



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Rotating Savings and Credit Associations und Remittances

als finanzielle Praxis von in Paris lebenden ThailänderInnen“

Verfasserin

Daniela Klär

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 307

Studienrichtung lt. Studienblatt: Kultur- und Sozialanthropologie

Betreuerin: Ass. Prof. Mag. Dr. Gabriele Rasuly-Paleczek

Danksagung

Es gibt einige Menschen bei denen ich mich bedanken möchte, weil sie bei der Entstehung dieser Diplomarbeit unerlässlich waren.

Ich möchte mich vor allem bei Marisa bedanken, die mir den Zugang zum Feld ermöglichte und bei der Kontaktaufnahme behilflich war.

Ein großer Dank gebührt meinen Freundinnen Carina, Anna, Eveline, Isabella, Mela und Susanne, die mich als Wegbegleiterinnen ständig unterstützt und ermutigt haben.

Ich danke meiner Professorin Gabriele Rasuly-Paleczek, die mich während der gesamten Arbeit begleitete.

Ganz besonders bedanken möchte ich mich bei meiner gesamten Familie für die liebevolle Unterstützung und vor allem bei meinem Freund Stini, der mir in jeglicher Hinsicht den Rücken gestärkt hat.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	7
1.1. Aufbau der Arbeit.....	8
2. Remittances als Bindeglied zwischen Migration und Entwicklung	9
2.1. Einführung in die Begrifflichkeit „Remittances“	11
2.2. Remittances in Zahlen	13
2.3. Aufteilung von Remittances nach Sendern und Empfängern.....	20
2.4. Verwendung der Rücküberweisungen.....	21
2.5. Einflüsse von Remittances.....	24
3. ROSCAs im Überblick	26
3.1. ROSCAs und informelle Wirtschaft.....	29
3.2. Funktionsweise	33
3.2.1. ROSCA mit fixierter Verteilungsfolge	33
3.2.2. ROSCA mit Verteilung nach Losverfahren.....	34
3.2.3. ROSCA mit Verteilung nach Auktionsverfahren	34
3.3. Entwicklung von ROSCAs.....	34
3.4. Verbreitung von ROSCAs.....	36
3.4.1. ROSCAs in Kamerun.....	36
3.4.2. ROSCAs in Taiwan.....	37
3.4.3. ROSCAs bei südostasiatischen MigrantInnen in Oxford und USA	38
3.4.4. ROSCAs in Pakistan	39
3.4.5. ROSCAs in Indonesien	40
3.4.6. ROSCAs in Indien	42
3.4.7. ROSCAs in Frankreich	43
3.4.8. ROSCAs in Thailand	44
a) „Chaer dok klap“	45
b) „Chaer dok tam“	47
c) „Chaer dok hak“	48

4.	Exkurs zur sozialen Absicherung im Herkunftsland Thailand.....	51
4.1.	Staatliche Absicherung	51
4.2.	„Traditionelle Sicherungssysteme“	57
4.3.	Familie als Sicherheit.....	57
4.4.	Bunghun als Element der sozialen Absicherung	58
4.5.	Traditionelle Sicherungssysteme in Zahlen	61
4.6.	Buddhistische Einrichtung als Sicherungssystem.....	64
5.	Erfindet das Internet ROSCA neu?	65
6.	Feldzugang	69
6.1.	Datenerhebung	70
6.2.	Schwierigkeiten.....	71
6.3.	Auswertung der Interviews	72
6.3.1.	Vertrauen als Grundlage von Share.....	76
6.3.2.	Führung	78
6.3.3.	Verlässlichkeit	81
6.3.4.	Gesetzlichkeit	81
6.3.5.	Gründe für die Teilnahme	83
a)	Soziale Komponente – Treffen mit Freunden.....	84
b)	Aus ökonomischer Perspektive: Zeitinkonsistenz und ROSCA.....	85
c)	ROSCA als Zugang zu Kredit.....	90
d)	Share ermöglicht hohe Renditen	91
e)	ROSCA als Spiel.....	93
6.3.6.	Probleme.....	94
6.4.	Verwendung des Darlehens/Geldbetrages: Remittances	98
7.	Conclusio.....	102
8.	Abstract	104
9.	Abbildungsverzeichnis	105
10.	Bibliographie	105

1. Einleitung

Mit dem Themenkomplex Kredit- und Sparvereine und Geldrücküberweisungen bin ich zum ersten Mal vor acht Jahren, als Aupairmädchen in Paris in Kontakt gekommen. In dieser Zeit habe ich meine Hauptkontaktperson Marisa kennengelernt, die mich zu sich nach Hause ins Quartier Chinois mitgenommen hat. Durch die gemeinsam verbrachte Zeit, konnte ich Einblicke in unterschiedlichste Lebensbereiche von thailändischen MigrantInnen in Paris gewinnen. Während meiner Aufenthalte weckte insbesondere das Kredit- und Sparsystem „Share“ (สหกรณ์) mein Interesse. In gewissen Abständen waren Marisa oder ihre Freunde plötzlich in Besitz von größeren Summen an Bargeld, die sie durch die Teilnahme an einem Share erhalten haben. Für mich war damals unbegreiflich, warum sie ihr zur Verfügung stehendes Geld nicht auf ein Sparkonto bei einem formellen Geldinstitut anlegten. In der vorliegenden Diplomarbeit wollte ich mehr Klarheit bezüglich der Spar- und Kreditvereine und den verpflichtenden Geldüberweisungen nach Thailand bekommen. In dieser Arbeit möchte ich mich daher zentral mit diesen Bereichen beschäftigen. Insbesondere stelle ich mir die Fragen welche Mechanismen im Hintergrund der sozialen Praxis „share“ wirken und welcher Zusammenhang zwischen Remittances und dieser Form des Sparens besteht.

Die Kernfragen beziehen sich auf die Gründe der Teilnahme an Sharegruppen und die Verwendung der daraus lukrierten Geldbeträge: Welche Formen von Kredit- und Spargruppen bestehen? Gibt es Sharegruppen außerhalb Thailands? Welchen Einfluss besitzt das Internet auf Rotierende Spar- und Kreditvereine? Wer sendet und empfängt Remittances? Welche Einflüsse haben Remittances auf makroökonomischer, regionaler und Haushaltsebene? Welcher Zusammenhang besteht zwischen Share und Remittances?

1.1. Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit setzt sich aus einem theoretischen und empirischen Teil zusammen und lässt sich in sechs Abschnitte gliedern:

- Der erste Teil dieser Arbeit behandelt eine der sichtbarsten Auswirkungen der internationalen Migration, die Remittances. Nach einer kurzen Erläuterung der Begrifflichkeiten, werden die Rücküberweisungen in Zahlen dargestellt, um deren Bedeutung und Umfang sichtbar zu machen. Im Anschluss wird eine Aufteilung von Sendern und Empfängern von Remittances, ihre Verwendungsmotive und die Einflüsse auf makroökonomischer, kommunaler und Haushaltsebene vorgenommen.
- In Kapitel 3 werden in einem allgemeinen Teil Spar- und Kreditvereine erläutert und ihre Funktionsweisen beschrieben. Um die Vielzahl von ROSCAformen und deren weltweite Verbreitung aufzuzeigen, werden unterschiedliche Studien aus verschiedenen Ländern vorgestellt.
- Im vierten Kapitel werde ich einen Exkurs zur sozialen Absicherung in Thailand machen. Dieser Teil hat das Ziel, staatliche Sicherungssysteme mit dem traditionellen, insbesondere „der Familie“ zu kontrastieren, um auf die Notwendigkeit der verpflichtenden Rücküberweisungen hinzuweisen.
- Im fünften Kapitel gehe ich der Frage nach inwieweit das Internet Rotierende Spar- und Kreditvereine beeinflusst und verändert.
- Das sechste Kapitel leitet den empirischen Teil ein. Es folgte eine Erläuterung des Feldzuganges und die Auswertung der Interviews. Im Rahmen dieser Arbeit wurden 13 qualitative Interviews und eine Reihe informeller Gespräche geführt. Eine Auswahl soll die charakteristischen Elemente eines Share in Paris skizzieren.

2. Remittances als Bindeglied zwischen Migration und Entwicklung

Migration ist eine menschliche Konstante, mit unterschiedlichen Ursachen und Auswirkungen. Sie ist ein weltweites Phänomen, das alle Länder in unterschiedlicher Weise betrifft. Migration muss im Kontext der Entwicklung von Gesellschaften gesehen werden, sowohl im Herkunftsland als auch im Ankunftsland. Weiters muss das Gesamtsystem, einer wie auch immer herrschenden Weltordnung mitgedacht werden.¹ In den Sozialwissenschaften wird Migration heute nicht mehr als unidirektionale Bewegung von A nach B gesehen, sondern als ein komplexes Phänomen eines andauernden Kreislaufs. Migration stellt einerseits ein Produkt sozialer Ungleichheitsstrukturen und räumlicher Differenzierung dar, sie ist aber auch Ausdruck und Motor von diversen sozialen, kulturellen, politischen und ökonomischen Beziehungen, die sich nicht nur auf Ungleichheitsstrukturen reduzieren lassen. Menschen waren immer schon mobil und Migration ist daher ein alltägliches soziales Phänomen.²

Aus ökonomischer Perspektive ist Migration eine Möglichkeit um die Armut der Haushalte in Entwicklungsländern zu senken und Risiken auf lokaler Ebene zu minimieren. Die Zahl von MigrantInnen steigt laut IOM aufgrund von verbesserten Transportmöglichkeiten, Liberalisierung der Wirtschaft und Zugang zu Informationen.³ In Thailand führt die Unterbeschäftigung im ländlichen Bereich und das gleichzeitigen industriellen Wachstum in den Ballungszentren, hier vorallem rund um Bangkok, zu starken internen Wanderbewegungen. Durch kulturelle und politische Faktoren wird auch die internationale Migration befördert.⁴ Dem Themengebiet Migration wird seit den 1990er Jahren verstärkt Aufmerksamkeit gewidmet. Es werden die Ursachen der Migration, die Wanderungsströme und Auswirkungen auf die Herkunft-

¹ vgl. Lehnert 2007 S 7

² vgl. Kraler 2007 S 10

³ vgl. IOM 2005 S 380

⁴ vgl. Osaki 2003 S 205ff

und Zielländer untersucht.⁵ Es muss beachtet werden, dass diese Theorien, die das Alltagsleben von Menschen betreffen, häufig vom Zeitgeist und den jeweiligen Interessen der Gesellschaften geprägt sind. Vielfältige Motive können Menschen zum Reisen und Auswandern in ein anderes Land bewegen. Die Aussicht auf Verbesserung der Lebensumstände, Kriege, Nöte, aber auch nur die Sehnsucht nach einem schöneren Leben können Menschen antreiben, ihr Herkunftsland zu verlassen. Migration umfasst im weitesten Sinne verschiedene Formen der menschlichen Wanderung wie Flucht, Arbeitsmigration und Nomadismus. Im engeren Sinn bezeichnet Migration den Wechsel der Gruppenzugehörigkeit. In der Herkunfts- bzw. in der Aufnahmegesellschaft löst dieser Wechsel Beziehungs- und Strukturveränderungen aus.⁶

In den Migrationsdebatten wurden jahrzehntelang überwiegend die Auswirkungen auf die Zielländer untersucht. In der rezenten Forschung wird vermehrt auf die Situation der Herkunftsländer verwiesen. Es wird oft auf die negative Auswirkungen auf die Herkunftsländer, wie den Verlust von gut ausgebildeten Arbeitskräften (Brain Drain) und die steigende Ungleichheit der Einkommensverteilung verwiesen. Die zirkuläre Migration kann aber umgekehrt einen vermehrten Wissensaustausch bzw. -gewinn (Brain Gain) ermöglichen.⁷ Die EmigrantInnen besitzen zudem meist eine Brückenfunktion beim Aufbau von Handelsbeziehungen und ihre Rücküberweisungen an die Heimatfamilien können die Armut im Herkunftsland vermindern. Für Stark und Lucas (1988) besteht demnach eine vertragliche Vereinbarung zwischen den MigrantInnen und der Familie/Haushalt. Die gesamte Familie ermöglicht durch finanzielle Unterstützung einem Familienmitglied die Migration in ein florierendes Wirtschaftszentrum. Im Laufe der Zeit ändert sich dieses

⁵ vgl. Dresel 2005 S 32

⁶ vgl. Haller 2005 S 133

⁷ vgl. Hunger 2003 S 7

Verhältnis und die MigrantInnen senden ihr Einkommen an die Familie zurück.⁸

Unterschiedliche Ursachen treiben die Menschen an, den Wohnort zu verlassen. Kriege und Armut sind in der Literatur häufig genannte Migrationsgründe. Im empirischen Teil zeigt sich, dass Armut in Thailand relativ ist. Bei meinen Interviewpartnerinnen war oftmals nicht der Kampf ums Überleben ausschlaggebend nach Österreich zu migrieren, sondern der Wunsch ihre Lebensumstände zu verbessern und auch in Bildung investieren zu können. In Thailand ist Schulbildung offiziell seit 15 Jahren gratis. In der Praxis müssen jedoch viele Leistungen, wie Klimaanlage, Englischkurse, Schulbusse, usw. bezahlt werden. In den Interviews wird erwähnt, dass die Kinder ohne die finanzielle Unterstützung aus dem Ausland, die Schule nicht besuchen könnten. In diesem Kapitel widme ich mich den Rücküberweisungen, die als Bindeglied zwischen Migration und Entwicklung gesehen werden können. Zunächst werde ich auf grundsätzliche Debatten und Probleme von Remittances eingehen und im Anschluss einen kurzen Exkurs zur Entwicklungsdebatte beisteuern.

2.1. Einführung in die Begrifflichkeit „Remittances“

Eine der sichtbarsten Auswirkungen der internationalen Migration stellen Rücküberweisungen in die Herkunftsländer, sogenannte Remittances, dar. Gemäß der Internationalen Organisation für Migration (IOM) sind Remittances: “monetary transfers made by migrants to their country of origin, or simply, financial flows associated with migration”⁹. In dieser einfachen Definition sind sie monetäre Überweisungen von MigrantInnen an ihre Familien, Freunde oder Bekannte. Im weiteren Sinn zählen auch Güter und Geschenke, die bei den Besuchen mitgebracht werden, dazu. Es handelt sich dabei um privates

⁸ vgl. Stark, Lukas 1988 S 470

⁹ Petree, Baruah (2007) S 14

http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/published_docs/mrs28.pdf
5.05.2009

Vermögen der MigrantInnen, das häufig keiner staatlichen Kontrolle unterliegt. Vereinfacht gesagt handelt es sich bei Remittances also um den Teil des Einkommens, den MigrantInnen in Form von Geld oder Gütern zurück an ihre Heimatfamilien schicken.¹⁰

Zur statistischen Erfassung auf internationaler Ebene hat der Internationale Währungsfond (IMF) Rücküberweisungen in drei Kategorien aufgeteilt:

- Die Einkommen aus unselbstständiger Arbeit oder Erwerbseinkommen (engl. compensation of employees) entsprechen dem Bruttoverdienst von ArbeitnehmerInnen, die weniger als 12 Monate im Ausland leben und somit nur temporär gewandert sind.
- Die Heimatüberweisungen von Arbeitskräften (engl. workers remittances) entsprechen dem Wert der Geldtransfers von Arbeitskräften in ihr Heimatland, die länger als ein Jahr im Ausland leben. Gemäß UN-Definition gelten sie als permanente MigrantInnen.
- Vermögensmitnahmen von MigrantInnen (engl. migrant transfers) entsprechen dem Nettovermögen von MigrantInnen, die von ihrem Herkunftsland in ein neues übersiedeln. Neben dem Eigenkapital gehören alle Güter des Migranten dazu, diese wechseln jedoch nicht die Besitzer.

Die Definition des IMF ist zwar eindeutig, die Schätzung und Ermittlung von Remittances und deren Vergleichbarkeit zwischen den Ländern gestaltet sich dennoch als schwierig. Viele nationale Zentralbanken folgen nicht dieser Definition und weisen Remittances in anderen Posten aus. Die Zahl der Rücküberweisungen wird unterschätzt wenn lediglich die Summe aus Erwerbseinkommen, Heimatüberweisungen der ArbeitsmigrantInnen und

¹⁰ vgl. Jongwanich 2007 S 2

Vermögensübertragungen gebildet wird. Informell übermittelte Gelder werden in den Zahlungsbilanzen gänzlich außer Acht gelassen, übersteigen aber die formellen Berechnungen vermutlich um ein Vielfaches.¹¹

Die Bedeutung und Höhe der weltweiten Remittances wird deutlicher, wenn man diese mit den Geldflüssen der Entwicklungszusammenarbeit vergleicht. 2010 waren die erfassten Remittances dreimal höher als die offizielle Entwicklungshilfe aller Länder und gleich hoch wie die ausländischen Direktinvestitionen in den „Ländern der Dritten Welt“. Remittances werden heute oft als Wundermittel für Entwicklung, als Instrument der Armutsbekämpfung und als Förderung des Wirtschaftswachstums gesehen.¹² So darf auch im aktuellen thailändischen Migrationsreport von 2011 der Konnex zu Remittances nicht fehlen.

Im Folgenden möchte ich näher auf die aktuellen Zahlen bezüglich der Remittances eingehen.

2.2. Remittances in Zahlen

Im Gegensatz zu den Daten internationaler Finanzströme, sind die Zahlen von Rücküberweisungen von geringerer Qualität. Die Weltbank, die internationale Finanzstatistik des Internationalen Währungsfonds (IMF) und die BIS der OECD sind Standardquellen um Daten der internationalen Finanzströme zu bekommen. Generell sollten alle Länder, wie oben erwähnt, Remittances gemäß den vom IMF klar definierten Kategorien Erwerbseinkommen, Heimatüberweisungen der ArbeitsmigrantInnen und Vermögensübertragungen von MigrantInnen ausweisen und an diesen übermitteln.¹³ In der Umsetzung in den verschiedenen Ländern treten jedoch Probleme auf, da sie Remittances entweder anders definieren oder unter anderen Zahlungsbilanzposten

¹¹ vgl. Worldbank Factbook 2011 S 9

¹² vgl. Kapur 2004 S 2

¹³ ebd. S 2

ausweisen. Einige Länder weisen diese unter „andere laufende Übertragungen anderer Sektoren“ (engl. other transfers of other sectors) aus. Straubhaar und Vadean dazu: *“The main problem that occurs is that many central banks in developing countries have difficulties in distinguishing “workers’ remittances” from the other private transfers. Therefore they book entire or important parts of workers remittance flows under “other current transfers of other sectors”. This often means that the level of official remittance flows to developing countries is undervalued, and creates difficulties for any international comparison of remittance data.”*¹⁴ Wenn nur die Posten Erwerbseinkommen, Heimatüberweisungen und Vermögensübertragungen erfasst werden, wird der reale Umfang der Remittances unterschätzt. Ebenso problematisch ist, wenn der Posten “andere laufende übertragende Sektoren” verwendet wird, da hier eindeutig auch andere Gelder hinzugerechnet werden.

Laut IOM schätzt der IMF und die International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) die Remittances umfangreicher ein als die jeweiligen nationalen Zentralbanken. Ein zentrales Problem ist, dass viele Länder keine Statistiken führen, wie viele Menschen grundsätzlich aus ihrem Land migrieren. Ein weiterer Punkt ist, dass einige Länder auch nicht in internationalen Statistiken aufscheinen und der IMF nur Remittances aus formalen Kanälen registriert.¹⁵

2010 wurden laut Weltbank weltweit 325 Billionen Dollar an Remittances umgesetzt. Die Rücküberweisungen von Emigranten an ihre Heimatländer übersteigen die öffentlichen Entwicklungshilfen schon seit vielen Jahren. Die Geldrücküberweisungen der EmigrantInnen an ihre Herkunftsländer waren in der Vergleichsperiode dreimal so hoch.

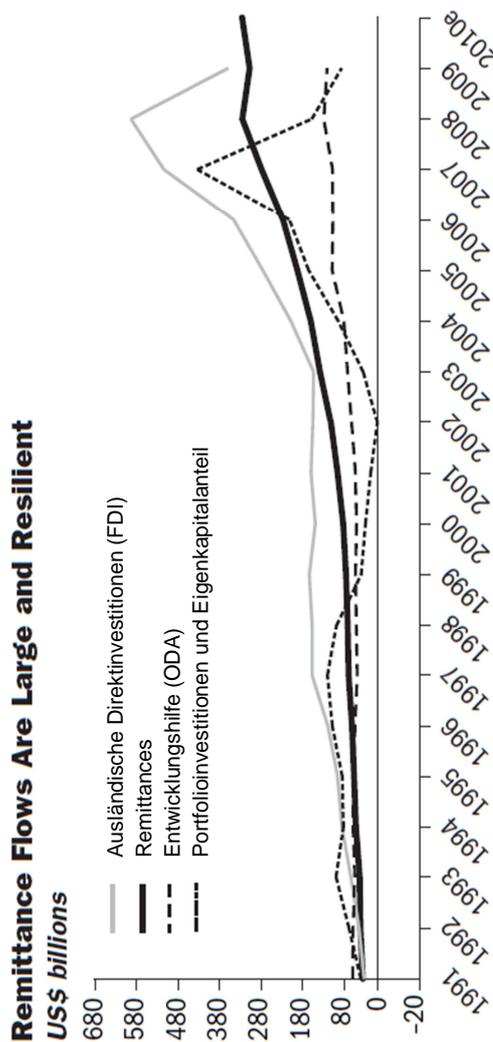
Darstellung 1 zeigt die Entwicklung von Rücküberweisungen von MigrantInnen im Vergleich mit ausländischen Direktinvestitionen, öffentlicher

¹⁴ Straubhaar, Vadean 2006 S 158

¹⁵ Vgl. Nyberg Sorensen 2004 S 6

<http://www.iom.int/jahia/jahiaU/cahce/bypass/pid/8?entryId=10212> 05.05.2009

Entwicklungshilfe und Portfolioinvestitionen im Zeitraum von 1991 bis 2010. Seit der Finanzkrise 2007 gehen ausländische Direktinvestitionen und Entwicklungshilfegelder deutlich zurück, Remittances bleiben hingegen stabil. In Darstellung 2 ist die Entwicklung der Rücküberweisungen von 1995 bis 2010 im Vergleich zur Entwicklungshilfe zu sehen:



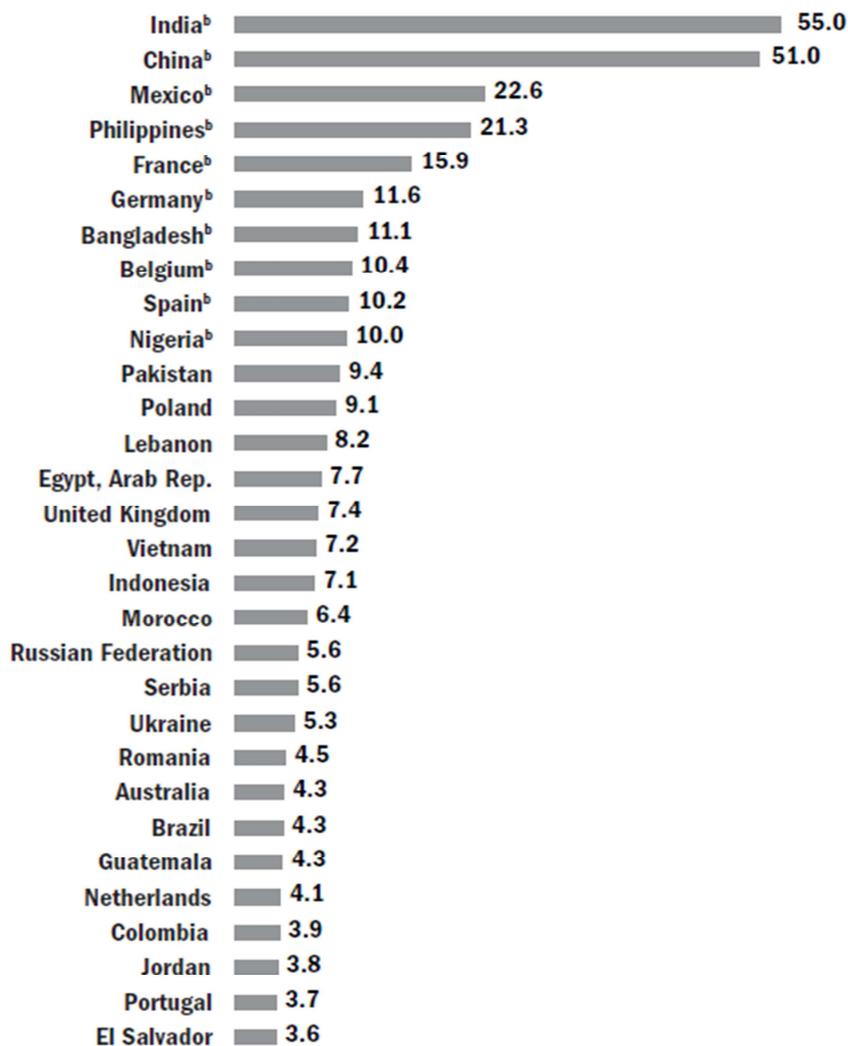
Darstellung 2 Rücküberweisungen im Vergleich zur Entwicklungshilfe 1991- 2010; Quelle: Factbook 2012

Nach Region	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ostasien und Pazifik	8,9	15,8	40,0	50,3	57,4	71,1	85,5	85,7	91,2
Europa und Zentralasien	6,5	10,4	16,0	23,3	28,4	39,3	45,8	35,4	36,7
Lateinamerika und Karibik	13,3	20,2	43,4	50,1	59,2	63,3	64,6	56,9	58,1
Mittlerer Osten und Nordafrika	13,3	13,1	23,2	25,1	26,5	32,1	35,9	33,7	35,4
Südasien	10,0	17,2	28,7	33,9	42,5	54,0	71,6	74,9	82,6
Subsahara-Afrika	3,2	4,6	8,0	9,4	12,7	18,6	21,4	20,6	21,5
Totale Rücküberweisungen	55,2	81,3	159,3	192,1	226,7	278,4	324,8	307,2	325,5
Öffentliche Entwicklungshilfe (APD)	89,1	89,1	89,1	108,6	107,3	108,5	128,0	127,0	131,1

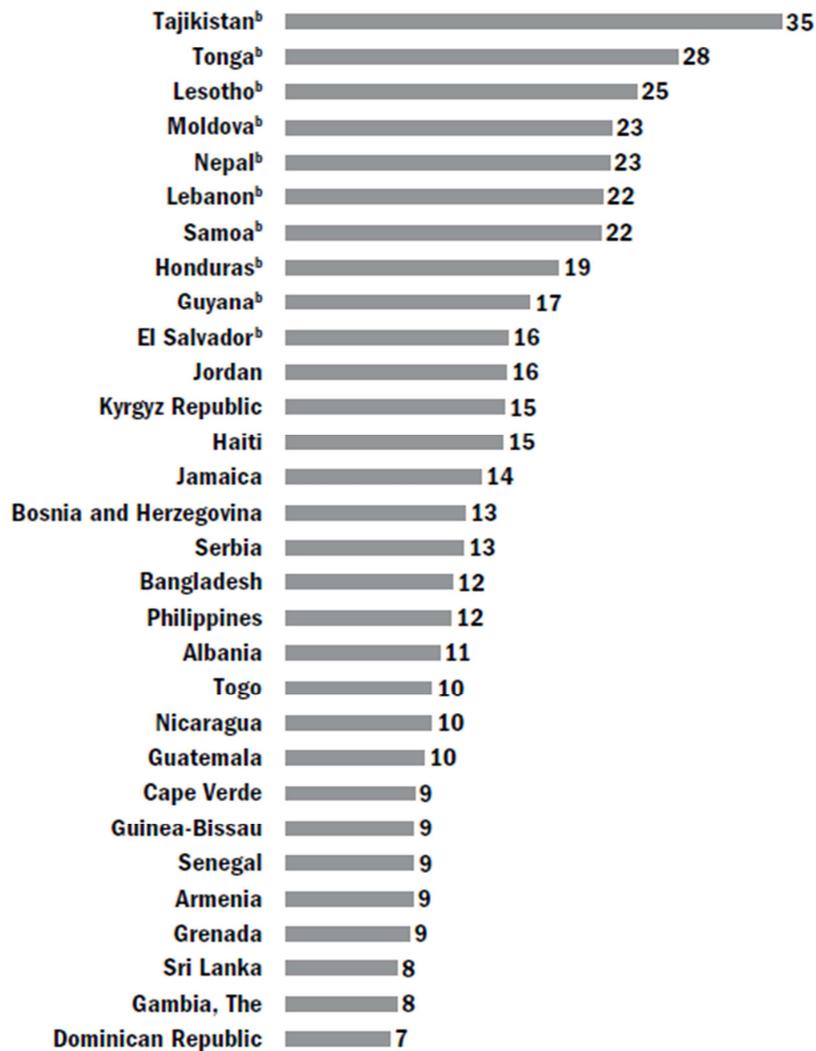
Darstellung 1 Rücküberweisungen von MigrantInnen im Vergleich zur öffentlichen Entwicklungshilfe 1995 – 2010; Quelle: The Worldbank Open Data 2012

Nominal waren im Jahr 2010 Indien (55 Mrd. US\$), China (51 Mrd. US\$) und Mexiko (22,6 Mrd. US\$) die Spitzenreiter beim Erhalt von Remittances. Auch die Philippinen können mit ihrer 35-jährigen Geschichte geplanter Arbeitskräfteentsendung 21,3 Mrd. US\$ verzeichnen. Indien und China besitzen aufgrund ihrer Bevölkerungszahlen weltweit große Diasporagemeinden. In Darstellung 3 sind die Hauptempfängerländer nach dem Bruttoinlandsprodukt dargestellt. Im Verhältnis zum BIP sind die Rücküberweisungen, wie in Darstellung 4 zu sehen ist, kleiner und einkommensschwacher Länder wie Tadschikistan, Moldawien, Tonga, Kirgisistan und Honduras deutlich höher.

Top Empfängerländer von Rücküberweisungen 2010 (US\$ Mrd.)



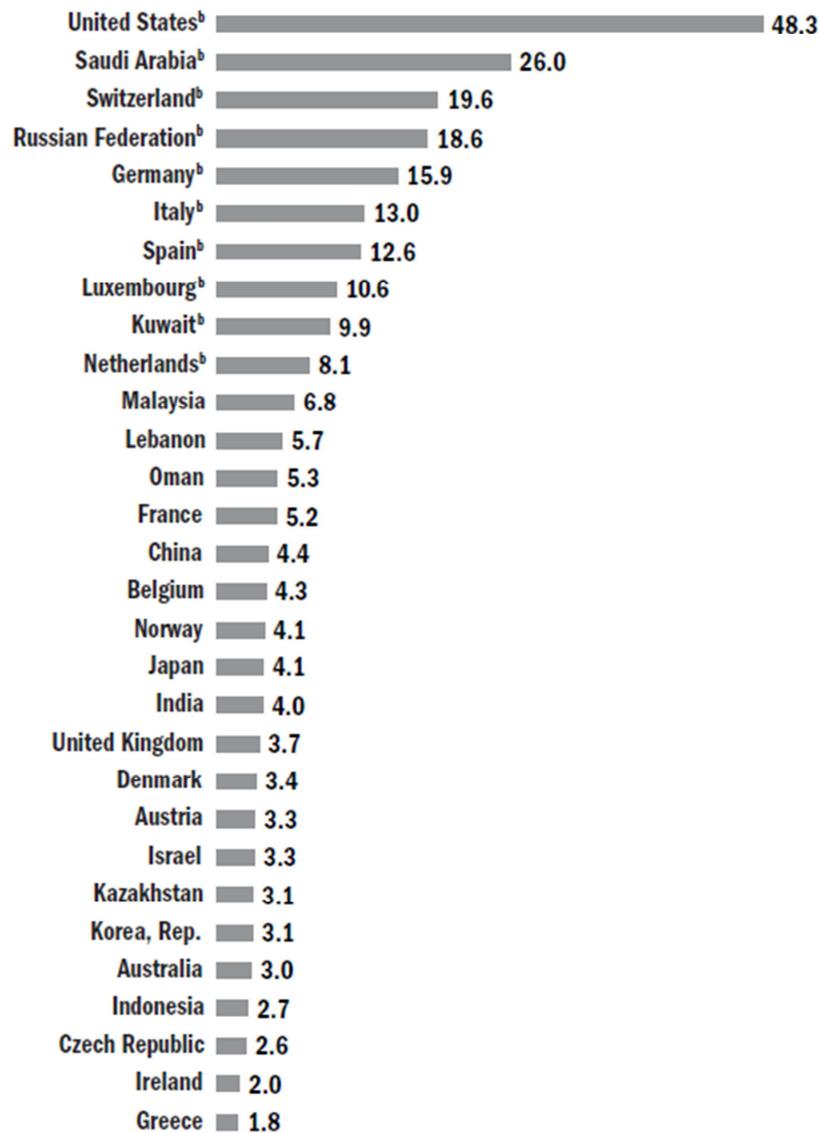
Top Empfängerländer von Rücküberweisungen 2009 (US\$ Mrd. als Anteil vom BIP)



Darstellung 4 Empfängerländer von Rücküberweisungen 2009 als Anteil vom BIP;
Quelle: Factbook 2012

Dem stehen die Länder, von denen Remittances gesendet werden, gegenüber. Die USA liegt dabei mit 48,3 Mrd. US\$ an weltweiter Spitze, gefolgt von Saudi Arabien (26 Mrd. US \$). Bei den europäischen Sendeländern liegen die Schweiz (19,6 Mrd. US\$, Deutschland (15,9 Mrd. US\$) und Italien (13 Mrd. US\$) an der Spitze. Darstellung 5 zeigt die Top-Sendeländer von Remittances 2009.

Top Remittance-Sending Countries^a, 2009
US\$ billions



Darstellung 5 Hauptsendeländer von Remittances 2009; Quelle: Factbook 2012

Für Thailand wurden 2010 1,8 Milliarden US Dollar an offiziellen Remittances ermittelt. Thailand zählt nach China, den Philippinen, Vietnam und Indonesien zu den HauptremittancesempfängerInnen weltweit.¹⁶ Darstellung 6 zeigt die Entwicklung der Remittances im Vergleich zur offiziellen Entwicklungshilfe im Zeitraum von 2004 und 2010.

¹⁶ vgl. Worldbank Factbook 2011 S 24

Thailand (in Millionen)							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Remittances	1,622	1,187	1,333	1,635	1,898	1,637	1,788
Entwicklungshilfe	47,3	167,7	217,0	311,0	618,5	77,8	10,7

Darstellung 6 Vergleich erhaltene Remittances und Entwicklungshilfe in Thailand 2004 – 2010; Quelle: The Worldbank Open Data 2012

In folgender Tabelle wird die weltweite Entwicklungshilfe der thailändischen entgegengestellt.

(in Millionen US \$)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
APD weltweit	89.111	108.650	107.339	108.494	127.916	126.968	131.087
APD Thailand	47	168	217	311	619	78	11

Darstellung 7 Vergleich Entwicklungshilfe weltweit und Thailand 2004 - 2010; Quelle: The Worldbank Open Data 2012

Um die Dynamik von Remittances besser verstehen zu können, hat Carling (2005) eine Einteilung nach Sender und Empfänger vorgenommen.

2.3. Aufteilung von Remittances nach Sendern und Empfängern

Carling hat in der folgenden Tabelle neben einer Unterscheidung zwischen Sender und Empfänger, eine Aufteilung von sieben unterschiedlichen Formen von Remittances vorgenommen:¹⁷

	Empfänger			
Sender	Migrant	Nicht-Migrant	Gemeinschaft	Staat
Migrant	Persönliche Einlagen und Investitionen	Intrafamiliäre Überweisungen oder Transfers an Freunde und Bekannte	Gemeinnützige Spenden	Steuern und Abgaben
Gemeinschaft			Entwicklungsprojekte	
Staat	Sozialleistungen			
Privatunternehmen	Betriebspensionen			

Darstellung 8 Remittances unterteilt nach Sendern und Empfängern; Quelle: Carling 2005 S 12

Persönliche Einlagen und Investitionen: transferierte Gelder, die dem Migranten selbst zur Verfügung stehen. Sie werden im Heimatland oder am gegenwärtigen Aufenthaltsort angespart und als Gesamtpaket transferiert. MigrantInnen entscheiden alleine über die Verwendung. Häufig werden größere Investitionen, wie Hausbau, Landkauf getätigt.

¹⁷ vgl. Carling 2005 S 12

Intrafamiliäre Überweisungen oder Transfers an Freunde und Bekannte: Überweisungen, die regelmäßig oder zu speziellen Anlässen, wie Hochzeiten, Feste transferiert werden. Sie gelten als die klassischen Rücküberweisungen.

Gemeinnützige Spenden: Gelder fließen in gemeinschaftliche Einrichtungen, Kirchen, Tempel. Persönliche Verbundenheit oder Steigerung des Ansehens in der Heimatgemeinde beeinflussen diese Art der Überweisung.

Steuern/Abgaben: erzwungene Überweisungen an staatliche Einrichtungen oder freiwillige Leistungen an Schulen und Krankenhäusern

Entwicklungsprojekte: MigrantInnen verwenden Geld gezielt um konkrete Entwicklungsprojekte zu finanzieren.

Sozialleistungen: MigrantInnen erwerben bei längeren Aufenthalten (meist in einem westlichem Zielland) teilweise Anspruch auf lokale Sozialleistungen, bei ihrer Rückkehr ins Heimatland, werden ihnen diese teilweise weitergezahlt

Betriebspensionen: Aufgrund von längeren legalen Aufenthalten besteht häufig ein Anrecht auf Pensionszahlungen.¹⁸

2.4. Verwendung der Rücküberweisungen

Remittances tragen in unterschiedlicher Art und Weise dazu bei, Gesellschaften und Regionen zu verändern. Sie können ärmeren Haushalten im globalen Raum ein Werkzeug zur Selbsthilfe bieten. Eine besondere Rolle kommt ihnen in der Ankurbelung privaten Konsums und zur Überwindung von Armut zu. Ihre Auswirkungen auf strukturelle Armut und langzeitliche wirtschaftliche Entwicklungen müssen noch näher untersucht werden. Remittances fließen grundsätzlich direkt in die jeweiligen Haushalte. Durch den damit verbundenen erhöhten Konsum ist die Reduzierung der Armut oftmals stärker, als es durch Entwicklungshilfe möglich wäre. Ein wesentlicher Grund liegt in den

¹⁸ vgl. Carling 2005 S 12ff

geringeren Transaktionskosten und bürokratischen Hürden. Die langfristigen Auswirkungen von Remittances auf die Herkunftsländer müssen jedoch in Frage gestellt werden, wenn nicht in nachhaltige Projekte investiert wird.¹⁹

Adams, Cuecuecha und Page (2008) gehen der Frage nach, ob Remittances in den unmittelbaren Konsum investiert werden oder eher für langfristige Investitionen verwendet werden. Sie erkennen in der Literatur drei Sichtweisen bezüglich der Verwendung und des Einflusses von Remittances auf ökonomische Entwicklungen. Bei der am weitesten verbreiteten Sichtweise werden Rücküberweisungen als zusätzliches Einkommen, das vom Haushalt nach Bedarf ausgegeben und verwendet werden kann, gesehen. Sie werden auf der gleichen Ebene wie zusätzliches Geld aus lokaler Beschäftigung oder Landwirtschaft gesehen.²⁰ Die zweite Perspektive ist der Ansicht, dass die Produktivität von Haushalten, die Rücküberweisungen erhalten, zurückgeht. Remittances führen gemäß dieser Sichtweise zu einem Abhängigkeitsverhältnis, da die erhaltenen Beträge für den unmittelbaren Konsum verwendet werden und nur ein geringer Teil für Spareinlagen und Investitionen. Letztere werden hier in erster Linie in Hausbau, Grundstückskäufe und weniger in produktive Investitionen getätigt.²¹ In der dritten Sichtweise werden Remittances positiv bewertet, da sie im Gegensatz zu anderen Einkommensquellen, Investitionen in Humankapital und physisches Kapital erhöhen. Osili erwähnt ein Fallbeispiel aus Nigeria, wo gesteigerte Investitionstätigkeiten im Bereich Hausbau gesetzt wurden.²²

Magnarella (1979) weist auf die Regulierung von Remittances durch dörfliche Kooperativen in der Türkei hin. Er erwähnt das Dorf Hayriye, wo 1964 eine landwirtschaftliche Kooperative gegründet wurde, um die erzeugten Produkte direkt an die Kunden und ohne Mittelmänner absetzen zu können.

¹⁹ vgl. Kapur 2004 S 18

²⁰ vgl. Adams, Cuecuecha, Page 2008 S1

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1093127 06.02.2012

²¹ vgl. Chami, Fullenkamp, Jahjah 2003 S 10ff

²² vgl. Osili 2007 S 457

Aufgrund der hohen Arbeitslosenrate emigrierten in den 1960er Jahren viele Arbeiter nach Europa. 1961 schloss die Türkei mit Deutschland ein Anwerbeabkommen, weitere folgten mit Österreich, Belgien, Niederlande, Frankreich, Schweden und Australien. Die Berichte der heimkehrenden EmigrantInnen über die hohen europäischen Löhne verstärkten die Auswanderung und die Wartelisten wurden länger. Die Türkei erhoffte sich die Verbesserung der Handelsbilanz und eine Effizienzsteigerung der eigenen Wirtschaft durch den Wissenstransfer. 1964 wurde ein Beschluss gefasst, die durch die MigrantInnen erwirtschafteten Gelder für die Verbesserung der dörflichen Strukturen zu verwenden. Dörfer mit Kooperativen, die Pläne für die Verwendung von Remittances besaßen, konnten die Wartelisten für die Entsendung von Arbeitsmigranten nach Europa umgehen. Das Projekt scheiterte jedoch, da gegenseitiges Misstrauen die Kooperative belastete: „The villagers mentality was not conducive to formalized cooperative action, that their deep-seated mutual suspicions and individualism were obstacles to cooperative village development.“²³

Neben diesen Sichtweisen gibt es vielfältige Verwendungsmöglichkeiten von Remittances. Sander (2003) hat diese gut herausgearbeitet:

- Deckung täglicher Bedürfnisse
- Bildung
- Medizinische und gesundheitliche Belange
- Langlebige Konsumgüter
- Hausbau und – renovierung
- Landkauf
- Viehkauf
- Familienanlässe (Hochzeit, Geburt, Todesfälle)
- Kreditrückzahlungen
- Spareinlagen

²³ vgl. Magnarella 1979 S 123ff

- Einkommenserhöhende Aktivitäten ²⁴

Remittances können, wie oben skizziert wurde, auf die unterschiedlichsten Arten verwendet werden. Im Folgenden möchte ich zeigen, welche Einflüsse sie auf makroökonomischer-, kommunaler- und Haushaltsebene besitzen.

2.5. Einflüsse von Remittances

Um die Einflüsse und Auswirkungen von Remittances besser erfassen zu können, ist es notwendig, eine Unterscheidung zwischen makroökonomischer, kommunaler und Haushaltsebene vorzunehmen.²⁵

	Positiver Einfluss von Remittances	Negativer Einfluss
Makroökonomische Ebene	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgleich der Zahlungsbilanz durch Zufluss ausländischer Devisen • Remittances sind stabile und unabhängige Geldflüsse 	<ul style="list-style-type: none"> • Verschlechterung der Handelsbilanz durch vermehrte Importe und Aufwertung der lokalen Währung • Im Zeitverlauf sinkende Überweisungen der MigrantInnen • Ökonomische Abhängigkeit von Remittances

²⁴ vgl. Sander 2003 S 16

²⁵ vgl. DeBryns, Wets 2007 S12

<https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/189954/1/R1063b.pdf>

Haushaltsebene	<ul style="list-style-type: none"> • Ermöglicht Familien Grundbedürfnisse zu decken • Mehr Ausgaben für Bildung der Kinder, Gesundheitsversorgung... • Investitionsmöglichkeiten • Notfallreserven • Soziale Absicherung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zu große Abhängigkeit von Rücküberweisungen • Kaum Verwendung für produktive Investitionen
Kommunale und regionale Ebene	<ul style="list-style-type: none"> • Anregung der lokalen Wirtschaft • Finanzierung lokaler Entwicklungsprojekte 	<ul style="list-style-type: none"> • Steigende Ungleichgewichte zwischen Empfängern und Nichtempfängern von Remittances • Inflation

Darstellung 9 Positive und negative Einflüsse von Remittances; Quelle: DeBryns, Wets 2007 S 12

Auf makroökonomischer Ebene werden bei internationalen Rücküberweisungen positive Effekte auf die Zahlungsbilanz des Herkunftslandes erwartet. Der stabile Geldfluss bringt Devisen und ist von eigenen ökonomischen Entwicklungen im Lande weitgehend unabhängig. Es kann jedoch auch zu einer Abhängigkeit dieser Geldflüsse kommen und eine Erhöhung der Import kann sich negativ auf die Handelsbilanz auswirken. Auf kommunaler Ebene kann die lokale Wirtschaft angeregt werden und diverse Projekte finanziert werden. Es kann aber auch zu Ungleichgewichtungen zwischen EmpfängerInnen und Nicht-EmpfängerInnen kommen. Durch die erhöhte Geldmenge kann es auch zu einer Inflation kommen. Auf der Haushaltsebene können Familien ihre täglichen Bedürfnisse befriedigen, die Gesundheitsvorsorge finanzieren und in die Bildung ihrer Kinder investieren. Die zusätzlichen Geldmittel können als Reserve für Notfälle oder als Investitionsmöglichkeit eingesetzt werden. Wie oben schon erwähnt, verwenden die Haushalte die zusätzlichen Geldflüsse kaum für produktive Investitionen, sondern für den sofortigen Konsum. Durch

die Abhängigkeit von diesen Geldflüssen und dem Konsumverhalten ist ein nachhaltiger Einfluss eher gering.²⁶

3. ROSCAs im Überblick

Rotierende Spar- und Kreditvereinigungen (ROSCAs) finden sich in einer Vielzahl von Ländern und haben eine lange Tradition. In China kann ein derartiger Club bis in die Tang Dynastie (618-906 n.Chr.) zurückverfolgt werden. Eine vereinfachte Form eines gemeinschaftlichen Sparsystems wurde ebenso 1275 in Japan unter dem Namen Kou dokumentiert und in Nigeria ist ihr Vorkommen seit 1843 belegt.²⁷ In Europa entstand eine Art von Sparsystem, das sogenannte Tontinengeschäft, im 17. Jahrhundert. Dieses geht auf den italienischen Bankier Lorenzo Tonti zurück, der, um den Staatshaushalt in Frankreich aufzubessern, eine lebenslange Pension einführte.²⁹ Es ist nicht eindeutig zu klären ob sich diese Vereinigungen unabhängig voneinander entwickelt haben. Migration und Kulturkontakte haben aber sehr wahrscheinlich zu ihrer Verbreitung beigetragen. So sind sie in der Karibik laut Ardener höchstwahrscheinlich auf den Sklavenhandel zurückzuführen.³¹

Spar- und Kreditvereine sind schon seit langem von Kultur- und SozialanthropologInnen untersucht worden. Vergleichende Studien zeigen die weltweite Verbreitung. Hier sind insbesondere Ardener (1964, 1953), Geertz (1962) und Bouman (1977, 1983, 1989, 1994) zu nennen. Im Sammelband *Money go rounds* von Shirley Ardener und Sandra Burman sind Beispiele aus Afrika, Asien, der Karibik und Lateinamerika aufgelistet. Sie erwähnen Diaspora-Gemeinschaften, die im Zuge von Migration entstanden sind. Wie im empirischen Teil sichtbar wird, entstehen durch Arbeitsmigration transnationale Formen von ROSCAs und diese sind kein gesellschaftliches Marginalphänomen. ROSCA-TeilnehmerInnen charakterisieren sich

²⁶ vgl. DeBruyn, Wets 2007 S11ff

²⁷ vgl. Ardener 1964 S 204ff

²⁹ vgl. www.cambodia.org.nz/Tontine.htm 27.09.2011

³¹ vgl. Ardener 1964 S 204

grundsätzlich durch soziale und wirtschaftliche Homogenität, die sich auf die Merkmale Verwandtschaft, Einkommen, Berufsgruppe, Geschlecht usw. bezieht. ROSCAs sind sowohl in einkommenstarken, wie auch in Haushalten mit niedrigem Einkommen zu finden. Für gewöhnlich schließen sich Menschen mit ähnlichem Einkommen, die sich oftmals in geographischer Nähe zueinander befinden und die sich in irgendeiner Weise gegenseitig verbunden fühlen, zusammen. Gemeinsame Beziehungen und Interessen stehen bei der Teilnahme im Vordergrund. In Bereichen, in denen formelle Finanzinstitutionen die Bedürfnisse vom Großteil der Bevölkerung nicht zufriedenstellen können, nehmen Menschen verstärkt an ROSCAs teil. Diese Spar- und Kreditvereine organisieren sich um ihren Mitgliedern zu einem bestimmten Zeitpunkt größere Geldmengen zur Verfügung stellen zu können und um den sozialen Zusammenhalt/Kontrolle zu stärken. Es ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass es sich dabei um freiwillige Zusammenschlüsse handelt.

Ardener definiert ROSCAs als Gemeinschaft, deren Mitglieder regelmäßige Einlagen tätigen welche wiederum an ihre Mitglieder ausgeschüttet werden: *„an association formed upon a core of participants who make regular contributions to a fund which is given in whole or in part to each contributor in turn“*. Diese Definition erfasst verschiedene Varianten und Gruppen mit komplexen Strukturen, eine Vielzahl von Kredit- und Sparsysteme, die nicht das Prinzip der Rotation innehaben, werden dadurch jedoch ausgeschlossen. Gewisse Elemente von ROSCAs treten auch bei nicht zyklisch stattfindenden Systemen auf.³³ Für Calomiris und Rajaraman 1998 ist ein ROSCA ein freiwilliger Zusammenschluss von Individuen, die an einem bestimmt Zeitpunkt eine vorher bestimmte Summe in einen Fond einzahlen um daraufhin das eingezahlte Geld regelmäßig an ihre Mitglieder auszuschütten: *„voluntary grouping of individuals who agree to contribute financially at each of a set of uniformly-spaced dates toward the creating of a fund, which will then be allotted in accordance with some prearranged principle to each member of the*

³³ vgl. Ardener, Burman 1995 S1

group in turn“³⁵. Wenn der Topf an ein Mitglied der Gruppe ausgeschüttet wurde, wird es für den restlichen Zyklus vom Ausschüttungsprozess ausgeschlossen, muss jedoch weiterhin den bereits vorher vereinbarten Beitrag einzahlen.

Laut Clifford Geertz (1962) treten ROSCAs nur in Ländern bei einem „geringeren Entwicklungsstadium“ auf. Seiner Meinung nach würden ROSCAs nach Entwicklung der offiziellen finanziellen Institutionen verschwinden. Ardener (1964) widerspricht heftig dieser These, da trotz Expansion des Bankwesens ROSCAs weiterhin ihren Platz im modernen Gesellschaftsleben besitzen. Studien über sudanesischen Banker, die ROSCAs mit Bankkollegen in Oxford durchführen, unterstützen ihre Sichtweise. In einigen Gebieten können ROSCAs durch andere Finanzinstitutionen ersetzt werden, anderswo sind sie weiterverbreitet als je zuvor, zum Beispiel wenn Banken das Management eines ROSCAs als Werbestrategie anbieten.

Ein Großteil der Analysen beschäftigt sich mit der Funktionsweise von ROSCAs in der Nachbarschaft und in Gemeinschaften. Diese Studien zeigen die soziale und wirtschaftliche Funktion dieser Institutionen in lokalen Kontexten und liefern wichtige Einblicke in die Vernetzung wirtschaftlicher und sozialer Aspekte. In der letzten Zeit hat ein Fokuswechsel von lokalen Fallstudien zu einem generellen Verständnis von ROSCAs stattgefunden. Wirtschaftswissenschaftler haben versucht, neoklassische Prinzipien auf informale wirtschaftliche Aktivitäten umzulegen und ökonomische Modelle kreiert, die aufzeigen unter welchen finanziellen Bedingungen ROSCAs wirtschaftlich rational und nachhaltig sind.³⁷ Hier sind insbesondere Besley, Coate und Loury zu nennen. Ich werde auf eine ökonometrische Theorie im Zusammenhang mit zeitinkonsistentem Verhalten und ROSCAs in einem späteren Teil dieser Arbeit näher eingehen.

³⁵ vgl. Calomiris, Rajaraman 1998 S 207ff

³⁷ vgl. Biggart 2001 S 132

Da Spar- und Kreditvereinigungen dem informellen Sektor zuzurechnen sind, ist vorab an dieser Stelle ein kleiner Exkurs in diesen Bereich notwendig.

3.1. ROSCAs und informelle Wirtschaft

Grundsätzlich bezeichnet der informelle Sektor den Teil einer Volkswirtschaft, der im Gegensatz zum formellen nicht durch formalisierte Beschäftigungsverhältnisse geprägt ist und sich weitgehend staatlicher Kontrolle entzieht. Es gibt jedoch keinen Konsens über Ursachen und Perspektiven des informellen Sektors. Für meine Arbeit verwende ich die Definition von Evers (1987), der die zentralen Begriffe folgend definiert:

1. „Schattenwirtschaft“ umfasst alle wirtschaftlichen Tätigkeiten, die nicht von der amtlichen Statistik erfasst und damit den Regelungs- und Revenueansprüchen des Staates entzogen sind.
2. Der „informelle Sektor“ ist jener Teil der Schattenwirtschaft, der in kleinen Einheiten marktorientiert produziert, beziehungsweise Dienstleistungen anbietet.
3. Die „Subsistenzproduktion“ umfasst alle gebrauchswertorientierten wirtschaftlichen Tätigkeiten für den Selbstgebrauch und Eigenkonsum außerhalb marktwirtschaftlicher Beziehungen.³⁸

Anstatt des informellen Sektors werde ich im Folgenden von der informellen Wirtschaft sprechen, da die International Labour Organisation (ILO) auf ihrer Jahreskonferenz 2002 den Sektoren-Begriff als irreführend bezeichnet hat. Er würde die Heterogenität der Beschäftigungsverhältnisse und die Komplexität der globalen Wechselwirkungen verdecken und den Anschein erwecken, als würde sich die Informalität auf einen Bereich, eine Industrie beschränken. Ursprünglich wurde der Begriff „informeller Sektor“ in den 1970er Jahren von der ILO verwendet, um Beschäftigungs- und Arbeitsformen in Kenia und

³⁸ vgl. Evers 1987 S 353

Ghana bezeichnen zu können, die nicht in den offiziellen Statistiken erschienen.⁴⁰ Fliegende Händler, mit Familienmitgliedern arbeitende Handwerksbetriebe, Rikschafahrer, Schuhputzer und Müllsammler werden als typische Berufe der informellen Wirtschaft angesehen. In diesen Studien wurden wirtschaftliche Rückständigkeit, Bevölkerungsexplosion und Verstädterungsgrad der „Dritten Welt“ als Ursachen für die informellen Wirtschaftsformen gesehen.⁴²

Die Schattenwirtschaft entzieht sich dem staatlichen Zugriff oder wird von ihm ausgegrenzt. Die informelle Wirtschaft kann als Gegenpol zur Bürokratisierung gesehen werden, nicht jedoch gegenüber der formellen Wirtschaft. Es stellt sich die Frage, ob diese Informalität ein neues Phänomen ist. Es gab wohl immer schon Menschen die außerhalb eines „Normalarbeitsverhältnisses“ arbeiteten. MarxistInnen und StrukturfunktionalistInnen waren sich lange darüber einig, dass die Einbeziehung immer weiterer Lebensbereiche in eine formale Großorganisation unvermeidlich sei. Lohnarbeit, Rückgang von unbezahlter Familienarbeit, Proletarisierung der Bauern und das Verschwinden sozialer Klassenstrukturen sahen sie als Ziel einer evolutionären Entwicklung, entweder in einer sozialistischen oder in einer postindustriellen Wohlstandsgesellschaft verwirklicht. Den Höhepunkt bildet eine weltweite einheitliche Industriekultur- und -gesellschaft.

Karl Polanyi wandte sich gegen diese Theorie. Für ihn basierte jede hierarchische soziale Formation auf dem Wohlstand, der von denjenigen produziert wird, die von ihm ausgeschlossen sind. Dies inkludiert Gesellschaften die auf weibliche Reproduktivität, Land und Kapital basieren. 1944 schreibt er in *The Great Transformation*, dass der Kapitalismus als reiner unregulierter Markt nicht funktionieren kann. In diesem marktkritischen Ansatz vertritt er die Meinung, dass vor allem in nichtindustriellen Gesellschaften eine Grenze zwischen Wirtschaft und anderen gesellschaftlichen Bereichen, wie

⁴⁰ vgl. Komlosy, Parnreiter, Stacher, Zimmermann 1997 S9

⁴² vgl. Evers 1987 S 356

Verwandtschaft, Religion, Sozialstruktur und Residenz nur schwer zu ziehen ist. Der Staat hat die Aufgabe die „natürlichen Prozesse“ des Marktes zu schaffen und gleichzeitig zu schützen. Erst durch die Expansion der Marktwirtschaft wurde Arbeit und Boden in Ware konvertiert und dadurch zu veräußerbaren Gütern. Sie stellen die Basis jeglicher Form der Wirtschaft dar, wurden aber aus ihren gesellschaftlichen Bezügen gelöst. Der Staat hat die Aufgabe diese Bereiche zu schützen, außerdem ist er für die Integrität von Land und Geld verantwortlich, da diese nicht anhand von Produktionskosten bewertet werden können. Geld nimmt in kapitalistischen Gesellschaften zunehmend den Charakter einer immateriellen und symbolischen Verrechnungseinheit an.⁴⁴ Polanyi räumt dieser sozio-ökonomischen Organisation kaum Überlebenschancen ein. Für ihn ist der selbstregulierte Markt, der sich von jeglichen sozialen Bindungen gelöst hat, selbstzerstörerisch und zum Untergang verurteilt. Seine Einteilung des wirtschaftlichen Handelns in Reziprozität, Redistribution, Markttausch und Subsistenzproduktion ist heute noch von Relevanz.⁴⁵

Fernand Braudel entwickelte diese Einteilung weiter und teilte die Wirtschaft in drei Sektoren ein. Marktwirtschaft und Kapitalismus hält er für grundlegende Strukturmerkmale Europas seit dem Mittelalter und nicht etwa für eine Erfindung der industriellen Revolution. Seine Einteilung entspricht weitgehend der heutigen in formelle und informelle Wirtschaft. Als dritten Bereich erwähnt er zusätzlich die „Nicht-Wirtschaft“, die durch viele kleine Produzenten gekennzeichnet ist. Dieser ist der Mutterboden des Marktes, der von ihm jedoch nicht gänzlich durchdrungen wird. Der eigentliche Bereich des Kapitalismus ist in der Zone, die gegen diesen Markt ankämpft – wo das Recht des Stärkeren verankert ist, zu finden. Für Braudel gibt es also drei Bereiche: Nicht-Wirtschaft, Marktwirtschaft und Kapitalismus.

⁴⁴Bell 2002 S 120

⁴⁵Evers 1987 S 354

Kapitalismus und Nationalstaat haben in der Neuzeit eine strukturierende Wirkung auf alle Gesellschaften weltweit entwickelt, sie haben diese jedoch nicht vollständig durchdrungen. Die „Schattenwirtschaft“ ist der staatlich nicht erfasste und nicht kontrollierte Teil des wirtschaftlichen Handelns. Die vom Sozialstaat aufgebürdeten hohen Abgabenlasten für Unternehmen und Erwerbstätige werden oftmals als die Gründe für das Anwachsen dieses Bereiches gesehen. Die informelle Wirtschaft besteht aus Produktions-, Distributions- und Konsumaktivitäten die außerhalb der Möglichkeiten, die Mitglieder einer sozialen Einheit als richtig und legitim ansehen, stehen. Somit kann die oben erwähnte Definition der informellen Wirtschaft auch auf nichtstaatliche Gesellschaften, Jäger- und Sammlergruppen und „autonome Dorfeinheiten“ angewendet werden.⁴⁶

Zu Beginn stellte ich mir die Frage, ob der informelle Bereich die Ausnahme eines Wirtschaftssystems darstellt. TheoretikerInnen der Weltsystemforschung meinen, dass die Informalität eine spezifische Weise darstellt, die Produktion zu organisieren. Das Konzept des kapitalistischen Weltsystems wurde in den 1970er von Immanuel Wallerstein entwickelt um ein global vernetztes und auf internationaler Arbeitsteilung und Warenaustausch basierendes Wirtschaftssystem zu bezeichnen. Er beschreibt die Prozesse der politischen und ökonomischen Machtbeziehungen zwischen Staaten als Zentren und Peripherien und weniger die Veränderung von Wirtschaftsformen.⁴⁷ Für die WeltsystemtheoretikerInnen bilden informelle Arbeitsverhältnisse einen festen Bestandteil des Kapitalismus. Historisch und weltweit machen sie die Mehrheit der Arbeitsverhältnisse aus und bilden daher die „Normalarbeitsverhältnisse“.

Bei ROSCAs ist, da sie im informellen Bereich angesiedelt sind, die zahlenmäßige Erfassung kaum möglich. Einerseits weil indirekte Kredite von zum Beispiel Verwandten nicht eindeutig zurechenbar sind, oder weil die Betonung auf der Sparkomponente liegt und in Statistiken über informelle

⁴⁶vgl. Smith 1989 S 295

⁴⁷vgl. Haller 2005 S 173

Kredite nicht mitgerechnet wird. Bei der zahlenmäßigen Erfassung ist auch zu beachten, dass häufig formelle Kredite durch ROSCAs finanziert werden und diese verdecken.⁴⁸ Weiteres besitzen einzelne Länder, wie schon bei den Remittances erwähnt wurde, keine gesicherten Daten oder Aufschlüsselungen ihrer Zahlungsposten.

3.2. Funktionsweise

Obwohl es verschiedene Namen für ROSCAs gibt und sie in den unterschiedlichsten Ausprägungen zu finden sind, treten zwei Elemente immer wieder in Erscheinung:

- die Regelmäßigkeit der Einzahlungen
- die Ausschüttung nach dem Rotationsprinzip

Weiters werden drei Grundtypen von ROSCAs unterschieden, auf die ich im Folgenden eingehen werde:

- ROSCA mit fixierter Verteilungsfolge
- ROSCA mit Verteilung nach dem Losverfahren
- ROSCA mit Verteilung durch Aktionsverfahren

3.2.1. ROSCA mit fixierter Verteilungsfolge

Grundsätzlich entspricht die Anzahl der Teilnehmer einer ROSCA der Anzahl der Ausschüttungsperioden bis ein Zyklus beendet wird. Die meist nach Beruf, Alter, sozialer Stellung, Bildung, Geschlecht und Einkommen homogene Gruppe entscheidet gemeinsam über die Höhe des einzuzahlenden Geldbetrages und den Zeitpunkt der Ausschüttung. Wer einmal den Fonds erhalten hat, wird in diesem Zyklus für die weitere Zuteilung ausgeschlossen. Langzeit-ROSCAs folgen meist dieser fixierten Verteilungsfolge.

⁴⁸vgl. Boumann 1977 S 199

3.2.2. ROSCA mit Verteilung nach Losverfahren

Bei ROSCAs mit Verteilung nach dem Losverfahren erhält jeder Teilnehmer pro Zyklus den Fond einmalig ausbezahlt. Die Reihenfolge ist in diesem Fall nicht festgelegt, sondern wird durch das Los ermittelt. Gewinner des Fondsinhaltes werden für die weiteren Ziehungen ausgeschlossen. Die Chance den Fonds zu erhalten wächst somit bei jeder weiteren Ziehung. Frühe Gewinner bekommen einen zinslosen Kredit, den sie zu produktiven Zwecken einsetzen können.

3.2.3. ROSCA mit Verteilung nach Auktionsverfahren

Bei ROSCAs nach dem Losverfahren ist die Verteilung unkalkulierbar. Durch Auktionsverfahren können ROSCAs besser an die wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst werden. Die Fondsinhalte werden bei dieser Variante dem Begünstigten nach einer öffentlichen Auktion zugeteilt. Personen die dringend Kapital benötigen werden mitbieten. Andere, die aus bestimmten Gründen keines brauchen, werden sich der Auktion enthalten.

3.3. Entwicklung von ROSCAs

Die Vorgänger von Rotierenden Spar- und Kreditvereinen finden sich möglicherweise in Naturaliensparvereinen, bei denen Mitglieder Beiträge in Form von Reis oder Vieh entrichteten und zinsfreie Naturaldarlehen erhielten. Die Wurzeln können aber auch in nichtmonetären Fonds liegen, die bei persönlichen Notfällen unterstützen oder bestimmte soziale Ereignisse (Hochzeit, Beerdigung) finanzieren. Ardener erwähnt die Palmweinclubs in Kamerun und die Tea-Parties in Südafrika, wo jeder einen Teil in Form von Geschenken und Lebensmittel beisteuert.⁴⁹ Schrader beschreibt die indischen chit-Fonds, die traditionell auf Mehl und Reis beruhen. Frauen in den wenig

⁴⁹vgl. Ardener 1962 S 220

monetarisierten Dörfern legen Reis in einen Topf. Wenn das Los auf sie fällt, verkaufen sie die große Menge an den Dorfvorsteher oder andere Dorfbewohner um damit Haushaltsutensilien oder Goldschmuck zu erwerben. Die gemeinsamen Treffen sind nach dem Ackerbaukalender ausgerichtet und in der Regel nimmt jeder Haushalt im Dorf an dem chit-Fonds teil.⁵⁰

Die Ablösung der Subsistenzwirtschaft durch Marktproduktion und die steigende Bedeutung von Geld in den Dorfwirtschaften führte zu einer Aufwertung der ROSCAs. Der Kolonialismus machte die Beteiligung an ROSCAs teilweise notwendig, um die verlangten Steuern bezahlen zu können. Missionare und Sozialarbeiter sahen Spar- und Kreditvereine als einzige Möglichkeit der Armut entfliehen zu können.⁵¹ Als Folge der Urbanisierung und Zunahme der Mobilität hielten ROSCAs Einzug in den Städten, wo sich die Mitglieder um Neuankömmlinge kümmerten oder gemeinsam für Projekte im Heimatdorf sparten. Laut Schrader nahmen ursprünglich hauptsächlich Bauern an ROSCAs teil, um für Notfälle einen Kredit beleihen zu können. Danach nahmen immer mehr Kleinproduzenten und Händler teil, die die Kreditkomponente und den Fonds als Arbeitskapital sahen. Diese Verlagerung zog einen Strukturwandel der ROSCAs nach sich. Während zu Beginn hauptsächlich das Los die Zuteilung des Geldbetrages bestimmte, wurde es allmählich durch ein Auktionsverfahren ersetzt, um die Auszahlung planbarer zu machen. Langfristige ROSCAs kehrten häufig zu einer festen Sequenzierung der Ausschüttung zurück und es entstanden zahlreiche Mischformen.⁵²

Heute sind die elaboriertesten ROSCAs rechtlich anerkannt, haben schriftlich fixierte Satzungen, weisen Guthaben und Verbindlichkeiten der Mitglieder und Jahresabschlüsse aus und werden von formellen Finanzinstitutionen verwaltet.⁵³

⁵⁰vgl. Schrader 2006 S 4

⁵¹vgl. Bouman 1994 S 105

⁵²vgl. Schrader 2006 S 5

⁵³ebd S 5

3.4. Verbreitung von ROSCAs

Rotierende Spar- und Kreditsysteme besitzen eine lange Geschichte und finden in unterschiedlichen Ausprägungen und Formen weltweite Verbreitung. Sie existieren sowohl in ländlichen als auch in urbanen Räumen. In Städten kümmern sich ROSCAs um Neuankömmlinge und finanzieren Projekte in den Heimatdörfern. Im Folgenden möchte ich auf einige Beispiele eingehen, um die Vielfalt von ROSCAs sichtbar zu machen.

3.4.1. ROSCAs in Kamerun

In Kamerun hängt das gegenwärtige Wirtschaftsleben in allen Bereichen von der Teilnahme an ROSCAs ab. Die Unsicherheit des Banksystems hat hier zur Stärkung von ROSCAs geführt, gleichzeitig haben sie jedoch auch keinen unwesentlichen Beitrag zur Zerrüttung derselben gehabt. Eine nur kleine, jedoch wachsende Anzahl von kamerunischen Frauen mit Einkünften hat Zugang zu Bankkrediten. Die Mehrheit der Frauen ist vom modernen Bankensektor und Krediteinrichtungen ausgeschlossen. Sie leben in „modernen“ großen Städten, semi-urbanen Gebieten oder Dörfern, abhängig von Landwirtschaft und kleinem Handel. Es besteht ein wachsendes Interesse dieser Frauen Zugang zu größeren Geldsummen zu bekommen. Informelle Kreditformen befriedigen diese Bedürfnisse. Um Kreditwürdigkeit zu erlangen, müssen Frauen sparen. V. Delancey (1978) beschreibt in ihrer Studie über Frauen in der Cameron Development Corporation (CDC) die Sparfähigkeit von Frauen. Frauen investieren ihr Ersparnis in die Bildung der Kinder, bessere Wohnbedingungen und Gesundheitsversorgung.

Die Studie von Niger-Thomas über Kamerun zeigt die Koexistenz moderner und traditioneller Kreditvereinigungen. Um größere finanzielle Bedürfnisse zu bedienen werden formelle Kreditsysteme in Anspruch genommen. Der informelle Bankensektor wird weiterhin existieren, insbesondere von Frauen bedient werden und eher unwahrscheinlich vom formellen System ersetzt

werden.⁵⁴ In Kamerun unterstützen ROSCA-Vereinigungen verarmte und mittellose Bevölkerungsgruppen.

3.4.2. ROSCAs in Taiwan

Es wäre jedoch zu einfach zu sagen, dass ROSCAs überall dort, wo schwierige ökonomische Bedingungen herrschen, entstehen. ROSCAs findet man ebenso in intellektuellen und politischen Machtkreisen, die relativ leichten Zugang zum formalen Banksystem besitzen, wie Beispiele aus Taiwan zeigen: *“Our study confirms the importance of informal finance, even in an economy that is undergoing significant modernization... If ROSCAs do serve a function in consumer demand for durables, as our analyses suggest, then attempts to force movement of savings towards the formal sector should take account of the productive role that the informal system plays“*.⁵⁵

Chen (1976) hat in Taiwan einen ROSCAs unter dem Namen „hwei“ (Darlehensverein) gefunden. Der Ablauf ähnelt der chaer Praxis in Thailand, mit der Ausnahme, dass im ländlichen Gebiet das Austauschmedium Geld durch Reis ersetzt wird. Diese Reisvereinigungen (Che’ga’hwei) sind weit verbreitet, Treffen finden zweimal jährlich während der Erntezeit statt. Die meisten der Vereine haben 14 Mitglieder und laufen sieben Jahre. Jedes Mitglied zahlt ungefähr 600 Kilogramm Reis in den Topf ein.

⁵⁴vgl. Niger-Thomas 1995 S 95ff

⁵⁵ Besley, Levenson 1993 S28

3.4.3. ROSCAs bei südostasiatischen MigrantInnen in Oxford und USA

Shaila Srinivasa (1995) führte ihre Untersuchung unter südostasiatischen MigrantInnen in Oxford durch. Für die Entstehung von ROSCAvereinigungen sind linguistische und regionale Gruppierung von großer Bedeutung. Unter den südostasiatischen MigrantInnen sind insbesondere Punjabisprecher und Malaiischsprecher zu erwähnen. Zur ersten Gruppe gehören hauptsächlich pakistanische Muslime, Hindus und Sikhs aus Indien. In der zweiten Gruppe finden sich Malaysische Christen. Keine der beiden Gruppen ist religiös homogen. In Großbritannien stellen die Inder die größte asiatische Gruppe dar, in Oxford speziell sind es Pakistani. Sie sind überdurchschnittlich häufig im selbständigen Bereich, wie Busunternehmen und der Autoherstellung tätig. Der hohe Anteil an erfolgreicher Selbständigkeit unter südostasiatischen Einwanderern gelingt nur durch die Teilnahme an ROSCAs.

Generell hat bei asiatischen MigrantInnen in Oxford die Teilnahme an ROSCAs um eigene Geschäfte aufzuziehen an Bedeutung verloren. Zu Beginn eines Wirtschaftsprojektes werden laut Srinivasa Freundes- und Bekanntnetzwerke ausgeschöpft. Steht das Projekt, besteht eine gewisse Abneigung sich dieser Netzwerke zu bedienen, und formale Kredite werden bevorzugt. In Srinivasas Untersuchung meinten die Befragten, dass sich hauptsächlich Frauen an ROSCAs beteiligten und die eingezahlten Summen wirtschaftlich unbedeutend seien. Sie betonten weiters, dass heute südostasiatische MigrantInnen relativ leichten Zugang zum formalen Banksystem besitzen, hingegen in der Anfangszeit die wirtschaftlichen Leistungen von der Teilnahme an ROSCAs, den sogenannten *kametis*, abhing. Shaw erwähnt in ihrer 1979 durchgeführten Studie über Pakistani in Oxford ebenso die Bedeutung und Notwendigkeit von ROSCAs. Pakistanische Männer nahmen für einen Hauskauf keine Hypothek oder formellen Kredit auf, sondern konnten mithilfe von ROSCAs das Geld sofort ausbezahlen.⁵⁶ Sie meint „[the

⁵⁶vgl. Srinivasan 1995 S 199ff

*rotating] form of credit is still used in East Oxford although kametis are now mainly organised by women. The sums involved are often quite large. If, for instance, twenty women each pay £20 per week, each woman, when it is her turn, will receive £400. This provides a useful sum for the down payment for a house or a shop”.*⁵⁷ Im Oxford der Gegenwart ist beinahe jede Punjabi-Frau Mitglied eines *kametis*. Wenn es die finanziellen Mittel erlauben, nehmen sie oftmals an mehreren gleichzeitig teil.

Die Bedeutung von Spar- und Kreditvereinen hat Light 1972 anhand der Überrepräsentation von Chinesen und Japanern bei kleinen Unternehmen im Einzelhandel in den USA aufgezeigt. Die afroamerikanische Bevölkerung nehme laut Light seltener an ROSCAs teil und könne gleichzeitig die Diskriminierung bei der Kreditvergabe im formalen Banksektor nicht überwinden, was zur geringeren Beteiligung an Geschäften führt.

3.4.4. ROSCAs in Pakistan

Van der Harst (1974) entdeckte in Pakistan bei seinen Untersuchungen von Haushalte mit geringem Einkommen „bisi Komitees“. Die Teilnahme ermöglicht die Finanzierung und Tötigung von Investitionen im Haushalt. Ein pakistanisches bisi Komitee setzt sich aus Mitgliedern die zueinander verwandt sind, aus dem gleichen Dorf kommen und in Folge dessen dem gleichen „biraderi“ angehören oder in der Nachbarschaft zusammenleben. Ein gutes Verhältnis zwischen den bisi Mitglieder ist unerlässlich, da gegenseitiges Vertrauen die Basis für diese Art der Finanzierung bildet.

Ein bisi Komitee läuft wie folgt ab: eine festgelegte Anzahl an Mitgliedern organisiert in regelmäßigen Abständen gemeinsame Treffen. Bei jeder Zusammenkunft sammelt der oder die Leiter(in) eine vorher fixierte Summe ein. Jedes Mitglied erhält während der Laufzeit des Komitees den Gesamtbetrag

⁵⁷Shaw 1988 S 51 zitiert nach Srinivasan 1995 S 199ff

einmalig ausbezahlt. Die Anzahl der Treffen hängt folglich von der Anzahl der Mitglieder ab.

Die Gruppe bestimmt nach welchen Regeln der Topf ausbezahlt wird. Gewisse Komitees schütten ihn nach dem Losverfahren aus, andere richten die Auszahlung nach der Bedürftigkeit und Dringlichkeit der einzelnen Mitglieder ab. Der Großteil der Gruppen achtet, dass ihre Mitglieder nicht mehr als 25 % ihrer Haushaltseinkünfte für den Rosca aufbringen müssen.⁵⁸

3.4.5. ROSCAs in Indonesien

In Indonesien existiert der Arisan, was wörtlich “gegenseitige Hilfe” bedeutet als äußerst beliebter Spar- und Kreditverein. Laut Kern „one of the most interesting forms of rural financial institutions in Indonesia, as well as many other countries, is the Rotating Savings and Credit Association, or (...) arisan.”⁵⁹ Auch Bouman und Moll erwähnen, dass “the most ancient and widespread form of group finance in Indonesia is likely to be the rotating savings and credit association called arisan.”⁶⁰ In der einfachsten Form des Arisan werden Entscheidungen über die Reihenfolge der Ausschüttung der gesammelten Geldbeträge gemeinsam getroffen. Mitglieder, die ihre Summe zu Beginn erhalten bekommen von jenen Sparern, die erst gegen Ende der Ausschüttung profitieren, einen zinslosen Kredit. Derjenige der den Fonds erhält ist für die Organisation des nächsten Arisantreffens verantwortlich. Da es sich dabei um ein Fest handelt, erfreut es sich gewöhnlich großer Beliebtheit.⁶¹

Geertz hat sich 1962 auf der indonesischen Insel Java auf „the shift from a traditionalistic agrarian society to an increasingly fluid commercial one“⁶² fokussiert. Für ihn sind ROSCAs Produkt und treibende Kraft für die

⁵⁸vgl. Van der Harst 1974 S 394ff

⁵⁹Kern 1986 S 118

⁶⁰Bouman und Moll 1992 S 215

⁶¹vgl. Geertz 1962 S 262

⁶²vgl. ebd. S 260

Veränderung von einer traditionellen agrarischen Gesellschaft zu einer kommerziellen und „rotating credit association has been found associated with a lesser or greater penetration of an elaborated, and ultimately international exchange economy into a primarily agrarian society“.⁶³ Er beschreibt Arisan als “a link between the largely unmonetized economy of the past and the largely monetized economy of the future.”⁶⁴ Der javanische Arisan hat in den urbanen Räumen eine Weiterentwicklung erfahren. Über die Reihenfolge der Ausschüttung entscheidet nicht mehr soziale Notwendigkeit, sondern das Los. Durch das Spielelement haben die Mitglieder keinen Einfluss mehr auf die Ausschüttung. Die Spieler, die den Fonds früh erhalten, können die Gewinnsumme zinsträchtig anlegen, die anderen, die später ausgelost werden, müssen die Opportunitätskosten tragen, die dadurch entstehen, dass das Kapital nicht anderwärtig gewinnbringend angelegt werden kann.

Die großen Marktarians stellen eine weitere Entwicklung dar und schließen teilweise bis zu 200 Personen ein. Die große Teilnehmeranzahl macht persönliche Treffen unmöglich und soziale Aspekte treten in den Hintergrund. Die Größe macht eine formelle Organisation und Verwaltung, welche von professionellen Personen übernommen wird, notwendig.⁶⁵

Für Geertz spielt das Element der Reziprozität eine wichtige Rolle, die auch für andere Formen der Selbsthilfe wie Gruppenarbeiten oder Verrichtung von Arbeiten für spätere Hilfsleistungen spezifisch ist.⁶⁶ Bourdieu würde dies mit dem sozialen Kapital beschreiben, unter dem er die Ausnutzung eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen (Aner)kennens, falls Unterstützung benötigt wird, versteht. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe ist daher entscheidend. Soziales Kapital besitzt

⁶³ vgl. Geertz 1962 S 261

⁶⁴ ebd. S 245

⁶⁵ ebd S 248

⁶⁶ ebd. S 244

einen Multiplikatoreffekt. Durch die gegenseitige Anerkennung kommt es zu größeren Profitancen für das ökonomische und kulturelle Kapital.⁶⁷

Für Geertz werden sich ROSCAs auflösen, wenn sich finanzielle Institutionen „entwickeln“. Sie werden in Banken, Kooperativen und „other rational credit institutions“ aufgehen. Seine evolutionistische Sichtweise verdeckt ihm den Blick auf die vielfältigen Ausprägungen finanzieller Systeme und die Koexistenz von ROSCAs und formellen Formen. Bereits in den 1970er Jahren konnten Beispiele aufgezeigt werden die dies bestätigten. Kurtz (1973) berichtete beispielsweise, dass speziell in den Bevölkerungsschichten mit niedrigem Einkommen im städtischen Umfeld in Mexiko und den USA negative Einstellungen gegenüber dem formalen Kreditsystem bestehen und ROSCAs bevorzugt werden.

3.4.6. ROSCAs in Indien

In Indien gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher ROSCAs. Einer dieser von Bouman (1989) untersuchten Spar- und Kreditvereine der informellen Wirtschaft ist Bishi mandal, was so viel wie „Geldclub“ bedeutet. Sie sind bezüglich Kaste, Einkommensgruppe, Alter und Beruf homogen. Ursprünglich war die Laufzeit auf ein Jahr begrenzt, viele Vereine haben diese auf fünf Jahre erweitert. Die Mitgliederzahl variiert zwischen 12 und 50 Teilnehmer, kann aber auch an die 100 Teilnehmer betragen. Die Beiträge werden regelmäßig bis zum Ende der Laufzeit eingezahlt. Eine verspätete Einzahlung der Anteile zieht Strafzinsen nach sich. Wenn ein Mitglied einen Geldbetrag braucht, muss es zuerst einen Antrag stellen und ein Komitee entscheidet über die Priorität.⁶⁸

⁶⁷vgl. Schwingel 2005 S 64

⁶⁸vgl. Bouman 1989 S 52ff

3.4.7. ROSCAs in Frankreich

In Europa entstand eine Abwandlung dieses Sparsystem im 17. Jahrhundert. Das Tontinengeschäft geht auf den italienischen Bankier Lorenzo Tonti zurück, der die Idee einer lebenslangen Pension nach Frankreich brachte um den Staatshaushalt aufzubessern. Merriam Webster definiert Tontine als *„annuity, with the benefit of survivorship, or a loan raised on life annuities with the benefit of survivorship. Thus, an annuity is shared among a number, on the principle that the share of each, at his death, is enjoyed by the survivors, until at last the whole goes to the last survivor, or to the last two or three, according to the terms on which the money is advanced.“*⁶⁹

Bereits zu Lebzeiten Tontis wird in einem königlichen Edikt aus dem Jahre 1654 das Wort Tontine verwendet. Der Nürnberger Handelswissenschaftler Paul Jakob Marperger schreibt, dass Lorenzo Tonti die Sache zwar nicht erfunden, wohl aber aufs Neue hervorgesucht habe. Im 15. Jahrhundert waren in Italien bereits sogenannte montes pietatis gegründet worden. Dabei handelte es sich um wohltätige Anstalten in Form kirchlicher oder staatlicher Leihhäuser, die ärmeren Bevölkerungsschichten Zugang zu Darlehen mit verhältnismäßig niedrigen Zinssätzen ermöglichten. Diese Pfand- oder Leihhäuser beschafften sich das erforderliche Betriebskapital zum Teil durch den Verkauf von Leibrenten an Wohlhabende oder durch den Betrieb von Brautaussteuerkassen. Mit der Zeit gewann die Versorgung die Überhand gegenüber der Finanzierung. Es wurden keine festen Rentenbeträge zugesagt, sondern die Höhe richtete sich nach dem Kreis der noch am Leben befindlichen berechtigten Personen. Der französische Staatsrechtslehrer Jean Bodin schrieb in seinem 1676 erschienen Hauptwerk „Les six livres de la république“ über diese italienische Einrichtung, dass bei der Geburt einer Tochter einem Leihhaus ein bestimmter Betrag übergeben wurde um im Falle einer Verheiratung verzehnfacht ein Aussteuerkapital zurückgezahlt zu bekommen. Wenn die Tochter vor dem 18. Lebensjahr verstarb, fielen die Einzahlungen dem Pfandhaus zu. Tonti knüpfte gedanklich an diese einer Versicherung ähnliche Einrichtung an. Tonti ist

⁶⁹<http://www.websters-online-dictionary.org/definitions/Tontine> 27.02.2012

vermutlich 1630 in Neapel geboren, mit 14 Jahren kam er wie viele seiner Landsleute nach Paris und fand am französischen Hof Aufnahme. In einigen Schriften wird er als Arzt, anderswo als Bankier bezeichnet. Er steht in der besonderen Gunst des mächtigen Kardinals Jules Mazarin, weil er König Ludwig XIV „große Dienste sowohl innerhalb als außerhalb des Königreichs geleistet hatte.“ Für diese nicht näher definierte Leistung erhielt er ab 1648 jährlich eine Rente von 6.000 Livres für sich und seine 19-köpfige Familie aus Staatsmitteln. Um die zerrütteten Staatsfinanzen aufzubessern, machte Tonti 1653 Kardinal Mazarin den Vorschlag, eine Anleihe von 25 Millionen Livres aufzunehmen. Die Anleihezeichner sollten in zehn Gruppen nach dem Lebensalter aufgeteilt werden. Jede dieser Gruppen erhielt 102.500 Livres zugewiesen. Sie stellten eine Art geschlossener Verein zur gegenseitigen Beerdigung dar. Die Überlebenden erbten stets den Rentenanteil jedes in ihrer Gruppe Gestorbenen, bis die ganze Gruppe abgestorben war. Mazarin und Ludwig XIV publizierten in einem königlichen Edikt von 1654 diese Art von Versicherung. Die erste französische Tontine wurde 1689 eingerichtet. Diese bestand aus 14 Klassen und die erste starb nach 14 Jahren aus. Durch die hugenottischen Religionsflüchtlinge bereitete sich diese Versicherungsform über ganz Westeuropa aus.⁷⁰

3.4.8. ROSCAs in Thailand

Verschiedene Studien setzten sich mit kommunalen Finanzierungspraktiken in Thailand auseinander. Morrell und Morrell (1972) erwähnen in Beschreibung von sechs Slums in Bangkok, dass 28 % der Befragten an einem ROSCA teilnehmen.⁷¹

Rozenthal (1970) führte eine Untersuchung über *len chaer*, bei dem ähnlich situierte Menschen einander Geld leihen und als Investitionen für größere

⁷⁰ vgl. Koch 1995 S 28

⁷¹ vgl. Morell, Morell 1972 S 178

Projekte verwenden. Mitglieder zahlen in regelmäßigen Intervallen Beiträge in einen Topf ein, um ihn an einen Teilnehmer auszuschütten. Rozenthal ist der Ansicht, dass sich len chaer von ähnlichen Finanzierungsmethoden in Asien unterscheidet. Bei der von ihm untersuchten Form handelt es sich um ein rein urbanes Phänomen, bei dem hohe Geldbeträge im Umlauf sind um damit Businessoperationen zu tätigen und weniger den unmittelbaren Konsum zu befriedigen. Er beschreibt in seiner Studie die Mechanismen des Spiels und nimmt an, dass die Unternehmer pro Monat drei bis fünf Prozent Zinsen mit dieser Finanzierungsmethode lukrieren können.⁷²

Parvez (1975) erwähnt in seiner Studie über Haushaltsressourcen in Bangkok ebenfalls len chaer. Er untersuchte vier Haushalte, bei denen 51 Prozent der Befragten len chaer praktizierten. Er nahm an, dass Haushalte mit geringem Einkommen dadurch jährliche Transaktionen in der Höhe von 108 Million Baht tätigen. Der Ablauf ähnelt dem pakistanischen bisi Komitee, mit der Ausnahme, dass die TeilnehmerInnen den Topf ersteigern müssen. Der Teilnehmer mit dem höchsten Gebot erhält die Summe, der Einsatz wird in Form von Zinsen an die anderen Mitglieder ausbezahlt.⁷³

Angel, Goede, Sevilla (1978) führten eine Studie über ROSCAs in Thailand durch und identifizierten drei verschiedene Typen von Sharespielen, die alle eine beachtliche Disziplin ihrer Mitglieder erfordern. Im Folgenden möchte ich auf diese näher eingehen, um die Ergebnisse aus dem empirischen Teil besser situieren zu können.

a) „Chaer dok klap“

Die erste Variante „chaer dok klap“ ist laut Angel, Goede, Sevilla in der Mittelschicht und oberen Einkommensklasse verbreitet. Die monatlich zu bezahlenden Geldbeträge bewegen sich zwischen 500 und 100.000 Baht. Beim ersten Treffen beschließen die TeilnehmerInnen gemeinsam die Höhe des

⁷² vgl. Rozenthal 1970 zitiert nach Angel, Goede, Sevilla 1972 S 124

⁷³ vgl. Pervaiz 1975 S6ff

einzu zahlenden Betrages, die Anzahl der Shares für jedes Mitglied, totale Anzahl der Share, die Zahlungsabstände (meist monatlich) und allgemeine Regeln. Bei dieser ersten Zusammenkunft sammelt die Leiterin/der Leiter die Beträge ein und bekommt sie für sich ausbezahlt. Sie muss als einzige keine Zinsen für den frühen Erhalt des Kredites bezahlen.

Einen Monat später findet in der zweiten Zahlungsperiode das zweite Treffen statt. Angenommen der Shareanteil beträgt pro Person 1.000 Baht, dann ergibt sich ein Gesamtbetrag von 7.000 Baht. Personen die in der zweiten (Aus-)Zahlungsperiode den Gesamtbetrag wünschen, müssen ihren Namen und ihr Gebot auf ein Blatt Papier notieren und in eine Schüssel werfen. Der Leiter öffnet die Zettel und liest den anderen TeilnehmerInnen Namen und Gebote vor. Wenn A mit 150 Baht der höchste Bieter ist, muss er den anderen sechs TeilnehmerInnen unmittelbar 150 Baht bezahlen. Netto erhält er 5.100 Baht [$7.000 - (6 \times 150)$ minus seinen Anteil von 1.000 Baht]. Die anderen sechs TeilnehmerInnen zahlen A folglich 850 Baht. Die Transaktionen werden vom Leiter durchgeführt, da er alle Beiträge einsammelt. Es kann vorkommen, dass eine Gruppe keinen formellen Leiter bestimmt. In diesem Fall übernimmt die Person mit dem höchsten Gebot diese Aufgabe.

In der dritten Zahlungsperiode haben Teilnehmer A und der Leiter den Topf bereits einmal erhalten und sind folglich vom Bieten ausgeschlossen. Angenommen Teilnehmer B ist in dieser Periode mit 130 Baht der höchste Bieter, erhält er 5.220 Baht [$7.000 - (6 \times 130)$ minus seinen Anteil von 1.000 Baht]. Die anderen sechs Teilnehmer finanzieren daher das Darlehen von B mit 870 Baht pro Person. Der immer gleich ablaufende Prozess wird wiederholt, bis alle sieben Teilnehmer einmalig den Topf erhalten haben. In jeder Periode nimmt die Zahl der BieterInnen ab. Wenn in einer Zahlungsperiode keiner der TeilnehmerInnen den Gesamtbetrag bekommen will, wird der Begünstigte per Los ermittelt. Der letzte Spieler erhält den Geldbetrag, ohne ein Gebot abgeben zu müssen.

„Chaer dok klap“ zeichnet sich durch folgende Charakteristiken aus: Das Gebot wird sofort vom ausbezahlten Darlehen abgezogen und die anderen TeilnehmerInnen erhalten vom Begünstigten seinen Einsatz.

b) „Chaer dok tam“

Die zweite Variante „chaer dok tam“ ist bei Personen mit geringen, mittleren und hohem Einkommen verbreitet. Bei sieben Teilnehmern mit 100 Baht Einsatz pro Person befindet sich ein Gesamtbetrag von 700 Baht im Topf. Der Ablauf der ersten Zahlungsperiode gleicht der vorher beschriebenen Variante „chaer dok klap“: Der Leiter sammelt das Geld ein und bekommt den Gesamtbetrag für die erste Periode. In diesem Fall erhält er netto 600 Baht ausbezahlt.

Angenommen Teilnehmer A ist in der zweiten Zahlungsperiode mit 16 Baht der Höchstbieter, dann erhält er netto 600 Baht, was dem Gesamtbetrag aller Teilnehmer minus seinem Anteil entspricht. Von der dritten bis zur letzten Zahlungsperiode muss A in jeder Zahlungsperiode zusätzlich zu seinem share seinen Angebotsbetrag an die Höchstbietenden bezahlen ($100 + 16 = 116$ Baht).

In der dritten Zahlungsperiode erhält der Gewinner folglich netto 616 Baht aus dem Topf, da der vorherige Teilnehmer 16 Baht zusätzlich eingezahlt hat. Auch hier sind der Leiter und Spieler A vom Bieten ausgeschlossen, da sie ihre Töpfe bereits erhalten haben. Angenommen B ist mit 14 Baht der Höchstbieter, bekommt er 616 Baht ausbezahlt und muss ab der vierten bis zur letzten Zahlungsperiode jedes Mal 114 Baht in den Topf einzahlen.

Charakteristisch für diese Variante ist, dass die Einsätze der anderen Teilnehmer nur bei der Ausschüttung ausbezahlt werden. Die gebotenen Einsätze werden nicht vom Gesamtbetrag abgezogen und müssen von jedem Gewinner in den folgenden Zahlungsperioden zusätzlich zum Grundbetrag

bezahlt werden. Die zu gewinnende Summe erhöht sich in jeder Periode um die Einsätze der bereits Begünstigten.

c) „Chaer dok hak“

Der dritte Typus „chaer dok hak“ findet seine Verbreitung bei Haushalten mit niedrigem Einkommen. Die eingesetzten Geldbeträge sind im Vergleich zu den anderen Typen viel geringer (5 bis 300 Baht), gibt es eine größere Vielfalt. Außerdem existieren verschiedene Möglichkeiten in Bezug auf Laufzeiten und Zahlungsperioden: täglich, alle 5 Tage, alle 7 Tage, alle 10 Tage, alle 15 Tage und monatlich.

Die erste Zahlungsperiode läuft wie bei den anderen beiden Varianten ab. Angenommen es gibt bei einem Spiel sieben Teilnehmer, die sich auf einen Anteil von 100 Baht geeinigt haben, dann erhält der Leiter netto 600 Baht, also alle Anteile der anderen sechs Teilnehmer. In der zweiten Zahlungsperiode macht Beispiel A ein Gebot von 45 Baht, dieses muss er jeweils auf die restlichen fünf Teilnehmer, die den Topf noch nicht erhalten haben, auszahlen. A erhält netto 375 Baht [$700 - (5 \times 45) - \text{seinen Anteil von } 100 \text{ Baht}$]. In dieser Periode erhält er von jedem Teilnehmer 55 Baht, plus 100 Baht vom Leiter. A zahlt in den nachfolgenden Perioden für alle geliehenen 55 Baht-Anteile 100 Baht zurück. Wie bei den oben beschriebenen Varianten dürfen Teilnehmer, die den Topf ausbezahlt bekommen haben, in den anschließenden Runden nicht mehr mitbieten. Der große Unterschied liegt hier darin, dass sie in den anschließenden Runden keine Gebote mehr ausbezahlt bekommen.

Angenommen B ist in der dritten Runde mit 40 Baht der Höchstbieter, erhält er 440 Baht [$700 - (4 \times 40) \text{ minus seinen Anteil von } 100 \text{ Baht}$]. B erhält also 60 Baht von jedem Teilnehmer, plus 100 Baht von A und 100 Baht vom Leiter. Bis zum Ende des Spiels bleibt der Ablauf gleich. In jeder Periode entspricht die Anzahl der Mitglieder, die Zinsen erhalten, den noch ausstehenden Zahlungsperioden.

Charakteristisch für diesen Typus ist, dass der Einsatz sofort vom Auszahlungsbetrag abgezogen wird und die Teilnehmenden für den im Topf enthaltenen Geldbetrag keine Zinsen bekommen.

Angel, Goede, Sevilla führten ihre Studie in Din Daeng, einem der 50 Bezirke von Bangkok, durch. Sie befragten insgesamt 82 Haushalte, was 10 % der Bewohner in diesem Gebiet entspricht. 46,2 Prozent der befragten Haushalte nahmen an Sharespielen teil. In den letzten zwei Jahren nahmen 38 Befragte an insgesamt 111 Spielen teil, was im Schnitt drei Spielen pro interviewter Person entspricht. Zwei Drittel der Spiele fanden im befragten Gebiet statt, der Rest am Arbeitsplatz oder in anderen Wohnungen. Die große Anzahl der im selben Gebiet stattfindenden Shares erklärt sich durch die sozialen Beziehungen. Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit werden in Gebieten, wo Menschen länger zusammenleben, schneller erreicht und gefestigt. Die Einkommen der TeilnehmerInnen dieser Studie sind sehr unterschiedlich. Es nehmen SpielerInnen mit hohem und niedrigem Verdienst teil. Die divergierenden Einkommen machen hier Share erst möglich und erfolgreich. Wohlhabendere Spieler können in ihrer Position Einkommensschwächere finanzieren, und diese zahlen mithilfe von Raten ihre Kredite zurück. Ob jemand Teilnehmer am Share ist, hängt nicht vom Einkommen ab. Die folgende Tabelle zeigt, dass das Durchschnittseinkommen von Teilnehmern von Shares sowie von Nichtteilnehmern ungefähr 1500 Baht beträgt.

MONTHLY INCOME <i>Baht</i>	PARTICIPANTS	NON-PARTICIPANTS	TOTAL
500-800	—	9.09	4.88
801-1000	13.16	13.64	13.41
1001-1200	10.53	9.09	9.76
1201-1400	10.53	11.36	10.98
1401-1600	15.79	9.09	12.19
1601-1800	7.89	4.54	6.10
1801-2000	7.89	4.54	6.10
2001-2500	10.53	15.92	13.41
2500 +	23.68	22.73	23.17
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

Note: In 1976, US.\$1.00 = 20 baht.

Darstellung 10 Monatliche Haushaltseinkommen der TeilnehmerInnen und Nicht-TeilnehmerInnen in Din Daeng; Quelle: Angel, Goede, Sevilla 1978 S 131

Angel, Goede, Sevilla fanden in ihrer Studie heraus, dass ebenso wenig Verwandtschaftsbeziehungen die Teilnahme beeinflussen. Ausschlaggebend sind der Arbeitsplatz und der Umstand, in der näheren Umgebung zu wohnen sowie dem Leiter Vertrauen schenken zu können. Sie kommen zum Ergebnis, dass arme Menschen wenn nötig lose, zeitlich begrenzte aber effektive Zusammenschlüsse gründen können um ihre Bedürfnisse zu befrieden: „(...) *poor people form effective organizations to meet the need. These organizations are necessarily loose and temporary. They do not lend themselves easily to static perceptions of order. What may appear as disorganization may be our own inability to perceive a dynamic order.*”

Bei der Untersuchung von Sharegruppen ist zu beobachten, dass informelle Kontakte in der Gemeinschaft die Entwicklung gegenseitigen Vertrauens unterstützt und dies im Gegenzug die finanzielle Organisation ermöglicht.⁷⁴

ROSCAs ermöglichen in vielen Ländern, unter anderem in Thailand, Zugang zu einer günstigen und unbürokratischen Finanzierungsform. Im folgenden Kapitel möchte ich den Fokus auf die soziale Absicherung in Thailand lenken, um im empirischen Teil sichtbar zu machen, inwieweit Share und Remittances für die Versorgung in Paris und Thailand eine wichtige Rolle spielen.

⁷⁴ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 131

4. Exkurs zur sozialen Absicherung im Herkunftsland Thailand

Im folgenden Kapitel werde ich den Fokus auf die soziale Absicherung im Herkunftsland lenken, um besser verstehen zu können, weshalb Remittances und Share für die in Paris lebenden ThailänderInnen weiterhin notwendig sind. In der Literatur werden formelle, informelle und traditionelle soziale Sicherungssysteme unterschieden, die auf mehreren interagierenden Ebenen stattfinden. Im ersten Teil dieses Kapitels werde ich das formelle System vorstellen, das sich in den letzten Dekaden des vergangenen Jahrhunderts in Thailand entwickelt hat und im Anschluss die weitaus wichtigeren traditionellen Sicherungsnetze, insbesondere die familiären erläutern. Letztere wurden insbesondere von meinen InterviewpartnerInnen als wichtig erachtet.

4.1. Staatliche Absicherung

In den letzten zwanzig Jahren ergriff die thailändische Regierung eine Reihe sozialpolitischer Maßnahmen, um einen Schutz bei Krankheit, Tod, oder Invalidität zu gewährleisten. Staatliche soziale Sicherungssysteme wurden im Vergleich zu Europa in Thailand jedoch relativ spät eingeführt. Der europäische Sozial- und Wohlfahrtsstaat mit der öffentlichen Armenpflege ist bis auf das 16. Jahrhundert zurückzuführen; in Thailand gab es bis vor dem Zweiten Weltkrieg kein System der öffentlichen Fürsorge. Die Ausnahme stellen buddhistische Versorgungsstrukturen dar, auf die ich weiter unten näher eingehen werde. Die erste staatliche Institution zur sozialen Sicherung, das *Department of Public Welfare*, wurde 1940 gegründet. Die auf dem Land lebende Bevölkerung wurde im Krankheits- oder Invaliditätsfall von traditionellen Systemen aufgefangen. Für die wenigen Industriearbeiter war der Arbeitgeber verantwortlich, von dem sie aus Sicht des Staates wie Familienmitglieder behandelt werden sollten.⁷⁵ Im Laufe der Kolonialisierung der Nachbargebiete erhöhte sich der Druck der

⁷⁵ vgl. Hewison, Brown 1994 S 487ff

europäischen Mächte auf das Königreich Siam. Dieses musste in der Folge eine Reihe ungleicher Verträge abschließen, das Land unter anderem für die von China ausgehende Arbeitskräftewanderung öffnen und als Reislieferant für die Versorgung der Bevölkerung der umliegenden, auf reine Exportkultur ausgerichteten Kolonien fungieren.⁷⁶ Es wurde keine Notwendigkeit darin gesehen, den chinesischen Arbeitern eine soziale Absicherung bereitzustellen.⁷⁷

Nach dem Fall der absoluten Monarchie 1932 gab es den Versuch, eine gesetzliche Sozialversicherung einzuführen, welcher jedoch wieder verworfen wurde. Als mehr ThailänderInnen in den industriellen Sektor drängten, wurde 1954 ein Sozialversicherungsgesetz zur Absicherung der gesamten Bevölkerung bei Krankheit, Mutterschaft, Invalidität, Alter und Tod mit Ausnahme der Beamten im Parlament verabschiedet, welches nie in die Praxis umgesetzt wurde.⁷⁸ Arbeitgeber wurden 1955 per Gesetz verpflichtet ihren Beschäftigten bei Arbeitsunfällen, Mutterschaft und Krankheit Gehaltsfortszahlungen zu leisten. Für Nikom markierte der *Workmen's Compensation Fund (WCF)* 1974 den Wechsel von einem traditionellen sozialen Sicherungssystem hin zu einem formellen. Der WCF wurde 1975 durch den *Labour Relations Act* ergänzt, der Vorschriften zur Gründung von Gewerkschaften und deren Funktion enthält. Er regelte zusätzlich Arbeitsbedingungen, Arbeitszeit und Entlohnung.⁷⁹ Das 1993 verabschiedete *Labour Protection Law* räumte Arbeitern und Angestellten wesentlich mehr Rechte ein.

Staatliche und zivile Beamte kamen als erste in den Genuss von Kranken-, Kinder- und Schulgeld. Zusätzlich erhielten sie eine staatliche Altersversorgung. Vom *Civil Servant Medical Benefit Scheme (CSMBS)*, der 1978 durch ein königliches Dekret verkündet wurde und der eine kostenlose medizinische Versorgung enthielt, profitierten neben den Staatsdienern auch deren Ehepartner, Eltern und Kinder. Der CSMBS ersetzte die zuvor

⁷⁶ vgl. Nohlen 2002 S 788

⁷⁷ vgl. Hewison, Brown 1994 S 487ff

⁷⁸ vgl. Decha 1992 S 60ff

⁷⁹ vgl. Nikom, Vause 1994 S 127ff

praktizierte Kostenrückerstattung im Krankheitsfall und erfasst heute ungefähr sieben Millionen Personen. Ähnliche Regeln gibt es für Arbeitnehmer und deren Familien in staatlichen Unternehmen. Der Großteil der Beamten, Militärs und Arbeitnehmer in Staatsbetrieben erhält zusätzlich eine Altersrente.⁸⁰

Um arme Bevölkerungsgruppen den Zugang zu den staatlichen Gesundheitssystemen gewährleisten zu können, wurde in den siebziger Jahren der *Free Medical Care for the Low Income Household Scheme* eingeführt. 1994 fand eine Umbenennung in *Medical Welfare Scheme* statt. Damit sollten Haushalte mit einem Einkommen unter 2.800 Baht (71 Euro) pro Monat, beziehungsweise unverheiratete Personen, denen weniger als 2.000 Baht (51 Euro) pro Monat zur Verfügung stehen, erreicht werden. Rund zwölf Millionen Personen (entspricht 20 % der damaligen Bevölkerung) konnten 1995 durch die sogenannte Medical Welfare Card kostenlose medizinische Versorgung in Anspruch nehmen.⁸¹

Grundsätzlich wurde der Weg für sozialpolitische Reformen erst Ende der 80er nach einem beispiellosen Wirtschaftsboom geebnet. Die sozialpolitischen Reformen wurden durch vermehrt auftretende Kritik an den sozialen und ökologischen Folgen des Wirtschaftswachstums bewirkt. Angesichts der unsicheren außenwirtschaftlichen Lage (Ölkrisen, Rückgang des Welthandels) und der geringen Steuereinnahmen bestand die Sorge, Interventionen der staatlichen Träger in die Sozialpolitik könnten den Haushalt belasten und die Staatsverschuldung beschleunigen. Man befürchtete den Standortvorteil im internationalen Wettbewerb bei einer Erhöhung der Arbeitskosten zu verlieren. Starke politische Widerstände von Seiten der Wirtschaft und der bürokratischen Elite unterbanden die Ausstattung des thailändischen Staats mit den notwendigen finanziellen und verwaltungstechnischen Mitteln. Die Folgen der Industrialisierung brachten einen sozialen und politischen Wandel und dem

⁸⁰ vgl. Sanguan, Supasit 1997 S 149

⁸¹ vgl. Anuwat 1996 S 27

Zusammenspiel von sozialen und wirtschaftlichen Faktoren wurde größere Beachtung geschenkt.⁸²

In den 1990er Jahren wurden weitere sozialpolitische Maßnahmen in Richtung Wohlfahrtsstaat getroffen. 1991 wurde ein Sozialversicherungsgesetz verabschiedet, welches Versicherten und ihren Hinterbliebenen im Falle von Krankheit, Mutterschutz, Invalidität und Tod einen sozialen Mindestschutz gewährt. In Vertragskliniken wird im Schadensfall kostenlose medizinische Versorgung angeboten und zusätzlich werden monetäre Einkommensausfälle kompensiert. Monatliche Beiträge der Arbeitgeber, Arbeitnehmer und der Regierung finanzieren dieses System. Zu Beginn galt die Sozialversicherung nur für Unternehmen ab 20 Beschäftigten. 1993 wurde sie auf Betriebe mit mindestens zehn Beschäftigten ausgedehnt.

1997 führten ein chronisches Leistungsbilanzdefizit, Auslandsverschuldung und die darauffolgende Freigabe des Wechselkurses zu einer Währungskrise und Wertverlust des Baht. Daraufhin wurde die Aufnahme eines Kredites über 15 Milliarden US-Dollar notwendig.⁸³ Nach Annahme der vom Internationalen Währungsfond bereitgestellten Finanzspritze gerieten die eigenen nationalen Entwicklungspläne durcheinander, da man sich den Forderungen des Währungsfonds beugen musste. In dieser Periode versuchte die Regierung die Probleme im Finanzsektor in Griff zu bekommen und den staatlichen Finanzhaushalt zu konsolidieren und vernachlässigte die sozialen Aspekte. Erst eineinhalb Jahre später erkannte die Regierung, dass die enge Geld- und Fiskalpolitik gelockert und die Wirtschaft ebenso von der Nachfrageseite her angekurbelt werden muss. Es wurden neben den Programmen zur Wirtschafts- und Arbeitsmarktförderung zusätzliche Ausgaben in den Bereichen Bildung, Gesundheit und Soziales getätigt, um die von der Krise am schlimmsten betroffenen Gruppen zu unterstützen.⁸⁴

Für versicherte Arbeitnehmer wurden 1998 die Altersversicherung und die Kindergeldzahlung eingeführt. Monatlich werden 150 Baht (3,80 Euro) pro

⁸² vgl. Schramm 2000 S 2

⁸³ vgl. Nohlen 2002 S 789

⁸⁴ vgl. Schramm 2000 S 2

Kopf für die ersten zwei Kinder bis zum vollendeten sechsten Lebensjahr ausbezahlt. Des Weiteren wird ab dem 55. Lebensjahr, wenn 15 Beitragsjahre erreicht sind, eine Altersversicherung gewährt. Die Höhe der Pension ist von den Beitragsjahren und dem durchschnittliche Einkommen der letzten fünf Erwerbsjahre abhängig. Eine durchschnittliche Pension beträgt bei 15 Beitragsjahren 15 % des Durchschnittseinkommens der letzten fünf Jahre.⁸⁵ Personen über 60 Jahre, die keinem anderen Versicherungssystem angehören, haben seit 1992 durch die *Free Medical Care for the Elderly Scheme* Zugang zu kostenloser medizinischer Versorgung. Medizinische Leistungen können damit in allen staatlichen Krankenhäusern in Anspruch genommen werden. Weiters erhalten Kinder unter 12 Jahre, Menschen mit Behinderung und Personen, die auf lokaler Ebene öffentliche Aufgaben verrichten, ähnliche Leistungen. Von der ersten bis zur neunten Stufe erhalten Schulkinder die *School Health Insurance*.⁸⁶ Eines der ältesten Fürsorgeprogramme ist das *Land Settlement Programm*, das erstmals 1941 eingeführt wurde und vom *Department of Public Welfare* abgewickelt wird. Öffentliches Land sollte landlosen Bauern zur Verfügung gestellt werden um eine erfolgreiche Bauernklasse zu entwickeln und nebenbei Familien aus Bangkok eine neue Existenz auf dem Lande zu ermöglichen.⁸⁷

Sozioökonomische, politische, kulturelle und institutionelle Faktoren waren für die Entstehung der thailändischen Sozialversicherung ausschlaggebend. Von außen propagiert die Weltbank mit ihrem Konzept der *Good Governance*, Rechtssicherheit und verantwortliches Regierungs- und Verwaltungshandeln. Neben politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sollten auch soziale eingehalten werden. Einen wichtigen Faktor stellt die Internationale Arbeiterorganisation (ILO) dar, die sich für soziale Sicherungssysteme einsetzt und insbesondere Regierungen, die sich auf dem Weltsozialgipfel in Kopenhagen 1995 für soziale Grunddienste ausgesprochen haben. Länder wie

⁸⁵ vgl. Schramm 1998 S 26ff

⁸⁶ vgl. Schramm 2000 S 3

⁸⁷ vgl. Lin, Esposito 1976 S 428

Deutschland binden die Gewährung technischer und finanzieller Hilfe an gewisse Vergabekriterien, worunter neben der Beachtung grundlegender Menschenrechte und der Schaffung einer marktfreundlichen Wirtschaftsordnung die „Entwicklungsorientierung staatlichen Handelns“ von Bedeutung ist.⁸⁸ Machtpolitische Auseinandersetzungen zwischen der zivilen Regierung des ehemaligen Ministerpräsidenten Chatichai Choonhavan und dem vom Militär dominierten Senat, der dem Sozialversicherungsgesetz ablehnend entgegenstand, beeinflussten den Entscheidungsprozess.⁸⁹ In der entscheidenden Gesetzgebungsphase befand sich die Regierung in einer Krise und der *Social Security Act* sollte die Politikfähigkeit unter Beweis stellen. 1991 wurde Chatichai gestürzt, die Sozialversicherung blieb aber weiterhin ein Instrument der Regierung um ihren Herrschaftsanspruch zu sichern und zu legitimieren. Der zunehmende Handlungsspielraum des Parlaments und der politischen Parteien beeinflusste ebenso die sozialpolitische Wende positiv. In den 1990er-Jahren kam es zu einer politischen Liberalisierung und westlich geprägte Politiker und Beamte nahmen zum Teil Einfluss auf die Politik und unterstützten Bestrebungen der Arbeiterbewegung. Gesetzgebungsinitiativen der Gewerkschaften und regelmäßige Demonstrationen erhöhten den Druck auf die Regierung, das Sozialversicherungsgesetz zu verabschieden.

In Thailand müssen auch klientelistische Strukturen beachtet werden. Sozialpolitische Forderungen sollten, um durchgesetzt werden zu können, von einflussreichen und charismatischen Personen, die gute Verbindungen zur politischen Elite besitzen, vorgetragen werden. Gewerkschaften konnten durch die Präsenz von Arbeitnehmervetretern im unmittelbaren Umfeld der Regierung Klientelpolitik betreiben und die Sozialversicherung durchsetzen. Im Zusammenhang mit Thailand meint Baier, dass die Kombination aus Macht- und Wohlfahrtsinteressen und die paternalistische Haltung gegenüber dem Sozialklientel zur Errichtung einer staatlichen Versorgungsbürokratie geführt hat.⁹⁰

⁸⁸ vgl. Schramm 2000 S 1

⁸⁹ vgl. Reinecke 1993 S 83ff

⁹⁰ vgl. Baier 1977 S 137ff

Heute verzeichnet die Sozialversicherungsbehörde sechs Millionen Mitglieder. 50 % der lohnabhängigen Bevölkerung und 10 % der Gesamtbevölkerung gehören diesem System an. Das *Medical Welfare Scheme* versorgt ein Fünftel der Bevölkerung mit einem Krankenversicherungsschutz. Freiwillige Krankenversicherung, Schülerversicherung und Beamtenversorgung decken zusätzlich 30 % der Bevölkerung ab.⁹¹ Obwohl Thailand wie oben skizziert in den letzten Dekaden eine bemerkenswerte Entwicklung auf dem Gebiet der staatlichen sozialen Absicherung durchlaufen hat, wird ein Großteil der Bevölkerung weiterhin in traditionellen Sicherheitsnetzen aufgefangen.

4.2. „Traditionelle Sicherungssysteme“

Zu den ältesten und heute noch wichtigen Sicherungsformen gehören jene, die sich auf religiöse, kulturelle und gewohnheitsrechtliche Traditionen gründen. Die Familie steht dabei als Trägerin der traditionellen Sicherungsnetze im Mittelpunkt. Weitere wichtige Rollen spielen erweiterte Verwandtschafts- und Nachbarschaftsgruppen, Dorf- oder Stammesgemeinschaften, Schutzherren im Rahmen von kulturell verankerten Patron-Client-Verhältnissen oder ethnische beziehungsweise religiöse Gruppen. Bei traditionellen und informellen Sicherungssystemen spielen Prinzipien der Solidarität und Reziprozität eine weitaus wichtigere Rolle, da sie nicht durch staatliches Recht, wie Gesetze und Verordnungen, geregelt sind. Die soziale Kontrolle der Gemeinschaft fungiert bei traditionellen Systemen als Verbindungsinstrument um soziale Normen durchzusetzen.⁹²

4.3. Familie als Sicherheit

In Thailand werden, wie später auch im empirischen Teil dieser Arbeit erklärt wird, Wohlfahrtsleistungen zu einem erheblichen Teil von traditionellen

⁹¹ vgl. Schramm 2000 S 16

⁹² ebd. S 2

Sicherungssystemen wie der Familie, Nachbarschaftsverbänden und der Dorfgemeinschaft erbracht. Das Individuum ist im Vergleich zu Europa stärker in die soziale Gruppe eingebunden. Jeder Einzelne hat die Pflicht, die Familie als emotional bedeutendste Gruppe und Sozialinstitution anzuerkennen und zu fördern.⁹³ In Thailand sind Beziehungsnetzwerke möglichst umfangreich und langfristig angelegt und laut Rathje durch ein starkes Loyalitätsverhalten gekennzeichnet. Wie oben erwähnt sollten Unternehmen ihre ArbeitnehmerInnen wie Familienmitglieder behandeln. ArbeitnehmerInnen bilden laut Rathje großteils eine Einheit von Freundschaft und Kollegialität, die sich im Zusammenarbeiten auf engstem Raum, im Suchen nach körperlicher Nähe zu anderen ArbeitskollegInnen und gemeinsamen Gruppenaktivitäten manifestiert. Durch gemeinsames Frühstück, Mittagessen und Abendessen oder Bereden von Problemen entsteht Gruppenzusammengehörigkeit und ein Gemeinschaftsgefühl. Thailändische Netzwerke werden durch reziproke Gewährung von Gefälligkeiten in Form von Geschenken und Aufmerksamkeit und gegenseitige Erfüllung von Bitten gefestigt.⁹⁴ In diesem Zusammenhang ist das in Thailand verbreitete Konzept „bunkhun“ zu erwähnen.

4.4. Bunkhun als Element der sozialen Absicherung

Das kulturspezifische Phänomen „*bunkhun*“ kann als Erklärungsmuster für die Funktionsweisen thailändischer Netzwerke dienen. Im Deutschen besitzt es kein genaues Äquivalent, kann aber mit „Hilfsleistungen“ umschrieben und als Verpflichtung zur Dankbarkeit aufgefasst werden. Ein subjektives Gefühl sozial verantwortlichen Personen etwas schuldig zu sein ist die Basis von *bunkhun*.⁹⁵ Einem Anderen gewährte Hilfsleistungen, sowohl im religiösen, als auch im nicht-religiösen Bereich, lösen beim Geholfenen Gefühle der Dankbarkeit und des Verpflichtet-Seins aus. Eine Person, die einer anderen einen Gefallen erweist, ist *phuu mii bunkhun* - sobald sich eine Gelegenheit bietet, sollte diese sich revanchieren. Individuen können in allen erdenklichen Bereichen

⁹³ vgl. Trommsdorff 1989 S 104

⁹⁴ vgl. Rathje 2003 S 130ff

⁹⁵ vgl. Niesner et al 1997 S 38

Menschen *bunkhun* schulden.⁹⁶ Personen, die *bunkhun* des Anderen dankbar anerkennen, daher die Gefälligkeit mit einer Gegengabe oder Gegenleistung erwidern und sich erkenntlich zeigen, ernten Anerkennung. Wer *bunkhun* nicht erwidert und den sittlichen Pflichten nicht nachkommt verstößt gegen gesellschaftliche Normen und wird dementsprechend geringgeschätzt und verachtet. Das Ignorieren der *bunkhun*-Beziehung würde in „der Thailändischen Auffassung“ als Verstoß und Versündigung an der bestehenden Ordnung erachtet werden und Schuldgefühle nach sich ziehen.⁹⁷ In dieser Beziehung wird die Hochachtung gegenüber einem anderen Menschen ausgedrückt, da man durch seine wohlwollende Zuwendung ihm zum Dank verpflichtet ist. *Bunkhun* bilden die Grundsteine der moralischen Ordnung.⁹⁸ Wie ich weiter unten erläutern werde, stellen Eltern die Hauptrezipienten der *bunkhun*-Beziehung dar. Daneben nehmen Lehrer und andere Personen, die einen im Leben unterstützen, eine solche Position ein.

Laut Podhista kann *Bunkhun* als obligatorisches Loyalitätsverhältnis zwischen dem Helfer/Unterstützer und dem Geholfenen interpretiert werden. Das Konzept findet sich auch in der buddhistischen Glaubenslehre wieder, die gegenseitige Achtung und Fürsorge als menschliche Tugenden beschreibt und diese als Ideal ansieht. Das Verhalten und die Lebensweise der Mönche werden vom Großteil der thailändischen Bevölkerung als Idealbild eines guten Menschen betrachtet und ihre Unterstützung als größtes moralisches Handeln angesehen. In der buddhistischen Lehre werden jene „seltenen Menschen“ hochgeschätzt, die Anderen aus reiner Gefälligkeit helfen, und auch diejenigen, die geneigt sind ihnen zu Teil gewordene Gute Taten anzuerkennen, sich erkenntlich zu zeigen und sie zu erwidern. Das Handeln gemäß dieser Prinzipien verleiht der Gesellschaft Harmonie und Glück.⁹⁹

In der Kultur- und Sozialanthropologie wurde zwar nicht konkret *bunkhun*, aber die Schenkökonomie allgemein bereits in den 1920er von Marcel Mauss untersucht. Marcel Mauss, in der philosophischen Tradition von Montesquieu

⁹⁶ vgl. Podhisita 1985 S 47ff

⁹⁷ vgl. Rathje 2003 S 12

⁹⁸ vgl. Mulder 2000 S24ff

⁹⁹ vgl. Podhisita 1985 S 48

den Aufklärern bis zu Comte und Durkheim nahestehend, lieferte uns die erste systematische und präzise vergleichende Studie über den Geschenketausch und deutete diesen im Bezugsrahmen der gesellschaftlichen Ordnung. Diese Transaktion wird von Mauss als „soziales Totalphänomen“ gesehen, wo religiöse, rechtliche und moralische Institutionen zeitgleich ihr Wirkungspotential zum Ausdruck bringen und weit über das Menschenbild des rationalen Homo oeconomicus hinausgehen.¹⁰⁰ Wirtschaftliche Handlungen werden heute als integraler Bestandteil der sozialen und kulturellen Totalität gesehen. Um das wirtschaftliche System verstehen zu können, muss der Fokus daher auf die Beziehungen zu anderen Aspekten der Kultur und Gesellschaft gerichtet werden.¹⁰¹

Das thailändische *bunkhun* findet sich auch in „traditionellen“ Sicherungssystemen wieder. Es ist selbstverständlich, dass sich arbeitsfähige Kinder für ihre Erziehung im Elternhaus revanchieren und einen Teil ihres Einkommens an die Eltern abgeben. Muecke betont die Rolle der Töchter bei der finanziellen Unterstützung ihrer Eltern und vernachlässigt, dass ebenso Erwartungen an die Söhne gestellt werden. Für ihn ist in der Regel die älteste Tochter für das Wohlbefinden, die Pflege der Eltern und die Aufrechterhaltung der Gruppensolidarität verantwortlich. Es spielt wieder das Element der moralischen Verpflichtung eine Rolle. Die Tochter sollte die von ihrer Mutter im Kindesalter erhaltenen Erziehung und Ernährung zurückgeben, indem sie entweder im Hause der Eltern wohnen bleibt oder in ein florierendes Wirtschaftszentrum migriert und Geldbeträge zurückschickt.¹⁰² Arnold und Kuo fanden 1984 in ihrer Studie über „die Werte der Kinder“ heraus, dass von Söhnen finanzielle Unterstützung erwartet wird und die Töchter im Haushalt und der Kindererziehung helfen sollten. Arbeitende Kinder sollten nicht nur im Alter ihre Eltern versorgen, sondern auch jüngere Geschwister in der Schule

¹⁰⁰Mauss 1990 S 17ff

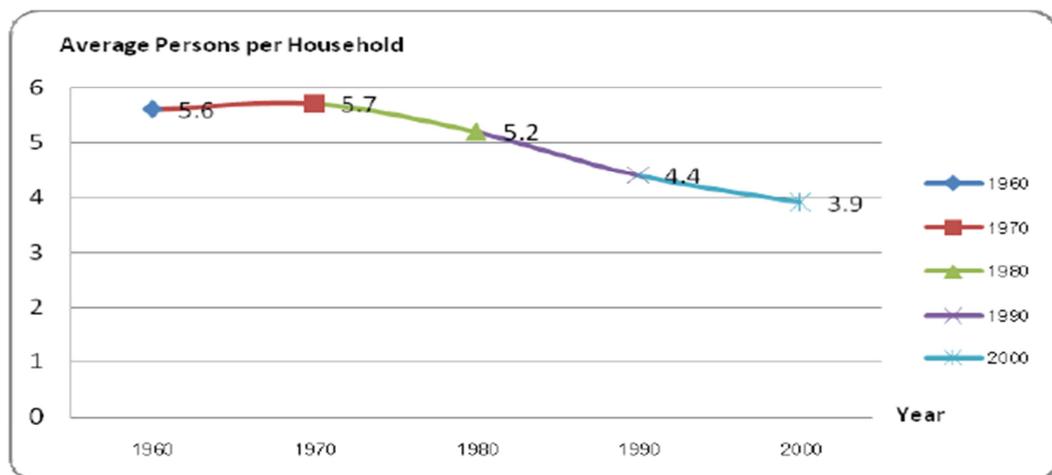
¹⁰¹Eriksen, S 176ff

¹⁰²vgl. Muecke 1992 S 891ff

unterstützen und Geld für Notfälle bereitstellen könne.¹⁰³ Eltern sind den Kindern in der Familienhierarchie dauerhaft überlegen und zum Wohlwollen gegenüber den Kindern verpflichtet. Die Kinder unterliegen aber ebenso einer lebenslangen Dankbarkeit und sollen diese auf unterschiedlichen Ebenen beweisen. Sobald sie ihr eigenes Geld verdienen, können sie es durch materielle Zuwendung kundtun. In der Familie und im Freundeskreis bilden gegenseitiges Wohlwollen und Solidarität die Basis der Bunkhun-Beziehung. Probleme im engen sozialen Umfeld sind belastender als Fehlverhalten außerhalb. Bunkhun muss daher im inneren, familiären Bereich unbedingt erwidert werden.

4.5. Traditionelle Sicherungssysteme in Zahlen

Im Jahr 2000 lebten in einem durchschnittlichen thailändischen Haushalt 3,9 Personen. Die folgende Tabelle zeigt, dass seit 1960 diese Zahl stetig abnimmt.¹⁰⁴



Darstellung 11 Zahl der Mitglieder eines durchschnittlichen thailändischen Haushaltes 1960 - 2000, Quelle: Population and Housing Census, National Statistical Office

Dennoch leben nur vier Prozent der über sechzigjährigen ThailänderInnen alleine, sieben Prozent nur mit ihren Ehepartnern. Der Großteil der älteren

¹⁰³Vgl. Arnold, Kuo 1984 S 299ff

¹⁰⁴http://web.nso.go.th/pop2000/prelim_e.htm

Personen teilt den Haushalt mit den eigenen Kindern oder der Familie.¹⁰⁵ Wie die Darstellung 12 zeigt, leben dreiviertel der Eltern entweder mit einem Kind oder haben mindestens mit einem Mitglied der Familie täglichen Kontakt. Knodel schreibt: „Traditionally the elderly continue to live in the residence they have occupied since early in marriage, and at least one child remains coresident. To be sure, an interdependent relationship is likely to exist during much of the period of coresidence with forms of support and assistance going in both directions between parents and children. Thus coresidence is best viewed as a system of mutual assistance between generations. Eventually, however, as the health and physical ability of the elderly deteriorate, the balance of services presumably flows increasingly from the younger to the older generation”.¹⁰⁶ Zweifelsohne stellen erwachsene Kinder die wichtigste Versorgungsart der Eltern dar.

	Total elderly	Men	Women
Coresides with a child (percent)			
All elderly	77	77	77
Elderly with living children	80	79	80
Coresides or is in daily contact with a child (percent)			
All elderly	88	87	88
Elderly with living children	91	88	92
Receives material support regularly from a non-coresident child (percent)			
In the form of food and/or clothes			
All elderly	56	56	56
Elderly with non-coresident children	63	62	63
In the form of money			
All elderly	58	57	59
Elderly with non-coresident children	65	63	66

Darstellung 12 Familiäre Unterstützung von älteren Menschen in Thailand; Quelle: Knodel, Chayovan, Siriwan 1992 S 82

Knodel ist der Ansicht, dass der Geburtenrückgang in der Zukunft offensichtlich dazu führen wird, dass Kinder keinen Garant mehr für die Versorgung der Eltern in Not, bei Krankheit oder im Alter darstellen. Die

¹⁰⁵ vgl. Worldbank 1994 S 64 zitiert nach Schramm 2002 S 3

¹⁰⁶ Knodel, Chayovan, Siriwan 1992 S 81

kleinere Familie wird in Thailand als positiv bewertet und kleinere Familien als Kosten angesehen, die zu zahlen sind, um andere Vorteile zu erhalten. Die gegenseitige Unterstützung der Familienmitglieder im Falle von Krankheit und Arbeitslosigkeit korreliert wie Knodel aufzeigt mit der Familiengröße.¹⁰⁷ Anstelle der traditionellen Großfamilien treten vermehrt Ein- und Zweigenerationen Haushalte. In den 1960er bestand eine durchschnittliche thailändische Familie aus 5,6 Personen, 2000 waren es nur mehr 3,9 Personen. Die junge Generation ist somit zahlenmäßig geringer und muss länger für die Eltern aufkommen, da ihre Lebenserwartung steigt.

Knodels Untersuchung ergab, dass auch andere Faktoren die etablierte Altersversorgung untergraben könnten. Die meistgenannten waren ökonomische Aktivitäten von Frauen außerhalb des Haushalts und die physische Trennung der Kinder von ihren Eltern in Verbindung mit Urbanisierung. Die berufliche Mobilität, vor allem von Frauen, und die generelle Zunahme des Bildungsgrades bewirken einen Bedeutungswandel des traditionellen Sicherungssystems.¹⁰⁸ Die berufliche Mobilität von Frauen ist gemäß eines Berichts des „Thailand Development Research Institute“ von 2011 sehr aktuell. In den letzten zwei Jahrzehnten wurden insbesondere in ärmeren Gebieten des Nordens und Nordostens fünfmal mehr Kinder von ihren Großeltern aufgezogen also vor 25 Jahren. In ungefähr 2,3 Millionen Haushalten werden die Kinder von ihren Großeltern aufgezogen, da die Eltern in Bangkok oder anderen Wirtschaftszentren weit von ihren Heimatorten entfernt arbeiten. Kinder aus solchen Haushalten haben erschwerten Zugang zu höherer Bildung. Die Zahl von Buben solcher Haushalte die einen Bachelor abschließen sinkt um 25 %, von Mädchen, welche die Oberstufe besuchen um 0,2 %. Sechs von zehn thailändischen Kindern leben bei ihren Eltern, eine Zahl die jedes Jahr um 1,4 %, und noch mehr am Land, abnimmt.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Knodel, Chayovan, Siriwan 1992 S 84ff

¹⁰⁸ vgl. Knodel, Chayovan, Siriwan 1992 S 84

¹⁰⁹ vgl. <http://www.tdri.or.th/th/php/mission.php>? 17.05.12

4.6. Buddhistische Einrichtung als Sicherungssystem

In Thailand gehören 93 % der Bevölkerung dem Hinajana-(Theravada)-Buddhismus an, welcher zugleich Staatsreligion ist. Die Klöster und die buddhistische Lebenslehre spielen eine entsprechend große Rolle in der Gesellschaft.¹¹⁰ Mönche übernahmen mit der Ausbreitung des Buddhismus seit dem 13. Jahrhundert in Thailand neben religiösen auch soziale und philanthropische Funktionen. Armen, Kranken und Bedürftigen wurde in ihren Klöstern Obdach gewährt und sie wurden mit traditioneller Medizin und Heilmethoden versorgt. Nebenbei errichteten sie Schulen und boten einen Platz für kommunale Versammlungen und Aktivitäten. Wie im empirischen Teil später sichtbar wird, stellen die Tempel auch außerhalb Thailands einen sozialen Mittelpunkt dar. Seit der Finanzkrise 1997 finden die unterschiedlichsten Mönchsorden wieder verstärkt Zulauf, welcher ebenso vom thailändischen Staat unterstützt wird um den Arbeitsmarkt zu entlasten.¹¹¹

Rotierende Spar- und Kreditvereine stellen wie im Kapitel 3 beschrieben, eine günstige Finanzierungsmöglichkeit dar, bieten Zugang zu einer Gemeinschaft und stehen für ein Absicherungssystem. Neue Medien, darunter vor allem das Internet verändern diese Typen. Im folgenden Kapitel möchte ich aktuelle Veränderungen im Bezug zu ROSCA diskutieren.

¹¹⁰ vgl. Nohlen 2002 S 789

¹¹¹ vgl. Schramm 2002 S 4ff

5. Erfindet das Internet ROSCA neu?

Wenn man sich mit ROSCAs auseinandersetzt, kommt man unweigerlich mit Debatten zu Peer-to-Peer Krediten und unterschiedlichsten Konsumformen in Kontakt. In diesem Kapitel werde ich einen kurzen Exkurs zu diesen Diskussionen machen und hinterfragen, inwieweit diese Themen neu sind. Peer-to-Peer bedeutet übersetzt „Gleich zu Gleich“. Im Allgemeinen wird zwischen diesen Elementen etwas organisiert und ausgetauscht. Bei Peer-to-Peer Krediten werden materielle Güter, in diesem Fall Geld, unter gleichgestellten Partner ausgetauscht.¹¹² Mit der Verbreitung des Internets lebt diese Idee in Form des sogenannten Peer-to-Peer Bankings auch in Europa wieder auf. Seit 2005 haben sich im Internet unterschiedlichste Formen elektronischer Kreditmarktplätze etabliert auf denen Kredite von „Mensch zu Mensch“ vergeben werden können. Herzenstein definiert sie folgendermaßen *„These sites host and facilitate peer-to-peer loan auctions in which individual consumers borrow from, and lend money to one another by means of unsecured personal loans“*¹¹³ Schuhmann hat in folgender Tabelle die Unterschiede zwischen einem traditionellen kommerziellen Bankwesen und dem Social Lending im Internet herausgearbeitet¹¹⁴:

¹¹²http://webdoc.sub.gwdg.de/ebook/serien/lm/arbeitsberichte_wi2/2008_02.pdf 26.04.2012

¹¹³ Herzenstein, Andrews, Dholakia, Lyandres 2008 S 3

<http://www.rice.edu/nationalmedia/multimedia/online> 26.04.2012

¹¹⁴http://webdoc.sub.gwdg.de/ebook/serien/lm/arbeitsberichte_wi2/2008_02.pdf 26.04.2012

Traditionelles kommerzielles Bankwesen	Social Lending im Internet
<ul style="list-style-type: none"> • Einnahme von Finanzüberschüssen (normalerweise Bargeld) von Personen und Unternehmen, welche dann an weitere Personen und Unternehmen mit Investitionsbedarf wieder verliehen werden • Finanzintermediär zwischen Verleihern und Entleihern • Exklusiver und genehmigter Anbieter von Bankdienstleistungen • Profit aus Zinsen generieren • Finanzdienstleistungen wie Kreditkarten, Finanzgarantien und Versicherungen zur Verfügung stellen und aus den Gebühren Erlöse generieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Kommunikation zwischen Verleihern und Entleihern (keine Bankintermediation) • Personen suchen Partner und/oder Investitionsprojekte online (keine Bank, die diese Tätigkeit übernimmt) • Leute vertrauen auf Informationen, die sie untereinander austauschen und nicht auf Informationen von anderen Institutionen • Offene Konkurrenz der Kreditnehmer um potenzielle Investoren • Rücksichtnahme auf soziale Bedürfnisse und individuelle Anpassung der Zinssätze, Fristen und Raten • Social Lending kann ebenfalls Vorteile für Gruppen/Gemeinschaften und nicht nur für Einzelpersonen bringen

Darstellung 13 Gegenüberstellung traditionelles Bankwesen und Social Lending im Internet; Quelle: Schuhmann 2008 S 6

Wie im Kapitel 3. zu sehen ist, unterscheiden sich die von Schuhmann herausgearbeiteten Merkmale nicht wesentlich von ROSCAs. Kredite werden im Peer-to-Peer Lending wie bei ROSCAs ohne Finanzintermediäre vergeben. Laut Rachel Botsman verändern sich durch den Medienkonsum unsere Konsumweisen sehr stark. Insbesondere der *kollaborative Konsum* ist kein kurzzeitiger Trend sondern eine mächtige kulturelle und ökonomische Kraft, die nicht nur was wir konsumieren neu erfindet, sondern auch wie wir konsumieren. Technologien, insbesondere das Internet ermöglicht den Vertrauensaufbau zwischen Fremden. Wir leben heute in einem globalen Dorf in dem wir die Verbindungen nachahmen können, die sonst von Angesicht zu Angesicht geschehen, aber in einer Größenordnung und auf eine Weise, die nie zuvor möglich gewesen ist. Soziale Netzwerke und Echtzeit-Technologien ermöglichen das Handeln und Tauschen in dynamischen und ansprechenden Formen. Die Welt wurde verkabelt um sich mit der Nachbarschaft, der Schule, dem Büro oder dem Facebooknetzwerk zu vernetzen. Der Austausch erzeugt

eine Ökonomie, in der Meins auch Deins ist. Durch das Medium Internet werden passive Konsumenten zu aktiven Kollaborateuren, und das Internet selbst zum Mittelsmann. Botsman verortet durch mobile Kollaboration eine Veränderung der Ich-Kultur zu einer Wir-Kultur. Sie führt vier Hauptmotive zu diesem Paradigmenwechsel an: Zum einen ein erneuerter Glaube an die Bedeutung der Gemeinschaft und eine grundsätzliche Neudefinierung dessen, was Freund und Nachbar heißt. Zweitens ein Strom von Peer-to-Peer Netzwerken und Echtzeit-Technologien, welche die grundlegende Art und Weise wie wir uns verhalten ändert. Drittens, drängende und ungelöste Umweltprobleme. Viertens eine globale Rezession, die hinsichtlich unseres Konsumverhaltens einen grundlegenden Schock verursacht hat. Diese vier Elemente verbinden sich und schaffen den großen Wandel, weg vom Hypokonsum des 20. Jahrhunderts hin zum kollaborativen Konsum des 21. Jahrhunderts. Laut Botsman befinden wir uns an einem Wendepunkt, an dem unser Verhalten zum gemeinsamen Nutzen über Seiten wie Flickr und Twitter auf die Offlinebereiche unseres Lebens angewendet werden. Botsman und Roo Rogers haben weltweit Daten gesammelt um kollaborativen Konsum darzustellen. Obwohl sich die Beispiele hinsichtlich Dauer ihrer Laufzeit und Zweck stark unterscheiden, können alle drei klaren Schemata hin zugeordnet werden. Das erste sind Absatzmärkte für die Umverteilung, so wie Swaptree. Hier wird ein gebrauchter Gegenstand von einem Ort an dem er nicht mehr benötigt wird entnommen und zu einem Ort oder einer Person gebracht, wo er gebraucht wird. Sie werden zunehmend als das fünfte „R“ betrachtet: reduce, reuse, recycle, repair und redistribute, weil sie die Lebenszeit eines Produktes verlängern und Abfall reduzieren. Das zweite sind die kollaborativen Lebensgewohnheiten. Ressourcen wie Geld, Fähigkeiten und Zeit werden verteilt. Botsman erwähnt Landshare, ein System aus Großbritannien. Personen die im Besitz von ungenutzten Land und Gärten sind, werden mit Menschen in Verbindung gebracht die diese für sich bestellen können. Beim dritten System handelt es sich um hybride Leistungsbündel. Menschen zahlen den Nutzen eines Produktes ohne es unbedingt selbst besitzen zu müssen. Diese Idee ist bei Dingen mit hoher Leerlaufleistung besonders mächtig. Botsman erwähnt als

Beispiel einen Handbohrer. Es wäre ökonomisch sinnvoller sich diesen auszuleihen oder ihn zu vermieten und damit Geld zu machen. Ressourcen können danach gemeinsam genutzt werden, ohne die Lebensgewohnheiten aufzugeben.

Alle diese Systeme setzen ein gewisses Vertrauen voraus. Grundpfeiler des Funktionierens ist die Reputation. Das Reputationskapital bestimmt den Zugriff auf den kollaborativen Konsum. Diese soziale Währung dient als Bonitätskriterium.¹¹⁵ Bei Peer-to-Peer Kreditsystemen im Internet werden Kredite direkt von Privatpersonen, sogenannten peers, an andere Privatpersonen unter weitgehender oder vollständiger Ausschaltung einer Bank oder anderen traditionellen finanziellen Institution gewährt. Faßbender (2012) analysiert auf umfassende Weise das Geschehen auf den deutschen Peer-to-Peer Kreditmarktplätzen Smava und Auxmoney. Er geht der Idee einer direkten Kreditvergabe von Privatpersonen an Privatpersonen nach. Smava und Auxmoney bieten über das Internet privaten Kreditnehmern die Möglichkeit an einen Kreditantrag zu veröffentlichen, der von einem oder mehreren Kreditgebern finanziert werden kann. Wenn sich genügend Kreditgeber finden, findet die Finanzierung statt. Die Kreditgeber tragen das Verlustrisiko, falls der Kreditnehmer die Zinsen nicht mehr tilgen kann. Die Peer-to-Peer Kreditmärkte nehmen anstelle der etablierten Banken eine Vermittlerposition ein.

Auf Basis von Befragungen von Anlegern und Kreditnehmern, sowie Kreditrohdaten der Smava/Auxmoney Marktplätze untersuchte Faßbender die Informationsverwendung der Kreditgeber bei der Kreditsuche, die Finanzierungswahrscheinlichkeit eines Kredites in Abhängigkeit von bestimmten Informationen, das Kreditausfallrisiko, sowie die Nettozinsmarge für Kreditgeber nach Risikokosten.¹¹⁶

Technologisch wurde diese Art der Kreditnahme und -vergabe wie Botsman erwähnt durch das Internet erleichtert. In Großbritannien etablierte sich mit

¹¹⁵ vgl.

http://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption.html
22.04.2012

¹¹⁶ vgl. Faßbender 2012 S 119ff

Zopa 2005 ein Peer-to-Peer Kreditsystem. In den USA folgte 2006 die Plattform Prosper und in Deutschland 2007 eLolly. In Österreich wurde ein ähnliches Projekt nach kurzer Zeit von der Finanzmarktaufsicht aufgrund einer fehlenden Banklizenz unterbunden.

Die in Paris lebenden, von mir befragten MigrantInnen, nutzen das Internet um mit ihren in Thailand lebenden Verwandten zu kommunizieren oder ihnen Geld zu übermitteln. Das Internet ersetzt jedoch noch nicht die traditionellen Spar- und Kreditgruppen Share. Im folgenden Kapitel möchte ich mithilfe der Interviews die wichtigsten Elemente eines Shares darstellen.

6. Feldzugang

Mein Feldzugang ergibt sich durch einen Aupairaufenthalt 2004 in Meudon, einem Vorort von Paris. Als Aupair hatte ich die Aufgabe, zwei Kinder im Alter von sechs Monaten und drei Jahren zu betreuen. Im Kindergarten des Älteren lernte ich dann meine Hauptkontaktperson Marisa kennen. Sie war durch ihre berufliche Tätigkeit als „Nanny“ in einer ähnlichen Situation wie ich, und daher unternahmen wir täglich Ausflüge mit „unseren“ Kindern. Nach etwa fünf Monaten lud sie mich das erste Mal zu sich nach Hause zu einem thailändischen Essen ins Quartier Chinois ein. Das französische Chinatown befindet sich südlich der Place d'Italie im 13. Bezirk von Paris, direkt an der Metro-Linie 7. Obwohl es keine räumliche Trennung zu den anderen Bereichen der Stadt gibt, ist das Quartier Chinois zwischen Avenue d'Italie, Rue de Tolbiac, dem Boulevard Masséna und der Rue Nationale eingeschlossen. Der Großteil der Menschen in diesem Viertel wohnt, wie meine Kontaktpersonen auch, in den imposanten, über 30 Stockwerke hohen Türmen, die in den 1970er erbaut wurden. In den Straßen reihen sich chinesische, thailändische und viele weitere asiatische Restaurants aneinander. Beim Metro -Ausgang Porte de Choisy haben sich im „Kiosque de Choisy“ ausschließlich chinesische Geschäfte eingemietet. Die Öffnungszeiten unterscheiden sich deutlich von in Frankreich üblichen. Die zwei größten asiatischen Händler Tang Frere und

Paris Store haben von Montag bis Sonntag geöffnet. Meine InterviewpartnerInnen nehmen meist ausschließlich die Sonntagöffnungszeit in Anspruch, da es ihnen aufgrund ihrer Arbeitszeiten nicht anders möglich ist. Neben den asiatischen Geschäften, Restaurants und Märkten findet man Friseure, Waschstuben, Spielhallen, Videotheken, Schneidereien, Immobilienbüros, Ärzte und Banken für eine überwiegend asiatisches Klientel.

6.1. Datenerhebung

Während des Aupairaufenthalts entwickelte sich eine tiefgehende Freundschaft und ich besuche seitdem meine Kontaktpersonen regelmäßig. Bei einigen Besuchen irritierte mich der Umstand, dass manche Personen plötzlich hohe Geldbeträge bei sich hatten und euphorisch durch die Gegend liefen. Auf mein Nachfragen bekam ich immer die Antwort: „len chaer“ (Wir spielen Share). Im thailändischen Freundeskreis versuchte man mir die Regeln zu erklären, und durch weitere Diskussionen wurde ich zu einer weiteren Auseinandersetzung mit diesem Thema angeregt. Zwischen 2004 und 2010 wurde eine Reihe informeller Gespräche geführt, die mich auf den Themenkomplex Remittances und Share aufmerksam machten. Im Rahmen dieser Arbeit fand im Juli und Oktober 2011 eine qualitative Untersuchung zu Remittances und ROSCAs in Paris statt, bei der ich 13 Gespräche mit thailändischen MigrantInnen, auf Französisch oder Englisch, führte. Zu Beginn führte ich ausschließlich narrative Interviews, um den Befragten Gelegenheit zu geben das Thema zu reflektieren, selbst die Richtung vorzugeben und die Bereiche die sie als wichtig erachten auszudrücken. Es sollte ihnen ermöglicht werden ihre eigene Problemsicht zu artikulieren. Zusätzlich wollte ich durch diese offene Form Zugang und Informationen, zu dem mir bis dahin unbekanntem Themengebiet Share bekommen. Es waren jedoch nicht alle InterviewpartnerInnen so redselig wie ich erwartet hatte. Vor allem mir unbekannte Personen erwarteten konkret ausformulierte Fragen. Das für die Interviewerin und die Interviewten Französisch oder Englisch nicht die Muttersprache war, brachte Vorteile und

Nachteile mit sich. Einerseits gestaltete sich die Darstellung komplexer Sachverhältnissen als schwierig, andererseits wurde ich auf gleicher Ebene gesehen und als vertrauenswürdig erachtet. Im Oktober versuchte ich durch die Modifikation der Methode weitere Erkenntnisse zu bekommen. In Paris kam es mehrmals vor, dass InformantInnen gemeinsam an einem Gespräch teilnahmen. Das fokussierte Interview schien mir daher als Methode besser geeignet.

In ihrer Grundform sind fokussierte Interviews Gruppeninterviews, jedoch nicht an eine Gruppensituation gebunden. Sie sind eine Spezialform teilstandardisierter Interviews. Im Vergleich zum narrativen Interview, findet bei fokussierten ein Leitfaden seine Verwendung, der den Themenkomplex einkreist und Ausschweifungen vermindert. Im Gegensatz zu standardisierten Interviews ermöglicht das fokussierte Interview auf spezifische Interviewsituationen und die GesprächspartnerInnen einzugehen.¹¹⁷ Dies ist insbesondere wichtig, da das Finanzierungssystem Share nicht als isoliertes Phänomen untersucht werden kann, sondern in weitere Themenkomplexe, wie Migration eingebettet werden muss. Die Rücksichtnahme auf Querverbindungen zu anderen Themenbereichen mussten beachtet werden.

6.2. Schwierigkeiten

Grundsätzlich stellte sich die Kontaktaufnahme zu den Personen nicht als schwierig dar, weil ich durch Marisa einen relativ einfachen Zugang zum Feld erlangte. Durch sie wurde ich als vertrauenswürdig eingestuft. Einer völlig fremden Person würden die Informationen mit großer Wahrscheinlichkeit vorenthalten geblieben. Die Durchführung der Interviews mit Unbekannten, gestaltete sich etwas problematischer. Die im Gastgewerbe Beschäftigten standen mir entweder nur in ihrer Mittagspause zwischen 12 und 15 Uhr zur Verfügung – was schwierig war, da ich ihren Mittagsschlaf ungern stören wollte –, oder nach der Arbeit, meist nach Mitternacht.

¹¹⁷ Vgl. Mayring 2002 S 67

Ursprünglich wollte ich noch eine thailändische Frauenorganisation in Paris interviewen, um herauszufinden, welchen Zugang diese zu Share und Remittances haben. Dieses Gespräch wurde mir nach einer telefonischen Kontaktaufnahme verwehrt, mit der Begründung, dass ich Thailänderinnen in Österreich befragen sollte. Dieses Beispiel illustriert gut, dass ohne Kontaktpersonen ein Zugang zur „thailändischen Community“ schwer möglich ist.

Generell wurden mir Fragen bezüglich Share und Remittances bereitwillig beantwortet. Bezüglich Share versuchten mich meine InterviewpartnerInnen zur Gründung einer eigenen Spargruppe in Österreich zu überreden.

6.3. Auswertung der Interviews

Die durchgeführten Interviews fanden an unterschiedlichen Orten in Paris statt. Die InterviewpartnerInnen lassen sich in drei Gruppen einteilen. Zur ersten zählen die MigrantInnen, die aufgrund der Arbeitsmöglichkeiten nach Frankreich emigriert sind. Sie wohnen im Quartier Chinois und arbeiten in asiatischen Restaurants entweder im Service oder in der Küche, oder als Haushaltskräfte und in der Kinderbetreuung von französisch-thailändischen Paaren. Die zweite Gruppe besteht aus jenen thailändischen Frauen, die mit französischen Männern verheiratet sind. Diese wohnen nicht im Quartier Chinois, sondern in den Vorstädten von Paris, und hier vor allem in Meudon. Neben dem Wohnort ist für diese Trennung der rechtliche Status charakteristisch. Während die mit französischen Männern verheirateten Frauen die französische Staatsbürgerschaft besitzen, sind die im Quartier Chinois wohnenden Migrantinnen entweder im Besitz einer Aufenthaltsgenehmigung oder sind im Begriff, diese zu erwerben. Zur dritten Gruppe gehören Personen, die zu Studienzwecken nach Paris gekommen sind.

Im Rahmen dieser Arbeit wurden 13 qualitative Interviews und eine Reihe informeller Gespräche geführt. Da es sich um eine relativ geringe Anzahl von Interviews handelt, stütze ich mich auf bereits vorhandene Literatur zum Thema ROSCA. Vor allem die empirischen Arbeiten von Angel, Goede und Sevilla (1972) und Gugerty (2005) haben meine Ansätze beeinflusst. Die durchgeführten Interviews stellen Belege für die bereits vorhandenen Erkenntnisse dar und sollen zu einer weiteren Auseinandersetzung anregen.

Der Zweck der Spiele ist, im Bedarfsfall Geld zur Verfügung zu haben, ohne einen traditionellen Geldverleih in Anspruch nehmen zu müssen. Die Regeln sind relativ komplex, und systematische Anstrengungen müssen unternommen werden, um die Kooperation und den Enthusiasmus der TeilnehmerInnen über Monate hinweg aufrechtzuerhalten.¹¹⁸

Ein Leiter oder eine Leiterin initiiert das Spiel, indem er/sie mehrere vertrauensvolle Bekannte oder Verwandte einlädt, die einen fixen Geldbetrag in regelmäßigen Abständen in einen Topf einzahlen. Die Anzahl der Treffen hängt von der Anzahl der TeilnehmerInnen ab. Der einzuzahlende Geldbetrag wird von den MitspielerInnen festgesetzt. Obwohl bei dem Großteil der shares Bekannte oder Verwandte teilnehmen, können nach einer Garantie des Leiters auch fremde Personen mitmachen.

Der eingesammelte Geldbetrag wird bei jedem Treffen nach einem geheimen Bieterverfahren an ein Mitglied ausgeschüttet. Für gewöhnlich bieten nur die TeilnehmerInnen, die den Geldbetrag benötigen oder wollen. Das Gebot wird auf einen Zettel notiert und dem Taoshare (Leiter/in) übermittelt. Je höher der Einsatz ist, desto wahrscheinlicher ist es, den Geldbetrag zu bekommen. Der Einsatz muss in den restlichen Zahlungsperioden zusätzlich zum zu bezahlenden Betrag geleistet werden. Findet sich in einer Auszahlungsperiode kein Bieter, wird der Begünstigte per Los ermittelt. Share bietet seinen Teilnehmern finanzielle Sicherheit mit spielerischem Charakter. Die ungewissen Einsätze machen share zu einem Kreditsystem mit Glücksspielelementen.

¹¹⁸ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972, S. 124

In Darstellung 14 ist ein gesamter Sharezyklus dargestellt. Hong als Taoshare (Leiterin) sammelt bei dem monatlich stattfindenden Terminen 300 Euro von jedem Lukshare (Teilnehmer) ein. Im September hat das erste Treffen stattgefunden und die Leiterin kann den Gesamtbetrag, also 4200 Euro (300 x 14 TeilnehmerInnen), für sich beanspruchen. Im Oktober wollten Don und Bin die Summe ausbezahlt bekommen und nahmen an dem Gebot teil. Don hatte mit 68 € das Höchstgebot und bekam daher die Summe ausbezahlt. Er muss für die restlichen 12 Monate seinen monatlichen Anteil von 300 € und zusätzlich die Kreditzinsen von 68 € bezahlen. Für die nächsten Begünstigten erhöht sich somit der Gesamtbetrag monatlich um die Gebote. Bin kommt im November mit seinem Gebot von 70 € zum Zug und erhält 4.268 €. Auf den gesamten Zyklus bezogen, steigen die Gewinner bis April negativ aus. Sie müssen für ihren Kredit unterschiedlich hohe Zinszahlungen leisten, bekommen ihn aber sehr früh. Ab April machen die TeilnehmerInnen in diesem Fall bereits Gewinn. Khomkai gibt im Oktober mit 65 € das letzte Gebot ab und bekommt 4999 € ausbezahlt. Sie hat während der vierzehnmonatigen Laufzeit 4200 € einbezahlt und 734 € Rendite erwirtschaftet.

share Hong	4200+x	300 €/mois	10.09.2010	10.10.2011	
septembre	Hong	4200 (300*14)	4200	4200	0
octobre	Don 68	4200 (300+68)*13+300*1	4200	5084	-884
novembre	Bin 70	4268 (300+70)*12+300*2	4268	5040	-772
décembre	Pitchan 65	4338 (300+65)*11+300*3	4338	4915	-577
janvier	Noi 65	4403 (300+65)*10+300*4	4403	4850	-447
février	Schon 68	4468 (300+68)*9+300*5	4468	4812	-344
mars	Sa 68	4536 (300+68)*8+300*6	4536	4744	-208
avril	Kung 65	4604 (300+65)*7+300*7	4604	4655	-51
mai	Sia 65	4669 (300+65)*6+300*8	4669	4590	79
juin	Nng 65	4734 (300+65)*5+300*9	4734	4525	209
juillet	Na (Sa) 65	4799 (300+65)*4+300*10	4799	4460	339
août	Bin 70	4864 (300+70)*3+300*11	4864	4410	454
septembre	Nu 65	4934 (300+65)*2+300*12	4934	4330	604
octobre	Khomkai 65	4999 (300+65)*1+300*13	4999	4265	734

Darstellung 14 Share Hong mit 14 TeilnehmerInnen 10.09.2010 - 10.10.2011

Die Interviewtranskription ermöglichte einen ersten Überblick über die verschiedenen Themenfelder. Das mehrmalige Durchlesen ermöglichte schließlich die Bildung verschiedenster Kategorien und die Skizzierung eines „typischen“ Shares“. Im folgenden Abschnitt werde ich Elemente einiger Interviews herausnehmen, um die charakteristischen Eigenschaften eines Shares in Paris veranschaulichen zu können. Vertrauen ist einerseits die Grundlage jedes Shares, und ermöglicht andererseits erst den Zugang. Der Erfolg der Gruppe steht und fällt mit der Führungspersönlichkeit (Taoshares). Andererseits ist die Verlässlichkeit der TeilnehmerInnen (Lukshares) ebenso wichtig. Die Personen nehmen aufgrund unterschiedlichster Motive an einem Share teil:

6.3.1. Vertrauen als Grundlage von Share

In der von Angel, Goede und Sevilla 1972 durchgeführten Studie vertraten formale Kreditinstitute die Ansicht, dass Personen mit geringem Einkommen regelmäßige Zahlungen nicht leisten konnten. In der Folge war es für diese Personengruppe schwierig, Zugang zu Krediten von traditionellen Banken oder anderen formalen Finanzinstitutionen zu bekommen. Im Gegensatz zu dieser Annahme fanden sie heraus, dass *„poor people are extremely conscientious about meeting the payment obligations of share games. Social control is maintained, and fear of ostracism prevents members from cheating.“*¹¹⁹

Auch heute und bei Shares in Paris, spielt die soziale Kontrolle weiterhin eine große Rolle; aus diesem Grund ist die Teilnahme an einem Share räumlich begrenzt und Vertrauen zwischen Taoshare und Lukshare die Basis. Shem dazu: *„Si on habite à Paris, on fait qu'à Paris. On peut pas faire avec les autres. On fait qu'avec des thaïs avec qui on a confiance. On prend n'importe de qui. Si quelqu'un prends l'argent et part avec ça, qu'est-ce qu'on pourrait faire ? C'est pour ça qu'on prend seulement quelqu'un qu'on connaît bien et on a confiance sur cette personne.“*¹²⁰

¹¹⁹ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 131

¹²⁰ Shem, persönlich Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

Gegenseitiges Vertrauen ermöglicht erst die Teilnahme an einem Sharespiel. May wird aufgrund des Fehlens enger Bekannter in Paris der Zugang verwehrt. Sie ist daher bei einem Share in Norwegen beteiligt, den ihre Tante regelmäßig organisiert. *„Ma famille habite en Norvège. C’est pourquoi parce que je lui demande, parce qu’elle me connaît bien et elle sait que je vais pas tricher. C’est pour ça je demande, est-ce qu’il y a quelqu’un qui joue le share. Ben, elle m’a dit oui. Et je demande combien des personnes et je calculais si je peux payer chaque mois ou pas. Et je dis, oui je voulais faire. »*¹²¹

Die in Norwegen lebende Tante organisiert Sharespiele mit zumeist 20 Teilnehmerinnen und Einlagen von 2.000 Kronen (200 Euro) pro Monat. Um die Solidarität der Gruppe zu stärken, besucht die Tante ihre Mitglieder regelmäßig. Sie sammelt die Beträge persönlich ein und zahlt sie an die Begünstigten aus. Personen, die im aktuellen Monat die Gesamteinlage gewinnen wollen, schicken ihr das Gebot per SMS. *„Ma tante ce qu’elle fait, elle envoie tout le monde un texto par portable pour dire ce mois, je donne combien comme intérêt et ce qui ont le plus haut, c’est ce que le reçoit. Et puis ma tante va aller chez les gens pour récupérer tout l’argent et puis donne à ce qui a eu l’argent ce mois-là. »*¹²²

Auch Pimou besitzt keinen Zugang zu den Spielen und nimmt daher nicht teil: *« Je fête plus des fêtes thaïlandais, je les même oublie. Avec qui? Sa a encore une famille ici. Elle a Pisha, elle a tout le monde. Et moi je suis toute seule. J’ai des autres copines, mais elles sont tous occupé et elles habitent loin. »*¹²³

In Thailand hat sie hingegen nie an Sharespielen teilgenommen, da sie befürchtete, dass Teilnehmende mit der gesamten Einlage verschwinden könnten. In Paris würde sie gerne teilnehmen, aufgrund fehlender Kontaktpersonen hat sie keinen Zugang zu einer Sharegruppe: *“En Thaïlande je joue pas, parce que j’ai peur. C’est facile en Thaïlande que les gens s’enfuient.*

¹²¹ May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹²² ebd.

¹²³ Pimou, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris. 06.07.2008

Ici je veux bien faire mais comme j'ai pas beaucoup d'amis comme Sa, alors je peux pas demander. Peut-être les gens ne font pas confiance à moi, de faire avec moi, parce qu'ils ont peur aussi, si je vais enfuir un jour. »¹²⁴

6.3.2. Führung

Die Mitglieder werden in der Regel durch den Leiter/die Leiterin in die Gruppe aufgenommen. Bei Angel, Goede und Sevilla wurden 60,5 % der Befragten durch den Leiter eingeladen und 18,4 % durch andere Mitglieder. Diese Zahlen illustrieren die Bedeutung der sozialen Beziehungen und Netzwerke, die bei der Organisation mobilisiert werden. Die Mitgliedschaft ist für gewöhnlich auf den Freundeskreis des Leiters beschränkt. Die Vertrauenswürdigkeit der potentiellen TeilnehmerInnen wird über lange Jahre gegenseitiger Bekanntschaft und sozialer Interaktion aufgebaut. 73,7 % der Befragten verbrachten mehr als vier Jahre mit der Gemeinschaft.

Die primäre Beurteilung der Führungsqualitäten erfolgt über die subjektive persönliche Wahrnehmung der Persönlichkeit des Leiters. Es muss gesichert sein, dass die Person sich mit den ihr anvertrauten Geldbeträgen nicht davonmacht und im Falle eines Missbrauches durch ein Mitglied die Gruppe schützt und den Geldbetrag ersetzt. Für den Großteil der Befragten sind Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit und Verantwortungsbewusstsein die wichtigsten Charaktereigenschaften eines Taoshares. Die Glaubwürdigkeit begrenzt sich nicht nur auf den Leiter, dieser muss auch Vertrauen gegenüber den Mitgliedern haben können. Einige der LeiterInnen berichteten von Schwierigkeiten, wenn mehr Personen als beabsichtigt an einem Share teilnehmen wollen. Es ist schwierig, in der Nachbarschaft die Organisation einer Gruppe zu verheimlichen. Der Leiter versucht die Anzahl durch gewisse Aufnahmekriterien zu begrenzen, um Risiko-Teilnehmer auszuschließen.

¹²⁴ May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

Laut Shem kann nicht jeder die Funktion des Taoshare übernehmen. Er muss bestimmte Charaktereigenschaften wie Durchsetzungsfähigkeit, Ausdauer und Schlagfertigkeit besitzen, um mit den anderen Teilnehmern zu kommunizieren und das System aufrecht erhalten zu können: „*En tout façon si on fait un group Share, il faut quelqu'un très fort. C'est n'importe qui, qui peut le faire. Taoshare c'est un peu dure. Il faut quelqu'un qui demande les paroles. Caractère un peu fort. Il y a des Lukshare qui pends l'argent et sont partie, font n'importe quoi. C'est Taoshare qui contrôle qui rembourse quand Lukshare est parti quoi.* »¹²⁵

Tik charakterisiert einen Taoshare als strenge Persönlichkeit mit Führungsqualitäten und nennt ihre Mutter als Beispiel: „*Il y a une personne qui garde l'argent, le chef. Tous les mois elle garde l'argent, c'est quelqu'un sévère, comme ma mère.* »¹²⁶

Für Duan muss ein Taoshare einen starken Charakter besitzen, überzeugend mit den anderen Teilnehmern (Lukshares) reden können, viele Freunde besitzen, lange in Frankreich leben und anderen Menschen helfen wollen: “*You have to find a good, strong Taoshare, who can talk strongly with the Lukshares. She needs many friends, stayed here longtemps, she helps the people. If somebody gets away with the money, it's not my problem, the Taoshare is responsible.*”¹²⁷

Ghan könnte sich nicht vorstellen, Taoshare zu sein und die gesamte Verantwortung für die Gruppe zu übernehmen: „*En fait je joue pas beaucoup. En plus il faut prendre l'argent et tout le monde. Si on perd l'argent c'est gros problème. C'est les gens qui jouent, qui partent comme ça, le Taoshare doit mettre l'argent à la place comme ça.* »¹²⁸ Sie könnte sich aufgrund der zeitlichen Verpflichtungen nicht vorstellen, die Aufgabe einer Taoshare zu

¹²⁵ Shem, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

¹²⁶ Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

¹²⁷ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹²⁸ Ghan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris. 23.10.2011

übernehmen: „*I don't have time to be Taoshare, to go around, to talk with the people, to talk the money. I have two children, I don't have time.*”¹²⁹

Für Duan liegt der Grund dafür, die Rolle einer Taoshare übernehmen zu wollen darin, den Geldtopf ohne Zinsen zu Beginn des Sharezyklus zu erhalten: „*Somebody wants to be a Taoshare, because she receives the money immediately, she doesn't need to pay interest.*”¹³⁰

Shem sucht sich die TeilnehmerInnen seines Share sorgfältig aus: „*Dans mon share personne n'est partie avec l'argent, parce que moi choisi les personnes qui peuvent jouer. Par exemple mon collègue qui travaille avec moi je vois quand son salaire arrive.*”¹³¹ Es ist notwendig, neue TeilnehmerInnen ans Ende des Auszahlungszyklus zu setzen, um die Zahlungsfähigkeit zu überprüfen. Der Taoshare haftet für den Zahlungsausfall eines Lukshare und sucht sich die Mitglieder daher genau aus. Da er mich nicht kennt, würde er mich nicht in seine Gruppe aufnehmen: „*Le responsable doit être intelligent aussi. Si on fait 200 euros par mois, et quelqu'un met 300 euros il vais peut-être quitter et partir avec l'argent. Il faut faire attention aussi. Si je connais pas la personne, je refuse. Les Lukshare se connaissent pas entre eux. Même si vous Marisa vous a présentée je vous connais pas, donc je vous prends pas. Vous êtes étudiants, vous êtes loyer je fais pas confiance, on peut parler sans gêne. C'est comme ça on a perdu. Le Taoshare doit être très très très fort, c'est lui qui est responsable et lui qui rembourse quand quelqu'un part.*”¹³²

¹²⁹ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹³⁰ ebd.

¹³¹ Shem, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

¹³² ebd.

6.3.3. Verlässlichkeit

Die Mehrheit der TeilnehmerInnen bezahlt ihren Anteil an den beschlossenen Auszahlungsterminen direkt an den Leiter in seinem Haus. Manche Beiträge werden aufgrund temporärer Geldknappheit, unerwartet geringen Verdiensten oder verzögerter Lohnauszahlung verspätet bezahlt. Die Einzahlung der Shareanteile kann in diesem Fall mit dem Einverständnis des Leiters um zwei Tage verschoben werden. Eine Leiterin würde maximal drei unverlässliche Zahler akzeptieren und sonst den Share auflösen. Bei Verlust der Arbeit oder im Todesfall wird der Anteil ohne weitere Verpflichtungen gestrichen.

Die Mitglieder wurden befragt, welche Maßnahmen im Falle eines von einem der Teilnehmenden verursachten Zusammenbruches des Share getroffen werden sollten. Die Mehrheit würde sich an den Leiter richten und ihn überreden, etwas zu unternehmen. Kein einziges Mitglied würde den unverlässlichen Teilnehmer persönlich mit Vorwürfen konfrontieren. Täuschung ist ein Affront auf die gesamte Gemeinschaft und würde den Gesichtsverlust in der Nachbarschaft und Vertrauens- und Freundschaftsverlust des Leiters nach sich ziehen. Das betrügende Mitglied würde geächtet werden und müsste eventuell die Gegend verlassen.

6.3.4. Gesetzlichkeit

Obwohl es selten einen Totalausfall der Geldbeträge gibt, gibt es keine gesetzliche Absicherung im Falle eines Verlustes. Den meisten der Befragten sind die gesetzlichen Regeln unbekannt und sie sind der Ansicht, die Spiele wären illegal. Als ich selbst den gesetzlichen Rahmen noch nicht kannte, fragte ich, ob eine Legalisierung vorteilhaft wäre. Für einige war es irrelevant, andere glaubten, dass gerade die Illegalität den Reiz ausmacht. Die TeilnehmerInnen sehen keine Notwendigkeit darin, Share mit formellen Regeln zu versehen. Angel, Goede und Sevilla bekamen ähnliche Antworten: *„Some cynical comments reflected the people’s lack of faith in the efficacy of the law; they felt*

that the law would be of no help to them if the game were to fail. Some felt that legalizing chaer would be too troublesome, which may reflect an attitude which is engendered by an awareness of the slow and frustrating pace of government bureaucracies."¹³³ Share wurde nach einem der größten Finanzskandale in Thailand, dem Share Chamoi, auf den ich später näher eingehen werde, 1984 auf gesetzliche Beine gestellt/legalisiert. Gemäß dieser Regelung

- Dürfen nicht mehr als drei Personen an einem Share teilnehmen
- haftet jeder für seinen Anteil
- muss die Gruppe gemeinsam die Laufzeit des Shares beschließen, die Zahlungsbedingungen einhalten und die Zahlungen pünktlich vornehmen.

Für den Taoshare gibt es verstärkte Regeln:

- er oder sie muss eine juristische Person sein und keine Firma
- es dürfen nicht mehr als 30 Personen an einer Sharegruppe teilnehmen
- er/sie darf nicht mehr als drei Shares gleichzeitig leiten
- es dürfen nicht mehr als 300.000 Baht im Topf sein

Wenn Teilnehmer gegen diese Regelungen verstoßen, kann man sich an die Polizei wenden und es folgen Strafzahlungen. Lukshares (TeilnehmerInnen), die nicht bezahlen, droht eine Bußstrafe oder Gefängnis. Wenn mehr als 30 Personen teilnehmen oder 300.000 Baht im Umlauf sind, droht dem Taoshare eine Gefängnis- oder Geldstrafe (maximum 6 Monate oder 100.000 Baht). Wenn ein Unternehmen einen Share eröffnet, droht dem Besitzer eine Geldstrafe, abhängig von der im Topf befindlichen Summe, jedoch nicht mehr als 200.000 Baht. Dem Taoshare ist es untersagt, Werbung für seinen Share zu machen, sonst drohen ihm Strafzahlungen bis zu 50.000 Baht. Im „buisness“-Alltag ist es untersagt, das Wort „share“ zu benutzen. Strafen reichen bis zu 20.000 Baht oder 500 Baht pro Tag.¹³⁴

¹³³ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 133

¹³⁴ <http://www.chaibadancrime.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=538692102&Ntype=2&ei=DstTTqC2AYnHswbyrrEq&sa=X&oi=translate&ct>

Share ist in Thailand und unter den in Paris lebenden MigrantInnen lange bekannt und hat sich bewährt. Angel, Goede und Sevilla befürchteten in ihrer Studie durch eine Legalisierung den Tod dieser Finanzierungsform: „*Legalization is a complicated issue and should not be considered apart from the social structure of the game. If ever there is a move to legalize chaer, it must be made with extreme care. Legalization would necessitate instituting formal rules which might be unacceptable to participants and result in the slow death of the game. (...) Since the game depends on mutual trust, such formalities could be interpreted as alienating and damaging the social relations.*”¹³⁵ Beinahe 30 Jahre nach der Regulierung von Share hat sich dies nicht bewahrheitet, und die Spiele sind weiterhin als Finanzierungsform mit Spielcharakter verbreitet. Dennoch ist dem Großteil der InterviewpartnerInnen die Gesetzeslage nicht bekannt. Tik vertritt zum Beispiel die Ansicht, dass Share in Thailand illegal wäre und dass es, wenn es legalisiert werden würde, von weniger Menschen in Anspruch genommen werden würde.

6.3.5. Gründe für die Teilnahme

Für den Großteil der Befragten bietet die Teilnahme an einem Share Zugang zu einem billigen Kredit sowie die Möglichkeit, Geld zu sparen und hohe Renditen zu bekommen, aber auch Freunde zu treffen. Die TeilnehmerInnen müssen regelmäßig Geldbeträge einzahlen, die sie sonst für andere Zwecke verwenden

=result&resnum=1&sqi=2&ved=0CCoQ7gEwAA&prev=/search?q=%E0%B8%81%E0%B8%8E%E0%B8%AB%E0%B8%A1%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B9%81%E0%B8%8A%E0%B8%A3%E0%B9%8C&hl=en&client=safari&tbo=d&biw=1024&bih=660&prmd=ivns22.08.2011

http://consumersouth.org/paper/53&ei=DstTTqC2AYnHswbyrrEq&sa=X&oi=translate&ct=result&resnum=5&sqi=2&ved=0CDwQ7gEwBA&prev=/search?q=%E0%B8%81%E0%B8%8E%E0%B8%AB%E0%B8%A1%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B9%81%E0%B8%8A%E0%B8%A3%E0%B9%8C&hl=en&client=safari&tbo=d&biw=1024&bih=660&prmd=ivns_22.08.2011

¹³⁵ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 134

würden. Share hilft Menschen, ihre Ausgaben zu regeln und sie beim Sparen zu unterstützen. Der Großteil der Befragten hat zwischen 200 und 500 Baht pro Monat in Shares gebunden. Die monatlichen Beiträge korrelieren nicht zwangsläufig mit der Höhe des Verdienstes.

a) Soziale Komponente – Treffen mit Freunden

In Paris spielt dieses Element eine geringere Rolle, da die Gebote per Telefon organisiert werden. Duan beispielsweise vermisst in Paris im Vergleich zu Thailand die persönlichen Treffen bei der Geldausschüttung: *“When I worked in factory in Thailand, I did it [play share] a lot. But here you have to call if you want to play. In Thailand everybody come together and have to write on the paper and look you is the winner.”*¹³⁶

Lin erwähnt, dass ihr in Thailand lebender Vater an ROSCAs nicht aufgrund von benötigten Geldmitteln, sondern wegen dem Zugang zu Geschäftsnetzwerken teilnimmt. Einmal pro Monat findet ein Treffen statt, bei dem sich alle in einer geschlossenen Restorantrunde treffen: *„Every month we call like gintoshare, like party every month who will get the money. (...)We go to a restaurant. For my father we close the restaurant. Some really big group for business.”*¹³⁷ Sie ist seit ihrer Kindheit mit Share vertraut. Ihre Mutter organisiert regelmäßig mit anderen Hausfrauen Spargruppen, und ihr Vater mit anderen Unternehmern: *„Actually I have seen share since I was a little girl, as I told you my father and grandfather are Taoshare for business.”*¹³⁸

Sharespiele schaffen eine Identifikation mit der Gruppe und (beinhalten) weisen einschließende, aber auch ausschließende Mechanismen auf. Duans französischer Ehemann ist von der Teilnahme seiner Frau Duan nicht in Kenntnis gesetzt worden, da er das Konzept nicht verstehen würde: *„I have a little bit money from my husband; he gives it to me regularly. But he doesn't know that I play share, he didn't like it, it's very dangerous. My husband*

¹³⁶ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹³⁷ Lin, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

¹³⁸ ebd.

doesn't understand the concept, why don't you put money in the bank. But the bank gives you for one year only a little percent.”¹³⁹

In den Interviews wird häufig die disziplinierende Funktion von ROSCAs bezüglich der Tätigkeit regelmäßiger Spareinlagen erwähnt. Im Folgenden Abschnitt werde ich neben den Interviews ein ökonomisches Erklärungsmodell des ROSCAs vorstellen.

b) Aus ökonomischer Perspektive: Zeitinkonsistenz und ROSCA

Share stellt für den Großteil der Befragten eine Möglichkeit dar, größere Projekte verwirklichen zu können. Die Teilnahme an einem Share hat eine disziplinierende Wirkung, ohne die das Geld für belanglose Dinge verwendet werden würde: *„C'est pour quelqu'un qui a besoin de l'argent. Parce qu'en fait si on fait pas un groupe comme ça, on dépense l'argent n'importe de quoi. Si on a le truc comme ça, on regarde l'argent pour le share. Et deuxièmement c'est pour quelqu'un qui a besoin d'argent. Si on travaille en France, le salaire et par exemple 1.200 euros, si on a besoin de quelque chose grand, pour la maison, on a besoin plus.* »¹⁴⁰

Im Folgenden nutze ich einen Ansatz aus der Wirtschaft, der beschreibt, welche Probleme Menschen beim Ansparen von Geld in unterschiedlichen Zeitperioden haben. Ein wichtiges Modell ist hierbei die Zeitkonsistenz beziehungsweise Zeitinkonsistenz. Wenn man zwei Optionen um die gleiche Zeitspanne verschiebt, ändern zeitkonsistente Menschen ihre Entscheidungen zwischen den beiden zeitlich verschiedenen Optionen nicht. Wenn die vorher als optimal geltende Strategie zu einem späteren Zeitpunkt dies nicht mehr ist, spricht man von Zeitinkonsistenz. Im Zeitablauf haben sich die Rahmenbedingungen geändert und die Entscheidung wird revidiert. Unterschiedliche Gründe können diese Wahl beeinflusst haben, wie die

¹³⁹ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁴⁰ Shem, persönlich Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

Veränderung der Präferenzstruktur oder die Informationslage des Entscheidenden.¹⁴¹

Eine übliche Herangehensweise in der Literatur um zeitliche Inkonsistenz darzustellen ist, die derzeitigen und zukünftigen Entscheidungen von sequenziellen Ichs als Spiel zum Aushandeln zu modellieren, indem das derzeitige Ich das derzeitige Verhalten kontrolliert und das zukünftige Ich das zukünftige. Man muss sein jetziges Selbst vom Konsum abhalten und ein Ziel für sein zukünftiges Selbst verfolgen, weil das zukünftige Selbst ein größeres Gut erwerben will. Es findet ein Aushandeln zwischen dem derzeitigen Selbst und dem zukünftigen Selbst statt, um sein jetziges Selbst vom Konsumieren zurückzuhalten und das zukünftige Selbst befriedigen zu können. Das gegenwärtige Selbst will Zugriff auf das gesamte Geld haben, das zukünftige Selbst will mehr Geld zur Verfügung haben, deswegen muss sich das jetzige Ich einschränken. Dieser Mechanismus kann sowohl individuell als auch gemeinschaftlich sein. ROSCAs stellen eine Möglichkeit dar, um Individuen durch gemeinschaftliche Mittel zu disziplinieren. Gugerty hat dafür ein einfaches Rahmenmodell erstellt. Es muss angemerkt werden, dass es sich dabei jedoch nur um eine symbolische Darstellung von Zeitinkonsistenz in Verbindung mit Rosca handelt.

Einfaches Rahmenkonzept für zeitliche Inkonsistenz und ROSCAs (nach Gugerty)

Die standard-exponentielle Nutzenfunktion vom individuellen Verhalten kann durch folgende Gleichung dargestellt werden:

$$[1] \quad U_t(u_t, u_{t+1}, \dots, u_T) = \sum_{\tau=t}^T \delta^\tau u_\tau$$

¹⁴¹ vgl. Mader 2008 S 2

Der Nutzen U ist dabei die Summe aller Nutzen während aller Perioden bis T , abgezinst durch δ , dessen Größe zwischen 0 und 1 liegt und einen zeitkonsistenten exponentiellen Abzinsungsfaktor repräsentiert.¹⁴² Individuen mindern gemäß der Annahme von Ökonomen den Nutzen, der ihnen im Zeitablauf zufließt. Menschen sind auf kurze Frist sehr ungeduldig und sind zu einem Aufschub ihres Konsums nur gegen eine hohe Prämie bereit. Auf lange Sicht sind sie geduldiger und verlangen eine vergleichsweise geringe Kompensation für den Aufschub.¹⁴³ In der Ökonomie bezeichnet man dies als hyperbolische Präferenzen. Eine übliche Methode, hyperbolische Präferenzen darzustellen ist, was Laibson (1997) einen "quasi-hyperbolen" Nutzen nennt. Das Nutzenmaximierungsproblem mit quasi-hyperbolem Nutzen kann, nach einem Modell, das von Phelps und Pollack (1968) entwickelt und auch von Laibson verwendet wurde, folgendermaßen dargestellt werden:

$$[2] \quad U_t = \delta^t u_t + \beta \sum_{\tau=t+1}^T \delta^\tau u_\tau$$

In diesem Fall steht δ für den Standard Exponentialnutzen, während β den zeitinkonsistenten Abzinsungsfaktor repräsentiert. Wenn $\beta < 1$, gewichtet eine Person die Zeitperiode τ stärker, wenn sie unmittelbar ansteht als in jeder anderen Zeitperiode. In dem Fall wird die kurzfristige Abzinsungsrate höher als die langfristige.

Nach Laibson (1997) und O'Donoghue und Rabin (1999) nimmt Gugerty an, dass $\delta=1$ um das zeitkonsistente Diskontieren zu übergehen, was nur β übrig lässt, den Parameter der Zeitinkonsistenz, sodass Nutzen folgendermaßen vereinfacht dargestellt werden kann:

$$[3] \quad U_t = u_t + \beta \sum_{\tau=t+1}^T u_\tau$$

¹⁴² vgl. Gugerty 2005 S 9

¹⁴³ [http://anna.ww.tu-](http://anna.ww.tu-berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf)

[berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf](http://anna.ww.tu-berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf) 27.09.2011

Die grundlegenden Ergebnisse folgen mit $\delta < 1$. Zur Veranschaulichung muss man sich Individuen vorstellen, die in einer Welt von vier Zeitperioden leben, t_1 bis t_4 . Während Periode t_2 und t_3 ("Ernteperioden") erhält jedes Individuum eine Einheit überschüssigen Einkommens. In jeder Periode muss ein Individuum entscheiden, ob er den Überschuss ansparen oder konsumieren soll. Die Konsumation gibt jedem Individuum eine Einheit Nutzen. Wenn das Individuum beide Überschusseinheiten anspart, kann sie es gegen ein Gebrauchsgut eintauschen oder in bacchantischem Ausmaß konsumieren. Es muss angemerkt werden, dass diese Individuen keinen Zugriff auf Kredite haben.

Wenn Individuen einer normalen exponentiellen Nutzenfunktion folgen (wie in [1]), wobei $\delta=1$ und $\beta=1$), dann ist der Ertrag davon, die Überschusseinheiten (mit $\delta=1$) zu konsumieren, gleich zwei.

Wenn sie ansparen, können sie später während t_4 ein Gut kaufen, das während einer Periode einen Ertrag gleich c hat. Ein Individuum spart, solange $c > 2$. Unter zeitinkonsistenten Präferenzen ($\beta < 1$) jedoch ändert sich die Entscheidung etwas anzusparen mit der Zeit. Von t_1 aus gesehen, ergibt sich der Ertrag vom Konsumieren des Überschusses während t_2 und t_3 als 2β . Wenn jedes Individuum seine zwei Überschussperioden anspart, dann ist der Ertrag durch das Ansparen, den man während t_4 realisiert, von t_1 aus betrachtet $= \beta c$. Individuen werden sparen, wenn $\beta c > 2\beta$ oder $c > 2$, sowie im zeitkonsistenten Fall. In t_2 allerdings verhält es sich anders. Der Ertrag vom Konsumieren des t_3 Überschusses ist jetzt $1 + \beta$, während der Ertrag des Ansparens βc ist. Individuen werden nur dann sparen, wenn $c > (1+\beta)/\beta$, was größer ist als 2 für alle $\beta < 1$. Je niedriger der Abzinsungsparameter β (d.h. je größer die Zeitinkonsistenz), umso größer ist Ertrag, der benötigt wird, um Sparlust auszulösen - mit dem Ergebnis, dass Erträge diese auslösen, die im zeitkonsistenten Fall nicht ausreichen würden. Zwei durchdachte Individuen könnten daher die Besinnung haben einen ROSCA zu gründen, der sie glaubhaft zum Sparen anhalten kann. Die Schwierigkeit ist dabei allerdings,

dass das erste Individuum, das die Einlagen erhält, dem Anreiz anheimfallen kann, sich zu weigern, den anderen in der folgenden Runde auszuzahlen.

Die Kraft von ROSCAS als Disziplinierungsmittel in Bezug auf das Sparen wirkt daher begrenzt, aber die Volksweisheit ermöglicht einen Mechanismus, der ROSCA funktionieren lässt: Kooperation in wiederholten Spielabläufen ist so lange möglich, wie die Spieler sich in ausreichendem Maße über die Zukunft sorgen. Zwei Individuen können einen endogenen Mechanismus erschaffen, um einen ROSCA zu erhalten, indem sie die Gelegenheit bieten, den ROSCA zu wiederholen, sobald eine Runde abgeschlossen ist. Obwohl kein ROSCA-Mitglied erwartet, ewig zu leben, oder in der Tat, dass der ROSCA auf ewig andauern wird, erlaubt diese Rahmenbedingung eines unendlichen Horizonts, dass die Spieler in dieser Situation eine langfristige Situation analysieren, ohne einen spezifischen Status für ein Ende der Welt festzulegen.

In einem wiederholten "Prisoner's Dilemmas" kann Kooperation durch eine "trigger strategy" aufrechterhalten werden, in welcher die Reaktionsfunktion eines Spielers ihm anrät, nur dann zu kooperieren, wenn alle anderen Spieler in der vorigen Runde kooperiert haben. In diesem Beispiel würde die Trigger-Strategy dann ausgespielt, wenn ein Spieler die Einlagen erhält und dann keine weiteren Zahlungen mehr tätigt. Falls die erste Person ihre Verpflichtung also nicht einhält, würde sie Zahlungen in der Höhe von $\beta c + \beta$ akquirieren, wobei der zweite Abschnitt den zusätzlichen Ertrag durch die Nichteinhaltung der Zahlungspflicht repräsentiert. Kosten dieses Versäumnisses ist der Ausschluss von der Teilnahme an zukünftigen Runden des ROSCAS mit Verlust von Nutzen in jeder Runde. Nimmt man an, es gibt keine Abzinsung in den einzelnen Runden, aber einen Diskontierungsparameter von δ zwischen Runden, kann der ROSCA aufrechterhalten werden solange:

$$\frac{\beta c}{1 - \delta} > \beta \text{ or when } \delta > 1 - c.$$

Indem c zunimmt, wird der ROSCA für ungeduldigere Individuen erhalten. Die trigger strategy ist nicht die einzige Strategie, die einen ROSCA im Kontext von unendlichem Spiel erhalten könnte. Nichtsdestotrotz ist es klar, dass die notwendige Kooperation, um einen ROSCA aufrecht zu erhalten, mit einer Reihe von Bestrafungsstrategien möglich ist.¹⁴⁴

c) ROSCA als Zugang zu Kredit

Im Vergleich zu anderen Kreditvarianten bietet Share einen günstigen und unbürokratischen Zugang zu Krediten. Shem zieht, obwohl er einen formellen Kredit beziehen könnte, Share eindeutig vor: *„Si on a besoin d’argent les frais sont pas chers. 3.000 euro par exemple, si on a des frais 70 euro par mois c’est pas cher. Si vous empruntez l’argent d’autres personnes, c’est peut-être plus cher que ça. (...) Pas tout le monde a des papiers pour appliquer à la banque. Il y a beaucoup de thaïlandais qui travaillent en noir, il y a beaucoup d’espèces. (...) Moi je pourrais emprunter de la banque, mais j’aime pas non plus. Je n’aime pas les frais de crédits. (...) Il faut parler avec eux et je sais pas comme les frais fonctionnent clairement. »*¹⁴⁵

Für Lin nehmen verschiedenste Menschen mit unterschiedlichen Motiven an Share teil. Der Zugang zu Krediten steht aber meist im Vordergrund: *„For business you get a large amount, you will get the connection, you will get a big amount for investment and you will get more interest than in the bank. (...) A friend’s father loved to play share and loved to be Taoshare. He don’t have business, no work, not anything he liked to play share to make money. I think there are this categories, wealthy and very poor. ”*¹⁴⁶

Tik glaubt, dass eher Frauen an Share teilnehmen, da diese grundsätzlich das Haushaltseinkommen verwalten: *„Moi je crois c’est plutôt des femmes qui font ça. Parce que ma mère joue ça et mon père fait pas ça. Parce qu’en Thaïlande*

¹⁴⁴ vgl. Gugerty 2005 S 11ff

¹⁴⁵ Shem, persönlich Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

¹⁴⁶ Lin, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

c'est la femme qui gère et regarde l'argent dans la famille.»¹⁴⁷ Ihr sind keine männlichen Teilnehmer bekannt. Sie meint, dass eventuell homosexuelle Männer daran teilnehmen: „Peut-etre il y a gayman qui joue, dans mon salon il y a ça. Ils jouent avec des femmes aussi. »

Für Duan bietet die Teilnahme an einer Sharegroup die Möglichkeit, Zugang zu billigen Krediten zu bekommen: *“Share is better than to ask the bank. Because in the bank we have to pay a lot. Si tu pays 20 euros par mois, c'est moins cher que de demander à la banque. (...) The last time I played in a group with 16 persons. It is better than to put money in my pocket. Every month I have to give them, and when I want it, they have to give it back. Share means if somebody needs money and they have some problem you have to play for this money. You don't need all the money once, you pay for it in installments.”¹⁴⁸* Sie erwähnt die Möglichkeit einem Teilnehmer, der im aktuellen Monat mehr geboten hat, einen gewissen Geldbetrag zu bezahlen, um die Summe selbst zu bekommen: *“Sometime if I have money problems, for example if I need it for the house in Thailand I don't have big money immediately. If I want to buy something, I have to play. If another person bids more she gets it, but you can talk to her, please give me the money, you don't say that loud in the group, and if you pay here a little bit, she gives it to you.”¹⁴⁹*

d) Share ermöglicht hohe Renditen

Neben dem Zugang zu günstigen und unbürokratischen Krediten spielen für den Großteil der Befragten die hohen Renditen eine wichtige Rolle. Für Duan sind die möglichen Gewinne bei Share der einzige Grund daran teilzunehmen, andere Freunde zu treffen, spielt keine große Rolle: *„I play Share only for the money, not to meet friends. Like in this Share group I only know five people and*

¹⁴⁷ Tik, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁴⁸ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁴⁹ ebd.

the other I don't know. We don't celebrate after we get the money, I only take it.”¹⁵⁰

Die Gebote der einzelnen Mitspieler werden den anderen in Form von Zinsen ausbezahlt. TeilnehmerInnen, die den Geldbetrag zu Beginn erhalten, bezahlen für den früheren Erhalt mehr Zinsen. Diejenigen Spieler, die den Betrag am Ende bekommen, erhalten mehr Zinsen. Auf die gesamte Laufzeit betrachtet, bekommen die frühen Bieter weniger Geld ausbezahlt und die späteren steigen mit einem Gewinn aus. Angel, Goede, Sevilla dazu: „*Transcations among players can be seen as payments for capital services, or interest payments.*“¹⁵¹ Die Zinsen variieren von Spiel zu Spiel, hängen von den unterschiedlichsten Geboten ab und sind daher schwer kalkulierbar.

Auch May nimmt aufgrund der hohen Renditen an Sharespielen teil und weniger, weil sie unbedingt einen Kredit brauchen würde. Sie wartet daher den Auszahlungszeitpunkt am Ende des Zyklus' ab: *“Moi normalement j'attends à la fin. Mon but c'est pour avoir intérêt. J'ai pas des problèmes, moi je fais toujours le plans pour mon argent. Je fais pas ça, parce que j'ai besoin d'argent. J'ai besoin d'intérêt. Je ne travaille pas ici, alors je ne peux pas trouver le moyen pour gagner l'argent. Avec ce chose là je peux gagner tout de petit peu, parce que si je mets l'argent à la banque, c'est beaucoup moins intérêts, c'est trois pourcent par ans. (...) c'est pour ça je dis, si je fais ça, je gagne beaucoup plus que si je mets l'argent à la banque. Parce que là [avec le share] on gagne chaque mois, mais on gagne une fois, à la fin. Oui voilà, c'est pour ça je fais le share.”*¹⁵²

Für Lin würde eine Teilnahme bei einem Share mit weniger als fünf Mitgliedern aufgrund der geringen Renditen sinnlos sein: *„Almost, at least ten. Some group pay like two years, three, four, five years, like that. Only five month*

¹⁵⁰ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁵¹ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 136

¹⁵² May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

is very less interest you know. If you want a short time of the share you have to make a big amount of money, something like that.”¹⁵³

Auch Tik ist der Ansicht, dass der Großteil der Teilnehmer die Summe aufgrund der hohen Renditen am Ende bekommen möchte: « *Normalement tout le monde veut l'argent le dernier mois, parce qu'ils gagnent plus. C'est pour ça on écrit un nom, si personne le veut avant. Je crois qu'au premier et au dernier mois il y a ça.* »¹⁵⁴

Das spielerische Element darf bei Share nicht außer Acht gelassen werden. Einige Teilnehmer sehen Share weniger als Finanzierungswerkzeug, sondern eher als Glückspiel.

e) ROSCA als Spiel

Für Huizinga ist Spiel durch freies Handeln gekennzeichnet. Wenn es befohlen wird, ist es lediglich ein Wiedergeben eines Spiels, kein Spiel selbst. Im Falle der ROSCAs besitzen die TeilnehmerInnen offiziell die Freiheit mitzumachen, und müssen sich natürlich an vorgegebene Regeln halten. Gewisse Teilnehmer können nur durch die Teilnahme an ROSCAs bestimmte Güter erwerben. Es stellt sich für mich jetzt die Frage, inwieweit die Teilnahme daher freiwillig passiert, und ob es sich dann noch um ein Spiel handelt.

Beim Spielen tritt man aus dem „gewöhnlichen“ Leben heraus und ist unentbehrlich für die Gemeinschaft, da es geistige und soziale Verbindungen schafft. Durch die Eigenschaft als regelmäßig wiederkehrende Abwechslung wird es zu einer Begleitung und zu einem Teil des Lebens im Allgemeinen. Das Spiel liegt selbst außerhalb des direkten materiellen Interesses oder der individuellen Befriedigung von Lebensnotwendigkeiten. Durch seinen Platz und seine Dauer sondert es sich wie schon erwähnt vom gewöhnlichen Leben

¹⁵³ Lin, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

¹⁵⁴ Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

ab. Diese Abgeschlossenheit von Zeit und Raum ist ein wichtiges Merkmal. Einmal gespielt, bleibt es als geistige Schöpfung bestehen und kann wiederholt werden. Jedes Spiel bewegt sich in einem definierten Feld und ist räumlich begrenzt. Die Orte gestalten sich als sehr vielfältig, es gelten eigene Regeln und dienen zur Ausführung einer in sich abgeschlossenen Handlung.¹⁵⁵ Im Falle der ROSCAs handelt es sich meist um die eigene Wohnung, den Arbeitsplatz oder um für den Abend gemietete Lokalitäten.

Innerhalb des Spielplatzes müssen die TeilnehmerInnen bestimmte Regeln einhalten, sonst folgen Sanktionen. Der Regelverstoß würde das Spiel in Frage stellen. Es kann aber auch dazu führen, dass diese „Spielverderber“ ihrerseits eine neue Gemeinschaft mit neuen Spielregeln bilden. Eine Spielegemeinschaft weist allgemein die Tendenz auf, sich in Zukunft wieder zusammenzuschließen. Sich gemeinsam in einer Ausnahmesituation zu befinden und sich Normen zu entziehen, führt zu einem Gemeinschaftsgefühl. Die wiederholte Teilnahme an einem ROSCA ist insbesondere durch die geschaffene Vertrauenssituation zu erklären. Der oder die GruppenleiterIn kann schon die Kreditwürdigkeit einzelner Personen abschätzen und sich auf die termingerechte Einzahlung und die daraus resultierende Einhaltung der Spielregeln verlassen.

6.3.6. Probleme

Wenngleich die InterviewpartnerInnen die positiven Eigenschaften von Share hervorheben, kann eine Teilnahme auch problematisch sein. Der Taoshare kann mit dem eingesammelten Geldbetrag verschwinden, Lukshares könnten aufgrund diverser Gründe in Zahlungsverzug kommen.

Share hat für May zwei Seiten. Im engen Bekannte- und Familienkreis bringen die Teilnehmer einander Vertrauen entgegen. In einem größeren Kreis wird das System problematisch; sie vergleicht Share mit dem ehemaligen Finanz- und Börsenmakler Bernard Madoff, der einen Investmentfond nach dem Schneeballsystem betrieben und 4.800 Personen geschädigt hatte : „*c'est*

¹⁵⁵ vlg. Huizinga 1939 S 16

*comme share chamoi, tu connais? Bernard Madoff c'est le même système qu'on a fait. C'est pourquoi mon beau-frère savait qu'on a fait ça, il nous demande « tu n'as pas peur ? ». J'ai pas peur parce que les gens en Norvège ont le métier stable, il y a la famille, ils peuvent pas s'enfuir avec l'argent. Mais en Thaïlande, oui j'ai peur de jouer. Parce qu'ils peuvent aller où ils veulent. (...) Mais il me dit tout le temps, c'est le même système que de ta tante. Il m'a essayé de faire peur. Mais on connaît les gens et ma tante est responsable de ça. »*¹⁵⁶

May spricht hier, wie die meisten der anderen Befragten, den Share Chamoi an, indem über 17.000 Personen geschädigt wurden. Berühmtheit erlangte Chamoi Thipso, besser bekannt unter Mae Chamoi oder jamae chae namman (Patin des Ölsharefonds), als Organisatorin eines weitläufigen ROSCA. Sie wurde in Singburi zwei Stunden nördlich von Bangkok geboren und als durchschnittliche, höfliche Schülerin beschrieben. Nach der Oberstufe inskribierte sie in der Rachanibon Universität, wo sie von den Lehrkräften als verlässlich und ehrlich bezeichnet wurde. 1961 trat sie eine Verkaufsstelle beim Ölmulti Petroleum Authority of Thailand (PTT) an, welcher die Öleinfuhren nach Thailand kontrollierte und folglich die Preise festsetzen konnte. Das Militär hatte jeden Monat das Recht, einen gewissen Anteil der Einfuhren für sich zu beanspruchen. Mae Chamoi nutzte ihre verwandtschaftlichen Beziehungen zum Militär, um dessen Überschuss abzukaufen und ihn gewinnbringend an Tankstellen weiterzuverkaufen. In dieser Zeit begann sie, für Freunde und Arbeitskollegen erste kleine Shares mit zehn Teilnehmern zu organisieren, wobei sie meist drei oder vier Anteile selbst trug. Ihre Durchsetzungskraft und die Einhaltung der Auszahlungsbeträge machten diese Gruppen schnell beliebt. Sie genoss den Erfolg sichtlich und hatte die Idee, jedem Teilnehmer jeden Monat Zinsen auszuschütten. Durch ihre Stellung bei PTT wurde die Legitimierung des Shares in einem großen Ausmaß ermöglicht. Die Anteile wurden als „Oil Trucks“ um 160.800 Baht (8.000 US\$) verkauft und versprachen Renditen von 78 %. Da die Petroleumquote des Militärs nicht

¹⁵⁶ May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

unendlich Gewinn abwerfen konnte, um die Renditen der neuen Mitglieder zu bezahlen, gewährte sie viele Kleinkredite mit hohen Zinsen. Zu diesem Zeitpunkt hat sich der Share bereits in ein Pyramidensystem entwickelt. Neben Mitarbeitern in der PTT zeigten Offiziere in der Air Force Interesse an ihrem Share. Letztlich wuchs er auf 17.000 TeilnehmerInnen mit einer Gesamtsumme von acht Milliarden Baht (400.000 US\$) an. Ab 1983 versuchte die thailändische Regierung gegen den Fonds einzuschreiten, da sie das Bankensystem als gefährdet ansah. Da es zu diesem Zeitpunkt keine Regeln bezüglich des Pyramidenspiels und Share gab, waren ihr jedoch die Hände gebunden. 1984 wurde ein Gesetz für Shares und Pyramidenspiele verabschiedet und ein Jahr später Mae Chamoi zu 154.005 Jahren Haft verurteilt.

Maßgeblich für die rasche Ausbreitung ihres Shares waren die Beziehungen zum Militär und ihre Charaktereigenschaften. Ihr Charakter wird laut Ockey als *jai nakleng* beschrieben, was bedeutet, dass ihr relativ schnell Vertrauen geschenkt wurde und sie Beziehungen zu Mitarbeitern, Bürokratie und Militärs unterhalten konnte. *Nagkleng* wird mit Ehrlichkeit, Loyalität und Zähigkeit gleichgesetzt. Mae Chamoi konnte als zunächst kleine Bürokratin in höhergestellte Schichten der Gesellschaft aufsteigen, wo einige der mächtigsten Personen in Thailand an ihrem Fonds beteiligt waren. Sie wurde nie als „nang“ (Frau), sondern immer als wohlwollende, gütige „Mae“ (Mutter) bezeichnet. Erst nach Bekanntwerden des Pyramidenspiels veränderte sich diese Sichtweise. Danach wurde sie nicht mehr als fürsorgliche, treue und verlässliche Mutter, sondern als unnahbare, betrügerische Unternehmerin porträtiert.¹⁵⁷

Obwohl nach Share Chamoi Gesetze und Richtlinien verabschiedet wurde, verloren 2009 180 Personen 507 Autos im Gesamtwert von 300.000.000

¹⁵⁷ vgl. Ockey 2004 S 108ff

Baht.¹⁵⁸ Lin dazu: *„My company lost all the cars. Around ten, twenty persons. (...) Taoshare gone with all the cars, Lukshare all around the country. They lost their cars. (...) It started with one person, he played and got a car, yeah he got a car and he started it. He is not the Taoshare and he asked another person in the workplace to get a car, a larger car. And then the Taoshare is gone and nobody knows who is the Taoshare in my company. Maybe the Taoshare was a liar; it was mouth to mouth marketing.*¹⁵⁹

Im Umfeld von Tik nehmen alle an Share teil. Sie würde aufgrund des zu hohen Risikos eines Totalverlusts der Einlage nicht mitspielen. Sie nennt die negative Erfahrung ihrer Mutter, die an einem Share teilnahm, bei dem die Taoshare mit der gesamten Einlage verschwunden ist. Die Taoshare war mit dem Dorfvorsteher verheiratet und allen bekannt. *„Normalement on joue avec quelqu'un proche, avec la copine, la famille. Mais s'il y a des fois. Par exemple ma mère elle joue ça avec une femme dans ma ville, elle est mariée avec, comment il s'appelle, avec le leader de ville. Tout le monde connaît cette femme mais quand même elle est partie avec tout l'argent. C'est ça et tu n'as pas de garantie.* »¹⁶⁰ Auf der Bank sind Einlagen laut Tik sicher: *„C'est pas garanti. Si tu donnes l'argent à la banque c'est plus de garantie.* »¹⁶¹

Für Tik kann die enge Beziehung der ShareteilnehmerInnen gleichzeitig negativ sein, da ein Regelverstoß aufgrund ihrer Freundschaft nicht angesprochen wird: *« Souvent j'ai entendu il y a quelqu'un dans le groupe qui paye plus, prend l'argent le premier et paye plus. Et tu peux rien faire et rien dire, parce que ce sont des amis, parce que les thaïs sont très gentils, il y a ça, c'est dangereux quand même.* »¹⁶²

¹⁵⁸ vgl.

http://www.1359.in.th/fincrime2004/index.php?option=com_content&task=view&id=165&Itemid=78 10.06.2012

¹⁵⁹ Lin, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

¹⁶⁰ Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

¹⁶¹ ebd.

¹⁶² ebd.

Für Air ist die Teilnahme an einem Share zu riskant, weil Gruppenleiter das Geld entwenden könnten: *„Ca m'intéresse pas. J'ai pas besoin...c'est pas parce que j'ai pas besoin mais, je suis comme ça, je joue pas des jeux risqué. C'est quand même risqué. En Thaïlande il y a beaucoup des leaders qui partent avec l'argent et qui laissent tomber les Lukshare. »*¹⁶³

6.4. Verwendung des Darlehens/Geldbetrages: Remittances

Der aus dem Share erhaltene Geldbetrag wird für eine Reihe unterschiedlichster Zwecke eingesetzt. Der Großteil der Befragten übermittelt das Geld ihren Verwandten nach Thailand, die es für den unmittelbaren Konsum verwenden oder in ihre Häuser investieren. Die Lebensverhältnisse der Verwandtschaft werden durch die Möglichkeit, Konsumgüter zu erwerben, verbessert. Ein Großteil der Gelder wird meist für die Ausbildung der Geschwister und Kinder verwendet, was als soziales und ökonomisches Investment gesehen wird. Diese Gelder verbessern grundsätzlich die Lebensbedingungen. Angel, Goede, Sevilla dazu: *„Possessing these items may be regarded as indicative of their standard of living, and their relative status in the community. Knowing that they will have a fairly large amount of money available during a given time period allow them to plan expenditures.”*¹⁶⁴ In der Tat trifft letzteres auf den Großteil der Befragten zu. Die Gelder ermöglichen neben unmittelbarem Konsum Hauskauf und Grundstückskäufe.

Ghan finanziert mit der Teilnahme an einem Share ihre Heimreisen und die regelmäßigen Überweisungen für ihren in Thailand lebenden Sohn.

Auch Duan nimmt an Share teil, um Geldrücküberweisungen nach Thailand finanzieren zu können. Regelmäßig überweist sie ihren beiden Schwestern Geld und finanziert gleichzeitig den Bau eines Hauses. In der nahen Zukunft muss sie sich wieder an einem Share beteiligen, da ihre Schwestern ein Grundstück erwerben wollen: *„Mes parents sont déjà morts mais j'envoie l'argent pour*

¹⁶³ Air, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 14.07.2012

¹⁶⁴ vgl. Angel, Goede, Sevilla 1972 S 136

mes deux grandes sœurs et je prépare la maison pour tout le monde. And my sisters want to buy land, so I have to play. The last three month I didn't play, but I still can. »¹⁶⁵

Das aus dem Share zur Verfügung stehende Geld sendet Shem einerseits an die Familie nach Thailand und verwendet es andererseits für eine Reihe anderer Projekte in Frankreich. *„J'envoie l'argent de Share pas simplement pour la famille, l'argent c'est pour d'autre chose aussi. En France il y beaucoup des asiatiques qui fait le share, en group, pour faire un restaurant par exemple.* »¹⁶⁶

Überweisungen aus Frankreich sind heute für Shem einfach zu tätigen. *„Envoyer maintenant de la France c'est facile, il y a la banque, ou Westernunion, mais on payes des frai quoi. C'est simple pour envoyer.* »¹⁶⁷

Sie erwähnt die Verpflichtungen von MigrantInnen, Geld nach Thailand zu überweisen und den damit verbundenen Druck. Die Teilnahme an Share hilft, diesen Verpflichtungen nachzukommen: *„En Thaïlande ils savent pas, parfois ils n'ont pas de boulot, mais quand même il faut envoyer l'argent à la famille et avec share c'est plus facile.* »¹⁶⁸

Pimou übermittelte als einzige der Befragten kein Geld nach Thailand. Ihr Geld sieht sie besser in einer traditionellen Bank angelegt: *„A la banque c'est mieux, les tontines c'est pour quelqu'un qui a besoin d'argent. Mais il faut faire attention. Si on connait pas bien, il y a des gens qui part avec notre argent.* » Laut Pimou nimmt eher die Landbevölkerung an Shares teil: *« Mes parents étaient fonctionnaire, pas des gens au village. Ce sont plutôt des gens de la classe moyenne.* »¹⁶⁹

¹⁶⁵ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁶⁶ Shem, persönlich Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

¹⁶⁷ ebd.

¹⁶⁸ May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

¹⁶⁹ Pimou, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris. 15.07.2011

Air hat regelmäßig zwischen 200 und 400 Euro pro Monat zuerst mit Western Union, danach aufgrund der billigeren Überweisungskosten per Bank, nach Thailand überwiesen. Seit sechs Monaten überweist sie aufgrund ihrer Scheidung/ihrer Scheidungsprozesses nichts mehr. Ihre Schwester lebt ebenso in Paris und kompensiert ihren Anteil. Die Überweisungen werden für den unmittelbaren Konsum, wie für Lebensmittel und Gesundheitskosten, verwendet: *„Pour manger, pour les frais de santé, pour des amis. Pour manger la plupart. C'est tout ça en fait. Manger, les frais médicales et les amis pour quoi pas. Je demande pas ce qu'ils font. »*¹⁷⁰

Tik überweist ihrer Mutter und ihrem kleinen Bruder (11 Jahre) Geld mithilfe von Moneygame. Sie ist gerade dabei, für ihre in Thailand lebende Familie ein Haus zu bauen und dem Bruder den Besuch einer Privatschule zu finanzieren: *„J'envoie l'argent en Thaïlande, parce que je suis en train de faire la maison dans une petite ville en East de Thaïlande. J'envoie par moneygame, un service pour prendre l'argent en Thaïlande. C'est très rapide, après 20 minutes ça arrive en Thaïlande, mais c'est un peu cher, ça dépend ce que tu envoies. Tu donnes la carte d'identité et la nom de la personne qui reçoit l'argent et après tu reçois un code et la personne va à la banque avec carte d'identité et le code. (...) J'utilise l'argent pour ma famille, pour ma mère, mon petit frère qui a 11 ans Pour nous aussi, quand on prend des vacances. Il y a beaucoup des femmes qui habitent ici et envoient l'argent, tous les mois par la banque et par pour eux, seulement pour la famille en Thaïlande.*¹⁷¹

Generell bevorzugt sie es, das Geld ihrer Mutter in bar zu geben, da diese auf dem Land wohnt und es für sie umständlich ist, die Bank in der Stadt zu erreichen: *„J'envoie pas beaucoup d'argent. Je n'aime pas trop envoyer tous les mois, parce que pour moi c'est pratique mais ma mère habite dans une petite ville, c'est pas dans la cité. Et la banque c'est qu'à la cité et c'est pas pratique*

¹⁷⁰ Air, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 14.07.2012

¹⁷¹ Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

*pour ma mère aller à la cité. Je préfère de donner l'argent directement à ma mère. C'est deux fois par année j'y vais. Cette année je suis allée trois fois.»*¹⁷²

Obwohl Takrit als Student kein Geld nach Thailand schickt, versteht er warum so viele Thais nach Frankreich gehen, um dort zu arbeiten und ihren Familien Geld zu schicken: „*Les thaïlandaises qui travaillent à Paris elles ont beaucoup de problèmes d'argent en Thaïlande. Ils viennent ici pour chercher du travail et pour aider la famille en Thaïlande. Mais le share c'est facile pour gagner l'argent. Par exemple, si tu veux demander l'argent à tes amis, c'est difficile pour demander directement. On demande en groupe – qui veut partager d'argent et on paye des petits. Par exemple on demande trois euro, après on va rembourser trente euro plus cinq euro. C'est bien payer, que la banque.»*¹⁷³

Für Duan und die anderen TeilnehmerInnen ist der aktuelle Wechselkurs Baht – Euro ausschlaggebend dafür, ob sie mitbieten oder nicht. Wenn der Kurs günstig ist, können bei Rücküberweisungen Gewinne erzielt werden: „*Usually the people look at the current exchange rate and then they play or not. This time I don't need the money but I play anyway, because if somebody else needs it I request 100 euro from her and than I win more.»*¹⁷⁴

Der Großteil der Befragten schickt jedoch nicht den Gesamtbetrag des Shares nach Thailand, sondern investiert einen Teil in einen neuen Sharezyklus. May zum Beispiel teilt den aus dem Share lukrierten Geldbetrag in drei Teile auf. Da sie in Frankreich nicht berufstätig ist, setzt sie ein Drittel aus dem Share für den unmittelbaren Konsum in Paris ein. Sie beauftragt ihre Tante, das zweite Drittel ihrer in Thailand lebenden Mutter zu überweisen und das letzte Drittel setzt sie für den nächsten Sharezyklus ein. „*On prend ici une part et puis je garde quelque choses pour envoyer à ma mère en Thaïlande, mais c'est ma tante qui est occupé avec l'envoyer, parce que si j'emmène l'argent de Norvège, ici je*

¹⁷² Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

¹⁷³ Takrit, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

¹⁷⁴ Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

dois changer en euro et voilà pour envoyer ça va être compliqué. Pour ça je donne ma tante pour garder. (...) Et puis, une autre part je continue à jouer. »¹⁷⁵

7. Conclusio

Rotierende Spar- und Kreditsysteme finden in unterschiedlichen Ausprägungen und Formen weltweite Verbreitung. Die thailändischen MigrantInnen in Paris haben Share aus Thailand mitgebracht. Die Personen im Quartier Chinois verfügen großteils über keinen direkten Zugang zum formellen Banksystem und sind auf diese Art der Finanzierung angewiesen, um zu einem bestimmten Zeitpunkt größere Geldmengen zur Verfügung zu haben. Die Thailänderinnen, die mit einem französischen Ehemann verheiratet sind, nützen Share weniger um Zugang zu einem Darlehen zu bekommen, sondern eher als Spareinlage mit hohen Renditen. In der Regel schließen sich Menschen mit ähnlichem Hintergrund, die einander Vertrauen schenken zu einem Share zusammen. Unbekannte Personen werden von der Leiterin nicht aufgenommen, da diese bei einem Zahlungsausfall haften würde. Grundsätzlich übernehmen Freunde, Bekannte und Nachbarn eine disziplinierende Funktion um die regelmäßigen Beiträge einzuhalten. Wie im Share „Hong“ ersichtlich wurde, wechseln Darlehnsnehmer und Kreditgeber ab. Es wäre möglich, dass sich die Rollen, je nach Bedürftigkeit und Absichten, von Spiel zu Spiel unterscheiden. Im selben Spiel ist es meist schwierig vorherzusagen, wer Nehmer und Geber wird, da dies vom Zeitpunkt der Gebote abhängt und manchmal eine gewisse Gruppendynamik entsteht und plötzlich alle den Geldbetrag bekommen wollen, obwohl sie ihn nicht benötigen. Es sind weitere Forschungen nötig um herauszufinden, wer eher Nehmer oder Geber ist. Es könnte einen Zusammenhang zwischen dem Einkommen und der Geber/Nehmerfunktion geben. Wie Angel, Goede und Sevilla erwähnen, könnte Sharespiele eine Vermögensverlagerung von ärmeren zu reicheren Spielern nach sich ziehen und sich daher regressiv verhalten. Es muss angefügt werden, dass das Geld jedoch

¹⁷⁵ May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

in der Gemeinschaft bleibt, und im Gegensatz zu Bankkrediten weniger regressiv ist.

Wie Kapitel 4 zeigt, ist in Thailand die Familie weiterhin die Basis der sozialen Absicherung. Die befragten MigrantInnen in Paris sind für den Haushalt in Thailand verpflichtet, Geldrücküberweisungen zu tätigen. Die Teilnahme an einem Share ermöglicht ihnen diesen Verbindlichkeiten nachkommen zu können. In den Interviews hat sich gezeigt, dass der Großteil der Befragten an Share teilnimmt, um Projekte im Herkunftsland Thailand zu finanzieren und ihren Verwandten zu übermitteln. Es besteht daher ein eindeutiges Verhältnis zwischen Share und Remittances. Die befragten MigrantInnen entscheiden sich bewusst für die Teilnahme an einem Share, um größere Geldbeträge für Rücküberweisungen zu haben.

8. Abstract

Diese Arbeit hat sich das Ziel gesetzt, mithilfe einer qualitativen Untersuchung die finanzielle Praxis von in Paris lebenden ThailänderInnen, am Beispiel von „Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs)“ und Remittances, darzustellen. Es werden rotierende Spar- und Kreditvereine behandelt, die weltweit in den unterschiedlichsten Ausprägungen vorzufinden sind, und aktuelle Daten zu Remittances vorgestellt. Ein Großteil der thailändischen MigrantInnen in Paris nimmt aus verschiedenen Gründen an dem ROSCA *Share* teil. Für Personen, die keinen direkten Zugang zum formellen Banksystem haben, und dennoch zu einem bestimmten Zeitpunkt größere Geldbeträge zu Verfügung haben möchten, stellt Share eine Möglichkeit der Finanzierung dar. Die Familien im Herkunftsland üben häufig Druck auf die MigrantInnen aus, regelmäßig Geldbeträge nach Thailand zu überweisen. Share ermöglicht den interviewten Personen, diesen Forderungen nachgehen zu können

This thesis focuses on the financial practices of Thai migrants in Paris especially regarding rotating savings and credit associations (ROSCAs) and remittances. ROSCAs and remittances are discussed from a theoretical perspective and illustrated by empirical results of 13 interviews conducted in Paris. ROSCAs are found the world over, functioning as informal financial institutions, and are also common among Thai immigrants in Paris under the name Share. Participating will usually allow the participants to “purchase” a sum of money, i.e. get a credit when the formal sector is not open to them. Many families in Thailand expect regular payments from their relatives overseas, in this case Paris. The participation in a Share-group allows the migrants to fulfill their obligation of regular payments.

9. Abbildungsverzeichnis

<i>Rücküberweisungen von MigrantInnen im Vergleich zur öffentlichen Entwicklungshilfe 1995 – 2010; Quelle: The Worldbank Open Data 2012</i>	15
<i>Rücküberweisungen im Vergleich zur Entwicklungshilfe 1991- 2010; Quelle: Factbook 2012</i>	15
<i>Topf Empfängerländer von Remittances 2010; Quelle: Factbook 2012</i>	16
<i>Empfängerländer von Rücküberweisungen 2009 als Anteil vom BIP; Quelle: Factbook 2012</i>	17
<i>Hauptsendeländer von Remittances 2009; Quelle: Factbook 2012</i>	18
<i>Vergleich erhaltene Remittances und Entwicklungshilfe in Thailand 2004 – 2010; Quelle: The Worldbank Open Data 2012</i>	19
<i>Remittances unterteilt nach Sendern und Empfängern; Quelle: Carling 2005 S 12</i>	20
<i>Monatliche Haushaltseinkommen der TeilnehmerInnen und Nicht-TeilnehmerInnen in Din Daeng; Quelle: Angel, Goede, Sevilla 1978 S 131</i>	50
<i>Zahl der Mitglieder eines durchschnittlichen thailändischen Haushaltes 1960 - 2000, Quelle: Population and Housing Census, National Statistical Office</i>	61
<i>Familiäre Unterstützung von älteren Menschen in Thailand; Quelle: Knodel, Chayovan, Siriwan 1992 S 82</i>	62
<i>Gegenüberstellung traditonelles Bankwesen und Social Lending im Internet; Quelle: Schuhmann 2008 S 6</i>	66
<i>Share Hong mit 14 TeilnehmerInnen 10.09.2010 - 10.10.2011</i>	75

10. Bibliographie

Adams, Richard; Cuecuecha, Alfredo; Page, John (2008): Remittances, Consumption and Investment in Ghana. World Bank Policy Research Working Paper No. 4515

Angel, Shlomo; Goede, J.H.; Sevilla, Ramon (1978): Sharing the Risk of Being Poor: Communal Saving Games in Bangkok. Journal of the Siam Society. Bangkok.

Anuwat, Supachutikul (1996): Situation Analysis on Health Insurance and Future Development. Health Systems Research Institute. Bangkok.

Ardener, Shirley (1964): The Comparative Study of Rotating Credit Associations. Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland.

Ardener, Shirley; Burman Sandra (1995): Money-go-rounds the importance of rotating savings and credit associations for women. Berg. Oxford.

Arnold, Fred; Kuo, Eddie (1984): The Value of Daughters and Sons. A Comparison of the Gender Preferences of Parents. Journal of Comparative Family Studies 15.

Baier, Horst (1977): Herrschaft im Sozialstaat. Auf der Suche nach einem soziologischen Paradigma der Sozialpolitik. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Westdeutscher Verlag.

Bell, Duran: Polanyi and the Definition of Capitalism In: Ensminger, Jean (2002): Theory in Economic Anthropology. 119-138

Besley, T.; Levenson A. (1993): The Role of the Informal Finance in Household Capital Accumulation: Evidence from Taiwan. Princeton. Woodrow Wilson School of Public and International Affairs. Discussion Paper.

Biggart, N.W. (2001): Banking on each other. The situational logic of rotating savings and credit associations. *Advances in Qualitative Organization Research* 3.

Bouman, F.J.A. (1977): Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World: A Message. In: *Savings and Development*. Vol. 1. Nr. 4; 181 - 220

Bouman, F.J.A.; Moll, H.A.J. (1986): Informal Finance in Indonesia. In: Adams, D.W.; Fitchett, D.A. (Hg.): *Informal Finance in Low-Income Countries*. Westview Press. Colorado.

Bouman, F.J.A.; (1989): Small, Short and Unsecured. Informal Rural Finance in India. Oxford University Press. Delhi

Bouman, F.J.A. (1994): ROSCA and ASCRA: Beyond the Financial Landscape, in: F.J.A. Bouman and O. Hospes (Hg.). *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping Development*. Westview Press. Colorado. 375 - 385

Calormiris, C.W.; Rajaraman, I. (1998): The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance? *Journal of Development Economics* 56

Carling, J. (2005): Migrant Remittances and Development Cooperation. PRIO Report 1. Oslo.

Chami, R., C. Fullenkamp, and S. Jahjah. (2003): "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" IMF Working Paper

03/189. International Monetary Fund. Washington, D.C.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03189.pdf>

DeBruyn, T; Wets J. (2007): Remittances in the Great Lakes Region. IOM Migration Series Nr. 25. Genf.
<https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/189954/1/R1063b.pdf>

Decha, Sungkawan (1992): Development of Social Insurance Policy in Thailand, A Dissertation submitted to the Faculty of the School of Social Service Administration. PhD Thesis. University of Chicago. Illinois.

Dresel, I (2005): Migration – eine theoretische und ökonomische Analyse der Wanderungsbewegungen in Deutschland und der Europäischen Union. Europäische Hochschulschriften. Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft. Band 3143. Peter Lang Verlag. Europäischer Verlag der Wissenschaften. Frankfurt a. Main.

Eriksen, Thomas H.: (2001): Small Places, Large Issues. An Introduction to Social and Cultural Anthropology. Second Edition. Pluto Press. London, Sterling, Virginia.

Evers, Hans-Dieter (1987): Schattenwirtschaft, Subsistenzproduktion und informeller Sektor. Wirtschaftliches Handeln jenseits von Markt und Staat. In: Heineman, K. (Hg.): Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 28

Faßbender, Dominik (2012): P2P-Kreditmärkte als Finanzintermediäre. Eine empirische Analyse deutscher P2P-Kreditmärkte zur Beurteilung der Eignung als Finanzintermediär. Universität Basel. Münster.

Geertz, C. (1962): The Rotating Association: a “Middle Runge” in Development. Economic Development and Cultural Change. Vol 10. No. 3.

Gugerty, Mary Kay (2005): You can't save alone. Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya. Daniel J. Evans School of Public Affairs. University of Washington

http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/wgape/papers/2_Gugerty.pdf 27.09.2011

Haller, Dieter (2005): dtv-Atlas: Ethnologie. Deutscher Taschenbuch Verlag. München.

Hewison, Kevin; Brown, Andrew (1994): Labour and Unions in an Industrializing Country. Journal of Contemporary Asia, Vol.24, No.4.

Herzenstein, Michal; Andrews, Rick, Dholakia, Utpal, Lyandres, Evgeny (2008): The Democratization of Personal Consumer Loans? Determinants of Success in Online Peer-to-Peer Loan Auctions. University of Delaware, Rice University.

<http://www.rice.edu/nationalmedia/multimedia/online>

Hunger, Uwe (2003): Vom Brain Drain zum Brain Gain. Die Auswirkung der Migration von Hochqualifizierten auf Aufgabe und Aufnahmeländer. Friedrich-Ebert-Stiftung. Münster

IOM and Remittances. Definition, Scale and Importance of Remittances. Info Sheet.

www.iom.int/jahia/Jahia/cache/bypass/pid/8?entryId=5884 05.05.2009

Jongwanich, Juthathip (2007): Workers Remittances. Economic Growth and Poverty in Developing Asia and the Pacific Countries. Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. UNESCAP Working Paper 07/01

Kapur, Devesh (2004): Remittances: The New Development Mantra?. G-24 Discussion Paper Series. No.29 New York, Genf.

http://unctad.org/en/docs/gdsmdpbg2420045_en.pdf 29.07.2011

Kern, J.R. (1986): The Growth of Decentralized Rural Credit Institutions in Indonesia. In: MacAndrews, C. (Hg.): Central Government and Local Development in Indonesia. Oxford University Press. 101 - 131

Knodel, John; Chayovan, Napaporn, Siriboon, Siriwan (1992): The Impact of Fertility Decline on Familial Support for the Elderly: An Illustration from Thailand. Population and Development Review. Vol. 18, No. 1.

Koch, Peter (1995): Zum Tontinengeschäft in versicherungshistorischer Sicht. Versicherungswirtschaft Heft 23 in: Versicherungswirtschaft GmbH. (2005) Beiträge zur Geschichte des deutschen Versicherungswesen. Teil II. Karlsruhe. 27 - 33

Komlosy, Andrea. Parnreiter, Christoph. Stacher, Irene. Zimmermann, Susan. (1997): Der informelle Sektor: Konzepte, Widersprüche und Debatten. In: Komlosy, Andrea. Parnreiter, Christoph. Stacher, Irene. Zimmermann, Susan. (Hrsg) Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Historische Sozialkunde 11. Brandes & Apsel/Südwind. Wien 9 - 28

Kraler, Albert (2007): Zur Einführung: Migration und Globalgeschichte. In: Kraler, Alber, Husa, Karl; Bilger, Veronika; Stacher, Irene (Hg.): Migrationen. Globale Entwicklungen seit 1850. Mandelbaum Verlag. Wien

Lin, Sein; Esposito, Bruce (1976): Agrarian Reform in Thailand: Problems and Prospects. Pacific Affairs, Vol. 49, No. 3. University of British Columbia.

Lehners, Jean-Paul (2007): Geleitwort in: Kraler, Albert; Husa, Karl; Bilger, Veronika; Stacher, Irene (Hg.): Migrationen. Globale Entwicklungen seit 1850. Mandelbaum Verlag. Wien

Mader, Kristina (2008): Zeitinkonsistenz. Spiele und Anwendungen. Grin Verlag.

Magnarella, Paul S (1979): The Peasant Venture. Tradition, Migration and Change among Georgian peasants in Turkey Cambridge.

Mauss, Marcel (1990): Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft. Frankfurt am Main.

Mayring, Philipp (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken. Psychologie Verlags Union, München. Weinheim.

Morell, Susan; David Morell (1972): Six Slums in Bangkok: Problems of Life and Options for Action. United Nations Children's Fund. Bangkok

Mulder, Niels (2000): Inside Thai Society. Religion, Everyday Life, Change. Silkworm Books. Chiang Mai.

Niesner, Elvira (1997): Ein Traum vom besseren Leben. Migrantinnenerfahrungen, soziale Unterstützung und neue Strategien gegen Frauenhandel. Opladen.

Niger-Thomas, Margaret (1995): Women's access to and Control of Credit in Cameroon: The Mamfe Case. In: Ardener, Shirley; Burman Sandra: Money-go-rounds the importance of rotating savings and credit associations for women. Berg. Oxford. 95 - 110

Nohlen, Dieter (Hg.) (2002): Lexikon Dritte Welt. Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen. Rowohlt Taschenbuch Verlag. Hamburg.

Nikom, Chandravithun; Vause, Gary W. (1994): Thailand's Labor and Employment Law. A Practical Guide. Manager Publishing. Bangkok.

Okey, James (2004): Making Democracy. Leadership, Class, Gender, and Political Participation in Thailand. University of Hawaii Press. Honolulu.

Osaki, Keiko (2003): Migrant Remittances in Thailand: Economic Necessity or Social Norm? Journal of Population Research. September Vol.20, No. 2. Springer.

Osili, Una Okonkwo (2007): Remittances and savings from international migration: Theory and evidence using a matched sample. Journal of Development Economics 83

Pervaiz, Sabri Iqbal (1975): People Housing Resources. AIT. Bangkok.

Petree, Jennifer; Baruah, Nilim (2007): A Study of Migrant Sending Households in Serbia Receiving Remittances from Switzerland.. IOM Migration Research Series Nr. 28 Genf

http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/published_docs/mrs28.pdf

Podhisita, Chai. (1985): Buddhism and Thai World View. In: Pongpaich, Amara (Hg.): Traditional and Changing World View. Chulalongkorn University. Social Research Institute. Bangkok

Rathje, Stefanie (2003): „Führungstypologien des interkulturellen Managements“. In: Personal – Zeitschrift für Human Resource Management 55.

Reinecke, Gerhard (1993): Thailands Weg zur Sozialversicherung. Entscheidungsprozesse zwischen Demokratisierung und Militärputsch. Eine

Analyse der Figuration strategischer Gruppen. Spektrum. Berliner Reihe zur Gesellschaft, Wirtschaft und Politik in Entwicklungsländern.

Sander, C. (2004): Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-poor Financial Services. Department for International Development. Bannock Consulting.

Sanguan, Nitayarumphong; Supasit, Pannarunothai (1997): Thailand at the Crossroads: Challenges for Health Care Reform, in: Sanguan, Nitayarumphong (Hg.): Health Care Reform. At the Frontier of Research and Policy Decisions. Office of Health Care Reform. Ministry of Public Health. Bangkok 141 - 165

Schramm, Bernd (2002): Der Aufbau eines staatlichen Systems sozialer Sicherung in Thailand. In: Internationales Asienforum. München.
<http://www.gtz.de/de/dokumente/de-aufbau-staatliches-system-sozialer-sicherung-th.pdf> 15.02.2012

Schramm, Bernd (2000): Thailand auf dem Weg zu einem Wohlfahrtsstaat? Das soziale Sicherungssystem im Überblick. Südostasien.
<http://www.gtz.de/de/dokumente/de-soziales-sicherungssystem-wohlfahrtsstaat-th.pdf> 15.02.2012

Schrader, Heiko (2006): Spar- und Kreditvereine als Mittel zur Armutsbekämpfung in Entwicklungsländer. Arbeitsbericht Nr. 39 Internetfassung. Otto-von-Guericke-Universität. Magdeburg.
http://www.ipw.ovgu.de/inisoz_media/downloads/arbeitsberichte/39.pdf
27.07.2011

Schwingel, Markus (2005): Pierre Bourdieu zur Einführung. Junius-Verlag. Hamburg

Smith, M. Estellie (1989): The Informal Economy in: Stuart, Plattner: Economic Anthropology. Stanford University Press. 292 - 318

Srinivasan, Shaila (1995): ROSCA among South Asians in Oxford. In: Ardener, Shirley; Burman Sandra: Money-go-rounds the importance of rotating savings and credit associations for women. Berg. Oxford. 199 - 208

Stark, Oded; Lucas, Robert (1988): Migration, Remittances, and the Family. E Economic Development and Cultural Change , April Vol. 36, No. 3 The University of Chicago Press

Straubhaar, Vădean (2006): International Migrant Remittances and their Role in Development. Sopemi Edition. Hamburg.

Trommsdorff, Gisela (1989): Sozialisation und Werthaltung im Kulturvergleich. In: Trommsdorff, Gisela (Hg.): Sozialisation im Kulturvergleich. Ferdinand Enke Verlag. Stuttgart. 97 - 121

Van der Harst, J. (1974): Factors affecting housing improvement in low income communities, Karachi, Pakistan. Ekistics. Vol. 39. Nr. 235

Worldbank Factbook (2012): Migration and Remittances Factbook. Second Edition. Washington.

Internetseiten:

<http://www.cambodia.org.nz/Tontine.htm> 27.09.2011

<http://www.websters-online-dictionary.org/definitions/Tontine> 27.02.2012

http://web.nso.go.th/pop2000/prelim_e.htm 27.09.2011

<http://www.tdri.or.th/th/php/mission.php?> 17.05.12

http://webdoc.sub.gwdg.de/ebook/serien/lm/arbeitsberichte_wi2/2008_02.pdf
26.04.2012

http://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption.html 22.04.2012

[http://anna.ww.tu-](http://anna.ww.tu-berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf)

[berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf](http://anna.ww.tu-berlin.de/~wey/seminar/arbeiten_ws0506/arbeit_becker_diskontieren.pdf)

27.09.2011

http://www.1359.in.th/fincrime2004/index.php?option=com_content&task=view&id=165&Itemid=78 10.06.2012

Verwendete Interviews:

Shem, persönlich Interview geführt von der Verfasserin. Paris 26.10.2011

Er wohnt seit 2002 in Paris, 38 Jahre

May, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

« *Il y a ce qui joue pour tricher et ce pour qui on en vraiment besoin.* »

May kommt aus einem kleinen Dorf in der Nähe von Bangkok. In Thailand hat sie ihren französischen Ehemann kennengelernt und gemeinsam ein Jahr zusammengewohnt. Danach ist mit einem dreimonatigen Touristenvisum nach Frankreich gezogen um zu sehen, ob sie sich ein Leben in Europa vorstellen könnte. Sie hat eine 15-jährige Tochter aus einer vorherigen Beziehung, die aufgrund der sich hinauszögernden Familienzusammenführung erst nach 1 ½ Jahren nachgezogen ist und in dieser Zeit von ihrer Mutter versorgt wurde. Sie telefoniert mit ihrer Mutter einmal pro Woche und besucht sie einmal jährlich. Auf lange Sicht will May mit ihrem Ehemann und den beiden Kindern nach Thailand zurückziehen und eventuell ein Restaurant aufmachen.

Tik, persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Paris 11.07.2011

26 Jahre

Pimou, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris. 06.07.2008

Sie ist mit einem Franzosen verheiratet und hat zwei Kinder.

Ghan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris. 23.10.2011

Obwohl Ghan (26 Jahre), Marisas Zimmernachbarin ist, war es sehr schwierig mit ihr einen Zeitpunkt für ein Interview zu finden. Von Montag bis Samstag kommt sie immer nach Mitternacht und geht danach gleich Schlafen. Ghan ist mit Share erstmals in Paris in Kontakt gekommen und finanziert damit ihre

Heimreisen und die regelmäßige Überweisungen für ihren in Thailand lebenden Sohn. Für sie ist Share Spiel und Kreditbeschaffung gleichzeitig.

Duan, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 15.07.2011

Nach dem Treffen von May, besuchten Marisa und ich Duan, die mit ihren zwei Kindern und französischem Ehemann in Meudon wohnt. Während sie das Essenzubereitete und Marisa die beiden Kinder beaufsichtigte, konnte ich ihr Fragen bezüglich Share und Remittances stellen. Sie wechselte immer zwischen Französisch, Englisch und Thailändisch.

Lin, persönliches Interview geführt von der Verfasserin. Paris 22.08.2011

Daniela Klär Lebenslauf

Geburtsdatum: 02. Mai 1984 in Grieskirchen
Staatsbürgerschaft: Österreich

Ausbildung

2004 – 2012	Studium der Kultur- und Sozialanthropologie
2004 -	Studium der Romanistik Französisch
1998 – 2003	HBLA Ried im Innkreis
1994 – 1998	Hauptschule Hofkirchen/Tr.
1990 – 1994	Volksschule Taufkirchen/Tr.

Praktika und Berufserfahrung

Seit März 2007	Selbständige Abwasserberaterin in der Öffentlichkeitsarbeit bei Wien Kanal
27. Februar – 13. März 2011	Teilnahme an einer sprachwissenschaftlichen Studienreise der Romanistik Wien nach Martinique; Veröffentlichung eines Artikels in einer Sonderausgabe von „Quo vadis, Romania“: „Indische Elemente im kulturellen Erbe Martiniques“
15. – 23. Juli 2010	Volontariat bei XIII. International AIDS Conference in Wien: Durchführung und Evaluierung von Interviews
September 2009	Praktikum in den Sozialberatungsstellen Grieskirchen/Gaspoltshofen/Peuerbach
27. Juli – 7. August 2009	Dhurakit Pundit University in Bangkok/Thailand (Summerschool)
12. – 26. Juli 2009	Rajabhat University in Udon Thani/Thailand (Sommerschool)
März – Juli 2008	Organisation und Leitung eines Französischkurses für Thailänderinnen in Paris

Februar – Juli 2008	Erasmus in Paris 8
WS 2007 – SS 2008	Teilnahme am Feldpraktikum „BurjatInnen in Europa“ bei Stefan Krist; Verfassung eines Artikels für den Sammelband „Vater Baikal und seine WeltbürgerInnen“
September 2006	Bauernhofhelferin auf Biohof in Vrassac/Frankreich
August 2005	Bauernhofhelferin in Vrassac
Jänner – August 2004	Aupairaufenthalt in Paris
Oktober – Dezember 2003	Praktikantin bei ETA Heiztechnik
Juli, August 2002	Praktikantin bei ETA Heiztechnik
September 2001	Servicepraktikantin im Hotel Sonnblick am Katschberg
Juni – August 2001	Servicepraktikantin im Hotel Dachstein in Filzmoos