

Profit mit Nachhaltigkeit?

Die Rolle der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern



Impressum

Bonn, Juni 2017

Herausgeber:

SÜDWIND e.V. –

Institut für Ökonomie und Ökumene

Kaiserstraße 201

53113 Bonn

Tel.: +49 (0)228-763698-0

info@suedwind-institut.de

www.suedwind-institut.de

Bankverbindung:

KD-Bank

IBAN: DE45 3506 0190 0000 9988 77

BIC: GENODED1DKD

Autor:

Dr. Pedro Morazán

Mitarbeit:

Irene Knoke, Patricia Weykopf

Redaktion und Korrektur:

Vera Schumacher, Lisa Scheuring,

Lisa Stephan

V.i.S.d.P.: Martina Schaub

Gestaltung und Satz:

www.pinger-eden.de

Druck und Verarbeitung:

Brandt GmbH, Bonn,

gedruckt auf Recycling-Papier

Titelfoto:

UN Photo Albert González Farran/

Flickr.com

Für den Inhalt dieser Publikation ist allein SÜDWIND e.V. verantwortlich. Die hier dargestellten Positionen geben nicht den Standpunkt von Engagement Global gGmbH und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder.

Gefördert aus Mitteln des Kirchlichen Entwicklungsdienstes durch Brot für die Welt - Evangelischer Entwicklungsdienst, durch den Evangelischen Kirchenverband Köln und Region sowie die Evangelische Kirche im Rheinland.

Gefördert von ENGAGEMENT GLOBAL im Auftrag des



Inhalt

1	Einführung	3
2	Mit der Wirtschaft für mehr globale Nachhaltigkeit?	5
2.1	Entwicklungsfinanzierung und SDG nach Addis Abeba	6
2.2	SDG mit besonderer Relevanz für den Privatsektor	8
2.3	Der Privatsektor als Allheilmittel?	11
3	Die Förderung der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern	12
3.1	Die Vielfalt des Privatsektors	12
3.2	Hemmnisse des Privatsektors in Entwicklungsländern	13
3.3	Privatsektor und verarbeitende Industrie	16
3.4	KleinproduzentInnen und Agrobusiness auf dem Land	18
3.5	Ansätze zur Förderung des Privatsektors	20
4	Das Engagement von Unternehmen aus den Industrieländern	21
4.1	Ausländische Investitionen in Entwicklungsländern	21
4.2	Ein Vertrag mit der Privatwirtschaft	25
4.3	Die Rolle von Anlageinvestitionen und institutionellen Investoren	27
5	Kooperationsinstrumente zur Einbindung der deutschen Privatwirtschaft	30
5.1	Öffentlich-private Partnerschaften: Geld verdienen für das Gemeinwohl?	31
5.2	Blending: Mobilisierung und Bündelung von privatem und öffentlichem Kapital	35
5.3	Stakeholder-Dialoge und Nachhaltigkeit	37
6	Schlussfolgerungen	38
7	Literaturverzeichnis	41

Gefördert durch:



Abkürzungsverzeichnis

AAAA	Handlungsagenda von Addis Abeba (Addis Ababa Action Agenda)
AATIF	Fonds für Agrar- und Handelsinvestitionen in Afrika (Africa Agriculture and Trade Investment Fund)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CSR	Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung (Corporate Social Responsibility)
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
EIB	Europäische Investitionsbank
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FAO	Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (Food and Agriculture Organisation)
FDI	Ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment)
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
ILO	Internationale Arbeitsorganisation der Vereinten Nationen (International Labour Organisation)
ITF	Treuhandfonds für Infrastruktur (Infrastructure Trust Fund)
IWF	Internationaler Währungsfonds
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LDC	Am wenigsten entwickelte Länder (Least Developed Countries)
NAP	Nationaler Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte
NRO	Nichtregierungsorganisation
ODA	Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit (Official Development Assistance)
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Cooperation and Development)
PPP	Öffentlich-private Partnerschaft (Public-Private Partnership)
SDG	Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals)
UN	Vereinte Nationen (United Nations)
UNCTAD	Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development)
UNDP	Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (United Nations Development Programme)

1 Einführung

Mit der Agenda 2030 einigte sich die internationale Gemeinschaft im Jahr 2015 auf einen umfangreichen Orientierungsrahmen für eine nachhaltige Entwicklung. Als Kernstück zur Umsetzung gelten die „Nachhaltigen Entwicklungsziele“ (Sustainable Development Goals – SDG). Sie beinhalten soziale Ziele wie Armutsbekämpfung, Gesundheit oder Bildung ambitionierter als dies in der Vergangenheit der Fall war. Doch für die Umsetzung einer solchen Agenda braucht es hohe Investitionen. Kapitalmangel insbesondere in armen Ländern ist vielleicht das größte Hindernis für die Umsetzung der SDG. Doch auch die öffentlichen Haushalte in den

Industrienationen sehen sich immer weniger in der Lage, die notwendigen Ressourcen aufzubringen, um die Entwicklungsländer bei diesen Vorhaben zu unterstützen. Daher setzt die internationale Gemeinschaft verstärkt auf Kooperationen mit dem Privatsektor.

Kaum ein Entwicklungsbereich kommt noch ohne Investitionen von privater Hand aus. Das betrifft die Landwirtschaft, die für den Kampf gegen Hunger und Mangelernährung wichtig ist, ebenso wie die Entwicklung von Umwelttechnologien, ohne die eine ökologische Transformation nicht voran käme, aber auch die Indus-

trialisierung und die Infrastrukturentwicklung. Mehr als 90 % der Arbeitsplätze in den Entwicklungsländern werden vom Privatsektor bereitgestellt, eine Begründung für seine enorme entwicklungspolitische Relevanz. So ist es nicht verwunderlich, dass traditionelle wie auch neue Geber die Schlüsselrolle des Privatsektors für breitenwirksames Wachstum, Armutsbekämpfung und die Erreichung der SDG in Entwicklungsländern betonen.



Das traditionelle Frühjahrstreffen von Gebern wie der Weltbank und dem IWF im April 2017 hatte auch das Thema private Investitionen auf der Tagesordnung, Foto: Franz Mahr/World Bank/Flickr.com

Der Privatsektor steht schon länger im Mittelpunkt der Entwicklungsstrategien vieler Geberländer. Für die deutsche Entwicklungspolitik ist die Stärkung privater Unternehmen in den Kooperationsländern ein zentrales Ziel geworden. Sie basiert ihre Ansätze auf die Achtung und Anwendung international anerkannter Umwelt- und Sozialstandards, etwa der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organisation, ILO) oder der Prinzipien der Menschenrechtskonvention der Vereinten Nationen (United Nations, UN). Auch die EU hat die zentrale Rolle des Privatsektors bekräftigt, die sie bereits in ihrer Entwicklungsstrategie von 2012 (der Agenda for Change) formuliert hatte. Für die EU soll die Förderung des Privatsektors auf der Grundlage eines menschenrechtsbasierten Ansatzes stattfinden und mit den international anerkannten Richtlinien und Prinzipien im Rahmen der UN oder der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) übereinstimmen.¹ Ähnlich wie beim Konzept der Bundesregierung ist auch bei der EU die Frage relevant, in-

wieweit sich eine solche Strategie in Einklang bringen lässt mit der neoliberalen Ausrichtung einer Handels- und Wirtschaftspolitik, die den Konkurrenzkampf um Standorte und Märkte in den Mittelpunkt stellt.

Aufgrund knapper öffentlicher Mittel und angesichts der großen globalen Herausforderungen gehen entwicklungspolitische Institutionen auch mehr und mehr dazu über, mit öffentlichen Mitteln der Entwicklungszusammenarbeit privates Kapital anzulocken und so private Investitionen in Entwicklungsländern zu unterstützen. Neben den damit verbundenen Chancen wie zusätzliche Arbeitsplätze, Steuern oder Technologietransfer, gilt es aber auch die Risiken im Blick zu behalten, damit der Beitrag zum Transformationsprozess gelingt. Gerade Investitionen im Rohstoffbereich, von denen viele der ärmsten Länder insbesondere in Afrika abhängig sind, sind mit Problemen behaftet: eine geringe Beschäftigungswirkung, nicht selten Menschenrechtsverletzungen und hohe Umweltbelastungen in den Produktionsprozessen oder Steuertricks der Konzerne zulasten der nationalen Regierungen und der Zivilbevölkerung.

Das Schicksal ärmerer Bevölkerungsgruppen in Entwicklungsländern kann mit Unterstützung und Engagement reicherer Länder entscheidend beeinflusst werden. Dabei ist es aber wichtig zu wissen, wie Unternehmen sich stärker für die Umsetzung von sozialen und ökologischen Standards in Entwicklungsländern engagieren können. Andererseits sind auch wichtige Politikbereiche der Industriestaaten und ihre Ziele von Bedeutung: Inwieweit trägt deren Handels- und Wirtschaftspolitik tatsächlich dazu bei, Menschen in den Entwicklungsländern bei der Bekämpfung von Armut zu unterstützen (etwa durch die Bereitstellung menschenwürdiger Arbeitsplätze)? Vor diesem Hintergrund beschäftigen sich auch zivilgesellschaftliche Organisationen schon seit vielen Jahren mit den entwicklungspolitischen Auswirkungen von Unternehmen und Privatinvestitionen in Entwicklungsländern. Dabei fokussieren sie sich verstärkt auf Fragen von Arbeitsbedingungen und Menschenrechten, Steuereinnahmen, Kapitalflucht, Klima- und Ressourcenschutz, Ernährungssicherung oder nachhaltigem Konsum.

Mit dieser Publikation sollen Aspekte der Privatsektorstrategien deutscher und internationaler Institutionen aus zivilgesellschaftlicher Sicht kritisch beleuchtet werden. Um eine stärkere Beteiligung des Privatsektors an der Umsetzung einer SDG-Agenda zu erreichen, sind verschiedene Aspekte relevant: Zunächst soll

¹ Zu nennen wären hier etwa die UN Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, die ILO Grundsatzklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik, die OECD Leitsätze für multinationale Unternehmen oder der UN Global Compact.

geklärt werden, wie groß die Lücke zwischen vorhandenen Finanzen und den notwendigen Investitionen für das Erreichen der SDG ist. Kapitel 2 gibt daher einen Überblick über den Finanzbedarf in den Entwicklungsländern zur Erreichung der SDG, zeigt auf, wie der Privatsektor stärker in die Entwicklungsfinanzierung einbezogen werden kann und welche SDG hierfür besonders relevant sind. Privatsektorstrategien im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit fokussieren auf die Förderung des Privatsektors in den Entwicklungsländern, darunter insbesondere auch kleine und mittelständische sowie Kleinstunternehmen. Ihre Situation im Zusammenspiel mit den großen, teilweise internationalen Konzernen, die Hemmnisse und Potenziale werden in Kapitel 3 beschrieben. Kapitel 4

wiederum beleuchtet, welche Rolle der öffentliche Sektor bei der Mobilisierung von Privatsektorinitiativen spielen sollte. Hier werden die neueren Entwicklungen dargelegt, die darauf abzielen, den internationalen Privatsektor, die deutsche oder europäische Privatwirtschaft, multinationale Konzerne oder Investoren stärker in die Erreichung entwicklungspolitischer Ziele einzubinden. Hierfür wurde auch eine Reihe verschiedener Kooperationsformen zwischen öffentlichem und privatem Sektor ins Leben gerufen. Ob hier die Ziele aller Partner in Einklang gebracht werden können und inwieweit Risiken und Kosten gerecht verteilt werden, soll in Kapitel 5 kritisch hinterfragt werden. In Kapitel 6 werden schließlich die relevanten Aspekte resümiert und bewertet.

2 Mit der Wirtschaft für mehr globale Nachhaltigkeit?

Die Agenda 2030 stellt mit ihren nachhaltigen Entwicklungszielen (SDG) einen umfangreichen Orientierungsrahmen für die zukünftige internationale Entwicklungskooperation dar. Wie beim Vorgänger, den Millennium-Entwicklungszielen, sind soziale Ziele wie Armutsbekämpfung, Gesundheit oder Bildung prominent vertreten, jedoch nun wesentlich ambitionierter formuliert. Bis zum Jahr 2030 soll die weltweite Armut nun vollständig überwunden werden. Doch die SDG gehen auch inhaltlich weiter, sie verbinden die sozialen mit wirtschaftlichen und ökologischen Zielen. Sie gelten für reiche und arme Länder, betonen stärker die gemeinsame aber differenzierte Verantwortung und gehen auf Fragen von Ungleichheit, Produktions- und Konsummustern ein.

Zwischen 3,3 und 4,5 Bio. US-Dollar sind laut der UN-Organisation für Handel und Entwicklung (UN Conference on Trade and Development, UNCTAD) jährlich nötig, um den Finanzbedarf für die Umsetzung der SDG in den Entwicklungsländern zu decken: Ressourcen werden benötigt für Wasser-, Abwasser- und Stromversorgung, Straßenbau, Nahrungsmittel, Gesundheitsversorgung, Bildung oder für die Anpassung an den Klimawandel. Die Finanzierungslücke liegt bei umgerechnet 2,5 Bio. US-Dollar jährlich (UNCTAD 2015a: 6). Den Entwicklungsländern fehlt damit eine Zahl mit 12 Nullen jedes Jahr, um die notwendigen Investitionen in den SDG-relevanten Sektoren zu mobilisieren. Zum Vergleich: im Jahr 2015 betrug das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands knapp 3,5 Bio. US-Dollar.

Zwar haben einige Mittteleinkommensländer wie Brasilien oder Indien trotz einer Wachstumskrise das Po-



Ressourcen werden u.a. auch benötigt für Maßnahmen im Bereich der Infrastruktur, wie hier z.B. den Straßenbau in Guatemala, Foto: Maria Fleischmann/World Bank/Flickr.com

tential, die Umsetzung der SDG in ihren Ländern selbst zu finanzieren. Von den meisten Entwicklungsländern können die erforderlichen Summen allerdings nicht aus eigener Kraft gestemmt werden. Berechnungen zufolge brauchen die am wenigsten entwickelten Länder (Least Developed Countries, LDC) zwischen 152 und 163 Mrd. US-Dollar im Rahmen der öffentlichen Zusammenarbeit, d.h. zwischen 0,2 % und 0,26 % des BIP reicher Industrieländer, um die Finanzierungslücke zu schließen (Schmidt-Traub 2015: 11).

Diese Einschätzungen zeigen vor allem eines: Die internationale Gemeinschaft hat die Kraft und die öffentlichen Ressourcen, um diesen Ländern bei der Finanzierung der SDG unter die Arme zu greifen. Die öffentliche Entwicklungszusammenarbeit ist jedoch immer noch in der Bringschuld. Das Versprechen, die öffentliche Entwicklungshilfe auf 0,7 % des BIP zu erhöhen, wurde nicht eingelöst und noch immer werden die Probleme

der ärmeren Entwicklungsländer unterschätzt. Nach der Finanzkrise der reichen Länder im Jahr 2008 ging der Anteil der Entwicklungszusammenarbeit sogar noch zurück. Das zeigt, wie wichtig es ist, das 0,7 %-Ziel nicht nur beherzt anzugehen, sondern vor allem auch neu mobilisierte Mittel in die Finanzierung der SDG in den ärmsten Ländern zu investieren.

► 2.1 Entwicklungsfinanzierung und SDG nach Addis Abeba

Welche Rolle kann und soll aber der Privatsektor bei der Finanzierung der SDG spielen? Im Juli 2015 trafen sich VertreterInnen von Regierungen, Privatwirtschaft, Entwicklungsinstitutionen und NRO in Addis Abeba, Äthiopien, zur dritten UN-Konferenz zu Entwicklungsfinanzierung. Dort wurde nach intensiven Debatten die „Handlungsagenda von Addis Abeba“ (Addis Abeba Action Agenda, AAAA) formuliert, die die wichtigsten Aspekte für die Finanzierung der SDG in Entwicklungsländern gestalten und umsetzen soll. Die AAAA stellt einen globalen Rahmen für die Finanzierung einer nachhaltigen Entwicklung dar und bietet ein umfassendes Bündel von mehr als 100 allgemeinen Politikmaßnahmen. Die Agenda ist dabei eine Art „Handlungsanweisung“ nicht nur für Regierungen und internationale Institutionen, sondern auch für die Privatwirtschaft, für Philanthropische Einrichtungen und NRO.

Angesichts des hohen Finanzbedarfs lässt das Dokument keinen Zweifel daran, dass die Privatwirtschaft stärker in die Pflicht genommen werden muss. Durch öffentliche Politik und einen stark verbesserten regulatorischen Rahmen in Entwicklungsländern sollen Privatinvestitionen in strategischen Bereichen der Nachhaltigkeit gefördert werden. Der zunehmenden Beteiligung des Privatsektors werden große Hoffnungen entgegen gebracht. Das folgt der Linie, die auch schon bei der ersten UN-Finanzierungskonferenz in Monterrey im Jahr 2002 ans Tageslicht kam: hier wurde die Mobilisierung von Privatkapital mit Hilfe von öffentlichen Geldern als ein innovatives Finanzierungsinstrument identifiziert (Siehe UN 2003: 10).

An vielen Stellen der AAAA finden sich Hinweise auf die Beteiligung des Privatsektors: So soll die Privatwirtschaft mit Hilfe von spezifischen öffentlichen Politiken und Regulierungen dazu ermuntert werden, den SDG-Prozess zu unterstützen (UN 2015a: 12). Vielversprechend klingt die Bereitschaft in der AAAA, Arbeitsrechte und Umweltstandards im Rahmen der institutionellen Rahmenbedingungen zu fördern. Explizit werden hier die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, der UN Global Compact und die Ar-



Die Addis Abeba Action Agenda sieht die verstärkte Förderung von Privatinvestitionen vor, Foto: UNECA/Flickr.com

beitsstandards der ILO erwähnt (siehe Kapitel 4), sowie die Kinderrechtskonvention und weitere multilaterale Vereinbarungen zu Umweltfragen (UN 2015a: 12). Auch sektorspezifisch finden einzelne Leitlinien Eingang in die AAAA wie bspw. die freiwilligen Leitlinien für verantwortungsvolles Investment in die Landwirtschaft und in Nahrungsmittelsysteme der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (Food and Agriculture Organisation, FAO) für den Bereich Ernährungssicherung und Hungerbekämpfung (UN 2015a: 5).

Eine Schwäche der AAAA ist allerdings ihre fehlende Verbindlichkeit. Die Prinzipien und Empfehlungen der Agenda sind allgemein formuliert und sogar noch weniger verbindlich als die ihres Vorgängers aus Monterrey im Jahr 2002. In den ersten Stellungnahmen von Nichtregierungsorganisationen (NRO) wurde zum Beispiel bemängelt, dass die AAAA keine verbindlichen Mechanismen vereinbart hat, um die Rechenschaftspflicht von Unternehmen im Hinblick auf international anerkannte Menschenrechts- und Arbeitsstandards durchzusetzen (CSO FfD Forum 2015: 2).

Weiterhin relevant für eine mögliche Mobilisierung privater Investitionen sind die Aussagen der AAAA in Bezug auf die Regulierung von Finanzvermittlungen für Mikrofinanzen und Banken. Das besondere Interesse von Entwicklungsländern liegt hier eher im Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen und von Mikrofinanzen, sowie bei wichtigen sozialen Aspekten wie dem fehlenden Zugang von Frauen zu Krediten und Finanzdienstleistungen. Auch die Rolle von Heimatüberweisungen (Remittances) könnte relevant für zukünftige Maßnahmen im Zusammenhang mit der Privatwirtschaft werden. Die positive Rolle von nationalen Entwicklungsbanken, Kreditinstitutionen und weiteren Finanzinstitutionen soll mit Hilfe der Weltbank-Tochter, die für die Entwicklung des Privatsektors in Entwicklungs- und Schwellenländern zuständig ist, die Internationale Finanzkorporation, ausgeweitet werden (UN 2015a: 14).

Ein wesentlicher Teil privater Finanzflüsse in Entwicklungsländer findet in Form von ausländischen Direktinvestitionen statt. Es bleibt jedoch ein Problem, dass gerade die ärmsten Länder oft nicht das direkte Ziel solcher Investitionen sind. Insbesondere für die ärmsten Entwicklungsländer sollen sie nun mit Hilfe von Bürgschaften, Versicherungen und Beratungen einer weiteren Weltbank-Tochter, der Multilateralen Garantieagentur für Investitionen, angekurbelt werden. Hier wird auf verschiedene Initiativen Bezug genommen, die vor allem das Investitionsklima in den ärmsten Ländern verbessern sollen. Dazu zählt beispielsweise auch das Programm der Afrikanischen Union zur Entwicklung von Infrastruktur in Afrika (UN 2015a:15). Gerade im Bereich Infrastruktur werden explizit auch institutionelle Investoren wie Pensionsfonds genannt, die große Kapitalsummen verwalten, um langfristig größere Finanzmittel zu mobilisieren (UN 2015a: 24-25).

Insgesamt soll der Privatsektor - auch mit Unterstützung von öffentlichen Mitteln - verstärkt dazu ermuntert werden, sich kräftiger als bislang in der Entwicklungsfinanzierung zu engagieren. Die SDG-Agenda bietet dabei sehr viel mehr Möglichkeiten für ein privatwirtschaftliches Engagement als ihre Vorgänger, die Millennium-Entwicklungsziele: Privates Kapital kann nun für Infrastrukturentwicklung, für Technologietransfer oder eben für den sozialen Bereich mobilisiert werden.

Die Initiativen der AAAA

Das Potenzial privater Investitionen ist sehr groß. Wohlhabende Menschen wie beispielsweise Bill und Melinda Gates engagieren sich bereits mit großen Projekten. Abgesehen davon, dass auch diese Summen nicht ausreichend sind, fehlt es vor allem an einer gemeinsamen Vision und Strategie. Diese Sorgen wurden bereits im

Jahr 2002 in Monterrey diskutiert. Bis heute hat sich daran wenig geändert. Investitionen des Privatsektors in SDG-relevanten Sektoren sind noch immer gering und nur ein kleiner Teil des weltweiten Investitionskapitals von Banken, Pensionsfonds oder Versicherungen aber auch von transnationalen Konzernen geht in diese Sektoren. Vor allem in den ärmsten Entwicklungsländern, wo Investitionen am dringendsten benötigt werden, sind sie besonders schwach (UNCTAD 2015a: 10). Die AAAA macht daher eine Reihe von Vorschlägen für Initiativen, um dies zu ändern:

- Ein globales Infrastrukturforum, das von multilateralen Entwicklungsbanken geführt werden soll, um die Infrastrukturlücke in Entwicklungsländern zu schließen: Die Privatwirtschaft soll eine wichtige Säule dieses Forums werden. Besonderes Augenmerk der Infrastrukturprojekte soll auf den ärmsten Ländern, Binnenstaaten und kleinen Inselstaaten liegen.
- Ein Paket speziell für die LDC: Das Paket umfasst vor allem eine Erhöhung der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit für die ärmsten Länder auf bis zu 0,2 % des BIP der reichen Industrieländer bis zum Jahr 2030.
- Ein Mechanismus für Technologietransfer: Hier wird eine Kooperation von verschiedenen Akteuren aus Mitgliedstaaten, Zivilgesellschaft, Privatsektor, Wissenschaft und der UN angestrebt.
- Erweiterte Kooperation in Steuerfragen und Mobilisierung von einheimischen Finanzressourcen: Laufende Bemühungen des Internationalen Währungsfonds (IWF), der Weltbank oder der UN werden ausdrücklich unterstützt. Unternehmen sollen Steuern in den Ländern bezahlen, in denen sie Gewinn erzielen, für die wirtschaftlichen Aktivitäten, mit denen sie den Mehrwert schaffen. Hierfür soll auch die Kooperation zwischen Steuerbehörden verbessert werden (Jomo KS et al. 2016: 3, UN 2015a).

Das Abschlussdokument aus Addis Abeba entspricht der üblichen Rhetorik vorheriger Konferenzen. Die Erfahrung der letzten Jahre lässt befürchten, dass auch hier wieder viel heiße Luft in den Wind geblasen wurde. In den oben erwähnten Bereichen fehlen konkrete Maßnahmen, die eine Verbindlichkeit klar festschreiben würden: Die Entwicklung von rechtsverbindlichen Instrumenten, um die Tätigkeit von multinationalen Unternehmen besser zu regulieren und so Menschenrechtsverletzungen zu unterbinden; regelmäßige Vorab-Evaluierungen von Wirkungen auf Menschenrechte und Geschlechtergerechtigkeit in Handels- und Investitionsvereinbarungen sowie von Investitionsschutzvereinbarungen im Rahmen von Freihandelsabkommen. Damit bleibt die AAAA in dieser Hinsicht ein zahnloser Tiger.

► 2.2 SDG mit besonderer Relevanz für den Privatsektor

Insbesondere die am wenigsten entwickelten Länder werden für die Umsetzung der SDG auf die Unterstützung der Industrienationen angewiesen sein. Weil aber auch die öffentlichen Haushalte in den Industrienationen sich immer weniger in der Lage sehen, diese Finanzierungslücken zu schließen, setzt die internationale Gemeinschaft immer mehr auf Kooperationen mit dem Privatsektor. Internationale Institutionen wie die Weltbank sowie nationale Ministerien und Durchführungsorganisationen der Entwicklungszusammenarbeit versuchen, das Potenzial der Privatwirtschaft für Entwicklungsländer zu nutzen. Gleichzeitig ist das Interesse der Privatwirtschaft an strategischen Allianzen mit der Entwicklungszusammenarbeit groß. Die Motivation besteht meist nicht allein aus sozialer Verantwortung sondern vielmehr auch aus handfesten wirtschaftlichen Interessen, z.B. bei der Erschließung neuer Zielgruppen oder eines neuen Marktes. Für einige SDG tritt die Rolle des Privatsektors deutlicher hervor als für andere.

SDG 8: Dauerhaftes, breitenwirksames und nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit für alle fördern



Das SDG 8 ist vielleicht der Teil der Agenda, welche die strategisch wichtigsten Herausforderungen für die Privatwirtschaft im entwicklungspolitischen Bereich stellt. Das Ziel verbindet unter dem Stichwort Wirtschaftswachstum die zwei wichtigen Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit. Das Ziel zeigt, wie stark die Logik der Armutsbekämpfung noch immer in konventionellem Wirtschaftswachstum verhaftet ist. Eine Verbindung mit der ökologischen Dimension wird dabei an dieser Stelle nicht ausreichend hergestellt. Immerhin aber wird die soziale Dimension deutlicher benannt, als dies in der Vergangenheit geschehen ist. Hierauf deutet das Wort breitenwirksam hin, das im Englischen als „inclusive“ oder „pro-poor“ bezeichnet wird. Es geht aber auch um die Qualität der Beschäftigung („menschenwürdige Arbeit“), die durch Investitionen generiert werden soll. Hier geht es unter anderem um Fragen von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Sklaverei und Menschenrechte, die häufig auch in Verbindung



Die Achtung der Menschenrechte ist insbesondere bei der Förderung von Rohstoffen noch oft ein Problem, Foto: Fairphone/Flickr.com

mit ausländischen Direktinvestitionen insbesondere Förderung von Rohstoffen oder der Landwirtschaft stehen.

Schätzungen der ILO zufolge sind mehr als 21 Mio. Menschen Opfer von Zwangsarbeit², 90 % davon in der Privatwirtschaft (durch sexuelle Ausbeutung aber auch bei der Beschäftigung in Heimarbeit, in der Landwirtschaft, in der Bau- und in der verarbeitenden Industrie). Die verbleibenden 10 % gelten als staatlich sanktionierte Zwangsarbeit (Gefängnisse, Zwangsarbeit beim Militär, usw.). Das Phänomen der Sklaverei ist dabei keineswegs auf die Entwicklungsländer beschränkt. Auch Gewerkschaften aus Italien, Frankreich oder Deutschland warnen vor Formen der modernen Sklaverei von MigrantInnen in der Agrarindustrie. In der italienischen, französischen, britischen, deutschen, belgischen, niederländischen oder portugiesischen Agrarindustrie wird der Gewinn maximiert, indem die Kosten für die menschliche Arbeitskraft so stark wie möglich nach unten gedrückt werden (ILO 2016: 23).

Darüber hinaus müssen aber auch Aspekte wie existenzsichernde Löhne unter dem Stichwort „menschenwürdige Arbeit“ subsumiert werden. Etwa 1,3 Mrd. Menschen weltweit leben unter einer von der ILO definierten Armutsgrenze von 3,10 US-Dollar pro Tag, obwohl sie einer Arbeit nachgehen. Sie gelten als „wor-

² Laut dem Global Slavery Index 2016 sind sogar 45,8 Mio. Menschen von modernen Formen der Sklaverei und Zwangsarbeit in 167 untersuchten Ländern betroffen. Die meisten von ihnen leben in Indien, China, Pakistan, Bangladesch und Usbekistan (vgl. <http://www.globalslaveryindex.org/findings/>)



MigrantInnen als ErntehelferInnen. Gewinnmaximierung durch Reduzierung der Kosten für Arbeitskräfte, Foto: Bob Nichols/U.S. Department of Agriculture/Flickr.com

king poor“. Davon leben sogar mehr als 300 Mio. Menschen trotz Arbeit in extremer Armut, d.h. sie besitzen weniger als 1,90 US-Dollar pro Tag (Martens / Obenland 2015: 70). Hier sieht sich auch der Privatsektor großen Herausforderungen gegenüber, denn im weltweiten Wettbewerb werden die Preise für den Faktor Arbeit nach unten gedrückt. Da insbesondere unqualifizierte Arbeitskräfte scheinbar unbegrenzt zur Verfügung stehen, sind ArbeiterInnen die schwächsten Glieder in der Kette und diesem Trend oft schutzlos ausgeliefert. Wird zusätzlich Gewerkschaftsarbeit unterdrückt, wird ihre Situation noch schwieriger.

Nimmt man das Ziel breitenwirksames oder inklusives Wirtschaftswachstum also ernst, muss an genau diesen Stellschrauben gedreht werden. Maßgeblich für ein Engagement des Privatsektors zur Erreichung der SDG müssen daher die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, sowie die Einhaltung der Arbeitsstandards der ILO und der Kinderrechtskonvention sein. Ebenso wichtig sind aber auch weitere multilaterale Vereinbarungen zu Umweltfragen. Die Erfahrungen der Vergangenheit haben leider gezeigt, dass freiwillige Selbstverpflichtungen kaum helfen. Wichtig wäre daher eine gesetzliche Verankerung auch in den Heimatstaaten der multinationalen Konzerne. Viele der Produkte, die wir hier konsumieren, werden in Entwicklungsländern hergestellt. Dabei profitieren wir über niedrige Preise von den niedrigen Lohnkosten. Rechte, die für ArbeiterInnen bei uns einklagbar sind, müssen auch für ArbeiterInnen rechtens sein, die Produkte für unseren Markt herstellen. Der Ende des Jahres 2016 von der Bundesregierung verabschiedete Nationale Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte greift hier leider viel zu kurz. Weder Bußgelder bei Verstößen noch die Klageoption für Betroffene sind hierin vorgesehen. So könnte auch er ein weiterer zahloser Tiger bleiben.

SDG 9: Eine widerstandsfähige Infrastruktur aufbauen, breitenwirksame und nachhaltige Industrialisierung fördern und Innovationen unterstützen



Bei diesem Ziel geht es um insgesamt drei strategische Aspekte, in denen der Privatsektor im Mittelpunkt steht: Infrastruktur, Industrialisierung und Technologie. Gerade im Bereich der produktiven Infrastruktur ist die Finanzierungslücke zwischen Bedarf und tatsächlichen Investitionen besonders groß. Dabei geht es auch nicht nur um Verkehrsinfrastruktur (Straßen, Häfen, etc.) sondern auch um Bereiche wie Telekommunikation oder Energie- und Wasserversorgung. Derzeit liegen die Gesamtinvestitionen in den Bereichen Strom, Transport, Informationstechnologie, Wasser und Entsorgung in den Entwicklungsländern bei ca. 1 Bio. US-Dollar jährlich. Der Investitionsbedarf liegt Berechnungen zufolge allerdings bei 1,6 Bio. und 2,5 Bio. US-Dollar jährlich in der Zeit zwischen 2015 und 2030 (UNCTAD 2015a: 140). Gleichzeitig ist der Mangel an einer funktionierenden Infrastruktur ein wichtiges Entwicklungshemmnis in armen Ländern. Insbesondere bei der Finanzierung von Infrastruktur wird angesichts leerer öffentlicher Kassen stark auf Mischfinanzierungen zwischen dem privaten und dem öffentlichen Sektor gesetzt (s. hierzu auch Kap. 6). Eine große Zahl verschiedener Institutionen und Fonds ist in diesem Bereich aktiv, durchaus mit gemischten Erfahrungen. Es



Die Versorgung mit sauberem Wasser ist in vielen Entwicklungsländern ein großes Problem, Foto: UN Photo/Ky Chung /Flickr.com

kommt bei weitem nicht immer zu Qualitätsverbesserungen oder Einsparungen für die Bevölkerung, nicht selten wird die Nutzung dienstleistungsnaher Infrastruktur sogar teurer. Andererseits ist eine Umsetzung der SDG im Infrastrukturbereich allein durch öffentliche Mittel nicht realistisch. Eine bessere Koordination der einzelnen Akteure und Projekte, eine einheitliche Strategie der öffentlichen Hand, die Gemeinwohlorientierung ins Zentrum stellt sowie die Stärkung der institutionellen Kapazitäten in den Entwicklungsländern zur optimalen Ausgestaltung des privatwirtschaftlichen Engagements sollten daher im Mittelpunkt des Interesses stehen.

Ein weiterer zentraler Aspekt in diesem Ziel ist die Förderung einer nachhaltigen Industrialisierung. Die verarbeitende Industrie kann Jobs schaffen und so zur Armutsreduzierung beitragen. Sie schafft zudem Verbindungen mit lokalen Unternehmen in der vor- und nachgelagerten Produktion und kann so wichtige Entwicklungsimpulse auslösen. Eine langfristige Industrialisierungspolitik in Entwicklungsländern ist somit der Schlüssel für die Transformation. Die Zielfelder der SDG bieten relativ konkrete und ambitionierte Indikatoren: Bis 2030 soll der Anteil der Industrie an der Beschäftigung und am Bruttoinlandsprodukt entsprechend den nationalen Gegebenheiten erheblich gesteigert und der Anteil in den LDC verdoppelt werden.

Von zentraler Bedeutung ist hier insbesondere auch die Förderung des lokalen Unternehmertums, denn gegenwärtig ist der Anteil ausländischer Direktinvestitionen in den verarbeitenden Industrien in den meisten



Förderung einer nachhaltigen Industrialisierung als Teilziel von SDG 9, Foto: Kubat Sydykov / World Bank

Ländern noch vergleichsweise gering. Lediglich China hat in diesem Bereich in den vergangenen Jahren stärker investiert. Insbesondere dynamische kleine und mittelständische Unternehmen müssen gegenüber den großen internationalen Unternehmen geschützt und gefördert werden. Solche Prozesse müssen ebenso mit einer Förderung von Infrastruktur- und gezielten Bildungsmaßnahmen für die höhere und Berufsbildung einhergehen. Um insgesamt die Verbindung aus ökonomischer und ökologischer Tragfähigkeit zu wahren, muss auch die Industrialisierungspolitik nicht nur zu einer sozio-ökonomischen, sondern auch zu einer ökologischen Transformation beitragen.

Angesichts der Herausforderungen in den drei Dimensionen der Nachhaltigkeit (sozial, ökonomisch und ökologisch) wird deutlich, dass staatliche Regulierung notwendig ist. Der lange Zeit gültige neoliberale Ansatz eines weitgehenden Rückzugs des Staates aus der Wirtschaftspolitik hat zu großen Marktverzerrungen geführt und gerade den lokalen Privatsektor gegenüber großen multinationalen Konzernen benachteiligt.

SDG 12: Nachhaltige Konsum- und Produktionsweisen sicherstellen



Das SDG 12 hat ebenfalls eine sehr starke entwicklungspolitische Relevanz für die Privatwirtschaft, vor allem bei der Sicherstellung nachhaltiger Produktionsmus-

ter. Hier spielen insbesondere die großen, weltweit agierenden Unternehmen eine wichtige Rolle. Denn ihre strukturelle Verantwortung hört nicht an den Häfen auf, an denen Produkte, Zwischenprodukte und Dienstleistungen ihrer Wertschöpfungskette aus den Entwicklungsländern importiert werden. Ihre Wertschöpfungsketten sind global und mit der Globalisierung der Warenströme muss auch die Anwendung von Umweltstandards, Arbeits- und Menschenrechten globalisiert werden. Transparenz und Rückverfolgbarkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Rohstoff bis zum Endprodukt muss gewährleistet werden, um die Einhaltung dieser Standards nachprüfbar zu machen. Damit jedeR einzelne von uns nachhaltig konsumieren kann, muss er oder sie die jeweilige Lebensweise und den Konsumstil hinterfragen. In vielen Bereichen sind wir aber auch abhängig von den Produktionsweisen der Unternehmen, die die Produkte



Die Verantwortung von Unternehmen hört nicht an den Grenzen auf, Foto: Vigen Sargsyan/World Bank/Flickr.com

anbieten. Vor diesem Hintergrund sollte auch die Rolle der Unternehmen untersucht werden, die sie in ihrer Einflussnahme auf die Politik nehmen. Häufig sind es die großen Unternehmen, die eine zukunftsgerichtete nachhaltige Politik ausbremsen oder verhindern.

► 2.3 Der Privatsektor als Allheilmittel?

Bei allem Optimismus sollten die Potentiale eines Engagements des Privatsektors mit Nüchternheit analysiert werden. Ein erstes Dilemma betrifft das Risikomanagement: Soziale Sektoren sind mit höheren Risiken behaftet und deswegen nicht attraktiv genug für die Privatwirtschaft. Mit diesem ersten Dilemma ist das zweite verbunden: Ein breiter Zugang zu Ressourcen, Märkten und sozialen Dienstleistungen insbesondere für die Bevölkerung mit niedrigen Einkommen stimmt nicht immer mit den Profitinteressen privater Firmen überein. Mit einer privatisierten Wasserversorgung lässt sich beispielsweise bei wohlhabenderen KundInnen in den Städten und Großstädten schneller Geld verdienen als bei armen Menschen auf dem Land. Ein weiteres Dilemma: Der öffentliche Sektor und nicht der Privatsektor ist am Ende für die Versorgung mit sozialen Dienstleistungen gegenüber den BürgerInnen rechenschaftspflichtig.

Insbesondere soziale Sektoren wie Bildung und Gesundheit erleben seit Jahren eine chronische Unterfinanzierung angesichts der rückläufigen Staatseinnahmen und der enttäuschenden Ergebnisse der Entwicklungshilfe. Immer noch sind viele Länder auf die Entwicklungshilfe der reichen Länder angewiesen, um den Finanzierungsbedarf zu decken.

Ein weiteres großes Problem ist die Frage der regionalen Verteilung. Gerade die Länder, die Investitionen am stärksten benötigten, die LDC, sind für Privatinvestitionen in der Regel nicht attraktiv genug. Allenfalls in LDC mit hohen Vorkommen an mineralischen Rohstoffen finden ausländische Direktinvestitionen statt,

die überwiegend mit der Nutzung dieser Vorkommen in Verbindung stehen. Der größte Teil solcher Investitionen in LDC geht somit in eine vergleichsweise kleine Zahl von Ländern. Hier betrifft das aber immerhin nicht nur die Investitionen in die Erschließung der Rohstoffe, sondern schließt auch Investitionen in anderen Sektoren ein. So sind auch ausländische Direktinvestitionen in die verarbeitende Industrie, Dienstleistungen oder Infrastruktur in rohstoffreichen LDC höher.

Ein weiteres Feld, in dem die Privatwirtschaft stark gefordert ist, betrifft die Frage der internationalen Steuerpolitik. Gerade große multinationale Konzerne haben mittels ihrer grenzüberschreitenden Investitionen ein höchst effizientes Steuervermeidungssystem aufgebaut. Sie werden immer aggressiver und erfinderischer, um das internationale Steuersystem zu umgehen und ihren fairen Beitrag zur Finanzierung gesellschaftlicher Aufgaben zu leisten. Das Ausmaß an Steuervermeidung, das die Entwicklungsorganisation Oxfam in den USA für dortige Firmen zusammengetragen hat (s. Kasten), gilt in gleichem Maße auch für hiesige Unternehmen. Nicht nur den Entwicklungsländern entgehen dadurch immense Steuereinnahmen. Die AAAA bleibt in dieser Frage sehr vage. Der Widerstand der Industriestaaten gegen eine Aufwertung des ExpertenInnen-Ausschusses für internationale Steuerfragen bei der UN durch seine Umwandlung in einen zwischenstaatlichen Ausschuss war und bleibt immer noch sehr stark.³

³ Siehe hierzu: <http://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/taxing-corporations/> (URL: 11.04.2017)

Steuervermeidung als Volkssport

Für den Bericht „Rigged Reform“ hat Oxfam America gemeinsam mit dem Institute for Taxation and Economic Policy Steuererklärungen und andere öffentlich zugängliche Berichte der 50 größten US-Unternehmen ausgewertet. Wesentliche Ergebnisse sind:

- Die untersuchten Unternehmen haben im Jahr 2015 zusammen rund 1,6 Bio.US-Dollar in Steueroasen verschoben. Das entspricht dem Bruttoinlandsprodukt Kanadas. Dazu bedienen sie sich eines Netzwerks von 1.751 Tochterfirmen und Zweigniederlassungen. Gegenüber dem Jahr 2014 ist die Summe der in Steueroasen verschobenen Gewinne um 200 Mrd. US-Dollar gestiegen, die Anzahl der Tochterfirmen in Steueroasen um 143.
- Zwischen den Jahren 2009 und 2015 haben die untersuchten Unternehmen 2,5 Mrd. US-Dollar

für Lobbyarbeit in Richtung der US-Regierung ausgegeben, davon 325 Mio. für Lobbyarbeit zu Steuerfragen. Das hat dazu beigetragen, ihnen Steuernachlässe in Höhe von über 423 Mrd. US-Dollar zu sichern – jeder Dollar für steuerpolitische Lobbyarbeit hat damit 1.200 US-Dollar an Steuernachlässen eingebracht.

- Mit diesen und ähnlichen Strategien konnten die untersuchten Unternehmen ihren Beitrag zum Gemeinwohl um rund ein Viertel drücken: Statt des gesetzlich vorgeschriebenen Steuersatzes von 35% haben sie im Durchschnitt nur 25,9% gezahlt.

Quelle: Oxfam (2017):

<https://www.oxfam.de/presse/pressemitteilungen/2017-04-12-us-unternehmen-verschieben-billionen-steueroasen>

3 Die Förderung der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern

► 3.1 Die Vielfalt des Privatsektors

In vielen Diskussionen um die Rolle des Privatsektors in der Entwicklungszusammenarbeit ist nicht immer von den gleichen Dingen die Rede. Häufig geht es um die Entwicklung des heimischen Privatsektors, der sich wiederum in kleine und mittelständische Unternehmen und in große, teilweise internationale Konzerne unterteilt. Selbst Kleinstunternehmen, die nicht selten außerhalb staatlicher Registrierung und Kontrolle agieren, gehören zum Privatsektor, ebenso wie beispielsweise kleinbäuerliche Betriebe. In den vergangenen Jahren häuften sich jedoch auch die Analysen, die die Frage beleuchten, wie der internationale Privatsektor, die deutsche oder europäische Privatwirtschaft (also hiesige Unternehmen, multinationale Konzerne oder Investoren) stärker involviert werden können, um entwicklungspolitische Ziele voran zu bringen. Ansatzpunkte, Chancen und Risiken fallen entsprechend sehr unterschiedlich aus. Es ist daher sinnvoll zu unterscheiden zwischen der Entwicklung des Privatsektors in den Entwicklungsländern und der Einbeziehung des (internationalen) Privatsektors für Entwicklung (Byiers / Rosengren 2012: 5). In diesem Kapitel soll es zunächst um den breit gefächerten Privatsektor in den Entwicklungsländern gehen, d.h. es wird der Frage nachgegan-

gen, welche Chancen er bietet, aber auch welchen Hindernissen er sich gegenüber sieht.

Der Privatsektor als Motor der Entwicklung

Die Wirtschaftsstruktur von Entwicklungsländern setzt sich aus einer bunten Landschaft aus multinationalen Großunternehmen, großen einheimischen Firmen, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Kooperativen mit formellen und informellen Akteuren zusammen. Zu diesem Umfeld gehören auch die vielen kleinbäuerlichen Betriebe, die oft von Subsistenzwirtschaft leben. Die Landwirtschaft spielt daher sogar eine besonders wichtige Rolle bei der Förderung eines armutsorientierten Privatsektors, denn mehr als 75% der Armen in Entwicklungsländern leben auf dem Land. Die Förderung des Privatsektors sollte daher zum Beispiel den Agrarsektor fest in den Blick nehmen: das gilt bei der Bereitstellung wichtiger Inputfaktoren oder auch am anderen Ende der Wertschöpfungskette, d.h. bei der Entwicklung verarbeitender Industrien für Agrarprodukte (UNDP 2004: 8f.). In diesem Panorama sind die KMU das Herz einer nachhaltigen Entwicklung des Privatsektors, sie agieren in der Regel sehr flexibel

und innovativ, tragen zum Wirtschaftswachstum bei, fördern den Wettbewerb und die Produktivität und schaffen zahlreiche Arbeitsplätze.

Einheimische Privatinvestitionen haben vielfach eine größere Relevanz für die Volkswirtschaften der Entwicklungsländer als andere Finanzierungsquellen wie ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investment, FDI), Auslandskredite oder Entwicklungshilfe. In den 1990er Jahren machten einheimische Investitionen zwischen 10 und 12 % des BIP aus. Öffentliche Investitionen kamen demnach nur auf 7 % und FDI je nach Land auf 2 bis 5 % (UNDP 2004: 10). Im Jahr 2014 erreichten die einheimischen Privatinvestitionen in Afrika sogar 18,7 % des BIP (UNCTAD 2015b: 2).⁴

Hinzu kommt das große Potenzial an Ressourcen wie Land, Maschinen und sonstigen Faktoren, die durch den einheimischen Privatsektor oft als sogenanntes „informelles Kapital“ mobilisiert werden könnten. Rechnet man dieses informelle Kapital mit ein, steigt die Bedeutung des einheimischen privaten Sektors gegenüber ausländischen Investitionen weiter an. Deswegen ist die Umwandlung von informellem Vermögen in formelles Vermögen von herausragender entwicklungspolitischer Bedeutung. Entsprechende Reformen könnten dazu beitragen, dass dieses Vermögen beispielsweise als Sicherheit bei Finanzierungen eingebracht werden kann (UNDP 2004: 9f.). So könnte



Holzverarbeitung in Ruanda, Foto: Rwanda Government/Flickr.com

der Zugang zu Krediten für betroffene Unternehmen erheblich verbessert werden.

Doch auch FDI können in Entwicklungsländern eine wichtige Rolle spielen, zum Beispiel bei der Mobilisierung der oben erwähnten Potenziale des Privatsektors. Hier sind nur einige Stichworte zu erwähnen: Zusätzliches Kapital, neue Unternehmenskultur, Management Know-how, Zugang zu internationalen Märkten und Wertschöpfungsketten, Technologietransfer und Innovation. Im optimalen Fall können FDI so dazu beitragen, Monopolstrukturen zugunsten von KMU aufzubrechen, indem diese in globale Wertschöpfungsketten integriert werden (UNDP 2004: 10).

► 3.2 Hemmnisse des Privatsektors in Entwicklungsländern

Drei schwerwiegende Probleme hindern den Privatsektor in den meisten Entwicklungsländern in unterschiedlicher Intensität (UNDP 2004: 11ff; UNIDO/GIZ 2008: 14ff):

1. Fast alle Kleinstunternehmen und eine zunehmende Anzahl von KMU arbeiten informell: Dies ist in der Regel keine selbst gewählte Form unternehmerischen Handelns, sondern Notwendigkeit aufgrund prekärer Umstände und einem Mangel an formalen Beschäftigungsalternativen.
2. Zahlreiche KMU können nicht wachsen: Ihre größten Hindernisse sind oft weniger die Regulierungsanforderungen, sondern vielmehr geringe Produktivität, mangelnder Zugang zu Informationen und Märkten sowie der Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften, schlechte Finanzierungsmöglichkeiten und Infrastruktur. In vielen Ländern, vor allem in Afrika fehlt darüber hinaus eine ausreichende Menge eines dynamischen mittelständischen Unternehmenssektors.

3. Oligopolistische Stellung großer Firmen: Der Privatsektor besteht aus sehr unterschiedlichen Akteuren, wobei in vielen Entwicklungsländern ausländische große Unternehmen den Sektor dominieren. Lokale KMU brauchen andere Förderungen und selektive Unterstützung und oft sogar Schutzmaßnahmen, um im Umfeld unterschiedlicher Interessen und angesichts der Machtallokation bestehen oder gar wachsen zu können.

Informeller Sektor: Schattenwirtschaft mit Schattenseiten

An vielen Kreuzungen in Großstädten Afrikas, Asiens oder Lateinamerikas sind StraßenverkäuferInnen ein

⁴ Allerdings zeigen verfügbare Daten auch, dass der Anteil der verarbeitenden Industrie am BIP im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte von 14 % in den 1990er Jahren auf 11 % im ersten Jahrzehnt dieses Jahrtausends zurückgegangen ist. Der Dienstleistungssektor war zwischen 2000 und 2011 mit 47 % des BIP in den meisten afrikanischen Volkswirtschaften der klar dominierende Sektor. Der Industriesektor hatte einen Anteil von 37 % und die Landwirtschaft nur 16 % (UNCTAD 2015c: 2).

prägendes Bild der Armutssituation in den Entwicklungsländern. Wenn Menschen keine Jobs finden, versuchen sie ihr Glück in der Selbstständigkeit, sie versuchen mit dem Verkauf von Waren wie Tomaten oder Handyhüllen, mit Dienstleistungen wie Schuhputzen oder Autowaschen über die Runden zu kommen. Sehr häufig ist der Weg in die Informalität somit der einzige Schutz vor Armut. Kurzfristig kann das zu einem Vorteil werden, beispielsweise für städtische Arme, die wie in Thailand im Zuge der Asienkrise in den 1990er Jahren ihren Job verloren hatten und sich mit informellen Straßenverkäufen über Wasser hielten. Auch in Ländern, in denen Frauen in ihren Arbeitsrechten eingeschränkt werden, kann Heimarbeit als Näherin oder Köchin zusätzliches Einkommen für die Familie generieren (UNDP 2004: 12).



Straßenverkäuferinnen in Accra, Ghana, Foto: Carsten ten Brink/Flickr.com

Lange Zeit wurde der informelle Sektor in Entwicklungsländern aber aus einer neoliberalen Perspektive heraus idealisiert (z.B. De Soto 1992). Durch zu starre Regulierungen würde der Staat die Kreativität und das Unternehmertum der Armen behindern. Andere Untersuchungen aber zeigen, dass zum Beispiel in Afrika südlich der Sahara der weitaus größte Teil des informellen Unternehmertums aus der Not und dem Mangel an Alternativen heraus geboren ist (UNIDO/GIZ 2008: 16). Der informelle Sektor ist Armut verkleidet als Kleinstunternehmertum. Das Attribut informell wird verwendet, weil der Sektor nicht von der gesamtwirtschaftlichen Statistik erfasst wird und damit nicht in die Berechnung des BIP einfließt. Unternehmen im informellen Sektor zahlen keine Steuern, weil sie nirgendwo als solche eingetragen sind, ihre Beschäftigten werden aber auch nicht durch Arbeitsbestimmungen geschützt.

Dabei hat der informelle Sektor mit vielen Hindernissen zu kämpfen. Diese machen es den Beschäftigten

oft unmöglich, aus der Armut zu entkommen, die sie zu dieser Form der Beschäftigung gezwungen hat. Allem voran ist der Zugang zu kostengünstigen Finanzierungsmöglichkeiten in der Regel nicht vorhanden. Das liegt auch daran, dass beispielsweise informelles Kapital nicht angemessen eingesetzt werden kann. Investitionen in das eigene Unternehmen werden so verhindert. Auch können informelle Kleinstunternehmen nicht auf den Rechtsrahmen und andere staatliche Kontrollen zurückgreifen. Vertragsabschlüsse, Eigentumsrechte oder Konfliktregelung, all diese für unternehmerisches Handeln essentiellen Bestandteile laufen über das formale Rechtssystem. KMU, die informell arbeiten, sind über dieses Rechtssystem kaum geschützt. Hinzu können Abgaben an korrupte Beamten oder mafiaähnliche Strukturen kommen, die Einnahmen und Investitionsmöglichkeiten zusätzlich schmälern (UNDP 2004: 12). Auch der Zugang zu Berufsbildungs- oder Fortbildungsmaßnahmen ist oft nicht vorhanden. Vieles deutet darauf hin, dass komplexe und teure Regulierungsprozesse viele kleine Unternehmen zwar Zeit und Geld kosten, diese aber oft nicht die größten Hindernisse sind. Als entscheidend werden vielmehr die geringe Produktivität und fehlende Verbindungen zu anderen Unternehmen sowie der Zugang zu Informationen, Fachkräften und Know-how angesehen (Küblböck/Staritz 2013: 19).

Gerade die am wenigsten entwickelten Länder sind oft in hohem Maße vom informellen Sektor und dessen Absorptionskraft für die Aufnahme der vielen Arbeitssuchenden abhängig. So kann der informelle Sektor zwar Armut auffangen, für wirtschaftliche und technologische Entwicklung, Dynamik und Zunahme an Produktivität und Wachstum wird aber eher der formelle Sektor der verarbeitenden Industrie verantwortlich gemacht. Ein schleppender struktureller Wandel und die fehlende Industrialisierung in vielen Ländern mit geringem Entwicklungsstand verhindern so, dass weite Teile der Bevölkerung, vor allem junge Menschen und Frauen von Wirtschaftswachstum und Wohlstandsmehrung profitieren können (UNIDO 2016: 16).

Nur wenige KMU können wachsen und überleben

Im gegenwärtigen entwicklungspolitischen Diskurs gilt ein starker Privatsektor als Jobmaschine und als der zentrale Wachstumsmotor, der es vermag, Wissens- und Technologietransfer zu generieren und wichtige Güter und Dienstleistungen bereitzustellen. KMU sind in den Entwicklungsländern die wichtigsten Akteure für die Entstehung von Arbeitsplätzen sowohl im formellen wie im informellen Sektor der Wirtschaft. Sie sind für die wirtschaftliche Entwicklung auch deshalb so wichtig, weil sie aufgrund höherer Flexibilität und geringerer Organisationshürden ein Treiber für Inno-

vation in vielen Sektoren sind (UNIDO 2016: 23). Dennoch fällt es vielen KMU schwer, nicht nur von der Informalität in die Formalität zu wechseln, sondern auch an Größe und Bedeutung zu gewinnen. Abgesehen davon, dass viele KMU ohnehin dem informellen Sektor angehören, gelten viele der oben genannten Hindernisse auch für KMU des formellen Sektors. Der Zugang zu Finanzierung in angemessenem Rahmen ist auch ihnen oft verwehrt, weil das Bankensystem keine angemessenen Instrumente entwickelt hat. So scheinen auch Programme zu Landrechten den Zugang zu Krediten nicht nennenswert verbessert zu haben (UNIDO/GIZ 2008: 30-31).

Auch andere Dienstleistungen, die für die Weiterentwicklung ihrer Betriebe notwendig wären, sind oft nicht auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet, ihnen fehlen Zugang zu Informationen, Weiterbildung oder qualifizierten Fachkräften. Investitionen in neue Technologien und die Verbesserung der Produktivität sind so erschwert.



Ein zentraler Bestandteil für ein Wachstum der KMU sind Maschinen zur Weiterverarbeitung der Produkte, Foto: UNIDO/Flickr.com

Hinzu kommt, dass sie vielerorts mit der Konkurrenz von informellen Unternehmen kämpfen müssen, die keine Steuern und Abgaben zahlen. Gleichzeitig schrecken die Kosten der Formalität durch Steuern und Abgaben und die oft komplizierten Formalitäten für die Registrierung viele Kleinstunternehmen vor dem Gang in die Formalität ab. So bleibt die Steuerlast auf nur einem kleinen Teil der KMU liegen (UNDP 2004: 12-13). In vielen Ländern Afrikas scheint auch KMU gar nicht der richtige Ausdruck zu sein, denn der Sektor besteht zu einem großen Teil aus Kleinst- und Kleinunternehmen. Diese stehen einer kleinen Anzahl von großen, oft international agierenden oder staatlichen Unternehmen gegenüber. Aufgrund der schwierigen Wachstumsbedingungen für die kleinen Unternehmen, bildet sich kaum eine Mitte heraus (UNIDO/GIZ 2008: 16). Es sind aber oft gerade die mittleren und professionel-

len kleinen Unternehmen, die über eine starke Wettbewerbsfähigkeit zum Beispiel in Nischen des Marktes verfügen und so auch eine Verbindung zwischen den großen und kleinen Unternehmen darstellen können. Die positiven Effekte, die sich aus der Verflechtung der Unternehmen innerhalb der Wertschöpfungsketten ergeben könnten, bleiben so aus. Vor allem die Integration in internationale Wertschöpfungsketten ist für kleine Unternehmen eher die Ausnahme (UNIDO/GIZ 2008: 18-19).

Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte zeigt jedoch, dass gerade die erfolgreichen Entwicklungsstaaten vor allem auf Innovationskraft und das Potenzial von Unternehmen gesetzt haben, mehr Produktivität und Wertschöpfung zu erreichen. Denn gerade eine steigende Produktivität kann langfristiges Wachstum sichern und so Armut reduzieren. Hierfür müssen Unternehmen gefördert werden, die stärker vernetzt sind, und zwar sowohl horizontal in Netzwerken als auch vertikal in lokalen und globalen Wertschöpfungsketten. Es handelt sich hierbei eher um formelle Unternehmen, die technologiegetrieben sind und nicht allein auf niedrige Arbeitskosten setzen. Das sind nicht notwendigerweise große Unternehmen, vielmehr müssen gerade auch kleine und mittlere Unternehmen, die diesen Kriterien entsprechen, gefördert werden (Bateman 2013: 43). Der freie Markt und der globale Wettbewerb scheinen demgegenüber aber überproportional den großen Unternehmen zu dienen. KMU hingegen benötigen möglicherweise in ihrer Entwicklungsphase bestimmte Schutzmaßnahmen oder auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Unterstützung, damit auch sie wachsen und zu Produktivitätssteigerungen und Armutsbekämpfung beitragen können. Die gleichen Wettbewerbsbedingungen, die gemeinhin angestrebt werden, können also bei so unterschiedlichen Akteuren, wie wir sie in vielen Entwicklungsländern vorfinden, zum Zusammenbruch der kleinen Unternehmen führen und das Erstarken eines mittelständischen Sektors verhindern (Küblböck / Staritz 213: 20).

Die Großen haben die Kontrolle

Die wenigen profitablen Produktionssektoren werden so von wenigen großen Unternehmen kontrolliert. Sie nutzen die Vorteile schwacher Institutionen, um mit Hilfe ihrer Lobby oder direkter Kontrolle der Politik, Barrieren gegen kleinere und junge Unternehmen aufzubauen und so ihre Privilegien zu schützen. Sie tragen direkt und indirekt dazu bei, das Finanzsystem zu schwächen, denn die Kreditnachfrage möglicher Wettbewerber sinkt oder verschwindet. Auch die Gefahr der Korruption ist gegeben, und in zahlreichen Entwicklungsländern erhalten große Firmen direkte und indirekte Subventionen. Das hat Auswirkungen

auf die Armen, denn mittels solcher Machenschaften werden mögliche Konkurrenten ausgeschaltet, die das Potenzial hätten, zu einer Verbesserung von Qualität und Preisen auf dem Markt zu führen. Es wären also gerade die Armen, die von einem höheren Wettbewerb auf dem Markt über bessere Preise und Qualität profitieren könnten (UNDP 2004: 14).

Die mangelnde Existenz von mittleren Unternehmen führt auch dazu, dass es innerhalb der Volkswirtschaft zu wenige Verflechtungen zwischen den Unternehmen gibt. Kleine Unternehmen werden so nicht in lokale Wertschöpfungsketten eingegliedert, die daher oft kurz bleiben. Die Unterschiede zwischen den ganz großen und den ganz kleinen Unternehmen hinsicht-

lich Standards, Produktqualität etc. sind oft einfach zu groß. Unter- und Lieferverträge, die auch zu einer Spezialisierung der kleinen Unternehmen führen könnten, bleiben oft aus. Auch das verhindert vielerorts wichtige Lern- und Transferprozesse, die die große Technologielücke zwischen großen und kleinen Unternehmen schließen würde (UNIDO/GIZ 2008: 16). Die hohen Rohstoffpreise der vergangenen Jahre haben diesen Trend eher noch verfestigt: Sie setzen starke Anreize für große Investitionen im extraktiven Sektor, ohne jedoch nennenswerte Verflechtungen zum Rest der Wirtschaft aufzubauen. Dadurch wird der Aufbau einer verarbeitenden Industrie und wirtschaftlicher Diversifizierung weiter erschwert.

► 3.3 Privatsektor und verarbeitende Industrie

Die zügige Förderung einer verarbeitenden Industrie hat Wachstum und Wohlstand in den heutigen Industrienationen hervorgerufen. Auch in der jüngsten Vergangenheit hat sich die verarbeitende Industrie als sicherer Weg für die Schaffung von vergleichsweise gut bezahlten Jobs für minderqualifizierte Arbeitskräfte erwiesen. China oder Vietnam gehören zu den jüngsten Beispielen hierfür. Die verarbeitende Industrie ist in der Lage, für die Menschen aus ländlichen Regionen Jobs zu schaffen und diese so aus der Armut zu befreien. Sie ist zudem verflochten mit lokalen Unternehmen in der vor- und nachgelagerten Produktion (Ansu et al. 2016: 1). Anders als die Landwirtschaft, kann die verarbeitende Industrie starke Entwicklungsimpulse auslösen, wenn sie mit anderen Wirtschaftssektoren verzahnt wird.

Durch die Diversifizierung der Produktionsstruktur verleiht eine wachsende verarbeitende Industrie die nötige Widerstandskraft gegen externe Schocks. Der Export von Manufakturprodukten erhöht die Deviseneinnahmen und trägt zu einer Steigerung der Steuereinnahmen bei. Industrialisierungsprozesse sind auch dann besonders erfolgversprechend, wenn sie sich auf Sektoren konzentrieren, die eine gute Verflechtung mit der vorgelagerten Industrie erzielen können. In Äthiopien zum Beispiel



Lederverarbeitung in Äthiopien, Foto: U.S. Embassy in Addis Ababa/Flickr.com

konnte mit dem Aufbau einer exportorientierten Textil- und Leder- oder der Agroindustrie eine Verbindung zum Agrarbereich aufgebaut werden. Begleitet waren diese Prozesse allerdings auch von einer umfassenden Förderung von Infrastruktur- und gezielten Bildungsmaßnahmen für die höhere und die Berufsbildung.

Ein anderes Beispiel ist Tansania mit ähnlichen Produktionszuwächsen in der verarbeitenden Industrie, aber stärker ausgerichtet auf den nationalen und regionalen Markt (Ansu et al. 2016: 4-5).

Afrika und die LDC haben eine sehr schwache verarbeitende Industrie. Arbeitskräfte, die aus der Landwirtschaft abwandern, kommen oft im informellen Dienstleistungssektor unter. Die Einbindung in globale Wertschöpfungsketten, in denen Zwischenprodukte rund um die Welt gehandelt werden, hat in den vergangenen Jahren zwar etwas zugenommen. Dennoch hatte Afrika mit nur 2,2 % einen sehr geringen Anteil am weltweiten Handel mit Zwischenprodukten. Noch immer ist vor allem Afrika vom Export unverarbeiteter Produkte abhängig (UNIDO 2016: 11). Eine starke Abhängigkeit von Agrar- und Rohstoffexporten und damit eine starke Anfälligkeit für schwankende Preise durch eine sehr schwach differenzierte Wirtschaftsstruktur sind die Folge.

Retningsanker FDI?

Eine wichtige Rolle für die Entwicklung des Privatsektors in Entwicklungsländern können auch die ausländischen Direktinvestitionen (FDI, s. Kasten) spielen. In einer deregulierten Weltwirtschaft ist der Zufluss von FDI jedoch sehr unterschiedlich und trägt zu einer

Vertiefung von Ungleichheiten zwischen den Ländern bei. So steht Südostasien derzeit mit einem Zufluss von 541 Mrd. US-Dollar noch vor Europa (504 Mrd. US-Dollar) ganz oben auf der Skala als Ziel von FDI. Afrika liegt mit 54 Mrd. US-Dollar abgeschlagen auf dem untersten Rang. Innerhalb Asiens wiederum flossen fast 70 % in nur drei Länder: Hong Kong, China und Singapur (UNCTAD 2016: 4f).

Ausländische Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments/FDI) sind eine Form des Kapitalexports, mit dem Vermögenswerte wie Betriebe, Industrieanlagen, Grundstücke usw. in einem anderen Land erworben werden. Im Unterschied zu den Portfolioinvestitionen, die vor allem an den Gewinnen (Rendite) von Unternehmen interessiert sind, verfolgen FDI auch das Interesse, Kontrolle über die Unternehmen zu übernehmen. Das Kennzeichen einer Direktinvestition ist daher eine Beteiligung von mindestens 10 % am Unternehmen im Ausland, wobei unter Berücksichtigung des Kontrollaspektes meist von einer Beteiligung von 25 % und mehr ausgegangen wird. So können zum Beispiel multinationale Unternehmen neue Tochtergesellschaften im Ausland gründen oder sich in örtliche Firmen einkaufen, um ihre Produktion in dem entsprechenden Land auszuweiten. Dies wird auch als horizontale FDI bezeichnet. Unternehmen können FDI auch gezielt einsetzen, um innerhalb ihrer Produktionsprozesse bestimmte Schritte auszulagern und so zum Beispiel Zwischenprodukte kostengünstiger beziehen zu können. Dies wird als vertikale FDI bezeichnet.

Quelle: <http://www.imf.org/external/np/sta/di/>; UNCTAD 2015a: 48.

Während in Südostasien und in den entwickelten Ländern die FDI im Jahr 2015 zum Teil dramatisch angestiegen sind, gingen sie in Lateinamerika, in Afrika und in den Transformationsländern zurück, am deutlichsten in den Transformationsländern. In Afrika lag der Rückgang bei 7 %. Am stärksten zu spüren war dieser Rückgang in Zentralafrika (36 %). Aber auch Westafrika erlebte einen Rückgang um 18 %, während in Nordafrika ein leichter Anstieg verzeichnet werden konnte (UNCTAD 2016: 40). In den ärmsten Ländern (den LDC) sind die FDI im Jahr 2015 zwar wieder angestiegen und haben mit 35 Mrd. US-Dollar ihren höchsten Stand erreicht. Noch immer macht dies aber nur 2 % der weltweiten FDI und 5 % der FDI in Entwicklungsländern aus. Zudem geht der Anstieg zu einem großen Teil auf zwei große Investitionen in Angola zurück während der

Großteil der LDC aufgrund sinkender Rohstoffpreise stagnierende oder sogar rückläufige Investitionen zu verzeichnen hatte (UNCTAD 2016: 74). Hier spiegelt sich das große Problem dieser Länder wider, dass der überwiegende Anteil der FDI in den LDC, insbesondere in West- und Zentralafrika in den Primärsektor geht (Bergbau oder Erdöl) und daher stark schwankt. Fallende Preise für Rohstoffe haben so auch die Investitionen zurückgeschraubt.

Einmal mehr kommt das Dilemma Afrikas als Rohstofflieferant zum Ausdruck: In Zeiten hoher Rohstoffpreise kommen multinationale Konzerne ins Land, ziehen aber ebenso schnell wieder ab, wenn die Preise für Rohstoffe zurückgehen. Selbst in Zeiten hoher Investitionen wird in diesem Bereich vergleichsweise wenig Beschäftigung geschaffen. Die Gastländer bleiben so mit leeren Händen zurück, denn die Investitionen lassen in der Regel viel zerstörte Natur zurück. Diese Vulnerabilität kann nur durch die konsequente Entwicklung einer verarbeitenden Industrie gemindert werden, die den armen Ländern eine nachhaltige Entwicklung garantiert, auch dann wenn die Preise für Rohstoffe und Agrarprodukte zurückgehen.

Gegenwärtig haben FDI in verarbeitende Industrien aber nur in wenigen afrikanischen Ländern einen bedeutenden Anteil am BIP (Marokko, Ägypten). Ein Gegenbeispiel ist Mosambik: Das Land hat einen sehr hohen ausländischen Kapitalbestand, der zu einem großen Teil in direkter und indirekter Verbindung mit nur einem großen Aluminium-Projekt (Mozal) steht. BHP Billiton und Mitsubishi tragen für das Projekt die technische und ökonomische Verantwortung. Die zwischen 1998 und 2000 errichtete Anlage produziert 1,3 % des weltweiten Aluminiumbedarfs und besitzt für den südafrikanischen Außenhandel eine hohe Bedeutung. Doch während in diesem Sektor nur wenige Arbeitsplätze geschaffen werden und kaum Verflechtungen mit der lokalen Wirtschaft stattfinden, setzt die



Aluminiumschmelze Mozal bei Maputo, Foto: Kepa/Henna Hakkarainen

Aluminiumschmelze Mozal bei Maputo hochgiftigen, ätzenden Fluorwasserstoff frei, der durch zwei marode Filteranlagen zur Rauchgasbehandlung in die Umwelt gelangt.

Die größten Entwicklungspotenziale von FDI liegen derzeit ohnehin nicht in den extraktiven Industrien sondern im Hightech Bereich. Lediglich ein Zehntel der Produktion in den Ländern mit niedrigen Einkommen kommt allerdings aus diesem Bereich (UNCTAD

2016: 13ff). Insgesamt sind aber die FDI in der verarbeitenden Industrie Subsahara-Afrikas gestiegen. China könnte dabei eine wichtige Rolle spielen, falls die EU ihr Engagement nicht erheblich ausbaut. Erste deutliche Zeichen hierfür gibt es bereits insbesondere aus dem Bereich der Textil- und Lederverarbeitung. Mit vergleichsweise geringen Investitionssummen werden hier beispielsweise in Äthiopien oder Ruanda viele Arbeitsplätze gerade für gering Qualifizierte geschaffen (Balchin et al. 2016: 11).

► 3.4 KleinproduzentInnen und Agrobusiness auf dem Land

Der Privatsektor spielt auch auf dem Land und in der Agrarproduktion eine wichtige Rolle, vor allem mit Blick auf die Armutsbekämpfung, da der größte Anteil der ärmeren Bevölkerung auf dem Land lebt. Angesichts niedriger Industrialisierungsraten, vor allem in Afrika, bleibt die Landwirtschaft wichtigster Arbeitgeber in vielen Regionen. Mehr als 80 % der ca. 500 Mio. landwirtschaftlichen Kleinbetriebe weltweit werden von ca. 2 Mrd. Kleinbäuerinnen und Kleinbauern bewirtschaftet. Sie produzieren mehr als 80 % der Nahrungsmittel in den Entwicklungsländern und leisten damit einen bedeutenden Beitrag zur Armutsbekämpfung. Dieser Beitrag wird allerdings durch eine zunehmende Zersplitterung des Kleineigentums, durch die Ausweitung des Agrobusiness, durch fehlende Förderung von Investitionen, durch den Klimawandel und durch die Vernachlässigung seitens der internationalen Kooperation gefährdet. „Wir bleiben tief besorgt, dass trotz enormer Anstrengungen 795 Mio. Menschen in der Welt noch unter chronischem Hunger und 2 Mrd. Menschen unter Unterernährung leiden“, behaupten die Landwirtschaftsminister der Gruppe der zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G20) in ihrer letzten Erklärung, ohne auf die Verursacher dieser Probleme einzugehen.⁵ Übereinstimmung besteht darin, dass keine einzelne Institution oder Regierung das Problem des Hungers alleine wird beheben können.

Die kleinbäuerliche Landwirtschaft ist das Fundament der Ernährungssicherheit in vielen Ländern. Sie ist darüber hinaus ein wichtiger Teil des sozio-ökonomischen und ökologischen Kontexts auf dem Land. Eine Förderung dieser Betriebe müsste allerdings auch die Entwicklung zu höherwertigen Produkten, wie beispielsweise aus dem Gartenbau oder der Viehwirtschaft beinhalten (UNIDO 2016: 20). Mit der entsprechenden Förderung durch die Politik und öffentliche Investitionen haben kleinbäuerliche Betriebe die Kapazität, effektiv zu Ernährungssicherheit und -souveränität, zu Wirtschaftswachstum und Beschäftigung, zu Armutsbekämpfung und zur Verminderung der räumlichen und sozioökonomischen Ungleichheit beizutragen.

Gefahr für die landwirtschaftliche Kleinproduktion kommt von der inzwischen auch bei internationalen UN-Institutionen weit verbreiteten Vorstellung, dass Ernährungssicherung hauptsächlich eine Frage von Ertrag und Produktivitätssteigerung ist. Mit der Förderung einer Globalen Allianz für bessere Ernährung (der Global Alliance for Improved Nutrition) durch die Bill und Melinda Gates Stiftung findet ein Paradigmenwechsel statt: Ernährung wird nicht mehr in Verbindung mit Agrarpolitik sondern als eigenständiges Politikfeld wahrgenommen. Die Bekämpfung von Hunger und Mangelernährung wird von der Agrarpolitik wieder losgelöst und stattdessen die Anreicherung von Nahrungsmitteln mit zugesetzten Nährstoffen als wichtiges Aktionsfeld ins Zentrum gerückt. Hierfür werden Privatunternehmen und große multinationale Konzerne im Rahmen von öffentlich-privaten Partnerschaften engagiert und übernehmen zunehmend die Kontrolle über dieses neue Politikfeld. Statt Investitionen in die kleinbäuerliche Landwirtschaft zu stärken, diese mit KMU in lokalen Wertschöpfungsketten zu verbinden und so strukturelle Ursachen des Hungers anzugehen, setzen immer mehr große Agrokonzerne ihre Interessen auch in der Politik durch (Luig 2016: 33f).

Die FAO hat ebenfalls eine Strategie für die Zusammenarbeit mit dem Privatsektor entwickelt (FAO 2013). Zusammen mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) will sie beispielsweise Investitionen in die Landwirtschaft, in die Entwicklung des Privatsektors sowie in Wertschöpfungsketten fördern. Inwieweit hier die Interessen von europäischen Agrokonzernen im Vordergrund stehen, wird sich in Zukunft zeigen. Das wachsende Gewicht, das multinationale Konzerne im UN-System in den letzten Jahren erworben haben, wird von der Zivilgesellschaft und VertreterInnen von KleinproduzentInnen mit zunehmender Sorge beobachtet.

⁵ Siehe hierzu: http://www.g20chn.org/English/Documents/Current/201606/t20160608_2301.html (URL: 29.03.2017)



Bill Gates bei der Vorstellung eines neuen Programms für verbesserte Ernährung, Foto: DFID UK Department for International Development/Flickr.com

Zahlreiche Institutionen der Zivilgesellschaft plädieren für einen alternativen Ansatz, in dem wichtige Fragen, wie die Rolle von nationalen und internationalen Märkten und die Integration von kleinbäuerlichen Betrieben in Wertschöpfungsketten besser geklärt werden. Selbst wenn kleinbäuerliche Betriebe die dominierenden produktiven Einheiten auf dem Land sind, nur wenige werden dem Konkurrenzdruck des Agrobusiness standhalten können. Die Einbindung in lokale Wertschöpfungsketten bleibt daher von großer Bedeutung.

In zahlreichen Fällen untergraben allerdings auch die Anbaupraktiken von KleinproduzentInnen das ökologische Fundament des globalen Nahrungsmittelsystems. Dabei spielen die Übernutzung und die Degradierung des Bodens eine zentrale Rolle. Da die Kapazität des Bodens stark überbeansprucht wird, drohen die Erträge in der Kleinproduktion weiter zu sinken. In solchen Fällen kann eine ökologisch nachhaltige Transformation der Landwirtschaft die Antwort sein. KleinproduzentInnen brauchen allerdings Unterstützung, um mit Marktdruck und anderen Hindernissen für eine nachhaltige Landnutzung umgehen zu können (IFAD/UNEP 2013: 26f). Darüber hinaus ist auch die Schaffung von Arbeitsplätzen über den Aufbau einer lokalen Wertschöpfungskette im Agarsektor von großer Relevanz.

So könnten die verschiedenen Zielvorgaben, die unter SDG 2 in der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung summiert sind, kohärenter angegangen werden. Hier werden Fragen der Ernährungssicherheit, der Produktivitäts- und Einkommenssteigerung der kleinbäuerlichen Betriebe mit wesentlichen Aspekten einer nach-



Farmerin im ländlichen Brasilien, Foto: Scott Wallace / World Bank

haltigen Landwirtschaft verbunden. Die Sicherung von nachhaltigen Produktionssystemen für Nahrungsmittel und der Schutz der Artenvielfalt, weitere Zielvorgaben von SDG 2, ließen sich durch eine gezielte Förderung von nachhaltigen Landwirtschaftspraktiken gerade in der kleinbäuerlichen Produktion und deren Integration in lokale Wertschöpfungsketten besser mit dem Ziel der Hungerbekämpfung verbinden.

► 3.5 Ansätze zur Förderung des Privatsektors

Je nach politischer Orientierung wird die Förderung des Privatsektors in Entwicklungsländern unterschiedlich verstanden und umgesetzt. In der Theorie und der akademischen Diskussion wird zwischen zwei unterschiedlichen Ansätzen differenziert: 1. der neoliberale Ansatz und 2. der neostrukturalistische Ansatz, wobei die Grenzen dazwischen stellenweise fließend sind (UNIDO/GIZ 2008: 5; Küblböck, K./Staritz 2013: 17f.). Der Hauptunterschied zwischen beiden Ansätzen liegt in der Rolle, die dem Staat im Industrialisierungsprozess eines Landes zugesprochen wird. Der neoliberale Ansatz plädiert für einen weitgehenden Rückzug des Staates, um ein optimales Klima für Privatinvestitionen zu ermöglichen: wenige Steuern, weniger Kontrolle, möglichst wenige Arbeits-, Umwelt- oder Gesundheitsnormen usw. Der neostrukturalistische Ansatz geht dagegen von der Annahme aus, dass der Markt Ungleichgewichte schafft, die nur durch gezielte Staatsinterventionen überwunden werden können, und dass Wettbewerbsfähigkeit nur durch eine adäquate Regulierung entstehen kann. Auch der neoliberale Ansatz gesteht in neueren Ausprägungen dem Staat eine gewisse Rolle als Normengeber zu. Im neostrukturalistischen Ansatz aber geht dieses Rollenverständnis weiter: Der Staat ist die zentrale Instanz, die den Industrialisierungsprozess steuert. Die Analyse oben zeigt, dass die Entwicklungshemmnisse des Privatsektors eher mit Hilfe neostrukturalistischer Ansätze überwunden werden können.

Vorherrschend in der Entwicklungspolitik internationaler Institutionen der bi- und multilateralen Zusammenarbeit war lange Zeit jedoch der neoliberale Ansatz mit unterschiedlichen Ausprägungen. Die Strukturpassungsprogramme von IWF und Weltbank in den 1980er und 1990er Jahren wurden auf der Basis des neoliberalen Credos heilender Marktkräfte formuliert und umgesetzt. Es ist gemeinhin anerkannt, dass diese Programme gescheitert sind und die meisten Entwicklungsländer, in denen sie umgesetzt wurden, keine nennenswerten Erfolge bei der Entwicklung eines robusten Privatsektors erzielt haben. Das hat direkt oder indirekt dazu geführt, dass die Erfolge in der Armutsbekämpfung ebenfalls bescheiden blieben. Insbesondere in Afrika und Lateinamerika blieb die Entwicklung einer verarbeitenden Industrie durch den einheimischen Privatsektor auf Grund der zu starken Konkurrenz von Importen zurück. Es ist deswegen wichtig, aus den Erfahrungen der Vergangenheit die richtigen Lehren für die Förderung des Privatsektors zu ziehen.

Eine ganze Reihe von Vorschlägen und Ansätzen sind bekannt, die bei der Förderung des Privatsektors von Bedeutung sind. Sie konzentrieren sich im Wesentli-

chen auf die Beseitigung der oben genannten Hindernisse: die Reduzierung von Transaktionskosten, Bereitstellung von Kapital zu angemessenen Bedingungen, Verbesserung der Managementkapazitäten oder der verbesserte Austausch und Verflechtung zwischen Unternehmen (Byiers / Rosengren 2012: 5-6). Daneben können aber auch bestimmte allgemeine Rahmenbedingungen wie Infrastruktur und Bildungsmaßnahmen die Produktivität von Unternehmen verbessern. Wettbewerb sorgt dafür, dass sich in solchen Wachstumsprozessen die innovativsten und besten Unternehmen durchsetzen (Ansu et al. 2016: 8). Eine moderne Industrialisierungspolitik berücksichtigt solche Aspekte. Regierungen sollten auch mittel- und langfristige Strategien entwickeln, um die Potenziale von KleinproduzentInnen auf dem Land zu erweitern, damit diese in der Lage sind, ihren Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung zu leisten. Eigentumsrechte von KleinproduzentInnen über landwirtschaftliche und natürliche Ressourcen sollten garantiert werden. Insbesondere die Rechte von Frauen bei der Nutzung von Land und Bodenschätzen müssen weiter entwickelt und gestärkt werden. Regierungen sollten den Landzugang mit Hilfe verschiedener Instrumente, einschließlich Landreformprozessen, verbessern. Der öffentliche Sektor sollte stärker in die Pflicht genommen werden, damit KleinproduzentInnen einen besseren Zugang zu sozialen und produktiven Dienstleistungen wie Infrastruktur, Bildung und Gesundheit erhalten. Genauso wichtig ist der Zugang zu den nationalen und regionalen Märkten sowie zu Kleinkredit- und Finanzdienstleistungen (HLPE 2013: 88f).

Auch das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UN Development Programme, UNDP) folgt eher einem neostrukturalistischen Ansatz und gliedert die verschiedenen Ansätze für die Förderungen in Basis-Voraussetzungen und Säulen des Unternehmertums. Zu den Grundvoraussetzungen gehören ein positives globales und nationales Wirtschaftsumfeld, wie funktionierende Märkte, Technologietransfer etc. Diese können oder müssen aber auch ebenso wie gute Infrastruktur, soziale Dienstleistungen und Rechtsstaatlichkeit durch gezielte Politikmaßnahmen herbeigeführt werden. Auf diesem Fundament stehen die drei Säulen für die Privatsektorentwicklung: Faire Wettbewerbsbedingungen, Zugang zu Kapital und Zugang zu Fachwissen und Fachkompetenzen für alle. Gerade hier ist auch der Staat mit gezielten Politikmaßnahmen gefordert, um möglichst gleiche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten. Wie solche Maßnahmen gestaltet sind, hängt von verschiedenen Faktoren ab und muss letztendlich passgenau auf das jeweilige Land zugeschnitten werden (UNDP 2004: 17ff).

4 Das Engagement von Unternehmen aus den Industrieländern

Die Privatwirtschaft in den Industrieländern zeigt ein zunehmendes Interesse an der Umsetzung einer globalen Nachhaltigkeitsagenda. Die globale und gegenseitige Abhängigkeit zwischen Unternehmen, Märkten und Volkswirtschaften hat zugenommen und damit auch die globale strukturelle Verantwortung von Unternehmen und Investoren. Immer mehr Unternehmen stellen fest, dass ihre Fähigkeit, sich weiterzuentwickeln an globale ökologische und soziale Grenzen stoßen kann und dass die weltweit zunehmende Ungleichheit und der Klimawandel negative Auswirkungen auf die Wertschöpfungsketten, Kapitalzuflüsse und die Arbeitsproduktivität haben können. Es handelt sich dabei allerdings immer noch um eine Minderheit der Unternehmen weltweit. Die große Mehrheit scheint in der harten Logik des Profits gefangen zu bleiben und reagiert, wenn überhaupt, nur zögerlich auf Anreize zu einer alternativen Logik. Die entwicklungspolitische Verantwortung von Unternehmen für mehr Nachhaltigkeit bedarf strengerer Richtlinien und Instrumente zur Regulierung müssen dringend verbessert werden. Auch institutionelle Investoren, Pensionsfonds und Stiftungen verfügen derzeit über enorme Finanzressourcen, die für die Finanzierung der Agenda 2030 für

nachhaltige Entwicklung eingesetzt werden könnten. Institutionelle Investoren sind direkt über Projekte und Unternehmen, die sie finanzieren, oder eben auch als direkte Anteilseigner involviert. Zahlreiche Stiftungen und philanthropische Organisationen sind bereits in der Finanzierung von SDG-relevanten sozialen Dienstleistungen aktiv.



Tablets als Unterstützung von Hausbesuchen in ländlichen Gebieten Haitis, Foto: David Rochkind/USAID

► 4.1 Ausländische Investitionen in Entwicklungsländern

Unternehmen – auch mittelständische – sind oft über ausländische Direktinvestitionen (FDI) zum Beispiel bei der Gründung neuer Tochtergesellschaften oder über die Auslagerung von vorgelagerten Produkten in ausländischen Märkten aktiv. FDI haben dabei auch in den Entwicklungsländern verschiedene Wirkungen: Sie können sowohl zu einer Steigerung von Steuereinnahmen in den Empfängerländern als auch zu einem Technologie- und Kapitaltransfer beitragen. Da mittels FDI in physische Vermögenswerte investiert wird, sind sie zudem langfristig orientiert, anders als Portfolioinvestitionen, deren Kapital rasch wieder abgezogen werden kann. Die UNCTAD schätzt den Beitrag ausländischer Tochtergesellschaften von Großkonzernen zu den Regierungsbudgets in Entwicklungsländern auf etwa 730 Mrd. US-Dollar jährlich. Das sind durchschnittlich ungefähr 23 % an Körperschaftssteuern und 10 % an den staatlichen Gesamteinnahmen (UNCTAD 2016: xiii).

Im Jahr 2015 beliefen sich die weltweiten Zuflüsse an FDI auf 1,73 Bio. US-Dollar. Im Zuge der Finanz- und

Wirtschaftskrise waren die Zuflüsse an Direktinvestitionen zwischen 2007 und 2009 von einem Rekordwert von über 2 Bio. US-Dollar um 39 % eingebrochen. Seitdem erholen sie sich, auch wenn das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht werden konnte (UNCTAD 2016: 2). Am meisten profitieren die asiatischen Länder von diesen Zuflüssen, während Afrika eine Stagnation bei ca. 55 Mrd. US Dollar erlebt (UNCTAD 2016: 3). Da der Kapitalstock an FDI in diesen Ländern immer noch sehr gering ist, bedarf es einer starken Ankurbelung der Zuflüsse, um die SDG finanzieren zu können. Die Industrieländer halten immer noch den größten Stock an ausländischen Direktinvestitionen, obwohl die Zuflüsse in den letzten drei Jahren zurückgegangen sind. Nach Schätzungen der UNCTAD haben multinationale Unternehmen einen Kapitalstock von mehr als 25 Bio. US-Dollar an FDI weltweit, was ein enormes Potenzial für die Finanzierung der SDG darstellt.

Die teilweise erheblichen Preisschwankungen von mineralischen und landwirtschaftlichen Rohstoffen sind



Ein Produkt, das erheblichen Preisschwankungen unterliegt, ist Kakao, Foto: Nestlé/Flickr.com

für die meisten afrikanischen Volkswirtschaften jedoch ein großes Problem, da sie vorwiegend die unverarbeiteten Rohstoffe exportieren und nur wenig Wertschöpfung im Land leisten.

Vor diesem Hintergrund sind die Bemühungen afrikanischer Regierungen zu verstehen, das Engagement der Privatwirtschaft auch im Manufaktursektor zu fördern. Ob die diesbezügliche Liberalisierung von Investitionsregulierungen und die Privatisierung von Staatsunternehmen zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation beitragen können, ist bislang jedoch ungewiss. Verbesserungen sind sowohl auf der internationalen als auch auf der nationalen Ebene in den jeweiligen Ländern notwendig. In Afrika scheint die Abhängigkeit der Staatskassen von den multinationalen Unternehmen am stärksten ausgeprägt – der Anteil beträgt hier 14 % – in entwickelten Ländern beläuft sich dieser hingegen nur auf 5 %. Nicht die Steuereinnahmen aus der Unternehmensbesteuerung, sondern Lizenzgebühren für die Nutzung natürlicher Ressourcen, Zölle, Lohnsteuer und Sozialabgaben stellen den Großteil der Einnahmequelle in Entwicklungsländern dar (UNCTAD 2016: 184).

Multinationale Unternehmen profitieren häufig von Gesetzesänderungen, wie der Senkung von Steuern auf Firmengewinne, von Sonderwirtschaftszonen oder Privatisierungen. Politikmaßnahmen, die eine nachhaltige Transformation fördern würden, sind allerdings nur schwer zu finden. Das Verhältnis zwischen der Privatwirtschaft und den Regierungsstrukturen in Entwicklungsländern ist auch für eine nachhaltige Transformation von herausragender Bedeutung. Durch Tochtergesellschaften sowie Niederlassungen

in zahlreichen Entwicklungs- und Schwellenländern nutzen multinationale Unternehmen die Standortvorteile und preiswerten Bezugsquellen von Rohstoffen oder Agrarprodukten aus. Sehr häufig steht ihre Tätigkeit aber in Verbindung mit der Verletzung von Menschen- und Arbeitsrechten und mit Umweltzerstörung. Solche Vorkommnisse sind in fast

allen Branchen stark verbreitet. Aber auch die Zulieferer von Großunternehmen in den verarbeitenden Industrien der Entwicklungsländer sind bekannt für Verletzungen von Menschen- und Arbeitsrechten.

Die Rolle deutscher Unternehmen

Nach einer Studie des Manager Magazins gehören auch rund 1.000 Unternehmen mit deutschen Wurzeln zumindest bei einzelnen Produkten zu den dominierenden Kräften des Weltmarkts. Diese international operierenden Firmen erzielen einen Umsatz von 1,7 Bio. Euro und beschäftigen weltweit 7 Mio. Menschen. Sie zählen ganz überwiegend zum produzierenden Gewerbe und erreichen ihre führenden Stellungen vor allem mit klassischen Industriegütern. Hierzu gehören Maschinen, Großanlagen oder Fahrzeuge, aber auch Dienstleistungen wie z.B. Versicherungen. Nicht nur Großkonzerne wie BASF, Volkswagen oder Allianz agieren als Weltmarktführer, sondern auch viele Mittelständler. Rund 70 % dieser Unternehmen befinden sich in Familienbesitz (Schwarzer 2010: o.S.).

Das starke internationale Engagement deutscher Unternehmen ist allerdings nicht unproblematisch. Im Rahmen einer 2015 von der Universität Maastricht durchgeführten empirischen Erhebung wird deutschen Unternehmen eine direkte oder indirekte Beteiligung an schweren Menschenrechtsverletzungen angelastet. Ob bei der Gewinnung von Kupfer für deutsche Autos Wasser in Peru verseucht wird, für eine Kaffeeplantage in Uganda kleinbäuerliche Betriebe von ihrem Land vertrieben werden oder Beschäftigte in der Bekleidungsindustrie ausgebeutet werden – die Liste der Menschenrechtsverletzungen mit deutscher (Un-



Mangalore – BASFs größte Betriebsstätte in Indien, Foto: BASF/Flickr.com

ternehmens-)Beteiligung ist lang. Im Ländervergleich liegt Deutschland auf dem unrühmlichen fünften Rang gemessen an der Häufigkeit von menschenrechtsrelevanten Vorkommnissen (Samardi 2015: o.S.).

Relevant für die Umsetzung der SDG sind neben den international agierenden Großkonzernen auch die mittelständischen Unternehmen. Von den rund 2,2 Mio. Unternehmen in Deutschland sind 99% kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Mehr als 60 % der insgesamt 26,5 Mio. Beschäftigten arbeiten in solchen Unternehmen. Der Gesamtumsatz des Mittelstandes betrug im Jahr 2013 mehr als 1,8 Bio. Euro. Das entspricht etwa einem Drittel (32 %) des Gesamtumsatzes in Deutschland. Den KMU kommt also ein großes wirtschaftliches Gewicht zu (Söllner 2016: 109). Das verdeutlicht die enorme Bedeutung des deutschen Mittelstandes für die Umsetzung einer globalen Nachhaltigkeitsstrategie. Der Internationalisierungsgrad der deutschen KMU ist zwar vergleichsweise geringer als der der Großunternehmen. Durch die außerordentliche Position Deutschlands als Exportnation ist der deutsche Mittelstand aber dennoch auch international prominent vertreten. Wichtigste Handelspartner der deutschen KMU sind allerdings die EU-Mitgliedsländer. Darüber hinaus ist der Warenverkehr mit Asien wichtiger als der Warenverkehr mit den USA. China ist dabei einer der bedeutendsten Handelspartner für die kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Häufig beschränken sich Importe und Exporte dieser Unternehmen auch auf nur ein einziges Partnerland. Auch sind die Handelsbeziehungen des deutschen Mittelstandes mit afrikanischen KMU eher marginal: Der sehr geringe Außenhandel Deutschlands mit den afrikanischen Ländern (1 % der Importe und 2 % der Exporte) zeigt, dass diese Region auch für das Auslandsgeschäft der KMU eher eine untergeordnete Rolle spielt (Söllner 2016: 113, 117).

Das entwicklungspolitische Potenzial von deutschen KMU ist dennoch sehr groß. Wichtige Wirtschafts-

sektoren, die von deutschen KMU abgedeckt werden, könnten eine wichtige Rolle für eine nachhaltige Transformation in Entwicklungsländern spielen. Wichtig wäre es auch, dass deutsche oder europäische KMU durch die Integration kleiner und mittelständischer Unternehmen aus den Entwicklungsländern in ihre Lieferketten zur inklusiven und nachhaltigen Entwicklung beitragen. Die größten Potenziale gibt es hier vor allem im Landwirtschafts- und Nahrungsmittelsektor, sowie beim Technologietransfer für ökologische Innovationen und erneuerbare Energien. Sicherlich können Erfahrungen aus Deutschland für die Umsetzung der SDG in Entwicklungsländern nutzbar gemacht werden. Menschenwürdige Arbeitsplätze sowie nachhaltige Produktionsformen, bei denen der Mensch im Mittelpunkt des Ansatzes steht, sollten die Ziele der Förderung von privatwirtschaftlichem Engagement sein.

Öffentliche Förderung für Privatinvestitionen

Für die Förderung eines Engagements des Privatsektors auf lokaler und internationaler Ebene hat die EU-Kommission Kriterien entwickelt (siehe Kasten S. 24), die die Bemühungen der Mitgliedstaaten unterstützen sollen.

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) bemüht sich ebenfalls, die deutsche Privatwirtschaft zu mehr Engagement in Entwicklungsländern zu ermuntern (s. hierzu Kapitel 5). Zentraler Ansprechpartner für deutsche und europäische Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren oder sich dort engagieren wollen ist die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung.⁶ Die Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) bietet Beratung und Unterstützung, während die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), eine Tochter der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Finanzierung und Förderprogramme für Privatinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern begleitet.

Ein grundsätzliches Problem des deutschen und europäischen Entwicklungshilfeansatzes liegt darin, dass die Aktionen stark geberorientiert bleiben. Dabei sollen die Partnerregierungen und der jeweilige Privatsektor einer durch die Geberländer vorgeschlagenen Agenda folgen. Bislang ist es der deutschen und europäischen Entwicklungspolitik nicht gelungen, die Privatwirtschaft zu einer nennenswerten Nutzung der angebotenen Instrumente zu bewegen. Es ist auch kein Konsens erkennbar, wie eine Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft zu einer inklusiven und nachhaltigen Entwicklung führen kann. Dabei hat alleine die EU in

⁶ Siehe <http://www.wirtschaft-entwicklung.de/> (URL: 11.04.2017)

Kriterien der EU-Kommission für die Förderung von Akteuren des Privatsektors

- (1) **Messbare Entwicklungseffekte:** Die Förderung von privaten Unternehmen und Finanzvermittlern muss auf kostengünstige Weise zur Verwirklichung von Entwicklungszielen beitragen, zu denen die Schaffung von Arbeitsplätzen, grünes und inklusives Wachstum oder eine umfassendere Verringerung der Armut gehören. Dies erfordert Transparenz im Hinblick auf Zielsetzungen und Ergebnisse sowie geeignete Mechanismen zur Beobachtung, Bewertung und Messung von Ergebnissen.
- (2) **Additionalität:** Ohne öffentliche Förderung würde das private Unternehmen die Maßnahme oder Investition nicht oder nicht im selben Umfang, zur selben Zeit, am selben Ort oder nach demselben Standard durchführen. Die geförderte Maßnahme darf nicht zur Verdrängung des Privatsektors führen oder andere private Finanzierungsmöglichkeiten ersetzen.
- (3) **Neutralität:** Die erteilte Förderung darf nicht zu Marktverzerrungen führen und muss über ein offenes, transparentes und faires Verfahren gewährt werden. Sie muss vorübergehender Art sein und eine klar definierte Ausstiegsstrategie beinhalten. Förderungen, die aufgrund von Marktversagen und daraus erwachsenden Risiken gewährt werden, dürfen nicht bewirken, dass gesetzgeberische Reformanstrengungen zur Beseitigung der Ursachen des Marktversagens unterlassen werden.
- (4) **Gemeinsames Interesse und Kofinanzierungen:** Partnerschaften mit dem Privatsektor müssen auf Kosteneffizienz, gemeinsamem Interesse und beidseitiger Rechenschaftspflicht über die Ergebnisse basieren. Die Risiken, Kosten und Vorteile gemeinsamer Projekte müssen gerecht geteilt werden.
- (5) **Demonstrationseffekt:** Geförderte Maßnahmen müssen auf einen klaren Demonstrationseffekt abzielen, der die Marktentwicklung durch eine umfassende Einbeziehung anderer Akteure des Privatsektors beschleunigt, um die Reproduktion und den Ausbau der Entwicklungsergebnisse zu erreichen.
- (6) **Einhaltung sozialer, ökologischer und steuerlicher Standards:** Private Unternehmen, die eine Förderung erhalten, müssen nachweisen, dass ihre Geschäftsvorgänge im Einklang mit sozialen, ökologischen und steuerlichen Standards stehen. Dazu gehören auch die Achtung von Menschenrechten und Rechten indigener Völker, von menschenwürdiger Arbeit, guter Unternehmensführung und branchenspezifischen Normen.

Quelle: (EU 2014:5)

den letzten zehn Jahren mehr als 350 Mio. Euro jährlich für die Förderung des Privatsektors ausgegeben. Die verschiedenen Strategien der verschiedenen Geber werden jedoch durch zahlreiche Interessenkonflikte geprägt. So klagte die Privatwirtschaft beim EU-Afrika Business Forum in Brüssel im April 2014 die fehlenden Garantien für Investitionen in Afrika an.⁷

Für deutsche und europäische Unternehmen besteht die Hauptbarriere darin, gute Projekte zu identifizieren, in denen sowohl positive Entwicklungswirkungen als auch ausreichende Profite erzielt werden können. Es gibt zudem derzeit einen Mangel an Informationen zur Größe, den Sektoren oder den möglichen Partnern

für solche Projekte. Ein Schritt in die richtige Richtung bietet die Unternehmensstrategie der EIB für Investitionen in Ländern aus Afrika, der Karibik und dem Pazifik, die für die Jahre 2014-2020 entwickelt worden ist. Im Rahmen dieser Strategie werden konkrete Vorschläge für Investitionen in den Bereichen Infrastruktur, Finanzsektor sowie Klima gemacht. Zu bemängeln ist allerdings die fehlende Kohärenz auf EU-Ebene selbst, d.h. zwischen den einzelnen Länderstrategien und der durch die EIB beworbenen Strategien.

⁷ Siehe: <http://www.africa-eu-partnership.org/en/about-us/how-it-works/eu-africa-business-forum> (URL: 21.05.2017)

► 4.2 Ein Vertrag mit der Privatwirtschaft

Um die Rolle der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern besser bewerten zu können, sollte sie nicht allein auf die Bereitstellung von Kapital reduziert werden. Kapital um jeden Preis zu erhalten, reicht oft nicht aus, Engpässe zu überwinden und es kann, bei falschem Einsatz sogar bestehende Probleme noch weiter verschärfen. Kurzfristige Finanzinvestitionen können genauso schädlich sein wie Anlageinvestitionen in falschen Sektoren oder in unproduktiven Bereichen. Zudem können ausländische Direktinvestitionen durch ein perfides System der Steuervermeidung (z.B. Gewinntransfers in Steueroasen durch innerbetriebliche Verrechnungspreise) Korruption und Kapitalflucht in Entwicklungsländern beflügeln. Insbesondere im Sektor der extraktiven Industrien gibt es zahlreiche Beispiele dafür.

Die Entwicklung einer eigenen Verarbeitungsindustrie, die Diversifizierung der eigenen Produktpalette, ein besserer Zugang zu Bildung und Gesundheit, aber auch gute Regierungsführung und starke Institutionen sind nur einige der Herausforderungen, die vom öffentlichen Sektor mit Hilfe eines starken Privatsektors in Entwicklungsländern bewältigt werden müssen. In der Vergangenheit wurde der Aufbau einer eigenen Verarbeitungsindustrie oft vernachlässigt zugunsten einer einseitigen Orientierung auf den Export von Rohstoffen oder von landwirtschaftlichen Produkten. Die Folge sind eine chronische Anfälligkeit gegenüber externen Schwankungen von Rohstoff- und Agrarpreisen und schwache Unternehmen. Nur wenn Potenziale in der Verarbeitungsindustrie geschaffen werden, kann Entwicklungsländern die Integration in die globalen Wertschöpfungsketten gelingen, was auch die einheimische Privatwirtschaft stärkt.

In diesem Kontext tragen insbesondere international agierende Unternehmen eine große Verantwortung nicht nur bei der Schaffung von menschenwürdigen Arbeitsplätzen und dem Technologietransfer für die Entwicklung der einheimischen Verarbeitungsindustrien in Entwicklungsländern. Indem sie existierende Steuersysteme nicht durch unfaire und oftmals illegale Geschäftspraktiken unterlaufen, können sie auch zu deren Stärkung beitragen. Organisationen der Zivilgesellschaft haben darüber hinaus auch wiederholt auf menschrechtliche oder ökologische Missstände in Verbindung mit der Tätigkeit von Unternehmen in Entwicklungsländern hingewiesen. Zahlreiche Firmen und Unternehmensverbände haben darauf reagiert und versuchen im Rahmen ihrer unternehmerischen Gesellschaftsverantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) Nachhaltigkeitskriterien in ihrer Investitionspolitik einzuführen. Das ist auch zwingend notwen-



Korruption ist auch im Bereich der extraktiven Industrien weit verbreitet, Foto: ILO/ Joydeep Mukherjee

dig und muss ausgebaut werden, da internationale Institutionen wie die Weltbank und Entwicklungshilfeeinrichtungen aus reichen Industrieländern in jüngster Zeit verstärkt versuchen, das Potenzial der Privatwirtschaft für Entwicklungsländer zu mobilisieren.

In Europa begann der Diskurs um CSR erst relativ spät und konzentriert sich seither stark darauf, zu welchen Maßnahmen Unternehmen sich bereit erklären und ob diese überhaupt über das gesetzliche Maß hinausgehen. Dies beruht somit auf dem Konzept der Freiwilligkeit. Zivilgesellschaftliche Organisationen plädieren demgegenüber für verbindliche Regelungen, um die geschäftlichen Aktivitäten der transnationalen Unternehmen gesetzlichen Regelungen zu unterwerfen und so Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden zu verhindern. Denn während im nationalen Handeln klare gesetzliche Vorgaben gelten und von Geschädigten einklagbar sind, sind internationale Lieferketten oft sehr komplex und Umweltschäden oder selbst massive Menschenrechtverletzungen in den Lieferketten der transnationalen Konzerne lassen sich bislang kaum gerichtlich verfolgen.

Der Global Compact

Auch im Rahmen der UN zielen Initiativen darauf ab, verantwortungsvolle Unternehmenspraktiken zu stärken. Der wohl umfassendste Versuch ist der globale Pakt der Vereinten Nationen mit der Privatwirtschaft, der „Global Compact“. Die Initiative wurde 1999 durch den damaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan ins Leben gerufen, der damit einen globalen Vertrag mit gemeinsamen Werten und Prinzipien schaffen wollte. Bis 2004 wurden 10 Prinzipien erarbeitet (siehe Kästen), die als Leitlinien und Orientierung für verantwort-

tungsvolles Handeln von Unternehmen gelten und in ihre unternehmenseigene Strategien aufgenommen werden sollen. Diese 10 Prinzipien zu den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Umwelt und Antikorruption bauen auf anderen UN-Deklarationen auf, wie beispielsweise der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte.

Die 10 Prinzipien des UN Global Compact

1. Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten.
2. Unternehmen sollen sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.
3. Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren.
4. Unternehmen sollen für die Beseitigung aller Formen von Zwangsarbeit eintreten.
5. Unternehmen sollen für die Abschaffung von Kinderarbeit eintreten.
6. Unternehmen sollen für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Erwerbstätigkeit eintreten.
7. Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen dem Vorsorgeprinzip folgen.
8. Unternehmen sollen Initiativen ergreifen, um größeres Umweltbewusstsein zu fördern.
9. Unternehmen sollen die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien beschleunigen.
10. Unternehmen sollen gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.

Auch dies ist allerdings nur eine freiwillige Initiative, der sich die Unternehmen, aber auch andere Organisationen wie Wirtschaftsverbände, Städte und Gemeinden, Gewerkschaften oder NRO anschließen können. Mit ihrer Mitgliedschaft verpflichten sie sich, die Prinzipien einzuhalten. Gegenwärtig sind über 9.000 Unternehmen und über 3.000 nicht-privatwirtschaftliche Akteure Unterzeichner des Global Compact. Die jährlichen Fortschrittsberichte über die Einhaltung und Verbreitung der Prinzipien sind verpflichtend, die wiederholte Unterlassung führt zum Ausschluss. Neben diesem formalen Regulierungsmechanismus gibt es jedoch keine weiteren Mechanismen, die eine tatsächliche Einhaltung der Prinzipien durch die Mitglieder überprüfen würden. Dieser freiwillige und

selbstverpflichtende Charakter des Global Compact ist Grundlage starker Kritik durch die Zivilgesellschaft und zugleich Ausdruck seiner Grenzen: Die Arbeit des Global Compact basiert auf der Annahme, dass in der öffentlichen und transparenten Selbstverpflichtung der Mitglieder ausreichend Potential steckt, um verantwortliches Handeln des Privatsektors voranzubringen. Der Global Compact selbst versteht sich dabei aber nicht als Kontrollinstanz.

Seit seiner Entstehung hat sich der Global Compact zur wichtigsten Brücke zwischen den Vereinten Nationen und dem Privatsektor entwickelt. Er versteht sich vorrangig als austausch-, lern- und dialogorientiertes Forum. Seine Instrumente, wie lokale Netzwerke, eine interaktive Plattform sowie unternehmensgerecht aufbereitete Materialien, sind darauf ausgerichtet, den Unternehmen den Einstieg in CSR zu erleichtern. Der Schwerpunkt seiner Arbeit, die wirksame Verbreitung der zehn Prinzipien, wurde seit der Unterzeichnung der Agenda 2030 mit der Heranführung des Privatsektors an die SDG ergänzt (s. UN Global Compact 2015). Seither bewirbt auch der Global Compact die Übernahme von Verantwortung und innovative Unternehmensstrategien, um entstehende Lücken zu schließen. Die zu erwartenden Finanzierungsströme in Richtung SDG werden dabei als gute Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten für den Privatsektor präsentiert. Der Global Compact spricht zweifelsohne die Sprache der Privatwirtschaft, sein tatsächlicher Effekt auf CSR-Strategien von Unternehmen sowie deren langfristige Orientierung hin zu SDG-relevanten Investitionen bleibt aber unklar.

Kritiker weisen zudem daraufhin, dass der Global Compact zwar die Prinzipien näher an den Privatsektor trägt, aber durch diese Nähe zum Privatsektor auch zum Vehikel von Unternehmensinteressen im Rahmen verschiedener Initiativen und Veranstaltungen wird und damit in das UN-System hinein wirkt. Häufig wird auch auf die Gefahr des ‚Bluwashing‘ verwiesen. Analog zu ‚Greenwashing‘ im ökologischen Bereich bedeutet das, dass ein Unternehmen öffentlichkeitswirksam mit der Verbindung zu den Vereinten Nationen werben und sich einen sozialen Anstrich geben kann, ohne dass die Umsetzung der Prinzipien tatsächlich geprüft wird.

Der Global Compact ist mit Mitgliedern aus 170 Ländern eine umfassende globale Initiative, er kann jedoch vor allem aufgrund seines freiwilligen Charakters und vergleichsweise geringen Teilnehmerzahl allenfalls als ergänzendes und keinesfalls als zentrales Instrument zur Motivation und Einbeziehung des Privatsektors zur Erreichung der SDG angesehen werden.

UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte

Im Juni 2011 schließlich verabschiedete der UN-Menschenrechtsrat unter der Leitung von John Ruggie Leitprinzipien, die die Pflichten von Staaten und Unternehmen im Wirtschaftsgeschehen beschreiben.

Die Kernaussage dieser Prinzipien ist die „menschrechtliche Sorgfaltspflicht“, d.h. die Verpflichtung von Unternehmen, nicht nur zu Hause, sondern auch bei Tochterunternehmen und Zulieferern im Ausland



Foto: United States Mission Geneva/Flickr.com

sowie bei Investitionen und der Beteiligung an Großprojekten menschenrechtliche Risiken zu erheben, Maßnahmen gegen Menschenrechtsverletzungen zu ergreifen und darüber transparent zu berichten. Diese Leitprinzipien sind jedoch nicht vergleichbar mit den verschiedenen völkerrechtsverbindlichen Verträgen, auf denen sie inhaltlich teilweise beruhen. Es handelt sich um Empfehlungen, die nun auf Mitgliederebene in nationales Recht umgesetzt werden sollen. In Deutschland wurde hierfür der Nationale Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) erarbeitet und im Dezember 2016 verabschiedet (s. Kapitel 5.3).

Aber auch auf UN-Ebene gibt es Bestrebungen, diese Prinzipien völkerrechtlich festzuschreiben. Zahlreiche zivilgesellschaftliche Organisationen und einige Staaten, darunter vor allem Entwicklungsländer, drängen auf ein internationales Abkommen, um die Geschäftsaktivitäten internationaler Konzerne zu regulieren und Menschenrechtsverletzungen und Umweltschädigungen verfolgen zu können. Ein solches Abkommen wäre dann für die Vertragsstaaten völkerrechtlich bindend. Obwohl damit die weltweiten Wettbewerbsbedingungen in diesem Bereich angeglichen werden könnten, sind die Industrienationen sehr zurückhaltend in dem Prozess. Sie fürchten die Durchschlagskraft, die ein solches Abkommen auf die Unternehmen haben könnte und setzen weiterhin überwiegend auf Freiwilligkeit.

► 4.3 Die Rolle von Anlageinvestitionen und institutionellen Investoren

Institutionelle Investoren sind neben den privaten Anlegern (Kleinanlegern) am Kapitalmarkt aktiv. Zu den institutionellen Investoren gehören sowohl Kapitaleigner als auch Investmentmanager, die fremdes Geld verwalten. Kapitaleigner sind insbesondere Pensionsfonds, Versicherungen, Stiftungen, entwicklungsorientierte Finanzinstitutionen oder Staatsfonds. Zusammen mit den Banken sind institutionelle Investoren die erste Adresse für KonsumentInnen, SparerInnen, Renten- oder VersicherungseignerInnen, die ihr Geld sicher und gewinnbringend anlegen wollen. Die Mehrzahl solcher Investoren hat ihren Sitz in den Industrieländern und hat die natürliche Neigung, das Geld bei Unternehmen und Institutionen anzulegen, deren Wertpapiere an der Börse notiert sind. Über den Besitz von Aktien und Anleihen an transnationalen Konzernen und Banken unterstützen sie aber auch indirekt deren FDI in Entwicklungsländern.

Darüber hinaus können sie sich aber auch über Aktienkäufe und Wertpapiere ausländischer Unternehmen oder über Anteilsscheine von bestimmten Investmentfonds an Investitionen in Entwicklungsländern beteiligen. Institutionelle Anleger haben dabei die treuhänderische Pflicht, das Geld ihrer KundInnen nach bestem Wissen und Gewissen anzulegen. Da ein bestimmter KundInnenstamm in den vergangenen Jahren stärker auch auf ökologische und/oder ethische Kriterien achtet, berücksichtigen bestimmte Investmentfonds eben solche Kriterien in ihrer Anlage. Sofern ihre Motivation aber nicht rein philanthropischer Natur ist, müssen auch solchen Investitionen eine realistische, risikoangepasste Renditeerwartung zugrunde liegen (UNEP 2014: 13).

Schätzungen der OECD zufolge fällt der Anteil institutioneller Investoren zwar deutlich hinter anderen Quellen privater Entwicklungsfinanzierung zurück

(wie FDI oder Heimatüberweisungen). Dennoch machten die Portfolioinvestitionen im Jahr 2013 mehr als 70 Billionen US-Dollar aus, das entspricht immerhin 52 % der weltweiten öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit (Official Development Assistance, ODA) (OECD 2015: 63). Dennoch beklagt die OECD, dass das Potential zur SDG-Finanzierung durch das Anlagekapital bei weitem nicht ausgeschöpft werde. Pensionsfonds etwa investierten nur 3 % ihres Anlagevermögens in Infrastruktur in Entwicklungsländern. Angesichts der enormen Summen an Anlagekapital, das auf der Suche nach ertragreichen Investitionen ist, sei dieser Anteil sehr bescheiden (ebd.). In Deutschland liegt das Geldvermögen nach Angaben der Bundesbank bei über 5,2 Billionen Euro .

Aufgrund ihrer Größe sind Investoren daher dazu in der Lage großvolumige Kauf- und Verkaufsaufträge zu erteilen und können so das Geschehen auf den Finanzmärkten entscheidend beeinflussen. Die sogenannte Divestment-Bewegung zielt zum Beispiel darauf ab: Durch den bewussten Abzug von Kapital aus Anlageinvestitionen in fossile Energieträger soll so beispielsweise Einfluss auch auf die Investitionsentscheidungen anderer Akteure ausgeübt werden.



Die Divestment-Bewegung steht für den Abstoß unethischer Aktien, Anleihen oder Investmentfonds, Foto: Joe Brusky/Flickr.com

Mehr als 1330 Investoren weltweit, die ein Vermögen von über 45 Bio. US-Dollar verwalten, haben zudem die sechs Prinzipien für verantwortliches Investieren unterzeichnet (UN Global Compact et al. 2015: 14). Dahinter steckt durchaus auch ökonomisches Kalkül. Sowohl Pensionsfonds als auch Versicherungen sind an einer langfristigen Perspektive interessiert und zeigen aus diesem Grund ein Interesse daran solche Prinzipien einzuhalten: Klimawandel, Kriege, Arbeitslosigkeit,

Wasserkrisen oder Naturkatastrophen wirken sich negativ auf die eigenen Investitionen und Anlageoptionen aus.

Ebenso wie bei der Einbeziehung von privaten Direktinvestitionen ist auch hier die Rolle der Investoren aus einer entwicklungspolitischen Perspektive heraus kritisch zu hinterfragen. Der Kapitaleinsatz ist in der Regel darauf angelegt, das Verhältnis zwischen Risiko, Rendite und Verfügbarkeit in ein dem Anlagezweck angemessenes Verhältnis zu bringen. Aufgrund der treuhänderischen Pflicht müssen gerade institutionelle Anleger hohe Risiken weitgehend meiden. Da Entwicklungs- und Schwellenländer nach wie vor als risikoreich gelten, halten sich Investoren in diesen Ländern zurück. Auch hier versucht die öffentliche Hand mit ODA-Mitteln beizustehen und Risiken abzumildern. Dennoch gilt auch hier, dass insbesondere die ärmeren Entwicklungsländer für solche Maßnahmen kaum in Frage kommen.

Weil gerade bei der Einbeziehung von institutionellen Investoren noch große Potentiale für die SDG-Finanzierung gesehen werden, haben öffentliche Geber im Rahmen von Blendinginitiativen spezielle Konstrukte entwickelt (s. Kapitel 5.2). Um die institutionellen Investoren zu erreichen, müssen Investitionsrisiken so weit wie möglich abgesenkt werden. In der Regel geschieht dies über die Auflegung von Investitions- oder Beteiligungsfonds, in denen die Anleger Anteile erwerben oder aber auch über speziell aufgelegte Bonds (Anleihen). Letztere sind schon seit rund 10 Jahren auf dem Kapitalmarkt präsent. Ein Beispiel hierfür ist eine 2006 von verschiedenen Entwicklungsbanken und Gebern aufgelegte Anleihe zur Finanzierung von Impfstoffen in Entwicklungsländern oder die sogenannten Green Bonds, deren Volumen sich insbesondere seit 2013 rasant entwickelt hat (Schneeweiß 2016: 5).

Darüber hinaus sind neue Konstrukte entstanden, mit denen die öffentliche Hand gezielt versucht, institutionelle Investoren in die Entwicklungsfinanzierung einzubeziehen. So hat die Bundesregierung beispielsweise in Kooperation mit der KfW und der Deutschen Bank einen Fonds für Agrar- und Handelsinvestitionen in Afrika (Africa Agriculture and Trade Investment Fund, AATIF) aufgelegt. Dieser Fonds nutzt das sogenannte Wasserfallprinzip, nach dem es verschiedene Anteilsoptionen mit unterschiedlichen Risiko- und Gewinnerwartungen gibt. In einem solchen Wasserfallprinzip sind die Anteile mit dem höchsten Risiko auch diejenigen mit den höchsten Renditeerwartungen. Um nun verstärkt auch private und institutionelle Investoren für landwirtschaftliche Investitionen in Afri-

8 https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2015/2015_07_20_geldvermoegensbildung.html?nsc=true&https=1



Masern-Impfkampagne im ländlichen Äthiopien, Foto: UNICEF Ethiopia/2014/Bizuwerk

ka anzulocken, dreht der AATIF das Wasserfallprinzip um: der Bund hält die Anteile mit dem höchsten Risiko, verliert also bei entstehenden Verlusten als erstes sein Kapital. Und er partizipiert erst als letztes an den entstehenden Gewinnen. Mit der geringsten Risikorate und den höchsten Gewinnaussichten werden hingegen die privaten und institutionellen Investoren angelockt, die noch vor KfW und der Deutschen Bank Gewinne geltend machen können. Zusätzliche öffentliche Gelder fließen in die Beratung und Evaluierungen, die die Fondsaktivitäten begleiten (Schneeweiß 2014: 20).

Angesichts des komplexen Konstrukts mit seinen verschachtelten Finanzierungsmechanismen und Mischfinanzierungen ist es nicht leicht, die entwicklungspolitischen Wirkungen des AATIF zu verfolgen. In einzelnen konkreten Fällen konnte jedoch dokumentiert werden, dass es Zweifel an der Einhaltung menschenrechtlicher Standards wie Land-, Arbeits- und Partizipationsrechte sowie an der Beschäftigungswirkung gibt (s. hierzu Herre / Ulbrich 2017: 42ff). So werden ODA-Mittel im wahrsten Sinne des Wortes aufs Spiel gesetzt, ohne dass tatsächlich wichtige Entwicklungsimpulse garantiert sind.

Eine andere Option wäre, die Anlagepapiere direkt mit den Wirkungen in sozialen Bereichen zu verbinden, so wie das beim wirkungsorientierten Investment (im Rahmen sogenannter Social Impact Bonds) geschieht. Solche Anleihen gibt es vornehmlich im angelsächsischen Raum. Hier werden über das Anlagekapital soziale Projekte finanziert, wobei am Ende der Laufzeit die Wirkung bei der Umsetzung durch den Projektträger (z.B. eine gemeinnützige Organisation oder ein sozialer Dienstleister) über die Höhe der ausgezahlten Zinsen entscheidet. Je höher die Wirkung, desto höher die Rendite für die Kapitaleigner. Kapital und Rendite werden am Ende vom Staat ausgezahlt, der als eigentlicher Verantwortlicher der sozialen Dienstleistungen als dritte Vertragspartei im Bunde ist. Da das Erzielen einer messbaren Wirkung im Gesamtkonstrukt angelegt ist, ließen sich solche Anleihen gezielt auf die SDG ausrichten. Im Zuge des immer stärker werdenden Einbezugs privater Investoren sollen solche Konstrukte verstärkt auch in Entwicklungsländern eingesetzt werden.

Wegen des hohen Risikos (bei Misserfolg droht der Totalverlust des eingesetzten Kapitals) ist diese Form ohnehin nur für einen kleinen Kreis meist philanthropischer Investoren interessant. Aber auch hier gilt, dass es gerade in armen Entwicklungsländern keine ausreichende Anzahl von Projektträgern gibt, die hierfür in Frage kämen. Zudem widerspricht auch das dem grundlegenden Prinzip, den Staat für die Bereitstellung der ihm zugeschriebenen Aufgaben insbesondere im sozialen Bereich zu stärken. Vielmehr verstärkt es den Trend, den Staat mehr und mehr aus klassischen Aufgabenbereichen heraus zu drängen, was mittelfristig zulasten der ärmeren Bevölkerungsschichten geht, die sich private Dienstleistungen nicht leisten können. Wie auch bei den privaten Direktinvestitionen kommt der Einbezug institutioneller Investoren allenfalls für eine kleine Anzahl von SDG in Frage. In den Bereichen Infrastruktur und ggf. auch Wohnungsbau mögen Potentiale vorhanden sein. Aber sowohl für die ärmeren Länder sowie generell in den sozialen Sektoren (einschließlich des sozialen Wohnungsbaus) sind hier enge Grenzen gesetzt. Hinzu kommt das hohe Verschuldungsrisiko, das auch mit diesen Anlageformen verbunden ist.

Generell kann gesagt werden, dass private Investitionen (sowohl direkte als auch Portfolioinvestitionen) verstärkt nur in Ländern mit mittlerem bis hohem Einkommen von Relevanz sind. Zudem bergen sie das Problem der Volatilität, d.h. sie werden in Krisenzeiten eher wieder abgezogen und arbeiten pro-zyklisch. Zu guter Letzt sind sie gerade für die Förderung von KMU, die für die Entwicklung in ärmeren Ländern von zentraler Bedeutung ist, nicht so leicht zu mobilisieren (Griffith et al. 2014: 34).

Wenn die öffentliche Hand die Rolle privater (auch institutioneller) Investoren verbessern will, muss sie sich dieser Probleme bewusst sein und sollte daher gerade in ärmeren Ländern versuchen, die Investitionsbedingungen auf anderen Wegen zu verbessern. Investitionen in Bildung, Gesundheit und Infrastruktur oder die Verbesserung des regulatorischen Rahmens sind oft stärkere Argumente für Privatinvestoren (ebd.) und dienen gleichzeitig direkt der Erreichung der SDG. All dies geschieht bereits, doch je mehr ODA für die Hebelung privater Finanzflüsse (in Mitteleinkommensländer) ausgegeben wird, desto weniger bleibt übrig für die essentiellen Belange in den ärmsten Ländern. Die Nutzung solcher Instrumente im Rahmen der ODA muss daher klar begrenzt bleiben.

5 Kooperationsinstrumente zur Einbindung der deutschen Privatwirtschaft

Aufgrund der großen globalen Herausforderungen bei knappen Staatskassen hat die öffentliche Hand in den vergangenen Jahren verstärkt versucht, den privaten Sektor an der Finanzierung zu beteiligen. Das gilt für Fragen des Klimawandels ebenso wie für die Erreichung der SDG. So ist Bewegung in die Zusammenarbeit zwischen Regierungen und Privatwirtschaft gekommen. Eine Reihe von Kooperationsformen ist sowohl auf nationaler, als auch auf internationaler Ebene entstanden (BMZ 2011, UNCTAD 2015a). Auch wenn die Wirkungen bislang eher bescheiden sind, ist die Hoffnung groß, dass durch die Agenda 2030 mehr Dynamik in die Förderung von inklusiver und nachhaltiger Entwicklung kommt. Mehr privatwirtschaftliche Investitionen, aber auch Transparenz, internationale Verantwortung sowie Regulierung und Dialogbereitschaft sind unverzichtbar, um die neuen Herausforderungen zu meistern. Für die Zivilgesellschaft ist es ebenfalls wichtig zu erfahren, wie weit die Kooperationsbereitschaft der Privatwirtschaft reicht, ihre strukturelle Verantwortung gegenüber Menschenrechten und Nachhaltigkeit weltweit wahrzunehmen.

Partnerschaften und sonstige Kooperationsinstrumente zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor sollen bei der Umsetzung der SDG eine wichtige Rolle spielen. Technologietransfer sowie Aufbau und Verbesserung von Verarbeitungsindustrien als Teil einer Industrialisierungsstrategie sollten ebenfalls Bestandteil des Engagements sein. Erfolgsfaktoren solcher Kooperationsformen sollten allerdings besser und transparenter definiert werden. Dafür ist ein kritischer Dialog zwischen Unternehmen und Zivilgesellschaft notwendig.

Das Engagement der Entwicklungspolitik erfolgt nicht im luftleeren, theoretischen Raum. Es entspricht einer bestimmten Vorstellung von Entwicklung, die weitgehend auf den eigenen nationalen Erfahrungen, auf den Entwicklungserfolgen von Schwellenländern und auf eigenen nationalen bzw. geostrategischen Interessen basiert. Insbesondere in den 1990er Jahren war die Entwicklungspolitik von der Vorstellung geprägt, dass der Markt alleine für Beschäftigung, Einkommenssteigerung und Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern sorgen wird und dass eine starke staatliche Regulierung des Marktgeschehens in der Regel schädlich ist. Eine Liberalisierung des Handels und eine starke Deregulierung der Wirtschaft in armen Entwicklungsländern wurden durch die Strukturanpassungsprogramme von Weltbank und IWF mit katastrophalen Folgen durchgesetzt. Die bilaterale Entwicklungspolitik folgte

dabei den Lehren der neoklassischen Wirtschaftstheorie und der neoliberalen Politik, die nach dem Fall der Berliner Mauer in weiten Teilen der Welt propagiert wurden (Jomo KS et al. 2016: 2).



Soziale Sektoren leiden unter Haushaltssanierungsprogrammen, Foto: DFID - UK Department for International Development/Flickr.com

Inzwischen ist Einsicht und Realismus in die Entwicklungspolitik eingekehrt. Die Rolle des Staates, der Institutionen und insbesondere die Gefahren von gänzlich deregulierten Märkten werden nun mit anderen Augen gesehen. In ihrem Versuch, verlorenes Terrain wieder gutzumachen, versucht die Entwicklungspolitik nun, Investitionen in die Entwicklungsländer zu mobilisieren. Da das Kapital aber die Entwicklungsländer für seine Investitionen nicht automatisch favorisiert, werden mit öffentlichen Mitteln Anreize geschaffen, um Innovation und Kapital in die Entwicklungsländer anzuregen. Dafür werden weltweit verschiedene Instrumente eingesetzt: staatliche Exportkreditversicherungen (Hermesdeckungen), Machbarkeitsstudien für Exportgeschäfte, Up-Scaling-Programme, Bankdienstleistungen vor Ort, um deutsche Produkte zu importieren, sowie steuerliche Anreize in Deutschland, um Investitionen in den ärmsten Entwicklungsländern zu fördern (BMZ 2016: 12). Hervorzuheben sind derzeit öffentlich-private Partnerschaften, die Bündelung von privatem und öffentlichem Kapital (Blending-Instrumente) sowie Stakeholder-Dialoge.

► 5.1 Öffentlich-private Partnerschaften: Geld verdienen für das Gemeinwohl?

Eine öffentlich-private Partnerschaft (public-private partnership, PPP) bezeichnet einen Vertrag zwischen einer Regierung und einem Privatunternehmen mit dem Ziel, die Erfüllung einer öffentlichen Aufgabe, wie beispielsweise den Bau einer Straße oder die Gesundheitsversorgung, an einen privaten Träger zu übertragen. Diese Form der Übertragung öffentlicher Verantwortung an Privatunternehmen ist nicht neu. PPP haben in den 1980er Jahren in angelsächsischen Ländern große Beliebtheit erlangt (Jomo KS et al. 2016: 5). Der vielleicht bekannteste Fall ist die Privatisierung des Schienenverkehrs in Großbritannien in den 1990er Jahren, dessen Betrieb am Ende nur durch den ständigen Zuschuss von Steuermitteln aufrecht erhalten werden konnte. In Deutschland hat der Bundesrechnungshof bereits mehrere PPP-Projekte des Bundes als kritisch eingestuft. Ein Beispiel hierfür ist der Auftrag des Bundesverkehrsministeriums zur Sanierung, Verbreiterung und Betrieb der A1 zwischen Bremen und Hamburg. Ob der Bau und die Wartung von Straßen und Flughäfen, die Versorgung mit Wasser oder Strom oder die Verwaltung von Gefängnissen und Krankenhäusern - immer mehr soziale und produktive Dienstleistungen werden von der öffentlichen Hand an private Unternehmen übertragen. Auch in den reichen Ländern sind solche Grunddienste immer weiter privatisiert worden.

PPP sind auch zu einem beliebten Instrument der Entwicklungszusammenarbeit geworden, denn sie sollen zu einer Entlastung der Haushalte in Geber- und Empfängerländern beitragen. Es gibt allerdings keine einheitliche Definition für solche Partnerschaften. ExpertInnen haben bis zu 25 verschiedene PPP-Formen und entsprechende Definitionen zusammengestellt (Jomo KS 2016: 3). Die große Vielfalt an PPP weltweit macht es schwierig, allgemeingültige Schlussfolgerungen über ihre entwicklungspolitische Wirksamkeit zu ziehen.

Die OECD schlägt eine allgemeine Definition vor: PPP sind demnach eine Form der Zusammenarbeit zwischen Regierungen und Wirtschaftsakteuren, z.T. mit der Beteiligung von Zivilgesellschaft, die sich darauf einigen, ein gemeinsames Ziel zu erreichen oder eine bestimmte Aufgabe zu lösen. Dabei teilen sie sich die Risiken und die Verantwortlichkeiten und bringen Ressourcen und Kompetenzen zusammen (IOB 2014: 12). Im Einzelfall kann eine PPP wie folgt aussehen: Eine Privatfirma finanziert, baut und liefert wichtige Komponenten einer öffentlichen Dienstleistung. In der Folge erhält die Firma mehrere Jahre lang Gelder in Form von Verbrauchergebühren oder staatlichen Subventionen (Hall 2015: 7).

PPP – zwischen öffentlicher Ausschreibung und Privatisierung

Es gibt keine einheitliche Definition von PPP. Eine PPP ist in der Regel ein langfristiger Vertrag von mehr als 10 Jahren. In einer PPP werden die Verantwortlichkeiten geteilt. PPP dürfen dabei nicht mit öffentlichen Ausschreibungen für private Unternehmen verwechselt werden. Öffentliche Ausschreibungen unterscheiden sich von PPP in ihrer Finanzierung, in der Dauer und der Risikoallokation bzw. des Risikotransfers.

Bei traditionellen Ausschreibungen wird die Finanzierung von Infrastrukturprojekten vom Staat übernommen, während bei PPP der Privatsektor einen Teil der Finanzierung übernimmt: Durch Verbrauchergebühren oder Vergütungen vom Staat werden dann die Investitionskosten refinanziert. Anders als bei traditionellen Ausschreibungen gehen die PPP weit über das Ende des Bauvorhabens hinaus. In der Regel haben diese Verträge eine Laufzeit von mindestens 20 Jahren.

In einer Ausschreibung übernimmt der private Auftragnehmer in der Regel die Risiken (zusätzliche Kosten), während in PPP die Risiken zwischen Staat und Privatwirtschaft geteilt werden. Die Risikoverteilung wird am Anfang definiert. Je nachdem, wie diese Aspekte in den Partnerschaften festgehalten werden, unterscheiden sich PPP nach Land und Sektor sehr stark voneinander. In der Regel übernimmt der Privatsektor in einer PPP die Risiken für Bau und Operation, die über Gebührenerhöhungen an die VerbraucherInnen weiter gegeben werden.

Die PPP, in der sich der Staat Risiken und Verantwortung mit einem Privatanbieter teilt, jedoch am Ende in der Regel die Kontrolle behält, unterscheidet sich demnach auch von einer reinen Form der Privatisierung. Bei der reinen Privatisierung übernimmt das Unternehmen am Ende alle Risiken und Kosten der Investitionen.

Ziele, Reichweite und Grenzen von PPP in Entwicklungsländern

Privatisierungsprozesse werden im Rahmen von Strukturanpassungsprogrammen in Entwicklungsländern seit vielen Jahren durchgeführt. Ihnen wird weltweit zumindest theoretisch ein enormes Potenzial zugesprochen. Seit den 1990er Jahren spielt die Privatwirtschaft eine immer wichtigere Rolle beim Aufbau öffentlicher Infrastruktur auch in den Entwicklungsländern. In der Theorie sollen die Effizienz der Privatwirtschaft in den Bereich der öffentlichen Dienstleistungen übertragen und die politischen Risiken einer Vollprivatisierung abgemildert werden. So können Probleme wie fehlender Zugang zu Wasser- und Elektrizitätsversorgung oder zu Telekommunikationsinfrastruktur mit Hilfe von PPP kostengünstig und effizient gelöst werden. In den meisten Fällen behalten die Staaten die Eigentumsrechte, während Privatunternehmen den operativen Teil und die Wartung von Straßen, Häfen oder Wasserversorgung übernehmen. In der Theorie entsteht so eine win-win-Situation.



Wasserversorgung im ländlichen Mosambik als PPP-Projekt theoretisch eine win-win-Situation, Foto: Kate Holt/Africa Practice/Flickr.com

Versprochen wurde immer wieder dasselbe: Privatinvestitionen tragen zu mehr Effizienz und größerem Umfang der Leistungen bei. In der Praxis sieht die Lage allerdings etwas ernüchternder aus, die Probleme bleiben bestehen: Weltweit haben 1,2 Mrd. Menschen keinen Strom, 2,8 Mrd. Menschen kochen immer noch mit Feuerholz, 1 Mrd. Menschen lebt mehr als 2 km von der nächsten Straße entfernt, 60% der Weltbevölkerung hat keinen Internetzugang und knapp 750 Mio. Menschen haben keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Tatsächlich zeigen zahlreiche negative Beispiele, dass Pri-

vatunternehmen nicht immer effizient arbeiten. Auch gibt es Beispiele, die zeigen, dass die Dienstleistungen verteuert werden, was den Zugang für die Armen erschwert. Eine Folge der Teilprivatisierung von öffentlichen Dienstleistungen oder in der Infrastruktur kann auch sein, dass mit Steuergeldern Monopolstellungen in strategisch wichtigen Bereichen etabliert werden.

Die neoklassische Wirtschaftspolitik steht vor einem kaum lösbaren Dilemma: Das Ziel der öffentlichen Hand ist es, Kosten zu sparen und damit die öffentlichen Kassen zu entlasten. Das Ziel von Privatunternehmen ist es, eine möglichst hohe Rendite für die Investitionen zu erhalten. In der Theorie sind gemeinsame Interessen der Regierung und der Geschäftswelt die Motivation einer PPP bei der Entwicklung von sogenannten Problemzonen. Eine PPP setzt also voraus, dass sich die Ziele beider Partner ergänzen. In Entwicklungsländern stellen PPP allerdings insbesondere in den sozialen Sektoren wie Gesundheit und Bildung eine große Herausforderung für Regierungen dar, die den Zugang zu öffentlichen Gütern gerade für die Armen garantieren wollen.

Genau hier haben Untersuchungen und Evaluierungen von verschiedenen PPP aber nur sehr bescheidene Ergebnisse festgestellt. Zahlreiche Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit haben bereits PPP-Projekte bewertet. Dabei wurde deutlich, dass diese in vielen Fällen nicht die erhofften Wirkungen erbracht haben und die Regierungen zudem mit hohen Haushaltsbelastungen konfrontiert wurden. Die Ergebnisse solcher Evaluierungen waren im Einzelnen:

- Die wichtigsten Sektoren für den PPP-Ansatz in Entwicklungsländern sind Gesundheit und Infrastruktur (Transport und Energieversorgung). Die Ziele werden aber häufig sehr allgemein ohne detaillierte Kriterienkataloge für eine Bewertung der Wirkungen definiert.
- In den meisten Fällen wird die Profitverteilung besser definiert als die Übernahme von Risiken zwischen öffentlichen und privaten Partnern. Dies führt in der Regel zu steigenden Kosten für VerbraucherInnen und SteuerzahlerInnen.
- Ein Risikotransfer ist bei PPP nur bedingt gegeben. Die Verträge, in denen die Privatwirtschaft das Gesamtrisiko übernimmt, sind in der Regel bis zu 25 % teurer. Einige Studien belegen, dass ein Risikotransfer nicht die bessere Option für die NutzerInnen von Dienstleistungen ist.
- PPP werden in der Regel eher mit dem Ziel umgesetzt, Ressourcen zu mobilisieren und weniger mit dem Ziel, bestmögliche Wirksamkeit zu erreichen. Dabei bringen PPP aber nicht unbedingt zusätzliches Geld: Die Kosten für die Dienstleistungen z.B. bei Krankenhäusern, Schulen oder Straßen werden in der Regel weiterhin vom Staat übernommen. In

den Bereichen Wasser- oder Energieversorgung werden die Kosten von VerbraucherInnen durch Gebühren übernommen. Langfristig gesehen bezahlt der Staat sogar mehr als bei konventionellen Finanzierungen, denn er muss seinen Teil der Kapitalkosten wie bei einem normalen Kredit übernehmen.

- Es gibt wenige Nachweise für nachhaltige entwicklungspolitische Wirkungen von PPP: Eher negative Wirkungen sind in sozialen Sektoren wie Gesundheit und Bildung zu verzeichnen, gemischte Wirkungen hingegen im Bereich Infrastruktur. (IWF, 2004: 14; IOB 2015: 15)

Hinzu kommt, dass große Privatisierungswellen und der Ausverkauf staatlicher Institutionen die Korruption verschärfen können. In vielen Entwicklungsländern ist Korruption ohnehin schon ein ungelöstes Problem. PPP-Verträge mit einer Dauer von bis zu 35 Jahren sind aber auch für jede Privatfirma ein saftiges Geschäft. So ist es kaum verwunderlich, dass zahlreiche Fälle von Schmiergeldzahlungen bekannt geworden sind (Hall 2015: 31ff.). Aufgrund der enttäuschenden Wirkungen hat die Kritik an den PPP in Entwicklungsländern in den letzten Jahren zugenommen. Einige ExpertInnen sind der Meinung, dass PPP aufgrund der Interessenskonflikte zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor nicht funktionieren können (Jomo KS 2016: 1): Das Ziel der Profitmaximierung von Unternehmen lässt sich eben nur schwer mit Zielen wie Umweltschutz und universellem Zugang zu sozialen Dienstleistungen vereinbaren.

PPP in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit (EZ)

Dennoch setzt auch die deutsche EZ immer stärker auf Kooperationen mit der Wirtschaft und setzt hierfür Entwicklungshilfegelder ein. PPP im Rahmen der öffentlichen EZ werden „verstanden als Allianzen zwischen der EZ und der privaten Wirtschaft zu beiderseitigem Nutzen“ (Deutscher Bundestag 2017: 12). Neben der klassischen Außenwirtschaftsförderung unterstützt auch die deutsche Entwicklungszusammenarbeit die hiesige Wirtschaft in vielfältiger Weise, wenn sie in Schwellen- und Entwicklungsländern aktiv werden will: Beratung und Finanzierung bei Auslandsinvestitionen, Unterstützung bei der Ausweitung von Handelsaktivitäten und Bereitstellung länderspezifischer Fachexpertise. In sogenannten Entwicklungspartnerschaften zwischen dem öffentlichen Sektor und der Wirtschaft führen Unternehmen mit Durchführungsorganisationen der Entwicklungszusammenarbeit (DEG, GIZ oder der wirtschaftsnahen Entwicklungsorganisation sequa gGmbH) oder mit öffentlichen Partnern in Entwicklungsländern gemeinsame Vorhaben durch. Das gemeinsame Projektziel beider Akteure soll dabei zu nachhaltiger Entwicklung beitragen (BMZ 2011: 7f).



Auszeichnung der Börlind GmbH, die in Zusammenarbeit mit „Häuser der Hoffnung e.V.“ und mit Unterstützung der deutschen Bundesregierung über die Sequa in Mali eine Sheabutter-Produktionsstätte samt Labor und Schulungszentrum errichtet hat, Foto: ChemieBW/Flickr.com

Ein zentraler Eckpfeiler solcher Entwicklungspartnerschaften mit der deutschen Privatwirtschaft ist das Programm develoPPP.de, mit dem gezielt die Umsetzung von Projekten in Entwicklungsländern gefördert wird. Grundidee des Programms ist, dass in allen Projekten neben einer finanziellen Beteiligung beider Seiten auch eine Beratung durch die Durchführungsorganisationen stattfindet, um den entwicklungspolitischen Mehrwert sicherzustellen und zu maximieren. Das Unternehmen übernimmt mindestens die Hälfte der Gesamtkosten, während das BMZ bis zu 200.000 Euro beisteuert. Nach eigenen Angaben wurden seit 1999 mehr als 1.500 Entwicklungspartnerschaften im Rahmen von develoPPP.de durchgeführt. Für Projekte aus den Jahren 2015/2016 lag der Anteil der öffentlichen Förderung bei 42 % der Gesamtfinanzierung.

Daneben existieren das Programm Beschäftigung für nachhaltige Entwicklung in Afrika (Employment for Development, E4D, öffentlicher Anteil: 36 %) und der Fonds Fragile Staaten Westafrika (öffentlicher Anteil: 47 %). Für andere, u.a. internationale Programme und Initiativen lässt sich der Anteil privater Finanzmittel nur schwer ermitteln, da es keine einheitliche Methode zu deren Erfassung gibt und Klauseln in Verträgen oft das Geschäftsgeheimnis wahren (Deutscher Bundestag 2017: 25, 28).

Doch die Kritik an diesen Formen der EZ, die vor allem unter dem ehemaligen Entwicklungsminister Dirk Niebel weiter forciert wurde, nimmt zu. Ein wichtiger

Kritikpunkt ist dabei, dass klare Entwicklungsziele zugunsten der Armen oder aber auch die Rolle des Staates oft nicht ausreichend definiert sind (Kindornay & Fraser 2013: 48). Vielmehr würden staatliche Entwicklungsgelder letztlich dafür verwandt, deutsche Unternehmen in ihrem Kerngeschäft zu unterstützen, um so ihren Wirkungsbereich auszudehnen. Das klingt mehr nach klassischer Wirtschaftsförderung als nach armutsorientierter Entwicklungsfinanzierung. So werden beispielsweise Unternehmen wie Bayer gefördert, um in ärmeren Regionen bei der Ernährungssicherung zu helfen. Vermutlich ist es Bayer noch nicht einmal vorzuwerfen, dass das Unternehmen hierfür vor allem den Einsatz des eigenen Hybridsaatgutes und seiner Pestizide bewirbt. In Kenia seien so beispielsweise Umsatzsteigerungen um 20 % in kleinbäuerlichen Betrieben möglich. Warum also müssen ODA-Gelder für solche Bayer-Schulungen aufgewandt werden? Ein anderes Beispiel zeigt, wie Unternehmen darin unterstützt werden, international geltende Umwelt- und Sozialstandards z.B. durch Schulungen ihrer Zulieferer im Textilbereich einzuführen. Die Einhaltung solcher Standards sollte für alle Unternehmen aber zum grundlegenden Selbstverständnis unternehmerischen Handelns gehören (Panorama vom 30.05.2013).

Steuergelder aus der Entwicklungszusammenarbeit werden demnach dafür verwandt, eigentlich selbstverständliche Kriterien zu erfüllen oder den eigenen Geschäftsbereich auszudehnen. Am schwerwiegendsten ist aber wohl die Kritik, dass PPP aufgrund der höheren privaten Finanzierungskosten oftmals weder günstiger noch nachgewiesenermaßen effektiver sind. Die Wirkung von PPP ist je nach Sektor unterschiedlich:



Beispiel für PPP im Gesundheitssektor: Einsatz von Drohnen für den Transport von Impfstoffen und Medikamenten, Foto: Sarah Farhat / World Bank/ Flickr.com

Am besten scheinen die Wirkungen in der Infrastruktur (Transport und Stromversorgung), wo die Nachfrage relativ stabil und ein Wirkungsmonitoring einfacher ist. Weniger erfolgreich sind PPP aber ausgerechnet

im Sozialsektor. Insbesondere für die Wirkungen auf die Armutsreduzierung – zentrales Ziel der EZ – ist die Effektivität von PPP noch viel zu wenig dokumentiert und überprüft, um allzu große Hoffnungen (und Geld) in dieses Instrument zu stecken (Romero 2013: 28).

Verbesserung der Institutionen in Entwicklungsländern

Auch wenn die Umsetzung der SDG in den Entwicklungsländern auf private Finanzmittel angewiesen sein wird, darf das nicht bedeuten, dass ein Engagement des Privatsektors bedingungslos geschehen sollte. Es geht nicht nur darum, bessere Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen zu schaffen, sondern vielmehr darum, Institutionen und Regulierungsinstanzen zu schaffen, die die Ungleichgewichte von Märkten korrigieren und vermeiden. In einer Studie der UN-Hauptabteilung für wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten wird deswegen vorgeschlagen, die Entwicklungsländer beim Aufbau von institutionellen Kapazitäten zu unterstützen (Jomo KS 2016:16). Dabei geht es um vier wichtige Bereiche:

1. Die Fähigkeit, relevante und rentable Projekte zu identifizieren und auszuwählen.
2. Die Fähigkeit, Verträge zu formulieren, die eine angemessene Preiskalkulation und Risikoallokation als Bedingungen für den Privatsektor beinhalten.
3. Eine umfassende Rechnungslegung, mit der Risiken und öffentliche Schulden mit angemessenen Standards vermieden werden.
4. Der Aufbau eines guten Monitoring- und Evaluierungssystems.

Die bi- und multilaterale Entwicklungszusammenarbeit sollte sich daher stärker darum bemühen, staatliche und kommunale Institutionen in diesen vier Bereichen zu stärken. Der öffentliche Sektor sollte mit Hilfe von Steuereinnahmen in der Lage sein, langfristige und günstige Finanzierungen (mit niedrigen Zinsen) zu organisieren. Verbrauchergebühren, die an internationale Unternehmen bezahlt werden, sind am Ende entgangene Staatseinnahmen.

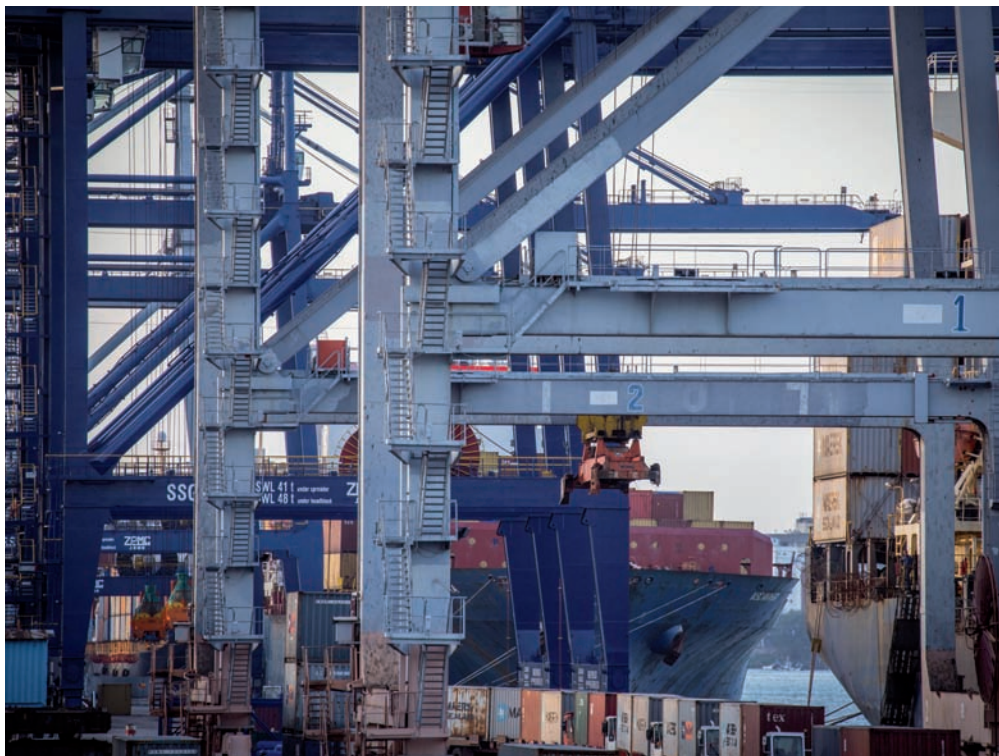
Auf Grund der schwachen institutionellen Kapazitäten in den meisten Entwicklungsländern sollte der ganze Prozess um partizipative Ansätze ergänzt werden. Dabei geht es darum, zivilgesellschaftliche Akteure, die von solchen Prozessen betroffen sind, in einen Dialog einzubinden. Eine demokratische Rechnungslegung sollte nicht auf die reine Informationsvermittlung von oben nach unten beschränkt sein. Es geht darum zu klären, welche sozialen und ökologischen Folgen solche Projekte haben, aber auch welche sozialen Kosten für die SteuerzahlerInnen und VerbraucherInnen dadurch entstehen.

► 5.2 Blending: Mobilisierung und Bündelung von privatem und öffentlichem Kapital

Auch beim sogenannten Blending werden öffentliche Gelder eingesetzt, um Investitionsrisiken für privates Finanzkapital zu minimieren. Diese Bündelung von privaten Mitteln und öffentlichen Zuschüssen unterscheidet sich von PPP dadurch, dass es sich hier um reine Finanzmittel in Form von Kapitalmarktdarlehen handelt. Der private Akteur stellt also lediglich sein Geld zur Verfügung, ohne eine direkte Projektbeteiligung einzugehen. Private Gelder können von einer großen Spannbreite von Akteuren kommen, Ersparnisse von privaten Haushalten, Gelder von Unternehmen oder anderen Rechtspersonen. Diese Finanzmittel werden über verschiedene Finanzintermediäre kanalisiert, wie Banken oder institutionelle Investoren (z.B. Versicherungs- oder Pensionsfonds).

Über solche Gelder können sich ärmere Entwicklungsländer auf den Kapitalmärkten in der Regel nur zu hohen Kosten finanzieren. Um sie auch für diese Länder zu marktnahen Konditionen erreichbar zu machen, müssen Investitionsrisiken so weit wie möglich abgesenkt werden. Mit dem Einsatz von Finanzmitteln von Entwicklungsbanken wie der KfW können Kredite mit marktnahen Konditionen für die Entwicklungsländer mobilisiert werden. Die wichtigste Bedingung hierfür ist, dass das Empfängerland zahlungsfähig bleibt. So haben sich die Mittel aus dem Bundeshaushalt bei den Zusagen der KfW-Entwicklungsbank zwischen 2001 und 2011 etwa verdoppelt, während sich das Gesamtvolumen der Zusagen durch die Beimischung privater Mittel im gleichen Zeitraum fast verdreifacht hat (BMZ 2016: o.S.). Von allen Formen der finanziellen Zusammenarbeit (Zuschüsse, günstige Kredite, Blending), ist Blending die teuerste Form und birgt ein hohes Verschuldungspotential. Die gehebelten Gelder sind keine Zuschüsse, sondern in der Regel Kredite, häufig zu Marktkonditionen. Aus diesem Grund ist dieses Instrument insbesondere für die LDC nicht geeignet.

Mit der zunehmenden Vermischung von privaten und öffentlichen Geldern kommen Akteure zum Zug, die wenig Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit haben. Auf EU-Ebene wurde beispielsweise die entwicklungspolitische Rolle der EIB erheblich aufgewer-



Infrastrukturprojekt „Hafen“, hier in Dar es Salaam, Tansania,
Foto: Rob Beechey / World Bank/Flickr.com

tet, die in den vergangenen Jahren das Finanzierungsvolumen außerhalb Europas kontinuierlich erhöht hat. Damit wird eine Bank, deren Kerngeschäft die inner-europäische Finanzierung von Investitionsprojekten ist, zu einem zentralen Akteur europäischer Entwicklungsfinanzierung (Tricarico 2012: o.S.). Mit Hilfe einer Investitionsfazilität werden insbesondere privatwirtschaftliche Initiativen in Ländern Afrikas, Asiens und im Pazifik unterstützt. Die Mittel dieser Fazilität werden durch Finanzmittel von EU-Mitgliedsstaaten – die KfW für Deutschland - und der EIB für große Infrastrukturinvestitionen bereitgestellt. Diese Infrastrukturinvestitionen kommen in der Regel europäischen Unternehmen zu Gute.

Ein Beispiel für eine derartige Einrichtung ist der EU-Afrika Treuhandfonds für Infrastruktur (Infrastructure Trust Fund, ITF), der Energie, Transport und andere Infrastrukturprojekte in Afrika durch Kapitalmittel von Entwicklungsbanken der EU-Mitgliedsstaaten, von der Europäischen Kommission und der EIB fördert. Insgesamt hat die Europäische Union fünf solcher Instrumente eingeführt, die auf unterschiedliche Regionen

ausgerichtet sind. Zusätzlich zu dem bereits genannten ITF gibt es Instrumente zur Förderung von Investitionen in Anrainerstaaten, im Westbalkan, in Lateinamerika und in Zentralasien. Ein sechstes Instrument für Gesamtasien wird zudem gerade entwickelt.

Obwohl es Unterschiede in den Organisationsstrukturen dieser Instrumente gibt, verfolgen sie doch ähnliche Ziele. Zu den wirtschaftlichen Gründen zählt, dass man versucht, über die Mischung von öffentlichen und privaten Krediten die Finanzierung von kostspieligen Projekten zu ermöglichen, da Zuschüsse alleine oft nicht ausreichen. Zudem gibt es politische Vorteile auf Seiten der EU, denn dieser Ansatz erlaubt der Union, die Entwicklungszusammenarbeit besser zu koordinieren und folglich mehr Kohärenz zu erreichen. Zudem ermöglichen die Instrumente der EU, als sichtbarer und stärkerer Partner in der Entwicklungszusammenarbeit aufzutreten.

Nichtsdestotrotz gibt es auch Risiken, welche den potentiellen Erfolg der Instrumente unterminieren könnten. In einem öffentlichen Brief des Europäischen Netzwerks zu Verschuldung und Entwicklung (EURODAD) an die Entwicklungsminister der Europäischen Union wurde das Blending entsprechend kritisiert. Durch die zunehmende Beimischung von Krediten bei einem gleichbleibenden oder fallenden Zuschusselement bestehe die Gefahr, dass sich die Schuldensituation in Entwicklungsländern verschlimmern könnte. Zudem gibt EURODAD zu bedenken, dass Armutsreduzierung nicht zu den Kernaufgaben des Privatsektors gehöre, das Anliegen somit aus den Augen verloren gehen könnte (Eurodad, 2011). Wie die folgenden Absätze zeigen, sind beide Sorgen nicht unbegründet.

Der Zuschussanteil ist in der Tat eher gering, vor allem aber ist er nicht klar definiert. Je nachdem welche Berechnungsgrundlage man anwendet, variiert er stark. So beträgt der Zuschussanteil beim EU-Afrika Fond ITF durchschnittlich 13,7 % pro Projekt, wohingegen er bei dem Instrument für die Anrainerstaaten bei 5,2 % lag (Gavas et al. 2011: 23). Um Zahlungen als öffentliche Entwicklungszusammenarbeit (ODA) anrechnen zu können, ist ein Zuschusselement von mindestens 25 % erforderlich. Da hier neben den öffentlichen Mitteln auch die privaten Mittel einberechnet werden, ist es folgerichtig, dass der Zuschussanteil darunter liegt. Dennoch sind die soweit existierenden Anforderungen an die Höhe des Zuschussanteils nicht ausreichend und die Allokation der Zuschüsse muss transparenter gestaltet werden.

Zuschüsse in Form von technischer Zusammenarbeit und Bewilligungen von Investitionen mögen zwar vorteilhaft für die Sichtbarkeit der Entwicklungszusammenarbeit der Europäischen Union sein und werden folglich auch oft von der Kommission favorisiert. Sie sind aber nicht unbedingt die beste Form von Zuschüssen. Die Subventionierung von Zinssätzen bietet eine attraktive, wenn auch weniger sichtbare Form des Zuschusses, die bisher eher vernachlässigt wurde (Ferrer und Behrens 2011: 24). Damit die Blending-Instrumente effektiv den Entwicklungsprozess stärken, muss die Höhe und Rolle des Zuschusselementes klargestellt werden. Ansonsten könnte das Blending in der Tat die Schuldensituation in den Entwicklungsländern verschlimmern.

Des Weiteren gibt es eine starke Fokussierung auf Infrastrukturprojekte im Energie- und Transportsektor, soziale Projekte werden nur im Fonds für Investitionen im Westbalkan umgesetzt (Ferrer / Behrens 2011: 16). Die Entwicklung solcher Infrastruktur ist ohne Zweifel sehr wichtig, allerdings verdeutlicht diese Ausrichtung der Instrumente auch, dass unter den aktuellen Rahmenbedingungen das Blending allenfalls eine Bereicherung zur Finanzierung von Infrastrukturprojekten sein kann. Soziale Projekte der Entwicklungszusammenarbeit im Bereich Bildung, Gesundheit oder Wohnraumungsbeschaffung werden hierdurch nicht angegangen. Damit bleibt der Beitrag, den Blending-Instrumente zur Armutsbekämpfung leisten können, zwangsläufig gering.

Es kann zusammengefasst gesagt werden, dass Blending-Instrumente unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen nur ein geringes Potential haben, hingegen aber auch die Schuldensituation verschärfen sowie soziale Entwicklungsaspekte außer Acht lassen können. Daher müssen entweder die Rahmenbedingungen des Blending geändert werden oder die Entwicklungszusammenarbeit in Form von Blending sollte, wenn überhaupt, nur in einem begrenzten Umfang erfolgen.

► 5.3 Stakeholder-Dialoge und Nachhaltigkeit

Viele zivilgesellschaftliche Organisationen, die für eine Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen der Menschen im Globalen Süden eintreten, sind bei ihrer Arbeit auf den Dialog mit relevanten Akteuren in Wirtschaft und Politik angewiesen. Bereits in den 1990er Jahren begannen sie, neben öffentlichen Kampagnen und Protestaktionen gegen die Verletzung von Menschenrechten oder Umweltzerstörung durch multinationale Unternehmen auch Gespräche mit diesen zu führen. In komplexen globalen Lieferketten bestehen viele Missstände, die kaum durch die nationalstaatlichen Regulierungen zu beeinflussen sind. Mit öffentlichkeitswirksamen Kampagnen appellierten sie an die strukturelle Verantwortung internationaler Konzerne.



Proteste zum Ausstieg aus der Kohle und Gespräche auf der RWE-Hauptversammlung 2016, Foto: Britta Radike/Greenpeace/Flickr.com

Sowohl große multinationale als auch international agierende mittelständische Unternehmen reagierten auf die Protest- und Boykottaktionen. Im Rahmen ihrer unternehmerischen Gesellschaftsverantwortung (CSR) zeigten sich einige Unternehmen bereit, sich mit relevanten zivilgesellschaftlichen Gruppen über soziale und ökologische Missstände entlang ihrer Lieferkette zu unterhalten. Je nach Branche treten viele Probleme entlang der Wertschöpfungskette mehr oder weniger virulent auf: Fabrikunglücke in verschiedenen Textilproduktionsstätten, Kinderarbeit auf den Kakaoplantagen in der Elfenbeinküste oder der Einsatz von Chemikalien auf den Bananenplantagen in Lateinamerika sind nur einige der Beispiele, die diese Situation dokumentieren. Tauchen solche Missstände in den Medien gehäuft auf, sehen sich auch Unternehmen mehr und mehr gezwungen, darauf zu reagieren.

Auch die Politik hat sich zunehmend in solche Prozesse eingeschaltet und initiiert sie heute mehrfach. Die Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung kann den strategischen Rahmen für NRO im Dialog mit Unternehmen bieten: „Wirtschaft ist als Teil der Gesellschaft in deren politischen und rechtlichen Rahmen eingebunden. Dieser Rahmen muss nachhaltigkeitskonform sein. Er beinhaltet auch staatliche Vorgaben, soweit die Marktmechanismen Nachhaltigkeit nicht ausreichend gewährleisten. Hier ist dann der Staat als Sachwalter für das Allgemeinwohl und für die künftigen Generationen gefordert“, so die Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung (Bundesregierung 2016: 44).

In Deutschland gibt es mittlerweile eine ganze Reihe solcher Prozesse, die, oft auf Initiative der Bundesregierung, verschiedene Stakeholder aus den jeweiligen Sektoren zusammenbringen. Das Forum Nachhaltiger Kakao, das Forum Nachhaltiges Palmöl oder das Bündnis für nachhaltige Textilien sind nur drei Beispiele. Letzteres war die direkte Reaktion auf den Einsturz der Textilfabrik Rana Plaza in Bangladesch im April 2013 mit mehr als 1.100 Todesopfern. Trotz aller bestehenden Kooperationen besteht aber aus Sicht der meisten NRO immer noch ein großer Widerspruch zwischen der angestrebten „unternehmerischen Freiheit und marktwirtschaftlichem Wettbewerb“ als Triebkraft des volkswirtschaftlichen Erfolgs und der Einhaltung von Umweltstandards und Arbeits- und Menschenrechten durch die Privatwirtschaft.

Die Erfahrung zeigt, dass der Erfolg eines solchen Dialogs sehr stark von der Bereitschaft der Privatwirtschaft abhängt, wirklich auf die Probleme einzugehen. Dabei soll ein solcher Dialog eine zielgerichtete Struktur haben. In der Regel besteht die Privatwirtschaft darauf, den Dialog ergebnisoffen und unverbindlich zu führen. Für die Zivilgesellschaft geht es in der Regel darum, die strukturelle Verantwortung der deutschen und europäischen Privatwirtschaft für Arbeits- und Menschenrechte bei Filialen oder Zulieferern so verbindlich wie möglich zu verankern. Exemplarisch zeigt sich dieser Gegensatz auch in der als Multistakeholder-Prozess angelegte Debatte um die Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte.

Nationale Aktionspläne zur Umsetzung der UN-Leitprinzipien

Zur Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte hat Deutschland einen Nationalen Aktionsplan (NAP) erarbeitet und im Dezember

2016 verabschiedet. Als wirtschaftlich stark vernetzte Exportnation steht das Land hier vor großen Herausforderungen: „Kein einziges der 30 DAX-Unternehmen setzt bislang die Empfehlungen der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte umfassend um. 23 von ihnen wurden innerhalb von zehn Jahren mit teilweise zahlreichen Menschenrechtsvorwürfen konfrontiert. Mit insgesamt 87 Beschwerden belegen deutsche Konzerne im internationalen Vergleich laut einer Studie der Universität Maastricht den unrühmlichen fünften Rang“ (Paasch 2016: 39). Nachdem ein umfangreicher Beteiligungsprozess mit allen Stakeholdern die Hoffnung geweckt hatte, dass der deutsche Aktionsplan auch international Vorbildcharakter entfalten könnte, wurden die Ambitionen im weiteren Abstimmungsprozess aufgeweicht, bis schließlich das bis dahin weitgehend unbeteiligte Finanzministerium den mühsam ausgearbeiteten Kompromiss mit einer umfangreichen Streichliste torpedierte. Damit entfernte sich das Papier immer weiter von einer wirksamen Umsetzung der Leitprinzipien.

Zwar konnte das Ziel gerettet werden, dass bis 2020 mehr als die Hälfte der in Deutschland ansässigen größeren Unternehmen (ab 500 MitarbeiterInnen) Elemente zur menschenrechtlichen Sorgfalt in ihrer

Unternehmensprozesse integriert haben müssen. Geschehe dies nicht, werden weitere gesetzliche Regelungen geprüft. Aber zum Einen bedeutet eine Prüfung noch immer keine konkrete Androhung gesetzlicher Vorgaben, zum Zweiten bleibt den Unternehmen auch die Möglichkeit, einfach zu erklären, warum sie sich zu einem solchen Schritt nicht in der Lage sahen. So bleibt ungewiss, ob nicht auch nach 2020 Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen im Ausland weiterhin keinerlei Konsequenzen wie Bußgelder oder Zivilklagen zu befürchten haben.

Ein Nationaler Aktionsplan Menschenrechte, der keine gesetzliche Regelung vorsieht, kann als Papiertiger bezeichnet werden. Die freiwillige Einhaltung von Arbeits- und Menschenrechten, die in den letzten Jahren national und international propagiert wurde, hat zur Lösung der Probleme nicht beigetragen. Zahlreiche VertreterInnen zivilgesellschaftlicher Organisationen haben daher ein gespaltenes Verhältnis zu den Stakeholder-Dialogen. Einige sehen in ihnen die Möglichkeit, auf Unternehmen einzuwirken und ggf. ihre Bemühungen für eine bessere Gesetzgebung zu unterstützen. Andere aber konzentrieren sich stärker darauf, die nationale und internationale Gesetzgebung zu verbessern (Schneeweiß 2015: 25).

6 Schlussfolgerungen

Aus den in dieser Studie ausgeführten Fragen lassen sich eine Reihe Schlussfolgerungen ziehen, die je nach Akteur von unterschiedlicher Relevanz sind. Das Zusammenwirken zwischen dem Engagement des Privatsektors und der Entwicklungspolitik vor dem Hintergrund der SDG muss von zivilgesellschaftlicher Seite aus kritisch beleuchtet werden. Dabei sollte auch ein differenziertes und kontext-spezifisches Vorgehen im Rahmen verschiedener Kooperationsformen angestrebt werden. Aus einer entwicklungspolitischen Perspektive lassen sich drei Hauptakteure identifizieren, die im Zusammenhang mit der Privatwirtschaft als Adressaten von Lobby- und Advocacy-Arbeit von Bedeutung sind: Unternehmen, die Entwicklungspolitik und die Regierungen der Entwicklungsländer.

Der Privatsektor ist der Motor von dauerhaftem Wachstum. Um Wachstum allerdings auch inklusiv zu gestalten, bedarf es eines starken und zudem aktiven öffentlichen Sektors. Es wird in der Entwicklungspolitik viel darüber nachgedacht, wie das institutionelle Umfeld so gestaltet werden kann, dass Privatinvestitionen angezogen werden. Viel wichtiger für Nachhaltigkeit ist allerdings die Frage, wie die Privatwirtschaft so regu-

liert werden kann, dass die Ziele der Agenda 2030 erreicht werden können.

Die Bedeutung des Privatsektors in Entwicklungsländern hat derzeit einen prominenten Platz in den Strategien bilateraler und multilateraler Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit. Privatsektorentwicklung in Entwicklungsländern sollte allerdings nicht mit der Förderung von ausländischen Direktinvestitionen in diesen Ländern verwechselt werden. Nicht selten stehen beide Ziele im Widerspruch zueinander. Die zentrale Rolle, die der Privatsektor im Rahmen der Agenda 2030 einnehmen soll, steht in Verbindung mit den drei Dimensionen der Nachhaltigkeit: der wirtschaftlichen, der sozialen und der ökologischen Dimension. Die wirtschaftliche Dimension der Nachhaltigkeit bezieht sich dabei auf beide Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit und darf nicht nur auf das Kapital reduziert werden. Nicht nur die Schaffung von Arbeitsplätzen gerade auch für gering qualifizierte Arbeitskräfte ist von großer Bedeutung für die Entwicklung in den Ländern. Auch die Ausgestaltung dieser Arbeitsplätze mit Arbeitsbedingungen und einer Bezahlung, die ein menschenwürdiges Leben ermöglichen, sind wichtig,

um gerade auch den vielen jungen Menschen eine Perspektive und Aufstiegschancen zu geben.

Auf internationaler Ebene wurde der chronische Kapitalmangel in armen Ländern immer wieder thematisiert. In verschiedenen Konferenzen und Gremien, zuletzt auch bei der UN-Konferenz für Entwicklungsfinanzierung in Addis Abeba im Jahr 2015, wurden die wichtigsten Ansatzpunkte für das Engagement der Privatwirtschaft festgelegt. Angesichts des hohen Finanzbedarfs lässt das Dokument keinen Zweifel daran, dass die Privatwirtschaft einen entscheidenden Beitrag bei der Umsetzung der SDG leisten muss: Ein globales Infrastrukturforum, Technologietransfer, mehr öffentliche Entwicklungshilfe und die Kooperation in Steuerfragen sollen die Rahmenbedingungen für ein stärkeres Engagement der Privatwirtschaft schaffen. Allerdings lässt die Agenda die Fragen offen, wie der Zielkonflikt zwischen steigenden Profiten von international agierenden Unternehmen und der Verbesserung der Einkommens- und Arbeitsbedingungen von armen Menschen in den Entwicklungsländern gelöst werden kann.

Das Potenzial des Privatsektors ist vorhanden, sofern Rahmenbedingungen verändert und angepasst werden. Investitionen der Privatwirtschaft gehen oft nicht in die ärmsten Länder und nicht in soziale Sektoren. Auch die zahlreichen Initiativen und Anreizsysteme, die solche Zuflüsse in Entwicklungsländern attraktiver machen und das Investitionsklima verbessern sollen, haben oft eher magere Ergebnisse gebracht. Da wo es ausländische Direktinvestitionen in die LDC gibt, konzentrieren sie sich oft auf Rohstoffförderung. Hier werden aber in der Regel eher bescheidene Beschäftigungseffekte und kaum Impulse für die Entstehung von verarbeitenden Industrien geschaffen. Eine Vernetzung zwischen multinationalen Großunternehmen, einheimischen großen Unternehmen und KMU im formellen und informellen Sektor bleibt oft aus. Es ist daher sinnvoll, die Entwicklung des Privatsektors stärker auf die dynamischen KMU zu konzentrieren und weniger auf Großbetriebe oder Großgrundbesitzer in Entwicklungsländern.

Drei strukturelle Probleme sind derzeit im Zusammenhang mit dem Privatsektor in den meisten Entwicklungsländern in unterschiedlicher Intensität zu meistern: Ein überdimensionierter informeller Sektor, keine Expansionsmöglichkeiten für die KMU und die oligopolistische Vormachtstellung von großen Firmen. Diese Ungleichgewichte werden durch den neoliberalen Ansatz in der Entwicklungszusammenarbeit eher verschärft. Damit bleiben die Möglichkeiten begrenzt, aus eigener Kraft eine dynamische Verarbeitungsindustrie zu entwickeln und Ernährungssicherheit mit Hilfe der Kleinproduktion zu schaffen.

Unternehmen aus den Industrieländern sind derzeit der wichtigste Adressat beim Versuch der Entwicklungszusammenarbeit, Ressourcen für die Umsetzung der 2030 Agenda für nachhaltige Entwicklung zu mobilisieren. Dabei bietet die Agenda 2030 einen Referenzrahmen für eine Neuorientierung der Entwicklungspolitik, der weniger die großen Konzerne begünstigt, sondern viel stärker einen innovativen und dynamischen Mittelstand durch eine Förderung der KMU.

SDG 8 will dauerhaftes, breitenwirksames und nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit für alle erreichen. Ein Engagement des Privatsektors ist maßgeblich, um dieses Ziel zu erreichen. Von besonderer Bedeutung ist allerdings, dass die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, die Arbeitsstandards der ILO sowie die Kinderrechtskonvention und weitere multilaterale Vereinbarungen zu Umweltfragen eingehalten werden. Nationale Regierungen sind aufgerufen, Regulierungen in dieser Richtung zu schaffen. Auch in den Heimatländern der transnationalen Konzerne sollte die Einhaltung dieser Standards rechtsverbindlich gemacht werden.

Eine widerstandsfähige Infrastruktur soll laut SDG 9 aufgebaut werden sowie breitenwirksame und nachhaltige Industrialisierung gefördert und Innovationen unterstützt werden. Solche Prozesse müssen ebenso von einer Förderung von gezielten Bildungsmaßnahmen für die höhere und Berufsbildung einhergehen. Um insgesamt die Verbindung aus ökonomischer und ökologischer Tragfähigkeit zu wahren, muss auch die Industrialisierungspolitik nicht nur zu einer sozio-ökonomischen, sondern auch zu einer ökologischen Transformation beitragen.

Schließlich spielt die Erreichung von nachhaltigen Konsum- und Produktionsweisen, wie sie in SDG 12 formuliert wird, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Vor diesem Hintergrund sollte auch die Rolle der Unternehmen ins Zentrum gerückt werden, wie sie ihre Einflussnahme auf die Politik ausüben. Häufig sind es die großen Unternehmen, die eine zukunftsgerichtete nachhaltige Politik ausbremsen oder verhindern.

Die deutsche Wirtschaftspolitik hat bislang kaum etwas unternommen, den entwicklungspolitischen Beitrag von deutschen Großkonzernen wie BASF, Bayer, VW oder Allianz zu fördern. Deutsche Großkonzerne haben eine führende Stellung auf den globalen Märkten. Deren strukturelle Verantwortung besteht darin, dass sie die Einhaltung von Menschenrechten auch bei ihren Zulieferbetrieben garantieren, dass sie illegalen Profittransfer sowohl in Steuerparadiese als auch in die Muttergesellschaften unterlassen und einen fairen

Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung auch in den Ländern leisten, in denen sie ihre Gewinne erzielen. Darüber hinaus können sie über stärkere vertikale und horizontale Integration auch zur Stärkung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in Entwicklungsländern beitragen. Menschenwürdige Arbeitsplätze, sowie nachhaltige Produktionsformen, bei denen der Mensch im Mittelpunkt des Ansatzes steht, sollten die Ziele der Förderung von einem privatwirtschaftlichen Engagement sein. Die Entwicklungspolitik sollte dabei gezielt versuchen, das Potenzial des deutschen Mittelstandes und entsprechende Erfahrungen aus Deutschland für die Wertschöpfungsketten in Entwicklungsländern nutzbar zu machen. Das ist bislang noch nicht ausreichend gelungen.

Die Entwicklungspolitik wirbt immer intensiver für PPP in Entwicklungsländern. Doch PPP haben selbst in den Industrieländern einige Kritik auf sich ziehen müssen und sollten daher im Infrastruktur- und Energiesektor nur mit strengen Transparenzstandards umgesetzt werden. Probleme wie fehlender Zugang zu Wasser- und Elektrizitätsversorgung und Telekommunikationsinfrastruktur konnten mit Hilfe von PPP nicht kostengünstig und effizient gelöst werden. Wenn sich Dienstleistungen durch PPP gar verteuern, erschwert das den Zugang gerade für die Armen. Die bi- und multilaterale Entwicklungszusammenarbeit sollte sich daher stärker darum bemühen, staatliche und kommunale Institutionen zu stärken, damit diese in der Lage sind, soziale und produktive Dienstleistungen effizient und ausreichend zu gewährleisten. Der öffentliche Sektor sollte mit Hilfe von Steuereinnahmen in der Lage sein, langfristige und günstige Finanzierungen (mit niedrigen Zinsen) zu organisieren. Es geht nicht nur darum,

bessere Rahmenbedingungen für Privatinvestitionen zu schaffen, sondern vielmehr darum, Institutionen und Regulierungsinstanzen zu schaffen, die die Ungleichgewichte von Märkten korrigieren und vermeiden können.

Gescheitert ist die Entwicklungspolitik auch bei dem Versuch, Kapitaleigner und Fondsmanager, die fremdes Geld verwalten, sinnvoll in die Erreichung entwicklungspolitischer Ziele einzubinden. Wenn Pensionsfonds, Versicherungen, Stiftungen, entwicklungsorientierte Finanzinstitutionen oder Staatsfonds hier vermehrt eingesetzt werden sollen, müssen sie stärker in die entwicklungspolitische Pflicht genommen werden und ihre Investitionen armutsorientiert einsetzen.

In der Gesamtpalette der innovativen Finanzierungsinstrumente spielt die Mischung von öffentlichen und privaten Mitteln („Blending“) für konzessionäre Darlehen an Entwicklungsländer eine zunehmend wichtige Rolle. Doch auch beim Blending treten entwicklungspolitische Risiken auf, die nicht immer vorherzusehen sind. Da es sich um marktkonforme Instrumente handelt, können Zinsverbilligungen mit Hilfe von Blendinginstrumenten nur in Entwicklungsländern mit einer gewissen Wirtschaftskraft eingesetzt werden. Arme Entwicklungsländer kommen für solche Instrumente kaum in Frage. Da die Empfängerländer die marktkonformen Kredite zurückzahlen müssen, besteht ebenfalls die Gefahr einer Verschärfung der Schuldensituation. Ein starkes Engagement von zivilgesellschaftlichen Organisationen über den richtigen Einsatz von Blending-Instrumenten ist deswegen enorm wichtig.

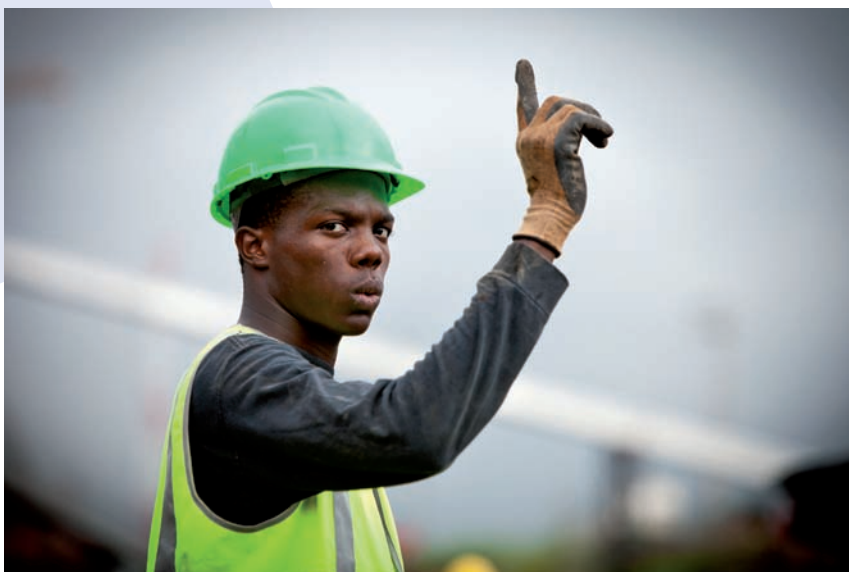


Foto: Gerardo Pesantez / World Bank

7 Literaturverzeichnis

- Ansu, Yaw / McMillan, Margare / Page, John / Willem te Velde, Dirk (2016): African Transformation Forum 2016: Promoting manufacturing in Africa. URL: <http://set.odi.org/wp-content/uploads/2016/03/SET-ACET-ATF-Manufacturing-Paper.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Balchin, Neil / Gelb, Stephen / Kennan, Jane / Martin, Hope / Willem te Velde, Dirk / Williams, Carolin (2016): Developing Export-Based Manufacturing in Sub-Saharan Africa. URL: http://set.odi.org/wp-content/uploads/2016/04/Export-Based-Manufacturing-in-Africa_Full-paper.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Bateman, Milford (2013): Financing local economic development: in search of the optimal local financial system. In: ÖFSE (Hrsg.): Österreichische Entwicklungspolitik 2013. Private Sector Development, Wien, S. 43-52. URL: http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Oepol/Artikel2013/5_Bateman.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- BMZ (2011): Kooperation mit dem Privatsektor im Kontext der Entwicklungszusammenarbeit – Kooperationsformen: Ein Positionspapier des BMZ, Bonn. URL: http://www.bmz.de/de/mediathek/publikationen/archiv/reihen/strategiepapiere/Strategiepapier304_05_2011.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- BMZ (2016): Wirtschaft – Chancen für nachhaltige Entwicklung: Privatwirtschaft als Partner in der Entwicklungszusammenarbeit, Bonn. URL: https://www.bmz.de/de/mediathek/publikationen/reihen/infobroschueren_flyer/infobroschueren/Materialie278_wirtschaft.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Bundesregierung (2016): Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie: Neuauflage 2016 (Entwurf Stand: 30. Mai 2016). URL: https://www.bundesregierung.de/Content/Infomaterial/BPA/Bestellservice/Deutsche_Nachhaltigkeitsstrategie_Neuauflage_2016.pdf?__blob=publicationFile&v=18 (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Byiers, Bruce / Rosengren, Anna (2012): Common or conflicting interests? Reflections on the Private Sector (for) Development Agenda. In: ECDPM (Hrsg.): Discussion Paper No. 131, Maastricht. URL: <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/DP-131-Conflicting-Interests-Private-Sector-Development-Agenda-2012.pdf> (letzter Zugriff: 04.05.2017).
- CSO FfD Forum (2015): Third FfD Failing to Finance Development: Civil Society Response to the Addis Ababa Action Agenda on Financing for Development, Addis Ababa. URL: <https://csoforffd.files.wordpress.com/2015/07/cso-response-to-ffd-addis-ababa-action-agenda-16-july-2015.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- De Soto, Hernando (1992): Marktwirtschaft von unten – Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern.
- Deutscher Bundestag (2017): Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Uwe Kereritz, Katharina Dröge, Claudia Roth (Augsburg), weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN - Globale Investitionen für nachhaltige Entwicklung; Drucksache 18/10868 vom 18.01.2017. URL: <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/108/1810868.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- EU (2014): A Stronger Role of the Private Sector in Achieving Inclusive and Sustainable Growth in Developing Countries, Brussels, COM(2014).
- FAO (2013): FAO - Strategy for Partnerships with the Private Sector, Rom. URL: <http://www.fao.org/docrep/018/i3444e/i3444e.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Jomo KS / Chowdhury, Anis / Sharma, Krishnan / Platz, Daniel (2016): Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? In: DESA (Hrsg.): Department of Economic & Social Affairs. Working Paper No. 148. URL: http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf (letzter Zugriff: 04.05.2017).
- Núñez Ferrer, Jorge / Behrens, Arno (2011): Innovative Approaches to EU Blending Mechanisms for Development Finance. In: CEPS Special Report. Thinking ahead for Europe. URL: http://www.dev-practitioners.eu/fileadmin/user_upload/EU_Blending_Mechanisms.pdf (letzter Zugriff: 24.04.2017).
- Gavas, Mikaela / Geddes, Matthew / Massa, Isabella / Willem te Velde, Dirk (2011): EU Blending Facilities: Implications for Future Governance Options. URL: <http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/EU-Blending-Facilities-Implications-Future-Governance-Options.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Griffith, Jesse / Martin, Matthew / Pereira, Javier / Strawson, Tim (2014): Financing for Development Post-2015: Improving the contribution of private finance; Europaparlament, Generaldirektion Außenpolitik (Hrsg.); URL: <http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies.do?language=EN> (letzter Zugriff: 26.04.2017).
- Hall, David (2015): Why Public-Private Partnerships (PPPs) don't work. The many advantages of the public alternative; URL: http://www.world-psi.org/sites/default/files/rapport_eng_56pages_a4_lr.pdf (letzter Zugriff: 21.05.2017).
- Herre, Roman / Ulbrich, Walter (2017): Investmentfonds übernehmen Entwicklungspolitik – Der AATIF-Fonds als Entwicklungsfinanzierung für die Agrarindustrie. In: eralssjahr.de / Misereor (Hrsg.) Schuldenreport 2017, S. 40-44. URL: <http://erlassjahr.de/wordpress/wp-content/uploads/2017/03/Schuldenreport-2017-online.pdf> (letzter Zugriff: 26.04.2017).
- HLPE (2013): Investing in smallholder agriculture for food security. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security, Rome. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/hlpe/hlpe_documents/HLPE_Reports/HLPE-Report-6_Investing_in_smallholder_agriculture.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- IFAD/UNEP (2013): Smallholders, food security, and the environment. URL: <https://www.ifad.org/documents/10180/666cac24-14b6-43c2-876d-9c2d-1f01d5dd> (letzter Zugriff: 24.04.2017).
- IWF (2004): Public-Private Partnerships. URL: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf> (letzter Zugriff: 04.05.2017).
- ILO (2016): World Employment and Social Outlook: Trends 2016, Geneva. URL: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_443480.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- IOB (2013): Public-Private Partnerships in developing countries: A systematic literature review. URL: <https://www.oecd.org/dac/evaluation/IOBstudy378publicprivatepartnershipsindevelopingcountries.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).

- Kindornay, Shannon / Fraser, Reilly-King (2013): Investing in the Business of Development; The North-South Institute / Canadian Council for International Co-operation (Ed.); URL: <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2013/01/2012-The-Business-of-Development.pdf> (letzter Zugriff: 10.04.2017).
- Küblböck, Karin / Staritz, Cornelia (2013). Private Sector Development – Business Plan oder Development Strategy? Theoretische Zugänge, Konzepte und kritische Analyse von Privatsektorentwicklung. In: ÖFSE (Hrsg.): Österreichische Entwicklungspolitik 2013. Private Sector Development, S. 15-24. Wien. URL: www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Oepol/Artikel2013/1_Kueblboeck_Staritz.pdf (letzter Zugriff: 04.05.2017).
- Luig, Benjamin (2016): „Multistakeholderism“ ohne Grenzen – Konzerne im Zentrum internationaler Ernährungspolitik. In: MISEREOR, GPF & Brot für die Welt (Hrsg.): Wirtschaft Macht Politik: Einfluss privatwirtschaftlicher Akteure in internationalen Politikprozessen, S. 31-38. URL: <https://www.misereor.de/fileadmin/publikationen/publikation-wirtschaft-macht-politik-2016.pdf> (letzter Zugriff: 04.05.2017).
- Martens, Jens / Obenland, Wolfgang (2016): Die 2030-Agenda: Globale Zukunftsziele für nachhaltige Entwicklung, Bonn/Osnabrück. https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/GPFEurope/Agenda_2030_online.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- OECD (2015): Development Co-operation Report 2015: Making Partnerships Effective Coalitions for Action, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/dcr-2015-en> (letzter Zugriff: 25.04.2017).
- Paasch, Armin. (2016): Profit vor Menschenrecht. In: Blätter für deutsche und internationale Politik, 6/2016, S. 37-40. URL: <https://www.blaetter.de/archiv/jahrgaenge/2016/juni/profit-vor-menschenrecht> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- Panorama (2013): Billigproduktion im Ausland: Staat fördert Firmen; Sendung vom 30.05.2013; Beitrag von Tamara Anthony & Nils Casjens. URL: <http://daserste.ndr.de/panorama/archiv/2013/panoramaarchiv251.html> (letzter Zugriff: 24.04.2017).
- Romero, María José (2015): What lies beneath? - A critical assessment of PPPs and their impact on sustainable development; URL: <http://www.eurodad.org/whatliesbeneath> (letzter Zugriff: 24.04.2017).
- Schmidt-Traub, Guido (2015): Investment Needs to Achieve the Sustainable Development Goals: Understanding the Billions and Trillions. In: Sustainable Development Solutions Network (SDSN) Working Paper, Version 2, New York. URL: <http://unsdsn.org/resources/publications/sdg-investment-needs/> (letzter Zugriff: 27.10.2016).
- Schneeweiß, Antje (2014): Jenseits von Mikrokrediten – Geldalgen und Entwicklungsförderung. URL: https://www.suedwind-institut.de/fileadmin/fuerSuedwind/Publikationen/2014/2014-20_Jenseits_von_Mikrokrediten.pdf (letzter Zugriff: 26.04.2017).
- Schneeweiß, Antje (2016): Green Bonds. Black Box mit grünem Etikett? URL: http://www.suedwind-institut.de/fileadmin/fuerSuedwind/Publikationen/2016/2016-17_Studie_Green_Bonds.pdf (letzter Zugriff: 26.04.2017).
- Söllner, René (2016): Der deutsche Mittelstand im Zeichen der Globalisierung. In: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik (WISTA), Ausgabe 2/2016, S. 107-117. Wiesbaden. URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/2016/02/Deutscher-Mittelstand_022016.pdf?__blob=publicationFile (letzter Zugriff: 26.08.2016).
- Tricarico, Antonio (2012): Privatizing European development finance: The role of the European Investment Bank. Campagna per la Riforma della Banca Mondiale. Social Watch. URL: <http://www.socialwatch.org/node/12052> (letzter Zugriff: 28.04.2017).
- UN United Nations (2003): The Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development, Monterrey (Mexico) 18-22 March 2002. URL: <http://www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- UN (2015): Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development, Addis Ababa (Ethiopia) / New York. URL: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/AAAA_Outcome.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- UN Global Compact/UNCTAD/UNEP/PRI (2015): Private Sector Investment and Sustainable Development: The current and potential role of institutional investors, companies, banks and foundations in sustainable development. URL: https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/Private_Sector_Investment_and_Sustainable_Development.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- UN Global Compact (2015): A Global Compact for Sustainable Development - Business and the Sustainable Development Goals: Acting Responsibly and Finding Opportunities; URL: https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/development/GCforSDBrochure.pdf (letzter Zugriff: 21.05.2017).
- UNCTAD (2015a): UNCTAD: Investing in Sustainable Development Goals: Action Plan for Private Investments in SDGs. URL: http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;%6;#Investment%20and%20Enterprise;%640;#World%20Investment%20Report (letzter Zugriff: 27.03.2017).
- UNCTAD (2015b): Broadening the sources of growth in Africa: The role of investment. Policy Brief, No. 38. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2015d12_en.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- UNCTAD (2016): World Investment Report 2016: Investor Nationality Policy Challenges, New York and Geneva: United Nations. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555> (letzter Zugriff: 27.03.2017).
- UNDP (2004): Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor, New York. URL: <http://web.undp.org/cpsd/documents/report/english/fullreport.pdf> (letzter Zugriff: 25.08.2016).
- UNEP (2014): Demystifying Private Climate Finance; Dezember 2014; URL: <http://www.unep.org/pdf/DemystifyingPrivateClimateFinance.pdf> (letzter Zugriff: 26.04.2017).
- UNIDO / GTZ / BMZ (2008): Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa, Vienna. URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/documents/creating_an_enabling_environment_for_private_sector_development_in_subSaharan_Africa_01.pdf (letzter Zugriff: 18.05.2017).
- UNIDO (2016): Forced Labour in the Global Economy: Beyond Trafficking and Slavery Short Course, Vol. 2. URL: <http://cameronhibos.com/bts/BTS-2-Global-Economy.pdf> (letzter Zugriff: 18.05.2017).

Bitte schicken Sie mir:

- Publikation (Titel eintragen)
-
- Exemplare des SÜDWIND-Faltblatts (Anzahl):
- Informationen zur Stiftung SÜDWIND
- Einen aktuellen Jahresbericht
- Eine Publikationsliste
- Bitte setzen Sie mich auf den Verteiler für den Newsletter und weitere Informationen.

Meine E-Mail-Adresse:

.....

Schicken Sie das Material an folgende Adresse:

Name, Vorname

Ggf. Institution

Straße, Haus-Nr.

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

Mitmachen!

Wir leben von der Unterstützung unserer Mitglieder und FördererInnen. Setzen Sie sich mit SÜDWIND für wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit weltweit ein. Wir möchten unabhängig bleiben, auch unbequeme Fragen stellen und nicht nur einfache Antworten geben. Bitte helfen Sie uns dabei.

Über unsere Veröffentlichungen erhalten Sie Anregungen dazu, was Sie selbst im alltäglichen Leben tun können, um sich gegen Armut und Ungleichheit einzusetzen. Wir bieten einen Einblick in aktuelle Forschungsergebnisse und berichten über die Arbeit von SÜDWIND mit zusätzlichen Hintergrundinformationen. Mit Hilfe unserer Stiftung SÜDWIND wird die Arbeit von SÜDWIND aus den Zinserträgen des Stiftungsvermögens gefördert. Die Stiftung legt ihr Geld nach strengen ethischen und ökologischen Kriterien an.

Unsere Mitglieder und Förderer haben die Möglichkeit, die Arbeit von SÜDWIND mit zu gestalten. So tragen wir Themen und Forderungen im Namen unserer Mitglieder in Netzwerke, Gesellschaft und Politik.

Machen Sie mit!

Die Rolle der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern

Ja, ich möchte Mitglied bei SÜDWIND e.V. werden!

Vorname, Name

E-Mail

- Lastschriftinzug Überweisung Rechnung

Die Abbuchung soll erfolgen

- vierteljährlich halbjährlich jährlich

Der Mindestbeitrag beträgt für Privatpersonen jährlich 70 €.

- 70 100 140 210 anderer Beitrag

Der Mindestbeitrag beträgt für Institutionen jährlich 250 €.

- 250 500 anderer Beitrag

Der Mindestbeitrag beträgt für Fördermitglieder jährlich 25 €.

- anderer Beitrag

Sie erhalten in Kürze eine schriftliche Bestätigung Ihrer Mitgliedschaft. Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung.

Ort, Datum Unterschrift(en)

WC 13046

SEPA-Lastschriftmandat (SEPA Direct Debit Mandate)
für SEPA-Basis-Lastschriftverfahren/for SEPA Core Direct Debit Scheme

Name und Anschrift des Zahlungsempfängers (Gläubiger)
SÜDWIND e.V. · Kaiserstraße 201 · 53113 Bonn

**Gläubiger-Identifikationsnummer
(CI/Creditor Identifier)**
DE27ZZZ00000033336

Mandatsreferenz
wird nachgereicht

SEPA-Lastschriftmandat

Ich/Wir ermächtige(n) SÜDWIND e.V. Zahlungen von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich/wir mein/unser Kreditinstitut an, die von SÜDWIND e.V. auf mein/unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann/Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem/unserem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Kontoinhaber (Vorname, Name)

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Kreditinstitut BIC

IBAN

Ort, Datum Unterschrift(en)

SÜDWIND e.V.
Kaiserstraße 201
53113 Bonn

Tel.: +49 (0) 228-76 36 98-0
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

IBAN DE45 3506 0190 0000 9988 77
BIC GENODED1DKD
Umsatzsteuer: DE169920897

Bitte hier abtrennen und an SÜDWIND senden oder faxen.

Profit mit Nachhaltigkeit?

Die Rolle der Privatwirtschaft in Entwicklungsländern

Zur Umsetzung der „Agenda 2030 – Nachhaltige Entwicklungsziele (SDG)“ erlangt der Privatsektor eine immer größere Bedeutung, auch für die Länder im Süden. Investitionen von Konzernen und Unternehmen in Entwicklungsländern werden von der öffentlichen Hand unterstützt. Verschiedene Kooperationsformen haben sich hierfür bereits etabliert. Doch wie kann unter der Zielsetzung von Profit- und Umsatzsteigerung garantiert werden, dass auch die ärmere Bevölkerung von Kooperationen zwischen Privatwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit profitiert? Die Studie untersucht zunächst, wie groß der Bedarf an zusätzlichen Finanzressourcen ist und welche SDG für eine privatwirtschaftliche Beteiligung von besonderer Relevanz

sind. Darüber hinaus sollen aber auch Entwicklungspotenziale in den armen Ländern selbst identifiziert werden. Um diese zu stärken braucht es oft andere Rezepte als allein die Mobilisierung ausländischen Kapitals für Investitionen in den Entwicklungsländern. Vor diesem Hintergrund werden die verschiedenen Kooperationsformen zwischen der öffentlichen Hand und dem Privatsektor kritisch beleuchtet.

Bezug:
SÜDWIND e.V.

Preis: 5,00 Euro
Ab 10 Exemplaren: 3,00 Euro
(zuzüglich Versandkosten)



SÜDWIND e.V.
Kaiserstraße 201
53113 Bonn

Tel.: +49 (0) 228-76 36 98-0
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

IBAN DE45 3506 0190 0000 9988 77
BIC GENODED1DKD
Umsatzsteuer: DE169920897

