

Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

Nr. 286

**Ordnungsprinzipien
der supranationalen Transaktionssicherung
im islamischen *hawala*-Finanzsystem**

Matthias Schramm

Markus Taube

2. Auflage

Gerhard-Mercator-Universität Duisburg
Fakultät 3 – Wirtschaftswissenschaften
Institut für internationale und regionale Wirtschaftsbeziehungen
Ostasienwirtschaft China

Duisburg

Juli 2002

Prof. Dr. Markus Taube

Institut für internationale und regionale Wirtschaftsbeziehungen
Lehrstuhl Ostasienwirtschaft China
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

Anschrift:

Mühlheimer Str. 212
47048 Duisburg
Tel: 0203 / 3794188
Fax: 0203 / 3794157
m.taube@uni-duisburg.de

Dipl. Ök. Matthias Schramm

Lehrstuhl Marketing für Lebensmittel
Institut für Agrarökonomie
Georg-August-Universität Göttingen

Anschrift:

Platz der Göttinger Sieben 5
37075 Göttingen
Tel: 0551 / 394825
Fax: 0551 / 3912122
mschramm@uni-uaao.gwdg.de

Abstract

After the terrorist attacks on 9/11 the question was quickly raised how these could have been organised without alarming national security bodies. How could the needed funds be raised and transferred into the USA and other countries without being object to any closer investigation or control. This article examines the century-old Islamic hawala-financing system, which was used by al Qaida group in preparing their attacks. Analysis of the functional principles of this system will show that it is a highly efficient, extremely robust institutional arrangement for overcoming the risks of opportunism among the transaction-partners. It is an institution which was developed against the backdrop of a lack of formal legal systems. Thus hawala is able to provide the transaction parties with an institutional framework to assure enforcement of contracts without relying on any national law. Today, therefore, it is able to expand outside and independently of existing laws and regulations.

A Einleitung

Die menschenverachtenden Terroranschläge im September 2001 haben ein bislang weitgehend im Verborgenen existierendes weltumspannendes Finanzsystem in das Licht des öffentlichen Interesses gerückt: *hawala*. Wie die Ermittlungen der in der globalen Anti-Terrorallianz zusammengeführten Geheimdienste sehr schnell deutlich machten, hatten sich die verantwortlichen Terrorgruppen das Jahrhunderte alte *hawala*-Finanzsystem nutzbar gemacht und zum Rückgrat ihrer Finanzinfrastruktur ausgebaut. Was aber verbirgt sich hinter *hawala* und wie funktioniert es?

Mit dem vorliegenden Beitrag sollen zunächst die allgemeine Funktionsweise des islamischen *hawala*-Finanzsystems, dessen historische Ursprünge und gegenwärtige Verbreitung dargestellt werden. Hierauf aufbauend werden sodann die institutionen-ökonomische Ratio des *hawala*-Finanzsystems, seine Ordnungsprinzipien und Einbindung (*embeddedness*) in den sozioökonomischen Kontext islamischer Religionsgemeinschaften untersucht.

B Das Phänomen des *hawala*-Finanzwesens

Das *hawala*-Finanzsystem hat seine Wurzeln in der frühmittelalterlichen Handelsgesellschaft des Vorderen und Mittleren Orients, einer Gesellschaft, die durch eine Vielzahl institutioneller Unwägbarkeiten geprägt war.

Die ökonomischen Akteure agierten in einem Umfeld, das entweder durch die vollständige Abwesenheit formaler Ordnungssysteme gekennzeichnet war, oder aber formale Ordnungs- und Rechtssysteme aufwies, die unzureichend spezifiziert waren, um den Regelungsbedarf komplexer Geschäftstransaktionen zu befriedigen. Nicht zuletzt wurde die Ordnung schaffende Funktion bestehender formaler Rechtssysteme durch die Unberechenbarkeit und Korruptierbarkeit der diese Ordnungssysteme umsetzenden Personen konterkariert. Die Geschäftsleute standen somit vor dem Problem, dass

"the state as an institution that enforces contracts and property rights and provides public goods poses a dilemma: A state with sufficient coercive power to do these things also has the power to withhold protection or confiscate private wealth."¹

Die ökonomische Interaktion erfolgte in einer Umwelt, die sich durch die Koexistenz kleinerer, zum überwiegenden Teil stammesrechtlich geprägter Gebiete kennzeichnete, welche unter dem Zeichen des Islam lediglich lose miteinander verbunden waren. D. h. der Radius von Transaktionen, innerhalb dessen die Geschäfte unter dem Schutzschirm ein und des selben protektiven Gemeinwesens ausgeführt werden konnten, war vergleichsweise gering. Über diesen Radius hinausgreifende Transaktionen waren mit der konstitutionellen Unsicherheit rechtsraumübergreifender Transaktionen behaftet,² die lediglich durch die allgemeine Anerkennung der Wertvorstellungen des Koran und der *Sharia* als – zumindest moralisch – verpflichtendes Gesetzeswerk gemildert wurde.³

Die ökonomischen Transaktionen wurden des Weiteren durch einen anhaltenden Mangel an Zahlungsmitteln behindert. Die weithin gültigen Silbermünzen waren aufgrund einer nur unzureichenden Bereitstellung von Münzsilber nicht ubiquitär zugänglich.⁴ Einer durch diese Geldknappheit induzierten Stagnation ökonomischer Interaktionsprozesse konnte zwar durch eine extensive Nutzung von Barter-Geschäften im intra- wie im interregionalen Handel entgegengewirkt werden.⁵ Da eine solche Naturaltauschwirtschaft aber naturgemäß ein hohes Maß an Inflexibilität aufweist, mussten neue Wege der Verrechnung gefunden werden.

Der durch diese Problemstellung angeregte Suchprozess nach neuen institutionellen Lösungen des Koordinationsproblems ökonomischer Interaktion wurde durch die Weisungen des Koran zur Ausgestaltung des wirtschaftlichen Lebens entscheidend

¹ Greif, A.; Milgrom, P.; Weingast, B. R. (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, in: The Journal of Political Economy, Vol. 102, S. 745-776, hier S. 745f.

² Vgl. Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, in: Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 104, Baden Baden 1990, S. 235.

³ Zur besonderen Bedeutung der zugrundeliegenden sozialen und religiösen Einflüsse auch auf die Vertreter einer theoretischen Islamischen Ökonomik vgl. Gärber, A. (1992): Islam, finanzielle Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung, Frankfurt u. a., 1992, S. 26ff.

⁴ Vgl. Labib, S. Y. (1969): Capitalism in Medieval Islam, in: The Journal of Economic History, Vol. 29, S. 76-96, hier S. 89ff.

⁵ Vgl. Inalcik, H. (1969): Capital Formation in the Ottoman Empire, in: The Journal of Economic History, Vol. 29, S. 97-140, hier S. 107ff.

beeinflusst. Insbesondere das im Koran festgeschriebene Zinsverbot – die *riba*⁶ – hat die Ausgestaltung des islamischen Finanzwesens bis heute geprägt.⁷ Dieses Zinsverbot erzwingt institutionelle Lösungen des Koordinationsproblems ökonomischer Interaktion, die sich grundlegend von denen moderner marktwirtschaftlich ausgerichteter Wirtschaftsordnungen unterscheiden.⁸ Im Lauf der Zeit ist so ein umfassender Satz von Institutionen entstanden,⁹ der heute unter dem Begriff „Islamic Banking“ zusammengefasst wird. In der mittelalterlichen Kaufmannschaft avancierten schließlich die verschiedensten Formen von Verkäufen mit verzögerten Zahlungen sowie Wechselgeschäfte zu den gebräuchlichsten Instrumenten des Zahlungsverkehrs.¹⁰ Und letztlich etablierte sich in diesem Prozess das *hawala*-System als ein leistungsfähiges institutionelles Arrangement.

⁶ Im Koran wird *riba* als einer der schwersten Sünden eines gläubigen Moslems angeprangert und strengstens verboten. Die genaue Definition der *riba* ist jedoch problematisch: Unklar ist, ob das *riba*-Verbot sich schon allein auf das Zinsnehmen bezieht – wie es die meisten Interpretationen verstehen – oder nur auf das Verbot eines unverhältnismäßig hohen Wucherzinses zielt. Vgl. Amereller, F. (1995): Hintergründe des „Islamic Banking“, Schriften zum Internationalen Recht, Bd. 71, Berlin, 1995, S. 44-59.

⁷ Die Ratio, die zu dem ursprünglichen Zinsverbot führte, – einer hyperstabilen Institution, die in zahlreichen Gesellschaften existiert und auch im christlichen Kulturkreis lange Bestand hatte – liegt in der Besonderheit prämoderner Gesellschaften begründet, in denen kein Individuum sicher sein konnte, nicht irgendwann in Existenznot zu geraten und auf die Unterstützung Dritter angewiesen zu sein. Wie Posner zeigt:

„The obligation of sharing with kinsmen is not the only device by which primitive society, lacking formal insurance contracts or public substitutes therefore, provides hunger insurance for its members. Generosity – toward other members of one’s village or band as well as toward kinsmen – is a more highly valued trait in primitive than in modern society and the reason appears to be that it is a substitute for formal insurance. [...] The insurance perspective may also help to explain why some primitive societies do not allow interest to be charged on a loan. A “loan” in primitive society is often just the counterpart to the payment of an insurance claim in modern society – it is the insurer’s fulfillment of his contractual undertaking and to allow interest would change the nature of transaction.”

Posner, R. A. (1980): A Theory Of Primitive Society, With Special Reference To Law, in: Journal of Law and Economics, Vol. 23, 1980, S. 1-53, hier S. 14-15.

Das bis heute fortbestehende Zinsverbot müsste vor diesem Hintergrund als ein Atavismus längst überwundener Umweltbedingungen gesellschaftlichen Zusammenlebens interpretiert werden. Dies schließt natürlich nicht aus, dass es mittlerweile neue Funktionen übernommen hat. Diese könnten z. B. im Bereich des *signalling*, also der Identifikationserleichterung, liegen. Carr, J. L.; Landa, J. T. (1983): The Economics Of Symbols, Clan Names, And Religion, in: The Journal of Legal Studies, Vol. 12, 1983, S. 135-156, hier S. 153f.

⁸ Eine weitere Einschränkung der institutionellen Lösungsmöglichkeiten ergibt sich aus dem Verbot von *garar* (Risiko, Unsicherheit). Dieses untersagt Kaufverträge, bei denen die Übergabe des Kaufgegenstandes von in der Zukunft liegenden Faktoren abhängig ist, die weder der Käufer noch der Verkäufer beeinflussen können (vgl. Gärber (1992): S. 64ff.). Durch diese Auflage werden Termingeschäfte und zahlreiche institutionelle Innovationen aus dem Bereich der Finanzderivate aus dem Ordnungszusammenhang der Islamischen Ökonomik ausgeschlossen.

⁹ Zu nennen sind hier v.a. die *murabaha* zur Umgehung des Zinsverbotes bei Kreditkäufen, der *ijara* zur Investition in Immobilien sowie der *mudaraba* und der *musharaka* als Mittel zur Investition in Unternehmen.

¹⁰ Vgl. hierzu Inalcik (1969): S. 107ff.

Der aus dem Arabischen stammende Begriff *hawala* lässt sich mit Zahlungsanweisung oder Schuldüberweisung übersetzen, hat aber interessanterweise in Hindi auch die Bedeutung von Vertrauen.¹¹ Als Rechtsinstitut findet sich *hawala* bereits in einer der ersten systematischen Darstellungen des islamischen Rechts durch den hanafitischen Rechtsgelehrten Abu Bakr b. Mas'ud al-Kasani im Jahre 1327. In seiner ursprünglichen Form diente *hawala* zur einfachen Delegation einer Zahlung bzw. der Überschreibung von Schuldforderungen, wobei die verschiedenen islamischen Rechtstraditionen allerdings durchaus unterschiedliche Vertragsparameter festgelegt hatten.¹² Im Grundprinzip gestaltete sich die Transaktion wie folgt:

Die Person X ist verschuldet bei der Person Y, welche selbst wiederum der Person Z einen entsprechenden Geldbetrag schuldig ist. Im Zuge der hawala-Transaktion überträgt nun Y seine Forderung gegenüber X an Z. Für X und Z ändert sich hierdurch die Identität des Geschäftspartners, nicht jedoch der Wert der Verbindlichkeiten respektive Forderungen. Y aber hat durch diese Transaktion ihre Forderungen und Verbindlichkeiten saldiert und scheidet aus dieser ökonomischen Interaktionskette aus.

Auf diesem Grundprinzip basierend und die Tatsache ausnutzend, dass eine derartige Schuldübertragung auch erfolgen konnte, wenn die Akteure sich an unterschiedlichen Standorten aufhielten, entwickelte sich aus dieser ursprünglichen Ausprägung von *hawala* im Verlauf der Zeit ein komplexes Vertragsgeflecht zur – in regionaler Hinsicht uneingeschränkten – Überweisung von Geldbeträgen.¹³ In diesem Zuge veränderte sich auch der Charakter von *hawala* von einer ursprünglich lediglich der Reduzierung der Kosten der technischen Transaktionsabwicklung dienenden Institution zu einem Arrangement, das auch zur Senkung von Unsicherheiten und Risiken der (grenzübergreifenden) Geschäftstätigkeit eingesetzt werden kann. Der Geldtransfer

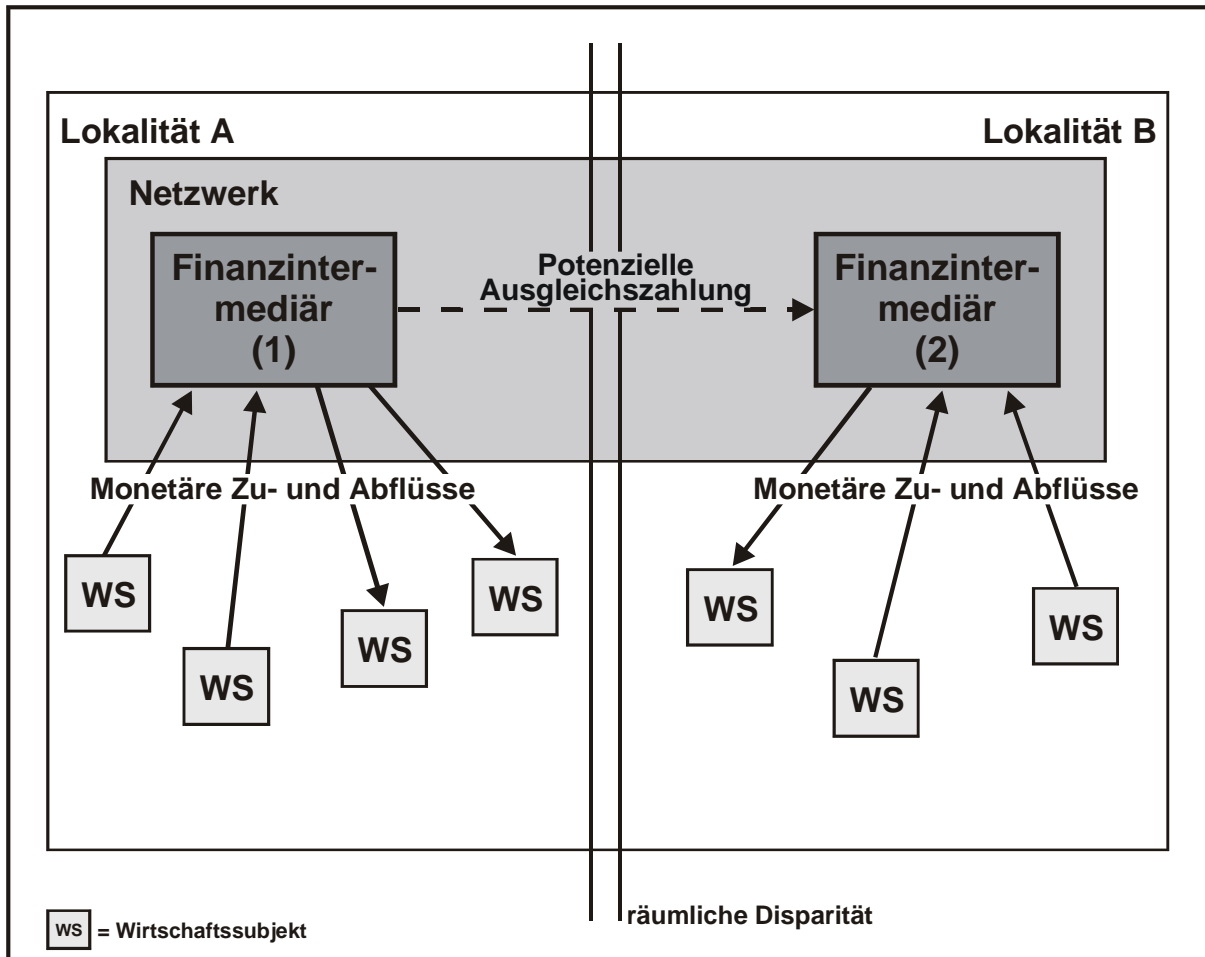
¹¹ Als finanztechnischer Terminus kann wohl die Schuldüberweisung, etwa vergleichbar mit der römischen *delegation debiti*, als treffendste Übersetzung verstanden werden. Vgl. dazu Spies, O. (1972): Arabische Quellenbeiträge zum Rechtsinstitut der Delegation, Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaften einschließlich der ethnologischen Rechtsforschung, Bd. 73, S. 17-47, hier S. 1f.

¹² Für eine Diskussion der unterschiedlichen Ausgestaltung von *hawala* in verschiedenen islamischen Rechtsschulen siehe Ray, N. D. (1997): The Medieval Islamic System Of Credit And Banking: Legal And Historical Considerations, in: Arab Law Quarterly, Vol. 12, S. 43-91, hier S. 60-65.

¹³ So hat der moderne Avalkredit seinen Namen von *hawala* übernommen, ist heute in seiner Funktionsweise jedoch von diesem deutlich verschieden.

innerhalb der heute existierenden *hawala*-Finanznetzwerke gestaltet sich dabei nach dem in Abbildung 1 dargestellten Prinzip.

Abbildung 1: Grundschemata des *hawala*-Finanzsystems



Anmerkung: Die hier und in den folgenden Abbildungen 2 und 3 angesprochene räumliche Disparität kann sich auf zwei benachbarte Dörfer oder zwei Bezirke einer Großstadt beziehen, genauso gut aber auch interkontinentale Dimensionen von mehreren 1000 km annehmen.
Quelle: Eigene Darstellung.

Ein Kunde, der einen bestimmten Geldbetrag überweisen möchte, trifft sich in seinem Dorf, seiner Stadt oder dem Landkreis mit dem dort ansässigen *hawala*-Intermediär. Er teilt diesem den gewünschten Auszahlungsort, den Auszahlungszeitpunkt und den gewünschten auszuzahlenden Betrag mit. Der *hawala*-Intermediär nimmt den Betrag zuzüglich einer geringen Bearbeitungspauschale, die sich nach der Höhe des zu überweisenden Betrags richtet, in bar entgegen und teilt dem Kunden einen Code mit. Bei diesem Code kann es sich z. B. um ein einfaches Wort, eine kurze Zahlenkombination oder einen speziellen Koranvers handeln. Im weiteren Verlauf der Transaktion übermittelt der Intermediär seinem Partner im betreffenden Ziel-

gebiet in einem Telefongespräch, einem Fax oder per E-Mail den Code und den damit verbundenen Auszahlungsbetrag.¹⁴ Mit der Übergabe dieser Informationen ist die Finanztransaktion für den *hawala*-Intermediär im Ausgangsgebiet abgeschlossen. Falls bis hierher schriftliche Notizen notwendig waren, so können diese nun vernichtet werden.¹⁵ Der Kunde teilt dann dem Empfänger des Geldes ebenfalls über die gebräuchlichen modernen Kommunikationsmittel den erhaltenen Code mit, der ihm bereits den Auszahlungsort aufzeigen kann. Im Zielgebiet wird nun der Empfänger den (durch den Code identifizierten) dortigen *hawala*-Intermediär aufsuchen, den Code übermitteln und den Betrag entgegennehmen.

Spätestens nach diesem letzten Schritt der Auszahlung des Geldes werden auch beim Intermediär im Zielgebiet alle Notizen, die auf den Vorgang hinweisen könnten, gelöscht. Die meisten Überweisungen mittels *hawala*-Transaktionen sind bereits nach 24 Stunden abgeschlossen. Es bleiben keine Belege oder Buchführungsaufzeichnungen über die Bewegung der Geldbeträge zurück. Innerhalb des Netzwerkes der Finanzintermediäre wird dabei nach dem „System der zwei Töpfe“ verfahren. Nur wenn es zu Auszahlungsspitzen kommt, d. h. wenn aufgrund von außergewöhnlich hohen einmaligen Zahlungsanweisungen oder aufgrund struktureller Besonderheiten¹⁶ nicht zu erwarten ist, dass sich ein Ausgleich der Ein- und Auszahlungen von selbst einstellt, wird in einem Clearingverfahren ein Ausgleich der Salden herbeigeführt werden.¹⁷ Auf den Ausgleich kurzfristig bestehender Ungleichgewichte bei den Zahlungsein- und -ausgängen der korrespondierenden Finanzintermediäre wird zu meist verzichtet. Die Partner innerhalb des *hawala*-Netzwerks vertrauen vielmehr darauf, dass sich mittel- bis langfristig ihre jeweiligen Ein- und Auszahlungen ausgleichen.

¹⁴ Innerhalb dieses Gesprächs kann der Code noch mal mit einer Verschlüsselungstechnik codiert werden. Vielfach erweist sich das jedoch als überflüssig, da der zu zahlende Betrag und der damit verbundene Code in einem scheinbar belanglosen Klartextgespräch verborgen wird. So stehen häufig verschiedene Wendungen oder (Koran-) Verse für bestimmte Beträge.

¹⁵ Der Finanzintermediär wird allerdings zumindest den eingezahlten Betrag schriftlich fixieren, um einen Abgleich der Ein- und Auszahlungen durchführen und seine Guthaben bzw. Verbindlichkeiten bei seinen korrespondierenden Finanzintermediären ermitteln zu können.

¹⁶ Dies wäre z. B. bei einem Finanzintermediär der Fall, der sein Büro in einer armen Region unterhält, in der primär Auszahlungen zu tätigen sind, welche auf Überweisungen von im Ausland arbeitenden Familienmitgliedern beruhen. Man denke hier z. B. an pakistanische Gastarbeiter, die in den Golfstaaten tätig sind.

¹⁷ Dieses Clearingverfahren wird in der Praxis nur äußerst selten angewandt bzw. ist überhaupt von Nöten. Die Salden werden i.d.R. per Kurier in Form von Bargeld, häufiger jedoch in Form von Juwelen, Gold oder Kunstgegenständen überbracht. Eine Verbindung zu den vorangegangenen Geldtransfers ist damit für einen Außenstehenden praktisch nicht herzustellen.

Hawala-Finanzintermediäre sind somit keineswegs auf eine komplizierte Infrastruktur angewiesen. Ein sich nach dem normal anfallenden Transaktionsvolumen richtender Bargeldbestand, ein Notizbuch und ein Mobiltelefon stellen bereits eine hinreichende Ausstattung dar. Dies macht verständlich, weshalb die korrespondierenden Finanzintermediäre sowohl im Ausgangsland als auch im Zielland eines Überweisungsgeschäfts unmöglich als Teile eines weltweiten Finanzsystems zu erkennen sind. Vielmehr betreiben sie ihre Finanztransaktionen oft bewusst neben einem legalen, offiziell angemeldeten Geschäft. Ein *hawala*-Büro kann sich so z. B. hinter der glaubwürdigen Fassade eines Einzelhandelsgeschäftes, eines Import-Export-Unternehmens oder sogar einer religiösen oder sozialen Einrichtung verbergen. Genauso gut können die Geschäfte aber auch von einem Café oder einer Parkbank aus abgewickelt werden.

Diese einfachen Strukturen bedeuten jedoch nicht, dass die *hawala*-Finanzintermediäre nicht auch bereit wären, das formale Banken- und Finanzsystem für ihre Zwecke zu nutzen, wo immer es geeignet erscheint. Vielfach werden so in jüngerer Zeit z. B. offiziell angelegte Girokonten genutzt, um eingegangene Zahlungen zu poolen oder um bei Bedarf Clearingzahlungen zwischen den Netzwerkknoten durchzuführen. Diese unterschwellige Nutzung des konventionellen Bankensystems ist für Außenstehende zumeist nicht zu erkennen, da die Konten auf Privatpersonen oder unverdächtige Einzelhandelsbetriebe o. ä. lauten, deren Hintergrund durch die Bank kaum vollständig zu beleuchten sein dürfte. Die Etablierung von Strukturen einer „Bank in der Bank“ bleiben daher von den betroffenen Kreditinstituten weitgehend unbemerkt.¹⁸

Angesichts dieser für Externe nicht einsichtigen Strukturen wird verständlich, dass *hawala* heute in beinahe allen Ländern – auch stark islamisch geprägten wie Pakistan und dem Iran – per Gesetz verboten ist. Wichtigster Beweggrund dieses Verbots ist die Befürchtung, bei Fortexistenz von *hawala* den zentralstaatlichen Anspruch auf eine makroökonomische Kontrolle und Steuerung der Volkswirtschaft nicht mehr durchsetzen zu können, da das *hawala*-Finanzwesen sich allen klassischen Instrumenten der Makropolitik entzieht.

¹⁸ Vgl. o. V. (2000): Das illegale Überweisungsgeschäft wächst drastisch, in: Frankfurter Allgemeine

Ein Blick auf die innerhalb der Netzwerke transferierten Geldwerte zeigt, dass diese Bedenken keineswegs unbegründet sind. Die trotz Verboten im Rahmen von *hawala*-Netzwerken bewegten Gelder haben Volumina erreicht, die z. T. sogar deutlich über den im formalen Bankensektor realisierten Transaktionsvolumina liegen. Nach Schätzungen des pakistanischen Finanzministers Shaukat Aziz nahmen von z. B. 6 Mrd. US-Dollar, die innerhalb des Jahres 2000 nach Pakistan transferiert wurden, nur 1,2 Mrd. den Weg über das konventionelle Bankensystem.¹⁹ Zwischen den bedeutenden islamischen Ländern Iran, Pakistan, Afghanistan und den Ländern der arabischen Halbinsel sind in den letzten Jahren rund dreißig Milliarden US-Dollar über *hawala*-Netzwerke bewegt worden.²⁰ Weltweit werden innerhalb der *hawala*-Strukturen nach Schätzungen nationaler und supranationaler Organisationen jährlich ca. 200 Mrd. US-Dollar verschoben, ohne dass diese Geldbewegungen irgendeiner rechtsstaatlichen Kontrolle unterlägen.²¹ Ein Vergleich dieser Dimensionen mit den 200.000 US-Dollar, die schätzungsweise für die Vorbereitung und Durchführung der verheerenden Anschläge in New York und Washington aufgewendet werden mussten,²² zeigt, dass *hawala*-Netzwerke ohne jegliche Probleme die für die Alimentierung des internationalen Terrorismus benötigten Gelder bewegen können.

In der heutigen Zeit hat sich das *hawala*-Finanzsystem in verschiedenen sehr spezifischen Nischen einen festen Kundenstamm gesichert. Es betrifft dies Funktionsbereiche, die das formale Banken- und Finanzsystem nicht oder nur mit höheren Transaktionskosten erfüllen kann. Im Bereich der formalen Ökonomie sind dies in erster Linie Überweisungen von Gastarbeitern an ihre Familien in entlegenen Weltregionen, die nur unzureichend – wenn überhaupt – in das moderne Bankensystem integriert sind. Die Nutzung von *hawala*-Strukturen mag auch in einem Mangel an Vertrauen in die Organisation des westlichen Bankensystems, das im Gegensatz zur religiösen Auffassung vieler Muslime steht, und in der Umgehung der z. T. als exzessiv empfundenen Gebühren des formalen Bankensystem begründet liegen. Letztlich

Zeitung vom 03.11.2000, S. 25-26.

¹⁹ Vgl. o. V. (2001a): Cheap and Trusted, in: The Economist, Nov. 24th 2001, S. 77.

²⁰ Vgl. o. V. (2001b): Im Untergrund verirrt, in: Spiegel-Online 5.11.2001, URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,166161,00.html>.

²¹ Vgl. o. V. (2001c): *hawala*, in: Fachinformationsdienst intern.de, 08.011.2001, URL: <http://www.intern.de/news/2171.html>.

²² Nach Ansicht von Terrorismusexperten des FBI ist dies die Summe, die im Verlauf von mindestens einem Jahr bei der Einreise, dem Aufenthalt und der Flugausbildung der Terroristen maximal angefallen sein dürfte. Vgl. o. V. (2001d): Auf der Suche nach Bin Ladins Geld, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 26.09.2001, S. 1-2.

sind es in diesem Bereich jedoch zumeist weniger ideologische, sondern eher pragmatische Überlegungen, aus denen heraus die *hawala*-Netzwerke zu den präferierten Finanzdienstleistern avancierten.²³

Das breiteste Aufgabenspektrum erfüllt das *hawala*-Finanzsystem jedoch im Bereich der „second economy“: Es fungiert als Finanzinfrastruktur für Geldbewegungen, die im formalen Bankensystem nicht vorgenommen werden dürfen, weil sie gegen die dort geltenden Gesetze und Bestimmungen verstoßen. Derartige Finanztransaktionen basieren z. B. auf Bestrebungen, Kapitalverkehrsbeschränkungen zu umgehen, Gelder zu waschen oder auch um Korruptionszahlungen auszuführen.

C Institutionenökonomische Analyse der Funktionsmechanismen des *hawala*-Finanzwesens

Die *hawala*-Netzwerke können in dem oben dargestellten historischen Kontext also verstanden werden als eine evolutionär entstandene Institution, die in einer bereits hochgradig arbeitsteiligen Wirtschaft zur weiteren Senkung der Transaktionskosten ökonomischer Interaktion beitrug und somit die Durchführung komplexer Austauschbeziehungen – gerade auch im interregionalen (Fern-) Handel – ermöglichte. Ihre Befähigung, in einer von formalen Rechtsordnungen nur unzureichend durchdrungenen Umwelt einen Mechanismus zur Sicherung von Transaktionen bereitzustellen, ist heute noch so aktuell wie im frühen Mittelalter. Die heutige Form der Finanzinstitution des *hawala* ist dabei als eine Weiterentwicklung und Adaption an Umweltbedingungen zu verstehen, die sich im Lauf der Zeit dramatisch verändert haben.

Das durch *hawala* gelöste Koordinationsproblem lässt sich – sowohl für die historische als auch gegenwärtige Ausprägung von *hawala* – als das Fehlen einer übergeordneten dritten Partei fassen, die die Erfüllung der Vertragsinhalte seitens der einzelnen Transaktionspartner durchsetzen könnte.²⁴ Die individuellen Wirtschaftssub-

²³ Das nicht nur Einwanderer diese einfache und kostengünstige Möglichkeit zur Überweisung nutzen, musste unlängst das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAKred) erkennen, als es feststellte, dass „[a]uch namhafte deutsche Industriefirmen [...] diese Zahlungssysteme [nutzen], um den Kaufpreis für Exportgüter schell und ohne Kursverlust zu erhalten.“ o. V. (2000): S. 25-26.

²⁴ Dieses im frühen Mittelalter aus einem grundsätzlichen Mangel formaler Ordnungsmechanismen herrührende Problem besteht heutzutage durch das in den meisten Staaten geltende Verbot von *hawala* fort. Die *hawala* in Anspruch nehmenden Akteure bewegen sich folglich heute außerhalb

jekte sind von daher gezwungen, ein institutionelles Arrangement zu entwickeln, das es vermag, die gegenseitige Vertragserfüllung sicherzustellen. Es gilt also eine Situation herbeizuführen, in der für alle in der Transaktion involvierten Parteien eine Einheit von Eigeninteresse und Vertragserfüllung besteht, und sichergestellt wird, dass den Transaktionsparteien eine langfristige Fortführung der Geschäftsbeziehung nutzbringender erscheint, als deren opportunistische Unterbrechung.²⁵ Die Notwendigkeit derartiger Anstrengungen liegt auf der Hand, da von (beschränkt) rational handelnden, nutzenmaximierenden Wirtschaftssubjekten angenommen werden kann, dass sie eine vertragliche Absprache immer dann brechen werden, wenn sie sich hierdurch einen höheren Nutzeffekt erwarten.²⁶

Aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomie kann dieses Problem entweder durch die Form eines auf horizontalen Interaktionsmustern basierenden Relationalen Vertrags oder aber durch die Überführung der Transaktionsbeziehung in ein hierarchisches Ordnungssystem gelöst werden.²⁷ *Hawala*-Netzwerke stellen dabei eine auf Relationalen Verträgen basierende Lösung des Koordinationsproblems dar. Das *hawala*-Finanzsystem basiert auf Ketten von Relationalen Verträgen, die von den verschiedenen Geldmaklern koordiniert werden. Diese Vertragsketten, wie sie in

der Privatrechtsordnungen der Staaten, in denen sie ihre Finanzgeschäfte betreiben. Sie haben keinen Rekurs auf ein protektives Gemeinwesen, das eine Vertragsdurchsetzung erzwingen könnte. Im besonderen Maße trifft dies natürlich auf extremistische Terrorgruppen zu, die auf das *hawala*-Banking zur Finanzierung ihrer Aktivitäten zurückgreifen.

²⁵ Vgl. Telser, L. G. (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, 53. Jg., S. 27-44, hier S. 43ff.

²⁶ So stellt Telser fest:

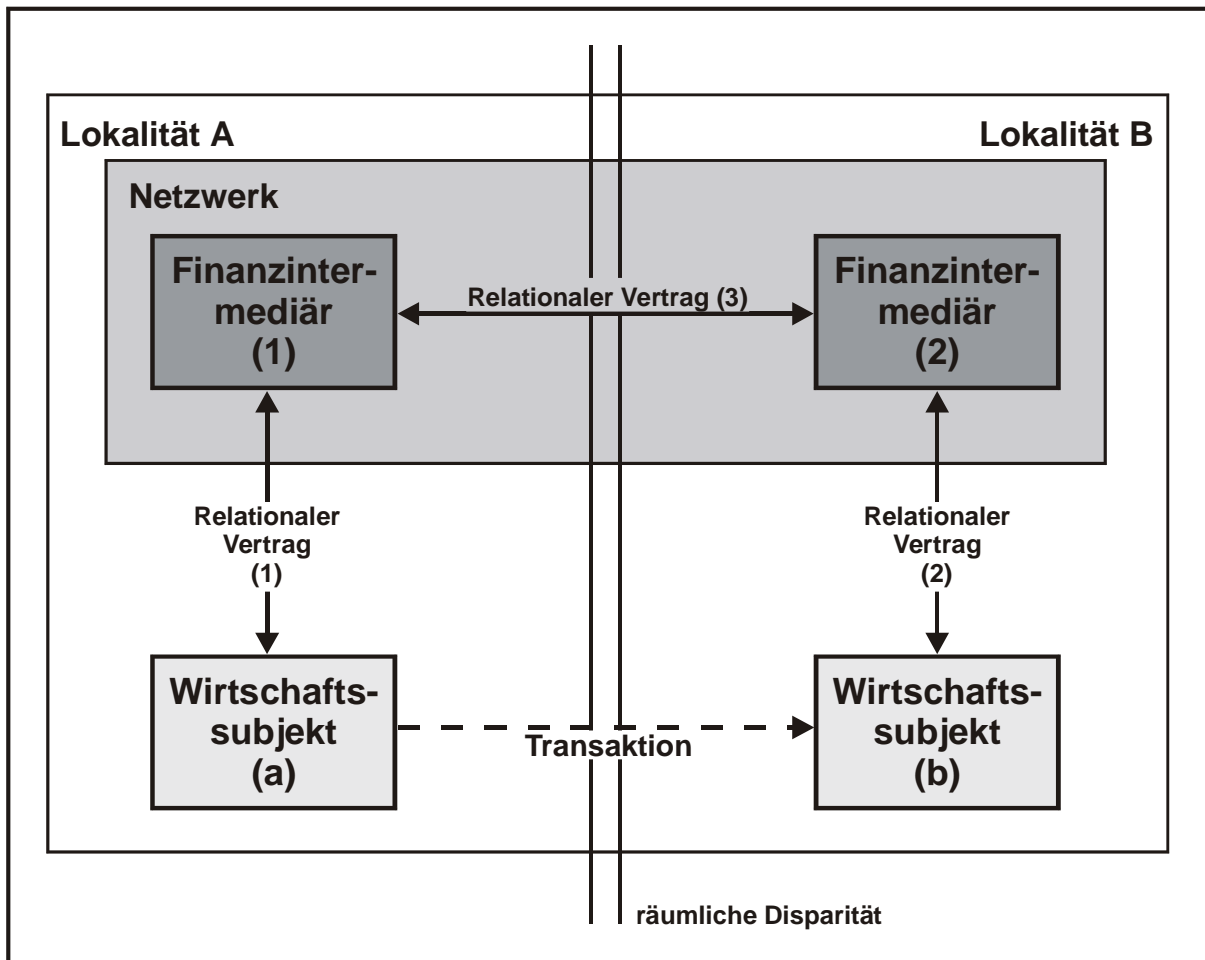
"a party [...] calculates whether his gain from violating the agreement is greater or less than the loss of future net benefits that he would incur as a result of detection of his violation and the consequent termination of the agreement by the other party. If the violator gains more than he loses from the violation, then he will violate the agreement."

Telser (1980): S. 28.

²⁷ Die NIO unterscheidet neben diesen beiden Koordinationsmechanismen noch den *Markt* als dritte elementare Ordnungsform arbeitsteiliger Wirtschaftsprozesse. (vgl.: Williamson, O. E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 233-261, hier S. 248f.) Bei einer marktkoordinierten Transaktion wird von dem Einsatz knapper Ressourcen in die Gestaltung komplexer Strukturen, die der Minimierung des Risikos opportunistischen Verhaltens der Vertragspartner dienen sollen, Abstand genommen. Ein solcher Verzicht auf die spezielle Absicherung eines Tauschvorgangs kann jedoch nur erfolgen, wenn die Transaktion unter dem Dach eines gesamtgesellschaftlichen Konsenses, der mittels informeller Verhaltensregeln oder fest institutionalisierter formaler Bestimmungen insbesondere die Sicherheit des Eigentums der Kooperationspartner schützt, durchgeführt wird. Marktkoordinierte Transaktionsbeziehungen sind somit nur bei Existenz eines in Form von äußeren Institutionen gesetzten Rahmens für die Koordination einzelwirtschaftlicher Transaktionsbeziehungen geeignet und können demnach keinen Beitrag zur Ordnung stammes- und grenzübergreifender Transaktionen leisten.

Abbildung 2 graphisch dargestellt sind, vermögen es, eine mit prohibitiv hohen Risiken und Transaktionskosten belastete direkte Transaktion zwischen den Wirtschaftssubjekten (a) und (b) durch die Einschaltung von Finanzintermediären in eine Reihe von Transaktionen zu zerlegen, deren Risiko- und Transaktionskostenbelastung so weit reduziert ist, dass sie einer Durchführung nicht entgegenstehen.

Abbildung 2: Das Netz Relationaler Verträge im *hawala*-Finanzsystem



Quelle: Eigene Darstellung

Aus Abbildung 2 wird deutlich, dass innerhalb eines *hawala*-Vertragsgebildes grundsätzlich zwei Typen von Geschäftsbeziehungen zu unterscheiden sind. Zum einen die „Kerntransaktion“ (Relationaler Vertrag (3)), die zwischen den Finanzmaklern abläuft, und zum anderen die „peripheren Transaktionen“ (Relationale Verträge (1) und (2)), die zwischen den einzelnen Finanzmaklern und ihren Kunden abgewickelt werden. Diese beiden Typen von Transaktionen unterliegen unterschiedlichen Koordinationsmechanismen, die im weiteren Verlauf der Analyse näher betrachtet werden. An

dieser Stelle sollen als erstes die Ordnungsprinzipien der Kerntransaktionen, die die Basis des *hawala*-Finanzsystems bilden, näher untersucht werden.

Kooperation im Kontext der Kerntransaktionen

Die Gewährleistung kooperativen Verhaltens wird bei den Kerntransaktionen des *hawala*-Finanzwesens durch die Einrichtung einer speziellen, die gesamte Geschäftsbeziehung umspannenden informellen Organisation herbeigeführt.²⁸

Hawala-Netzwerke können als **homogene Clubs**²⁹ verstanden werden, welche ihren Mitgliedern in einem institutionell derangierten Umfeld die Durchsetzbarkeit disponibler Eigentumsrechte garantieren und damit Transaktionskosten (in Form von Anbahnungs- und v. a. Kontrollkosten) senken.³⁰ Das *hawala*-Netzwerk etabliert für seine Mitglieder Rechtssicherheit für die Disposition von Verfügungsrechten im Rahmen ökonomischer Transaktionen³¹, indem es für opportunistisches Verhalten anfällige Ein-Perioden-Spiele (einmalige Transaktion zwischen isolierten Wirtschaftssubjekten) in ein iteratives System von multiplen Spielen (Transaktionen mit anderen Clubmitgliedern) einbettet.³² Vertragssicherheit wird letztlich dadurch geschaffen, dass Informationen über vertragsgetreues bzw. vertragswidriges Verhalten rasch unter den

²⁸ Vgl. Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, London 1985, hier S. 72ff sowie 90ff.

²⁹ Vgl. Buchanan, J. M. (1965): *An Economic Theory of Clubs*, in: *Economica*, Vol. 32, S. 1-14.

³⁰ Derartige auf dem Prinzip homogener Clubs basierende Finanzsysteme sind aus vergleichbaren Ordnungsproblemen heraus auch in anderen Kulturen entstanden. Im China der Tang Dynastie (618-907 n.Chr.) wurde zum Zwecke der Steuerzahlung oder im Kontext von Handelsbeziehungen zwischen weit auseinander liegenden Provinzen ein unter dem Begriff *fei qian* (fliegendes Geld) bekannt gewordenes interregionales Zahlungssystem praktiziert. Aus dem mittelalterlichen Handelszentrum Brügge ist bekannt, dass

„a great number of payments – certainly most payments among businessmen – were made by ‚assignment in bank‘. [...] In Bruges it was not only possible to transfer credit when the debtor and the creditor were both clients of the same money-changer, but also when the debtor was client of one money-changer, and the creditor, the client of another money-changer. [...] all money-changers were in account with one another. There were fifteen money-changers in Bruges at the time of Collard de Marke. His ledger significantly contains fourteen clearing accounts with other money-changers.“

Roover, R. de (1942): *Banking, and Credit in Medieval Bruges*, in: *Journal of Economic History*, Volume 2 (Dec. 1942), S. 52-65, hier S. 62f.

³¹ Der Club wird in diesem Zusammenhang gemäß Sandler zur „nongovernmental alternative to the optimal provision of a class of public goods“, Sandler, T.; Tschirhart, J. (1997): *Club Theory: Thirty years later*, in: *Public Choice*, Vol. 93, S. 335-355, hier S. 336.

³² Vgl. Axelrod, R. (1983): *The Evolution of Cooperation*, New York 1983, der zeigt, dass kooperatives Verhalten erst in einem wiederholten Spiel zur dominanten Strategie wird und das Gefangenendilemma aufzulösen vermag.

Mitgliedern eines *hawala*-Netzwerkes verbreitet werden.³³ Vertragsgetreues, kooperatives Verhalten wird belohnt durch die Möglichkeit, weitere transaktionskostengünstige Transaktionen mit den Netzwerkmitgliedern zu tätigen. Opportunistisches Verhalten demgegenüber wird durch einen Entzug von Vertrauen (*goodwill*) oder gar den Ausschluss aus dem Netzwerk sanktioniert.³⁴ Damit ist für die Betroffenen nicht nur der Verlust der für die Aufnahme in das Netzwerk notwendigen Investition verbunden, sondern auch der massive Anstieg der Kosten zukünftiger Transaktionen³⁵ – u. U. auf ein prohibitiv hohes Niveau, das ein vollständiges Ausscheiden aus dem betreffenden Betätigungsfeld mit existenzbedrohenden Implikationen verursachen kann.³⁶ D. h.,

"performance is implicitly enforced by the threat of termination of the transactional relationship and communication of the contractual failure to the marketplace."³⁷

Einmal statuierte Exempel wirken als Abschreckung für die anderen Netzwerkmitglieder. Indem ihnen drastisch vorgeführt wird, welche Folgen mit einem Vertragsbruch verbunden sein können, wird die Bereitschaft zu opportunistischem Verhalten gesenkt und so eine allgemeine Befolgung formloser und formgebundener Regeln erreicht.³⁸ Derartige Bestrafungen haben zudem die Funktion, die Glaubwürdigkeit (*credibility*) der Strafandrohung zu bezeugen. Denn nur glaubwürdige Strafandrohungen können abschreckende Wirkung entfalten.³⁹ Zentral ist an dieser Stelle die

³³ Vgl. Goudie, A. W.; Stasavage, D. (1998): A framework for the analysis of corruption, in: *Crime, Law & Social Change*, Vol. 29, S. 113-159, hier S. 135.

³⁴ Für eine Dokumentation von in China im Rahmen von ähnlich konstruierten Guanxi-Netzwerken praktizierten Sanktionen unterschiedlicher Schärfe siehe: Wank, D. L. (1999): *Producing Property Rights: Strategies, Networks, and Efficiency in Urban China's Nonstate Firms*, in: Oi, J.; Walder, A. (Hrsg.): *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford, 1999, S. 248-272, hier S. 265.

³⁵ Vgl. Kranton, R. E. (1996): *Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System*, in: *The American Economic Review*, Vol. 86, S. 830-851, hier S. 831 sowie S. 845ff. Zu den fixen und variablen Kosten der Transaktionstätigkeiten in Clubs siehe auch Fußnote 51.

³⁶ So stellt Buskens fest:

"Sanctions in social networks can go even further than the termination of business relationships with a trustee who has abused trust. [...] untrustworthy merchants can fall victim to social ostracism and lose all social and religious contacts. This sanction is so serve that, in this type of society, trust becomes almost self-evident and sanctions are hardly ever necessary."

Buskens, V. (1999): *Social Networks and Trust*, Utrecht 1999, hier S. 18.

³⁷ Klein, Benjamin (1985): *Self-Enforcing Contracts*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 141, S. 594-600, hier S. 595.

³⁸ Vgl. Schmidt-Trenz, (1990), S. 284.

³⁹ Dasgupta, P. (1988): *Trust as a Commodity*, in: Gambetta, D. (Hrsg.): *Trust: making and breaking cooperative relations*, New York, Oxford, 1988, S. 49-72, hier S. 50.

Problematik der optimalen Clubgröße:⁴⁰ Mit zunehmender Anzahl von Clubmitgliedern, kann die ubiquitäre Sanktionierung von Verstößen nicht mehr gewährleistet werden. Ist die optimale Clubgröße überschritten, so steigen die Kosten der Information der Clubmitglieder über Verstöße Einzelner,⁴¹ die Sanktionierung von Fehlverhalten kann damit nicht mehr unter allen Umständen gewährleistet werden. Im Falle der *hawala*-Netzwerke sind die identitätsstiftenden Clubeigenschaften sowie die Initialinvestitionen zur Aufnahme – wie unten näher dargelegt werden wird – so hoch, dass *Crowding*-Effekte praktisch nicht auftreten können.

Hieraus folgt, dass der aus der Aufrechterhaltung einer langfristigen Geschäftsbeziehung zu erzielende Nutzenzuwachs in der Regel die durch einen opportunistischen Vertragsbruch kurzfristig realisierbaren Gewinne deutlich übersteigt. Die Netzwerkmitglieder werden sich daher vertragskonform verhalten.

Die Entstehung homogener Clubs, wie sie *hawala*-Netzwerke darstellen, bedarf jedoch nicht nur eines ökonomischen (Transaktionskosten-) Anreizes. Darüber hinaus muss auch eine über die ökonomischen Faktoren hinausgehende identitätsstiftende gemeinsame Eigenschaft der Club-Mitglieder gegeben sein. Nur so ist es möglich, Vertrauen zwischen den einzelnen Transaktionspartnern aufzubauen und diese damit aus der Unsicherheit eines „gesichtslosen“ Transaktionsumfeldes herauszuheben. Dieses Vertrauen kann nämlich erst dann im Sinne von „gesicherten Erwartungen“⁴² verstanden werden, wenn der betreffende Transaktionspartner als Clubmitglied identifiziert worden ist.

Gerade **ethische und religiöse Identifikationsmerkmale** können als besonders glaubwürdige Signale einer gegebenen Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden.⁴³ So zeigt Timur Kuran z. B., dass

⁴⁰ Vgl. Buchanan (1965): S. 3ff.

⁴¹ Vgl. Carr; Landa (1983): S. 139-142.

⁴² Dasgupta (1988): S. 50f.

⁴³ Nicht zuletzt deshalb gewinnt die Bedeutung der Religion im sozialen und damit auch ökonomischen Umfeld trotz weitgehender Säkularisierung heute zunehmend wieder an Bedeutung (Vgl. Iannaccone, L. R. (1998): Introduction to the Economics of Religion, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 1465-1496, hier S. 1466ff.). Und es gilt,

„if a religious organization has its members spread throughout the world, economic advantages will accrue to its members both in local and international trade.“

„[a] factor that has fueled economic Islamization is that an Islamic subeconomy helps its participants cope with the prevailing adversities by fostering interpersonal trust. [...] Their shared commitment to Islam, even if partly feigned, keeps many of their activities within social circles in which information about dishonest behavior spreads quickly, thus providing a basis for mutual trust.“⁴⁴

Insbesondere extremistische Gruppen, wie Al Qaida und die Taliban haben die Möglichkeit, über ihre Glaubensbekenntnisse und Ideologien funktionsfähige homogene Clubs zu formieren. Denn,

„we should not expect the dominant religious organization in an area to form the basis of a trading group. If membership in a religious group is very large, the religious group may be far in excess of the optimal size for economic purposes. Too large a group may imply too small an ability to impose sanctions on those who breach contracts. If this is the case, preferential treatment will be given to fellow coreligionists.“⁴⁵

Betrachtet man die *hawala*-Netzwerke in diesem Zusammenhang, so fällt die strikte Bindung an das Islamische Recht auf. Die *Sharia* kann als eine von ihrem Anspruch her supranationale Rechtsordnung verstanden werden.⁴⁶ Sie kann daher theoretisch dazu dienen Transaktionen abzusichern, die einzelne „weltliche“ Rechtsräume überschreiten, so dass das Ordnungsproblem, aus dem heraus es überhaupt erst zur Entwicklung von *hawala*-Netzwerken gekommen ist, eigentlich gar nicht erst hätte auftreten dürfen. In der Praxis wurde und wird die *Sharia* jedoch an der Entfaltung ihrer Ordnungsfunktion gehindert, zum einen keine supranationale Judikative und Exekutive existieren, die die *Sharia* umsetzen würden, und zum anderen die Gültigkeit der *Sharia* nicht von allen Wirtschaftssubjekten anerkannt wird. Die *Sharia* kann daher trotz ihres universellen Gültigkeitsanspruchs immer nur im Rahmen von „Inseln“ von Glaubensgemeinschaften, die ihre Gültigkeit anerkennen und ihre Rechtsgrundsätze durchsetzen, Ordnungsfunktionen übernehmen. Da diese Glaubensgemeinschaften bzw. ihre Mitglieder jedoch weltweit verstreut sind, wirkt die *Sharia* als

Carr; Landa (1983): 152f.

⁴⁴ Kuran, T. (1995): Islamic Economics and the Islamic Subeconomy, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, S. 155-173, hier S. 168f.

⁴⁵ Carr; Landa 1983: S. 152.

⁴⁶ „[T]here is no separate discipline which is entitled Islamic International Law or which has in its title the word ‚international‘ altogether. What Islam has is Islamic *Shari‘a* law which deals with every aspect of every possible human conduct regardless of its description as an internal/municipal or international conduct.“

Zahraa, M. (2000): Characteristic Features of Islamic Law: Perceptions and Misconceptions, in: Arab Law Quarterly, Vol. 15, S. 168-196, hier S. 170f.

ein konkurrierendes Rechtssystem neben den meisten nationalstaatlichen Rechtsordnungen fort.

Vor diesem Hintergrund können dann zumindest einige der bestehenden *hawala*-Finanznetzwerke, und unter diesen mit hoher Wahrscheinlichkeit solche der Al-Qaida Terrorgruppen, als Clubs verstanden werden, die den Koran als leitendes Prinzip wählen, für ihre Mitglieder die Gültigkeit der *Sharia* festschreiben und diese auch exekutieren. Al-Qaida wäre gemäß dem oben gesagten als eine Mafia-ähnliche Organisation zu verstehen, die insofern „Regierungsfunktionen“ wahrnimmt, als sie in einem Bereich Rechtsprechung ausübt, in dem das formale Rechtssystem ex definitione als nicht zuständig betrachtet wird.⁴⁷ Die identitätsstiftende Grundeigenschaft eines solchen Clubs, die eine Identifikation der Clubmitglieder und die Entwicklung von Vertrauen zwischen diesen ermöglicht, wäre damit die Anerkennung der *Sharia* bzw. die Identifikation mit gemeinsamen Glaubensgrundsätzen und Wertvorstellungen.⁴⁸ Damit verbunden ist die Selbstausslieferung an einen automatisierten Sanktionsmechanismus mit exzessiver Strafandrohung, womit im Rahmen der Glaubensgemeinschaft die Glaubwürdigkeit als vertragstreuer Geschäftspartner überzeugend signalisiert wird.

Die oben angesprochenen Anstrengungen, sich eine Reputation als vertrauenswürdigen Club-Mitglied aufzubauen und diese über die Zeit hinweg zu bewahren, können als (spezifische⁴⁹) **Investitionen in *social capital***⁵⁰ verstanden werden. Oder anders ausgedrückt, das Grundkapital von Clubs wie den *hawala*-Netzwerken konstituiert sich aus akkumuliertem *social capital*. Dieses stabilisiert die Clubs in ihrer Existenz

⁴⁷ Vgl. Anderson, A. (1995): Organised Crime, mafia and governments, in: Fiorentini, G.; Peltzman, (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 33-54, hier S. 34.

⁴⁸ Diese können dann auch in der Ablehnung säkular ausgerichteter westlicher Gesellschaftsordnungen bestehen, die als hedonistisch und aufgrund ihrer ökonomischen und technologischen Leistungsfähigkeit als Bedrohung für die eigene Identität wahrgenommen werden. Dieser Aspekt einer gemeinsamen Ideologie erlangt im Kontext der Al-Qaida Terrorgruppen besondere Bedeutung. Denn wie Skaperdas und Syropoulos zeigen

„the long-rung success of gangs and primitive states depends heavily on the articulation and internalization by members, subjects and community of a workable ideology, a logically connected system of beliefs about the world.“

Skaperdas, S.; Syropoulos, C. (1995): Gangs as primitive states, in: Fiorentini, G.; Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 61-82, hier S. 75.

⁴⁹ Zum Begriff der *asset specificity* vgl. Williamson (1985): S. 52ff.

⁵⁰ Vgl. Dasgupta, P.; Serageldin, I. (1999): Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington.

dadurch, dass es die Eigenschaften von *sunk cost* annimmt.⁵¹ Ein jedes Club-Mitglied würde seine *social capital* Aufwendungen somit unwiederbringlich verlieren, wenn es aus dem Club ausgeschlossen würde. Es hat daher starke materielle Anreize, sich gemäß den Club-Statuten zu verhalten, um so nicht nur die „Rendite“ seiner Investition genießen zu können, sondern auch eine Totalabschreibung seines eingezahlten Kapitals zu vermeiden.

Doch die Investition in das *social capital* eines *hawala*-Netzwerks ist auch aus einer anderen Perspektive als spezifische Investition im Sinne Williamsons anzusehen. Der zumindest teilweise religiöse Charakter der *hawala*-Netzwerke macht eine Diversifizierung von Investitionen in Sozialkapital und damit gleichsam eine soziale Risikoreduktion unmöglich: Die Bindung an ein religiöses System mit der hier beschriebenen (und unterstellten) Radikalität kommt einer hohen spezifischen Investition gleich, die verhindert, dass (soziale) Transaktionen mit anderen religiösen oder sozialen Gruppen überhaupt vorgenommen werden können. Mit anderen Worten ist die Wahl eines derartigen Clubs – und damit der Aufbau und die Bindung des *social capitals* – nicht nur endgültig, sondern auch ausschließlich. Die Mitgliedschaft in anderen Clubs, etwa zum Zweck der Diversifizierung der Transaktionsmöglichkeiten und damit der Reduktion des Risikos, ist nicht möglich.⁵² Damit aber wird die Entscheidung für diese Club-Mitgliedschaft irreversibel (und zwar mit beinahe existenzbedrohender Konsequenz), so dass sie als verlässliches und glaubwürdiges Signal eigener Vertrauenswürdigkeit an die anderen Clubmitglieder interpretiert werden kann.⁵³ Denn die Sanktionsgewalt des Clubs kann nicht dadurch unterlaufen werden, dass an die Stelle der bei opportunistischem Verhalten entfallenden Transaktionen mit Mitgliedern eines Clubs Transaktionen gesetzt werden, die im Kontext alternativer Ordnungssysteme getätigt werden.

⁵¹ Dadurch, dass ihre Investitionen in das clubspezifische *social capital* die Eigenschaften von *sunk cost* annehmen, gehen diese Investitionen als Fixkosten in die Kalkulation der individuellen Wirtschaftssubjekte ein. Diesem vergleichsweise hohen Fixkostenblock stehen geringe variable Kosten der Transaktionstätigkeit in der Clubgemeinschaft des *hawala*-Netzwerkes gegenüber, da mit reduzierter Clubmitgliedschaft auf weitere kostspielige Mechanismen zur Herstellung von Transaktionssicherheit und Risikoreduzierung verzichtet werden kann. Durch das niedrige Niveau der variablen Kosten besteht ein Anreiz zur möglichst intensiven Nutzung des Netzwerkes, da mit jeder zusätzlichen Transaktion die Durchschnittskosten aller im *hawala*-Netzwerk ausgeführten Transaktionen reduziert werden können.

⁵² Zum Grundgedanken der Portfolio Selection-Theorie vgl. Markowitz, H. M. (1965): *Portfolio selection: efficient diversification of investment*, New York u. a., 1965.

⁵³ Vgl. Williamson, O. E. (1983): *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, in:

Kooperation im Kontext der peripheren Transaktionen

Die peripheren Transaktionen, die aus dem Netzwerk von *hawala*-Intermediären erst ein funktionierendes Finanzsystem erwachsen lassen, müssen – genau wie die Kerntransaktionen – einem Sicherungsmechanismus unterworfen werden, der opportunistisches Verhalten verhindert und die Vertragserfüllung sicherstellt.

Die Durchsetzung der Relationalen Verträge zwischen Kunden und *hawala*-Finanzintermediären (Vgl. Abb. 2) kann dabei letztlich nur durch ein informelles institutionelles Arrangement gewährleistet werden, da sich beide Parteien jenseits der nationalen (oder regionalen) Rechtsordnung befinden. *Hawala* ist aus bereits erläuterten Gründen nahezu überall verboten, so dass sich die beteiligten Individuen nicht auf einen kodifizierten institutionellen Rahmen berufen können, der die Vertragserfüllung sicherstellen würde.

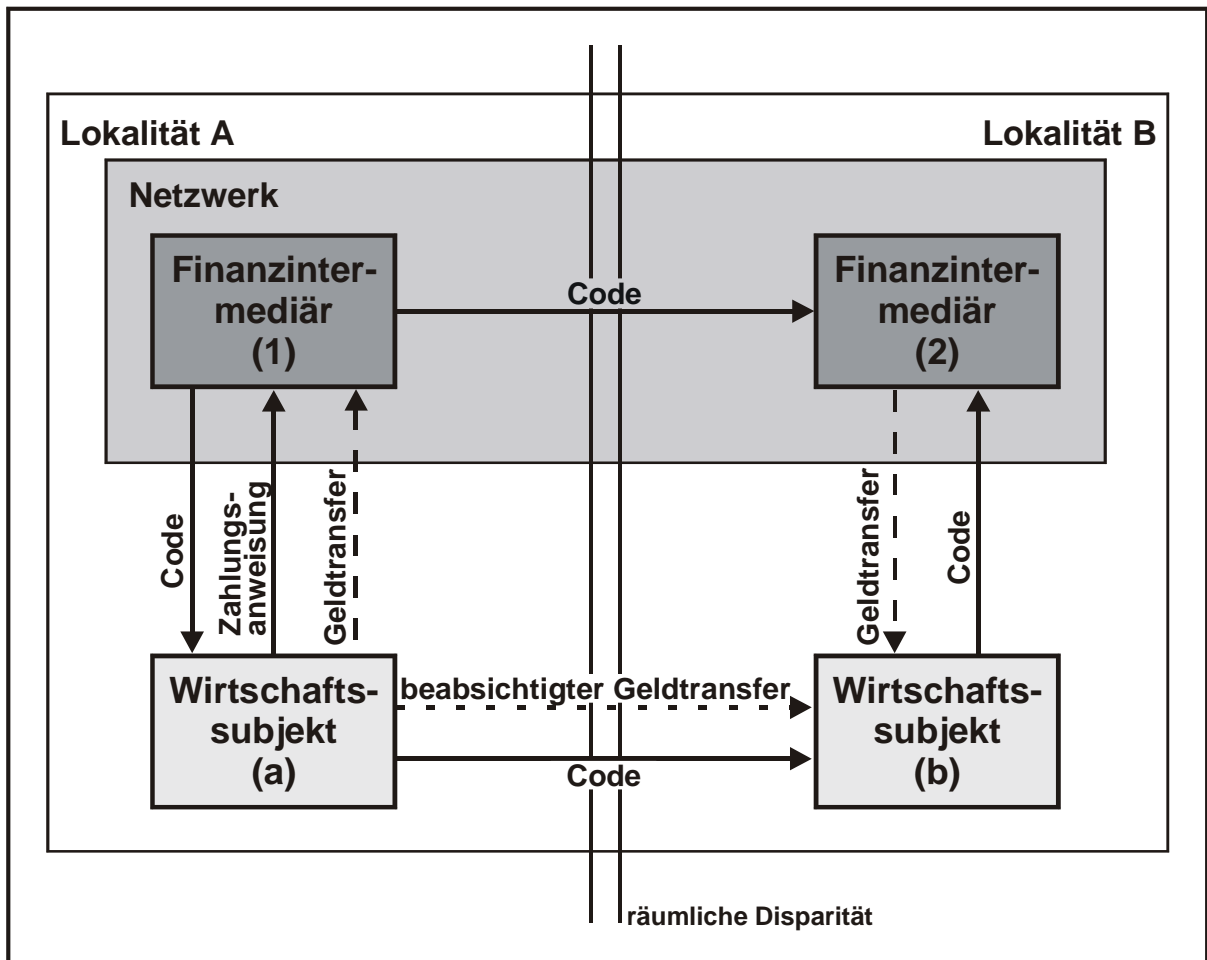
Auf der Ebene der peripheren Transaktionen lassen sich grundsätzlich drei Erscheinungsformen potenziell opportunistischen Verhaltens unterscheiden:

- (1) FI (1) nimmt einen Geldbetrag von WS (a) in Empfang, beauftragt FI (2) aber entweder gar nicht, oder nur einen geringeren als mit WS (a) abgesprochenen Betrag an WS (b) auszusahlen.
- (2) FI (2) zahlt WS (b) einen geringeren Betrag aus, mit der (falschen) Behauptung, dies sei der ihm gemeldete Transaktionswert.
- (3) WS (a) behauptet fälschlicherweise gegenüber WS (b) es hätte einen höheren Geldbetrag bei FI (1) eingezahlt als letztlich an WS (b) ausgezahlt wurde und versucht somit, seine eigene Fehlleistung auf FI (1) bzw. FI (2) abzuschieben.

Derartiges opportunistisches Verhalten scheint auf den ersten Blick durch ausgeprägte **Informationsasymmetrien** ermöglicht zu werden: Innerhalb der *hawala*-Transaktion entsteht über eine relativ lange Zeitspanne hinweg ein potenzielles Informationsdefizit zu Ungunsten des Kunden, da dieser zunächst darauf vertrauen muss, dass der Intermediär seiner Aufgabe nachkommt. In der evolutionären Ent-

wicklung der *hawala*-Netzwerke haben sich jedoch Lösungsmuster entwickelt, die den institutionellen Unwägbarkeiten entgegenwirken und die Informationsdefizite abbauen können. So besteht durch das ausgefeilte Kommunikationssystem innerhalb des *hawala*-Finanzsystems, wie es in Abbildung 3 dargestellt ist, eine inhärente Absicherung gegen mögliche Informationsasymmetrien.⁵⁴

Abbildung 3: Informationsfluss und Einzeltransaktionen im *hawala*-Banking



Quelle: Eigene Darstellung

So beauftragt der Kunde (WS (a)) seinen Finanzintermediär (FI (1)) mit der Auszahlung eines bestimmten Betrages und übergibt ihm eben den zu überweisenden Betrag zuzüglich der ausgehandelten Gebühr. Der *hawala*-Intermediär teilt dem Kunden den spezifischen Code mit, den dieser wiederum an den Empfänger des Geldes am Zielort (WS (b)) weitergeben muss. Der auszahlende Knotenpunkt (FI (2)) erhält den

⁵⁴ Vgl. zur Strukturierung von Kommunikationssystemen zum Abbau von Informationsasymmetrien im mittelalterlichen interregionalen Handel auch: Greif, A. (1989): Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Trades, in: The Journal of Economic History, Vol. 49, S. 857-882, hier S. 879ff.

Code sowohl von seinem Partner innerhalb des Netzwerks als auch vom Wirtschaftssubjekt (b). An dieser Stelle jedoch ist der Kommunikationskreislauf innerhalb der *hawala*-Transaktion perfekt geschlossen: Sowohl WS (a) – der Auftraggeber – als auch WS (b) – der Empfänger – kennen die Summe, die übertragen werden soll, so dass weder der FI (1) noch der FI (2) Informationsspielräume besitzen. Zudem ist eine Rückkopplung auf Ebene der Kunden, wie auf Ebene der Finanzintermediäre jederzeit möglich. Die Transaktion zwischen den Finanzintermediären ist durch die im vorangegangenen Abschnitt bereits beschriebenen Netzwerk-immanenten Arrangements gesichert. Geht man nun zunächst davon aus, dass es zwischen den Kunden zu nicht beabsichtigten Informationsasymmetrien kommt,⁵⁵ kann die Verteilung der Informationen innerhalb des *hawala*-Systems als annähernd homogen betrachtet werden.⁵⁶

Wenngleich auch die Informationsasymmetrie innerhalb des *hawala*-Systems abgemildert wird, scheint aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie in einer solchen Situation hoher institutioneller Unsicherheit das Risiko opportunistischen Verhaltens dennoch weiter zu bestehen:⁵⁷ Der Kunde einer *hawala*-Transaktion exponiert sich mit Übergaben des Geldes für einen *hold-up* durch den Finanzintermediär. Dieser braucht – zumindest in der kurzfristigen Betrachtung der singulären Transaktion – keine Konsequenzen aus dem opportunistischen Vertragsbruch fürchten.⁵⁸ Es lassen sich nun jedoch auch auf Ebene der peripheren Transaktionen Sicherungsmechanismen erkennen, die in der Lage sind, die Gefahr des opportunistischen Verhaltens

⁵⁵ D.h. wir schließen Erscheinungsform (3) von opportunistischem Verhalten im Kontext der peripheren Transaktionen aus. Die Plausibilität dieser Annahme wird im folgenden dargestellt werden.

⁵⁶ In einen ähnlichen Kontext zeigt Greif, dass in einem Netzwerk, selbst wenn die Überwachung der Vertragsdurchführung nicht perfekt ist, im Kontext der Theorie der *repeated games with imperfect monitoring* eine „*multilateral punishment strategy*“ vertragskonformes Verhalten erzwingen kann. Vgl. Greif, A. (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, in: The American Economic Review, Vol. 83, S. 525-548, hier S. 531ff.

⁵⁷ Vgl. Husted, der für korrupte Transaktionen zeigt, dass wenn

“transactions occur outside law, there are many opportunities for the parties to take advantage of each other.”

Husted, B. (1994): Honor Among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation Of Corruption In Third World Countries, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 4, S. 17-27, hier: S. 19.

⁵⁸ Zudem darf an dieser Stelle nicht übersehen werden, dass sich auch der *hawala*-Intermediär gegenüber dem Kunden in einer *hold-up* Situation befinden kann. Über die einzelne Transaktion existieren kaum Aufzeichnungen, die belastend verwendet werden könnten. Der Kunde jedoch könnte, mit seinem Wissen über die internen Abläufe, die Intermediäre an die zuständigen Behörden melden.

einzugrenzen.⁵⁹ Eine besondere Rolle kommt hierbei der **Reputation** der individuellen Finanzintermediäre zu. Reputation verstanden in dem Sinne, dass

“[r]eputation emerge[s] if an actor’s future partners are informed on his present behavior.”⁶⁰

kann so als ein glaubwürdiges Signal der Vertrauenswürdigkeit an potenzielle Kunden fungieren.⁶¹ An dieser Stelle gewinnt die besondere islamische Fundierung des *hawala*-Finanzsystems im Allgemeinen und der *hawala*-Netzwerke im Speziellen wiederum an Bedeutung: Die Zugehörigkeit zu einem solchen Netzwerk ist, wie bereits beschrieben, mit hohen spezifischen Investitionen verbunden. Diese Investitionen etablieren nun aber nicht nur innerhalb des Netzwerks einen Grundstock aus *social capital*, sondern dienen auch in der Außendarstellung der individuellen Finanzintermediäre dem Aufbau von Reputation. Die Bindung an das religiöse Sanktionssystem, das von *hawala*-Netzwerken auf Basis der *Sharia* implementiert wird, kann seitens der angesprochenen kleinen sozialen Gruppe von (potenziellen) Kunden nach außen als glaubwürdiger Ausweis (Signal) von Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden.⁶² Der Aufbau von Reputation führt gleichzeitig aber auch zu einem An-

⁵⁹ Zusätzlich zu den hier dargestellten Sicherungsmechanismen könnte auch argumentiert werden, dass alleine schon die Existenz eines *hawala*-Netzwerks opportunistisches Verhalten zwischen den Finanzintermediären und ihren Kunden unterbindet – obwohl diese letzteren Transaktionen nicht in den eigentlichen Sicherungsbereich der *hawala*-Netzwerke fallen. Denn mit dem opportunistischen Verhalten eines Finanzintermediärs (siehe die oben aufgeführten Erscheinungsformen (1) und (2)) wird automatisch der korrespondierende Finanzmakler diskreditiert. Eine derartige Beeinträchtigung der Integrität und Reputation des Geschäftspartners könnte nun aber als Verstoß gegen den Verhaltenskodex innerhalb eines *hawala*-Netzwerks interpretiert werden und somit die clubspezifischen Sanktionsmechanismen aktivieren.

⁶⁰ Raub, W.; Weesie, J. (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: American Journal of Sociology, Volume 96, S. 626-654, hier S. 626.

⁶¹ Eng verknüpft mit der Reputation der handelnden Akteure ist die Tatsache, dass die peripheren Transaktionen nicht in der Gesichtlosigkeit anonymisierter Transaktionsbeziehungen ablaufen, sondern dass jedem Individuum eine Identität zugewiesen werden kann. So weist Ben-Porath auf die besondere Bedeutung der Identität der Transaktionspartner im Rahmen von Transaktionen hin, die durch institutionelle Unsicherheit geprägt sind. In diesem Kontext kann die gegenseitige Identifikation der Transaktionspartner Marktversagen verhindern und Transaktionskosten-senkende Wirkung entfalten. Vgl. Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, Vol. 6, S. 1-30, hier S. 5ff.

⁶² Die Bedeutung der Reputation für die Durchführung von Transaktionen in kleinen Gruppen liefert etwa Coleman am Beispiel der Gemeinde der jüdischen Diamantenhändler in New York City:

„A given merchant community is ordinarily very close, both in the frequency of interaction in ethnic and family ties. [...] It is essentially a close community. [...] [T]hese close ties, through family, community, and religious affiliation, provide the insurance that is necessary to facilitate the transaction in the market. If any member of this community defects...he would lose family, religious, and community ties.“

Coleman, J. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of So-

stieg der Kosten opportunistischen Verhaltens insofern die "*visibility*" (Prominenz) des Akteurs in der für ihn relevanten sozialen Gruppe ansteigt. Es gilt also ebenso:

„reputation effects enlarge the long-run costs of exploitation; these long-run costs become greater the faster an actor's reputation spreads in his interaction network. In this way, mutual abstention from attempts to exploit partners, based on conditional cooperation, can become individually profitable.“⁶³

Es ist zudem zu beachten, dass mit der reinen Mitgliedschaft in einem *hawala*-Netzwerk noch kein *pay-off* aus dem gebundenen *social capital* generiert werden kann. Erst die Einbindung dieser Initialinvestitionen in die peripheren Beziehungen des Systems ermöglicht es, einen *pay-off* zu erwirtschaften. Damit wird es jedoch für den einzelnen *hawala*-Intermediär nötig, innerhalb seines sozialen Umfeldes möglichst viele Transaktionen durchzuführen. In einem wiederholten Spiel ist es für beide Seiten möglich, opportunistisches Verhalten zu sanktionieren, kooperatives, also vertragskonformes Verhalten wird damit zur dominanten Strategie.⁶⁴

Weiterhin finden die beschriebenen Transaktionen aufgrund ihrer starken ideologischen Einbettung innerhalb des sozialen Kontextes häufig nur in sehr kleinen Gruppen statt. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich Kunde und Finanzintermediäre wieder begegnen und opportunistisches Verhalten sanktioniert wird, ist also außerordentlich hoch. Allein die Tatsache, dass der *hawala*-Intermediär meist wichtiger Teil der sozialen Gemeinschaft (etwa innerhalb des Dorfes oder der Region) ist, verhindert opportunistisches Verhalten.

Diese ***social embeddedness***⁶⁵ der institutionellen Struktur des *hawala*-Finanzsystems in den übergeordneten Kontext von Teilen des islamischen Gesellschaftssystems ist ein weiterer, funktionell wichtiger Faktor. Innerhalb des sozialen Gesamtsystems erfolgt sowohl die Wahl als auch die Ausgestaltung von formellen wie informellen Institutionen nicht allein aufgrund ökonomischer Effizienzkriterien,

ciology, Vol. 94, S. 95-120, hier S. 99.

⁶³ Raub; Weesie (1990): S. 647.

⁶⁴ Vgl. Axelrod (1983).

⁶⁵ Vgl. Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, Vol. 91, S. 481-510.

sondern unterliegt auch kulturellen und sozial-religiösen Einflussfaktoren.⁶⁶ So stellt etwa Uzzi fest, dass

„embeddedness is a logic of exchange that shapes motives and expectations and promotes coordinated adaptation. This logic is unique in that actors do not selfishly pursue immediate gains, but concentrate on cultivating long-term cooperative relationships“⁶⁷

Das gesamte islamische Banken- und Finanzwesen ist dieser sozialen Einbettung besonders verschrieben. Die speziellen Auflagen und Einschränkungen, denen islamische Banken unterliegen, ergeben sich eben nicht aus der ökonomischen Notwendigkeit heraus – sie sind aus dieser Hinsicht im Gegenteil kaum zu vertreten – sondern vielmehr aus einem umfassenden religiösen Verständnis.⁶⁸ Das *hawala*-Finanzsystem als evolutionär entstandene informelle Institution kann daher als noch in wesentlich stärkerem Maße mit dem sozial-religiösen gesellschaftlichen Kontext verwoben betrachtet werden. Dies jedoch bedeutet u. U., dass die oben beschriebenen informellen Sicherungsmechanismen sowie die zugehörigen Normen und Werte des Gesamtsystems ein selbstverstärkendes Element aufgrund ihrer besonderen *embeddedness* gewinnen.⁶⁹

Aus den vorangehenden Ausführungen kann geschlossen werden, dass es im Eigeninteresse der FI (1) und (2) ist, opportunistisches Verhalten gegenüber ihren Kunden, den WS (a) und (b), zu unterlassen. Damit wird aber auch die oben angeführte dritte potenzielle Erscheinungsform opportunistischen Verhaltens im Kontext der peripheren Transaktionen zu einer in der Realität nicht mehr vorhandenen Handlungsoption. Da mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden

⁶⁶ Vgl. DiMaggio, P. (1994): Culture and Economy, in: Smelser, N.; Swedberg, R. (Hrsg.) (1994): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, S. 27-57, hier S. 38.

⁶⁷ Uzzi, B. (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: American Sociological Review, Vol. 61, S. 674-698, hier S. 693.

⁶⁸ Vgl. Kuran, T. (1996): The Discontents of Islamic Economic Morality, in: The American Economic Review, Vol. 86, S. 438-442, hier S. 438.

⁶⁹ Aus einer solchen Sichtweise heraus ist es fraglich, ob die informellen Institutionen, die im *hawala*-System zur Sicherung von Transaktionen eingesetzt werden, überhaupt als Restriktionen eines individuellen Maximierungskalküls betrachtet werden können: Solche informellen Arrangements werden nicht aufgrund der externen Sanktionsdrohungen eingehalten, sondern haben vielmehr aufgrund der Tatsache Bestand, dass sie den Individuen Nutzen stiften. Ihre Befolgung kann im Kontext ihrer Einbettung in die soziale Lebens- und Erfahrungswelt, d. h. aufgrund der erfahrenen Sozialisierung und Internalisierung, zu den individuellen Präferenzen gerechnet werden. Vgl. Mummert, M. (1995): Informelle Institutionen und ökonomische Analyse, Discussion Paper of the Max Planck Institute for Research into Economic Systems Jena 08/95, Jena.

kann, dass es seitens der Finanzintermediäre bei den Relationalen Verträgen (1), (2) und (3) nicht zu opportunistischem Verhalten kommt, würde eine falsche Behauptung von WS (a) gegenüber WS (b) umgehend als unlauteres Verhalten entlarvt werden. Aufgrund der offensichtlich nicht gegebenen Erfolgswahrscheinlichkeit einer derartigen Fehlinformation wird es also auch auf dieser Ebene gar nicht erst zu opportunistischem Verhalten kommen.

D Fazit

Die Analyse der Funktionsprinzipien des islamischen *hawala*-Finanzsystems hat gezeigt, dass es sich hierbei um ein sehr leistungsstarkes, hyperstabiles institutionelles Arrangement zur Überwindung des Risikos opportunistischen Verhaltens von Transaktionspartnern handelt. Es ist eine Institution, die im Laufe von Jahrhundert vor dem Hintergrund eines Mangels an formalen Ordnungssystemen entwickelt wurde und von daher heute jenseits und unabhängig von bestehenden Rechtsordnungen seine Leistungsfähigkeit uneingeschränkt entfalten kann.

Als zentrales Ordnungsprinzip des *hawala*-Finanzsystems konnten Ketten von Relationalen Verträgen identifiziert werden, durch die ein mit prohibitiv hohen Risiken und Transaktionskosten belastetes Basisgeschäft in eine Reihe von mehreren Einzeltransaktionen zerlegt wird, deren Risiko- und Transaktionskostenbelastung so weit reduziert ist, dass eine Ausführung möglich wird. Innerhalb dieser Ketten von Relationalen Verträgen konnten jeweils unterschiedliche Ordnungsmechanismen für die Kerntransaktionen und die peripheren Transaktionen unterschieden werden.

Im Bereich der Kerntransaktionen wird das Ordnungsproblem durch die Ausbildung homogener Clubs gelöst. Mit diesen Clubs, den *hawala*-Netzwerken, werden *lock-in* Situationen geschaffen mittels derer stark risikobehaftete Austauschbeziehungen in sich selbst durchsetzende Verträge transformiert werden können. Durch den hohen Aufwand an Investitionen in *social capital*, der an die Club-Mitgliedschaft gebunden ist, dokumentieren alle beteiligten Parteien eine glaubwürdige Selbstbindung. Sie wenden Ressourcen auf, die nur dann Erträge erzielen, wenn zukünftige Transaktionen im Sinne aller Vertragsparteien ausgeführt werden. Aufgrund ihres hohen Bestandes an versunkenen Investitionen schaffen *hawala*-Netzwerke so *governance*

Strukturen, die analog zu vertikalen Integrationslösungen vertragsgetreues Verhalten der Transaktionspartner erzwingen.⁷⁰ Die Vertrauenswürdigkeit der Club-Mitglieder resultiert somit aus gesicherten Erwartungen über deren zweckrationales Verhalten. Losgelöst vom ökonomischen Kalkül spielt das gemeinsame Glaubensbekenntnis zum Islam eine zentrale Rolle für die Ausbildung und langfristige Fortexistenz der *hawala*-Netzwerke. Hiermit wird ein von allen Club-Mitgliedern geteilter Satz von Wertvorstellungen definiert, der das Netzwerk zusätzlich zur ökonomisch-materiellen Nutzenmaximierung auch auf der religiös-ideologischen Ebene stabilisiert. Extremistische Gruppen wie Al Qaida und die Taliban vermögen es, auf dieser Ebene durch die Verbreitung fundamentalistischer und Anti-Westlicher Ideologien ganz spezifische Akzente zur Ausbildung von Club-Identitäten zu setzen, die aufgrund ihrer Radikalität in besonderem Maße zur Stabilisierung von Club-Gemeinschaften geeignet sind.

Auf der Ebene der peripheren Transaktionen erfolgt die Gewährleistung von Transaktionssicherheit durch die Verhinderung von Informationsasymmetrien, Reputationseffekten und die Gewährleistung hoher Sanktionswahrscheinlichkeiten in kleinen sozialen Gruppen. Die *embeddeness* der Transaktionstätigkeit in der islamischen Religionsgemeinschaft sichert die Transaktionstätigkeit zudem über das rein ökonomische Rationalitätskalkül hinaus.

Insgesamt gesehen zeigt sich also, dass *hawala*-Finanzsysteme es vermögen, eine lückenlose Transaktionsinfrastruktur bereit zu stellen, im Rahmen derer sich die Geschäftspartner gegen ex post Opportunismus einer Seite absichern können. Die Fähigkeit jenseits von nationalen Rechtsordnungen informelle Ordnungsmechanismen zur Sicherung bereitzustellen, ermöglicht es, auf supranationaler Ebene beinahe jedwede Transaktion auszuführen. Dies und die „Unsichtbarkeit“ von *hawala*-Finanzintermediären, die ihre Aktivitäten problemlos hinter der Fassade legaler Geschäfte verbergen können, macht das *hawala*-Finanzsystem tatsächlich zur optimalen Organisationsform für Terrorgruppen wie Al-Qaida, die eine leistungsfähige Finanzinfrastruktur benötigen, um ihre globalen Aktivitäten monetär zu alimentieren. Die globale Anti-Terror-Allianz, die es sich zum Ziel gemacht hat, die für den im Sep-

⁷⁰ Sie stellen somit gleichsam eine Approximation an die institutionenökonomischen Ideallösung des Koordinationsproblems dar. Vgl.: Reja, B.; Tavitie, A. (2000): The Industrial Organization of Corruption: What is the Difference in Corruption Between Asia and Africa, paper presented at The Annual Conference 2000 of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000, S. 5-8.

tember 2001 verübten Massenmord verantwortlichen Terrorgruppen zur Rechenschaft zu ziehen und an der Ausübung weiterer Terrorakte zu hindern, dürfte größte Schwierigkeiten haben, die Finanzinfrastruktur von kriminellen Gruppen wie Al-Qaida auszuschalten. Während jene Finanztransaktionen, die über das formale Bankensystem abgewickelt wurden, zwar vergleichsweise leicht aufgedeckt und dann auch unterbunden werden konnten⁷¹, existiert mit dem *hawala*-Finanzsystem eine zweite informell organisierte Finanzinfrastruktur fort. Über diese ist nicht nur in der Vergangenheit bereits der Großteil der Finanztransaktionen terroristischer Gruppen abgewickelt worden, sondern sie ist zudem auch in der Lage, jene Finanzströme aufzunehmen, die aus dem formalen Bankensystem herausgedrängt werden. Das *hawala*-Finanzsystem dürfte sich aber aufgrund seiner spezifischen Ordnungsstrukturen weitestgehend der Kontrolle und Regulierung von Anti-Terroreinheiten entziehen.⁷² Selbst die Sanktionen die schon lange in islamischen Ländern bei der Ausübung von *hawala* verhängt werden, konnten die Fortexistenz des Systems nicht bedrohen. Es ist in Anbetracht der informellen Organisationsstruktur der *hawala*-Netzwerke fraglich, ob überhaupt Restriktionen vorstellbar sind, die die eingebundenen Individuen – angesichts ihrer hohen spezifischen Investitionen – zur Aufgabe des Systems zwingen könnten. Am ehesten scheint eine Beeinflussung des Kosten-Nutzen-Kalküls der Kunden des *hawala*-Finanzsystems – etwa durch eine erhöhte Kontrolldichte oder die Bereitstellung von Alternativen – möglich: Die meisten Kunden sind kaum in die umfangreichen Netzwerke eingebunden, sondern nutzen *hawala* lediglich als kostengünstige (und ideologische) Alternative zum formalen Bankensystem. Ohne diese „Kleinkunden“ ist die Funktionsfähigkeit des System jedoch eingeschränkt, da ein Ausgleich der Salden nur noch schwer zu erzielen ist.

Letztlich ist jedoch zu anzunehmen, dass trotz der anfänglichen militärischen Erfolge der Anti-Terror-Allianz in Afghanistan, die (finanzielle) Handlungsfähigkeit der Al-Qaida kaum eingeschränkt worden ist. Die geschilderte interne Konstruktion ihrer institutionellen Basis lässt vielmehr erwarten, dass sie sich auch in neuen Territorien schnell wieder etablieren kann.

⁷¹ Ca. 50 Mio. \$ auf über 40 Konten von mehr als 150 Organisationen und Privatpersonen wurden bereits kurz nach den Angriffen vom 11. September eingefroren.

⁷² So hat der US-Kongress schon 1994 ein Gesetz verabschiedet, das alle *hawala*-Intermediäre zur Registration beim Finanzministerium verpflichtet. Wie diese zu einer freiwilligen Enttarnung bewegt werden sollen blieb jedoch unklar, so dass eine umfassende Identifizierung durch die Ermittlungsbehörden faktisch zu leisten ist.

Literatur

- Amereller, F. (1995): Hintergründe des „Islamic Banking“, Schriften zum Internationalen Recht, Bd. 71, Berlin, 1995.
- Anderson, A.(1995): Organised Crime, mafia and governments, in: Fiorentini, G.; Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 33-54.
- Axelrod, R. (1983): The Evolution of Cooperation, New York, 1983.
- Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, Vol. 6, S. 1-30.
- Buchanan, J. M. (1965): An Economic theory of Clubs, in: *Economica*, Vol. 32, S. 1-14.
- Buskens, V. (1999): Social Networks and Trust, Utrecht, 1999.
- Carr, J. L.; Landa, J. T. (1983): The Economics Of Symbols, Clan Names, And Religion, in: *The Journal of Legal Studies*, Vol. 12, 1983, S. 135-156.
- Coleman, J. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 94, S. 95-120.
- Dasgupta, P. (1988): Trust as a Commodity, in: Gambetta, D. (Hrsg.): Trust: making and breaking cooperative relations, New York, Oxford, 1988, S. 49-72.
- Dasgupta, P.; Serageldin, I. (1999): Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, 1999.
- DiMaggio, P. (1994): Culture and Economy, in: Smelser, N.; Swedberg, R. (Hrsg.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, 1994, S. 27-57.
- Gärber, A. (1992): Islam, finanzielle Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung, Frankfurt u. a., 1992.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91, S. 481-510.
- Goudie, A. W.; Stasavage, D. (1998): A framework for the analysis of corruption, in: *Crime, Law & Social Change*, Vol. 29, S. 113-159.
- Greif, A. (1989): Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Trades, in: *The Journal of Economic History*, Vol. 49, S. 857-882
- Greif, A. (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders´ Coalition, in: *The American Economic Review*, Vol. 83, S. 525-548.

- Greif, A.; Milgrom, P.; Weingast, B. R. (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, in: The Journal of Political Economy, Vol. 102, S. 745-776.
- Husted, B. (1994): Honour Among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation Of Corruption In Third World Countries, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 4, S. 17-27.
- Inalcik, H. I. (1969): Capital Formation in the Ottoman Empire, in: The Journal of Economic History, Vol. 29, S. 97-140.
- Iannaccone, L. R. (1998): Introduction to the Economics of Religion, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 1465-1496.
- Klein, Benjamin (1985): Self-Enforcing Contracts, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Journal of Institutional and Theoretical Economics, Bd. 141, S. 594-600.
- Kuran, T. (1995): Islamic Economics and the Islamic Subeconomy, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, S. 155-173.
- Kuran, T. (1996): The Discontents of Islamic Economic Morality, in: The American Economic Review, Vol. 86, S. 438-442.
- Kranton, R. E. (1996): Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System, in: The American Economic Review, Vol. 86, S. 830-851.
- Labib, S. Y. (1969): Capitalism in Medieval Islam, in: The Journal of Economic History, Vol. 29, S. 76-96.
- Markowitz, H. M. (1965): Portfolio selection: efficient diversification of investment, New York u. a., 1965.
- Mummert, M. (1995): Informelle Institutionen und ökonomische Analyse, Discussion Paper of the Max Planck Institute for Research into Economic Systems Jena 08/95, Jena.
- o. V. (2000): Das illegale Überweisungsgeschäft wächst drastisch, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 03.11.2000, S. 25-26.
- o. V. (2001a): Cheap and Trusted, in: The Economist, Nov. 24th 2001, S. 77.
- o. V. (2001b): Im Untergrund verirrt, in: Spiegel-Online 5.11.2001, URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,166161,00.html>.
- o. V. (2001c): hawala, in: Fachinformationsdienst intern.de, 08.011.2001, URL: <http://www.intern.de/news/2171.html>.
- o. V. (2001d): Auf der Suche nach Bin Ladins Geld, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 26.09.2001, S. 1-2.

- Posner, R. A. (1980): A Theory Of Primitive Society, With Special Reference To Law, in: Journal of Law and Economics, Vol. 23, S. 1-53.
- Raub, W.; Weesie, J.(1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: American Journal of Sociology, Vol. 96, S. 626-654.
- Ray, N. D. (1997): The Medieval Islamic System Of Credit And Banking: Legal And Historical Considerations, in: Arab Law Quarterly, Vol. 12, S. 43-91.
- Reja, B.; Tavitie, A. (2000): The Industrial Organization of Corruption: What is the Difference in Corruption Between Asia and Africa, paper presented at The Annual Conference 2000 of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000.
- Roover, R. de (1942): Banking, and Credit in Medieval Bruges, in: Journal of Economic History, Vol. 2, S. 52-65.
- Sandler, T.; Tschirhart, J. (1997): Club Theory: Thirty years later, in: Public Choice, Vol. 93, S. 335-355.
- Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, in: Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 104, Baden Baden 1990.
- Skaperdas, S.; Syropoulos, C. (1995): Gangs as primitive states, in: Fiorentini, G.; Peltzman, S.(Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 61-82.
- Spies, O. (1972): Arabische Quellenbeiträge zum Rechtsinstitut der Delegation, Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaften einschließlich der ethnologischen Rechtsforschung, Bd. 73, S. 17-47.
- Telser, L.G. (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, Vol. 53 , S. 27-44.
- Uzzi, B. (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: American Sociological Review, Vol. 61, S. 674-698.
- Wank, D. L. (1999): Producing Property Rights: Strategies, Networks, and Efficiency in Urban China's Nonstate Firms, in: Oi, J.; Walder, A. (Hrsg.): Property Rights and Economic Reform in China, Stanford, 1999, S. 248-272.
- Williamson, O. E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 233-261.
- Williamson, O. E. (1983): Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, in: The American Economic Review, Vol. 73, S. 519-540.

Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, London, 1985.

Zahraa, M. (2000): *Characteristic Features of Islamic Law: Perceptions and Misconceptions*, in: *Arab Law Quarterly*, Vol. 15, S. 168-196.

Diskussionsbeiträge – Fakultät 3 – Wirtschaftswissenschaft
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

- 250. R. KLAPDOR**
Der Doppelbesteuerungsbegriff und europäisches Recht, April 1998.
- 251. A. ZÜHLSDORF, K. KÖTZ**
Wie gesellschaftsorientiert ist die Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen? – Eine empirische Untersuchung zum Status quo des PR-Management –, April 1998.
- 252. TH. APOLTE**
Ein System der Alterssicherung bei schrumpfender Bevölkerung, Juni 1998.
- 253. K. BARTH, J. GRABOW**
Erfolgsfaktoren für die Internationalisierung von Handelsunternehmen, Juli 1998.
- 254. G. BODENSTEIN, A. KLEIN**
Informationen, Macht und Moral. Anmerkungen aus theoretischer und praktischer Perspektive, September 1998.
- 255. K. BARTH, V. SCHMEKEL**
Vertriebsmedien Internet – Chancen und Risiken für den Einzelhandel –, Oktober 1998.
- 256. P. CHAMONI, I. SERVAES**
Einführung in Work-Flow-Management-Systeme, Oktober 1998.
- 257. H.-O. SCHENK**
Stadtmarketing und Citymanagement – Gedanken zu Problemzonen und Problemlösungen, Oktober 1998.
- 258. K. BARTH, TH. BIEKER**
Risiko- und Finanzierungspolitik im Rahmen einer Ausweitung der Außenhandels-tätigkeit auf den osteuropäischen Markt, November 1998.
- 259. C. KAISER**
International Trade and Policy Interventions: Some Thoughts on the Political Economy of Trade Restrictions in Democracies, November 1998.
- 260. J. KEMMINER**
Produktcontrolling in der Automobilindustrie, November 1998.
- 261. TH. APOLTE**
How Tame will Leviathan Become in Institutional Competitions? – Competition Among Governments in the Pro-vision of Public Goods, Januar 1999.
- 262. TH. WILKE**
Umverteilung intergenerationeller Transfers – Alternative zur bisherigen Sozialpolitik?, Januar 1999.
- 263. C. KAISER**
Endogener Protektionismus – Zur politischen Ökonomie von Handelsrestriktionen, Januar 1999.
- 264. A. SPILLER**
Umweltbezogenes Wissen der Verbraucher: Ergebnisse einer empirischen Studie und Schlussfolgerungen für das Marketing, Januar 1999.
- 265. TH. APOLTE**
Institutioneller Wettbewerb um Regulierungen im Verbraucherschutz, Februar 1999.
- 266. CH. MÜLLER, M. TIETZEL**
The Peculiar Economics of Doping, März 1999.
- 267. A. SPILLER**
Price Standardisation in the European market: A strategic frame according to retailer buying power, Mai 1999.
- 268. TH. WILKE**
New Institutional Economics and Ancient Egypt: an Exploration of the Pharaonic State, November 1999.
- 269. K. KÖHLER-BRAUN**
Zur Möglichkeit der Berücksichtigung frauenpolitischer Kriterien bei der öffentlichen Auftragsvergabe, Dezember 1999.
- 270. K. BARTH, A. RÜHL, S. STEINICKE**
Zum Stand der Sortimentssteuerung in der deutschen Konsumgüterwirtschaft – Ergebnisse einer empirischen Studie, Dezember 1999.
- 271. M. HARTMANN, M. SCHWARTZ**
Chancen und Risiken im Außenhandel mit dem Mercado Comun del Cono Sur (Mercosur), März 2000.
- 272. R. DÜSING**
Knowledge Discovery in Databases, Mai 2000.
- 273. R. KLAPDOR**
Die Einkommen- und Körperschaftsteuer der EU-Mitgliedstaaten, Juni 2000.
- 274. A. SPILLER, M. SCHRAMM**
Theoriepluralismus und Praxisrelevanz der Marketinglehre: Selbsteinschätzung der Fachwissenschaftler und wissenschaftstheoretische Überlegungen, Juni 2000.
- 275. H.-O. SCHENK**
Der Internet-Handel mit Obst und Gemüse in Deutschland, August 2000.
- 276. K. BARTH, K. WILLE**
Customer Equity – Ein prozessorientierter Ansatz zur Kundenbewertung, September 2000.
- 277. D. CASSEL, TH. WILKE**
Das Saische Gesetz im Gesundheitswesen: Schafft sich das ärztliche Leistungsangebot seine eigene Nachfrage?, Oktober 2000.
- 278. M. VOETH**
Was ist neu in der New Economy? Anmerkungen aus der Marketing-Perspektive, Dezember 2000.
- 279. H.-O. SCHENK**
E-Commerce, Internet-Handel und Marktwirtschaft, Februar 2001.
- 280. J. JERGER**
Lohnpolitik und Beschäftigung – Debatte ohne Ende?, Juli 2001.
- 281. H. KOTHEN, J. SCHELP**
SAP Business Information warehouse 2.OB – Architektur und Modellierung, August 2001.
- 282. J. JERGER**
Socially optimal monetary policy institutions, August 2001.
- 283. M. VOETH**
Gruppengütermarketing – Einordnung und Konzeption, November 2001.
- 284. H. COX**
Schule und Wirtschaft, 2001
- 285. J. JERGER**
Gut betreut in den Arbeitsmarkt? Eine mikroökonomische Evaluation der Mannheimer Arbeitsvermittlungsgesellschaft, Dezember 2001.
- 286. M. SCHRAMM, M. TAUBE**
Ordnungsprinzipien der supranationalen Transaktionssicherung im islamischen hawala-Finanzsystem, März 2002.
- 287. M. TAUBE, M. ÖGÜTCÜ**
Foreign Investment in China's Regional Development, Experiences from the Coastal Belt and Policy Challenges for the Western Territories, März 2002.