

WORKING PAPER 23

„NEUE GEBER“

Perspektiven für die (österreichische) Entwicklungspolitik

Clemens Six / Karin Küblböck

Mitarbeit: Andrea Perchthaler

MÄRZ 2009

IMPRESSUM

Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung – ÖFSE
Bereich Wissenschaft & Forschung
A-1090 Wien, Berggasse 7
Tel. ++43 / 1 / 317 40 10-200 / Fax ++43 / 1 / 317 40 15
E-Mail: office@oefse.at
WEB: <http://www.oefse.at> und <http://www.eza.at>

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
Abstract	5
1. Einleitung	6
2. Die Vielfalt der staatlichen „neuen Geber“	6
3. Die entwicklungspolitische Relevanz „neuer Geber“	8
3.1. „Neue Geber“ und ihre Geberfunktion	8
3.2. „Neue Geber“ als alternative bilaterale Handelspartner	9
3.3. „Neue Geber“ als weltwirtschaftliche Konstellationen	11
3.4. „Neue Geber“ und geopolitische Veränderungen.....	12
3.4.1. <i>China</i>	13
3.4.2. <i>Indien</i>	14
4. Grundzüge der EZA-Praxis der „neuen Geberländer“ in Afrika	15
4.1. <i>China</i>	15
4.2. <i>Indien</i>	17
5. Die Interessen der „neuen Geber“ an ausgewählten Partner- und Schwerpunktländern der OEZA	18
5.1. <i>Tansania</i>	18
5.2. <i>Burkina Faso und Kenia</i>	18
5.3. <i>Äthiopien</i>	18
5.4. <i>Uganda</i>	19
5.5. <i>Mosambik</i>	19
6. Die steigende Präsenz der „neuen“ privaten Geber	20
6.1. <i>Allgemeines</i>	20
6.2. <i>Rolle und Aktivitäten von Stiftungen</i>	20
6.3. <i>Daten und Fakten</i>	21
6.3.1. <i>Private Stiftungen in den USA</i>	21
6.3.2. <i>Private Stiftungen in Europa</i>	25
6.4. <i>Auswirkungen der gestiegenen Rolle privater Stiftungen in der Entwicklungszusammenarbeit</i>	25
6.4.1. <i>Private Geber und Aid Effectiveness</i>	26
6.4.2. <i>Demokratische Kontrolle</i>	29
7. Schlussbemerkungen	30
Abkürzungsverzeichnis	31
Literatur	32

Zusammenfassung

Staatliche „neue Geber“

Der Begriff der „neuen Geber“ nimmt gegenwärtig sowohl in der akademisch-theoretischen als auch in der politischen Diskussion eine zentrale Stellung ein. Mit diesem Begriff verbindet sich in vielen Fällen der Eindruck, dass sich durch den politischen und wirtschaftlichen Bedeutungsgewinn der damit bezeichneten Akteure die Spielregeln des Politikfeldes Entwicklungszusammenarbeit grundlegend verändern werden. Das Phänomen der „neuen Geber“ muss aus Sicht der internationalen Entwicklungsfragen mehrdimensional betrachtet werden, um die tatsächliche Relevanz dieser Veränderungen adäquat diskutieren zu können.

Im bisherigen entwicklungspolitischen Diskurs war die Bezeichnung „Geber“ im Falle von Staaten an Kriterien gebunden, sodass ein grundsätzlich objektives, wenn auch umstrittenes Konzept zur Verfügung stand, um Vergleiche zwischen den Gebern und ihren Leistungen anzustellen. Die Diskussion um so genannte „neuer Geber“ macht eben diese Vergleichbarkeit zu einem Problem, das bislang nicht befriedigend gelöst werden konnte. Die Gruppe der „neuen (staatlichen) Geber“ ist in sich sehr heterogen. Unter dieser Bezeichnung befinden sich Staaten mit einem Nahverhältnis zur OECD und damit zu den „traditionellen“ Geberstaaten wie die westeuropäischen Staaten oder die USA, aber auch Staaten, die der OECD und ihrem entwicklungspolitischen Normativ distanziert gegenüberstehen und welche die von dieser Organisation historisch etablierten Definitionen und Schlüsselbegriffe nicht teilen.

Die entwicklungspolitische Relevanz der „neuen Geber“ beschränkt sich nicht auf ihre Funktion als Geber im engeren Sinne: eine zweite wesentliche Dimension ist in diesem Zusammenhang ihre zunehmende Bedeutung als bilaterale Handelspartner für zahlreiche Entwicklungsländer. Insbesondere China und Indien verbinden ihre entwicklungspolitischen Aktivitäten stark mit außenwirtschaftlichen Eigeninteressen, sodass in den konkreten Fällen eine klare Trennung nicht immer möglich ist. Die dritte Facette der entwicklungspolitischen Relevanz der „neuen Geber“ betrifft die globalökonomischen Transformationen, die durch ihren Aufstieg ausgelöst wurden und zu veränderten globalwirtschaftlichen Voraussetzungen von Entwicklung führen. Damit ist zum einen die Umleitung von Handelsströmen gemeint, die insbesondere im Fall Afrikas deutlich wird; zum anderen bringen die „neuen Geber“ mögliche alternative Entwicklungswege in den globalen Entwicklungsdiskurs ein. Die vierte Dimension der entwicklungspolitischen Relevanz der „neuen Geber“ besteht in den Auswirkungen ihres Aufstiegs auf die globalpolitische Ordnung bzw. auf die Architektur der *Global Governance*, die auch die internationalen Finanzinstitutionen mit einschließt.

Der zweite Teil des Working Papers analysiert die Grundzüge der EZA-Praxis der „neuen Geberländer“ China und Indien in ausgewählten Schwerpunktländern der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit. China hat bisher offiziell keine afrikanischen Schwerpunktländer für sein Engagement gewählt und veröffentlicht auch keine Kriterien, anhand derer Hilfsleistungen vergeben werden. Ressourcenreichtum ist zweifelsohne eines der wichtigsten Kriterien. Schwerpunktländer Indiens bilden wie im Falle Chinas die ressourcenreichen Länder; Indien geht jedoch einen offensiveren diplomatischen Weg als China: Fokusbänder sind klar definiert und wurden als Kooperationspartner zusammengeschlossen. Der Schwerpunkt Indiens in der Entwicklungszusammenarbeit wird auf den Bereich Bildung und auf den Ausbau der Infrastruktur gelegt. Von den österreichischen Schwerpunktländern weisen Äthiopien und Uganda beträchtliche chinesische und indische Aktivitäten auf.

Private „neue Geber“

Der dritte Teil des Working Papers analysiert die steigende Präsenz der „privaten“ Geber in der Entwicklungszusammenarbeit am Beispiel der US-amerikanischen Stiftungen. Die steigenden Ausgaben der privaten Stiftungen sind insbesondere auf die weltweit zunehmende Konzentration von Einkommen und Vermögen in den letzten Jahren zurückzuführen. Erhöhten Einfluss auf die internationale Entwicklungspolitik erlangten die Stiftungen in den letzten Jahren aufgrund der Widmung von hohen Summen für internationale Aktivitäten durch große Stiftungen, durch die zunehmenden operativen Aktivitäten in Entwicklungsländern vor allem im Gesundheits- und Landwirtschaftsbereich, sowie durch die steigende Rolle in der internationalen (Entwicklungs)politik, u. a. durch Partnerschaften und „Allianzen“ mit multilateralen Organisationen. Die „neuen“ privaten Akteure der Entwicklungszusammenarbeit bringen eine Reihe von Motiven, Strategien und operationellen Modellen mit, die die Komplexität der Entwicklungsfinanzierung in vielen Ländern zusätzlich erhöhen. Zudem greift die Konzentration der Stiftungen auf technische Lösungen (z. B. im Gesundheits- oder Landwirtschaftsbereich) für oftmals (auch) politische Probleme oft zu kurz. Mit dem steigenden Einfluss von privaten Akteuren auf die operative EZA sowie auf die internationale politische Agenda-Setzung stellt sich in zunehmendem Maße die Frage nach demokratischer Mitbestimmung, Transparenz und Rechenschaftspflicht dieser Akteure.

Abstract

The term „new donors“ is central in current academic as well as in political debates. This working paper gives an overview over different dimensions of the rise of new donors in development policy – development co-operation as such, increased trade relations, global economic transformation and the increased influence on global governance. The second part of the paper analyses Chinese and Indian activities in selected Austrian co-operation countries. The third part deals with the rising significance of „new“ private donors within international development policy, taking the example of private foundations. The increasing influence of those institutions implies a series of challenges for the traditional development co-operation – such as the higher complexity of development co-operation efforts, areas of conflicting interests and questions of democracy.

1. Einleitung

Im Rahmen der Pariser Erklärung zur Steigerung der Wirksamkeit der Entwicklungszusammenarbeit (EZA) wurden von OECD-Staaten, Empfängerstaaten, einigen Nichtregierungsorganisationen sowie privaten Fonds Zielsetzungen formuliert, die die Ergebnisse der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit verbessern sollen. Die Erklärung stützt sich auf fünf Kernbereiche: *Ownership* der Empfängerstaaten über die entwicklungspolitischen Prozesse, *Harmonisierung* der Gebertätigkeiten, *Anpassung* dieser an die Prioritäten und Strukturen der Partnerländer, *gegenseitige Rechenschaftspflicht* und *ergebnisorientiertes Management*.

Die zunehmende Präsenz von so genannten „neuen“ Gebern im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit stellt die traditionelle Entwicklungszusammenarbeit und ihre Wirksamkeitsbemühungen vor neue Herausforderungen. Zu diesen Gebern zählen einerseits die so genannten staatlichen „neuen“ Geber, wie etwa China, Indien, aber auch die Türkei oder Malaysia, andererseits auch Geber die dem Privatsektor zuzurechnen sind, insbesondere private Stiftungen. Die steigenden Mittel und der zunehmende Einfluss dieser Geber auf die internationale (entwicklungs)politische Agenda bietet sowohl Chancen als auch Risiken für Bemühungen um nachhaltige Entwicklung und Armutsminderung.

Das vorliegende Arbeitspapier widmet sich der Thematik der „neuen Geber“ und ihrer Bedeutung im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit. Der erste Teil beschäftigt sich mit den neuen staatlichen Gebern, ihrer entwicklungspolitischen sowie geopolitischen Relevanz. Der zweite Teil gibt einen Überblick über die Aktivitäten und Strategien der beiden größten „neuen“ Geber, China und Indien, in den Schwerpunktländern der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit. Der dritte Teil beschäftigt sich mit der Rolle der privaten Stiftungen in der Internationalen Entwicklungszusammenarbeit.

2. Die Vielfalt der staatlichen „neuen Geber“

Der Begriff der „neuen Geber“ nimmt gegenwärtig sowohl in der akademisch-theoretischen als auch in der politischen Diskussion eine zentrale Stellung ein. Mit diesem Begriff verbindet sich in vielen Fällen der Eindruck, dass sich durch den politischen und wirtschaftlichen Bedeutungsgewinn der damit bezeichneten Akteure weitreichende und auch strukturelle Veränderungen in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit einstellen würden, die die nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs entstandenen Spielregeln dieses Politikfeldes grundlegend verändern werden. Daraus ergibt sich, dass das Phänomen der „neuen Geber“ aus Sicht der internationalen Entwicklungsfragen mehrdimensional und in sich äußerst heterogen gedacht werden muss, um die tatsächliche Relevanz dieser Veränderungen adäquat diskutieren zu können. Die Bezeichnung „neue Geber“ bedeutet allerdings bereits eine inhaltliche Fokussierung und in mancher Hinsicht auch Verengung, deren Hinterfragung als Einstieg in das Thema geeignet ist.

Staaten, die sich selbst als Geber bezeichnen, mussten bislang, um diesen Titel nachvollziehbar und auch in Bezug auf den finanziellen Umfang einschätzbar zu machen, den Kriterien der OECD entsprechen. Finanzielle Transferleistungen und technische Zusammenarbeit, die als „öffentliche Entwicklungszusammenarbeit“ (*Official Development Assistance*, ODA) gelten sollen, unterliegen für die Mitgliedstaaten der OECD klaren Definitionskriterien. Darunter fallen Aufwendungen, die

- a) vom öffentlichen Sektor finanziert werden;
- b) die wirtschaftliche Entwicklung und Wohlfahrt als Hauptziel verfolgen und

- c) die unter günstigen finanziellen Bedingungen gewährt werden, dh. im Falle der Kredite bzw. Darlehen einen Zuschussanteil von mindestens 25 % aufweisen, der nicht zurückgezahlt werden muss (OECD 2007, 1).

Im bisherigen entwicklungspolitischen Diskurs war die Bezeichnung „Geber“ im Falle von Staaten an diese Kriterien gebunden. Damit stand ein grundsätzlich objektives oder besser objektiviertes, wenn auch umstrittenes Konzept zur Verfügung, um unter anderem auch Vergleiche zwischen den Gebern und ihren Leistungen anzustellen. Die Diskussion um so genannte „neuer Geber“ und ihre gegenwärtige und zukünftige entwicklungspolitische Bedeutung macht eben diese Vergleichbarkeit zu einem Problem, das bislang nicht befriedigend gelöst werden konnte.

Die Bezeichnung Geber suggeriert implizit, dass es sich dabei um Staaten handelt, die bislang nicht (im Rahmen der OECD) als solche aufgetreten sind, dies aber nun in immer größerem Ausmaß tun, und zwar auf eine Art und Weise, die die OECD und damit der bisherige westlich dominierte entwicklungspolitische Diskurs nach 1945 definiert hat. Diese Annahme ist aber in zweierlei Hinsicht problematisch. Zum einen ist die Gruppe der „neuen (staatlichen) Geber“ in sich sehr heterogen. Unter dieser Bezeichnung befinden sich Staaten mit einem Nahverhältnis zur OECD und damit zu den „traditionellen“ Geberstaaten wie die westeuropäischen Staaten oder die USA, aber auch Staaten, die der OECD und ihrem entwicklungspolitischen Normativ distanziert gegenüberstehen und welche die von dieser Organisation historisch etablierten Definitionen und Schlüsselbegriffe nicht teilen. Zum anderen betreffen die entwicklungspolitisch relevanten Dimensionen des Aufstiegs dieser „neuen Geber“ keinesfalls nur ihre Funktion als Geber im engeren Sinn, sondern auch ihre wachsende globale Präsenz als wirtschaftliche und politische Akteure. Diese Dimensionen geraten aber durch den Begriff der „neuen Geber“ in den Hintergrund, obwohl sie von ihren Konsequenzen her wahrscheinlich bedeutsamer sind als die Geberaktivitäten im Sinne der OECD-Definition.

Zunächst zur Frage der Heterogenität „neuer (staatlicher) Geber“ und zu ihren unterschiedlichen Verhältnissen zur OECD, die die Komplexität des entwicklungspolitischen Feldes in den letzten Jahren bereits entscheidend erhöht hat. Die erste Gruppe der „neuen Geber“ sind jene 15 Staaten, die zwar nicht Mitglieder des *Development Assistance Committee* (DAC) der OECD sind – also jener Einrichtung der OECD, die die Geberaktivitäten ihrer Mitgliedsländer dokumentiert –, dem DAC aber trotzdem ihre Geberleistungen berichten. Diese Gruppe besteht sowohl aus OECD-Mitgliedern wie etwa den neuen EU-Mitgliedstaaten, der Republik Korea, Island oder der Türkei als auch aus nicht OECD-Ländern, zu denen beispielsweise arabische Staaten wie Kuwait und Saudi-Arabien oder Taiwan und Israel gehören (OECD 2007a, Table 33). Durch die freiwillige Dokumentation der Geberleistungen dieser Staaten, die sich wie erwähnt an den ODA-Kriterien der OECD orientiert, weiß man relativ genau über die Entwicklung dieser Leistungen Bescheid und kann sie daher in Relation zu den ODA-Leistungen der DAC-Mitgliedstaaten, also den westlichen Gebern, setzen. In den meisten Fällen gelingt dies für einen Zeitraum, der bis in die 1990er-Jahre zurück dokumentiert ist. Die Nettozahlungen dieser 15 Nicht-DAC-Mitglieder haben sich in den letzten Jahren deutlich erhöht und betragen im Zeitraum von 1995 bis 2001 jährlich etwa konstant rund eine Milliarde US \$. 2007 hingegen, das letzte Jahr, wofür im Moment Zahlen vorliegen, betragen diese Leistungen bereits 5,6 Mrd US \$ (OECD 2009). Diese Zunahme kam vor allem durch ein starkes Anwachsen der ODA-Ausgaben der Republik Korea und der Türkei zustande. Im Verhältnis zu den DAC-Geberländern ist die Bedeutung der Gruppe der 15 Nicht-DAC-Länder relativ gesehen gering, einzelne Staaten hingegen wie etwa Republik Korea oder die Türkei steigen in ihrer Bedeutung als Geberland.

Schwieriger zu beurteilen ist die Bedeutung jener („neuen“) Geber außerhalb des OECD-DAC, die weder die Definitionskriterien der OECD in Bezug auf Geberaktivitäten als solche

akzeptieren noch ihre Leistungen entsprechend an die internationale Gemeinschaft, die OECD oder eine andere spezifische multilaterale Organisation melden. Der wohl wichtigste Vertreter dieser Gruppe ist die Volksrepublik China, aber auch andere weltwirtschaftlich und weltpolitisch zunehmend bedeutsamen Staaten wie Brasilien, Südafrika, Malaysia, Russland oder Thailand zählen dazu. Im Falle Chinas variieren die Schätzungen über ODA-vergleichbare Leistungen sehr stark. Die OECD schätzt diese Leistungen gegenwärtig auf rund 2 Mrd US \$, womit China bereits einen höheren Entwicklungshilfeetat hätte als Belgien, Australien oder die Schweiz (vgl. auch Lancaster 2007, 3). Indien liegt in diesen Schätzungen bei etwa der Hälfte dieser Summe – also rund einer Milliarde US \$ – noch weit hinter China, übertrifft aber bereits Irland oder Finnland (Williamson 2007). Die entwicklungspolitische Relevanz dieser „neuen Geber“ steigt zweifelsohne. Um aber ein genaueres Bild von den Ausmaßen ihrer Relevanz und den konkreten Tätigkeiten zu bekommen, hat die Weltbank in Zusammenarbeit mit der OECD, dem UNDP und UNDESA eine Erhebung eingeleitet und die neuen Staaten aus dieser Gebergruppe befragt; darunter auch China, Indien, Malaysia, Südafrika oder Russland. Die Kooperationsbereitschaft dieser Geber ist bislang aber bescheiden, sodass lediglich drei (Chile, Malaysia und Thailand) der Weltbank auch tatsächlich geantwortet haben. Interessant ist als Zwischenergebnis, dass sich die ODA-vergleichbaren Geberaktivitäten dieser drei Länder stark auf die unmittelbare geografische Nachbarschaft konzentrieren und häufig in Form von technischer Zusammenarbeit ablaufen (World Bank 2007, 57). In Bezug auf die großen „neuen Geber“ China und Indien gibt es aber eben noch keine nachvollziehbaren, verlässlichen Schätzungen ihrer Entwicklungshilfeleistungen.

3. Die entwicklungspolitische Relevanz „neuer Geber“

Die zweite relevante Frage in Bezug auf den Begriff der „neuen Geber“ ist diejenige nach den unterschiedlichen Dimensionen ihrer entwicklungspolitischen Relevanz, welche sich nicht auf die reine Geberaktivität beschränkt. Hinsichtlich der unterschiedlichen Gruppen dieser „neuen Geber“ können daher folgende entwicklungspolitische Facetten ihres Auftretens unterschieden werden:

3.1. „Neue Geber“ und ihre Geberfunktionen

Die „neuen Geber“ sind zunächst tatsächlich Geber im Sinne der Definition der OECD und der westlichen entwicklungspolitischen Paradigmen. Obwohl wir, wie erwähnt, über das konkrete Ausmaß dieser Geberaktivitäten bei manchen „neuen Gebern“ wenig wissen, liegen in fast allen Fällen Informationen über die entwicklungspolitische Agenda und auch die konkreten Aktivitäten vor. Die neuen Geberstaaten in Osteuropa haben einen deutlichen geografischen Schwerpunkt in ihrer unmittelbaren Nachbarschaft, forcieren aber zusehends ihr entwicklungspolitisches Engagement in Übersee. Litauen etwa kooperiert mit Afghanistan im Bereich Grundbildung, Estland ist im Kaukasus im Sinne der Kinderrechte involviert oder Polen in der Trinkwasserversorgung in Angola und Tansania. Dazu kommt das zunehmend bestimmte und aktive Auftreten dieser „neuen“ europäischen Geber in den internationalen Finanzinstitutionen einschließlich der *International Development Association* (IDA) (World Bank 2008).

China – laut Schätzungen der EU der bei weitem größte „neue Geber“ – stellte im Zeitraum 1994 bis 2002 mehr als 60 % der weltweit vergebenen konzessionellen Kredite zur Verfügung. Die Türkei, Russland und Mauritius, ebenfalls „neue Geber“, stellten weitere 30 % dieser Kredite, die insgesamt zu 47 % an subsahara-afrikanische Staaten gingen (Chahoud 2007, 2). In seiner viel zitierten Rede anlässlich des chinesisch-afrikanischen Gipfels 2006 erörterte der chinesische Präsident Hu Jintao die entwicklungspolitischen Maßnahmen sei-

nes Landes in den kommenden Jahren. Neben einer Verdoppelung der Hilfe für Afrika bis 2009 kündigte Hu auch umfangreiche Schuldenkürzungen, eine massive Erhöhung der Finanzmittel für den „*China-Africa development fund*“ sowie Kapazitätsentwicklungsprogramme für 15.000 afrikanische Fachkräfte an (Hu 2006, 5f). Insgesamt ist das entwicklungspolitische Programm Chinas stark mit ökonomischen und politischen Eigeninteressen verwoben, sodass die eigentliche Qualität der Hilfe in einem Strategiemix besteht (Kaplinsky/McCormick/Morris 2006).

Im Falle Indiens sind die Grundstrukturen der eigenen Geberrolle noch weniger klar formuliert. Dies hat zum einen mit der historischen Genese der Außenbeziehungen zu tun, die schon sehr früh durch NRIs, die „*Non-residential Indians*“, geprägt waren und daher heute stark von privatwirtschaftlichen Initiativen getragen werden (Beri 2003, 218). Insbesondere in Afrika spielen private indische Unternehmen die Hauptrolle in den Beziehungen zu Indien. Zum anderen unterliegt das entwicklungspolitische Engagement Indiens engeren Grenzen als im Fall Chinas, da die drückenden Armutprobleme im eigenen Land seitens der Regierung keine allzu umfangreichen Mittelsteigerungen für Geberaktivitäten erlauben, ohne selbst unter Legitimitätsdruck zu kommen (Price 2004, 10). Die 2003 ins Leben gerufene „*India Development Initiative*“ umfasste vor allem Zuschüsse und Projektassistenz in Afrika, Südasiens und anderen Teilen des Südens (Singh 2003). In Bezug auf das entwicklungspolitische Engagement Indiens stieß die Umsetzung dieser Initiative jedoch keineswegs auf ungeteilte Zustimmung. Die indische Realpolitik gegenüber den außenpolitischen Partnern im Süden ist durch eine mangelnde Abgrenzung der Geberaktivitäten von den Eigeninteressen bestimmt, was ein klares Erkennen des Geberprofils Indiens bislang nur schwer möglich macht (Price 2004, 14). Eine markantere Geberstrategie fehlt aber bislang.

Insgesamt führen die expliziten Aktivitäten der „neuen Geber“ auch zu einer Diskussion darüber, ob die bisherigen Kategorien, Definitionen und Praktiken der westlich-orientierten und westlich-definierten Entwicklungsdiskurse so aufrecht erhalten werden können, wie sie momentan sind. Damit ist nicht nur die Definition von ODA-Finanzleistungen gemeint, sondern auch die Interpretation von Entwicklung bzw. Entwicklungszusammenarbeit überhaupt. Aufgrund ihres hohen Anteils an den globalen Gesamt-ODA-Leistungen von über 95 % ist die OECD optimistisch, ihre Auffassungen von diesen Konzepten auch weiterhin als global gültige Normen interpretieren zu können (Manning 2006). Dies könnte sich jedoch ändern, wenn man die weiteren Facetten des Aufstiegs der „neuen Geber“ in Betracht zieht.

3.2. „Neue Geber“ als alternative bilaterale Handelspartner

Die zweite Facette der entwicklungspolitischen Relevanz der „neuen Geber“ besteht in ihrer zunehmenden Bedeutung als bilaterale Handelspartner für andere Entwicklungsökonomien. Diese Funktion der „neuen Geber“ ist nicht identisch mit ihrem explizit entwicklungspolitischen Engagement im Sinne der OECD-Kriterien, damit aber eng verknüpft. Insbesondere China und Indien verbinden ihre entwicklungspolitischen Aktivitäten stark mit außenwirtschaftlichen Eigeninteressen, sodass in den konkreten Fällen eine klare Trennung nicht immer möglich ist. Aus der Perspektive der Entwicklungspolitik und ihren Zielsetzungen sind die sich intensivierenden Außenhandelsbeziehungen zwischen südlichen und östlichen Staaten aber ein wesentlicher Teil der globalen Transformationen, welche die ökonomische Struktur einzelner Empfängerstaaten nachhaltig verändern.

Ein eindrückliches Beispiel für diese Entwicklung ist Uganda.¹ Die Handelsbeziehungen zwischen China und Uganda haben sich in den vergangenen Jahren rapide intensiviert. Im Jahr

¹ Die ausgewählten Beispiele beziehen sich vor allem auf Schwerpunktländer der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit. Der Bedeutungsgewinn Chinas, Indiens und anderer staatlicher „neuer Geber“ geht aber über diese Einzelfälle hinaus und ist mittlerweile ein gesamtafrikanisches Phänomen.

2005 fiel die Handelsbilanz zwar noch zugunsten Chinas aus, das vor allem mechanische und elektrische Produkte nach Uganda exportiert; Uganda konnte die Wirtschaftsbeziehungen zu China aber für einen deutlichen Ausbau und auch für eine Verbesserung seiner Kaffeeexporte nutzen. Mit der Gründung der *Beijing Chenao Coffee Company Limited* (BCCCL) im Januar 2002 wurde es Uganda zum ersten Mal in seiner Geschichte möglich, seinen Kaffee als Eigenmarke in Übersee abzusetzen und damit unter verbesserten *terms of trade* zu handeln. Überdies stieg die Exportmenge nach China seit dieser Gründung von 20 auf 360 Tonnen (2005) (Lee 2007, 30; Chinese Foreign Ministry 2006). Auch bei den Investitionen in Uganda hat sich das Bild durch das Auftreten Chinas stark verändert. Es gibt in Uganda praktisch keinen Sektor, in den China nicht bereits investiert hätte oder Pläne geäußert hat, in Zukunft investieren zu wollen. Diese Investitionen betreffen Fertigungsstätten für motorisierte Fahrzeuge bis hin zum Energie- und Eisenbahnsektor sowie Kaffeeweiterverarbeitung und Textilindustrie (Lee 2007, 31).

Ein weiteres Beispiel ist Äthiopien. Chinas bilateraler Handel mit diesem ostafrikanischen Land hat sich im Zeitraum von 1995 bis 2006 von 32 Mio auf 563 Mio US \$ erhöht und weist ebenfalls einen deutlichen Handelsüberschuss für China aus, das vor allem Textilien, motorisierte Fahrzeuge und elektrische Geräte exportiert. Äthiopiens Ausfuhren nach China umfassen ölhaltige Landwirtschaftsgüter wie Sesam sowie Leder, Baumwolle und Kaffee. 2006 wurde China sogar kurzfristig Äthiopiens wichtigster Exportmarkt, und zwar durch einen rapiden Anstieg der Sesamexporte, die 83 % aller Exporte ausmachten (Centre for Chinese Studies 2007, 54f). Obwohl die relative Bedeutung Chinas 2007 wieder abnahm – China war in diesem Jahr der fünftwichtigste Exportmarkt –, verursachte sein Auftreten eine weit reichende Veränderung in der Außenhandelsstruktur Äthiopiens im Sinne einer Neuausrichtung der Exportströme. Sektoriell veränderte sich der Außenhandel Äthiopiens jedoch kaum.

Am deutlichsten zeigt sich die Verschränkung von ökonomischen Eigeninteressen der „neuen“ (insbesondere asiatischen) Geber aber im Energiesektor. Vor allem China und Indien sind gegenwärtig in einen Wettlauf der „latecomers“ am afrikanischen Energiemarkt involviert, der lokal zum Teil mit erbitterter Härte geführt wird. Indien, das bis zum Jahr 2020 eine Abhängigkeit von Ölimporten von über 91 % erreicht haben wird und diesen Energiezugang dringend für die Aufrechterhaltung seiner Wachstumsraten braucht, konzentriert sich dabei vor allem auf Westafrika und dort wiederum insbesondere auf Nigeria, mit dem Indien ein Langzeitabkommen über eine jährliche Lieferquote von 44 Millionen Barrel Öl abgeschlossen hat (Singh 2007, 7f). Als Gegenleistung für Förderrechte in dieser Region bietet Indien finanzielle Unterstützung für Energie- und Infrastrukturprojekte im Umfang von mehr als einer Milliarde US \$, ist also ausdrücklich darum bemüht, Energiewirtschaft und explizit entwicklungspolitische Kooperationen miteinander zu verknüpfen. Die Volksrepublik China wiederum ist mit einem Gesamtvolumen von mehr als 4 Mrd US \$ der mittlerweile größte Investor im Sudan. Als einziges Land ohne gültige Mindeststandards im Waffenhandel verschaffte sich China während der letzten Jahre einen privilegierten Zugang nicht nur zu den sudanesischen Waffenimporteuren, sondern auch zum Energiesektor des Landes und ersetzte in vielen Fällen westliche Investoren in der erdölfördernden Industrie (Taylor 2007, 18f). Eine ähnliche Strategie realisiert China in Angola. 2004 vergab die Volksrepublik einen Kredit von ursprünglich 2,4 Mrd US \$, um diesem kriegszerstörten Land wieder auf die Beine zu helfen. Die tatsächliche Summe des Kredites wird jedoch wesentlich höher eingeschätzt und – etwas verkürzt ausgedrückt – handelt es sich dabei „um einen liefergebundenen Kredit, der den infrastrukturellen Wiederaufbau durch – vorwiegend – chinesische Arbeitskräfte finanziert und durch künftige Öllieferungen zurückgezahlt wird“ (Fandrych 2007, 64).

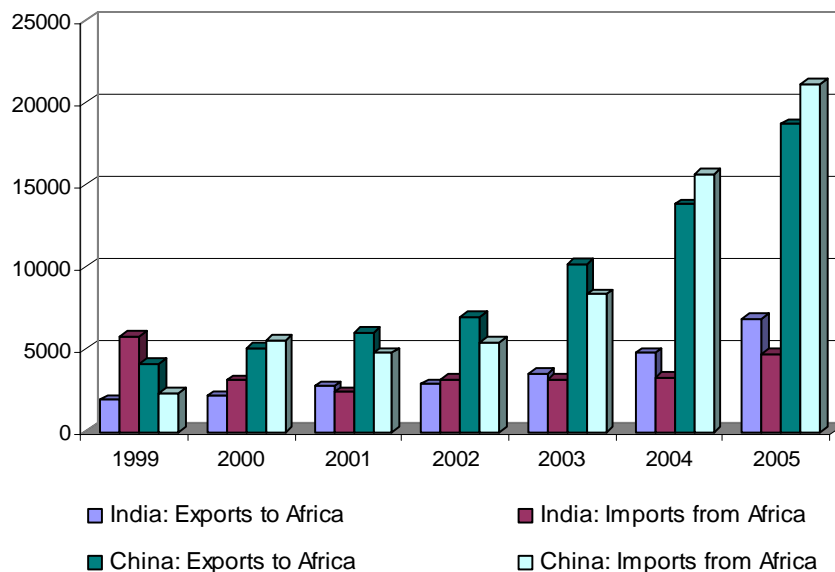
An all diesen Beispielen wird ersichtlich, dass das explizit entwicklungspolitische Engagement insbesondere der „neuen“ asiatischen Geber eng mit einer Neugestaltung und einem Ausbau der bilateralen Handelsbeziehungen verknüpft ist, die ihrerseits hohe entwicklungspolitische Relevanz besitzen. Die Intensivierung dieser Handelsströme hat durch ihre Struk-

tur insofern wirtschaftliche Auswirkungen, als sie die Empfängerstaaten des Südens in alternative bilaterale Handelsnetzwerke einbetten und damit veränderte ökonomische Voraussetzungen für Entwicklung schaffen, die ohne diese „neuen Geber“ anders aussehen würden. Wie die entwicklungspolitische Bilanz dieser alternativen Handelsbeziehungen ausfällt, muss im Einzelfall entschieden werden. Im Falle Äthiopiens ergab sich in den letzten Jahren eine Umlenkung der Exporte, die aber nicht zu einer sektoriellen Neugestaltung geführt hat. Bei den ölexportierenden Empfängerländern verstärkt sich die Konzentration auf Rohstoffexport weiter, was zwar zu gesteigerten Einnahmen, nicht jedoch automatisch zu einer verbesserten Entwicklungsleistung verhilft, da die steigenden Rohstoffpreise (29 % allein im Jahr 2005) auch die Konsumenten im Süden treffen (Lee 2007, 26). Durch die Rolle der „neuen“ Geber als Exporteure, die ihrerseits verstärkt in andere südliche bzw. östliche Regionen liefern, entstehen verschärfte Konkurrenzbedingungen, die lokal zu enormen Verdrängungseffekten führen. Südafrika ist dafür ein gutes Beispiel, wo die lokale Textilindustrie von den billigeren chinesischen Importen hart getroffen wurde (Martin 2008, 353).

3.3. „Neue Geber“ und weltwirtschaftliche Konstellationen

Die dritte Facette der entwicklungspolitischen Relevanz der „neuen Geber“ betrifft die global-ökonomischen Transformationen, die durch ihren Aufstieg ausgelöst wurden und zu veränderten globalwirtschaftlichen Voraussetzungen von Entwicklung führen. Damit ist zum einen die Umleitung von Handelsströmen gemeint, die insbesondere im Fall Afrikas deutlich wird. Obwohl die OECD-Staaten weiterhin der wichtigste Exportmarkt Afrikas bleiben, nahm die relative Bedeutung der OECD als Handelspartner Afrikas ab. Chinas Anteil an den Gesamtexporten Afrikas stieg zwischen 1995 und 2004 von 1,3 % auf 9,3 % (Goldstein u.a. 2006, 45). Indiens Handelsbilanz ist weniger deutlich, seine Importe aus Afrika stiegen hingegen zwischen 2000 und 2005 nur leicht von 3 auf 4 Mrd US \$, die Exporte nach Afrika jedoch im gleichen Zeitraum von 2 auf 6 Mrd US \$. Grafik 1 verdeutlicht die zunehmende Relevanz vor allem Chinas für die Außenhandelsbeziehungen Afrikas. Insgesamt ergibt das Bild eine Handelsintensivierung zwischen Afrika und Asien, die die afrikanischen Exporte zwischen 1990 und 1995 um 15 % und zwischen 2000 und 2005 um 20 % anstiegen ließen. Die Importe nahmen um 13 % bzw. 18 % in den genannten Zeiträumen zu. Für die Europäische Union bedeutete dies zwischen 2000 und 2005 eine Halbierung ihres Anteils an den Exporten nach Afrika. Mit anderen Worten: Asien kauft mittlerweile in etwa den gleichen Anteil an afrikanischen Exporten wie die USA oder die EU, die einst traditionellen Handelspartner Afrikas (Broadman 2008). Es geht bei dieser globalökonomischen Dimension des Aufstiegs „neuer Geber“ aber nicht nur um die Umleitung der Handelsströme, sondern auch um alternative Entwicklungswege, die diese „neuen Geber“ durch ihre Wirtschaftsstruktur in den globalen Entwicklungsdiskurs einbringen (vgl. Ramo 2004, 12). Insbesondere die asiatischen „driver“ wie China, Indien oder Vietnam kombinieren niedrige Einkommen und Arbeitskosten mit hohem innovativem Potential. 2006 übernahm China von Japan die Position des weltweit zweitgrößten Investors in Forschung und Entwicklung. Gleichzeitig verfügt China über einen enormen Pool an billigen Arbeitskräften, der vor allem durch den Gegensatz zwischen Küstenregionen und Hinterland auch in Zukunft ausgeweitet werden kann (Kaplinsky/Messner 2008, 200). Indien entspricht ebenfalls zum Teil diesem Muster, verfügt jedoch sektoriell und im Hinblick auf die Ausbildungsstruktur seiner Spitzenkräfte über ein etwas anderes Potential (Zingel 2006). Die Signifikanz dieser Profile der „neuen Geber“ besteht zum einen darin, dass sie die Dynamiken eines sich globalisierenden Kapitalismus „in einem Land“ integrieren und gerade durch ihre Kombination aus hoch gebildeten Fachkräften mit Billigproduzenten erfolgreich wirtschaften. Zum anderen verändern die asiatischen „driver“ durch ihr Überangebot die Strukturen der globalen Arbeitsmärkte und lösen mit ihrer weltwirtschaftlichen Integration Effekte auf andere Entwicklungsökonomien aus, die die Beschäftigungsverhältnisse etwa in Subsahara-Afrika beeinflussen.

Grafik 1: India and China's Trading Relationship with Africa, 1999-2005 (US \$ millions)



Quelle: World Trade Atlas 2006

3.4. „Neue Geber“ und geopolitische Veränderungen

Die vierte und letzte Dimension der entwicklungspolitischen Relevanz der „neuen Geber“ besteht in den Auswirkungen ihres Aufstiegs auf die globalpolitische Ordnung bzw. auf die Architektur der *Global Governance*, die auch die internationalen Finanzinstitutionen mit einschließt. Insbesondere der Aufstieg Chinas wird langfristig in eine tektonische Machtverschiebung auf internationaler Ebene münden, die möglicherweise eine Transformation von einer heute unipolaren Weltordnung in ein multipolares System einleiten wird (Gu/Humphrey/Messner 2008). Der konkrete Verlauf dieser Transformation sowie ihr genaues Ergebnis sind jedoch noch offen. Entsprechend der Annahme eines „multidimensionalen Machtgefüges“ in der internationalen Politik werden zukünftige Hierarchien zwischen Staaten vor allem auf drei Ebenen hergestellt; nämlich auf der *militärischen* (hier ist zu erwarten, dass die Hegemonie der USA längerfristig gesichert bleibt), der *wirtschaftlichen* (der Aufstieg der „neuen Geber“ hat hier ihr eigentliches Zentrum) und schließlich auf der Ebene der *transnationalen Probleme* wie Klimawandel, Terrorismus oder die globale Verbreitung von Krankheiten. Auf dieser dritten Ebene ist Macht grundsätzlich dezentral und zwischen einer hohen Zahl an Akteuren (graduell chaotisch) gestreut (Nolte 2006, 17f). Der Aufstieg neuer Hauptakteure in den internationalen Beziehungen ist kein geradliniger und eindimensionaler Prozess, sondern ereignet sich im Spannungsfeld dieser drei Ebenen und hat einerseits Relevanz für die Hegemonie der bisherigen mittleren und großen Führungsmächte wie die USA oder die EU (bzw. deren Mitgliedstaaten), andererseits aber auch für die Position der Entwicklungsländer, die sich in veränderten internationalen Machtkonstellationen wiederfinden.

Zweifelsohne hat die Erweiterung der Europäischen Union und damit die Eingliederung der „neuen Geber“ in Zentral- und Osteuropa das Gewicht der EU in den internationalen Beziehungen und damit auch in der Entwicklungspolitik erhöht. Da die ODA-Leistungen der neuen Mitgliedsländer nach wie vor aber auf einem geringen Niveau sind, liegen die unmittelbar entwicklungs- und globalpolitisch relevanten Transformationen durch „neue Geber“ woanders, nämlich in den Transformationen jener Länder, die in der Literatur als „BRIC plus-

Gruppe“ bezeichnet wird (vgl. Shaw u.a. 2007, 1260f).² Insbesondere der Aufstieg Chinas und Indiens sind zwei Entwicklungen, die unmittelbare und langfristige Auswirkungen auf die Position anderer Entwicklungsländer im internationalen Machtgefüge haben werden.

3.4.1. China

Die Außenpolitik der Volksrepublik steht gegenwärtig in einer grundsätzlichen Spannung zwischen der engen Verknüpfung mit wirtschaftlichen und strategischen Eigeninteressen einerseits und den Erwartungen andererseits, die durch die wachsende globale Bedeutung dieses Landes von den anderen Akteuren an Beijing herangetragen werden. China versucht, diese Spannung vor allem entlang dreier Elemente zu gestalten: Interdependenz, eine Art Identitätsdilemma und Pragmatismus (vgl. Gu/Humphrey/Messner 2007, 8f). China ist sich sehr wohl bewusst, dass sein eigener ökonomischer Aufstieg eng mit der wachsenden globalwirtschaftlichen Interdependenz zusammenhängt. Das Bild, das China bemüht ist nach außen zu transportieren, ist das eines aufsteigenden Akteurs, dessen Erfolg eine win-win-Situation für die Weltgemeinschaft bedeutet. China ist nicht nur der weltweit drittgrößte Importeur und damit riesiger Absatzmarkt für westliche wie südliche Handelspartner, sondern beansprucht zudem eine Führungsrolle innerhalb der Entwicklungsländer als Garant ausgewogener „Weltentwicklung“. Gerade aus diesem Anspruch resultiert aber das zweite Element seiner Außenpolitik, nämlich das Dilemma, sich selbst im Rahmen einer dualen Rolle als Entwicklungsland und weltwirtschaftlicher Hauptakteur zu verorten. Diese Dualität bringt einerseits strategische Vorteile wie etwa im Fall der Pariser Erklärung zu mehr Wirksamkeit in der EZA, die China als Entwicklungs- und damit Empfängerland unterschrieben hat, als „neuer Geber“ jedoch nicht oder nur in Ansätzen berücksichtigt. Die Kehrseite dieser Eigenpositionierung ist andererseits, dass für die übrigen internationalen Akteure keine klare Einordnung Chinas möglich ist und damit nur schwammige Kooperationsmöglichkeiten existieren. Drittens schließlich kennzeichnet China eine pragmatische – kritisch ausgedrückt – „realistische“ Selbstpräsentation. Der „Beijing Consensus“ (Ramo 2004) ist ein außenpolitisches Paradigma, das kein exakt vorformuliertes Konzept einer internationalen Ordnung umzusetzen versucht, sondern auf eine pragmatische Annäherung an die sich rasch verändernden internationalen Kräfteverhältnisse und den eigenen Bedeutungsgewinn abzielt. Die Identität Chinas als außen- bzw. weltpolitischer Akteur ist demnach erst im Entstehen und bislang sehr pragmatisch orientiert. Die wachsende Rolle etwa im Rahmen internationaler Peacekeeping-Missionen der Vereinten Nationen lässt aber wachsende Verbindlichkeit als politisch-militärischer Machtfaktor erkennen (vgl. Heginbotham 2007, 202).

Entwicklungsländer spielen in diesem Prozess der Selbstpositionierung Chinas eine entscheidende Rolle. Die Vision einer multipolaren Weltordnung versucht Beijing unter anderem durch die aktive Kooperation und Solidarität mit afrikanischen Staaten im Rahmen der UNO zu realisieren. Diese Zusammenarbeit versteht China als Absage an eine westlich dominierte Geopolitik. Das Beispiel Menschenrechte illustriert diese Kooperation. Im Rahmen der UN-Menschenrechtskommission, die 2006 durch den UN-Menschenrechtsrat ersetzt wurde, gelang es China während einer elfjährigen Kampagne mithilfe afrikanischer Länder, eine Verurteilung seiner Menschenrechtspolitik abzuwenden (Eisenman 2007, 35). In der Taiwanfrage, ein ebenfalls völkerrechtlich relevantes Thema, gelingt es China bislang über enge wirtschaftliche Kooperationen mit Entwicklungsländern eine geopolitische Isolation Taiwans aufzubauen. Lediglich fünf afrikanische Staaten haben noch aufrechte diplomatische Beziehungen zu Taiwan. Der letzte international bedeutsame Schritt gelang Beijing in Afrika 1998, als Südafrika, eine wirtschaftliche und politische Regionalmacht, Botschafter mit China austauschte und somit das „Lager“ zulasten Taiwans wechselte.

² Mit „BRIC plus“ sind folgende Länder gemeint: Brasilien, China, Ägypten, Indien, Indonesien, der Iran, Malaysia, Mexiko, Nigeria, die Philippinen, Russland, Südafrika, Thailand und die Türkei. Im Jahr 2005 betrug die Gesamtgröße des Brutto-Inlands-Produkts dieser Staaten gemessen in aktuellen Preisen etwa ein Fünftel aller OECD-Staaten, gemessen in Kaufkraftparität hingegen bereits zwei Drittel.

Chinas Rolle in Lateinamerika ist ebenfalls erst im Entstehen, einzelne Trends lassen sich aber bereits ausmachen. Genauere Analysen der Exportstrukturen aller lateinamerikanischen Länder haben ergeben, dass die Außenhandelsinteressen Chinas und Lateinamerikas eher komplementär als konkurrierend sein dürften (Lall/Weiß 2007). Nichtsdestotrotz ergeben sich aus dem Aufstieg Chinas verschärfende Rahmenbedingungen, die die lateinamerikanischen Volkswirtschaften direkt betreffen. Länder wie Mexiko werden gezwungen sein, ihre „Standortvorteile“ vor allem im Bereich Infrastruktur auszubauen, da sich der Faktor der Arbeitskosten relativieren wird. Für die Mehrheit der lateinamerikanischen Länder ist China aber vor allem als Exportmarkt bedeutsam. Zwischen 2000 und 2003 stiegen alleine die brasilianischen Exporte nach China um 500 %, die argentinischen um 360 %, die chilenischen um 240 % und diejenigen Mexikos gar um 1000 % (Santiso 2007, 11). Die politischen Konsequenzen dieser Verdichtung der Wirtschaftsbeziehungen zu Lateinamerika wurde bereits als „direkte Infragestellung der Monroe-Doktrin“ bezeichnet (Campbell 2008, 98). Obwohl weder das Handelsvolumen noch die Investitionen Chinas mit der wirtschaftlichen Präsenz der USA in Lateinamerika vergleichbar sind, hat China in den vergangenen Jahren die Grundlage für eine auch geopolitisch relevante Präsenz in Lateinamerika geschaffen: Mehr als 400 wirtschaftliche und politische Abkommen mit lateinamerikanischen Staaten, eine wichtige wirtschaftliche und sicherheitspolitische Annäherung zu Kuba und bilaterale Handelsabkommen, insbesondere mit Brasilien, Kolumbien, Venezuela, Peru, Panama, Ecuador, Chile, Argentinien und Uruguay (ebd.) geben davon Zeugnis. Im Vergleich zu Afrika ist die politische Bindung von Einzelstaaten an China in Lateinamerika noch relativ schwach ausgeprägt. Die wachsende wirtschaftliche Attraktivität Chinas als Importeur und als politisches Gegengewicht zu den USA deuten aber darauf hin, dass sich das Gewicht Beijings auch auf diesem Kontinent deutlich vergrößern wird. Die vorstellbaren globalen Szenarien, die der Aufstieg Chinas politisch auslöst, reichen von einer Unausweichlichkeit direkter (auch militärischer) Konflikte mit bisherigen Hegemonialmächten, allen voran den USA, bis zu einer wechselseitig interessensgeleiteten Geopolitik, die eine friedliche Transformation ermöglicht (vgl. Gu/Humphrey/Messner 2008). Welches Szenario tatsächlich eintreten wird, ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht abzuschätzen. Dass diese weitreichende geopolitische Veränderung eintreten wird und dass sie auch direkte oder indirekte Relevanz für sämtliche Entwicklungsländer haben wird, steht außer Zweifel.

3.4.2. Indien

Im Fall Indiens liegen die geopolitischen Konsequenzen etwas anders. Auch für Indien trifft zu, dass sich dieser „neue Geber“ in einer dualen Rolle als Geber einerseits und Empfänger andererseits wiederfindet. Die Beharrlichkeit extremer Armut in Indien hat direkte Auswirkungen auf die Möglichkeiten dieses Landes, extern als Geber aufzutreten, insofern als die indische Regierung darauf bedacht sein muss, die Legitimität ihres entwicklungspolitischen Engagements in anderen Entwicklungsländern angesichts der eigenen Armutsprobleme zu sichern (vgl. Price 2004, 10). Die Verknüpfung von politischen und wirtschaftlichen Eigeninteressen mit entwicklungspolitischem Engagement ist nicht nur ein Weg, diese Legitimität aufrecht zu erhalten, sondern auch ein probates Mittel, um eigene geopolitische Ambitionen zu verfolgen, wobei Indien dabei über deutlich limitiertere Mittel verfügt als China. Gegenwärtig organisiert das indische Außenministerium seine Politik entlang dreier konzentrischer Kreise, die auch die politischen und wirtschaftlichen Prioritäten Indiens darstellen (Mohan 2006). Der erste Kreis besteht aus der unmittelbaren Nachbarschaft („*immediate neighbourhood*“), wo sich Indien selbst eine Hegemonie aufbaut und versucht, das Auftreten anderer externer Mächte zu verhindern. In der erweiterten Nachbarschaft („*extended neighbourhood*“) ist es die Intention Indiens, eine Balance zwischen unterschiedlichen Hegemonialmächten herzustellen, sodass es diesen nicht möglich ist, die Interessen Indiens in dieser Region zu unterminieren. Dies betrifft Asien und die Einflussosphäre des Indischen Ozeans. Im dritten Kreis, der *globalen Ebene*, versucht sich Indien als (atomare) Großmacht mit einer entsprechenden Verantwortung für kollektive Sicherheit und internationale Friedenssicherung zu etablieren.

Das wichtigste Anliegen Indiens in dieser Hinsicht ist ein permanenter Sitz im UN-Sicherheitsrat, der auch die gleiche Augenhöhe mit China (wieder) herstellen würde. Dazu mobilisiert Indien einerseits seine traditionell guten Beziehungen zu afrikanischen und lateinamerikanischen Entwicklungsländern (vgl. Pham 2007, 342f). 2003 beschloss die Regierung in Neu-Delhi eine umfassende Schuldenstreichung unter anderem für Mosambik, Tansania, Sambia, Guyana, Nicaragua, Ghana und Uganda mit dem Anspruch, andere Geber zu Ähnlichem zu motivieren und Indien in Folge dessen als Führungsmacht unter den Entwicklungsländern zu etablieren. Zu diesem Anspruch gehörte wahrscheinlich auch die Maßnahme vom Juni 2003, nur mehr fünf bilaterale Geber in Indien selbst zu akzeptieren (UK, Japan, USA, Russland, Deutschland). Die damals nationalistische Regierungskoalition wollte das Empfängerimage Indiens korrigieren und über diese Korrektur auch den eigenen globalen Führungsanspruch untermauern (Price 2004, 6).

Wie erwähnt ist das globalpolitische und globalwirtschaftliche Gewicht Indiens noch deutlich geringer als dasjenige Chinas. Für die Entwicklungsländer, insbesondere Afrikas, zu denen Indien seit Jahrzehnten enge Kontakte hat, erfordern die internationalen Ambitionen dieser beiden „Riesen“ jedoch ein neues Ausmaß an Aufmerksamkeit, was unter bestimmten Voraussetzungen ein entwicklungspolitischer Gewinn sein kann und teilweise bereits ist.

4. Grundzüge der EZA-Praxis der „neuen Geberländer“ in Afrika

4.1. China

Investitionen von staatlichen oder privaten Unternehmen in Afrika liegen im Allgemeinen hinter jenen anderer Regionen. Gründe dafür sind hauptsächlich im höheren Risiko und der Erwartung niedriger Rückflüsse zu finden. China widerspricht diesem Muster in mehrfacher Hinsicht. So fließt chinesisches Geld in immer größerem Ausmaß auf den Kontinent und zahlreiche Firmen, staatlich wie privat, investieren ihr Geld zunehmend in Afrika. Begründet ist diese geringere Zurückhaltung im wirtschaftlichen Engagement u. a. in der chinesischen Wirtschaftspolitik, welche landeseigene Unternehmen bei risikoreichen Kooperationen weitgehend absichert (vgl. Huse/Muyakwa 2008, 10). Im Rahmen dieser „*go-out strategy*“ erhalten die chinesischen „*flagship enterprises*“, die Chinas globale Interessen auf den internationalen Märkten vertreten, hohe finanzielle Unterstützung für die Stärkung ihrer Konkurrenzfähigkeit – speziell in Afrika wird so versucht, die strategische Position Chinas zu festigen und auszuweiten (vgl. Burke/Corkin/Tay 2007, 8).

Auch in der Ausrichtung seiner EZA-Programmatik unterscheidet sich die chinesische Auslandshilfe von jener der DAC-Länder: Chinas EZA-Kooperation wird von keiner offiziellen Entwicklungsagentur durchgeführt, sondern setzt sich aus Tätigkeiten verschiedenster politischer Institutionen mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunkten zusammen. Jede Initiative entwickelt und verfolgt ihre eigenen Richtlinien, überstehende Prinzipien lassen sich kaum erkennen.

Eine Ausnahme hinsichtlich offizieller Leitlinien und größerer Transparenz bildet hier das Forum for China Africa Cooperation (FOCAC), das 2000 in Beijing mit dem Ziel ins Leben gerufen wurde, vermehrte Kooperationsarbeit zwischen China und Afrika zu leisten (vgl. Huse/Muyakwa 2008, 11).

China hat bisher auch keine afrikanischen Schwerpunktländer für sein Engagement bestimmt. Öffentlich lautet Chinas Stellungnahme dazu, kein Land favorisieren zu wollen und daher alle 53 afrikanischen Länder als Empfängerländer in Betracht zu ziehen. Mit 48 dieser Länder unterhält China diplomatische Beziehungen. Hierbei handelt es sich um jene Staaten,

die sich am „*One China Principle*“³ orientieren und damit Taiwan nicht anerkennen (Davies 2008, 56 f.). Dennoch erhalten auch die anderen 5 Staaten⁴ Unterstützung, was die chinesischen Interessen in der Taiwan-Frage ebenfalls widerspiegelt – Erfahrungen wie im Falle des Tschad haben gezeigt, dass den Ländern bei einer Aberkennung Taiwans eine drastische Erhöhung der chinesischen Finanzmittel in Aussicht gestellt wird (vgl. Eisenman 2007, 36 f.).

Auch fehlen klare (öffentliche) Kriterien anhand derer Hilfsleistungen vergeben werden – China sieht sich generell als gleichwertiger Partner gegenüber den afrikanischen Ländern und lehnt es ab, nach dem westlichen Muster bestimmte Voraussetzungen (z. B.: *good governance*) für eine Kooperation zu fordern. China verfolgt somit eine Politik der Nichteinmischung und sichert den Staaten ihre Souveränität im Sinne einer Trennung von wirtschaftlichem Engagement und politischem Einschreiten zu, was vermehrte Kritik von westlicher Seite zur Folge hat. Die Ablehnung einer Trennung zwischen Geber- und Empfängerstaat soll aus chinesischer Sicht zu einer *win-win-Situation* führen, was jedoch eine zunehmende Auflösung der Grenzen zwischen Hilfgeldern und reiner Wirtschaftskooperation bewirkt (vgl. Davies 2007, 51; Burke/Corkin/Tay 2007, 9; Taylor 2006, 939).

Die mangelnde Transparenz hinsichtlich Richtlinien und Schwerpunktlegung macht eine Einschätzung der Prioritäten Chinas schwierig. Aber es lassen sich einige Tendenzen in der Kooperation mit Afrika erkennen, denn trotz der Tatsache, dass chinesische Investitionen zahlreich und in nahezu jedem afrikanischen Land stattfinden, verfolgen diese Initiativen ein bestimmtes Muster: Die regionale Streuung der Projekte Chinas zeigt, dass vor allem zwei Kriterien für die Auswahl der Länder vorrangig scheinen – zum einen ein Interesse an den lokalen Ressourcen des Landes und zum zweiten eine strategische Partnerschaft, die sich von Vorteil für China erweist (vgl. Davies 2008, 5; Eisenman 2007, 33).

Ressourcenreichtum (in erster Linie Erdöl, Metalle, Holz etc.) bildet eines der wichtigsten Kriterien, anhand welcher die Verteilungssteuerung von Chinas Investitionen und Entwicklungsgeldern verläuft. Erdölkreiche Länder wie Angola, Nigeria, der Sudan oder der Kongo werden angesichts der Tatsache, dass China bereits jetzt knapp 28 % seines Ölbedarfs mit afrikanischen Importen deckt, auch in Zukunft mit hoher Unterstützung rechnen können (vgl. Burke/Corkin/Tay 2007, 6; Eisenman 2007, 38).

Ebensolche Aussichten stellen sich für Simbabwe, das einer der wichtigsten Rohstofflieferanten (vor allem von Platin und Kohle) für China ist, wie auch für andere Länder, die über die bevorzugten Rohmaterialien wie Stahl, Kupfer, Holz oder Baumwolle verfügen (vgl. Eisenman 2007, 38; Huse/Muyakwa 2008, 10, 21).

Das größte Empfängerland Afrikas ist mittlerweile Angola geworden; Aussichten auf eine enge Kooperation im Erdölhandel haben das Investitionsvolumen Chinas sogar jenes von Portugal, Brasilien und Russland übersteigen lassen (Davies 2007, 57).

Im Bereich einer strategischen Partnerschaft sind für China vor allem die geopolitisch wichtigen Länder Südafrika, Äthiopien und Ägypten von Bedeutung, da diese in den jeweiligen Regionen großen Einfluss auf die umliegenden Staaten ausüben. Die Schwerpunkte dieser Kooperation liegen einerseits in der Schaffung einer Interessensgemeinschaft, welche China in seinen Anliegen bei der WTO oder der UNO den Rücken stärken soll, andererseits in der Etablierung wichtiger Handelsbeziehungen. China investiert vor allem in aufsteigende Wirtschaften, die zukünftig wichtige Wirtschaftspartner (und vor allem Abnehmer für chinesische Produkte) werden sollen (vgl. Burke/Corkin/Tay 2007, 7). Zu diesem Zweck werden in erster Linie Infrastrukturprojekte umgesetzt, wobei der

³ Die Anerkennung dieses „One China Principle“ ist Voraussetzung für eine diplomatische Beziehung zu China; wie der Name schon suggeriert, wird damit die Politik eines einzigen China verfolgt, das neben Macao und Hongkong auch Taiwan umfasst.

⁴ Burkina Faso, Gambia, Malawi, Sao Tomé & Principe sowie Swasiland (Eisenman 2007, 36).

Fokus vor allem auf dem Straßen- und Bahnnetzausbau sowie der Errichtung öffentlicher Gebäude liegt (vgl. Huse/Muyakwa 2008, 10).

Chinas Kooperation beschränkt sich demnach hauptsächlich auf die Durchführung punktueller Projekte; es bestehen keine Mittel zur Budgethilfe und auch übergeordnete Programmrichtlinien existieren nicht. Die durchgeführten Einzelprojekte sind meist Teil eines weitergefassten Abkommens, an welches bestimmte Forderungen geknüpft sind und das folglich mit wirtschaftlichen Kooperationen, beispielsweise der Abnahme chinesischer Produkte, einhergeht (vgl. Davies 2007, 54 f.; Huse/Muyakwa 2008, 12).

4.2. Indien

Nicht nur China, sondern auch Indien begibt sich bei der Suche nach zukünftigen Handelspartnern vermehrt nach Afrika. Sowohl die indische als auch chinesische Wirtschaft zeichnet sich durch ein hohes Wachstum und Überproduktion aus, was die Konkurrenz um den afrikanischen Markt weiter verstärkt. Denn Afrika bietet sich als Handelspartner in besonderem Maße für beide Länder an – auf dem Markt ist noch Platz für deren Billigprodukte und die Konsumtionsmuster sind jenen des eigenen Landes relativ angeglichen (vgl. Agrawal 2007, 7).

Die indischen Interessen sind hinsichtlich der inhaltlichen Schwerpunkte jenen Chinas sehr ähnlich. Es geht in erster Linie um diplomatischen Einfluss, Ressourcensicherung und um die bereits erwähnte Ausweitung des Marktes für die eigenen Produkte. Die indische Kooperation mit Afrika zeigt eine starke Vermischung politischer und wirtschaftlicher Interessen, die von der starken Konkurrenz gegenüber dem chinesischen Einfluss geprägt ist (ebd.). Etwas konträr stellen sich die grundlegenden Prinzipien dar, auf welchen eine Kooperation beruht – im Gegensatz zu China, das den Grundsatz der Nichteinmischung verfolgt, stellt sich Indien als „*responsible international power*“ dar, welche Investitionen an Menschenrechte und internationale Gesetzgebung knüpft (Six 2009).

Schwerpunktländer Indiens bilden wie im Falle Chinas die ressourcen- bzw. ölfreie Länder; angesichts einer möglichen Energiekrise geht Indien jedoch einen offensiveren diplomatischen Weg als China: Fokussländer sind klar definiert und wurden im Techno-Economic Approach for Africa-India Movement (TEAM9) als Kooperationspartner zusammengeschlossen. TEAM9 fördert die Zusammenarbeit mit acht westafrikanischen Ländern (Burkina Faso, dem Tschad, Äquatorialguinea, Ghana, Guinea Bissau, Cote d'Ivoire, Mali und Senegal), welchen vor allem Unterstützung im Rahmen von Krediten zugesichert wird (vgl. Agrawal 2007, 8). TEAM9 sieht sich als Netzwerk, das die regionale Kooperation zwischen den Mitgliedstaaten fördern soll und das Projekte im Gesundheits- und Bildungsbereich sowie auf dem Arbeits- und Energiesektor über die nationalen Grenzen hinweg durchführt (Ministry of External Affairs India 2008).

Der Schwerpunkt Indiens in der Entwicklungszusammenarbeit wird auf den Bereich Bildung und auf den Ausbau der Infrastruktur gelegt. Etwa 60 % der indischen Hilfsgelder an Afrika fallen in den Ausbildungssektor, 30 % werden als Kredite vergeben und die restlichen 10 % sind projektbezogene Gelder (vgl. Agrawal 2007, 7). Im Bildungsbereich hat sich vor allem die Indian Technical and Economic Cooperation (ITEC) etabliert. ITEC ist eine Einheit innerhalb des indischen Außenministeriums, die diplomatischen Vertretungen in den jeweiligen Ländern treten hierbei als Hauptkoordinatoren auf. Das ITEC-Programm arbeitet mit 156 Ländern und bietet technische Hilfe und Ausbildung für Länder in Afrika, Asien, Osteuropa und Lateinamerika an (ebd., 9). Jährlich erhalten etwa 3.000 Menschen aus Afrika durch ITEC eine Ausbildung im Bereich Informatik, Informationstechnologie sowie im Management von Klein- und Mittelbetrieben (ebd.).

5. Die Interessen der „neuen Geber“ an ausgewählten Partner- und Schwerpunktländern der OEZA

Der Großteil der österreichischen Schwerpunktländer scheint – mit Ausnahme Äthiopiens und Ugandas – nicht zu den Fokusregionen der chinesischen oder indischen Entwicklungszusammenarbeit zu zählen, Kooperationen in verschiedenen Bereichen finden dennoch statt. Bei der Analyse aktueller Forschungsberichte und der offiziellen Webauftritte diplomatischer Vertretungen Chinas und Indiens zeigen sich teilweise sehr unterschiedliche Kooperationsformen.

Im Folgenden werden ausgewählte afrikanische Schwerpunkt- und Partnerländer der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (OEZA) hinsichtlich ihrer entwicklungs-politischen Zusammenarbeit mit China und Indien analysiert und die Ergebnisse kurz vorgestellt.

5.1. Tansania

Tansania war lange Zeit der größte Empfänger chinesischer Hilfe, seit den 1960er-Jahren wurde eine Gesamtsumme von etwa 2 Mrd US \$ investiert. Ein großer Teil davon floss in den Ausbau der Tanzanian Zambian Railway zwischen 1970 und 1976. Mittlerweile ist der Geldfluss nach Tansania stark zurückgegangen (Davies 2007, 57).

Auch für Indien ist Tansania keine Region mit herausragendem Engagement; neben einigen Projekten im Infrastrukturbereich, wie beispielsweise der Reparatur von alten Lokomotiven, wurde als Entwicklungsmaßnahme ein Schuldenerlass von 20 Mio US \$ anlässlich des Staatsbesuches von Präsident A.P.J. Abdul Kalam gewährt (Naidu 2007, 5; High Commission of India in Dar es Salam 2008).

5.2. Burkina Faso und Kenia

Burkina Faso und Kenia befinden sich hinsichtlich chinesischer Entwicklungskooperation in ähnlichen Positionen; das Investitionsvolumen ist verhältnismäßig geringer als in anderen Ländern. Auch auf indischer Seite scheinen diese beiden Länder nicht zu den Hauptempfängerländern zu zählen. Kenia erhielt zwar in den letzten Jahren einige Unterstützungsmaßnahmen (technische Zusammenarbeit im Bahnsektor, einige Kredite sowie 2004 eine Spende von Medikamenten im Wert von 100.000 US \$), dennoch liegt Kenia im Vergleich zu anderen afrikanischen Ländern, was die dort durchgeführten Investitionen betrifft, weit zurück (Naidu 2007, 5; High Commission of India in Nairobi 2008).

5.3. Äthiopien

Etwas anders stellt sich die Situation in Äthiopien dar, wo sowohl von indischer als auch chinesischer Seite zahlreiche Unternehmungen betrieben werden. Staatliche indische Firmen investieren in erster Linie in den Infrastrukturbereich und engagieren sich seit einigen Jahren im Ausbau des Straßen- und Telekommunikationsnetzes sowie im Energie- und Wasserversorgungssektor (vgl. Naidu 2007, 5 f.; Embassy of India in Ethiopia and Djibouti 2008). Für China liegt ein Schwerpunkt der Kooperation mit Äthiopien in der Bildungszusammenarbeit, so werden seit 2007 jährliche Stipendien für ein Auslandsstudium in China an äthiopische StudentInnen vergeben sowie die inländische Ausbildung durch chinesische LehrerInnen unterstützt (MOFCOM 2008). Zusätzlicher Aufbau von Humanressourcen wird durch einen 2006 bereits zum zweiten Mal stattgefundenen Berufsausbildungskurs im Bereich des Bambusanbaus und der -verarbeitung gefördert, in dem die chinesische Expertise an äthiopische TeilnehmerInnen weitergegeben wird. Weitere Ausbildungsmöglichkeiten wurden durch den 2007 fertiggestellten Bau eines Vocational Training Colleges in Addis Abeba ermöglicht, der von der chinesischen Regierung finanziert wurde und wo Berufsspezialisierungen im Bereich

des Textil- und Bausektors angeboten werden (vgl. Davies 2008, 11, 36; Burke/Corkin/Tay 2007, 63; Chinese Embassy in Ethiopia 2008).

Doch auch in den Straßenausbau und in die Finanzierung von Fabriken fließt das Geld Chinas, was in erster Linie die eigenen Handelsinteressen widerspiegelt. Seit 2006 vergibt das chinesische Wirtschaftsministerium auch Kredite an die äthiopische Regierung, welche jeweils nach dem „Angola-Modell“ verhandelt werden. In diesem Modell werden die Naturressourcen des Landes als Sicherheit bei Nichtzurückzahlung verwendet (vgl. Davies 2008, 33). Im Gegensatz zu der ansonsten von China praktizierten Politik, wo, Hilfgelder auch an bestimmte Forderungen oder weitere Abkommen geknüpft sind, ist Äthiopien jedoch eines der wenigen Länder Afrikas, das tatsächlich finanzielle Subventionen bekam: 2005 spendete die chinesische Botschaft 23.000 US \$ an das äthiopische Außenministerium, 2007 nochmals eine Summe von 250.000 US \$ zum Zweck der Aidsbekämpfung (vgl. Davies 2008, 36 f.; Chinese Embassy in Ethiopia 2008).

5.4. Uganda

In Uganda liegt ein Schwerpunkt der chinesischen Kooperation ebenfalls auf dem Sektor Bildung. So werden Austauschprogramme für StudentInnen und medizinisches Personal nach China sowie FacharbeiterInnenausbildungen im Bereich Technik finanziert. Das chinesische Bildungsministerium unterstützte weiters die Makerere Universität in Kampala und die Mbarara Universität im Westen des Landes mit einer Schenkung von Computergeräten (vgl. Burke/Corkin/Tay 2007, 143 ff.; China.org 2008). Gleichermaßen finanzielle Unterstützung wurde 2004 für den Bau des Uganda Industrial Research Institutes geleistet, wo Forschung und Ausbildung im Bereich Lebensmitteltechnologie stattfindet (vgl. China.org 2008).

Indiens Kooperation mit Uganda scheint keinen klaren Fokus zu verfolgen, projektbezogen wird vor allem der Straßenausbau gefördert. Weiters wurde humanitäre Hilfe im medizinischen Bereich durch eine Spende von 1,7 Mio Rs (Indische Rupien) geleistet sowie 2002 ein Schuldenerlass über 14 Mio Rs durch die indische Regierung gewährt (vgl. Price 2004, 5; Naidu 2007, 5; Ministry of External Affairs 2008).

5.5. Mosambik

Für Mosambik stellt sich die Situation ähnlich jener Ugandas dar. Von chinesischer Seite werden Investitionen vor allem im Infrastruktursektor – mit dem Schwerpunkt Energieversorgung durch den Bau von Dämmen und Wasserkraftwerken –, der Vergabe von Krediten sowie im Bildungsbereich getätigt. 2007 wurde das Agricultural Technology Demonstration Center eröffnet, in welchem verschiedene landwirtschaftliche Ausbildungen angeboten werden (vgl. Davies 2008, 21 ff.; Chinese Embassy in Mozambique 2008). Ebenfalls 2007 wurde eine komplette Schuldenentlastung über 20 Mio US \$ durch die chinesische Regierung gewährt (vgl. Davies 2008, 12; Motlogeloa 2007, 1).

Auch Indien engagiert sich hier in ähnlichen Bereichen, was zum überwiegenden Teil den Ausbau von Bahnverbindungen durch indische Firmen und die Kreditvergabe zum Zweck von Elektrifizierung auf dem Land und Wassermanagement betrifft. Auch im Bildungsbereich werden einige Kooperationen durchgeführt, wobei hauptsächlich Stipendien für diverse Kurzausbildungen vergeben werden (vgl. Naidu 2007, 5 f.; High Commission of India in Nairobi 2008). Eine Schuldenentlastung über 90 Mio Rs wurde ebenfalls durchgeführt (Price 2004, 5).

6. Die steigende Präsenz der „neuen“ privaten Geber

6.1. Allgemeines

Neben den zunehmenden Aktivitäten der „neuen“ staatlichen Geber ist in den letzten Jahren auch die Anzahl der privaten Geber in der Entwicklungszusammenarbeit sowie das von ihnen ausgegebene Finanzvolumen beträchtlich gestiegen. Die Reihe von privaten Gebern in der Entwicklungszusammenarbeit ist lang – von Spenden sammelnden Nichtregierungsorganisationen, Kirchen, über reiche Einzelpersonen, private Stiftungen, bis hin zu privaten Unternehmen fließt Geld für Projekte in Entwicklungsländer. In den letzten Jahren hat sich die Aufmerksamkeit für diese Aktivitäten stark erhöht. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf drei Faktoren: Erstens auf die Widmung hoher Beträge durch private Stiftungen für entwicklungspolitische Zielsetzungen. Zweitens auf den vermehrten Einfluss privater Akteure auf die internationale Entwicklungspolitik – über die Zunahme von internationalen *Public Private Partnerships* (PPPs) oder globale Initiativen wie den *UN Global Compact*. Drittens auf die Strategien um mehr Wirksamkeit der Entwicklungszusammenarbeit, in deren Rahmen Bemühungen einer besseren Koordination der Aktivitäten *aller* Geber im Zentrum stehen

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit der zunehmenden Rolle der privaten Stiftungen in der Entwicklungszusammenarbeit. Bislang gibt es zu diesem Thema noch sehr wenig systematische Forschung, einerseits was die Höhe der Mittel, die Schwerpunkte und insbesondere deren Resultate betrifft, andererseits bezüglich des Einflusses der zunehmenden Aktivitäten dieser Akteure auf die Logik und Zielsetzungen der öffentlichen EZA. In den folgenden Ausführungen wird ein Überblick über vorhandene Zahlen und Schätzungen gegeben und es werden verschiedene Fragen dargestellt und diskutiert, die sich in diesem Kontext ergeben und die weitere Reflexion und Forschungsarbeiten benötigen.

6.2. Rolle und Aktivitäten von Stiftungen

Private Philanthropie hat insbesondere in den USA und in Großbritannien eine lange Tradition. So wurden die Carnegie Foundation bereits im Jahr 1911 und die Rockefeller Foundation 1913 gegründet. Ihre ersten *internationalen* Aktivitäten setzte etwa die Rockefeller Foundation in den 1920er-Jahren mit der Implementierung von Gesundheitsprogrammen in Entwicklungsländern.⁵ Diese Stiftungen haben im Laufe der Jahre erheblich Einfluss auf die Außenpolitik der USA genommen und waren unter anderem eine treibende Kraft hinter der „Grünen Revolution“ in Entwicklungsländern in den 1960er- und 1970er-Jahren (Djuren 2008).

Heute gibt es weltweit mehr als 100.000 Stiftungen, wovon jedoch nur ca. 1 % entwicklungspolitische Aktivitäten umsetzt (Sulla 2006). Bei der Gründung von Stiftungen spielen neben philanthropischen Beweggründen und Motiven wie etwa Imagepflege auch steuerliche Überlegungen eine nicht unwesentliche Rolle. So können etwa in den USA seit der Reform des US Tax Code im Jahr 1986 Wohlhabende durch Beiträge zur „Verbesserung der öffentlichen Wohlfahrt“ die Vermögenssteuer umgehen (Martens 2004, 49). Um Vermögen steuerschonend in den Stiftungssektor zu übertragen müssen diese Stiftungen 5 % ihres Vermögens pro Jahr für gemeinnützige Zwecke investieren. Auch in etlichen europäischen Ländern sind in den letzten Jahren Reformen des Stiftungsrechts umgesetzt worden, durch die die Einrichtung von Stiftungen steuerlich attraktiver wurde (European Foundation Centre 2008). Weiters ist in den meisten Ländern in den letzten drei Dekaden eine Umverteilung von Vermögen und Einkommen von unten nach oben festzustellen, unter anderem etwa durch die Senkung von Spitzensteuersätzen sowie von Unternehmenssteuern. Die weltweite Anzahl der Dollarmillionäre ist allein zwischen 1998 und 2007 von 6 Millionen auf 10 Millionen

⁵ Die Rockefeller ist die älteste jener Stiftungen, die heute international aktiv sind, 41 % ihrer Mittel gehen an Organisationen, die sich außerhalb der USA befinden.

gestiegen, ihr Vermögen hat sich von 22 auf 41 Billionen US \$ verdoppelt, dh. das durchschnittliche Vermögen/Kopf übersteigt 4 Mio US \$ (Capgemini/Merrill Lynch 1998, Capgemini/Merrill Lynch 2008). In den USA erhält das reichste Prozent der Bevölkerung 22 % vom Gesamteinkommen, das ist das höchste Niveau seit 1928 (Edwards 2008, 52). Diese Einkommens- und Vermögenskonzentration ist die Kehrseite des Trends zur privaten Philanthropie. „Nowadays, to be regarded as a good billionaire, it is a necessary condition that you are a philanthropist“ (Bishop 2007, 5). In den USA wurde für die Betätigung von Unternehmern als Stifter für wohltätige Zwecke in den letzten Jahren der Begriff „Philanthrokapitalismus“ geprägt: „Ein Kapitalismus bei dem Superreiche der Gesellschaft einen wesentlichen Teil ihres Vermögens zur Verfügung stellen. Dies wurde als bessere Alternative zu erzwungenen Umverteilungen beworben“ (Djuren 2008, 5). Dahinter steht auch die Annahme, dass erfolgreiche Unternehmer auch im philanthropischen Bereich jene sind, die die Geldmittel mit maximaler Effizienz einzusetzen wissen (ebd.).

Das Phänomen der privaten Philanthropie ist stark US-dominiert. Das Gesamtvermögen der US-Stiftungen beträgt 950 Mrd US \$ (Sulla 2006). In den letzten Jahren haben sich die internationale Präsenz sowie die umgesetzten Volumina der US-amerikanischen Stiftungen stark erhöht und sie haben sich als einflussreiche Akteure in der EZA-Landschaft etabliert. Auch in anderen Ländern steigt die Anzahl der privaten Stiftungen aufgrund der oben erwähnten Faktoren. Glaubt man dem Hudson Institute, einem einflussreichen konservativen US-amerikanischen Think Tank, wurde „das traditionelle ‚Geber-Empfänger‘ Modell der EZA durch Public-Private Partnerships ergänzt – wenn nicht ersetzt“ (Hudson 2008, 3). Ein genauerer Blick auf die Zahlen zeigt jedoch, dass die Leistungen der privaten Geber bei weitem nicht an jene der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit heranreichen. Die Weltbank schätzte die Gesamtausgaben der privaten Stiftungen 2006 auf 5 bis 7 Mrd US \$ im Vergleich zu ODA-Leistungen in Höhe von 104 Mrd US \$ im selben Jahr (Sulla 2006; OECD 2008). Dennoch sollte der Einfluss der zunehmenden internationalen Aktivitäten privater Geber auf die Entwicklungszusammenarbeit und -politik nicht vernachlässigt werden.

6.3. Daten und Fakten

Die Aktivitäten und die Volumina der privaten EZA-Geber stellen ein noch wenig systematisch erforschtes Gebiet dar. Es gibt weder eine eindeutige Definition, welche Akteure in die Gesamtschau miteinbezogen werden noch eine systematische Datenerhebung bzw. Meldung der Leistungen. Auch die Kategorie der privaten Stiftungen ist international nicht einheitlich definiert. Gemeinsame Merkmale sind in der Regel, dass sie nicht profitorientiert und kein Teil des öffentlichen Sektors sind, über eigenen Ressourcen und eine unabhängige Leitung verfügen sowie gemeinnützige Zwecke verfolgen (Witte 2008, 9). In etlichen europäischen Ländern gibt keine verbindliche Meldepflicht für die Aktivitäten von Stiftungen (European Foundation Centre 2008). Die vorhandenen Informationen sind daher zumeist auf Hochrechnungen zurückzuführen, die auf Umfragen bzw. auf freiwilligen Meldungen basieren.

6.3.1. Private Stiftungen in den USA

Die eingehendsten Untersuchungen über den Umfang der privaten Geber-Aktivitäten der USA sowie zunehmend auch in anderen Ländern führt das Center for Global Prosperity des Hudson Institutes in Kooperation mit diversen anderen Institutionen (z. B. Foundation Center, Committee Encouraging Corporate Philanthropy) durch. Aufgrund dieser Untersuchungen schätzt das Hudson Institute die privaten Aufwendungen in den USA für Entwicklungszusammenarbeit im Jahr 2006 auf 35 Mrd US \$ im Vergleich mit der öffentlichen EZA, die im selben Jahr 23,5 Mrd US \$ betrug (siehe Tabelle 1). Das Hudson Institut unterteilt dabei die Kategorie „Private Philanthropy“ in die Untergruppen Stiftungen,

Unternehmen sowie private/ehrenamtliche Organisationen. Die folgenden Ausführungen beziehen sich, so nicht anders angegeben, auf die erste Gruppe, die Stiftungen.

Die Anzahl der philanthropischen Stiftungen in den USA hat sich zwischen 1995 und 2005 von etwa 39.000 auf 76.000 verdoppelt, ihr Finanzvolumen hat sich von 11 auf 32 Mrd US \$ verdreifacht (Chervalier/Zimet 2006; Neuer 2007; Hudson 2008), auch wenn in der Nachfolge der *dot.com Krise* zwischen 2001 und 2004 stagnierende Volumina zu verzeichnen waren. Nach den Erhebungen, die das Foundation Center⁶ für das Hudson Institute durchgeführt hat wurden von den rund 71.000 Stiftungen in den USA im Jahr 2007 insgesamt 5,4 Mrd US \$ für internationale Projekte ausgegeben, um 25 % mehr als im Jahr 2006 (4,2 Mrd US \$) und mehr als doppelt soviel wie im Jahr 2005 (2,4 Mrd US \$). Die internationalen Zuschüsse stiegen somit um ein Vielfaches der Ausgaben für Projekte innerhalb der USA und machten im Jahr 2006 22 % der gesamten Zuschüsse der US-amerikanischen Stiftungen aus (Foundation Center, 2008). 55 % der internationalen Zuschüsse wurden für Gesundheitsprogramme aufgewendet, 21 % für internationale Entwicklungs- und Katastrophenhilfeprogramme sowie 8 % für Umweltprogramme⁷.

Die Ausgaben der anderen privaten Geber schätzt das Hudson Institute auf 31 Mrd US \$. Der US-Unternehmenssektor gab demnach 5,5 Mrd US \$ für Projekte in Entwicklungsländern aus, wobei diese immer öfter in Partnerschaft mit Nichtregierungsorganisationen abgewickelt werden. „Instead of confronting each other, we slowly got into that mode of understanding each other and realizing that we have common goals“ (Salvatore Gabola, Director for Public Affairs, Coca Cola in Hudson 2008, 27). Geschätzte 10,6 Mrd US \$ wurden von privaten Organisationen ausgegeben, mit weiteren 2,2 Mrd US \$ wurde die ehrenamtliche Tätigkeit in diesen Organisationen beziffert. Von Universitäten sowie religiösen Organisationen wurden jeweils 3,7 bzw. 8,8 Mrd US \$ bereitgestellt (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: *The U.S. Economic Engagement with Developing Countries, 2006*

	Billions of \$	Percent
U.S. Official Development Assistance	\$23.5	12%
US. Private Philanthropy	\$34.8	18%
Foundations	\$4.0	2%
Corporations	\$5.5	3%
Private and Voluntary Organizations	\$12.8	7%
Universities and Colleges	\$3.7	2%
Religious Organizations	\$8.8	5%
U.S. Remittances	\$71.5	37%
U.S. Private Capital Flows	\$62.3	32%
U.S. Total Economic Engagement	\$192.1	99%

Quelle: Organisation for Economic Development Co-operation (OECD), Development Co-operation Report 2007, Vol. 9, No. 1, 2008, World Bank, Migration and Remittances 2007, Internationale Development Bank, Sending Money Home, 2007, Hudson Institute 2008

Die hohe Steigerung der internationalen Mittel im Stiftungssektor ist vor allem auf die Aktivitäten einiger weniger Stiftungen, insbesondere der Bill and Melinda Gates Foundation zurückzuführen, deren Gelder sich allein zwischen 2003 und 2004 verachtfacht haben; insbesondere durch den Zuschuss von 750 Mio US \$ für die *Global Alliance for Vaccine and Im-*

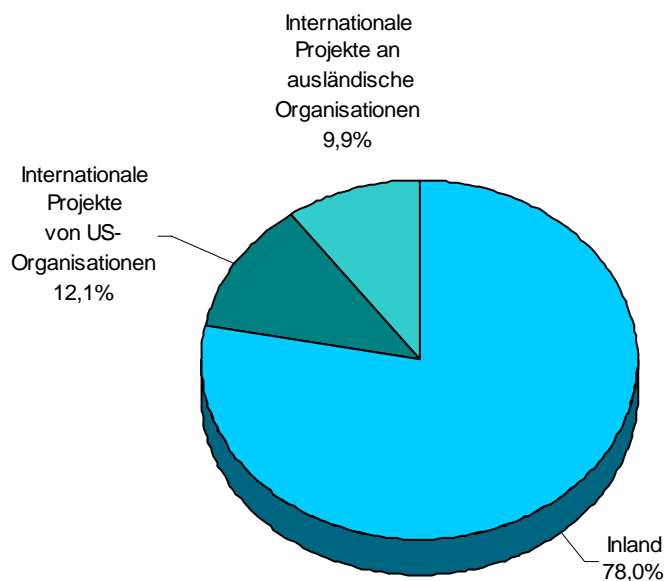
⁶ Basierend auf einer Auswahl von 1.300 großen US-Stiftungen sowie auf den Gesamtausgaben aller 71.000 Stiftungen.

⁷ Die direkten Zuschüsse an Organisationen außerhalb der USA stiegen 38,5 % auf 45 %, wenn man die Ausgaben der Bill and Melinda Gates abzieht, wären diese allerdings von 39,9 % auf 36,4 % gesunken.

munization (GAVI).⁸ Von jenen 22 % der Mittel, die im Jahr 2006 für internationale Aktivitäten der US-amerikanischen Stiftungen ausgegeben wurden, wurden etwas mehr als die Hälfte (55 %) an US-amerikanische Institutionen ausbezahlt, die international Programme durchführen. Von den restlichen 45 % gingen wiederum mehr als die Hälfte (55 %) an europäische Organisationen, 18 % gingen direkt an Projekte und Programme in Subsahara-Afrika (siehe Graphik 2).

Hauptempfängerland von internationalen US-amerikanischen Stiftungsgeldern war 2006 die Schweiz (Foundation Center 2008). Dies erklärt sich insbesondere durch den dort ansässigen *Global Fund to Fight Aids, Tuberculosis and Malaria* (GFATM) sowie die Weltgesundheitsorganisation, die hohe Summen von der Bill and Melinda Gates Foundation erhalten.⁹

Graphik 2: Ausgaben der US-Stiftungen in %, 2006 (Total Giving = \$ 19.1 billion)



Quelle: The Foundation Center, International Grantmaking IV, 2008, Based on all grants of US \$ 10.000 or more from a sample of 1.263 Foundations

Die Finanzkrise, die in den USA bereits im Jahr 2007 begonnen hat und sich im Jahr 2008 zu einer internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise ausgeweitet hat, wird voraussichtlich auch beträchtliche Auswirkungen auf die Ausgabenentwicklung der US-Stiftungen – sowie auch anderer privater Stiftungen – haben: Einerseits werden die vorhandenen Mittel stärker für lokale bzw. nationale Projekte verwendet, wie erste Umfragen, die das US-Foundation Center durchführen ließ, schließen lassen (Foundation Center 2009). Andererseits lässt sich annehmen, dass auch die Vermögenswerte der Stiftungen stark gesunken sind, wodurch auch die Ausgaben in den nächsten Jahren zurückgehen werden.

⁸ Aber auch andere Stiftungen wurden neu gegründet, wie z. B. die Gordon and Betty Moore Foundation, die insbesondere Umweltprojekte fördert und zwischen 2001 und 2004 rund eine Mrd US \$ an Finanzierungen bereitgestellt hat.

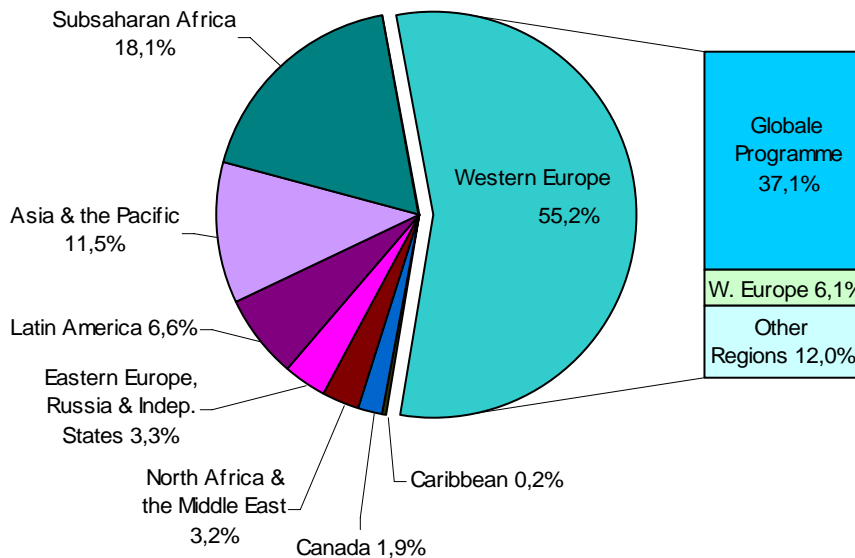
⁹ Leistungen von dieser Stiftung für die WHO und medizinische Forschungsinstitute machen 95 % des US-amerikanischen Stiftungsgeldes aus, das in die Schweiz fließt.

Tabelle 2: Die größten US-Stiftungen, nach der Höhe ihrer internationalen Ausgaben, 2006

	Gründungs- jahr	Höhe der internationalen Zuschüsse		in % der Gesamten Zuschüsse
		in Mio US\$	in %	
Bill & Melinda Gates Foundation	1994	1.974	46,9	79
Ford Foundation	1936	287	6,8	54
William and Flora Hewlett Foundation	1966	116	2,8	42
Gordon and Betty Moore Foundation	2000	105	2,5	46
Rockefeller Foundation	1913	104	2,5	75
John. D. and Catherine T. MacArthur Foundation	1970	100	2,4	54
Starr Foundation	1955	88	2,1	22
W.K. Kellogg Foundation	1930	74	1,8	26
Susan Thompson Buffet Foundation	1964	61	1,4	61
David and Lucile Packard Foundation	1964	57	1,4	31
Citi Foundation	1964	38	0,9	44
Carnegie Corporation of New York	1911	36	0,9	48
Andrew W. Mellon Foundation	1940	32	0,8	15
Freeman Foundation	1978	32	0,8	81
Harry and Jeanette Weinberg Foundation	1959	29	0,7	32
Peninsula Community Foundation	1964	27	0,6	33
Charles Stewart Mott Foundation	1926	25	0,6	25
Annenberg Foundation	1989	23	0,5	9
Hansjoerg Wyss Foundation	1999	23	0,5	99
Open Society Foundation	1993	21	0,5	30
Howard. G. Buffet Foundation	1999	20	0,5	84
Rockefeller Brothers Fund	1940	18	0,4	62
Artur S. DeMoss Foundation	1955	18	0,4	74
GE-Foundation	1952	16	0,4	36
Alcoa Foundation	1952	16	0,4	60
Zwischensumme		3.340	79,3	
Andere Stiftungen		873	20,7	
Gesamt		4.213	100,0	

Quelle: International Foundation Center, International Grantmaking Update 2008

Grafik 3: Ausgaben für globale Programme an Organisationen außerhalb der USA, 2006
(Total Giving = \$19.1 billion)



Quelle: The Foundation Center, International Grantmaking IV, 2008, Based on all grants of US \$ 10.000 and more from a sample of 1.263 Foundations. Grants to overseas recipient may be

6.3.2. Private Stiftungen in Europa

Für Europa ist die Datenlage über die Anzahl der Stiftungen sowie deren Volumina noch um einiges weniger transparent als in den USA, u. a. da es nicht in allen Ländern zentrale Register bzw. systematische Offenlegungsverpflichtungen gibt. Die umfangreichsten Daten basieren auf einer Studie des European Foundation Center, die 59.000 Stiftungen in 15 Ländern miteinbezog. Diese Studie ergab für das Jahr 2005 ein Gesamtvermögen von 237 Mrd Euro und ein Ausgabenvolumen von 46 Mrd Euro, allerdings wurden davon nur 386 Mio Euro, also weniger als 1 %, für entwicklungspolitische Programme und Projekte ausgegeben (European Foundation Centre 2008).

6.4. Auswirkungen der gestiegenen Rolle privater Stiftungen in der Entwicklungszusammenarbeit

Private Stiftungen waren und sind seit langer Zeit eine bedeutende Finanzierungsquelle für US-amerikanische und europäische Nichtregierungsorganisationen, im Umwelt- und Menschenrechts- genauso wie im Entwicklungsbereich. Sowohl Projekte in Entwicklungsländern als auch Forschungsprojekte, Bildungs- und Kampagnenarbeit in Industrieländern wurden und werden oft über private Stiftungen finanziert, insbesondere in den USA und Großbritannien, aber auch anderen Ländern wie etwa der Schweiz, Deutschland oder Frankreich. Auch in vielen osteuropäischen Ländern stellen private Stiftungen etwa das Open Society Institute von George Soros oft Hauptfinanzierungsquellen für die Arbeit von Nichtregierungsorganisationen dar. Diese haben durch gezielte Förderungen wesentlich den Systemwechsel vorangetrieben u.a. indem sie zur Entstehung bzw. Stärkung von pro-westlichen Nichtregierungsorganisationen beigetragen haben.

Erhöhten Einfluss auf die internationale Entwicklungspolitik und -zusammenarbeit erlangten die philanthropischen Stiftungen in den letzten Jahren

- durch die Widmung von hohen Summen für internationale Aktivitäten über große Stiftungen insbesondere der Bill and Melinda Gates Foundation, aber auch z. B. der Google-Foundation oder der Clinton Global Initiative;
- durch die zunehmenden operativen Aktivitäten in Entwicklungsländern vor allem im Gesundheits- und Landwirtschaftsbereich,
- sowie durch ihre steigende Rolle in der internationalen Politik u. a. durch „Partnerschaften“ und „Allianzen“ mit multilateralen Organisationen wie etwa der Weltgesundheitsorganisation und den bis Ende 2008 dort angesiedelten Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria.

Bezüglich der Auswirkungen der Aktivitäten der steigenden privaten Philanthropie gibt es derzeit mehr Fragen als Antworten. Um diese Lücke zu füllen hat z. B. die Weltbank 2008 ein großes Forschungsprojekt initiiert, das die Auswirkungen der steigenden privaten Philanthropie in Afrika auf die EZA-Landschaft untersuchen soll.

Das verstärkte internationale Engagement privater Stiftungen bietet sowohl Chancen als auch Risiken für die Bemühungen um Armutsminderung und wirksamere Entwicklungszusammenarbeit. Über Stiftungen werden – in Zeiten stagnierender öffentlicher Mittel – neue Ressourcen für entwicklungspolitische Anliegen mobilisiert. Ihre politische und wirtschaftliche Unabhängigkeit bietet die Möglichkeit, sich längerfristig und unabhängig von öffentlichen Budgetzyklen zu engagieren. Als weitere Stärke privater Stiftungen wird immer wieder ihre Risikobereitschaft sowie der höhere Professionalisierungsgrad betont (z. B. Witte 2008, 25). Neben dem Potential, den diese neuen Akteure darstellen, stellen sich im Zusammenhang mit ihrer gestiegenen Bedeutung in Entwicklungsländern und in der internationalen Entwicklungspolitik auch eine Reihe von Fragen, die in der Folge skizziert werden sollen.

6.4.1. *Private Geber und Aid Effectiveness*

Im Zentrum der Strategien für eine höhere Wirksamkeit der Entwicklungszusammenarbeit stehen die Aspekte *Ownership, Alignment und Harmonisierung*. Die Umsetzung der Pariser Erklärung geht auch für die öffentliche Entwicklungszusammenarbeit sowohl auf politischer Ebene als auch bei der praktischen Umsetzung nur schwierig und langsam vor sich (Six 2008). Die „neuen“ privaten Akteure in Entwicklungsländern bringen eine Reihe unterschiedlicher Motive, Strategien und operationelle Modelle mit, die die Komplexität der Entwicklungsfinanzierung in vielen Ländern zusätzlich erhöhen. Die Integration der neuen Akteure in die Wirksamkeitsstrategien stellt die internationale Gebergemeinschaft vor zusätzliche nicht zu unterschätzende Herausforderungen: „International aid from American foundations is based on criteria unique to the American philanthropic sector and does not appear to be influenced by those factors that determine Official Development Assistance (ODA) of the OECD countries“ (Chervalier/Zimit 2008, 5). Zudem verfügen die Stiftungen, die nun selbst operationell in Entwicklungsländern tätig werden, zum Teil über wenig Erfahrung bei der Umsetzung ihrer Projekte. „Will our first agricultural strategy be perfect? Of course not. But we will learn and learn and learn over the next few years, and over 10 years we will have an impact.“ (Patti Stonesifer, Gates Foundation zitiert in Bishop 2007, 5).

Gesundheitssektor

Ein großer Teil der Mittel der privaten Stiftungen geht in den Gesundheitsbereich. Schnelle und medienwirksame Erfolge stehen im Mittelpunkt der Aktivitäten. Prominent sind auch Maßnahmen, die kommerzielle und soziale Interessen verbinden: Insbesondere für die Bekämpfung von HIV/Aids werden hohe Summen aufgewendet. Pharmaunternehmen sind dabei „enthusiastische“ Partner in der Verbreitung ihrer Medikamente z. B. gegen HIV-Aids finanziert durch Stiftungsgelder (Edwards 2008, 34). Im Sinne der Wirksamkeitsbemühungen stellt sich dabei die Frage, in welchem Zusammenhang diese Aktivitäten mit der nationalen Gesundheitspolitik eines Landes stehen und ob sie zu einer (weiteren) Fragmentierung oder einer Stärkung der nationalstaatlichen Gesundheitsversorgung beitragen. Eine Untersuchung des Gesundheitssektors in Ghana durch das OECD-Development Centre ergab, dass die Aktivitäten vieler Geber von der ghanaischen Regierung kaum überblickt werden können; verlässliche Daten über die Gesamtmittel, die in den Gesundheitssektor fließen, sind nicht einmal für die Regierung verfügbar. Neben multilateralen und bilateralen Gebern sind in Ghana insbesondere der *Global Fund for AIDS, Tuberculosis and Malaria* (GFATM) und die GAVI Alliance bedeutende Akteure – diese haben in Ghana zwischen 2000 und 2005 115 Mio US \$ für Malaria, HIV/Aids und Tuberkulose ausgegeben (Drechsler/Zimmermann 2008).

GAVI Alliance und Global Fund for AIDS, Tuberculosis and Malaria

Die *GAVI Alliance* wurde im Jahr 2000 gegründet und ist das größte Projekt der Bill und Melinda Gates Foundation im Gesundheitsbereich. Die Stiftung ist auch eine der InitiatorInnen sowie der wichtigste Geldgeber von GAVI. Als Public Private Partnership Projekt führt es UNO-Organisationen, Regierungen, Forschungseinrichtungen, Unternehmen und NGOs sowie die Pharmaindustrie zusammen. Im GAVI-Verwaltungsrat hat die Bill and Melinda Gates Foundation neben UNICEF, Weltbank und WHO einen der ständigen Sitze. Jeweils 3 der nicht permanenten Sitze werden von Regierungen aus Industrie- bzw. Entwicklungsländern gehalten. Zwei Sitze sind für Vertreter der Pharmaindustrie vorgesehen, jeweils einer für Forschungsinstitute und NGOs¹⁰.

Der *Global Fund for AIDS, Tuberculosis and Malaria* wurde auf Initiative der G-8 und des UN-Generalsekretärs im Jahr 2002 gegründet und stellt die weltweit höchsten Mittel für die Bekämpfung von HIV/Aids, Tuberkulose und Malaria zur Verfügung. Bis Ende 2008 wurden insgesamt 7,3 Mrd US \$ ausbezahlt (GFATM 2009). Auf Druck der USA wurden dafür komplett neue Strukturen außerhalb des UN-Systems geschaffen. Im Verwaltungsrat sind 8 Industrie- und 7 Entwicklungsländer vertreten. Die Bill and Melinda Gates Foundation sowie das Wirtschaftsunternehmen Mac Kinsey haben ebenfalls Sitz und Stimme im Verwaltungsrat. Die UN-Gesundheitsorganisationen WHO und UNAIDS sowie die Weltbank sind im Verwaltungsrat ohne Stimmrecht vertreten. Vertreter der Privatwirtschaft sind in alle Arbeitsbereiche, sowohl national als auch international, eingebunden. Dennoch hat sich die Hoffnung, beträchtliche Mittel aus diesem Sektor zu erhalten nicht realisiert, 95 % der Mittel kommen von öffentlichen Gebern, von den rund 5 % der Mittel aus dem Privatsektor stammen 94 % von der Bill and Melinda Gates Foundation (Martens 2007).

Verschiedene Studien und Untersuchungen zeigen, dass die Prioritätensetzung der Geber nur zum Teil dem Bedarf des lokalen Gesundheitssystems entspricht. Insbesondere würden in Ländern oft HIV/Aids-Programme finanziert, obwohl die Behandlung anderer Krankheiten von höherer Dringlichkeit wäre (MacKellar 2005; Drechsler/Zimmermann 2008). Diese Strategien wirken sich gerade in Ländern, die von Entwicklungshilfeleistungen abhängig sind, auch auf die Politikformulierung aus.

Die Konzentration der Stiftungen bzw. der von ihnen mitfinanzierten Fonds auf bestimmte Krankheiten kann zudem auch dazu führen, dass Gesundheitspersonal aus anderen Bereichen abgezogen wird. Eine umfangreiche Untersuchung über die Aktivitäten der Bill and Melinda Gates Foundation durch die Los Angeles Times im Jahr 2007 kam zu dem Ergebnis, dass etwa in Botswana im Jahr 2005 insbesondere durch die Ausgaben dieser Stiftung die Gesundheitsausgaben um ein Sechsfaches höher lagen als im afrikanischen

¹⁰ Genaueres siehe <http://www.gavialliance.org/about/governance/boards/members/index.php>

Durchschnitt und dass die Aids-Todesrate drastisch gefallen war. Die HIV-Ansteckungsrate konnte jedoch aufgrund mangelnder Präventivmaßnahmen nicht verbessert werden. Gleichzeitig vervierfachte sich die Müttersterblichkeit und auch die Säuglingssterblichkeit stieg dramatisch an (Los Angeles Times, 16.12.2007). Laut Gesundheitsökonom Dean Jamison könnte die Gates Foundation mit ihrem engen Fokus auf die Verteilung von Aids-Medikamenten zur Krise der Gesundheitssituation beigetragen haben, indem die Ärzte von der Basisgesundheits- und Kinderversorgung abgezogen wurden: „They have an opportunity to double or triple their salaries by working on AIDS“ (Dean Jamison, in Los Angeles Times 16.12.2007). KritikerInnen führen auch an, dass die starke Konzentration auf die Bereitstellung von Medikamenten und auf Forschungsförderung in diesem Bereich zu kurz greife. „The failure to support basic care as comprehensively as vaccines and research is a blind spot for the Gates Foundation (Paul Farmer, Partners in Health, in Los Angeles Times, 16.12.2007). Zudem scheitert die beste Aidsbehandlung wenn sich die Betroffenen Lebensmittel oder die Busfahrt zum Krankenhaus nicht leisten können. Historische Erfahrungen haben zudem gezeigt, dass eine nachhaltige Verbesserung des Gesundheitssystems nicht nur technologischen Fortschritt, sondern auch eine Verbreiterung von gesellschaftlicher Teilhabe und die Änderung von Kräfteverhältnissen voraussetzt (Edwards 2008, 51).

Landwirtschaftssektor

Das Engagement privater Stiftungen im Landwirtschaftssektor hat lange Tradition. Die Ford Foundation und die Rockefeller Foundation werden oft als die „Väter“ der grünen Revolution in Afrika bezeichnet. Danach ist die Förderung dieses Sektors wieder in den Hintergrund gerückt. 2006 wurde die „Alliance for Green Revolution in Africa“ (AGRA) ins Leben gerufen, dotiert mit einer Startfinanzierung von 150 Mio US \$ von der Bill and Melinda Gates Foundation sowie der Rockefeller Foundation, mit dem Ziel, innerhalb der nächsten Dekaden die Produktivität der afrikanischen Landwirtschaft zu vervielfachen (Witte 2008, 24). Berater der Initiative kommen unter anderem aus dem Umfeld des Agro-Konzerns Monsanto (Sprenger 2007). Laut Holt-Gimenez et al. (2006) ist die Einführung von Gentechnik in der Landwirtschaft ein treibender Faktor hinter der Initiative. Beide Stiftungen sind aktiv an der Finanzierung von Projekten in diesem Bereich beteiligt. Bill Gates hat zudem substantielle private Investitionen in Gentechnik-Firmen getätigt (Holt-Gimenez et al. 2006, 59).

Die zentrale Zielsetzung der AGRA-Initiative ist, die Situation der armen BäuerInnen zu verbessern sowie Hunger zu bekämpfen. Kritische Stimmen bezweifeln jedoch, dass diese Zielsetzungen von nachhaltigem Erfolg gekrönt sein werden. Sie befürchten im Gegenteil, dass das Programm die Situation der BäuerInnen in Afrika sogar weiter verschlechtern könnte. Zudem liegen die strukturellen Ursachen von Hunger zumeist nicht im Mangel an Lebensmitteln, sondern in einer ungleichen Verteilung von finanziellen Mitteln und Teilhabemöglichkeiten an einer Gesellschaft (Sen 1982).

Ein Grund der für die Zweifel am Erfolg der AGRA-Initiative angeführt werden ist, dass über den Einsatz moderner Technologien und Methoden (inkl. Bewässerungssystemen, Pestiziden, Düngemitteln, etc.) die Konzentration im Landwirtschaftsbereich weiter gefördert werde, da sich Kleinbauern diese Technologien nicht leisten können. 80 % der rund 300 Forschungsberichte über die Grüne Revolution kommen zum Ergebnis, dass diese die Ungleichheit im Landwirtschaftssektor erhöht hat (Freebairn 1995 zitiert in Holt-Gimenez et al. 2006, 2). Als weitere Gründe werden der Verlust von Artenvielfalt und die Umweltbelastung genannt. Die Zukunft Afrikas Landwirtschaft liege insbesondere in der großen Vielfalt der Pflanzen, die in den verschiedenen Kulturräumen des Kontinents angebaut und gezüchtet werden. Um dies zu unterstützen sei vor allem eine partizipative, bauernfreundliche Forschung sowie Investitionen in die Verbesserung der ländlichen Infrastrukturen notwendig. AGRA lenke die Aufmerksamkeit von lokalen Alternativen weg zu globalen Markt„lösungen“, die Saatgut- und Chemiefirmen begünstigen (Gabirondo 2008) und sei da-

her weniger ein Vorschlag, „sich ernsthaft den Problemen des Kontinents zu nähern, als vielmehr Musik in den Ohren von Saatgutmanagern“ (Sprenger 2007, 2).

Kommerzielle Interessen und private Philanthropie

Die Aktivitäten der privaten Philanthropen suggerieren, durch den richtigen Einsatz von finanziellen Mitteln könne sozialer Wandel, bessere Gesundheitsversorgung sowie ausreichende Ernährung sichergestellt werden. Die Lösungen für die meisten dieser Probleme liegen jedoch nicht im technischen Bereich bzw. in der Bereitstellung von finanziellen Mitteln für bestimmte Projekte, sondern sind vielmehr Fragen der politischen Durchsetzbarkeit von bestimmten Interessen innerhalb einer Gesellschaft. Insofern ergibt sich ein Spannungsfeld zwischen der Quelle der Mittel von privaten Stiftungen und den daraus finanzierten Aktivitäten. Kommerzielle Interessen setzen sich aufgrund großer Machtungleichgewichte nicht selten gegen soziale Anliegen durch wie z. B. Privatisierungen im Infrastrukturbereich in vielen Entwicklungsländern (siehe Küblböck 2004) oder die Gewährung massiver Steuererleichterungen für ausländische Investoren gezeigt haben. Auch die Gründung von privaten Stiftungen ist zumeist auf steuerliche Optimierungsgründe zurückzuführen (siehe 6.2.) Die steigenden Kurse der Finanzanlagen haben das Vermögen etlicher Stiftungen in den letzten Jahren zusätzlich stark steigen lassen. Gleichzeitig sind gerade Entwicklungsländer von volatilen Finanzmärkten und etwa gestiegenen Lebensmittelpreisen aufgrund spekulativer Tätigkeiten von Finanzmarktakteuren oft negativ betroffen. Zudem werden gerade Finanzanlagen oft steuerschonend über Offshore Zentren abgewickelt. Auf der anderen Seite etwa beträgt der Verlust an Einnahmen, den Entwicklungsländer durch Offshore Zentren erleiden laut dem Generalsekretär der OECD, Angel Gurría, das dreifache der gesamten öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit (Gurría 2008).

6.4.2. Demokratische Kontrolle

Eine wesentliche Frage, die sich im Lichte von steigender privater Philanthropie in Entwicklungsländern stellt, ist jene der Bestimmung der Prioritätensetzung und der Kontrolle ihrer Implementierung. Nach welchen Kriterien werden Schwerpunkte gesetzt? Wem legen die privaten Geber Rechenschaft ab, wer überprüft die Aktivitäten und ev. auch dahinter liegende Motive und deren Auswirkungen? Institutionen wie Parlamente, Rechnungshöfe, Gewerkschaften und andere zivilgesellschaftliche Organisationen üben diese demokratische Kontrollfunktion – in einer oft verbesserungswürdigen Form – für öffentliche Aktivitäten sowohl in Geber- als auch Empfängerländern aus. Mit steigenden Volumina und zunehmendem Einfluss der privaten Stiftungen (Entwicklungs)politik müssen diese Fragen stärker in die öffentliche Diskussion rücken. Sogar der *Chief Business Writer* des Economist, Bishop (2008, 8) spricht in diesem Zusammenhang von der Notwendigkeit eines neuen Sozialvertrages um sicherzustellen, dass die privaten Akteure eine gesellschaftlich erwünschte Rolle spielen.

Auch auf multilateraler Ebene stellt sich die Demokratief Frage durch den zunehmenden Einfluss privater Geber vor allem in Bezug auf Fonds und Allianzen, an der sowohl öffentliche als auch private Institutionen beteiligt sind. So nehmen etwa die weiter oben erwähnten Initiativen im Gesundheits- und Landwirtschaftsbereich wesentlichen Einfluss auf die Gestaltung der nationalen und internationalen Politik in diesen Bereichen. Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass zentrale Fragen wie etwa der Einfluss von kommerziellen Interessen auf staatliche Entscheidungsprozesse weder auf politischer Ebene noch auf Ebene der vorhandenen *Safeguard*-Mechanismen ausreichende Beachtung geschenkt wird: Eine vom finnischen Außenministerium in Auftrag gegebene Studie (Richter 2004) empfiehlt in Bezug auf Stiftungen, die einen engen Bezug zu bestehenden Unternehmen haben, wie etwa der Bill and Melinda Gates- oder der Ted Turner UN Foundation: „UN Agenturen sollten

genau untersuchen, ob Spenden von diesen Stiftungen den ihnen nahe stehenden Unternehmen unangemessene Vorteile zuteil werden lassen – in Bezug auf Profite oder ihre Reputation“ (Richter 2004, 3). Martens (2007) kommt ebenfalls zu dem Schluss, dass die neuen Modelle der internationalen Public Private Partnerships ernsthafte Risiken und Nebeneffekte implizieren. Die zentrale Frage bei der Analyse der globalen Partnerschaften sollte daher nicht sein, wie diese Modelle gestärkt werden können, sondern wie globale Probleme in einem demokratischen, multilateralen Rahmen gelöst werden können und welche Rolle dabei Kooperationsmodelle zwischen öffentlichen Institutionen und Akteuren des Privatsektors spielen (Martens 2007). „Experience so far suggests that this role can and should only be a very limited one“ (ebd., 6).

7. Schlussbemerkung

Das Auftreten der „neuen staatlichen Geber“ sowie der zunehmende Einfluss von „neuen“ privaten Akteuren birgt für die „traditionelle“ Entwicklungszusammenarbeit im Rahmen der OECD sowohl Chancen als auch Risiken. Durch die steigenden Aktivitäten der „neuen“ Geber werden zusätzliche Mittel etwa für armutsmindernde Maßnahmen sowie den Ausbau von Infrastruktur zur Verfügung gestellt. Arme Entwicklungsländer erhalten durch das Auftreten „neuer Geber“ mehr Spielraum und können so potentiell ihre Abhängigkeit von Geberprogrammen mit oft strikten Konditionalitäten reduzieren. Die stärkere Rolle der „neuen staatlichen Geber“ mit ihren eigenen Motiven und Interessen stellt auch eine Chance für die traditionelle Gebergemeinschaft dar, ihre eigenen Motive und Interessen für Entwicklungszusammenarbeit klarer darzulegen und eventuell zu hinterfragen. Ein diesbezüglich transparenter Zugang könnte potentiell auch die Abstimmung mit jenen Ländern erleichtern, die die Übernahme von OECD-Standards und Konzepten bisher ablehnen.

Der zunehmende Einfluss der privaten Stiftungen bzw. von Akteuren aus dem Privatsektor auf nationale sowie internationale Entwicklungszusammenarbeit birgt die Gefahr der Durchsetzung von Partikularinteressen sowie der Aushöhlung von (oft auch mangelhaften) legitimen demokratischen Entscheidungsformen. Eine genauere Auseinandersetzung mit der Rolle, dem Einfluss sowie dem Impact dieser Akteure auf Armutsminderung, nationale und internationale Politik sowie Demokratie sowie in der Folge die Implementierung von Maßnahmen, die dafür sorgen, dass die Aktivitäten dieser Akteure gesellschaftlich erwünschten Zielsetzungen dienen, ist somit unerlässlich.

Abkürzungsverzeichnis

AGRA	Alliance for Green Revolution in Africa
BCCCL	Beijing Chenao Coffee Company Limited
BRIC plus-Gruppe	Diese Gruppe umfasst folgende Länder: Brasilien, China, Ägypten, Indien, Indonesien, der Iran, Malaysien, Mexiko, Nigeria, Philippinen, Russland, Südafrika, Thailand und die Türkei.
DAC	Development Assistance Committee
EADI	European Association of Development Research and Training Institutes
EU	Europäische Union
EZA	Entwicklungszusammenarbeit
FOCAC	Forum for China Africa Cooperation
GAVI	The Global Alliance for Vaccines and Immunization
GFATM	Global Fund to Fight Aids, Tuberculosis and Malaria
IDA	International Development Association
ITEC	Indian Technical and Economic Cooperation
NGOs	Non-Governmental Organizations
NRIs	Non-residential Indians
ODA	Official Development Assistance
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OEZA	Österreichische Entwicklungszusammenarbeit
PPPs	Public Private Partnerships
TEAM9	Techno-Economic Approach for Africa-India Movement
UN / UNO	United Nations / United Nations Organization
UNDESA	United Nations Department of Economic and Social Affairs
UNDP	United Nations Development Programme
UNICEF	United Nations Children's Fund
WHO	World Health Organization
WTO	World Trade Organization

Literatur

- Agrawal, Subhash (2007). Emerging Donors in International Development Assistance: The India Case. k.A.
- Beri, Ruchita (2003). India's Africa Policy in the Post-Cold War Era: An Assessment, in: Strategic Analysis, 27(2), 216-232.
- Bishop, Matthew (2007). Fighting Global Poverty: Who'll be relevant in 2020? Online in Internet:
http://www.brookings.edu/events/2007/~media/Files/Programs/Global/brookings_blum_roundtable/2007bishop.pdf (Stand 13.2.2009)
- Broadman, Harry G. (2007). Connecting Africa and Asia, in: Finance and Development, 44(2).
- Burke, Christopher/Lucy Corkin/Nastasya Tay (2007). China's Engagement of Africa: Preliminary Scoping of African case studies. Angola, Ethiopia, Gabon, South Africa, Zambia. Centre for Chinese Studies, Stellenbosch.
- Campbell, Horace (2008). China in Africa: challenging US global hegemony, in: Third World Quarterly, 29(1), 89-105.
- Capgemini/Merrill Lynch (1998). World Wealth Report 1998. Online in Internet:
<http://www.capgemini.com/m/en/doc/WWR98.pdf> (Stand 13.2.2009)
- Capgemini/Merrill Lynch (2008). World Wealth Report 2008. Online in Internet:
<http://www.ml.com/media/100472.pdf> (Stand 13.2.2009)
- Centre for Chinese Studies (2007). China's Engagement of Africa: Preliminary Scoping of African case studies. Angola, Ethiopia, Gabon, Uganda, South Africa, Zambia. November 2007. Online in Internet: http://www.ccs.org.za/downloads/RF_Paper_Final.pdf (Stand 13.2.2009)
- Chahoud, Tatjana (2007). South-South Cooperation – Opportunities and Challenges for International Cooperation. DIE Briefing Paper 9/2007. Online in Internet: [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/\(ynDK_contentByKey\)/ADMR-7BLF2V?Open&nav=expand:Publications;active:Publications%5CADMR-7BLF2V](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/(ynDK_contentByKey)/ADMR-7BLF2V?Open&nav=expand:Publications;active:Publications%5CADMR-7BLF2V) (Stand 13.2.2009)
- Chervier, Benoit/Joseph Zimet (2006). American Philanthropic Foundations: Emerging Actors of Globalization and Pillars of the Transatlantic Dialog. Online in Internet:
<http://www.gmfus.org/doc/ABCDE%20foundations%20policy%20paper.pdf> (Stand 13.2.2009)
- China.org.cn (2008). Online in Internet: www.china.org.cn/english (Stand 13.2.2009)
- Chinese Embassy in Ethiopia (2008). Online in Internet: <http://et.china-embassy.org/eng> (Stand 13.2.2009)
- Chinese Embassy in Mozambique (2008). Online in Internet: <http://www.fmprc.gov.cn/eng> (Stand 13.2.2009)
- Chinese Foreign Ministry (2006). Relations with Uganda. Online in Internet:
<http://www.china.org.cn/english/features/wenjiabaoafrica/171379.htm> (Stand 13.2.2009)
- Corkin, Lucy (2008). China's strategic infrastructural investments in Africa. in: Guerrero, Dorothy-Grace /Firoze Manji (Hg.). China's New Role in Africa and the South. A Search for a new perspective, 134-150.
- Davies, Martyn (et.al.) (2008). How Africa delivers development assistance to Africa. Centre for Chinese Studies, Stellenbosch.

- Davies, Penny (2007). China and the end of poverty in Africa – towards mutual benefit? Sundbyberg.
- Djuren, Jörg (2008). Philanthrokapitalismus und kulturelle Hegemonie. Online in Internet: http://www.irrlche.org/politische_kritik/bill_und_melinda_gates_stiftung.htm (Stand: 13.2.2009)
- Drechsler, Denis/Felix Zimmermann (2008). New Actors in Health Financing: Implications for a Donor Darling, OECD Development Centre, Policy Brief Nr. 33. Online in Internet: <http://www.oecd.org/dataoecd/27/6/37903846.pdf> (Stand 13.2.2009)
- Edwards, Michael (2008). Just Another Emperor, Demos, New York.
- Eisenman, Joshua (2007). China's post-cold war strategy in Africa. Examining Beijing's Methods and Objectives; in: Eisenman, Joshua/ Heginbotham, Eric/Derek Mitchell (Ed.). China and the developing world. Beijing's Strategy for the twenty-first century, London, 29-59.
- Embassy of India in Ethiopia and Djibouti (2008). Online in Internet: <http://www.indianembassy.gov.et> (Stand 13.2.2009)
- European Foundation Center (2008). Foundations in the European Union. Online in Internet: http://www.efc.be/ftp/public/EU/EURweb/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf (Stand 13.2.2009)
- Fandrych, Sabine (2007). China in Angola – nachhaltiger Wiederaufbau, kalkulierte Wahlkampfhilfe oder globale Interessenspolitik?, in: Internationale Politik und Gesellschaft 2/2007, 62-74.
- Foundation Center (2008). International Grantmaking update IV. Online in Internet: http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/intlgmiv_highlights.pdf (Stand 13.2.2009)
- Foundation Center (2009): A First Look at the Foundation and Corporate Response to the Economic Crisis. Online in Internet: http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/econ_outlook3.html (Stand 13.2.2009)
- Gabirondo, Galés (2008). A new Philanthro-Capitalist Alliance in Africa. Online in Internet: <http://www.pambazuka.org/en/category/features/47017> (Stand 13.2.2009)
- GFATM (2009). Global Fund Disbursements, by Region, Country and Grant Agreement. Online im Internet: <http://www.theglobalfund.org/documents/disbursementdetails.pdf> (Stand 5.3.2009).
- Goldstein, Andrea/Nicolas Pinaud/Helmut Reisen/Xiaobao Chen (2006). The Rise of China and India. What's in it for Africa? (Development Centre Studies), Paris.
- Gu Jing/John Humphrey/Dirk Messner (2007). Global Governance and Developing Countries. The Implications of the Rise of China. DIE Discussion Paper 18/2007. Online in Internet: [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/\(ynDK_contentByKey\)/ADMR-7BRFVU/\\$FILE/18.2007.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/(ynDK_contentByKey)/ADMR-7BRFVU/$FILE/18.2007.pdf) (Stand 13.2.2009)
- Gu Jing/John Humphrey/Dirk Messner (2008). Global Governance and Developing Countries. The Implications of the Rise of China, in: World Development, 36(2), 274-292.
- Gurría, Angel (2008). The global dodgers: Commitment to aid flows must be combined with a crackdown on tax havens, and Britain can do more, in: the Guardian, 27.11.2008. Online in Internet: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2008/nov/27/comment-aid-development-tax-havens> (Stand 13.2.2009)
- Heginbotham, Eric (2007). Evaluating China's Strategy Toward the Developing World, in: Joshua Eisenman/ Eric Heginbotham/ Derek Mitchell (Hg.): China and the developing world. Beijing's strategy for the twenty-first century, London, 189-216.

High Commission of India, Dar es Salam (2008). Online in Internet: <http://www.hcindiatz.org> (Stand 13.2.2009)

High Commission of India, Maputo (2008). Online in Internet: <http://www.hicomind-maputo.org> (Stand 13.2.2009)

High Commission of India, Nairobi (2008). Online in Internet: <http://www.hcinairobi.co.ke> (Stand 13.2.2009)

Holt-Gimenez, Eric et al. (2006). First Food Policy Brief Nr. 12, October 2006. Online in Internet: <http://www.foodfirst.org/files/pdf/policybriefs/pb12.pdf> (Stand 13.2.2009)

Hu Jintao (2006). Address at the Opening Ceremony of the Beijing Summit of The Forum on China-Africa Cooperation. Online in Internet: <http://za.china-embassy.org/eng/zfgx/zfhzlt/t279014.htm> (Stand 13.2.2009)

Hudson Institute/Center for Global Prosperity (2008). Index of Global Philanthropy. Online in Internet: <https://www.hudson.org/files/documents/2008%20Index%20-%20Low%20Res.pdf> (Stand 13.2.2009)

Humphrey, John/Dirk Messner (2006). Eigensinnige Riesen in multipolarer Welt, in: E+Z, 47 (5), 192-196.

Kaplinsky, Raphael/Dorothy McCormick/Mike Morris (2006). The Impact of China on Sub Saharan Africa. Online in Internet: http://www.uneca.org/eca_programmes/acgd/Overview_Report.pdf (Stand 13.2.2009)

Kaplinsky, Raphael/Dirk Messner (2008). Introduction: The Impact of Asian Drivers on the Developing World, in: World Development, 36(2), 197-209.

Küblböck, Karin (2004). Privatisierung von öffentlichen Dienstleistungen in Entwicklungsländern, in: ÖFSE (2004). Armutsminderung durch den Privatsektor? Analysen, Berichte, Kontroversen, ÖFSE-Edition 12, Wien, 13-34.

Lall, Sanjaya/John Weiß (2007). China and Latin America: Trade Competition, 1990-2002, in: Javier Santiso (Hg.). The Visible Hand of China in Latin America, Paris, 85-107.

Lancaster, Carol (2007). The Chinese Aid System. Center for Global Development Essay. Online in Internet: http://www.cgdev.org/files/13953_file_Chinese_aid.pdf (Stand 13.2.2009)

Lee, Maragaret C. (2007). Uganda and China: Unleashing the Power of the Dragon, in: Margaret C. Lee/ Henning Melber/ Sanusha Naidu/Ian Taylor (Hg.). China in Africa, Stockholm, 26-38.

Mackellar, Landis (2005). Priorities in Global Assistance for Health, Aids and Population, OECD Development Centre Online in Internet: <http://lysander.sourceoecd.org/vl=2562227/cl=17/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=5lgpcscf3nbr.pdf> (Stand 13.2.2009)

Manning, Richard (2006). Will ‚Emerging Donors‘ Change the Face of International Cooperation?, in: Development Policy Review, 24(4), 371-385.

Martens, Jens (2004). Private Akteure und Partnerschaftsinitiativen in der internationalen Politik, in: ÖFSE (2004). Armutsminderung durch den Privatsektor? Analysen, Berichte, Kontroversen, ÖFSE-Edition 12, Wien, 43-54.

Martens, Jens (2007): Multistakeholder Partnerships – Future Models of Multilateralism?, Friedrich Ebert Stiftung. Online im Internet: http://www.globalpolicy.org/eu/en/publ/martens_multistakeholder_partnerships_online_version.pdf (Stand 13.2.2009)

Martin, William G. (2008). Africa’s Futures: from North-South to East-South?, in: Third World Quarterly, 29(2), 339-356.

MOFCOM – Ministry of Commerce (2008). Online in Internet: <http://et2.mofcom.gov.cn/> (Stand 13.2.2009)

Mohan, C. Raja (2006). India and the Balance of Power, in: *Foreign Affairs*, 85(4), 17-33.

Motlogeloa, Tiro (2007). Africa Report. Update of the Mozambiquean economy. Absa Group – Economic Research, Johannesburg.

Naidu, Sanusha (2007). India's African Relations: Playing Catch up with the Dragon. Online in Internet: <http://www.globalization-africa.org/papers/84.pdf> (Stand 13.2.2009)

Neuer, Karl-Heinz (2007). Von Trusts, Foundations und Charities Stiftungen in Großbritannien und den USA. Online in Internet: <http://www.die-stiftung.de/themen/69-von-trusts-foundations-und-charities.html> (Stand 13.2.2009)

Nolte, Detlef (2006). Macht und Machthierarchien in den internationalen Beziehungen: Ein Analysekonzept für die Forschung über regionale Führungskräfte. GIGA Working Paper No. 29. Online in Internet: http://duei.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp29_nolte.pdf (Stand 13.2.2009)

OECD (2007). Is it ODA? Fact Sheet May 2007. Online in Internet: <http://www.oecd.org/dataoecd/21/21/34086975.pdf> (Stand 13.2.2009)

OECD (2007a). Development Cooperation Report 2006. Efforts and policies of the Members of the Development Assistance Committee, Paris.

OECD (2008). Development Cooperation Report 2007. Efforts and policies of the Members of the Development Assistance Committee, Paris.

OECD (2009). Development Cooperation Report 2009. Statistical Annex. Online in Internet: http://www.oecd.org/document/9/0,3343,en_2649_34485_1893129_1_1_1_1,00.html

Pham, J. Peter (2007). India's Expanding Relations with Africa and Their Implications for U.S. Interests, in: *American Foreign Policy Interest*, 29, 341-352.

Piller, Charles/Doug Smith (2007). Unintended victims of Gates Foudnations generosity, Los Angeles Times 16.12.2007. Online in Internet: <http://www.latimes.com/news/nationworld/nation/la-na-gatesx7jan07-sg,0,261331.storygallery> (Stand 13.2.2009)

Price, Gareth (2004). India's aid dynamics: from recipient to donor? Asia Programme Working Paper, London.

Ramo, Joshua Cooper (2004). *The Beijing Consensus*, London.

Richter, Judith (2004). Public-private partnerships and Health for All, GASPP Policy Brief Nr. 5. Online in Internet: <http://gaspp.stakes.fi/NR/rdonlyres/8F169CDC-9A01-4C20-B9B6-4FDF272F00E7/0/policybrief5.pdf> (Stand 13.2.2009)

Santiso, Javier (2007). Introduction. China: A Helping Hand for Latin America?, in: Ders. (Hg.): *The Visible Hand of China in Latin America*, Paris, 9-13.

Sen, Amartya (1982). *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford.

Shaw, Timothy/Andrew F. Cooper/Agata Antkiewicz (2007). Global and/or Regional Development at the Start of the 21st Century? China, India and (South) Africa, in: *Third World Quarterly*, 28(7), 1255-1270.

Singh, Jaswant (2003). Budget Speech 2003/04. Online in Internet: <http://www.indiabudget.nic.in/ub2003-04/bs/speecha.htm> (Stand 13.2.2009)

Singh, Sushant K. (2007). India and West Africa: A Burgeoning Relationship. Chatham House Africa Programme/Asia Programme Briefing Paper, London.

Six, Clemens/Margarita Langthaler/Michael Obrovsky (2007). Die Pariser Erklärung und ihre bisherige Umsetzung, ÖFSE Working Papier Nr. 17. Online in Internet: http://www.oefse.at/Downloads/publikationen/WP_Pariser_Erklaerung.pdf (Stand 13.2.2009)

Six, Clemens (2009). „The rise of China and other new state donors as a challenge to the development paradigm? Some basic considerations”, in: Third World Quarterly, 09/2009 (noch nicht erschienen)

Sprenger Ute (2007). Billanthropie und Biotech, in GID (gen-ethischer Informationsdienst 10/2007) Online in Internet: <http://www.gen-ethisches-netzwerk.de/gid/184/politik/sprenger/billanthropie-und-biotech> (Stand 13.2.2009)

Sulla, Olga (2006). Philanthropic Foundations: Actual versus Potential Role in International Development Assistance, Draft Note. Online in Internet: http://www.un.org/partnerships/Docs/Foundations_DECCapitalFlowsDec06.pdf (Stand 13.2.2009)

Taylor, Ian (2006). China's oil diplomacy in Africa. In: International Affairs, 82, 5, 937 – 959.

Taylor, Ian (2007). Unpacking China's Resource Diplomacy in Africa, in: Margaret C. Lee/Henning Melber/Sanusha Naidu/Ian Taylor (eds.), China in Africa. Stockholm, 10-25.

Williamson, Hugh (2007). G8 calls for increased scrutiny of aid, in: Financial Times, 28.3.2007.

Witte, Jan Martin (2008). Private Geber in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit, GPPI Research Paper Series 9/2008, Online in Internet: http://www.gppi.net/fileadmin/gppi/GPPI_Private_Geber_20080505.pdf (Stand 13.2.2009)

World Bank (2007). Global Development Finance. The Globalization of Corporate Finance in Developing Countries. 1. Review, Analysis and Outlook 2007. Washington.

World Bank (2008). Introducing Europe's Newest Donors. EU New Member States Learn the Ropes and the Other Side of Development Assistance. Online in Internet: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/ESTONIAEXTN/0,,contentMDK:21706007~menuPK:301079~pagePK:64027988~piPK:64027986~theSitePK:301074,00.html> (Stand 13.2.2009)

Zingel, Wolfgang-Peter (2006). Wirtschaftsmacht Indien: Auf der Überholspur? Vortrag, Siemensforum, München, am 22. Juni 2006. Online in Internet: <http://www.sai.uni-heidelberg.de/abt/intwep/zingel/Siemensforum2006.pdf> (Stand 13.2.2009)