgemein für das neue Rechtssystem, die neue Sozialpolitik, das neue Steuersystem, etc., nur sehr gering ausgeprägt und die Erwartungen teils völlig überzogen. Dies führte zu Enttäuschungen und zu einem Gefühl der Ohnmacht, bei der Privatisierung verstärkt durch viele Fälle meistens legaler privater Bereicherung, das sogenannte tunneling. All dies führte zu einer generellen Enttäuschung der Bevölkerung über das neue System und seine Leistungsfähigkeit, also über die formellen Institutionen und übte somit einen Druck auf diese aus, sich in die Richtung der Vorstellungen, die von den informellen Institutionen geprägt sind, zu verändern. Dieses Revisionsbestreben wurde und wird meist in Form von Moraldebatten geführt. Dabei sind die vorgebrachten Moralvorstellungen, genauso wie die Vorstellungen was ein Staat für Aufgaben und Pflichten gegenüber seinen Bürgern hat, stark durch die kommunistisch-sozialistische Ideologie geprägt. Diese Pfadabhängigkeit (path dependency) der informellen Institutionen äußert sich zum Beispiel in der Vorstellung über die gerechte Verteilung des Vermögens. Dabei herrscht immer noch die Meinung vor, dass diejenigen, die zu großem Vermögen gekommen sind, dies wohl nur durch zumindest moralisch verwerfliche wenn

nicht gar durch strafbare Handlungen erworben haben. Dabei wird auch die Vermögensverteilung wesentlich kritischer und negativer gesehen, als dies zum Beispiel der Gini-Koeffizient aussagt.<sup>208</sup>

Dieser Effekt lässt sich wohl am besten als die Dichotomie der institutionellen Transformation bezeichnen. Er ist dafür verantwortlich, dass die Dynamik der wirtschaftlichen Transformation nach der anfänglichen, auch durch die informellen Institutionen unterstützen, Phase der Euphorie von der Realität der Disharmonie zwischen den formellen und informellen Institutionen eingeholt wurde und die daraus entstandenen Reibungsverluste haben die weitere wirtschaftliche Entwicklung verlangsamt und kostenintensiver gemacht.

Nichtsdestotrotz erachte ich die Transformation der Tschechoslowakei bzw. Tschechischen Republik als Erfolgsgeschichte, die ihren unerwarteten Ausgangspunkt Ende 1989 nahm als ein Prozess der schockartigen institutionellen Veränderung. Den Abschluss der Transformation bildete sozusagen der Beitritt zur Europäischen Union, der als ein Prozess der fortlaufenden, weil geplanten, Veränderung des institutionellen Rahmens beschrieben werden kann. Dies lässt sich auch meines Erachtens nach gut in allen Statistiken, nicht nur den wirtschaftlichen, auch den sozialen, erkennen.

Um meine Überzeugung besser verständlich zu machen, möchte ich noch einige Gründe nennen, weshalb ex-ante eine „optimale“ Transformation gar nicht planbar ist.

Soweit mir bekannt, gibt es keinen Wissenschaftler, der eine Antwort darauf wüsste wie man konkret verhindern könnte, dass es zu Disparitäten zwischen den formellen und informellen Institutionen im Rahmen einer revolutionären institutionellen Änderung kommt, in der große Teile der formellen Institutionen geändert werden. Es werden die Folgen beschrieben und was zu vermeiden wäre, aber das Wie ist nur sehr undeutlich formuliert. Dazu S. Voight, der in seiner Analyse von Anwendungen der Hayek'schen Hypothesen auf den Transformationsprozess festgestellt hat, „daß die Transformationsprozesse viel Zeit benötigen werden und durch noch so gutes politisches Handeln nur bedingt beschleunigt werden können, die genaue Struktur der Gesellschaften zudem ohnehin nicht planbar ist. (...) Zur Sicherung marktwirtschaftlicher Strukturen scheint zudem ein Verständnis der Funktionsweise von Märkten förderlich zu sein.“<sup>209</sup> Diese Aussage hat sich meines Erachtens als sehr gültig bei der Transformation der Tschechischen Republik herausgestellt, da es sich eindeutig gezeigt hat, dass das Verständnis, also Informationen, der wesentliche Faktor für Änderungen der informellen Institutionen sind und eben diese diejenigen sind, die eine sehr lange Zeit für ihre Veränderungen brauchen.

Die Gründe, weshalb bei allen Autoren, die sich mit dieser Problematik beschäftigt haben, die Vermeidungsstrategien für institutionelle Disparitäten so unklar ausfallen, liegen wohl darin, dass es kein „Patentrezept“ gibt, wie man formelle und informelle Institutionen bewusst durch Steuerung in Einklang bringen kann. Dies entspricht auch der Hayek'schen Hypothese der spontanen Genese von Ordnung und auch North meint, dass letztlich Revolutionen immer mit

---

<sup>208</sup> Gini-Koeffizient für die Tschechische Republik für die Jahre 1987-89: 19,8 für 1996-97: 23,9 und für 2001-2002: 23,4. Das sind in allen Zeitperioden die niedrigsten Werte (geringste Ungleichverteilung des Vermögens) für alle Transformationsländer Mittel- und Osteuropas. Vgl. J. Kornai, 2008, *The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment*, J. Kornai/ L. Mátyás/ G. Roland, *Institutional Change and Economic Behaviour*, palgrave macmillan, 2008, S.21

<sup>209</sup> S. Voigt, 1994, *Der Weg zur Freiheit. Mögliche Implikationen Hayekscher Hypothesen für die Transformation der Wirtschaftssysteme Mittel- und Osteuropas*, J. Hölscher/ A. Jacobsen/ H. Tomann/ H. Weisfeld, *Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentraleuropa*, Band 2: *Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel*, Metropolis Verlag, Marburg 1994, S.101



Disparitäten zwischen den Institutionen verbunden sind und sich bestenfalls die Dauer und das Ausmaß so gestalten lässt, dass sie am ehesten kompatibel mit diesen Institutionen sind.

Das Problem stellt sich, wenn gewollt informelle Institutionen in großem Ausmaß verändert werden sollen, wie es nach dem Ende der kommunistischen Diktaturen der Fall war.

Genau genommen war das Bestreben der Politik nicht nur die Schaffung eines Rechtsstaates durch Schaffung eines neuen Rechtsrahmens der Freiheit garantieren soll, sondern die Genese einer Gesellschaft, die frei ist, liberal. Dafür sind nicht nur die formellen Institutionen sondern auch die informellen notwendig, um persönliche Freiheit im Sinne Hayeks oder der Schule des Liberalismus zu garantieren.

Da es dazu keine einfache Lösung gibt, oder eine Transformationstheorie, nicht einmal für Veränderungen einzelner informeller Institutionen gibt es replizierbare Konzepte, bleibt nichts anderes übrig, als einen Prozess des trial and errors zu beschreiten und sich so schnell als möglich dem Ziel zu nähern, welches wohl nie wirklich vollständig erreicht werden kann und trotz aller Bemühungen wesentlich länger dauert, als von den meisten erwartet und gewünscht. Aber Ökonomie ist kein „Wunschkonzert“ und gesellschaftliche Veränderungen bedürfen einer langen Zeitspanne, bis diese internalisiert werden.

Eine letzte Frage, die sich auch bereits G. Gäfgen gestellt hat, deren Klärung für die weitere Entwicklung einer Transformationstheorie von Vorteil wäre und die zu beantworten nur schwer möglich ist, ist die, ob revolutionäre Veränderungen der Institutionen eine Folge plötzlicher revolutionärer Brüche sind oder ob bei deren Beseitigung diese längst ausgehöhlt waren. Die Beantwortung dieser Frage ist insofern relevant, als damit geklärt werden könnte, wie die weitere Entwicklung der Institutionen, insbesondere der Disparität zwischen den formellen und informellen nach einem institutionellen Umbruch, begegnet werden könnte. Im Falle der plötzlichen Revolution ist die individuelle Dissonanz zu den neuen Institutionen die Ursache für Reibungsverluste, die die Kosten der Transformation in die Höhe treiben und erst langsam abgebaut werden müssen, da anderenfalls die neuen Institutionen ausgehöhlt werden. Im anderen Fall der ausgehöhlten Institutionen kommt es nach einer Änderung dieser zu einer zunehmenden Verhaltenskonvergenz zwischen diesen und die Änderungen können viel leichter im Verhalten der Individuen internalisiert werden. Letztlich ist dies auch eine Frage darüber, ob das Verhalten mehr durch Restriktionen oder durch Internalisierung der Vorgaben der formellen Institutionen erfolgt. Ersteres deutet auf eine Aushöhlung der Institution hin, das zweite spricht für eine Internalisierung der Vorgaben. Dementsprechend wären unterschiedliche Vorgehensweisen zu wählen, um die Disparitäten bei einer Änderung der Institutionen so gering wie möglich zu halten.

Da es in Realität aber wohl zu einem Mix der beiden Fälle kommt und Gesellschaftsgruppen höchst unterschiedlich von Systemänderungen betroffen sind, lässt sich auch von dieser Seite her nicht eine eindeutige Strategie formulieren.

Abschließend kann ich nur bemerken, dass es leider bislang keine Transformationstheorie gibt, wobei dies auch auf eine Theorie der informellen Institutionen zutrifft, oder überhaupt eine Institutionentheorie. Überhaupt ist das Ausmaß der Bedeutung insbesondere von informellen Institutionen leider nur sehr schwer, wenn überhaupt nur indirekt, festzustellen. Eine klassische Messung ist überhaupt unmöglich, was den Vergleich von unterschiedlichen Resultaten nur bedingt zulässt. Auf jeden Fall bedarf es eines interdisziplinären Ansatzes, um diese Fragestellungen angehen zu können, da die Methoden einer einzigen Wissenschaftsrichtung nicht ausreichend sind, um so ein komplexes Feld wie das der Institutionen ausführlich behandeln und studieren zu können.

## Anhang I <sup>210</sup>

|                   |                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1947</b>       | GATT-Beitritt als Gründungsmitglied                                                                                                                                                                                                |
| 19.12.1988        | Allgemeines Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EG und der Tschechoslowakei, mit Gültigkeit von vier Jahren ratifiziert; später durch Europa-Abkommen ersetzt                                                           |
| <b>01.04.1989</b> | In Kraft treten des Handels- und Kooperationsabkommen mit der EG                                                                                                                                                                   |
| 29.11.1989        | Streichung des Artikels über die führende Rolle der Kommunistischen Partei in Staat und Gesellschaft aus der Verfassung.                                                                                                           |
| 29.12.1989        | Václav Havel wird vom kommunistischen Parlament zum Staatspräsidenten gewählt                                                                                                                                                      |
| 23.01.1990        | Streichung des Wortes „Sozialistisch“ aus der Staatsbezeichnung                                                                                                                                                                    |
| 30.01.1990        | Neuzusammensetzung des Parlaments mit zwei Drittel Nicht-Kommunisten                                                                                                                                                               |
| <b>Feb 1990</b>   | erste wirtschaftspolitische Maßnahmen durch Finanzminister Klaus – Kürzung von staatlichen Subventionen und Verteidigungsausgaben mit Ziel eines ausgeglichenen Haushalts                                                          |
| <b>14.04.1990</b> | Alle Eigentumsformen sind gleichberechtigt und der Schutz des Eigentums wird gesetzlich garantiert und das Erbrecht gewährleistet.                                                                                                 |
| 20.04.1990        | Neuer Staatsname ČSFR – Tschechische und Slowakische Föderative Republik                                                                                                                                                           |
| <b>01.05.1990</b> | Gesetz über private Unternehmen und Unternehmen mit ausländischer Beteiligung und ein neues AG-Gesetz.                                                                                                                             |
| <b>07.05.1990</b> | Abkommen über handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der EG und Euratom und der ČSFR unterzeichnet. Einbeziehung der ČSFR in das EG-Förderprogramm PHARE (bis 2006). Ersetzt vorhergehende Handelsabkommen. |
| <b>01.06.1990</b> | neues Außenwirtschaftsgesetz                                                                                                                                                                                                       |
| Juli 1990         | erster Teil der dreistufigen Preisliberalisierung – Lebensmittelpreise +24%                                                                                                                                                        |
| 8/9.06.1990       | erste freie Wahlen seit 1946 nach Verhältniswahlrecht mit zwei Jahren Amtszeit; 96% Wahlbeteiligung                                                                                                                                |
| 05.07.1990        | Wahl von Václav Havel zum Präsidenten für eine zweijährige Amtszeit durch das Bundesparlament                                                                                                                                      |
| <b>20.09.1990</b> | Vertrag über Beitritt zum IWF unterzeichnet                                                                                                                                                                                        |
| Okt 1990          | zweiter Teil der dreistufigen Preisliberalisierung – Bahnpreise, Benzin und Kraftstoffe +100%, Autobuspreise +30%                                                                                                                  |
| 23/24.11.90       | erste freie Kommunalwahlen                                                                                                                                                                                                         |
| Dez 1990          | Verhandlungen mit der EFTA über ein Freihandelsabkommen                                                                                                                                                                            |
| <b>Jän 1991</b>   | dritter Teil der dreistufigen Preisliberalisierung                                                                                                                                                                                 |
| 01.01.1991        | Einführung der inneren Konvertibilität der Tschechoslowakischen Krone                                                                                                                                                              |
| 09.01.1991        | Beschluss neuer Grundrechte wie freie politische Betätigung in Parteien, Garantie freier demokratischer Wahlen, Recht auf Religionsausübung und Informationsfreiheit                                                               |
| 15.01.1991        | Beschluss über Austritt aus Warschauer Pakt-Organisation                                                                                                                                                                           |
| <b>26.01.1991</b> | Beginn der kleinen Privatisierung; bis Ende 1993                                                                                                                                                                                   |

<sup>210</sup> vgl. F.L. Altmann, 1994, Tschechische und Slowakische Republik(en), Von der samtenen Revolution zur sanften Scheidung, Altmann, F.H./ Hösch, E.(Hrsg.), Reformen und Reformer in Osteuropa, Friedrich Pustet, Regensburg 1994; S.41-69 und L. Židek, 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006, insbesondere Kapitel 3 und 6 und F. Breuss, 2003, Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration, Peter Lang, Frankfurt 2003, Kapitel 13 und L. Fojtíková, 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009, Kapitel 2.5 und 3

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 21.02.1991        | Aufnahme in den Europarat als 25. Mitglied                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Nov 1991</b>   | Beginn der ersten Welle der Kuponprivatisierung; bis 31.1.1993                                                                                                                                                                                             |
| 16.12.1991        | Unterzeichnung des Assoziierungsabkommens mit der EG (Europa-Abkommen), wegen Zerfalls der Tschechoslowakei nie ratifiziert                                                                                                                                |
| 1991              | Auflösung des RGW                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1991              | Erhöhung von Zöllen nach Verhandlungen in Übereinkunft mit GATT-Bestimmungen                                                                                                                                                                               |
| 01.01.1992        | Anteil regulierter Preise unter 5%;<br>Rechtsgültigkeit des neugeschaffenen Handelsgesetzes                                                                                                                                                                |
| <b>01.03.1992</b> | In Kraft treten des Interimsabkommens mit der EG                                                                                                                                                                                                           |
| 5./6.6.1992       | zweite freie Parlamentswahlen; Wahlbeteiligung 85%                                                                                                                                                                                                         |
| <b>30.06.1992</b> | Freihandelsabkommen mit Ländern der EFTA tritt in Kraft (unterzeichnet am 20.3.1992)                                                                                                                                                                       |
| 17.07.1992        | Slowakisches Parlament erklärt die Souveränität der Slowakei                                                                                                                                                                                               |
| 20.07.1992        | Rücktritt von Präsident Havel                                                                                                                                                                                                                              |
| 23.07.1992        | Abkommen über geordnete Auflösung der ČSFR zum 1. Jänner.1993                                                                                                                                                                                              |
| 25.11.1992        | Verabschiedung des Auflösungsgesetzes durch das Föderalparlament – beide Staaten sind Rechtsnachfolger der ČSFR                                                                                                                                            |
| 21.12.1992        | Vertragsunterzeichnung CEFTA (central european free trade agreement)<br>Freihandelsabkommen sozusagen als Ersatz für RGW zwischen Tschechien, Slowakei, Ungarn und Polen; später Erweiterung um Slowenien, Bulgarien und Rumänien und noch später Kroatien |
| <b>01.01.1993</b> | Zollunion mit Slowakei – zwei Nationalbanken, eine gemeinsame Währung                                                                                                                                                                                      |
| <b>01.01.1993</b> | Abschließende Einführung eines neuen Steuersystems                                                                                                                                                                                                         |
| <b>01.02.1993</b> | Einführung einer eigenen Währung, Abwertung der slowakischen Krone                                                                                                                                                                                         |
| <b>März 1993</b>  | Inkrafttreten der Freihandelszone CEFTA                                                                                                                                                                                                                    |
| Juni 1993         | EU-Erklärung über Aufnahmebereitschaft gegenüber mittel- und osteuropäischen Ländern, sobald die notwendigen Kriterien erfüllt sind                                                                                                                        |
| <b>Okt 1993</b>   | zweite Welle der Kuponprivatisierung beginnt; bis 31.12.1994                                                                                                                                                                                               |
| Ende 1993         | auf Anfrage Tschechiens Beginn des politischen Dialogs mit der EG                                                                                                                                                                                          |
| 04.10.1994        | Unterzeichnung des Europa-Abkommens (Assoziierungsabkommen)                                                                                                                                                                                                |
| <b>Dez 1994</b>   | Beitritt WTO; ersetzt ab 1995 GATT                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>01.02.1995</b> | In Kraft treten des Europa-Abkommens mit der EU, ersetzt Interimsabkommen                                                                                                                                                                                  |
| <b>01.10.1995</b> | volle Konvertibilität der Tschechischen Krone; Beitritt zur OECD                                                                                                                                                                                           |
| 17.01.1996        | Antrag auf EU-Mitgliedschaft                                                                                                                                                                                                                               |
| 01.01.1997        | vollständige Einfuhrliberalisierung, außer Textilien 1998, seitens der EU                                                                                                                                                                                  |
| Dez 1997          | Einladung zur NATO-Mitgliedschaft                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>März 1998</b>  | offizielle erste Beitrittsverhandlungsgespräche mit EU, laut EU-Beschluss vom Dez 1997                                                                                                                                                                     |
| 12.03.1999        | Beitritt zur NATO                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2003              | Referendum über EU-Beitritt – 77% Zustimmung                                                                                                                                                                                                               |
| <b>01.05.2004</b> | EU Beitritt                                                                                                                                                                                                                                                |

Anmerkung: Außenhandelsrelevante Ereignisse sind fett hervorgehoben

## Anhang II

**Ländereinteilung nach territorialer Gliederung, seit 1999 laut Geonomenklatur von Eurostat, davor Einteilung laut Tschechischem statistischen Amt:**

### Europäische Transformationsländer:

| durchgehend                        | bis CEFTA Beitritt            |      | bis      |      |
|------------------------------------|-------------------------------|------|----------|------|
| Albanien                           | Bulgarien                     | 1999 | Estland  | 2004 |
| Jugoslawien bzw. Nachfolgestaaten: | Polen                         | 1993 | Lettland | 2004 |
| Bosnien-Herzegowina                | Rumänien                      | 1999 | Litauen  | 2004 |
| Mazedonien                         | Slowakei                      | 1993 | Zypern   | 1999 |
| Montenegro                         | Slowenien                     | 1997 |          |      |
| Kosovo                             | Ungarn                        | 1993 |          |      |
| Kroatien                           |                               |      |          |      |
| Serbien                            | <b>ab 2004 bei EU erfasst</b> |      |          |      |

### GUS:

Armenien  
 Aserbaidshon  
 Kasachstan  
 Kirgisien  
 Moldawien  
 Russland  
 Tadschikistan  
 Turkmenistan  
 Ukraine  
 Usbekistan  
 Weißrussland  
 Georgien (nicht von Anfang an)

### Marktwirtschaften ohne EU:

|               |            |                   |
|---------------|------------|-------------------|
| Andorra       | Australien | Färöer Inseln     |
| Liechtenstein | Gibraltar  | Grönland          |
| Island        | Israel     | Japan             |
| Kanada        | Malta      | Monako            |
| Neuseeland    | Norwegen   | San Marino        |
| Schweiz       | Südafrika  | Türkei, seit 1999 |
| USA           | Vatikan    |                   |

## Ausgewählte Makrodaten:

| Jahr | Export<br>in Mrd | Import<br>in Mrd | Saldo<br>in Mrd | $\Delta$<br>Export | $\Delta$<br>Import | Export-<br>quote | Import-<br>quote | HB<br>Saldo | BIP in<br>Mrd. | $\Delta$ BIP<br>real | Infla-<br>tion |
|------|------------------|------------------|-----------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|-------------|----------------|----------------------|----------------|
| 1989 | 216,5            | 211,0            | 5,6             |                    |                    |                  |                  |             |                | 1,4%                 | 1,4            |
| 1990 | 214,1            | 233,9            | -19,9           | -1,1%              | 10,9%              | 34,2%            | 37,4%            | -3,2%       | 626,2          | -1,2%                | 9,7            |
| 1991 | 233,6            | 208,8            | 24,8            | 9,1%               | -10,8%             | 31,0%            | 27,7%            | 3,3%        | 753,8          | -11,6%               | 56,6           |
| 1992 | 248,1            | 293,4            | -45,3           | 6,2%               | 40,5%              | 29,4%            | 34,8%            | -5,4%       | 842,6          | -0,5%                | 11,1           |
| 1993 | 421,6            | 426,1            | -4,5            | 69,9%              | 45,2%              | 41,3%            | 41,8%            | -0,4%       | 1.020,3        | 0,1%                 | 20,8           |
| 1994 | 458,8            | 498,4            | -39,5           | 8,8%               | 17,0%              | 38,8%            | 42,1%            | -3,3%       | 1.182,8        | 2,2%                 | 10,0           |
| 1995 | 566,2            | 665,7            | -99,6           | 23,4%              | 33,6%              | 36,9%            | 43,4%            | -6,5%       | 1.533,7        | 5,9%                 | 9,1            |
| 1996 | 601,7            | 754,6            | -152,9          | 6,3%               | 13,3%              | 34,2%            | 42,8%            | -8,7%       | 1.761,6        | 4,0%                 | 8,8            |
| 1997 | 709,3            | 859,7            | -150,5          | 17,9%              | 13,9%              | 37,6%            | 45,6%            | -8,0%       | 1.884,9        | -0,7%                | 8,5            |
| 1998 | 834,2            | 914,5            | -80,2           | 17,6%              | 6,4%               | 40,5%            | 44,4%            | -3,9%       | 2.061,6        | -0,8%                | 10,7           |
| 1999 | 908,8            | 973,2            | -64,4           | 8,9%               | 6,4%               | 42,3%            | 45,3%            | -3,0%       | 2.149,0        | 1,3%                 | 2,1            |
| 2000 | 1.121,1          | 1.241,9          | -120,8          | 23,4%              | 27,6%              | 49,4%            | 54,7%            | -5,3%       | 2.269,7        | 3,6%                 | 3,9            |
| 2001 | 1.269,6          | 1.386,3          | -116,7          | 13,2%              | 11,6%              | 51,9%            | 56,6%            | -4,8%       | 2.448,6        | 2,5%                 | 4,7            |
| 2002 | 1.254,4          | 1.325,7          | -71,3           | -1,2%              | -4,4%              | 48,9%            | 51,6%            | -2,8%       | 2.567,5        | 1,9%                 | 1,8            |
| 2003 | 1.370,9          | 1.440,7          | -69,8           | 9,3%               | 8,7%               | 51,0%            | 53,6%            | -2,6%       | 2.688,1        | 3,6%                 | 0,1            |
| 2004 | 1.722,7          | 1.749,1          | -26,4           | 25,7%              | 21,4%              | 58,8%            | 59,7%            | -0,9%       | 2.929,2        | 4,5%                 | 2,8            |
| 2005 | 1.868,6          | 1.830,0          | 38,6            | 8,5%               | 4,6%               | 60,0%            | 58,7%            | 1,2%        | 3.116,1        | 6,3%                 | 1,9            |
| 2006 | 2.144,6          | 2.104,8          | 39,8            | 14,8%              | 15,0%              | 64,0%            | 62,8%            | 1,2%        | 3.352,6        | 6,8%                 | 2,5            |
| 2007 | 2.479,2          | 2.391,3          | 87,9            | 15,6%              | 13,6%              | 67,7%            | 65,3%            | 2,4%        | 3.662,6        | 6,1%                 | 2,8            |
| 2008 | 2.473,7          | 2.406,5          | 67,2            | -0,2%              | 0,6%               | 64,3%            | 62,5%            | 1,7%        | 3.848,4        | 2,5%                 | 6,3            |
| 2009 | 2.138,6          | 1.989,0          | 149,6           | -13,5%             | -17,3%             | 57,2%            | 53,2%            | 4,0%        | 3.739,2        | -4,1%                | 1,0            |
| 2010 | 2.532,8          | 2.411,6          | 121,2           | 18,4%              | 21,2%              | 67,1%            | 63,9%            | 3,2%        | 3.775,2        | 2,7%                 | 1,5            |
| 2011 |                  |                  |                 |                    |                    |                  |                  |             | 3.809,3        | 1,7%                 | 1,9            |

Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung 1: Export, Import und BIP in Milliarden tschechoslowakischer bzw. tschechischer Kronen  
Export- und Importquote in Prozent des BIP  
HB Saldo = Handelsbilanzsaldo in Prozent des BIP  
 $\Delta$  = Veränderungsrate in Prozent zum Vorjahr

Anmerkung 2: Der starke Anstieg des Außenhandels im Jahr des EU Beitritts der Tschechischen Republik 2004 war territorial sehr gleichmäßig verteilt und hat zu keiner nennenswerten Veränderung in der Struktur des Außenhandels geführt, siehe auch Graphik 7 und 8, S.67.

Anmerkung 3: Daten für Export und Import 2011 nur nach neuer Methodik verfügbar, siehe ausgewählte Makrodaten der Tschechischen Nationalbank (ČNB) nächste Seite.

## Ausgewählte von der Tschechischen Nationalbank veröffentlichte Makrodaten

| Jahr | Export in<br>Mil. CZK | Import in<br>Mil. CZK | HB Saldo<br>in Mil.<br>CZK | Δ<br>Export | Δ<br>Import | Export-<br>quote | Import-<br>quote | HB Saldo<br>in % des<br>BIP |
|------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|-------------|-------------|------------------|------------------|-----------------------------|
| 1993 | 414.833               | 430.146               | -15.313,0                  | 67,20%      | 46,61%      | 40,66%           | 42,16%           | -1,50%                      |
| 1994 | 458.437               | 498.188               | -39.750,9                  | 10,51%      | 15,82%      | 38,76%           | 42,12%           | -3,36%                      |
| 1995 | 569.549               | 667.148               | -97.598,6                  | 24,24%      | 33,91%      | 37,14%           | 43,50%           | -6,36%                      |
| 1996 | 595.762               | 750.658               | -154.896,8                 | 4,60%       | 12,52%      | 33,82%           | 42,61%           | -8,79%                      |
| 1997 | 709.261               | 864.468               | -155.206,9                 | 19,05%      | 15,16%      | 37,63%           | 45,86%           | -8,23%                      |
| 1998 | 834.227               | 918.230               | -84.002,8                  | 17,62%      | 6,22%       | 40,47%           | 44,54%           | -4,07%                      |
| 1999 | 908.756               | 974.587               | -65.830,8                  | 8,93%       | 6,14%       | 42,29%           | 45,35%           | -3,06%                      |
| 2000 | 1.121.099             | 1.241.924             | -120.825,0                 | 23,37%      | 27,43%      | 49,39%           | 54,72%           | -5,32%                      |
| 2001 | 1.269.634             | 1.386.319             | -116.685,0                 | 13,25%      | 11,63%      | 51,85%           | 56,62%           | -4,77%                      |
| 2002 | 1.254.394             | 1.325.717             | -71.323,0                  | -1,20%      | -4,37%      | 48,86%           | 51,63%           | -2,78%                      |
| 2003 | 1.370.930             | 1.440.723             | -69.793,0                  | 9,29%       | 8,68%       | 51,00%           | 53,60%           | -2,60%                      |
| 2004 | 1.722.657             | 1.736.041             | -13.384,0                  | 25,66%      | 20,50%      | 58,81%           | 59,27%           | -0,46%                      |
| 2005 | 1.719.871             | 1.671.288             | 48.582,9                   | -0,16%      | -3,73%      | 55,19%           | 53,63%           | 1,56%                       |
| 2006 | 1.929.372             | 1.870.066             | 59.305,7                   | 12,18%      | 11,89%      | 57,55%           | 55,78%           | 1,77%                       |
| 2007 | 2.152.369             | 2.105.492             | 46.876,9                   | 11,56%      | 12,59%      | 58,77%           | 57,49%           | 1,28%                       |
| 2008 | 2.116.568             | 2.090.876             | 25.691,5                   | -1,66%      | -0,69%      | 55,00%           | 54,33%           | 0,67%                       |
| 2009 | 1.875.117             | 1.787.782             | 87.334,9                   | -11,41%     | -14,50%     | 50,15%           | 47,81%           | 2,34%                       |
| 2010 | 2.175.097             | 2.121.271             | 53.826,3                   | 16,00%      | 18,65%      | 57,61%           | 56,19%           | 1,43%                       |
| 2011 | 2.448.867             | 2.354.842             | 94.024,8                   | 12,59%      | 11,01%      | 64,29%           | 61,82%           | 2,47%                       |

Quelle: ČNB und eigene Berechnungen

Anmerkung: Daten weichen von Angaben des Tschechischen Statistischen Amtes (ČSÚ) ab wegen unterschiedlicher Methodik, genauer siehe Kapitel 12.6.

**Import und Exportanteil der Slowakei am Außenhandel der Tschechischen Republik  
1993 - 2011**

|             | <b>Export in<br/>Mrd.<br/>CZK</b> | <b>Import in<br/>Mrd.<br/>CZK</b> | <b>Export<br/>nur<br/>Slowakei</b> | <b>Anteil SK<br/>an Export</b> | <b>Import<br/>nur<br/>Slowakei</b> | <b>Anteil SK<br/>an Import</b> |
|-------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| <b>1993</b> | 421,6                             | 426,1                             | 83,2                               | 19,73%                         | 67,7                               | 15,90%                         |
| <b>1994</b> | 458,8                             | 498,4                             | 67,8                               | 14,78%                         | 65,8                               | 13,21%                         |
| <b>1995</b> | 566,2                             | 665,7                             | 79,5                               | 14,04%                         | 78,4                               | 11,78%                         |
| <b>1996</b> | 601,7                             | 754,6                             | 84,8                               | 14,09%                         | 73,0                               | 9,68%                          |
| <b>1997</b> | 709,3                             | 859,7                             | 91,8                               | 12,94%                         | 72,5                               | 8,43%                          |
| <b>1998</b> | 834,2                             | 914,5                             | 90,5                               | 10,85%                         | 66,9                               | 7,31%                          |
| <b>1999</b> | 908,8                             | 973,2                             | 76,5                               | 8,42%                          | 61,0                               | 6,27%                          |
| <b>2000</b> | 1.121,1                           | 1.241,9                           | 86,1                               | 7,68%                          | 74,6                               | 6,01%                          |
| <b>2001</b> | 1.269,6                           | 1.386,3                           | 102,0                              | 8,03%                          | 75,9                               | 5,47%                          |
| <b>2002</b> | 1.254,4                           | 1.325,7                           | 96,7                               | 7,71%                          | 69,3                               | 5,23%                          |
| <b>2003</b> | 1.370,9                           | 1.440,7                           | 74,7                               | 5,45%                          | 109,1                              | 7,57%                          |
| <b>2004</b> | 1.722,7                           | 1.749,1                           | 145,5                              | 8,45%                          | 93,9                               | 5,37%                          |
| <b>2005</b> | 1.868,6                           | 1.830,0                           | 161,3                              | 8,63%                          | 99,8                               | 5,45%                          |
| <b>2006</b> | 2.144,6                           | 2.104,8                           | 180,5                              | 8,41%                          | 112,9                              | 5,36%                          |
| <b>2007</b> | 2.479,2                           | 2.391,3                           | 214,8                              | 8,66%                          | 127,9                              | 5,35%                          |
| <b>2008</b> | 2.473,7                           | 2.406,5                           | 227,6                              | 9,20%                          | 133,3                              | 5,54%                          |
| <b>2009</b> | 2.138,6                           | 1.989,0                           | 186,9                              | 8,74%                          | 108,6                              | 5,46%                          |
| <b>2010</b> | 2.532,8                           | 2.411,6                           | 220,7                              | 8,72%                          | 123,8                              | 5,13%                          |
| <b>2011</b> | 2.448,9                           | 2.354,8                           | 236,2                              | 9,65%                          | 148,2                              | 6,29%                          |

Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

## SITC (Rev. 3) Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel:

|                                      |                                                               |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 0 – Nahrungsmittel und lebende Tiere | 1 – Getränke und Tabak                                        |
| 2 – Rohstoffe                        | 3 – Brennstoffe und technische Öle                            |
| 4 – Tierische und pflanzliche Öle    | 5 – Chemische Erzeugnisse                                     |
| 6 – Vorerzeugnisse                   | 7 – Maschinen und Fahrzeuge                                   |
| 8 – Fertigerzeugnisse                | 9 – andere Waren und sonstige nicht zuordenbare Transaktionen |

## Exportstruktur nach SITC Warenkategorien

|      | 0   | 1   | 2   | 3   | 4   | 5    | 6    | 7    | 8    | 9   |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|-----|
| 1989 | 4,6 | 0,4 | 3,7 | 5,2 | 0,1 | 7,6  | 22,4 | 44,4 | 9,7  | 1,9 |
| 1990 | 5,5 | 0,4 | 3,7 | 4,4 | 0,3 | 9    | 25,6 | 39,2 | 10,4 | 1,5 |
| 1991 | 7,9 | 0,9 | 5,7 | 5,5 | 0,2 | 9,9  | 28,1 | 30,4 | 11,4 | 0,0 |
| 1992 | 8,1 | 0,7 | 6,5 | 5,7 | 0,1 | 9,2  | 32,3 | 25,4 | 12,0 | 0,0 |
| 1993 | 6,5 | 1,2 | 5,9 | 6,3 | 0,2 | 9,4  | 30,3 | 27,6 | 12,6 | 0,0 |
| 1994 | 5,3 | 1,2 | 6,8 | 5,7 | 0,3 | 10,0 | 30,5 | 25,9 | 14,2 | 0,1 |
| 1995 | 5,8 | 1,0 | 6,0 | 5,3 | 0,2 | 10,3 | 32,4 | 26,3 | 12,6 | 0,1 |
| 1996 | 4,0 | 1,0 | 4,9 | 4,5 | 0,2 | 9,0  | 28,8 | 32,8 | 14,7 | 0,1 |
| 1997 | 3,7 | 1,3 | 4,0 | 3,8 | 0,2 | 8,8  | 26,8 | 37,6 | 13,7 | 0,1 |
| 1998 | 3,3 | 1,1 | 3,5 | 3,2 | 0,2 | 7,7  | 26,5 | 41,2 | 13,2 | 0,1 |
| 1999 | 2,9 | 0,9 | 3,8 | 2,9 | 0,1 | 7,4  | 26,0 | 42,4 | 13,5 | 0,1 |
| 2000 | 2,9 | 0,7 | 3,5 | 3,1 | 0,1 | 7,1  | 25,4 | 44,6 | 12,5 | 0,1 |
| 2001 | 2,7 | 0,7 | 3,0 | 3,0 | 0,1 | 6,4  | 24,4 | 47,4 | 12,2 | 0,1 |
| 2002 | 2,5 | 0,7 | 2,8 | 2,9 | 0,1 | 6,0  | 23,4 | 49,5 | 11,9 | 0,2 |
| 2003 | 2,7 | 0,6 | 2,8 | 2,9 | 0,1 | 5,9  | 23,1 | 50,0 | 11,8 | 0,1 |
| 2004 | 2,8 | 0,5 | 2,9 | 2,9 | 0,1 | 6,0  | 22,5 | 50,8 | 11,4 | 0,1 |
| 2005 | 3,3 | 0,6 | 2,5 | 3,1 | 0,1 | 6,4  | 21,7 | 50,8 | 11,5 | 0,0 |
| 2006 | 2,9 | 0,5 | 2,6 | 2,9 | 0,1 | 6,1  | 20,8 | 53,1 | 11,0 | 0,0 |
| 2007 | 2,9 | 0,6 | 2,6 | 2,7 | 0,1 | 5,8  | 20,2 | 54,3 | 10,8 | 0,0 |
| 2008 | 3,1 | 0,7 | 2,6 | 3,4 | 0,1 | 6,0  | 19,5 | 53,8 | 10,7 | 0,1 |
| 2009 | 3,6 | 0,8 | 2,7 | 3,6 | 0,1 | 6,3  | 17,7 | 53,3 | 11,8 | 0,1 |
| 2010 | 3,1 | 0,7 | 3,0 | 3,7 | 0,2 | 6,5  | 17,4 | 54,2 | 11,1 | 0,1 |

Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

Anmerkung: SITC = Standard international trade classification,  
laut United Nations Statistic Devision



## Importstruktur nach SITC Warenkategorien

|      | 0   | 1   | 2   | 3    | 4   | 5    | 6    | 7    | 8    | 9   |
|------|-----|-----|-----|------|-----|------|------|------|------|-----|
| 1989 | 6,9 | 0,7 | 8,8 | 17,3 | 0,4 | 9,3  | 10,4 | 36,9 | 6,2  | 3,1 |
| 1990 | 5,6 | 0,8 | 8,3 | 14,3 | 0,6 | 10,2 | 10,7 | 37,3 | 9,1  | 3,1 |
| 1991 | 6,7 | 1,5 | 7,3 | 24,1 | 0,5 | 10,4 | 9,5  | 32,4 | 7,5  | 0,1 |
| 1992 | 6,2 | 1,4 | 5,9 | 15,6 | 0,3 | 9,9  | 10,4 | 41,0 | 9,3  | 0,0 |
| 1993 | 6,3 | 1,1 | 5,0 | 11,1 | 0,4 | 12,1 | 15,9 | 36,0 | 11,7 | 0,4 |
| 1994 | 6,9 | 1,3 | 4,9 | 10,0 | 0,4 | 13,1 | 16,5 | 35,0 | 11,8 | 0,1 |
| 1995 | 6,5 | 0,9 | 5,0 | 9,4  | 0,3 | 13,2 | 17,9 | 35,7 | 11,1 | 0,0 |
| 1996 | 5,7 | 0,9 | 3,7 | 8,7  | 0,3 | 11,8 | 19,3 | 38,1 | 11,5 | 0,0 |
| 1997 | 5,2 | 1,1 | 3,7 | 8,6  | 0,2 | 12,2 | 19,3 | 38,1 | 11,6 | 0,0 |
| 1998 | 4,9 | 0,9 | 3,9 | 6,5  | 0,3 | 12,1 | 20,9 | 39,4 | 11,0 | 0,1 |
| 1999 | 4,7 | 0,8 | 3,2 | 6,6  | 0,3 | 12,2 | 20,9 | 39,9 | 11,4 | 0,0 |
| 2000 | 4,0 | 0,6 | 3,2 | 9,7  | 0,2 | 11,2 | 20,8 | 40,0 | 10,3 | 0,0 |
| 2001 | 3,9 | 0,5 | 2,9 | 9,1  | 0,2 | 10,9 | 20,2 | 42,2 | 10,1 | 0,0 |
| 2002 | 4,1 | 0,5 | 2,9 | 7,6  | 0,2 | 11,1 | 20,6 | 42,4 | 10,6 | 0,0 |
| 2003 | 4,0 | 0,5 | 2,8 | 7,5  | 0,3 | 11,4 | 20,1 | 42,8 | 10,6 | 0,0 |
| 2004 | 4,1 | 0,6 | 3,1 | 7,1  | 0,2 | 11,1 | 20,7 | 42,2 | 10,9 | 0,0 |
| 2005 | 4,5 | 0,6 | 2,8 | 9,2  | 0,2 | 11,0 | 20,5 | 40,3 | 10,8 | 0,1 |
| 2006 | 4,2 | 0,6 | 2,7 | 9,5  | 0,2 | 10,4 | 20,4 | 41,4 | 10,5 | 0,1 |
| 2007 | 4,3 | 0,7 | 2,4 | 8,0  | 0,1 | 10,4 | 20,9 | 43,0 | 10,1 | 0,1 |
| 2008 | 4,4 | 0,5 | 2,7 | 10,4 | 0,2 | 10,3 | 19,7 | 41,3 | 10,4 | 0,1 |
| 2009 | 5,4 | 0,7 | 2,2 | 9,2  | 0,3 | 11,2 | 17,7 | 41,2 | 12,0 | 0,1 |
| 2010 | 4,7 | 0,6 | 2,7 | 9,6  | 0,2 | 10,6 | 17,9 | 43,3 | 10,3 | 0,1 |

Quelle: ČSÚ und eigene Berechnungen

## Anteil von Hochtechnologieprodukten am Außenhandel in %

|      | Export | Import |
|------|--------|--------|
| 1993 | 5,5    | 12,7   |
| 1994 | 5,8    | 12,4   |
| 1995 | 6,2    | 12,3   |
| 1996 | 6,5    | 11,2   |
| 1997 | 6,5    | 11,4   |
| 1998 | 6,4    | 11,4   |
| 1999 | 6,6    | 12,7   |
| 2000 | 7,9    | 14,1   |
| 2001 | 9,1    | 15,0   |
| 2002 | 12,3   | 15,9   |
| 2003 | 12,4   | 15,7   |
| 2004 | 12,0   | 14,9   |
| 2005 | 11,8   | 14,1   |
| 2006 | 12,9   | 14,6   |
| 2007 | 15,3   | 16,2   |
| 2008 | 15,7   | 16,1   |
| 2009 | 16,5   | 18,6   |
| 2010 | 16,5   | 20,3   |

Quelle: Ministerstvo průmyslu a obchodu

**FDI in die Tschechische Republik und von der Tschechischen Republik ins Ausland in  
Mrd. CZK**

|                 | <b>FDI in die<br/>ČR</b> | <b>FDI ins<br/>Ausland</b> | <b>Netto FDI<br/>in ČR</b> | <b>BIP</b> | <b>Netto FDI<br/>in % BIP</b> |
|-----------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|------------|-------------------------------|
| <b>bis 1992</b> | 83,5                     | 2,6                        | 80,9                       | -          | -                             |
| <b>1993</b>     | 19,1                     | 2,6                        | 16,5                       | 1.020,3    | 1,6%                          |
| <b>1994</b>     | 25,0                     | 3,5                        | 21,5                       | 1.182,8    | 1,8%                          |
| <b>1995</b>     | 68,0                     | 1,0                        | 67,0                       | 1.533,7    | 4,4%                          |
| <b>1996</b>     | 38,8                     | 4,2                        | 34,6                       | 1.761,6    | 2,0%                          |
| <b>1997</b>     | 41,3                     | 0,8                        | 40,5                       | 1.884,9    | 2,1%                          |
| <b>1998</b>     | 87,7                     | 2,5                        | 85,2                       | 2.061,6    | 4,1%                          |
| <b>1999</b>     | 218,8                    | 3,1                        | 215,7                      | 2.149,0    | 10,0%                         |
| <b>2000</b>     | 192,4                    | 1,6                        | 190,8                      | 2.269,7    | 8,4%                          |
| <b>2001</b>     | 214,6                    | 6,3                        | 208,3                      | 2.448,6    | 8,5%                          |
| <b>2002</b>     | 277,7                    | 6,8                        | 270,9                      | 2.567,5    | 10,6%                         |
| <b>2003</b>     | 59,3                     | 5,8                        | 53,5                       | 2.688,1    | 2,0%                          |
| <b>2004</b>     | 129,9                    | 26,1                       | 103,8                      | 2.929,2    | 3,5%                          |
| <b>2005</b>     | 279,2                    | -0,4                       | 279,6                      | 3.116,1    | 9,0%                          |
| <b>2006</b>     | 136,0                    | 33,2                       | 102,8                      | 3.352,6    | 3,1%                          |
| <b>2007</b>     | 211,9                    | 32,9                       | 179,0                      | 3.662,6    | 4,9%                          |
| <b>2008</b>     | 110,1                    | 73,8                       | 36,3                       | 3.848,4    | 0,9%                          |
| <b>2009</b>     | 55,8                     | 18,1                       | 37,7                       | 3.739,2    | 1,0%                          |
| <b>2010</b>     | 129,5                    | 32,5                       | 97,0                       | 3.775,2    | 2,6%                          |

Quelle: ČNB

## **Anhang III Zusammenfassung**

Die Intention meiner Arbeit war es zu zeigen, dass vor allem institutionelle Faktoren diejenigen sind die eine erfolgreiche Transformation erst ermöglichen. Für die Beurteilung des Transformationsprozesses und des institutionellen Wandels, ist die aus den makroökonomischen Daten hervorgehende Performance nicht alleine ausschlaggebend.

Allgemein könnte man auch formulieren, dass Institutionen maßgeblich für die, nicht nur, wirtschaftliche Entwicklung eines Landes verantwortlich sind.

Dazu habe ich unterschiedliche Modelle der Entwicklung und Wirkung von Institutionen näher betrachtet und habe dabei ihre unterschiedliche Ausformung in Plan- und Marktwirtschaften analysiert.

Ich habe besonders jene Institutionen und deren Veränderung während des Transformationsprozesses untersucht, welche die Rechtsstaatlichkeit hervorbringen, wobei institutionelle Faktoren für mich mehr als nur die rechtlichen Rahmenbedingungen sind.

Dabei legte ich besonderen Wert auf deren Bedeutung im Rahmen des Privatisierungsprozesses.

Zuletzt untersuchte ich die für den Außenhandel bedeutenden Institutionen und deren Wandel, besonders im Hinblick auf das erreichte Ziel eines Beitritts zur Europäischen Union und betrachtete welche handelsschaffende und handelsablenkende Wirkungen von ihnen ausgehen.

Dabei hat sich als größtes Problem die Messung von institutionellen Änderungen erwiesen, insbesondere im Fall der informellen Institutionen.

Letztlich konnte ich einen Zusammenhang zwischen institutionellen Änderungen und Änderungen im Außenhandel nachweisen.

## **Abstract**

In my work I wanted to show that mainly institutional factors are important for a successful transformation. For the judgement of the transformation process and the institutional change it is not enough to look at the performance deducted from the macroeconomic data. In general, it's possible to say that institutions are mainly responsible for the development, not only the economic one, of a country.

Therefore I have looked at different models of institutional development and investigated their different appearance in a planned and a market economy.

Especially the institutions needed for the rule of law, their change in the process of transformation and particularly in the privatisation process, were the focus of my research, but I didn't exclude the other institutional factors.

At last I examined the institutions needed for foreign trade and their change in time, especially with the goal of joining the European Union. In this process I tried to detect the trade creating and trade diverting factors for each period in change.

The biggest problem for my study was the measuring of institutional change, especial of the informal ones.

Finally I was able to find evidence of a connection between institutional change and foreign trade.

## Anhang IV Lebenslauf

Richard Basler  
(\*22.02.1976, Wien)

|               |                                                                                                   |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1994          | Matura am GRG III in Wien                                                                         |
| seit 1994     | Studium an der Universität Wien                                                                   |
| 2004          | Studienaufenthalt an der Masaryk Universität in Brno (Brünn) –<br>Tschechische Republik           |
| 2004 bis 2009 | Mitglied des Volksgruppenbeirates für die Tschechische Volksgruppe im<br>Bundeskanzleramt in Wien |
| 2013          | Abschluss des Bachelorstudiums Volkswirtschaftslehre                                              |

### Publikationen:

Die Zuwanderung in Großstädte am Beispiel Wiens aus Sicht der Wiener Tschechen in:  
Europäische Perspektiven, Zeitschrift für internationale Zusammenarbeit, 2003/1

Ein kurzer Überblick über die Lage der Tschechen in: Von Minderheiten zu Volksgruppen –  
20 Jahre Wiener Arbeitsgemeinschaft für Volksgruppenfragen, redigiert von H. Tichy, E.  
Deák, R. Basler, integratio, Wien 2004

Diverse Beiträge betreffend autochthone Volksgruppen:

Europastimme – Zeitung der Europäischen Föderalistischen Bewegung und des BEJ/JEF  
Kulturní Klub

Vorträge: Diplomatische Akademie Wien,  
Parlament der Republik Österreich,  
Europahaus Neumarkt

## Literaturverzeichnis

Acemoglu, D./ Johnson, S./ Robinson, J., 2004, Institutions as the fundametal cause of long-run growth, Working paper 10481, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2004

Altmann, F.L., 1994, Tschechische und Slowakische Republik(en), Von der samtenen Revolution zur sanften Scheidung, Altmann, F.H./ Hösch, E.(Hrsg.), Reformen und Reformer in Osteuropa, Friedrich Pustet, Regensburg 1994; S.41-69

Bertelsmann Stiftung (Hrsg.), 2012, Transformationsindex BTI 2012, Politische Gestaltung im internationalen Vergleich, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2012

Bodenhöfer, H-J., 2000, Vergleich von Wirtschaftssystemen. Von der Ordnungstheorie zur evolutionären Theorie institutioneller Strukturen; Peter V. Zima (Hrsg.), Vergleichende Wissenschaften: Interdisziplinarität und Interkulturalität in den Komparatistiken, Tübingen, 2000, S. 63-76

Breuss, F., 2003, Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration, Peter Lang, Frankfurt 2003

Brenzinski,H., 2003, Der Einfluß von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre, T. Eger (Hrsg.), Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 298, Duncker & Humblot, Berlin 2003, S. 57-58

Cameron, F., 1995, Die Politik der EU gegenüber den Staaten Mittel- und Südosteuropas, Weidenfeld, W.(Hrsg.), Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa, Strategien für Europa, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1995; S. 423-436

Campos, N.F., 1999, Context is everything: measuring institutional change in transition economies, <http://home.cerge.cuni.cz/ncampos/> ; Oktober 1999

ČNB – Platební balance 1999 bis 2010, Česká národní banka (Tschechische Nationalbank), 1999 bis 2010

ČNB – Zpráva o vývoji platební balance české republiky za rok 1997 und 1998, Česká národní banka (ČNB), 1997 und 1998

Coase, R.H., 1984, The new Institutional Economics, Zeitschriften für die gesamte Staatswissenschaft 140, 1984, S.229-231 oder Nová institucionální ekonomie, Centrum pro sociálně tržní ekonomiku, <http://cste.wz.cz/cste.htm>, cit. 2004-08-20

Coase, R.H., 1991, 1937, The Nature of the Firm, Williamson, O.E., Winter, S.G.(Hrsg.), The Nature of the Firm – Origins, Evolution, and Development, Oxford University Press, 1991, S.18-33

Demsetz, H., 1967, Toward a Theory of Property Rights, American Economic Review 57, Nr.2, 1967, S.347-359

Dvořák, J., 1993, Strukturpolitik und Beschäftigung in der ČSFR, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Metropolis-Verlag, Marburg 1993

Engels, F., 1970, 1884, Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staates, Dietz Verlag, Berlin 9. Auflage 1970, 1. Auflage 1946, S. 193

## Literaturverzeichnis

- Erlei, M./ Leschke, M./ Sauerland, D., 2007, Neue Institutionenökonomik, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2007, 2. Auflage
- Feldmann, H., 2002, Hayeks Theorie der kulturellen Evolution: Eine Kritik der Kritik; Eger, T. (Hrsg.), Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge Band 291, Ducker & Humblot, Berlin 2002, S. 51-88
- Frič, P./ Kabele, J., 1999, Korupce jako sociální fenomén, Frič P., et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 9-47
- Frič, P., 1999, Korupční klima v ČR, Frič P., et al., Korupce na český způsob, nakladatelství G plus G, Praha 1999, S. 73-115
- Friedman, M., 1953, The Methodology of positive Economics, Friedman, M., Essays in Positive Economics, Chicago 1953, S. 3-43
- Fojtíková, L., 2009, Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945 – 2008), C.H. Beck, Praha 2009
- Gäfgen, G., 1983, Institutioneller Wandel und ökonomische Erklärung, Boettcher, E./ Herder-Dornreich, P./ Schenk, K.E. (Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S. 19-49
- Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., 2004, Do Institutions Cause Growth?, Working paper No. 10568, NBER, 2004
- Hayek, F.A., 1991, 1971, Die Verfassung der Freiheit, Mohr Siebeck, Tübingen 1971, 3. Auflage 1991, Original: The Constitution of Liberty, Chicago, London 1960
- Hayek, F.A., 1973, Law, Legislation and Liberty, Volume I, Rules and Order, Routledge & Keagan Paul, London and Manley, 1973
- Heiner, R.A., 1983, The Origin of Predictable Behavior, American Economic Review 73, Nr.4, S. 560-595
- Heinsohn, G./ Steiger, O., 2002a, Eigentum, Zins und Geld, Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft, Metropolis-Verlag, Marburg 2002, 2. Auflage
- Heinsohn, G./ Steiger, O., 2002b, Eigentumstheorie des Wirtschaftslebens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum, Ergänzungsband zur Neuauflage von <Eigentum, Zins und Geld>, Metropolis-Verlag, Marburg 2002
- Holub, A., 1996, Economic Transformation in the Czech Republic: General Outline and Selected Problems, VŠE, Praha 1996
- Jandová, M., 2006, Working paper 20/2006 – Vývoj komoditních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky – Research Centre for Competitiveness of Czech Economy, Brno, 2006
- Jacobsen, A., 1993, Integration und Entwicklung, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.4: Elemente einer Entwicklungsstrategie, Metropolis-Verlag, Marburg 1996

## Literaturverzeichnis

Kirchgässner, G., 2008, Homo Oeconomicus, Mohr Siebeck, Tübingen 2008, 3. Auflage

Klaus, V., 1994, Česká cesta, Profile, Praha 1994

Kořená, K./ Kořený, K., 2001, Consequences of Privatization in Czech Capital Markets, Future of the Banking after the year 2000, Slezká univerzita, Opava 2001

Kornai, J., 2008, The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment, Kornai, J./Mátyás, L./ Roland, G., Institutional Change and Economic Behaviour, palgrave macmillan, 2008, S.1 - 38

Kosta, J., 1995, Tschechische Republik, Weidenfeld, W.(Hrsg.), Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa, Strategien für Europa, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1995; S.143-156

Kosta, J., 2005a, 1993, Marx und die sozialistische Wirtschaft, Kosta, J., Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S. 217-228; ursprünglich erschienen in: Marx heute. Pro und contra, Flechtheim, O.K.(Hrsg.), Hamburg 1993, S. 291-302

Kosta, J., 2005b, 1999, Stand und Perspektiven der ökonomischen Transformation (1998), Kosta, J., Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S. 155-190; ursprünglich erschienen in: Tschechien, der ferne Nachbar, Herda. J./ Träger, A.(Hrsg.), Regensburg 1999, S.130-158

Kosta, J., 2005c, 1994, Die Außenwirtschaft der Tschechischen Republik fünf Jahre nach der Wende (1994), Kosta, J., Die tschechische/tschechoslowakische Wirtschaft im mehrfachen Wandel, LIT Verlag, Münster 2005, S. 191-215; ursprünglich erschienen in: Kosta, J., Neustadt, A., Die Außenwirtschaft der Tschechischen Republik. Konzeption, Maßnahmen, Ergebnisse, In: Neuorientierung derAußenwirtschaftsbeziehungen in Ostmitteleuropa, Herder-Institut, Marburg 1994, S.59-78

Kvizda M., Tomeš, Z., 2003, Exchange Rate Policy, Dobešová D. et al., The Transformation of the Czech Economy, MU, Brno 2003, S. 121 - 133

Leipold, H., 2006a, Grundlegende Institutionenreformen im Spannungsverhältnis zwischen ideellen und materiellen Einflussfaktoren, Eger, T.(Hrsg.), Voraussetzungen für grundlegende institutionelle Reformen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 310, Duncker&Humblot, Berlin 2006, S.15-48

Leipold, H., 2006b, Kulturvergleichende Institutionenökonomik, Lucius&Lucius, Stuttgart 2006

Leschke, M./ Sauerland D., 1993, Der Weg zu Marktwirtschaft und Demokratie, Hamburg-Münster 1993

Leschke, M., 2003, Der Einfluß von Institutionen auf den Wohlstand und das Wachstum. Eine empirische Analyse für die 90er Jahre, Eger, T. (Hrsg.), Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 298, Duncker & Humblot, Berlin 2003, S. 23-55

Liška, V./ Sluková, K./ Volejníková, J., 2011, Institucionální ekonomie, Professional Publishing, 2011

Lombard, P., 2001, Neřest a ctnost. Potréty z dějin korupce, Themis, Praha 2001

## Literaturverzeichnis

- Luckenbach, H., 1986, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, München 1986
- Marx, K., 1951, 1859, Zur Kritik der politischen Ökonomie, Erstes Heft, Dietz Verlag, Berlin 1951, 2. Auflage, Nachdruck der 1. Volksausgabe Auflage (1933)
- Marx, K., 1973, 1890, Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band, Buch I, Marx, K./ Engels, F., MEW 23, Berlin 1973, 19. Auflage, Nachdruck der 11. Auflage (1962); Nachwort zur zweiten Auflage
- Matocha, P., 2003, Úpadkový zákon se stolu shozený, Euro č.44, 2003
- Melecký, L., 2003, Budování institucionálního rámce v procesu transformace české ekonomiky, Melecký, L./ Kliková, Ch. (Hrsg.), Hospodářská politika v tranzitivních ekonomikách IV., sborník z referátů z mezinárodního vědeckého semináře Ostrava, VŠB-TU, Ostrava, 2003 zitiert nach Židek, L., 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006
- Menger, C., 1969, 1883, Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Oekonomie insbesondere, Menger, C., Gesammelte Werke, Band II, Tübingen 1969
- Mlčoch, L., 2005, Institutionální ekonomie, Univerzita Karlova, Praha 2005, 2. Auflage
- Mummert, U., 1995, Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, Momos, Baden-Baden 1995
- Murell, P., 2003, The Relative Levels and the Character of Institutional Development in Transition Economies, Campos, N.F./ Fidrmuc, J., Political Economy of Transition and Development – Institutions, Politics and Policies, Kluwer Academic Publisher, 2003, S. 41-67
- North, D.C., 1988, Theorie des institutionellen Wandels, Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 1988, Original: Structure and Change in Economic History, Norton Company, New York 1981
- North, D.C., 1991, Institutions, Journal of Economic Perspectives 5 (1991), S. 97-112
- North, D.C., 1992, Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992; Original: Institutions, Institutional Change and Economic Performances, Cambridge University Press, Cambridge 1990
- North, D.C., 1994, Nobel Lecture, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html) oder Vývoj ekonomické výkonnosti v čase, Politická ekonomie, č.4, VŠE, Praha 1994, s.441-450
- North, D.C., 1994, Vývoj ekonomické výkonnosti v čase, Politická ekonomie, VŠE, č.4, Praha 1994, s. 441-450
- North, D.C., 1995a, Five Propositions about Institutional Change, Knight, J./ Sened, I. (Hrsg.), Explaining Social Institutions, Michigan 1995, S. 15-26
- North, D.C., 1995b, The Adam Smith Adress: Economic theory in a Dynamic Economic World, Business Economics 30, 1995, S.7-12



## Literaturverzeichnis

Ostrom, E., 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions from Collective Action*, Cambridge University Press, 1990

Petrick, M., 2009, Informale Regeln und die kulturelle Wende in Douglass Norths Theorie des institutionellen Wandels, Pies, I., Leschke, M., Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 2009, S. 136-141;

Pies, I., 2001, Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Oliver Williamsons, Pies, I./ Leschke, M.(Hrsg.), 2001, Oliver Williamsons Organisationsökonomik, Mohr Siebeck, Tübingen 2001, S. 1-28

Plchová, B., 2008, Zahraničně obchodní politika ČR v procesu přidružování k EU, VŠE, Praha 2008;

Radiměřský, M., 2011, Vnější vztahy – zahraniční obchod, Slaný, A., et al., Konkurenceschopnost, růstová výkonnost a stabilita české ekonomiky, Masarykova univerzita, Brno 2011, S.29-40

Richter, R./ Furubotn, E.G., 2010, Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, Mohr Siebeck, Tübingen 2010, 4.Auflage

Schmögerová, B., 1993, Privatisierung in der Übergangsphase: Theoretische Überlegungen und einige Lehren aus der Vorgehensweise in der Tschechoslowakei, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Metropolis-Verlag, Marburg 1993, S.233-251

Schotter, A., 1986, The Evolution of Rules, Langlois, R.N. (Hrsg.), *Economic as a Process*, Essays in the New Institutional Economics, Cambridge 1986, S. 117-133

Schröder, G., 2009, Approach matters – Die ambivalente Bedeutung von Rationalität und Transaktionskosten in Douglass Norths entwicklungsökonomischen Ansatz, Pies, I. / Leschke, M., (Hrsg.), Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte, Mohr Siebeck, Tübingen 2009, S. 33-47

Schüller, A., 1983, Property Right, Theorie der Firma und wettbewerbliches Marktsystem, Schüller, A.(Hrsg.), Property Right und ökonomische Theorie, München 1983, S. 145-183

Selten, R., 1990, Bounded Rationality, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146, Nr.4, 1990, S. 649-658

Sereghyová, J., 1993, Trade Policy in Central Eastern Europe, Hölscher, J.H./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H. (Hrsg.), Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd.3: Field Studies on Transition, Metropolis-Verlag, Marburg 1995, S. 253-277

Simon, H.A., 1957, *Models of Man, Social and Rational*, Wiley & Sons, New York, Chapman & Hall, London, 1957

Simon, H.A., 1978, Rationality as Process and as Product of Thought, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 68.2, 1978, S.1-16

Simon, H.A., 1986, Rationality in Psychology and Economics, in: *Journal of Business* 59, Nr.4, S.209-224

de Soto, H., 2002, Freiheit für das Kapital!, Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert, Rowohlt, Berlin 2002, Original: The Mystery of Capital, Bantam Press, 2000

Statistická ročenka ČSSR 1989, ČSÚ, SNTL - Nakladatelství technické literatury, Praha 1989

Statistická ročenka ČSFR 1990, Federální statistický úřad, SNTL - Nakladatelství technické literatury, Praha 1990 (Statistisches Jahreshaft der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik 1990, Prag 1990)

Statistická ročenka ČSFR 1991 und 1992, Federální statistický úřad, SEVT – Statistické a evidenční vydavatelství tiskopisu, Praha 1990 und 1992

Statistická ročenka ČR (České republiky) 1993 bis 1995, Český statistický úřad (ČSÚ), Český spisovatel, Praha 1993 bis 1995

Statistická ročenka ČR (České republiky) 1996 bis 2001, Český statistický úřad (ČSÚ), Scientia, Praha 1996 bis 2001

Statistická ročenka ČR (České republiky) 2002, Český statistický úřad (ČSÚ), ČSÚ, Praha 2002

Statistická ročenka ČR (České republiky) 2003, Český statistický úřad (ČSÚ), Scientia, Praha 2003

Statistická ročenka ČR (České republiky) 2004 bis 2011, Český statistický úřad (ČSÚ), ČSÚ, Praha 2004 bis 2011

Štouračová, J., 2008, Ekonomická diplomacie České Republiky, Professional publishing, 2008

Streit, M.E./ Mummert, U., 1998, Grundprobleme der Systemtransformation aus institutionenökonomischer Perspektive, Drobnik, U./ Hopt, K.J./ Kötz, H./ Mestmäcker, E.J.(Hrsg.), Systemtransformation in Mittel- und Osteuropa und ihre Folgen für Banken, Börse und Kreditsicherheiten, Mohr Siebeck, Tübingen 1998, S.3-36

Teichová, A., 1988, Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918-1980, Böhlau, Wien 1988

Vanberg, V., 1983, Der individualistische Ansatz, Boettcher, E./ Herder-Dornreich, P./ Schenk, K.E.(Hrsg.), Handbuch für Neue Politische Ökonomie, 2. Band, Mohr Siebeck, Tübingen 1983, S. 50-69

Voigt, S., 1994, Der Weg zur Freiheit. Mögliche Implikationen Hayekscher Hypothesen für die Transformation der Wirtschaftssysteme Mittel- und Osteuropas, Hölscher, J./ Jacobsen, A./ Tomann, H./ Weisfeld, H., Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentraleuropa, Band 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Metropolis Verlag, Marburg 1994, S.63 - 105

Williamson, O.E., 1993, The Evolving Science of Organization, Journal of Institutional and Theoretical Economics 149, 1993, S. 36-63

Williamson, O.E., 2000, The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead, Journal of Economic Literature, 2000, Vol.38, Nr.3, S.595-613

Židek, L., 2006, Transformace české ekonomiky 1989-2004, C.H. Beck, Praha 2006