

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Philosophische Fakultät III

Institut für Asien- und Afrikawissenschaften

Seminar für Südostasien-Studien



Südostasien

Working Papers

Nguyen Thanh Duc

**Privatisierung in Ostdeutschland und einige
Schlussfolgerungen für Vietnam**

No. 27

Berlin 2005



Südostasien

Working Papers

Nguyen Thanh Duc

**Privatisierung in Ostdeutschland und einige
Schlussfolgerungen für Vietnam**

No. 27

Berlin 2005

SÜDOSTASIEN Working Papers

ISSN: 1432-2811

Published by the Department of Southeast Asian Studies

Humboldt-University

Unter den Linden 6

10999 Berlin, Germany

Tel. +49-30-2093 6620

Fax +49-30-2093 6649

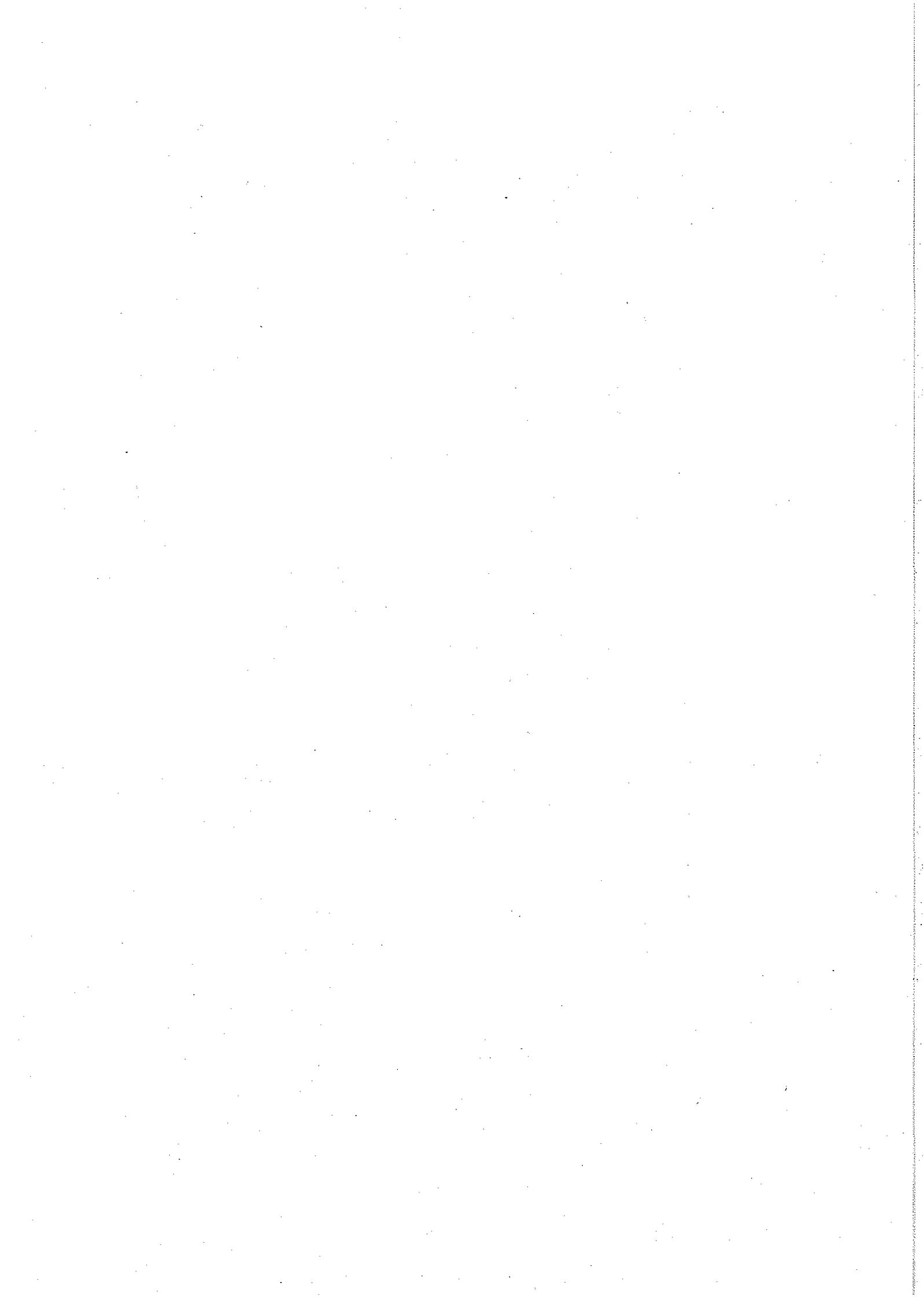
Email: publikation@rz.hu-berlin.de

The Working Papers do not necessarily express the views of the editors or the Institute of Asian and African Studies. Although the editors are responsible for their selection, responsibility for the opinions expressed in the Papers rests with the authors.

Any kind of reproduction without permission is prohibited.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
I. Die Notwendigkeit der Privatisierung in Ostdeutschland	8
II. Die Schaffung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung privater Unternehmen	9
III. Privatisierungsmethoden	11
IV. Die Bewertung der Privatisierungspolitik der Treuhand von 1990 bis 1994	14
V. Die Anwendung der Privatisierungserfahrungen in Ostdeutschland für Vietnam	18
Abkürzungen	24
Literaturverzeichnis	25



Einleitung

In den Reformkonzepten der Regierung Vietnams nimmt heute die Privatisierung eine Schlüsselstellung ein. Der Privatisierungsprozess in Vietnam begann vor fast 20 Jahren und erreichte bis heute erste Erfolge. Aber es gibt dabei noch viele Probleme. Daher ist die Vertiefung des Privatisierungsprozesses in Vietnam in den kommenden Jahren notwendig, der nicht nur die Zusammenfassung der eigenen praktischen Erfahrungen in Vietnam, sondern auch das Studium internationaler Erfahrungen, vor allem der in Ostdeutschland erfordert. Zwischen Vietnam und Ostdeutschland gibt es Ähnlichkeiten. So gehören beide Länder zu der Ländergruppe, die den Transformationsprozess von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft durchliefen bzw. noch durchlaufen. Aber zwischen beiden Ländern gibt es auch viele Unterschiede. Der Transformationsprozess und der Privatisierungsprozess in Ostdeutschland fanden unter besonderen Bedingungen statt, die es in anderen Transformationsländern nicht gab. Ostdeutschland wurde mit Westdeutschland, einem der größten und am stärksten entwickelten Länder in der Welt, vereinigt. Damit war das Ziel der Systemtransformation von Anfang an eindeutig bestimmt, nämlich der Aufbau einer sozialen Marktwirtschaft nach dem Vorbild der BRD. Die Methoden und die Institutionen der Transformation wurden ohne wesentliche Modifikationen aus Westdeutschland übernommen. Ostdeutschland erhielt große finanzielle Unterstützungen oder Transferzahlungen aus Westdeutschland.

Ich bin der Meinung, dass wegen der Unterschiede zwischen Vietnam und Ostdeutschland nicht alle Erfahrungen, sondern hauptsächlich die Methoden der Privatisierung in Ostdeutschland untersucht werden sollen.

Im Privatisierungsprozess in Ostdeutschland gibt es nicht nur Erfolge, sondern auch Probleme. Mein Herangehen geht davon aus, dass nicht nur die positiven, sondern auch die negativen Erfahrungen analysiert werden müssen. Die Lehren aus der Privatisierung in Ostdeutschland sind deshalb wichtig für Vietnam.

Die Privatisierung in Ostdeutschland wurde bisher aus der wohlfahrtsökonomischen Sicht, besonders von Brucker, Dyck und Hau¹ untersucht. Allen bisherigen wirtschaftlichen Untersuchungen ist gemein, dass sie nur einzelne politische Faktoren in ihrer Analyse behandeln. Aber es gibt bereits einige Untersuchungen, die die Privatisierung in Ostdeutschland mit einem politischen Ansatz (siehe besonders Czada, Dickertman und Gelbhaar² betrachten. Der methodische Unterschied dieser Auffassung zu der wohlfahrtsökonomischen Auffassung war Machtmaximierung anstelle von Wohlfahrtsmaximierung. Das ist unvollständig. Es fehlt hier eine Analyse der Privatisierung mit einem politökonomischen Gleichgewicht. Die Privatisierung ist dem Wesen nach ein politisch-ökonomischer Prozess. Das Ziel meiner Forschungsarbeit ist die teilweise neue, teilweise ergänzende Analyse der Privatisierungspolitik mit einem politökonomischen Ansatz unter Berücksichtigung des sozialen Aspekts. Die Untersu-

¹ Siehe Brucker (1995), Czada (1994) und Hau (1997).

² Siehe Czada (1994), Dickertman und Gelbhaar (1994).

chung der Privatisierung in Vietnam und die Schlussfolgerungen für Vietnam werden auch mit Hilfe dieser Methode behandelt.

Privatisierung wird hier hauptsächlich im Bereich der Industrie und der Dienstleistungen untersucht.

I. Die Notwendigkeit der Privatisierung in Ostdeutschland

Ostdeutschland befand sich Ende der 80er Jahre in einer tiefen ökonomischen und politischen Krise. Die alte zentrale Planwirtschaft hatte sich in Ostdeutschland nicht bewährt und war im Wettstreit der Systeme nicht überlebensfähig. Im Rahmen des bürokratisch-administrativen Leitungssystems hatten die volkseigenen Betriebe (VEB) keine reale ökonomische Autonomie. Es schloss Eigenverantwortung und Eigeninitiative der Betriebe sowie der einzelnen Beschäftigten weitgehend aus und die VEB funktionierten ineffizient. Diese Ineffizienz führte zum Defizit der Save- and Investitionsbalance (S-I) der VEB. Das (S-I) Defizit der VEB führte über einen langen Zeitraum und auf der Makroebene zur Erhöhung des Staatshaushaltsdefizits und zur Reduzierung des Wirtschaftswachstums. In Ostdeutschland dominierten die VEB. Ende 1989 arbeiteten ca. 80% der Arbeitnehmer unter staatlichem Eigentum, 15% unter genossenschaftlichem Eigentum und nur 5% unter Privateigentum. Darum waren die negativen Folgen des staatlichen Eigentums für die ganze Wirtschaft sehr umfangreich. Der Strukturwandel in den Eigentumsverhältnissen war deshalb groß.

Außerdem war das Privateigentum die notwendige Voraussetzung für das Funktionieren einer Marktwirtschaft in Ostdeutschland. Eine funktionierende Marktwirtschaft ist nur auf der Grundlage überwiegenden Privateigentums möglich. Privateigentum ermöglicht die Freiheit in der Verwendung der Produktionsfaktoren und den Wettbewerb der Eigentümer. Das Privateigentum ist auch die notwendige Voraussetzung für die Kohärenz der Wirtschaft.

Privatisierung ist dem Wesen nach auch ein politischer Prozess. Sie war selbst Ergebnis einer Privatisierungspolitik. In der Realität kam es 1989/1990 zu einem überraschenden und schnellen politischen Handeln der deutschen Regierung und der Bürger: zuerst die friedliche Revolution in Ostdeutschland – die „Wende“, dann die ökonomische Union zwischen Ost- und Westdeutschland – die „Währungs-, Wirtschafts-, und soziale Union“ und letztendlich die politische Union – die „Wiedervereinigung“ als Beitritt der neu gebildeten ostdeutschen Bundesländer zur Bundesrepublik Deutschland. Die Definition und Durchsetzung der Privatisierungspolitik wurden im erheblichen Maße politisch bestimmt. Die angewandten Privatisierungsmethoden ergaben sich nicht nur aus den Eigenschaften der Privatisierungsunternehmen oder Marktlagen, sondern auch vor allem aus politischen Zielen und Interessengruppen. Die Organisation der Privatisierungsinstitution wurde politisch beeinflusst.

Privatisierung in Ostdeutschland war kein isoliertes Phänomen. Sie war Teil einer historischen Umwälzungsepoche, die als „Zeitalter der Privatisierung“ bezeichnet wurde. Von 1980 bis 1996 sind weltweit geschätzt mehr als 100.000 Großunternehmen und mehr als eine halbe Million Kleinunternehmen an Privateigentümer verkauft oder verschenkt worden. In den 80er Jahren wurden in vielen

entwickelten Ländern, besonders Westeuropas, verstärkt staatseigene Unternehmen privatisiert. Allein in den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas (ohne Deutschland) wurden 1990-1996 ca. 50.000 Groß- und mindestens 250.000 Kleinunternehmen privatisiert.³

Die Privatisierung in Ostdeutschland sowie in anderen Transformationsländern unterlag also einem Globalisierungsprozess. Anfang der 90er Jahre sollte die gesamte Wirtschaft Deutschlands ohne Verzögerung in die Europäische Union integriert werden. Diese Integration verlangte die unverzügliche Liberalisierung der Wirtschaftszweige, besonders der wichtigsten Industriezweige. Deshalb war eine schnelle Privatisierung in Ostdeutschland unvermeidlich.

II. Die Schaffung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung privater Unternehmen

Durch die Wirtschafts- und Währungsunion mit der BRD wurden zuerst die notwendigen marktwirtschaftlichen Bedingungen für private Unternehmen in Ostdeutschland schnell, relativ vollständig und relativ stabil geschaffen. Das sind auch *die besonderen Vorteile der Währungsunion*.

2.1 Die Privatisierung in Ostdeutschland vollzog sich unter monetärer Stabilität, die kein anderes Transformationsland hatte. Mit der Übernahme der DM (eine internationale Schlüsselwährung und eine stabile, konvertierbare Währung), mit der Ausdehnung der Geldpolitik der Bundesbank auf Ostdeutschland und der Einführung des zweigliedrigen Bankensystems wurde die monetäre Stabilität sofort gewährleistet. Es gab in Ostdeutschland in dieser Zeit nur eine niedrige Inflationsrate. Es wurde damit die Stabilität der makroökonomischen Bedingungen, die wichtigste Voraussetzung für die Effizienz von privaten Unternehmen geschaffen.

2.2. Mit der Wirtschaftsunion wurde ein kräftiges marktwirtschaftliches Finanzsystem in Ostdeutschland aufgebaut. Dadurch wurde eine „harte Budgetrestriktion“ vollständig durchgesetzt. Es zwang die Betriebe, sofort nach den marktwirtschaftlichen Prinzipien zu funktionieren. Andere Transformationsländer hatte diese besondere Bedingung nicht.

2.3. Mit der Freigabe der Preise, mit der Liberalisierung des Handels und des Außenhandels wurde ein starker Wettbewerb als wichtige Triebkraft der Erhöhung der Effizienz in privaten Unternehmen gefördert. Aber Ostdeutschland war mit der vollen außenwirtschaftlichen Öffnung schneller und tiefer in die westdeutschen und internationalen Märkte integriert als jedes andere Transformationsland, also bei schockartiger außenwirtschaftlicher Öffnung. Damit waren die ostdeutschen Unternehmen von Anfang an dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, was sofortige und schnelle Anpassungsreaktionen verlangte, aber meistens kaum möglich war.

³ Siegmund, U. (1996): *Are there Nationalization - Privatization Cycles? A Theoretical Survey and First Empirical Evidence*. Kieler Arbeitspapier 757. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.

2.4. Die Privatisierung in Ostdeutschland fand unter rechtlicher Stabilität statt. Die Transformation der rechtlichen Ordnung war wesentlich der einfache Import des Rechtssystems (Institutionen und Gesetze) aus Westdeutschland. Das hatte den entscheidenden Vorteil der institutionellen Stabilität. Damit wurden die Kosten der Durchsetzung von Eigentumsrechten reduziert und das Risiko für private Unternehmen verringert.

Die vier oben genannten Elemente der marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen stehen in einer engen Verbindung. In Ostdeutschland wurde nicht nur ein Element genutzt, sondern alle vier Elemente zusammen.

Neben den Vorteilen, brachte die Währungsunion auch einige Nachteile für die ostdeutsche Wirtschaft. Die Währungsunion hat in Ostdeutschland in den ersten Jahren (Mitte 1990 bis Mitte 1991) zu einem tiefen Einbruch der Produktion und dem Wegfall von Arbeitsplätzen geführt (besonders in der verarbeiteten Industrie wie Stahl und Metallbau, Chemieindustrie, Glasindustrie und Textilienindustrie). Das BIP in Ostdeutschland war Ende 1991 innerhalb von nur zwei Jahren auf 63,4% des Niveaus von 1989 abgesunken, die Industrieproduktion verringerte sich auf ein Drittel. Von 1992 bis 1994 waren die Jahreszuwachsrate des BIP in Ostdeutschland beträchtlich (1992: 7,8%, 1993: 9,3%, 1994: 9,6%). Aber ab 1995 verringerten sich die Zuwachsrate des BIP in Ostdeutschland rasant.⁴

Eine Frage wird hier gestellt: *Warum brachte die Währungsunion in den ersten Jahren einige Nachteile für die Wirtschaft in Ostdeutschland?* Dafür gab und gibt es verschiedene Auffassungen. Viele Ökonomen waren der Ansicht, dass sich die Transformation marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen in Ostdeutschland sehr schnell vollzog. Die Währungs- und Wirtschaftsunion wurde auf einen Schlag in der ostdeutschen Wirtschaft eingeführt. Es zerstörte Produktionsstätten und Arbeitsplätze. Das waren auch die Sonderbedingungen der Privatisierung in Ostdeutschland und wurden in vielen Untersuchungen diskutiert.

Mit der Währungsunion wurde die Währung in Ostdeutschland aufgewertet, es führte zuerst zum Anstieg der Preise der Produkte. Zugleich wurde mit der schutzlosen Liberalisierung des Handels und des Außenhandels das Wirtschaftssystem in Ostdeutschland schlagartig der westdeutschen und internationalen Konkurrenz ausgesetzt, was ostdeutsche Produkte in kurzer Zeit unverkäuflich machte. Die ostdeutschen Unternehmen hatten keine Gelegenheit, sich dem Markt anzupassen. Durch die Integration in den westlichen Markt erfolgte eine große Veränderung der Nachfrage zugunsten westlicher Produkte. Ostprodukte wurden wegen ihrer Nachteile im Hinblick auf Produktivität, Vertrieb- und Absatzorganisation, Management- und Marketing u.a. durch westliche Waren ersetzt. Ostprodukte konnten deshalb schwer abgesetzt und exportiert werden. Die Aufwertung der Währung führte auch zur Steigerung der Arbeitskosten in Ostdeutschland. Daneben wurde durch die Angleichung des Lebensniveaus zwischen Ost und West das Lohnniveau in Ostdeutschland erhöht. Damit konnten ostdeutsche Unter-

⁴ Wenzel, Siegfried (2003): *Was kostet die Wiedervereinigung*, Berlin: Das Neue Berlin, S182-185.

nehmen nicht rentabel produzieren. Aus den oben genannten Hintergründen gingen viele ostdeutsche Betriebe bankrott oder wurden stillgelegt.

Zusammenfassend kann man sagen: Die Schaffung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen war für die Privatisierung in Ostdeutschland wichtig und notwendig. Aber dieser Prozess ist in Ostdeutschland sehr schnell abgelaufen, es führte zur Zerstörung der Produktion und von Arbeitsplätzen.

III. Privatisierungsmethoden

Die Privatisierung kann über eine große Vielfalt von Methoden verwirklicht werden. Im Zeitverlauf von 1990 bis 1994 besaß die Treuhand multiple ökonomische und politische Ziele, wobei am Anfang die politischen Ziele eine bedeutende Rolle spielten. Aufgrund dieser Ziele benutzte die Treuhand eine Vielzahl von Privatisierungsmethoden.

3.1. Die Treuhand verzichtete hauptsächlich auf die kostenlose Verteilung (oder die Schenkungsmethode) von Eigentum an die Bürger (Boden wurde zuerst nur auf Druck der Alteigentümer verpachtet und später teilweise verschenkt).⁵ Die Ratio der Privatisierung durch kostenlose Verteilung von Eigentumsrechten besteht darin, die Vermögensrestriktion der privaten Haushalte aufzuheben und später viele kleine und mittlere Unternehmen in der Wirtschaft zu schaffen. Aber das Problem der Vermögensrestriktion in Ostdeutschland durch große westdeutsche Unternehmen spielte nur eine untergeordnete Rolle. Außerdem hätte es bei der kostenlosen Verteilung viele Probleme gegeben. *Erstens* gab es nationale und internationale Erfahrungen mit „kostenloser Verteilung“, die besagten, dass sich die Masse der neuen „Aktionäre“ im Börsenmarkt nicht auskennt und ihre Anteile an größere Eigentümer nach der Privatisierung verkauft. *Zweitens*, wenn die Bürger ihre Anteile an größere Eigentümer nicht verkaufen, führt die kostenlose Verteilung von Aktien an die Bürger auch zur Eigentumszerstreuung und damit zu Schwierigkeiten bei der Unternehmensführung. *Drittens*, wenn die Treuhand die Unternehmen nicht den Bürgern, sondern einem Investor oder einer Gruppe von Investoren verkauft, würde das Vermögen der DDR *den effektivsten Käufern* verkauft. Durch solche Investoren würden Kapitaltransfer, Technologietransfer, Transfer von Management und Marketing-Know-how schnell in Unternehmen eingeführt werden.

Da die Treuhand die Unternehmen nicht verschenken konnte, bestand nur noch die Wahl zwischen Auktionsmethode und Verhandlungsmethode. Von diesen Methoden hat die Treuhand die Verhandlungen ausgewählt.

3.2. Auktionen waren eine in Ostdeutschland nur sehr selten und unvollständig von der Treuhand genutzte Privatisierungsmethode.⁶ Auktionen mit wenigen Bietern zum höchsten Preis wurden nur bei

⁵ Brucker, H. (1995): *Privatisierung in Ostdeutschland: eine institutionsökonomische Analyse*. Frankfurt/M.: Campus, S. 296.

⁶ Brucker, H. (1995): *Privatisierung in Ostdeutschland: eine institutionsökonomische Analyse*. Frankfurt/M.: Campus, S. 304-319.

der kleinen Privatisierung (Kleinhandel, Gaststätten, Hotels, kleine Dienstleistungsunternehmen) verwendet. Öffentliche Auktionen auf dem Börsenmarkt mit vielen Bietern zum höchsten Preis wurden von der Treuhand fast ausgeschlossen, obwohl Auktionen eine Vielzahl von ökonomischen Vorteilen bieten. Daneben wurden Auktionen in den Privatisierungsprogrammen in vielen anderen entwickelten Ländern (wie Großbritannien, Frankreich) in den 1980er Jahren oft verwendet. Außerdem hat die Forschung festgestellt, dass Auktionen in den entwickelten Ländern in der letzten Zeit zugenommen haben.

3.3. Die dominante Privatisierungsmethode der Treuhand in Ostdeutschland war der Verkauf der Unternehmen durch Verhandlungen (bzw. komplexe Verhandlungen, oder Verhandlungen mit vielen Kriterien).⁷

Die Begründungen der Treuhand dafür waren: *Erstens*, die Treuhand wollte auf Auktionen verzichten, weil nicht genügend Bieter an der Börse vorhanden waren. Es gab zuerst eine große Nachfrage nach den Treuhand-Unternehmen. Dann verlangte die Treuhand viel von den Käufern: sie sollten Verpflichtungen über Arbeitsbeschaffung und Investitions Garantien vorlegen, sie sollten aus den gleichen Branchen stammen usw. Das verringerte das Kaufinteresse bei inländischen und ausländischen Unternehmern. Außerdem bestand durch die weltwirtschaftliche Rezession von 1990 bis 1992 nur eine geringe Investitionsnachfrage. Besonders durch die wirtschaftlichen Umbrüche in Osteuropa war die kaufkräftige Nachfrage nach Sachvermögen beschränkt. *Zweitens*, die Treuhand musste verhandeln wegen der Sanierung durch private Eigentümer (für die Treuhand war die Sanierung durch private Eigentümer billiger und effizienter). Die Treuhand berücksichtigte neben dem Kaufpreis noch andere Kriterien, wie z.B. Erhalt von Arbeitsplätzen, Investitions Garantien, Unternehmenskonzeptionen u.a. Bei Auktionen war der hohe Verkaufspreis das wichtigste Kriterium und die anderen Kriterien wurden stark eingeschränkt. Dagegen wurden in der Verhandlungsmethode nicht der Verkaufspreis, sondern multiple Kriterien wie Erhalt von Arbeitsplätzen, Investitions Garantien, Unternehmenskonzeptionen u.a. zugrunde gelegt. *Drittens*, die Treuhand musste verhandeln, weil jedes Unternehmen ein Einzelfall war und weil jedes Unternehmen Besonderheiten hatte.

Die Kritiker hatten aber andere Meinungen.⁸ Die Verhandlungen verliefen nicht besonders effizient. Viele Investoren erfüllten nicht alle Kriterien aus den Verhandlungen (wie Arbeitsbeschaffung, weitere Investitionen oder Absatz- und Innovationsförderung). Daneben wurden das Überleben sowie die Fortführung und die Zukunft der ostdeutschen Unternehmen nach der Privatisierung nicht vollständig gesichert. Von 1992 bis 1994 wurde in Ostdeutschland eine Wirtschaftserholung erreicht, aber ab 1994 und besonders ab 1996 ging die Wirtschaft zurück und ist seitdem nur durch Stagnation gekennzeichnet. Seit Ende der 90er Jahre haben sich die ökonomischen Rahmenbedingungen für einen wirtschaftlichen Aufschwung in Ostdeutschland noch verschlechtert. Ein sich selbst tragender wirtschaft-

⁷ Brucker, H. (1995): *Privatisierung in Ostdeutschland: eine institutionsökonomische Analyse*. Frankfurt/M.: Campus, S. 304-330.

⁸ Duemcke, Wolfgang; Fritz Vilmar (1996): *Kolonialisierung der DDR. Kritische Analysen und Alternativen des Einigungsprozesses*. Münster, 3.Aufl.

licher Aufschwung in Ostdeutschland ist bis heute noch nicht erkennbar. Die Produktionslücken in Ostdeutschland sowie die Abhängigkeit Ostdeutschlands von Transferzahlungen sind nach wie vor hoch. Für die Schwäche der ostdeutschen Wirtschaft sowie der ostdeutschen Unternehmen bestehen viele Gründe, wie z.B. die anhaltende wirtschaftliche Stagnation in ganz Deutschland besonders seit drei Jahren, die zögerliche konjunkturelle Belebung in Deutschland seit vielen Jahren, die Knappheit der finanziellen Mittel der Regierung, die Politik der einseitigen Konzentration der Mittel auf Wachstumsregionen u.a. Als strukturschwache Region trägt Ostdeutschland aber immer noch Belastungen aus der Vergangenheit, wobei die Privatisierungspolitik von der Treuhand von 1990 bis 1994 auch eine wichtige Rolle spielte.

Außerdem wurde die Strategie der Treuhand „Sanierung durch private Unternehmen“, „Sanierung nach der Privatisierung“ und „kurzfristige Sanierung“ in Frage gestellt. In den meisten entwickelten Ländern und Entwicklungsländern wurde die Sanierungspolitik sehr beachtet, aber dabei handelte es sich um staatliche Sanierung, die Sanierung vor der Privatisierung und die langjährige Sanierung. Wenn die staatliche Sanierung und die Sanierung vor der Privatisierung durchgeführt worden wären, wären die Unternehmen zum richtigen Preis verkauft worden. Wenn die Unternehmen zum richtigen Preis hätten verkauft werden können, wäre das Vertrauen der Kunden bei den Unternehmen garantiert, und die Unternehmen würden ihre Kunden nicht verlieren. Damit wäre das Überleben der Unternehmen sichergestellt. Darüber hinaus wäre ihre Position auf dem inneren und internationalen Markt gesichert. Wäre die langfristige Sanierung durchgeführt worden, wäre nicht nur das Überleben von Unternehmen garantiert, sondern auch die Konkurrenzfähigkeit und ihre Marktposition in der Zukunft gestärkt gewesen.

Dieses Modell wurde schon in vielen entwickelten Ländern wie Großbritannien, Frankreich u.a. verwendet. Der Verkauf von ostdeutschen Unternehmen zu niedrigen Preisen führte in den Jahren 1990 bis 1994 (besonders 1990 bis 1991) zum tiefsten Einbruch der Produktion und des Absatzes ostdeutscher Unternehmen, was ihre heutige ökonomische Situation noch immer beeinflusst.

3.4. Die Verhandlungen führte die Treuhand zuerst mit „externen“ Eigentümern, weniger mit den Managern und Belegschaften der Betriebe. Hauptargumente der Treuhand waren: Gegenüber anderen Bietern haben sowohl die Manager als auch Belegschaften in Ostdeutschland den Nachteil einer geringen Vermögensausstattung und einer Begrenzung von Management und Marketing-Know-how. Manager und den Belegschaften in Ostdeutschland konnten deshalb keine Großunternehmen erwerben. Die westdeutschen Investoren dagegen verfügten sowohl über ausreichende Vermögensausstattung als auch über die notwendigen Kompetenzen für den Erwerb und die Sanierung ostdeutscher Unternehmen. Die Praxis zeigte aber etwas anderes. Nicht alle ostdeutschen Betriebe, die unter der Leitung von westdeutschen Managern waren, funktionierten gut, weil viele westdeutsche Unternehmen wenig Erfahrungen und Kenntnisse von ostdeutschen Betrieben besaßen. Daneben war das Kaufinteresse an ostdeutschen Betrieben von westdeutschen Investoren zurückgegangen (Ende 1990 wurden nur wenige ostdeutsche Betriebe verkauft). Außerdem erwiesen die internationalen Erfahrungen, dass in den

USA und zunehmend auch in Großbritannien seit Mitte der 70er Jahren die großen Konzerne nicht oft an „externe“ Eigentümer, sondern den bisherigen Managern verkauft wurden. Wegen der oben genannten Gründe und der Kritik an der Übertragung ostdeutscher Betriebe fast ausschließlich an westdeutsche Investoren, wurden seit Anfang 1991, besonders Anfang 1992, die Verhandlungen mit den ostdeutschen Managern (in Form MBO und MBI) von der Treuhand stärker berücksichtigt

3.5. Bei Verhandlungen mit „externen“ Eigentümern verkaufte die Treuhand meistens an westdeutsche Unternehmer und sehr wenig an ausländische Investoren. Die meisten ostdeutschen Betriebe wurden hauptsächlich an westdeutsche Unternehmer, nur ca. 5% an ostdeutsche Unternehmer, und ca. 5% an ausländische Investoren verkauft.⁹

Die Begründungen der Treuhand dafür waren: a) Durch die weltwirtschaftliche Rezession von 1990 bis 1992 gab es eine geringe Investitionsnachfrage. b) Durch die wirtschaftlichen Umbrüche in Osteuropa war die kaufkräftige Nachfrage nach Sachvermögen beschränkt. c) Mit dem Beitritt zum Wirtschafts- und Währungsraum der Bundesrepublik wurden die Transaktionskosten für Direktinvestitionen aus Westdeutschland gesenkt. d) Ostdeutschland war mit der vollen außenwirtschaftlichen Öffnung schneller und tiefer in die westdeutschen und internationalen Märkte integriert. Das forderte sofortige Anpassungsreaktionen von ostdeutschen Unternehmern. Dafür hatten westdeutsche Investoren aufgrund der räumlichen und kulturellen Nähe, aufgrund der größeren Vermögensausstattung u.a. mehr Potential als ausländische Investoren.

Die Gegner waren der Ansicht, dass mit der seltenen Teilnahme von ausländischen Investoren an dem Privatisierungsprozess in Ostdeutschland der Bieterwettbewerb beschränkt wurde.

IV. Die Bewertung der Privatisierungspolitik der Treuhand von 1990 bis 1994

4.1. *Die Bewertung der Privatisierungspolitik der Treuhand.* Die Bewertung der Privatisierungspolitik der Treuhand ist schwierig und kompliziert. Dafür gibt es eine Vielzahl von Kriterien. Es besteht eine allgemeine Bewertung der Privatisierungspolitik anhand eines ökonomischen und politischen Kriteriums, dabei wird das politökonomische Gleichgewicht betrachtet. Dieses Kriterium wird bestimmt durch z.B. die Systemtransformation, die Wiedervereinigung, die allgemeine Entwicklung Deutschlands (das Wirtschaftswachstum, die Arbeitslosenzahl, das Lohnniveau der Bevölkerung, das soziale System, der sozialen Frieden, das Überleben und die Zukunft der ostdeutschen privatisierten Unternehmen u.a.). Es gibt auch eine konkrete Bewertung der Privatisierungspolitik anhand zahlreicher Kriterien (wie z.B. die Anzahl der privatisierten Unternehmen, die Geschwindigkeit der Privatisierung, die Höhe der Privatisierungserlöse u.a.). Hier werden beide Aspekte, aber hauptsächlich die all-

⁹ Luft, C. (1996): *Die Lust an Eigentum*. Zürich: Orellfüssli.

gemeine Einschätzung durch das politökonomische Gleichgewicht zur Bewertung der Privatisierungspolitik in Ostdeutschland betrachtet.

Aus dieser Sicht kann man sagen, dass die Privatisierungspolitik in Ostdeutschland ziemlich erfolgreich war. Durch die Privatisierungspolitik der Treuhand wurde die Wirtschaft Ostdeutschlands von ihren bürokratischen Fesseln radikal gelöst und schnell in die „soziale Marktwirtschaft“ nach BRD-Vorbild umgewandelt. Das große Verdienst der Treuhand war, dass die Mehrheit der ostdeutschen Unternehmen heute privatisiert ist und sie das Potential für einen Wirtschaftsaufschwung in sich trägt. Daneben führte der Privatisierungsprozess nicht zur Instabilität der sozialen Situation in Ostdeutschland, die Privatisierungspolitik hat den sozialen Frieden hier gesichert.

Aber es bestehen bei der Privatisierungspolitik der Treuhand auch einige Probleme. Besonders die Privatisierungsverfahren der Treuhand sind heute noch umstritten. *Erstens:* Am Anfang war die politische Intervention bei der Privatisierungspolitik in Ostdeutschland ziemlich groß. Obwohl die Treuhand das hauptsächliche Instrument der deutschen Regierung zur Gestaltung ihrer Privatisierungspolitik war, hatte die Treuhand aber viel Freiheit in der Formulierung und Durchsetzung ihrer Ziele. Die Treuhand handelte wie ein Politiker. Sie verfolgte hauptsächlich folgende politische Ziele – den Machterhalt durch die schnelle Ablösung der DDR-Wirtschaft, den Erhalt von Arbeitsplätzen und den Erhalt der Industriestruktur bei der Privatisierung, die Verbesserung der Umwelt u.a. Ökonomische Ziele wie Wohlfahrtsmaximierung durch Effizienzerhöhung der Unternehmen wurden hier wenig beachtet.

Zweitens: Die Treuhand hat den größten Teil der ostdeutschen Unternehmen privatisiert, aber ein großes Defizit hinterlassen. Die Treuhand und ihre Nachfolger hatten bis zum Jahr 2000 Einnahmen von 76 Mrd. DM und Ausgaben von 306 Mrd. DM. Sie hat ihre Tätigkeit mit einem Defizit von voraussichtlich 230 Mrd. DM abgeschlossen.¹⁰

Drittens: Die Durchsetzung der Privatisierungsmethoden von der Treuhand ist fraglich: Wieso wurden bei der Privatisierung in Ostdeutschland sehr wenige Auktionen benutzt? War die Strategie der Treuhand zur Auswahl komplexer Verhandlungen als hauptsächliche Privatisierungsmethode und Auktionen als sehr seltene und unvollständig genutzte Privatisierungsmethode berechtigt oder unberechtigt? Gibt es eine Alternative zur Bildung von Mischformen zwischen Auktionen und komplexen Verhandlungen, um die Vorteile beider Privatisierungsmethoden zu nutzen und die Nachteile beider zu verringern? Das Verdienst der Treuhand war, dass die Treuhand ihre Unternehmen an neue Privateigentümer verkaufte, und dass sie bei einigen Privatisierungen „auktionäre Elemente“ benutzte. Aber die Treuhand verwendete keine öffentlichen Auktionen auf dem Markt, sondern benutzte stattdessen komplexe Verhandlungen. War das ein Fehler der Treuhand? Aus der wohlfahrtsökonomischen Sicht sind Auktionen besser als Verhandlungen. Auktionen haben viele ökonomische Vorteile bei der Privatisierung.

¹⁰ Siegmund, U. (1996). *Are there Nationalization - Privatization Cycles?: A Theoretical Survey and First Empirical Evidence*. Kieler Arbeitspapier 757. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.

tisierung: a) Öffentliche Auktionen erfolgen transparent, schnell und einfach. Die Organisationskosten der Privatisierung sind gering. b) die Privateigentümer, die sich den höchsten Gewinn davon versprechen, bekommen die Verfügungsrechte, weil sie die beste Verwendungsmöglichkeit für das Unternehmen haben. c) Der Verkaufspreis ist hoch, damit erhält die Regierung die höchsten Privatisierungserlöse. Aber politische Ziele können bei Auktionen nur indirekt oder wenig berücksichtigt werden.

Dagegen haben Verhandlungen viele politische Vorteile (wie Investitionsgarantie, Erhalt von Arbeitsplätzen und Erhalt der Industriestruktur, die Verbesserung der Umwelt u.a). Ökonomische Ziele wie die Erhöhung der Effizienz der Unternehmen wurden aber hier nicht sonderlich beachtet. Daneben waren die komplexen Verhandlungen von 1990 bis 1994 in Ostdeutschland ineffizient (siehe 3.3).

4.2. Die allgemeinen Regeln für eine effiziente Privatisierungspolitik

Kann man aus der Privatisierung in Ostdeutschland allgemeine Regeln für eine effiziente Privatisierungspolitik ableiten und was besagen diese Regeln? Meine Meinung ist, dass eine Regierung, die privatisieren und hochökonomische Effizienz erreichen will, folgende Prinzipien durchsetzen sollte:

4.2.1. Was ist das Hauptziel der Privatisierung? Eine Regierung verfügt über mehrere politische und wirtschaftliche Ziele bei der Privatisierung. Aber was ist das Hauptziel der Privatisierung aus der wohlfahrtsökonomischen Sicht? Aus der wohlfahrtsökonomischen Sicht ist das Hauptziel der Privatisierung die Effizienz und die Gewinnmaximierung der Unternehmen. Die Verringerung der politischen Intervention bei der Privatisierung ist notwendig. Die Regierung benutzte diese politischen Ziele nur in dringenden Situationen. Gemischte Ziele verwischen die Verantwortlichkeiten und sind für die Regierung teuer. Die Unternehmen werden am besten unpolitisch, aber Regel basiert privatisiert.

4.2.2. Die Schaffung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Privatisierung ist notwendig. Aber folgende Frage wird noch energisch diskutiert: Welche Rolle spielt die Schaffung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bei der erfolgreichen Durchsetzung der Privatisierungspolitik in der Praxis? Spielen diese Rahmenbedingungen nur eine wichtige Rolle bei der Schaffung der ersten Ausgangsbedingungen für die Entstehung und Existenz privater Eigentümer, oder haben sie darüber hinaus eine entscheidende Bedeutung für die weitere Entwicklung privater Unternehmen in der Zukunft? Ich bin der Meinung, wenn die Rahmenbedingungen von Anfang an vollständig und stabil geschaffen werden, kann das zentral-bürokratische Leitungssystem reduziert und abgeschafft werden. Aus diesem Grund spielen die marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine sehr wichtige Rolle beim Privatisierungsprozess.

4.2.3. Privatisierung sollte so umfassend wie möglich sein. Aber der Umfang der Privatisierung sollte den internationalen Erfahrungen und den nationalen Bedingungen entsprechen, wie z.B. dem Ziel der Privatisierung der Regierung, den wirtschaftlichen Beschränkungen der Regierung, der konkreten wirtschaftlichen Lage der Unternehmen u.a.

4.2.4. Privatisierung sollte so schnell wie möglich durchgeführt werden. Aber Privatisierung mit schnellem Tempo wird nur unter bestimmten Bedingungen akzeptiert: Es erzwingt die Zurückdrängung des Staates aus der wirtschaftlichen Tätigkeit, d.h. aus seiner Rolle als Arbeitgeber; es gibt ausreichendes inländisches Kapital und genügend interessierte ausländische Investoren für den Kauf der Staatsbetriebe; es besteht eine günstige marktwirtschaftliche Umwelt für den Privatsektor; das Befürworten der Bevölkerung und der Unternehmen für die schnelle Privatisierung u.a.

4.2.5. Sanierung vor oder nach der Privatisierung? Sanierung durch den Staat oder durch die privaten Eigentümer? Kurzfristige oder langfristige Sanierung? Am besten erscheinen Sanierung vor der Privatisierung, Sanierung durch den Staat und die langfristige Sanierung.

4.2.6. Privatisierung wird am besten durch öffentliche Auktionen durchgeführt, weil aus der wohlfahrtsökonomischen Sicht Auktionen besser als Verhandlungen geeignet sind, da Auktionen mehrere ökonomische Vorteile im Vergleich zu Verhandlungen bei der Privatisierung haben. Man sollte viele Anstrengungen darauf wenden, die zu privatisierenden Unternehmen auf dem Markt öffentlich zu verkaufen. Wenn man verhandeln muss, kann man bei den Verhandlungen die auktionären Elemente verwenden.

4.2.7. Man verkauft am besten an die Manager und Belegschaften der Betriebe (meistens in Form MBO und MBI).

4.2.8. Privatisierung wird am besten dezentral durchgeführt. Man kann Wettbewerbe im Inland zwischen Privatisierungsagenturen organisieren. Man kann internationale Wettbewerbe zwischen inländischen und ausländischen Investoren organisieren. Von diesen Wettbewerben und von den besten Agenturen kann man viel lernen.

Eine Frage wird hier gestellt: Unter welcher Bedingung und in welchem Maßstab können ausländische Unternehmen an der Privatisierung teilnehmen? Für Länder (wie Ostdeutschland), wo inländische Investoren groß sind und über ausreichende Vermögen und notwendige Kompetenzen verfügen, ist die Teilnahme von ausländischen Investoren vielleicht nicht ganz notwendig. Aber in den Ländern, wo inländische Investoren klein und rückständig sind, ist die Teilnahme von ausländischen Investoren unvermeidlich. Die Vorteile der Teilnahme von ausländischen Unternehmen sind vielfältig: Kapitaltransfer, Technologietransfer, Transfer von Management und Marketing-Knowhow, Öffnung des Landes für den Zugang zu internationalen Märkten, Verbesserung der Handelsbilanz des Landes, Schaffung von Arbeitsplätzen usw. In vielen Fällen fördert es den Käuferwettbewerb im Inland.

4.2.9. Man benutzt eine Privatisierungsagentur, die so politisch unabhängig wie möglich ist. Man muss diese Privatisierungsagentur kontrollieren. Die beste Methode zur Kontrolle ist, die Unternehmen zum höchsten Preis durch die Privatisierungsagentur versteigern zu lassen.

4.2.10. Privatisierungserlöse werden am besten für öffentliche Ziele verwendet, nicht für die Budgets der Privatisierungsagentur.

V. Die Anwendung der Privatisierungserfahrungen in Ostdeutschland für Vietnam

5.1. Analyse des Privatisierungsprozesses in Vietnam von 1986 bis heute.

Der Privatisierungsprozess in Vietnam verlief hauptsächlich in zwei Phasen: Von 1990 bis 1999 und von 2000 bis heute. Durch diese Phasen wurde der Privatsektor in Vietnam weiterentwickelt. Von 1990 bis 1999 wurde der Privatsektor durch die Anerkennung der „Marktwirtschaft mit sozialistischer Orientierung“ und durch die inländischen Reformen offiziell gefördert. Von 2000 bis heute wurden private Unternehmen durch die internationale Öffnung und zahlreiche Integrationsprozesse Vietnams (ASEAN/AFTA, US – Vietnam BTA, WTO-Vorbereitung) eine schnelle und stärkere Entwicklung geschaffen.

Am 1. 1. 2000 wurde das Neue Gesetz für Unternehmen in Vietnam erlassen, das die bisherigen Gesetze (Gesetz für Firmen und Gesetz für private Unternehmen) ersetzt. Die Hauptideen des Neuen Gesetzes für Unternehmen sind: Schaffung von Unternehmerfreiheit für die Bevölkerung; Schutz des Eigentums und des Kapitals der Unternehmen vor Nationalisierung und vor Konfiskation; Vereinfachung des Registrierungsprozesses für Unternehmen und Reduzierung einer großen Zahl von Erlaubnissen und Genehmigungen zum Registrieren; Transparenz aller Informationen über Gesetze und über Wirtschaftspolitiken, die wichtig für Unternehmen sind usw. Mit dem Neuen Gesetz für Unternehmen wurde ein realer umfangreicher Spielraum für private Unternehmen geschaffen.

Seit das Neue Gesetz für Unternehmen erlassen wurde, kann Vietnam bemerkenswerte Erfolge im Privatsektor vorweisen.

5.1.1. Erfolge im Privatsektor in den letzten Jahren

Von Januar 2000 bis Februar 2004 registrierten sich 88.000 offizielle private Unternehmen, so dass sich die Zahl solcher privaten Unternehmen in den letzten neun Jahren (von 1990 bis 1999) verdoppelt hat. Die Zahl der Einzelfamilien erhöhte sich auch schnell von 2 Mio. in 2000 auf 2,5 Mio. in 2004.

Der Anteil des Privatsektors am BIP war groß: 2000: 48,2%; 2001: 47,84%; 2002: 47,79%; 2003: 47,67% Die jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandprodukts im Privatsektor stieg kontinuierlich: 2000: 5,05%; 2001: 6,36%; 2002: 6,97%; 2003: 7,00%.¹¹

Im Jahr 2003 schuf der Privatsektor ca. 26,5 % des gesamten industriellen Bruttoinlandprodukts. Der Privatsektor war ein aktiver Helfer des Staates bei der Lösung des Problems des Investitionsmangels in der Wirtschaft. Die Volumen der finanziellen Mittel, die private Unternehmen in den letzten Jahren in die Wirtschaft einbrachten, waren groß und erhöhten sich schnell. Von 2000 bis 2003 betrug das gesamte registrierte Kapital privater Unternehmen ca. 10,1 Mrd. USD.¹² Diese Zahl übertraf die Zahl

¹¹ Das Zentrale Institut für Wirtschaftsmanagement in Hanoi, Vietnam, 2003.

¹² Le dang Doanh: *The enterprise law and the development of the domestic private business sector in VietNam*, in the International Policy Conference on Transition Economies, 31 May – 1 June 2004, Hanoi, Vietnam, S. 15.

der ausländischen Investitionen in dieser Zeit und ist viermal größer als die Zahl des gesamten registrierten Kapitals privater Unternehmen in den letzten neun Jahren.

Besonders das durchschnittliche Stammkapital eines privaten Unternehmens stieg in den letzten Jahren. Von 1990 bis 1999 hatten die meisten privaten Unternehmen 0,57 Mrd. VietNam Dong (VND) Stammkapital (ca. 36.000 USD). Im Jahr 2000 erhöhte sich dieses Ausmaß auf 0,96 Mrd. VND (ca. 60.000 USD), im Jahr 2003 auf 2,12 Mrd. VND (ca. 133.000 USD) (Le dang Doanh 2004: 15,16).

Sowohl offizielle private Unternehmen als auch Einzelfamilien schufen in der letzten Zeit viele Arbeitsplätze. Nach vietnamesischen Angaben arbeiten heute ca. 90% Beschäftigte im Privatsektor (wovon die Einzelfamilien den größten Anteil ausmachten), 9% im staatlichen Sektor, und 1% in den ausländischen Firmen. Daneben liefert der Privatsektor für die Wirtschaft Vietnams noch viele Nebenarbeiten und indirekte Arbeiten.

Der Anteil der privaten Unternehmen an den gesamten vietnamesischen Exportunternehmen betrug in den letzten Jahren nur ca. 14-15%. Aber dieser Anteil erhöhte sich kontinuierlich.

5.1.2. Probleme im Privatsektor in den letzten Jahren

Investitionsfonds: Obwohl sich das durchschnittliche Investitionsvolumen eines privaten Unternehmens in den letzten Jahren in Vietnam erhöhte, ist es im regionalen und internationalen Vergleich noch relativ gering. Es reicht nicht aus, die wirtschaftliche Entwicklung schnell voranzubringen und international zu konkurrieren. Private Unternehmen in Vietnam beschafften sich Fremdkapital aus drei Quellen: von nichtoffiziellen Kreditgebern, aus der Staatsbank und an der Börse. *Erstens* war der Empfang von Geldmitteln von nichtoffiziellen Kreditgebern klein und nicht stabil. *Zweitens* war der Beschaffung von Krediten aus der Staatsbank für private Unternehmen lange Zeit Grenzen gesetzt, weil noch Unterscheidungen in der Kreditpolitik des Staates gegenüber dem Privatsektor und dem Staatssektor gemacht wurden. Im Neuen Gesetz für Unternehmen gab es viele neue Vorteile für private Unternehmen, so hatte der Staat z.B. keine Vorurteile gegenüber dem Privatsektor in der Kreditpolitik, der Zinssatz bei der Aufnahme von Krediten für private Unternehmen war niedriger u.a. Damit erhöhte sich der Anteil des Privatsektors an den gesamten Krediten der Staatsbank (ca. 50%). Trotzdem bestanden noch einige Mängel. Dazu gehörten die Umstände, dass Kredite für private Unternehmen aus der Staatsbank hauptsächlich kurzfristig und klein waren, und dass es wenig private Unternehmen in den Städten gab, die ein Nutzungsrecht an Boden haben. Das aber ist die wichtigste Voraussetzung für die Aufnahme von Krediten aus der Staatsbank. Die Buchführung in den meisten privaten Unternehmen war nicht exakt und unwissenschaftlich. Damit fehlte der Staatsbank das Vertrauen, Kredite an private Unternehmen zu vergeben. Kreditversicherungsfonds für kleine und mittlere Unternehmen wurden zwar aufgebaut, funktionierten aber tatsächlich noch nicht. Diese Probleme führten auch zu vielen Schwierigkeiten für private Unternehmen bei der Aufnahme von Krediten von der Staatsbank. *Drittens* braucht ein privates Unternehmen Investitionsfonds in großem Ausmaß, wenn es eine Entwicklungsphase durchmacht. Es reicht nicht aus, Kapital von der Staatsbank aufzunehmen. Die Börse wäre die beste Voraussetzung für eine Kapitalzusammenballung. Eine Börse wur-

de zwar in Vietnam aufgebaut, war aber unvollständig und unentwickelt. Das bringt noch viele Hindernisse und Probleme für private Unternehmen bei der Beschaffung von Kapital mit sich.

Nutzungsrecht an Boden: Das Nutzungsrecht an Boden ist eine der wichtigsten Fragen zur Förderung des Privatsektors in Vietnam. Aber in den Städten (in der Industrie und in den Dienstleistungen) hatten in der letzten Zeit nur wenige private Unternehmen ein Nutzungsrecht an Boden (sie konnten den Boden zwar benutzen, dürften ihn aber noch nicht übergeben oder verpachten). Wenn sie ein Nutzungsrecht an Boden hatten, war es nur für eine kurze vom Staat bestimmte Zeit. In der Grund- und Bodenpolitik hatte der Staat noch Vorurteile gegenüber dem Privatsektor. Das brachte einige Probleme mit sich. Es war schwer für private Unternehmen, Kredite aus der Staatbank aufzunehmen, oder ihre Betriebe zu erweitern, oder besonders in die Industrie zu investieren.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen. Im Rechtswesen haben wir für private Eigentümer das Neue Gesetz für Unternehmen vom Januar 2000, das Neue Gesetz für inländische Investoren vom Januar 1999 und das Neue Gesetz für ausländische Investoren vom Juli 2000. Durch diese Gesetze wurden durchaus günstige Bedingungen für private Unternehmen geschaffen. Aber diesen Gesetzen mangelt es noch an Transparenz, an einem einheitlichen Charakter, an Stabilität und an der effizienten Durchsetzung in der Praxis. Informationen über die Gesetze wurden noch nicht vollständig veröffentlicht. Vor dem Gesetzgeber bestand schon die Gleichheit zwischen privaten und staatlichen Unternehmen, es gab aber noch die Unterscheidung zwischen einheimischen und ausländischen Unternehmen, zwischen den Unternehmen in den Städten und in den Dörfern u.a. Außerdem wurden die Gesetze noch oft vom Staat geändert. Diese Probleme führten zur Erhöhung der direkten und indirekten Produktionskosten in den privaten Unternehmen. Private Unternehmen haben unzureichend Vertrauen, um mehr und langfristig zu investieren.

Die marktwirtschaftlichen Institutionen: Die marktwirtschaftlichen Institutionen haben eine große Bedeutung für die Entwicklung des Privatsektors. Sie umfassen z.B. Buchführung, Informationstechnologien, Beratung für Management und Marketing, Marktforschung, Werbung, den Zugang zu qualitativen und aktuellen Informationen usw. Sie liefern notwendige Informationen für private Unternehmen, fördern den Verkehr auf dem Markt und helfen privaten Unternehmen, die marktwirtschaftlichen Regeln effektiv anzuwenden.

Aber in Vietnam wurden diese Institutionen noch nicht entwickelt. Fast alle privaten Unternehmen sollen diese Tätigkeiten in ihren Betrieben selbst durchsetzen. Das führte zur Erhöhung ihrer Produktionskosten und Nichtspezialisierung in privaten Betrieben.

Die Ausbildung von Fachkräften: Die Ausbildung von Fachkräften ist eine Schlüsselfrage für die Entwicklung eines privaten Unternehmens. Zu den Fachkräften eines privaten Betriebes gehören Manager und Facharbeiter. Die Manager in den privaten Betrieben leiteten in der Regel die kleinen Betriebe gut. Aber ihnen fehlten sowohl Erfahrungen als auch Kenntnisse über neue Technik, modernes Management und Marketing, um mittlere und große Unternehmen im internationalen Wettbewerb zu verwalten. In den privaten Unternehmen gab es auch wenige qualifizierte Facharbeiter. Die Hauptur-

sachen für die oben genannten Probleme waren hohe Kosten für die Aus- und Weiterbildung in den privaten Unternehmen in Vietnam.

Hintergründe für diese Probleme waren folgende:

a) Die Politik der Regierung gegenüber dem Privatsektor war noch nicht klar. Das kam in der Auseinandersetzung über „Die führende Rolle des Staatssektors“ zum Ausdruck. Die Regierung Vietnams verfügte über politische und wirtschaftliche Ziele bei der Privatisierung. Aber das Hauptziel der Privatisierung war am Anfang ein politisches (Garantie der führenden Rolle des Staatssektors, die Umverteilung des Vermögens und der Erhalt von Arbeitsplätzen u.a.). Die ökonomischen Ziele (wie Effizienz und Gewinnmaximierung der Unternehmen) wurden hier untergeschätzt.

b) Entsprechend dieser Politik dominierte die „gradualistische Strategie“ in der Privatisierung. Das Tempo der Privatisierung war langsam. Die Privatisierung verläuft seit fast 20 Jahren (von 1986 bis heute). Von 1986 bis 1999 wurde der Privatisierungsprozess verzögert. Von 2000 bis 2004 ging es schneller. In der Praxis zeigten sich auch negative Erscheinungen dieses Weges. Er wies deutliche Stagnationsphasen auf, es gab eine Koexistenz von alten und neuen Regulierungsformen und es existierten damit viele negative Erscheinungen (wie Korruption, Schmuggel, illegale Bereicherung).

c) Die Privatisierungsmethoden wurden nur unzureichend angewendet. Die Betriebe, die privatisiert wurden, waren nicht die marktfähigen Betriebe (die besten Betriebe blieben noch im Staatssektor, die durchschnittlichen Betriebe wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt, die schlechten Betriebe wurden privaten Unternehmen zu niedrigen Preisen verkauft). Das Sanierungskonzept wurde hier nicht beachtet. Trotz der technischen Rückständigkeit, der Ineffizienz und großer Schulden in den Staatsbetrieben, hat der Staat noch kein klares Sanierungskonzept gegenüber diesen Betrieben. Hauptsächlich übergab der Staat die Sanierungsaufgabe den privaten Eigentümern, er privatisierte die Sanierungsverträge. Eine Ursache wurde hier genannt: Der Staatshaushalt in Vietnam war sehr begrenzt und dem Staat fehlten viele Finanzmittel für die Sanierung.

Die marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung privater Unternehmen wurden in Vietnam zwar geschaffen, sie waren aber instabil, ineffizient und unvollständig. In der Finanz- und Geldwirtschaft gab es noch viele Fehler. Viele Preise wurden liberalisiert, aber der Staat entschied über einige wichtige Preise (wie z.B. Währungskurs, Bankzinsen und einige wichtige Warenpreise). Der VND war und ist noch keine konvertierbare Währung. Ein Börsenmarkt wurde aufgebaut, war aber unvollständig. Es gibt keine Unterscheidung mehr in der Kreditpolitik des Staates gegenüber Privatsektor und Staatssektor, aber es bestehen noch zahlreiche Schwierigkeiten, die den Empfang der Kredite aus der Staatsbank an private Unternehmen behindern. In der Grund- und Bodenpolitik hatte der Staat noch Vorurteile gegenüber privaten Unternehmen. Die Liberalisierung der Preise und der Handelsbeziehungen wurde noch nicht tief und allseitig durchgeführt. Es gab noch das Staatsmonopol in einigen Zweigen. Im Rechtswesen haben wir für private Eigentümer das Neue Gesetz für Unternehmen, das Neue Gesetz für inländische Investoren und das Neue Gesetz für ausländische Investoren.

Aber diesen Gesetzen mangelt es noch an Transparenz, an einem einheitlichen Charakter, an Stabilität und an der effizienten Durchsetzung in der Praxis. Aus den obengenannten Gründen ist die Stabilität der makroökonomischen Bedingungen für private Unternehmen noch nicht garantiert. Private Unternehmen haben noch keinen günstigen Bewegungsraum.

Am Anfang führte der Staat nur die Verhandlungen mit den privaten Unternehmen. Zwischen dem Staat und dem Käufer wurde ein Vertrag abgeschlossen, in dem nicht der Verkaufspreis, sondern andere Kriterien, wie Beschäftigungsgarantien der Käufer, zugrunde gelegt wurden. In diesem Vertrag wurden keine Konzeptionen der Bieter oder die Qualität seines Sanierungskonzeptes, keine Haftungsverpflichtungen des Staates für die Sanierung ökologischer Altlasten oder die Abwicklung von Sozialplänen festgelegt. Solche Verträge stellen eine Form der „komplexen Verfahren“ dar, sind aber noch sehr einfach und unvollständig.

Der Staat verhandelte meistens mit den Managern und Arbeitern im Betrieb, wenig mit „externen“ Investoren. Lange Zeit wurden staatliche Betriebe nicht an ausländische Investoren verkauft. Ab 2001 und 2002 dürfen ausländische Unternehmen an der Privatisierung in Vietnam teilnehmen, aber nur in Form von Aktiengesellschaften, wobei der Anteil von ausländischen Investoren nicht größer als 30% des gesamten Kapitals der Aktiengesellschaft sein darf.

Seit einigen Jahren werden Auktionen bei der Privatisierung in Vietnam beachtet. Die Auktionen wurden nur anfänglich durchgeführt, aber es gibt noch viele Probleme, wie z.B. Nichttransparenz, unzureichende Informationen, unklare Auktionsordnungen und Auktionstechniken. Der Auktionär gewährleistet manchmal nicht die Auktionsordnung u.a. Sehr wichtig ist, dass es in Vietnam nur eine unentwickelte Börse und ein unmodernes Banksystem gibt. Das bringt viele Probleme für die öffentlichen Auktionen an der Börse mit sich.

5.2. Die Anwendung der Privatisierungserfahrungen in Ostdeutschland für Vietnam.

Aus den konkreten historischen Bedingungen in Vietnam, aus den allgemeinen und unterschiedlichen Besonderheiten zwischen Vietnam und Ostdeutschland können hier einige Schlussfolgerungen für die Fortsetzung und Stärkung der Privatisierung in Vietnam in den nächsten Jahren gezogen werden.

a) Es ist für den Staat notwendig, seine Haltung und seine Politik zum Privatsektor klar zu machen. Das Hauptziel der Privatisierung sollten die Effizienz und Gewinnmaximierung der Unternehmen sein. Die politische Intervention bei der Privatisierung sollte so weit wie möglich verringert werden.

b) Unverzügliche Schaffung günstiger marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen für die privaten Eigentümer. Der Währungskurs und die Bankzinsen sollten weiter liberalisiert werden. VND sollte eine konvertierbare Währung werden. Der vollständige Aufbau eines Börsenmarktes sollte beachtet werden. Die Liberalisierung der Preise und der Handelsbeziehungen sollte weiter und stärker durchgeführt werden. Das Staatsmonopol muss in einigen Zweigen vollständig beseitigt werden. Eine Kreditpolitik, die dem Privatsektor den Empfang von Krediten aus der Staatsbank erleichtert, sollte einge-

führt werden. Der Staat soll eine Politik betreiben, die den Privatsektor und den Staatssektor beim Nutzungsrecht an Boden und Grund gleichberechtigt behandelt. Ein vollständiges Rechtssystem mit der Gleichberechtigung zwischen Privatsektor und Staatssektor, mit einheitlichem Charakter, Stabilität und die effiziente Durchsetzung für private Unternehmen müssen schnell aufgebaut werden.

c) Die Privatisierung sollte so umfassend wie möglich sein, weil der vietnamesische Staat schon viele Anstrengungen aufgewendet hat, um vielfältige Reformen umzusetzen und damit einen relativ günstigen Bewegungsraum für private Unternehmen zu schaffen. Daneben setzt sich die Regierung Vietnams gleichzeitig für die internationale Öffnung und die Integration, die die stärkere Entwicklung des Privatsektors im Inland fordert, ein.

d) Möglichst rasche Privatisierung, wo sich das anbietet, wie z.B. alle Betriebe, die der Staat nicht mehr effizient verwalten kann, Betriebe mit Gewinn und mit Konkurrenzfähigkeit auf dem Markt und nicht nur kleine und mittlere Betriebe, sondern auch große Betriebe .

e, In der Privatisierung sollte die Sanierungskonzeption beachtet werden. Die beste Variante für Vietnam wären Sanierungen vor der Privatisierung und Sanierungen durch den Staat, weil die meisten Staatsbetriebe in Vietnam noch sehr rückständig und ineffizient sind. Sie bedürfen dringend der Modernisierung und Sanierung. Aber dem vietnamesischen Staat fehlen die notwendigen Finanzmittel dafür, deshalb sollte sich der Staat noch Mittel aus anderen Quellen für seine Sanierungen besorgen.

f) Auktionen sollten als die Hauptmethode bei der weiteren Privatisierung in Vietnam benutzt werden. Alle Hindernisse und Probleme bei Auktionen, wie Nichttransparenz, unzureichende Informationen, unklare Auktionsordnungen und Auktionstechniken u.a. sollten so schnell wie möglich beseitigt werden, um die öffentlichen Auktionen auf dem Markt effizient durchzusetzen.

g) Privatisierungen sollten am besten dezentral durchgeführt werden. Man kann Wettbewerbe im Inland zwischen Privatisierungsagenturen organisieren. Man kann auch internationale Wettbewerbe zwischen inländischen und ausländischen Investoren durchsetzen.

h) Die Privatisierungserlöse werden am besten für öffentliche Ziele verwendet, nicht für die Budgets der Privatisierungsagenturen.

Abkürzungen

AFTA	Asian Free Trade Agreement
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BRD	Bundesrepublik Deutschland
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin
IfW	Institut für Weltwirtschaft, Kiel
IWH	Institut für Wirtschaftsforschung Halle
MBI	Management Buy In
MBO	Management Buy Out
US – Vietnam BTA	Bilateral Trade Agreement between United States and Vietnam
USD	Dollar
VND	Vietnam Dong
WTO	Welthandelsorganisation
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
ZK der KPV	Zentrales Komitee der Kommunistischen Partei Vietnams

Literaturverzeichnis

- Aghion, P. (1992). Comment on E. Maskin: „*Auction and Privatization*“. In: H. Siebert (Hrsg.), *Privatization: Symposium in Honor of Herbert Giersch*. Tübingen: Mohr.
- Albrecht, B. (1996). *Transformation durch Partizipation: die Bedeutung alternativer Privatisierungsmethoden für den Erfolg der Reformen in Europa*. Frankfurt: Campus.
- Backhaus, J.G., G. Krause (Hrsg.). (1997). *Zur Politischen Ökonomie der Transformation*. Marburg.
- Berg, A., E. Berg (1997). *Methods of privatization*. *Journal of International Affairs* 50 (2): 357-390.
- BMF (1994). *Privatisierung in Ostdeutschland*. Broschüre. Bonn: BMF.
- Bundesministerium für Wirtschaft (1997). *Bilanz der Wirtschaftsförderung des Bundes in Ostdeutschland bis Ende 1997*, Dokumentation Nr. 437, Bonn.
- Boone, P.S. Golmuka, R. Layard (Hrsg.) (1998). *Emerging from Communism: Lesson for Russian, China and Eastern Europe*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Branke, Karl, Alexander Eickelpasch (1997). *Lage und Perspektiven der Unternehmen in Ostdeutschland*. In: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIF) Berlin „Beiträge zur Strukturfor- schung“. Berlin.
- Breuel, B. (1994). *Treuhandanstalt: Bilanz und Perspektiven*. Das Parlament B43/44:14-2
- Brucker, H. (1995). *Privatisierung in Ostdeutschland: eine institutionenökonomische Analyse*. Frank- furt/M.: Campus.
- Brucker, H. *Zur Sanierungspolitik der Treuhand: Effizienter als Ihr Ruf?* *Wirtschaftsbulletin in Ost- deutschland*, Nr. 3. 1997, S. 30-41.
- Brucker, H. *Hohe Intensität des Strukturwandels in der ostdeutschen Industrie*. In: *Wirtschaft im Wandel*, Nr. 2. 2004.
- Burchert, Heiko (1996). *Die Transformation der ehemals volkseigenen Betriebe*. Herzogenrath.
- Bulow, J., und P. Klemperer (1996). *Auctions versus Negotiations*. *American Economic Review* 86 (1): 180-194.
- Czada, R. (1994). *Die Treuhandanstalt im politischen System der Bundesrepublik*. Das Parlament B43: 31-42.
- Dickertman, D., S. Gelbhaar (1994). *Treuhandanstalt: theoretische Deutungsmuster ihrer Privatisie- rungstätigkeit*. *Wirtschaftsdienst* (49): 316-324.
- DIW, IfW, IWH: Herausgabe von 1991-1999, *19 Berichte über Gesamtwirtschaftliche und unterneh- merische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland*.
- DIW, Berlin, IWH, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung ZEW, IfW Kiel. *Zweiter Fort- schrittbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über wirtschaftliche Entwicklung in Ost- deutschland-Kurzfassung*. In: *Wirtschaft im Wandel*, No 15: 2003.
- Duemcke, Wolfgang; Fritz Vilmar (1996). *Kolonialisierung der DDR. Kritische Analysen und Alter- nativen des Einigungsprozesses*. Münster, 3.Aufl.
- Dyck, I.J.A. (1997). *Privatization in Eastern Germany: Management Selection and Economic Transi- tion*. *American Economic Review* 87 (4): 565-597.

- Freese, C. (1995). *Die Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt: Strategien und Verfahren der Privatisierung in der Systemtransformation*. Frankfurt/M.: Campus.
- Hau, H. (1997). *Privatization under Political Interference: Evidence from Eastern Germany*. *European Economic Review* 42: 1177-1201.
- Kohlte, W. (1997). *Der Einfluss der Treuhandanstalt auf die Gestaltung der Arbeits- und sozialrechtlichen Verhältnisse*. Opladen: Leske und Budrich.
- Kornai, Janos (2001). *Der Weg zur Marktwirtschaft*, Information Verlag, Hanoi, in Vietnamesisch.
- Kornai, Janos (1990). *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Oxford: Clarendon Press.
- Luft, C. (1996). *Die Lust an Eigentum*. Zürich: Orellfüssli.
- Kokalj, L., E. May-Strobl, M. Paulini (1997). *Mittelstand in den neuen Bundesländern: die Entwicklung von Gründungen, privatisierten Unternehmen und MBO*. Stuggart: Schäffer-Poeschel.
- Naujoks, P., Sander, K.- D. Schmidt (1992). *Von der Privatisierung zur Sanierung: Kursänderung von der Treuhandanstalt*. *Die Weltwirtschaft* 4: 425- 454.
- Priewe, J. (1994). *Die Folge der schnellen Privatisierung der Treuhandanstalt: Eine vorläufige Schlussbilanz*. *Das Parlament* B43/44: 21- 30.
- Siegmund, U. (1996). *Are there Nationalization- Privatization Cycles?: A Theoretical Survey and First Empirical Evidence*. Kieler Arbeitspapier 757. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Siegmund, U. (2000). *Privatisierungspolitik in Ostdeutschland – eine politökonomische Analyse der Treuhand*, Dissertation.
- Wenzel, Siegfried (2003). *Was kostet die Wiedervereinigung*, Berlin: Das Neue Berlin.
- Sinn, H. (2000). *German Economic Unification: An Assessment After Ten Years*. Working Paper No. 247. München CES-Info.
- Wirtschaftswissenschaftliche Institute (2002). *Fortschritte beim Aufbau Ost*, „Wirtschaft im Wandel“, Nr. 7-8.
- World Bank (1997). *Government Officials in Business (political and economic relevance of state ownership)*, Publisher „Politic“, Hanoi (Übersetzung ist vorhanden: gioi quan chuc trong chinh phu, y nghia chinh tri va kinh te cua so huu nha nuoc).
- World Bank (1997). *Between State and Market. Mass privatization in transition Economies*, Washington.
- Abteilung der Reform der Staatsbetriebe des ZK der KPV (2000). *Bericht zur Einschätzung des Aufbaus der Aktiengesellschaft in Vietnam*, Internes Material, Hanoi, in Vietnamesisch.
- Dinh xuan Ha. *Maßnahmen zur Kreditaufnahme aus der Staatbank für private Unternehmen in Vietnam*, in „Wirtschaftswissenschaften“, No. 313, 6. 2004, Hanoi, in Vietnamesisch.
- Le dang Doanh, *The enterprise law and the development of the domestic private business sector in VietNam*, in the International Policy Conference on Transition Economies, from 31 May bis 1 June 2004, Hanoi, VietNam.

Nguyen Huy Oanh (2001). *Die Rolle des Privatsektors in der Wirtschaft Vietnams*, in „Wirtschaftswissenschaften“, No. 2, Hanoi, in Vietnamesisch.

Nguyen huu Dat, *Entwicklungstendenz des Privatsektors in Vietnam in der Periode von 1990 bis 2000*, in „Wirtschaftswissenschaften“, No. 262, 3. 2000, Hanoi, in Vietnamesisch.

Nguyen van Thao und Nguyen huu Dat (2002). *Hauptsächliche Auffassungen, Richtungen und Maßnahmen zur Lösung des Eigentumsproblems in den staatlichen Betrieben*, in „Wirtschaftswissenschaften“, No. 4, Hanoi, in Vietnamesisch.

Tran van Chu, *Die Reform der staatlichen Betriebe und der Aufbau der Aktiengesellschaft in Vietnam*, in „Wirtschaftswissenschaften“, No.299, 4. 2003, Hanoi, in Vietnamesisch

Vo Dai Luoc (1997). *Erneuerung der Staatsbetriebe in Vietnam*, Verlag: „Gesellschaftswissenschaften“, Hanoi.

ZK der KPV (2002). *Beschluss des 5. Plenums über weitere Erneuerung der Förderungsmassnahmen zur Entwicklung des Privatsektors in Vietnam*, in Vietnamesisch.

SÜDOSTASIEN Working Papers

1. **Hans-Dieter Kubitscheck**, Das Südostasien-Institut an der Humboldt-Universität zu Berlin. Zur Geschichte der Südostasienwissenschaften.
2. **Andreas Schneider** (1996), Reintegration. Untersuchungen am Beispiel laotischer Absolventendeutscher Bildungseinrichtungen.
3. **Ingrid Wessel** (1996), State and Islam in Indonesia. On the interpretation of ICMI.
4. **Nguyễn Minh Hà** (1996), Die Ergänzungsglieder im vietnamesischen Satz.
5. **Ursula Lies** (1996), Vietnamese Studies in Australia.
6. **Martin Klein** (1997), Javanismus und Herrschaft in Indonesien. Zum Zusammenhang von Kulturinterpretation und Ideologie. Vorstudien zu einer Kritik der politischen Praxis der Neuen Ordnung Indonesiens.
7. **Thomas Engelbert** (1997), Staatskapitalismus unter der Führung einer nationalistischen Partei. Zur gegenwärtigen Diskussion des Zusammenhanges zwischen ökonomischem Pragmatismus und politischer Legitimierung der Kommunistischen Partei in Vietnam.
8. **Nguyễn Minh Hà** (1997), Zur Entwicklung der vietnamesischen Sprache und Schrift.
9. **Jean-Dominique Giacometti** (1998), La Bataille de la Piastre 1918-1928. Réalités économiques et perceptions politiques dans l'Empire colonial Français.
10. **Georgia Wimhöfer** (1998), Wissenschaft und Religiosität im Werk von Y.B. Mangunwijaya.
11. **Uta Gärtner**, Myanmar verstehen: Sprachlehrbuch. (11/1&2). Glossar und Schlüssel (11/3). 2. Auflage.
12. **Nguyễn Minh Hà** (2003), Einführung in die Phonetik der vietnamesischen Sprache. 4. Auflage.
13. **Kristina Chhim** (1998), Die 2. Parlamentswahlen Kambodschas. Hoffnung oder Farce?
14. **Stefan Hell** (1998), Siam und der Völkerbund, 1920-1946.
15. **Claudia Götze-Sam** (2002), Welche grammatischen Relationen verbergen sich hinter den sog. Passivkonstruktionen im Khmer? 2. Auflage.
16. **Nguyễn Minh Hà** (1999), Vietnamesisch zum Anfassen. Konversation, Teil 1.
17. **Nguyễn Minh Hà** (2000), Vietnamesisch zum Anfassen. Konversation, Teil 2.
18. **Nguyễn Minh Hà** (2000) Vietnamesisch zum Anfassen. Konversation, Teil 3.
19. **Michael Steinmetz** (2000), Siam im Jahr 2475 (1932): Das Ende der absoluten Monarchie.
20. **Johannes Herrmann** (2000), Staat und Menschenrechte im Demokratisierungsprozess in Indonesien.
21. **Andreas Schneider** (2001), Laos im 20. Jahrhundert: Kolonie und Königreich, Befreite Zone und Volksrepublik.
22. **Heinz Schütte** (2003), Hundred Flowers in Vietnam, 1955-1957.
23. **Thomas Engelbert and Jana Raendchen (eds.)** (2003), Colloquium and Round-Table Discussion on Ethnic Minorities and Politics in Southeast Asia.
24. **Beitinger, Verena** (2004), Zwietracht in der Vielfalt: Indonesiens chinesische Minderheit, das Masalah Cina und die Maiunruhen 1998.
25. **Heidersbach, Dirk** (2004), Widerstand, Assimilation & die Frage nach der Legitimität: Die Rolle der religiösen Traditionen Nordthailands zwischen 1874 und 1892.
26. **Herbst, Anja** (2004), Das Konfliktfeld Aceh im Rahmen der Dezentralisierungspolitik in Indonesien.