

d·i·e



Deutsches Institut für  
Entwicklungspolitik

German Development  
Institute

## Anreize und EZ

Limburg Seminar

Montabaur, 24. Januar 2013

Dr. Stephan Klingebiel

# 1. Einleitung



Ziel: Blick auf EZ-Debatten und –Herausforderungen aus einer „Anreizperspektive“

Wo werden Anreizwirkungen beachtet, wo nicht?

Welche zusätzlichen Erkenntnisse ergeben sich aus dieser Perspektive?

# 1. Einleitung



Zwei übergreifende, allgemeine Ausgangsfragen:

- 1. Welche Faktoren sind für entwicklungsprozesse relevant?**
- 2. Welche Rolle kann dabei EZ (Entwicklungszusammenarbeit) spielen?**

→ EZ zielt auf zwei Dinge ab:

- a) *Befähigung durch Bereitstellung von Ressourcen und Kapazitäten*: Kredite & grants, materielle Infrastruktur, Berater, PKWs, Training ....
- b) *Veränderungen durch Anreize & Motivationen*: Offensichtliche Ansätze wie Konditionalitäten, Auszahlungsvoraussetzungen, Politikdialog, Unterstützung von “drivers of change” ...

# 1. Einleitung



Außerdem:

- c) EZ schafft zahlreiche nicht-intendierte Anreize (und Wirkungen)
  - Training oft nicht nur Fortbildung („sitting allowances“, conference venues ...)
  - EZ-Gehaltsstrukturen in Partnerländern ...
  - EZ als selbst perpetuierendes System (Koordinationsforen, Erfahrungsaustausche etc.)
  - “Do no harm“-Erkenntnisse...



### **EZ & Anreize: Grundlagen**

- *Grundannahme:* Wenn EZ signifikante Anreize schaffen kann, besteht ein Potential für relevante Wirkungen – umgekehrt: wenn EZ hierzu nicht in der Lage ist, sollten wir keine relevanten Beiträge erwarten
- *Definition:* Anreize aus sozialwissenschaftlicher Perspektive beinhaltet monetäre und nicht-monetäre (etwa soziale oder moralische) Mechanismen (Belohnungen/Bestrafungen), die ein bestimmtes Verhalten gegenüber anderen Verhaltensweisen begünstigen sollen

## 2. Incentives: Perspectives and academic approaches



- Anreize können auch “schlechte Verhaltensweisen” hervorrufen → *Fehlanreize* (perverse incentives) und andere nicht-intendierte Anreize
- *Anreiztheorien* entstammen vor allem der *Ökonomie* und der *Psychologie* (und einige der Politikwissenschaft)



### ➤ **Ökonomische Betrachtungsweisen:**

- Fokus auf Individuen
- Erklärungen gesellschaftlicher Phänomene durch individuelle Verhaltensweisen
- Auf Eigennutz gerichtete und rational handelnde Individuen streben Nutzenmaximierung an
- Nutzung von Erkenntnissen aus der Spiel- (game theory) und Vertragstheorie (contract theory)
- Nicht-monetäre Anreize sind nicht zwangsläufig ausgeschlossen, aber nicht im Zentrum

## 2. Anreize: Sichtweisen und akademische Ansätze



### ➤ **Psychologie:**

- Reine ökonomische Erklärungsansätze sind unbefriedigend → Neue Verhaltensökonomie (new school of behavioral economics) (z.B. Datta / Mullainathan). Fragestellungen:
  - + Nichteigennütziges Verhalten auf Grundlage sozialer Normen
  - + Intrinsische Motivationen (etwa “Wünsche”)
  - + Notwendigkeit für Kooperation in Dilemmata-Situationen
- Anreize als Teil übergreifender Motivationstheorien  
→ Unterscheidung extrinsische und intrinsische Motivationen



### 3. Anreize und EZ



#### ➤ **EZ und Anreize – allgemeine Sichtweisen:**

- Einige explizite (e.g. Ostrom; Williamson), überwiegend implizite Sichtweisen auf Anreize
- Grundsatzfrage keineswegs neu: Wie EZ einsetzen, um Anreize für Verhaltensanpassungen zu schaffen: Containment policy, IMF / WB-Konditionalitäten (z.B. Easterly) ...
- Vergangene 10 – 15 Jahre: EZ und governance (z.B. van de Walle, Bräutigam / Knack) → Wie beeinflusst EZ die Governance-Strukturen in den Partnerländern (Einfluß auf accountability-Strukturen, Eigeneinnahmen, “Honigtopfeffekt” etc.)?



- Neuere EZ-Debatten mit einem spezifischen EZ-Fokus:

(a) Results-based approaches (RBA) to aid (z.B. Birdsall / Savedoff)

(b) Randomized Controlled Trails (RCT) & und ähnliche Forschungsrichtungen v.a. Banerjee / Duflo („Poor Economics“) und andere

### 3. Anreize und EZ



- Vorhandene Forschungsergebnisse guter Ausgangspunkt (auch bei impliziter Betrachtung)
- Neuer & dominanter Trend auf EZ als Anreizinstrument auf Mikroebene nutzen zu wollen (RBA & RCT)

EZ-Realität: Überwiegend höher aggregiert und zunehmend nicht auf lokale Interventionen ausgerichtet

EZ eher auf Unterstützung von Ländern ausgerichtet, um deren Politiken und die Implementierung zu unterstützen → Risiko: Methoden-Trend führt zu einem bias in der Betrachtung

## 4. Anreize für Geber & Partnerländer



- *Akteure*: Welche Anreize lassen sich für Geber und Partnerländer identifizieren?
- *Ebenen*: Anreize auf Makro- und Mikroebene
- Vielfache Annahme: Im Bereich der EZ (Geber & Partner) handeln Akteure (Individuen, Institutionen und Regierungen) anders als in anderen Bereichen → Akteure handeln vermeintlich gemeinwohlorientiert → Keine Evidenz für diese Annahme

## 4.1 Anreize: Geber



### ➤ **Anreize auf Makroebene**

- **Verbreitete Annahmen:**

- (i) Unzureichende Ressourcen sind zentral für unbefriedigende Entwicklungserfolge (e.g. Sachs)

- (ii) Ressourcenallokationen bei Gebern und Partnern sind an den angestrebten Entwicklungszielen ausgerichtet

## 4.1 Anreize: Geber



- Erkenntnisse weisen z.T. in andere Richtung:
  - Politische Entscheidungsprozesse bei Gebern: Unzureichende Rechenschaftsstrukturen, die die Partnerseite einbezieht → Wählerschaft und Interessengruppen haben prägenden Einfluss
  - EZ-Bürokratien haben Anreize für (a) wachsende Budgets, (b) Mittelabfluss der EZ-Budgets und (c) verstärkte Inanspruchnahme ihrer Dienstleistungen
  - Beispiel: Nicht-effektive EZ-Formen vor dem Hintergrund von spezifischen Geber-Interessen (liefergebundene EZ, Nahrungsmittelhilfen etc.) (Easterly / Pfutze)
  - Geringe Anreize für Kooperation und alignment (Political Economy von Fragmentierung) → Gründe für geringe Fortschritte bei aid effectiveness-Agenda



### ➤ **Anreize auf Mikroebene**

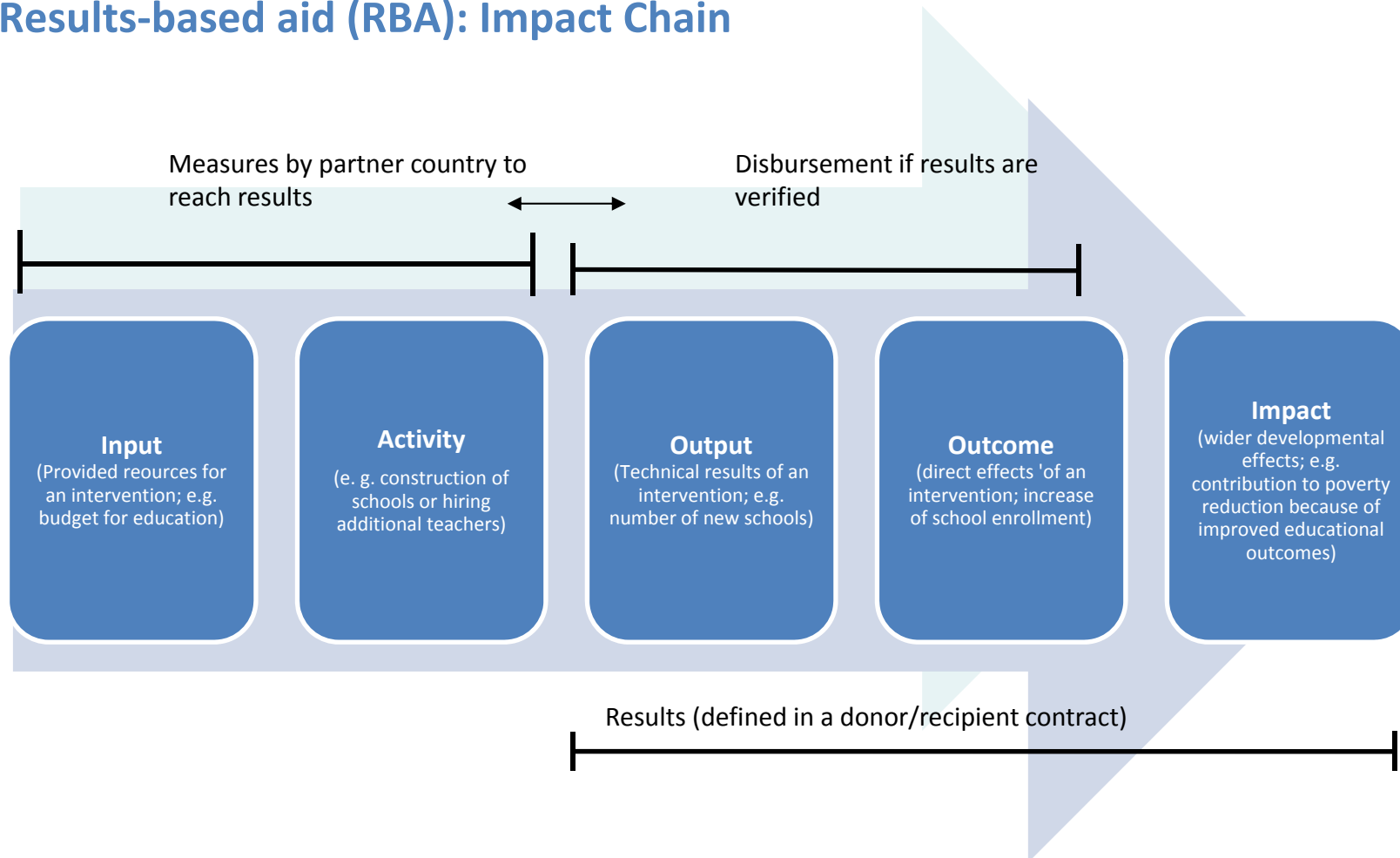
Beispiele für die Debatte:

- Annahme in der Vergangenheit: Bereitstellung von inputs (Investitionen, Beratungsleistungen etc.) führt zu Ergebnissen
- Geber waren vielfach nicht ausreichend damit befaßt, sich mit den tatsächlichen Anreizsystemen zu befassen (Beispiele auf Grundlage von RCT und Verhaltensökonomie)
- Neue Ansätze: Fokus auf Ergebnisse führt zwangsläufig zu einer Beschäftigung mit Anreizsetzung

# 4.1 Anreize: Geber



## Results-based aid (RBA): Impact Chain





## 4.2 Anreize: Partnerländer



### ➤ Anreize auf Makro- und Mikroebene

#### Beispiele

- Anreize und Rechenschaftsstrukturen begünstigen vielfach keine Ergebnisorientierung → EZ schafft v.a. in EZ-abhängigen Ländern Fehlanreize (moral hazard problem) (Bräutigam / Knack)
- EZ-Allokationsmuster, die außenpolitischen Gesichtspunkten Rechnung tragen → Stabilisierung von nicht-reformorientierten Regierungen
- Governance-Strukturen teilweise durch rent-seeking geprägt → EZ-Fehlverwendung
- Partnerregierungen haben keine adäquaten Rechenschaftslegungsmechanismen etabliert (off budget aid etc.)
- Anreiz, nicht zu graduieren (LLDC-Status)

## 5. Schlussfolgerungen



### **“What Motivates Us To Do Great Work?”**

Recent research reveals that when creative thinking is part and parcel of your job description, external motivation just doesn't work. The year-end bonus, the promotion, the basic dangled carrot approach – these things don't inspire better performance.

...

## 5. Schlussfolgerungen



... What really gets creatives fired up is, well, ourselves. That is, *intrinsic motivation*." (Jocelyn K. Gleib)

## 5. Schlussfolgerungen



- Betrachtung von Anreizen:
  - Geber haben nur unzureichend Informationen zu den geschaffenen Anreizen
  - Frage vielfach nicht adressiert: Welche Anreize werden geschaffen? Wie mit Anreiz-Herausforderungen umgehen?
  - Annahme naiv: EZ kann nur “gute Anreize” schaffen und Entwicklungsergebnisse hervorbringen
  - Anreize, die auf Substituierung von intrinsischer Motivation abzielen, wenig erfolgversprechend
  - Umgang mit Anreizen auch in der EZ zentral → Risiko von Anreiz-Proliferation



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**