



Doctoral Thesis

## **The Relevance of Aid Effectiveness for Private and Public Donors An Empirical Analysis**

**Author(s):**

Metzger, Laura

**Publication Date:**

2015

**Permanent Link:**

<https://doi.org/10.3929/ethz-a-010596118> →

**Rights / License:**

[In Copyright - Non-Commercial Use Permitted](#) →

This page was generated automatically upon download from the [ETH Zurich Research Collection](#). For more information please consult the [Terms of use](#).

DISS. ETH No. 23121

**The Relevance of Aid Effectiveness for Private and Public Donors - An  
Empirical Analysis**

A thesis submitted to attain the degree of

DOCTOR OF SCIENCES

of

ETH ZURICH

(Dr. sc. ETH Zurich)

presented by

LAURA METZGER

Dipl.-Volksw., Universität Trier

born on 30.07.1980

citizen of Germany

accepted on the recommendation of

Prof. Dr. Isabel Günther, Referentin

Prof. Dr. Katharina Michaelowa, Korreferentin

Prof. Stephan Klasen, Ph.D., Korreferent

2015

# Summary

This thesis discusses the relevance of aid effectiveness - i.e. the relevance of a verifiable increase in recipient welfare - for small private donors on the one hand and a large public donor on the other hand. As for private development aid, we investigate with a laboratory experiment if and why private donors want information about the welfare impact of their donation prior to making a donation decision (Chapters 2 and 3). As for public development aid, we explore with cross-country data to what extent a large bilateral donor organization uses objective and reproducible indicators to assess the effectiveness of its drinking water projects (Chapter 4).

In Chapter 2 we first study what type of information individuals find particularly relevant for their potential donation to an international Non Governmental Organization (NGO). To this end, we determine the demand for detailed information about a donation's welfare impact, an NGO's administrative costs, and the recipient type benefiting from a donation. In a second step we investigate if and how the possibility to acquire information about aid impact, administrative costs, and recipient types respectively affects donation levels. The results show that the minority of the participants in the experiment, 29% on average, made an informed decision. Moreover, information about a donation's welfare impact was least demanded, while information about the recipient type was most demanded. Last, being informed about a donation's exact welfare impact did not significantly change average donation levels. However, being informed about the exact recipient type of a donation and an NGO's administrative costs respectively increased and decreased average donation levels. The analysis in Chapter 2 marginally considers the relationship between an individual's social preferences and her information acquisition and donation behavior. In Chapter 3, we explore this relationship in-depth. We use an existing theoretical model that considers altruism (a "true" concern for the welfare of others) and image concerns (the desire to appear fair or altruistic to others or oneself) as drivers for the decision to acquire information and to donate. The model predicts that image concerned individuals with low social preferences will ignore information about a donation's welfare outcome and use their ignorance as a pretext not to donate. In contrast, prosocial individuals will acquire information and donate. Indeed, we find that individuals with low social preferences and who (as the data suggests) might have image concerns are more likely to ignore a donation's welfare outcome and to donate less than prosocial types. However, against the theoretical assumptions, 50% of the individuals who do not acquire information are prosocial and donate to charity. The model that we use in the first part of Chapter 3 rests on the assumption that social preferences are a key driver for donation behavior. In the second part of Chapter 3 we reassess this claim and test how well social preferences actually explain the observed donation behavior in comparison to other relevant explanatory variables. It turns out that social preferences are indeed the strongest driver of donation behavior in the experiment. In addition, social preferences explain a significant share of the donation behavior outside of the laboratory that the participants reported in the exit survey.

Finally, in Chapter 4 we study how a large public donor, the German Development Bank (KfW), measures the effectiveness of its drinking water projects. For this purpose, we compare KfW's sub-

jective ex-post project evaluation ratings with more objective and quantitative project performance indicators based on water supply data. The respective correlations of our explanatory variables with the evaluation ratings on the one hand and the water supply indicators on the other hand offer clues to what the ratings measure. In particular, we expect that the explanatory variables are very similarly correlated with the effectiveness rating, a sub-category of the overall rating, and the water supply indicators: both the effectiveness rating and the water supply indicators are supposed to measure to what extent the target population was provided with a sufficient amount of safe drinking water at the time of evaluation. Given the close relationship between both these performance indicators, we further expect that they are particularly strongly correlated with each other. In contrast to our expectations, the results show that the effectiveness rating and the supply indicators are only weakly correlated and that the explanatory variables affect both performance indicators differently. Furthermore, we find that project design characteristics explain the supply indicators best. Evaluation ratings are best explained by general project management variables and country characteristics.

# Zusammenfassung

Diese Doktorarbeit diskutiert die Relevanz der Wirksamkeit von Entwicklungszusammenarbeit - also die Relevanz einer nachweisbaren Wohlfahrtssteigerung für den Empfänger - für kleine private Spender einerseits und für einen grossen öffentlichen Geber andererseits. Hinsichtlich der privaten Entwicklungshilfe untersuchen wir mit einem Laborexperiment, ob und warum private Spender Information über die Wohlfahrtswirkung ihrer Spende wollen bevor sie eine Spendenentscheidung treffen (Kapitel 2 und 3). Hinsichtlich der öffentlichen Entwicklungshilfe untersuchen wir mit Querschnittdaten inwiefern eine grosse bilaterale Geberorganisation für die Beurteilung der Effektivität ihrer Trinkwasserprojekte objektive und reproduzierbare Indikatoren heranzieht (Kapitel 4).

In Kapitel 2 untersuchen wir in einem ersten Schritt welche Art von Information Individuen für ihre potentielle Spende an eine internationale Nichtregierungsorganisation (NGO) als besonders relevant erachten. Hierzu ermitteln wir in einem ersten Schritt die jeweilige Nachfrage nach detaillierter Information über die Wohlfahrtswirkung einer Spende, die Administrationskosten einer NGO und den Empfängertyp dem die Spende zugute kommt. In einem zweiten Schritt untersuchen wir wie sich die Möglichkeit eine informierte Entscheidung über das genaue Spendenergebnis zu treffen auf die Spendenhöhe auswirkt. Die Ergebnisse zeigen erstens, dass eine Minderheit der Experimentteilnehmer, 29% im Durchschnitt, eine informierte Spendenentscheidung getroffen haben. Zweitens wurde Information über die Wohlfahrtswirkung einer Spende am wenigsten nachgefragt, wohingegen Information über den Empfängertyp am meisten nachgefragt wurde. Drittens hat der Besitz von Information über die genaue Wohlfahrtswirkung einer Spende die durchschnittliche Spendenhöhe nicht beeinflusst. Im Gegensatz dazu hat der Besitz von Information über den genauen Empfängertyp einer Spende und die genauen Administrationskosten einer NGO die Spendenhöhe jeweils erhöht und verringert. Die Analyse in Kapitel 2 berücksichtigt am Rande den Zusammenhang zwischen den sozial Präferenzen eines Individuums und ihrer Entscheidung Information zu erwerben und zu spenden. In Kapitel 3 untersuchen wir diesen Zusammenhang eingehend. Wir verwenden ein existierendes theoretisches Modell (explanatory framework) das Altruismus (ein "echtes" Interesse an der Wohlfahrt anderer) und das Interesse am eigenen Image (das Bedürfniss sich selbst oder anderen gegenüber als fair oder altruistisch zu erscheinen) als Beweggründe für die Entscheidung Information zu erwerben und zu spenden in Betracht zieht. Das Modell sagt voraus, dass Individuen mit niedrigen sozialen Präferenzen, die um ihr Image bemüht sind, Information über die Wohlfahrtswirkung einer Spende ignorieren werden und ihre Ignoranz als Vorwand nutzen um nicht zu spenden. Prosoziale Individuen hingegen werden Information erwerben und spenden. Tatsächlich finden wir, dass Individuen mit niedrigen sozialen Präferenzen und die, wie die Daten nahelegen, möglicherweise Image-Sorgen haben, Information über die Wohlfahrtswirkung einer Spende eher ignorieren und weniger spenden als prosoziale Typen. Allerdings zeigt sich entgegen der theoretischen Annahmen, dass 50% der Individuen die keine Information erworben haben prosozial eingestellt sind und spenden. Das Modell das wir im ersten Teil von Kapitel 3 verwenden beruht auf der Annahme, dass soziale Präferenzen ein zentraler Beweggrund für Spendenverhalten sind. Im zweiten Teil von Kapitel 3 überprüfen

wir diese Behauptung und testen wie gut soziale Präferenzen das beobachtete Spendenverhalten im Vergleich zu anderen relevanten unabhängigen Variablen tatsächlich erklären. Es zeigt sich, dass soziale Präferenzen in der Tat den stärksten Einfluss auf das Spendenverhalten im Experiment haben. Darüber hinaus erklären soziale Präferenzen einen signifikanten Anteil des Spendenverhaltens das die Teilnehmer im Abschlussfragebogen zur Kenntnis gegeben haben.

Schliesslich untersuchen wir in Kapitel 4, wie ein grosser bilateraler Geber, die Deutsche Entwicklungsbank (KfW), die Effektivität ihrer Trinkwasserprojekte misst. Zu diesem Zweck vergleichen wir die subjektiven ex-post Projektevaluierungsnoten der KfW mit objektiveren und quantitativen Projekt-Performance Indikatoren, die auf Trinkwasserversorgungsdaten beruhen. Die jeweilige Korrelation unserer erklärenden Variablen mit den Evaluierungsnoten einerseits und den Trinkwasserversorgungsindikatoren andererseits bieten Hinweise darauf was die Noten messen. Insbesondere erwarten wir, dass die erklärenden Variablen in sehr ähnlicher Weise mit der Effektivitätsnote, eine Unterkategorie der Gesamtevaluierungsnote, und den Trinkwasserversorgungsindikatoren korreliert sind: sowohl die Effektivitätsnote als auch die Trinkwasserversorgungsindikatoren sollten messen, inwiefern die Zielgruppe zum Zeitpunkt der Evaluierung mit einer ausreichenden Menge an sicherem Trinkwasser versorgt wurde. Angesichts der engen Beziehung zwischen diesen beiden Performanceindikatoren erwarten darüber hinaus, dass sie besonders stark miteinander korreliert sind. Gegenätzlich unser Erwartungen zeigen die Resultate dass die Effektivitätsnote und die Trinkwasserversorgungsindikatoren nur schwach miteinander korrelieren, und dass die erklärenden Variablen beide Performanceindikatoren unterschiedlich beeinflussen. Ferner zeigen die Resultate, dass Projektdesigncharakteristika die Versorgungsindikatoren am besten erklären. Evaluierungsnoten werden am besten durch Projektmanagementvariablen und Ländercharakteristika erklärt.