



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

Konsense der Entwicklungsfinanzierung.
Eine hegemonietheoretische Analyse nach
Antonio Gramsci

Verfasser

Nikolaus Schaefer

angestrebter akademischer Grad

Magister der Philosophie (Mag. phil.)

Wien, am 01.04.2010

Studienkennzahl laut Studienblatt: 0503677

Studienrichtung laut Studienblatt: Politikwissenschaft

Betreuer: Univ.-Prof. Ulrich Brand

Wien, am 01.04.2010

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbstständig und ohne fremde Hilfe verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht verwendet und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen deutlich als solche kenntlich gemacht habe.

Nikolaus Schaefer

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	3
1.1	Forschungsvorhaben.....	4
1.2	Forschungsfragen und Hypothesen.....	8
2	Historische Entwicklung der Entwicklungsfinanzierung.....	9
3	Theoretischer Rahmen.....	18
3.1	Kurzbiografie Antonio Gramsci.....	19
3.2	Das Hegemoniekonzept von Antonio Gramsci.....	20
3.2.1	Zivilgesellschaft und politische Gesellschaft.....	25
3.2.2	Der integrale Staat.....	29
3.2.3	Die Rolle der Intellektuellen.....	31
3.3	Begriffsdefinition Konsens.....	35
3.4	Internationale Hegemonie.....	37
3.4.1	Internationale Staatsapparate.....	39
3.4.2	Internationale Zivilgesellschaft.....	42
3.5	Zwischenfazit der Theorie.....	44
4	Die Finanzierung von Entwicklung.....	47
4.1	Begriffsdefinition Entwicklungsfinanzierung.....	48
4.2	Öffentliche Entwicklungsfinanzierung.....	49
4.3	Private Kapitalströme.....	50
4.4	Mischformen	55
4.4.1	Die Entwicklung des privaten Sektors.....	56
4.4.2	Public Private Partnerships.....	62
4.5	Zwischenfazit.....	63

5	Die Bretton Woods Institutionen und die Konsensherstellung.....	66
5.1	Weltbank Gruppe.....	69
5.2	Der Internationale Währungsfonds.....	79
5.3	Zwischenfazit.....	82
6	Konsense der Entwicklungsfinanzierung.....	84
6.1	Washington Consensus.....	85
6.2	Millennium Development Goals.....	88
6.3	Monterrey Consensus.....	91
6.4	DOHA Konferenz.....	94
6.5	Ausblick: Entsteht ein Post-Washington Consensus?.....	95
6.6	Zwischenfazit.....	99
7	Case Studie Entwicklungsbanken.....	103
7.1	Die Rolle nationaler Entwicklungsbanken.....	104
7.2	Zwischenfazit.....	108
8	Conclusio.....	111
9	Anhang.....	116
9.1	Literaturverzeichnis.....	116
9.2	Internetquellen.....	125
9.3	Abkürzungsverzeichnis.....	126
9.4	Zusammenfassung.....	127
9.5	Abstract.....	128
9.6	Lebenslauf.....	129

1 Einleitung

Das in dieser Diplomarbeit von mir bearbeitete Thema der Entwicklungsfinanzierung ist aufgrund seiner globalen Gültigkeit aus gesellschaftlicher und politikwissenschaftlicher Sicht von besonderer Brisanz. Einerseits besteht in wissenschaftlichen Kreisen ein permanenter Diskurs zur Entwicklung, andererseits existiert auch eine rege gesellschaftliche Auseinandersetzung zu diesem Sujet. Beide Diskurse eint die Tatsache, dass viele unterschiedliche Meinungen zur Entwicklung vorherrschen und den Entwicklungsländern unterschiedliche Vorgehensweisen angetragen werden. Dabei wird jedoch oft vernachlässigt, dass die Entwicklung nicht in den Händen der lokalen Bevölkerung der Entwicklungsländer liegt, sondern in großem Maße aus dem Ausland Top-Down beeinflusst wird. In diesem Zusammenhang kann man politische Konsense zwischen (internationalen) Staatsapparaten und Elementen der Zivilgesellschaft identifizieren, die die Entwicklungen entscheidend mitprägen, wenn nicht sogar in gewisser Hinsicht vorzeichnen. Denn es ist evident, dass die Akteure, die Entwicklung finanzieren, diese auch mitbestimmen. Und genau in diesem Zusammenhang stellt sich aus politikwissenschaftlicher Sichtweise die Frage *cui bono*. Deshalb versuche ich, mit Hilfe der von mir formulierten Hypothesen, die bestehenden Konsense der Entwicklungsfinanzierung genau zu untersuchen und mit besonderem Augenmerk die Entwicklung des privaten Sektors als aktuellen Konsens der Entwicklung zu behandeln. Dabei ergibt sich vor allem die Frage, ob diese Form der Entwicklungsfinanzierung hegemonial ist und tatsächlich als Konsens bezeichnet werden kann. Zur Untersuchung von solchen Konsensen und zur Klärung der Hegemoniefrage werde ich die kritische Hegemonietheorie nach Antonio Gramsci anwenden. Beschäftigt man sich mit Entwicklungsfinanzierung kann man feststellen, dass dieser Bereich über die Jahre großen Veränderungen unterlegen ist und sich Paradigmen und Konsense immer nur kurz halten konnten. Wie ich beweisen möchte, ist jedoch die Zustimmung zum Konsens der Privatsektorentwicklung und zu privaten Kapitalströmen schon seit fast 20 Jahren dominant und gerade aus diesem Grund ist es von fundamentaler Bedeutung diesen Konsens näher zu beleuchten.

1.1 Forschungsvorhaben

Die theoretische Grundlage für meine Untersuchung bildet die kritische Hegemonietheorie nach Antonio Gramsci mit aktuellen Weiterentwicklungen, damit sie für die internationale Ebene fruchtbar ist. Nach einer kurzen Einführung in die historischen Grundlagen des Feldes der Entwicklung widme ich den ersten Teil dieser Diplomarbeit der gramscianischen Hegemonietheorie. Zunächst erstelle ich eine kurze Biografie zu Antonio Gramsci und behandle folgend den Begriff der Hegemonie und analysiere dabei wie bestimmte Interessen bestimmter Klassen über Interessenverallgemeinerungen, Kompromisslösungen und Kontrolle der Produktionsverhältnisse zu Hegemonie werden. Einen besonderen Stellenwert in meinem Konzept erhält der Begriff Konsens, der zum zentralen theoretischen Merkmal wird. Anschließend gehe ich auf die Zivilgesellschaft und die politische Gesellschaft ein und erläutere den Begriff Staatsapparate, da diese beiden Sphären im empirischen Teil der Untersuchung eine entscheidende Rolle spielen. Weiters setze mich mit dem integralen Staat auseinander und analysiere die Rolle von Intellektuellen bei Verkauf und Vermittlung von Hegemonie und der Herstellung von Konsensen. Um diese Theorie aber besser auf die internationale Entwicklungsfinanzierung beziehen zu können, möchte ich sie um Aspekte internationaler oder globaler Hegemonie erweitern. Dabei erstelle ich kurze Begriffsdefinitionen für internationale Staatsapparate und internationale Zivilgesellschaft. Für meine Analyse unterscheide ich zunächst zwischen der räumlichen, zeitlichen und sachlichen Dimension der Hegemonie. In zeitlicher Dimension analysiere ich die Entwicklungen seit dem Ende der 1980er Jahre, in sachlicher Dimension die Formen der Entwicklungsfinanzierung, die in räumlicher Situation global bestehen.

Im empirischen Teil meiner Diplomarbeit widme ich mich zuerst allgemein der Finanzierung von Entwicklung und den verschiedenen bestehenden Formen. Dabei gilt es zwischen öffentlicher und privater Entwicklungsfinanzierung und deren Unterschiede zu differenzieren. Zur öffentlichen Entwicklungsfinanzierung zählen bilaterale und multilaterale Entwicklungsfinanzierung.

Bei den privaten Kapitalströmen muss man sich unter anderem mit ausländischen Direktinvestitionen beschäftigen. Als Mischform zwischen öffentlicher und privater Entwicklungsfinanzierung muss man die Entwicklung des privaten Sektors und auch Public Private Partnerships einordnen. Da die Entwicklung des privaten Sektors in meiner Arbeit von zentraler Bedeutung ist, werde ich die ökonomischen Begründungen für die Förderung des privaten Sektors aufzeigen und analysieren, ob die verwendeten Begründungen auch im Lichte der entwicklungsökonomischen Literatur hieb- und stichfest waren. Weiters werde ich mich mit der Frage auseinandersetzen, ob sich die in die Entwicklung des privaten Sektors gesetzten Hoffnungen erfüllt haben. Dieser relativ allgemeine Teil steht am Beginn der Untersuchung, da er die verschiedenen Formen der Entwicklungsfinanzierung aufzeigt und deren Bedeutung erklärt. Das finanzielle Verhältnis zwischen öffentlicher Entwicklungsfinanzierung und privaten Kapitalströmen, die in Entwicklungs- und Transformationsländer (=ETL) fließen, ist in etwa 1:3. In Zahlen gegossen, kläre ich in diesem Kapitel zunächst welche Form der Entwicklungsfinanzierung tatsächlich dominiert und analysiere die theoretischen Grundlagen.

Im darauf folgenden Kapitel setze ich mich mit den Akteuren der Entwicklungsfinanzierung auseinander. Dabei gilt mein Interesse den Akteuren, die aus Sicht meiner Hypothese eine hegemoniale Position innehaben und den Konsens der Entwicklung des privaten Sektors miterschaffen haben. Damit meine ich Akteure, die das entwicklungspolitische Wissen herstellen und besitzen und auch über die Strategien verfügen, dieses in die Praxis umzusetzen – also Akteure, die den Diskurs beeinflussen. Natürlich ist es äußerst komplex und im Rahmen einer Diplomarbeit mit ihrem begrenzten Umfang nicht möglich alle zentralen Akteure zu behandeln. Deshalb konzentriere ich mein Interesse auf die Bretton Woods Institutionen Weltbank Gruppe und Internationaler Währungsfonds, die man im Sinne Gramscis als internationale Staatsapparate der politischen Gesellschaft bezeichnen kann. Vor allem die Weltbank erscheint als ein Akteur, der Konsense herstellt und den entwicklungspolitischen Diskurs entscheidend prägt. Es gilt hierbei zu untersuchen in welcher Weise und mit welchen Doku-

menten die Weltbank bestimmte Diskurse und Konsense beeinflusst hat. In gramscianischer Sichtweise vermittelt der internationale Währungsfonds Hegemonie und Konsense eher über das Element des (finanziellen) Zwangs, da Kreditnehmerländer bestimmte (wirtschafts-)politische Kriterien erfüllen müssen. Neben diesen beiden Akteuren, die ich als zentrale Apparate beim Konsens der Entwicklung des privaten Sektors erachte, werde ich in einem späteren Kapitel auch Entwicklungsbanken behandeln. Nach der Identifizierung dieser Akteure analysiere ich deren politische Strategien und Vorgehensweisen und versuche die Praxiswerdung von Strategien aufzeigen. Von größtem Interesse ist für mich dabei die Phase der Verallgemeinerung von Strategien und Interessen, die aus meiner theoretischen Sichtweise den ausschlaggebenden Schritt zur Hegemoniefähigkeit und zu Konsensen darstellt. Aus hegemonietheoretischer Sicht spielen in diesem Zusammenhang organische Intellektuelle, die die theoretischen Grundlagen schaffen und als BürokratInnen der (internationalen) Staatsapparate die Praxis ausarbeiten, eine entscheidende Rolle. Da die Weltbank und der internationale Währungsfonds in meinen Hypothesen die zentralen Akteure der Entwicklungsfinanzierung sind, konzentriert sich die Analyse der Rolle von Intellektuellen auf diese beiden internationalen Staatsapparate.

Das nächste Kapitel meiner Diplomarbeit widme ich den Konsensen der Entwicklungsfinanzierung. Hierbei beschäftige ich mich zunächst mit dem Washington Consensus, der als globaler Konsens Privatisierungen, Deregulierungen und Liberalisierungen in die Arena der Entwicklungsfinanzierung gebracht hat. Die Betonung des privaten Sektors nahm in dieser Zeit ihren Anfang. Danach möchte ich mich mit den darauf folgenden (Mini-)Konsensen beschäftigen wie den Millenniumszielen, dem Monterrey Consensus und der Doha Konferenz. Dabei werde ich zeigen, dass diese eben genannten Konsense den Washington Consensus und dessen Grundannahmen zum privaten Sektor in keiner Weise verdrängt, sondern nur erweitert haben. Im Sinne Gramscis kann man in diesem Zusammenhang von passiven Revolutionen sprechen, das heißt es kommt zu Kompromissen um den Konsens aufrecht zu erhalten.

Natürlich stellt sich die Frage, ob man beim Washington Consensus von Hegemonie sprechen kann, d.h. ob neben Zwang auch aktive Zustimmung zum Konsens besteht, denn aktive Zustimmung stellt nach Gramsci das entscheidende Moment von Hegemonie dar. Deshalb werde ich dabei den Begriff Konsens in den Vordergrund rücken. Dabei werde ich mich auch mit der Frage auseinandersetzen, ob im Moment ein Post-Washington Consensus entsteht. Eine entscheidende Rolle für Veränderungen in hegemonialen Situationen spielt der Verlust von aktiver und passiver Zustimmung zu Konsensen. Dabei spielen neue organische Intellektuelle eine entscheidende Rolle und so können neue Formen der Entwicklungsfinanzierung entstehen. Wie auch zuvor ist vor allem die Phase der Interessenverallgemeinerung neuer Ideen von zentraler Bedeutung. In diesem Teil stellt sich auch die entscheidende Frage, wie diese Entwicklungen auf die von mir behandelten Institutionen der Entwicklungsfinanzierung zurückwirken. Aus aktueller Sicht ist auch der Einfluss der Finanzkrise auf das System von Interesse. In diesem Teil versuche ich aufzuzeigen, ob es einen Bruch im Bruch gibt und welche Kontinuitäten sich zeigen.

Der nächste Teil meiner Diplomarbeit ist als empirische Case Studie zu verstehen und beschäftigt sich mit dem Konsens zum privaten Sektor in der Entwicklungsfinanzierung anhand von ausgewählten Entwicklungsbanken. Im Sinne der Hegemonietheorie kann man Entwicklungsbanken teilweise als nationale Staatsapparate betrachten, teilweise sind sie aber auch in der Zivilgesellschaft angesiedelt. Dabei möchte ich die Entwicklungsbanken vor allem über den Entstehungskontext einbeziehen, wie sich der Konsens zum privaten Sektor in der Praxis entwickelt hat und wie dieser in staatlichen Apparaten verankert ist. In diesem Zusammenhang ist der Kontakt der Entwicklungsbanken zu multilateralen Akteuren von großem Interesse.

1.2 Forschungsfragen und Hypothesen

Meine Diplomarbeit basiert in theoretischer Sicht auf der gramscianischen Hegemonietheorie und bezieht sich auf das Forschungsfeld der Entwicklungsfinanzierung. Betrachtet man nun das Thema der Entwicklungsfinanzierung aus politikwissenschaftlicher Sichtweise, ergeben sich folgende Forschungsfragen:

- Welche Art und Form der Finanzierung dominiert die Entwicklungsfinanzierung und worin besteht der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors?
- Welche Rolle spielen die Bretton Woods Institutionen allgemein bei der Etablierung von Konsensen und im Besonderen beim Konsens der Privatsektorentwicklung?
- Welche Konsense bestehen in den letzten Jahren im Mainstream der Entwicklungsfinanzierung und wie haben sich diese durchgesetzt?
- Welche Rolle spielen Entwicklungsbanken beim Konsens zum privaten Sektor?

Aus diesen bestehenden Forschungsfragen habe ich mehrere Hypothesen abgeleitet, die es im Rahmen dieser Diplomarbeit zu analysieren gilt:

1. Die aktuelle Entwicklungsfinanzierung ist von einem Konsens geprägt, der die Entwicklung des privaten Sektors und die Rolle von privaten Kapitalströmen propagiert. Der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors und privaten Kapitalströmen ist neoliberal gelabelt, d.h. er forciert markliberale Maßnahmen.
2. Die Bretton Woods Institutionen sind entscheidende Akteure bei der Herstellung von Konsensen und haben den Konsens zum privaten Sektor seit mehreren Jahrzehnten propagiert.
3. Der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors und zur Unterstützung privater Kapitalströme kann als hegemonial bezeichnet werden und wurde in den letzten Jahren kaum herausgefordert.
4. Nationale Entwicklungsbanken spielen eine große Rolle bei der Praxiswerdung des Konsenses zur Entwicklung des privaten Sektors und anderen privaten Formen der Finanzierung.

2 Historische Entwicklungen der Entwicklungsfinanzierung

Die Formen und Inhalte der Entwicklungsfinanzierung haben sich in den letzten 60 Jahren stark verändert. Deshalb erscheint es sinnvoll die unterschiedlichen Schwerpunkte und Maßnahmen der Entwicklungsfinanzierung in verschiedene Phasen zu unterteilen, obwohl die Fixierung auf genaue Jahreszahlen eine eher willkürliche Festlegung darstellt und sich die verschiedenen Phasen teilweise überschneiden. Vor allem möchte ich aber in diesem Teil eine kurze Zusammenfassung der historischen Entwicklungen des Feldes darstellen. Die Geschichte der internationalen Entwicklungsfinanzierung nahm ihren Ausgang am Ende des Zweiten Weltkriegs, jedoch unter anderen Prämissen als heute. Die Siegermächte – allen voran die USA – erkannten, dass nur ein rascher wirtschaftlicher und politischer Wiederaufbau Europas politischen Extremismus würde verhindern können. Natürlich bestanden seitens der USA neben diesen idealistischen Aspekten auch ökonomische Beweggründe, denn das exportorientierte US-amerikanische Wirtschaftssystem benötigte ein wiedererstarktes Europa als wirtschaftlichen Handelspartner und Warenabnehmer. Aus politischer Sicht der USA konnte außerdem nur ein wieder aufgebautes Europa die Ausbreitung des Kommunismus der Sowjetunion in der westlichen Welt verhindern. In diesem Sinne ist das European Recovery Program (ERP), ein wirtschaftliches und politisches Wiederaufbauprogramm Europas, als erste Maßnahme der modernen Entwicklungsfinanzierung zu interpretieren. Der bald danach eingesetzte Aufbau der Bretton Woods Institutionen und der UNO zeigt die Bedeutung der USA bei der Entstehung dieses Politikfeldes:

„Die Vormachtstellung der Vereinigten Staaten im Rahmen der Neugestaltung der Weltordnung nach dem Zweiten Weltkrieg zeigte sich sowohl bei der Gründung und Gestaltung internationaler Organisationen wie UNO, IWF und Weltbankgruppe als auch an der Rolle und Bedeutung, die Development Assistance in den folgen Jahren und Dekaden gewann.“ (Gomes 2006: 13)

Nachdem in Europa schon Ende der 1950er Jahre ein Wirtschaftswunder einsetzte und finanzielle Unterstützung nicht mehr so dringend notwendig war, entwickelte sich daraus ein globaler Ansatz der Entwicklung.

Das Ziel war die Entwicklung armer Staaten mit Hilfe der Etablierung des westlichen Wirtschaftsmodells und dessen ökonomischen Grundannahmen. Gleichzeitig gilt es zu bedenken, dass in dieser Zeit die Entkolonialisierung stattfand und so die ehemaligen Kolonialstaaten natürlich wirtschaftliche Interessen an ihren ehemaligen Kolonien hatten. Da diese auf direktem politischen Wege nicht mehr umgesetzt werden konnten, forcierten viele Kolonialstaaten andere Möglichkeiten der Mitbestimmung. In diesem politischen und wirtschaftlichen Zusammenhang entstanden die Grundannahmen der Entwicklungsfinanzierung. Für viele AutorInnen ist dieser Zeitraum als goldenes Zeitalter zu bezeichnen, das von positiven Aussichten und permanenter wirtschaftlicher Weiterentwicklung ausging:

„Aufgrund der positiven Erfahrungen des Wiederaufbaus in Europa und Japan nach dem Zweiten Weltkrieg konzentrierte sich das Entwicklungsdenken auf Wachstumstheorien, wobei Wachstum sowohl durch ausreichende Investition an materiellem und an menschlichem Kapital erreicht werden sollte, als auch durch Verbesserungen der gesamten Faktorproduktivität.“ (Katseli 2008: 11)

Ab den 1940er Jahren nahmen die entscheidenden Akteure der Entwicklungsfinanzierung an, dass ein direkter Zusammenhang zwischen der Verfügbarkeit von Kapital und dem Wirtschaftswachstum besteht (vgl. Sagasti et al. 2005: 1). Das dabei verwendete lineare Modell der Entwicklung ging davon aus, dass Kapitaltransfers in die Entwicklungs- und Transformationsländer (=ETL) direkt und schnell zu Wirtschaftswachstum und dem Aufbau von Wirtschaftssystemen nach westlichem Vorbild führen würden. Die lange und schwierige Geschichte der ETL, sowie deren regionale Besonderheiten und Kulturen, wurden aber nicht mit in dieses System einbezogen. In dieser Hinsicht kann man von einer ersten Phase der Entwicklungsfinanzierung sprechen und diese zeitlich zwischen dem Ende der 1940er und dem Anfang der 1970er Jahre einordnen. In dieser ersten Phase wurde der Mangel an verfügbarem Kapital als Hauptproblem der Entwicklungs- und Transformationsländer geortet, der durch umfangreiche Kapitaltransfers der Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen (=EFI) behoben werden sollte. Dabei wurden vor allem Infrastruktur- und Industrialisierungsprojekte gefördert, die zu einem gewissen „Spill-over“ Effekt führen soll-

ten. Die Akteure der Entwicklungsfinanzierung gingen also davon aus, dass die Finanzierung von Infrastruktur- und Industrialisierungsprojekten zu einem allgemeinen Wachstumseffekt in den ETL führen würde (vgl. Schmidt 2000: 2). In diesem Zeitraum flossen circa 75% der Weltbankkredite in Infrastrukturprojekte (vgl. Katseli 2008: 12). Diese erste Phase der Entwicklungsfinanzierung war demnach von staatlichen Darlehen und Krediten geprägt und wies einen geringen Anteil an ausländischer Direktinvestitionen (FDI) auf (vgl. Sagasti et al. 2005: 9). In dieser Zeit etablierte sich die Weltbank Gruppe als der entscheidende Akteur der Entwicklungsfinanzierung. Doch diese Form der Entwicklungsfinanzierung erwies sich schon wenig später als fehlerhaft und unrentabel, denn Erfolge und positive Wachstumseffekte in den ETL waren nur beschränkt beobachtbar. Diesen anfänglichen Ansatz der Entwicklungsfinanzierung kann man ganz eindeutig als reine Top-Down-Strategie interpretieren, da mit Hilfe der Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen Kapital in die ETL transferiert wurde, jedoch ohne lokale und regionale Akteure zu beteiligen. Einerseits funktionierte diese Form der Finanzierung wirtschaftlich nur begrenzt, andererseits wurde sie auch in einigen ETL als eine Art Fortsetzung kolonialer Politik verstanden. Diese erste Phase der Entwicklungsfinanzierung war von bilateraler Finanzierung geprägt, die damals das Feld dominierte. In dieser Sichtweise kann man auch die Etablierung und Gründung von Entwicklungsministerien und für Entwicklung zuständige Abteilungen in den Außenministerien vieler europäischer Staaten interpretieren.

In den 1970er Jahren erzeugten exogene Schocks weit reichende Veränderungen, die auf die Entwicklungsfinanzierung zurückwirkten. Die Ölkrisen und der Zusammenbruch des Bretton Woods Systems der festen Wechselkurse führten zu stagnierendem Wachstum, Arbeitslosigkeit und Inflation in der westlichen Welt. Einige ForscherInnen sehen danach einen Schwenk von Keynesianismus zu Monetarismus und den Beginn der neoliberalen Phase der Entwicklungsfinanzierung (vgl. Katseli 2008: 12). Ohne näher darauf eingehen zu wollen, muss man die vom Ende des Fordismus ausgehenden Veränderungen behandeln. Die damals entstandene neue Phase der gesellschaftlichen Organisation,

die oftmals als neoliberal gelabelt wird, führte zu Veränderungen der „gesellschaftlichen Produktions-, Reproduktions- und Konsumnormen, insbesondere auf der Basis neuer Rationalisierungstypen und mikroelektronischer Technologie. Ein weiterer Aspekt ist die Erschließung neuer profitabler Bereiche für das Kapital [...]“ (Brand 2007b: 171). Immer mehr kristallisierte sich in einigen Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen wie der Weltbank die Ansicht heraus, dass die Fixierung auf Finanzierung durch Kapitaltransfers nicht die gewünschten Ergebnisse mit sich brachte und nicht besonders effektiv war. Dies führte dazu, dass sich in dieser Zeit in den großen und dominanten Institutionen der Entwicklungsfinanzierung ein komplexeres Ideenmodell etablierte, welches von neuen Prämissen ausging. Um gezielte Entwicklungsfinanzierung leisten zu können, sollten kleine Projekte in den ärmsten Bevölkerungsschichten der ETL finanziert werden. Jedoch blieb der Miteinbezug der Qualität der Arbeitskraft und Entscheidungen lokaler Politik ein illusorischer Wunschtraum (vgl. Sagasti et al. 2005: 2). Daraus entwickelte sich ein neuer Ansatz der Entwicklungsfinanzierung, in dem die Unterstützung der lokalen Bevölkerung sowie die Abdeckung menschlicher Grundbedürfnisse im Sozialbereich im Vordergrund standen. Es zeigte sich, dass ein direkter Zusammenhang zwischen der Entwicklung und Finanzierung sozialer Bereiche und der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes bestand. Denn nur die Befriedigung sozialer Bedürfnisse könnte zu höherem Wirtschaftswachstum und besserer wirtschaftlicher Entwicklung führen. Diese zweite Phase der Entwicklungsfinanzierung erstreckte sich dann also circa vom Beginn der 1970er bis Anfang der 1980er Jahre. Prinzipiell wurde zwar auch in dieser Phase der allgemeine Kapitalmangel als Hauptproblem der ETL erachtet, der Mangel sollte aber auf andere Arten beseitigt werden. Entwicklungsfinanzierung sollte nicht mehr ausschließlich in Infrastrukturprojekte und öffentliche Unternehmen fließen, die schon von den bisherigen Transfers profitiert hatten, sondern in kleine und gezielte Projekte in den ärmsten Regionen der ETL (vgl. Schmidt 2000: 2). Die Finanzierung von Kleinprojekten sollte vor allem die ärmsten Bevölkerungsgruppen unterstützen und die sozialen Lebensstandards in den ETL erhöhen. Die dafür angewendete Vergabe von Kleinkrediten erwies sich jedoch als wenig effektiv, da es auch bei kleinen Kre-

diten Probleme mit der Rückzahlungsmoral gab. In dieser Zeit entwickelten sich NGOs als bevorzugte Vermittler von Krediten der EFI an Klein- und Kleinstunternehmen. Die starke Zunahme internationaler Kredite an die ETL führte in dieser Phase auch zu einer starken Zunahme der Verschuldung. In dieser zweiten Phase der Entwicklungsfinanzierung kam es zum ersten Mal zu einem Aufkommen privater Finanzierung durch Banken. Prinzipiell verbanden die ersten beiden Phasen der Entwicklungsfinanzierung ähnliche Ansichten zur Entwicklung der ETL. In beiden Phasen wurden von den EFI Importsubstitutions-Strategien verfolgt, die sich als nicht sinnvoll erwiesen. Die dominante Grundannahme, die das Entwicklungsdenken bis in die 1980er Jahre beherrschte, ging davon aus, dass der Kapitalmangel in den Entwicklungsländern durch Kapitaltransfers aus der industrialisierten Welt gelöst werden könnte. Vor allem für die ersten Phasen der Entwicklungsfinanzierung muss man die eminente Bedeutung der bilateralen Entwicklung hervorheben, obwohl diese auch heute noch sehr wichtig ist. Im Gegensatz zu heute gab es damals aber deutlich weniger Akteure im Feld der Entwicklung, die miteinander konkurrierten. Deshalb war die bilaterale Entwicklungsfinanzierung in einer dominanteren Stellung, da ihre Bedeutung nicht von privaten Akteuren herausgefordert wurde, wie das heute der Fall ist.

So wurden ab den 1980er Jahren weitere Faktoren in die Entwicklungsfinanzierung miteinbezogen. Zunächst sollte marktorientierte Politik der Regierungen in den ETL gefördert werden um das Verhältnis von öffentlichem und privatem Sektor neu zu gestalten. Dabei stand die Entwicklung des privaten Sektors im Vordergrund, die zunächst über Privatisierungen öffentlicher Unternehmen stattfinden sollte. Für die Durchführung von Privatisierungen des öffentlichen Sektors mussten aber in vielen ETL erst die gesetzlichen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Weiters wurde im Rahmen der Entwicklungsfinanzierung mehr Wert auf makroökonomische Stabilität und auf die Einbeziehung zusätzlicher Akteure wie NGOs gelegt (vgl. Sagasti et al. 2005: 2). Die dritte Phase der Entwicklungsfinanzierung kann man also zeitlich zwischen dem Anfang der 1980er und Anfang der 1990er Jahre einordnen. In dieser dritten Phase kam es

zu einem eindeutigen Paradigmenwechsel, da nicht mehr nur Kapitalmangel, sondern auch das nicht funktionierende Finanzwesen der ETL als folgenschweres Problem in der wirtschaftlichen Entwicklung galt. Deshalb forcierten und unterstützten die EFI Deregulierungsmaßnahmen in das Finanzwesen der ETL sowie Marktliberalisierungen. In den meisten ETL gingen diese Maßnahmen mit einer starken Zunahme privater Kapitalflüsse und ausländischer Direktinvestitionen einher (Schmidt 2000: 4/Sagasti et al. 2005: 9). In dieser Phase wurde die Entwicklung des privaten Sektors endgültig als entscheidender Wachstumsfaktor für die ETL entdeckt und festgelegt. Dieser Paradigmenwechsel veranlasste viele KritikerInnen zu der Überzeugung, dass Deregulierungen und Marktliberalisierungen vor allem im Interesse westlicher Unternehmen durchgeführt wurden. Diese dritte Phase der Entwicklungsfinanzierung war also schon deutlich marktorientierter als die vorhergehenden Phasen. Dass ein Zusammenhang mit den politischen Veränderungen dieser Zeit besteht, erscheint aus meiner Sicht evident. Denn in den 1980er Jahren kamen in einigen westlichen Staaten PolitikerInnen an die Macht, die eine deutlich neoliberal orientierte Politik verfolgten (etwa USA und GB). In diesem Zusammenhang darf auch die Schuldenkrise, als einschneidendes Erlebnis für viele ETL, nicht vernachlässigt werden. Denn die Krise erzeugte für viele internationale Akteure der Entwicklungsfinanzierung die Möglichkeit, gewisse Politiken, die auf neoliberalen Grundannahmen fußen, in den ETL umzusetzen. Es eröffnete sich für IWF und Weltbank die Möglichkeit *„die politischen Verhältnisse in den Schuldnerländern zu diktieren“* (Mahnkopf 2004: 78).

Deshalb möchte ich in aller Kürze auf die weit reichenden Folgen der Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre eingehen, die unter anderem durch ein Ansteigen des internationalen Zinsniveaus ausgelöst wurde (vgl. Küblböck 2007: 168). Die Entwicklungen führten dazu, dass sich ab dem Jahr 1982 die meisten lateinamerikanischen Staaten als zahlungsunfähig erklärten. Um dieses Problem zu lösen und um Kredite von Weltbank und Währungsfonds zu erhalten, wurden von den Bretton Woods Institutionen initialisierte Strukturanpassungsprogramme durchgeführt. Diese griffen *„tief in die nationale Wirtschafts- und*

Sozialpolitik ein und enthielten neben der Verpflichtung zur Reduktion von Inflationsraten und Budgetdefiziten Maßnahmen zur Liberalisierung des Außenhandels sowie zur Privatisierung öffentlicher Unternehmen.“ (Küblböck 2007: 169). Die Strukturanpassungsprogramme schafften dann sozusagen die notwendigen Voraussetzungen für den späteren Washington Consensus. Dabei schaffte es der internationale Währungsfonds diese Maßnahmen als notwendige Sachzwänge zur Vermeidung weiterer Schuldenkrisen darzustellen. Ohne dem Thema der Schuldenkrise weiter nachzugehen, sei aber erwähnt, dass die Schuldenstände in vielen Staaten durch die Strukturanpassungsprogramme sogar deutlich gestiegen sind. Vor allem aber hat die Schuldenkrise die strategische Position der Bretton Woods Institutionen deutlich erhöht und deren Rolle als Manager von Krisen in den Köpfen vieler Menschen festgesetzt (vgl. Imhof/Jäger 2007: 153). Die negativen Folgen der Strukturanpassungsprogramme lassen sich wie folgt beschreiben:

„Die Strukturanpassung durch die BWI [Bretton Woods Institutionen] ist ökonomisch einfach das Prinzip der Zitronenpresse: Zugunsten der Gläubiger wurde ohne jede Rücksicht auf soziale und wirtschaftliche Kosten, wie erhöhte Säuglingssterblichkeit oder Effekte auf die Infrastruktur, möglichst viel aus den Schuldnerländern gepresst.“ (Raffer 2008: 49)

Diese Metapher der Zitronenpresse erscheint vor allem deshalb sehr passend, da die Strukturanpassungsprogramme tatsächlich die Rückzahlung der Kredite, nahezu ohne Rücksicht auf Verluste, forcierten. Ab Ende der 1980er Jahre folgten eine weitere Neuorientierung und ebenfalls eine Einbeziehung neuer Faktoren in die Entwicklungsfinanzierung. Zusammengefasst wird diese Neuausrichtung als Washington Consensus der Entwicklungsfinanzierung verstanden. Der Begriff Washington Consensus stammt vom britischen Ökonomen John Williamson und üblicherweise versteht man darunter eine Politik der Entwicklungsfinanzierung, die auf neoliberalen Grundannahmen fußt und durch ein Primat des Marktes gegenüber dem Staat gekennzeichnet ist. Die Entwicklung des Washington Consensus zu einem internationalen Konsens fußt sicher in gewisser Weise auf den davor durchgeführten Strukturanpassungsprogrammen. Als wichtigste Grundlagen der Entwicklung werden bei diesem Konsens Privatisierungen, Liberalisierungen und Deregulierungen betont. Der Staat soll dabei als

Nachtwächter agieren, in dem er bestimmte rechtliche Grundlagen schafft und für deren Einhaltung garantiert. Diese Maßnahmen zeigen sich etwa in der bis heute so dominanten Entwicklung des privaten Sektors. Daneben betont die Entwicklungsfinanzierung im Rahmen des Washington Consensus den Aufbau von Institutionen im Finanzbereich der ETL, sowie die Förderung von technischen und wirtschaftlichen Innovationen im privatwirtschaftlichen Bereich der ETL. Weiters wurden Förderungen im Rahmen der Entwicklungsfinanzierung oft an die Erfüllung gewisser Kriterien (etwa Good Governance) geknüpft. Diese bis heute andauernde vierte Phase der Entwicklungsfinanzierung begann also Anfang der 1990er Jahre und ist vor allem durch die Förderung des Aufbaus des Finanzwesens in den ETL und die Dominanz privater Kapitalflüsse und der Entwicklung des privaten Sektors gekennzeichnet. Der Aufbau der Finanzinstitutionen in den ETL mit finanzieller Unterstützung der EFI soll dazu führen, dass in Zukunft die Finanzinstitutionen der ETL unabhängig und ohne Subventionen funktionieren können. Der in der zweiten Phase der Entwicklungsfinanzierung gescheiterte Aufbau von Klein- und Kleinstunternehmen durch großzügige Kreditvergaben soll nach dem Aufbau des Finanzwesens von den lokalen Institutionen übernommen werden und erfolgreich stattfinden. Ein zweiter bestimmender Trend der aktuellen Entwicklungsfinanzierung ist die Zunahme privater Kapitalflüsse etwa in Form von ausländischen Direktinvestitionen. Private Kapitalzuflüsse machen heute bis zu 90% der gesamten Kapitalflüsse in die ETL aus (vgl. Sagasti et al. 2005: 10). Im Vergleich dieser vier Phasen der Entwicklungsfinanzierung zeigt sich, dass Finanzierungen durch multilaterale und bilaterale Institutionen der Entwicklungsfinanzierung in den letzten Jahren teilweise an Bedeutung verloren haben, während private Kapitalflüsse stetig gestiegen sind und nun einen großen Teil der Finanzierung ausmachen. Die heutige Entwicklungsfinanzierung erscheint also als besonders marktorientiert. Hierbei muss ich nochmals feststellen, dass die von mir eingeführte Klassifizierung der Entwicklungsfinanzierung in verschiedene Phasen in keiner Weise endgültig ist, und dass es viele Überschneidungen zwischen diesen Phasen gibt. Außerdem sind gewisse Grundannahmen der Entwicklung wie beispielsweise die Finanzierung von Infrastruktur auch heute noch von Bedeutung.

Es stellt sich aber die Frage, ob die Politik des Washington Consensus nach wie vor besteht, oder ob es durch die zahlreichen Entwicklungen in der Zwischenzeit zu Veränderungen gekommen ist. Es ist zweifellos eine Tatsache, dass die Regionen, in denen die Politik des Washington Consensus direkt umgesetzt wurde, von dieser nur wenig profitierten (Lateinamerika, Afrika), während die Regionen, die sich nicht so strikt an den Washington Consensus hielten, eher profitierten (Asien). Diese und viele andere Faktoren führten dazu, dass sich Ende der 1990er Jahre einige neue Aspekte in der Entwicklungsfinanzierung etablierten. Das neue, von Weltbank und IWF etablierte, Modell basierte hierfür auf Institutionenaufbau, Erleichterung der Schuldenlast und Armutsverminderung (vgl. Katseli 2008: 16). Dafür waren die HIPC-Initiative und PRSI von eminenter Bedeutung. Zum Jahrtausendwechsel wurden weiters die Millenniumsziele beschlossen, deren primäres Ziel die Armutsverminderung ist. Für viele AutorInnen stellt die Konferenz von Monterrey einen weiteren entscheidenden Schritt für die Entwicklungsfinanzierung dar, denn die Beziehungen zwischen ETL und Geberländern sollten sich dadurch grundlegend verändern. Trotzdem erscheint es als evident, dass die Grundannahmen des Washington Consensus in den letzten Jahren nicht an Bedeutung verloren. Dieser Frage werde ich aber in einem folgenden Kapitel detaillierter nachgehen. Andererseits argumentieren viele ForscherInnen, dass die neoliberale Entwicklungspolitik des Washington Consensus gescheitert ist, und dass diese in klassischer Form nicht mehr besteht (vgl. Mahnkopf 2004: 77). Ich glaube aber, dass dieser Konsens weiter besteht, denn die Privatisierung der Entwicklung ist nach wie vor allgegenwärtig und private Kapitalströme werden als einzige Möglichkeit zur Entwicklung gesehen. Es stellt sich aber die Frage, ob der Begriff Washington Consensus nicht ausgedient hat. Besonders in diesem Zusammenhang darf die Dominanz internationaler Staatsapparate, allen voran Weltbank und internationaler Währungsfonds, nicht vernachlässigt werden, da diese über eine besondere Dichte verfügen, in enger Beziehung zur USA stehen und als neoliberale Institutionen mit anderen neoliberalen Institutionen zusammen bestimmte Strategien verfolgen (vgl. Brand 2007b: 173f).

3 Theoretischer Rahmen

Um meine Forschungsfragen zu untersuchen und zu Ergebnissen zu gelangen, verwende ich das Hegemoniekonzept von Antonio Gramsci. Obwohl ich mich auf Gramscis Hegemonietheorie beziehe, möchte ich kurz die Entstehung und Entwicklung des Hegemoniebegriffs aufzeigen. Der Begriff Hegemonie kommt aus dem altgriechischen Wort für „voransein, führen, vorangehen“ (vgl. Haug 2004: 4) und spielte in der politischen Philosophie seit jeher eine entscheidende Rolle, da er das Themenfeld der Macht behandelt. Für Hegel beinhaltete Hegemonie nicht nur militärische Macht und Zwang, sondern benötigte auch ein Element der Freiwilligkeit um zur Geltung zu kommen. Marx und Engels beschäftigten sich in ihren Arbeiten zur Analyse politischer Entwicklungen oftmals mit Themen im Dunstkreis der Hegemonie, ohne aber den Begriff direkt zu verwenden. Ab den 1890er Jahren taucht der Hegemoniebegriff dann verstärkt bei der russischen Linken auf, hatte damals aber noch eine andere Bedeutung.

Von besonderer Bedeutung ist Gramscis Hegemoniebegriff, den er in seinen Gefängnisheften darlegte. Gramscis Auslegung der Hegemonie stellt nach wie vor eine der am weitesten reichenden Definitionen dar, die viele TheoretikerInnen beeinflusst hat. Gramscis Arbeiten basieren zwar auf den klassischen marxistischen Annahmen, stellen aber auf jeden Fall eine Erweiterung der Perspektive dar. Obwohl seine Arbeiten besonders einflussreich sind, muss man sich bewusst sein, dass es sich bei Gramscis Gefängnisheften um keine deutlich gegliederte wissenschaftliche Arbeit handelt, sondern um ungeordnete Notizen, die unter bestimmten Bedingungen entstanden und selektiv herausgegeben wurden. Demnach ist bei der Behandlung der Gefängnishefte und bei Sekundärliteratur besondere Vorsicht geboten. Im folgenden Kapitel werde ich mich mit den zentralen Elementen der gramscianischen Hegemonietheorie auseinandersetzen. Da sich Gramscis Konzept aber hauptsächlich auf den Nationalstaat bezieht, möchte ich es um einen internationalen Aspekt erweitern. In diesem Zusammenhang werde ich internationale Staatsapparate und internationale Zivilgesellschaft als Begriffe für die Untersuchung fruchtbar machen.

3.1 Kurzbiografie Antonio Gramsci

Antonio Gramsci wurde 1891 in Ales auf Sardinien geboren. Nach dem Schulbesuch gewann er 1911 ein Stipendium für die Universität in Turin und belegte dort zunächst Literaturwissenschaften. 1913 wurde er Mitglied der Partito Socialista Italiano (PSI) und begann kurz darauf mit journalistischen Tätigkeiten für den Grido del Popolo. 1915 musste Gramsci, von Krankheit und Armut geprägt, seine Studien in Turin abbrechen. Daraufhin intensivierten sich seine journalistischen Tätigkeiten, und er wurde Redaktionsmitglied bei Avanti. 1917 wurde Gramsci Sekretär der Turiner Sektion der PSI. Nachdem 1919 die erste Ausgabe der Ordine Nuovo mit einem Leitartikel von Togliatti und Gramsci erschien, unterstützte Gramsci 1920 die streikenden Arbeiter in Turin. Als die PSI diese Streiks jedoch nicht unterstützte und in Verhandlungen mit den Fabriksbesitzern trat, wandte sich Gramsci vehement gegen diese Versuche der Assimilierung. 1921 kam es zur Spaltung der PSI und zur Gründung der Kommunistischen Partei Italiens (PCI) deren Mitglied Gramsci wurde. Gramsci setzte sich zur Abwendung der faschistischen Gefahr für eine Arbeitereinheit und eine Mobilisierung der Volksmassen ein, aber seine Vorschläge wurden von der PCI abgelehnt. 1922 reiste Gramsci als Vertreter der PCI zur Komintern nach Moskau und nachdem Mussolini die Macht in Italien übernahm und die faschistische Bedrohung gegenüber PCI-Mitglieder stieg, reiste Gramsci 1923 von Moskau direkt nach Wien um dort im Exil zu bleiben. 1924 wurde Gramsci bei den italienischen Parlamentswahlen zum Abgeordneten gewählt und konnte so aufgrund der politischen Immunität nach Italien zurückkehren. 1926 übernahmen die Faschisten unter Mussolini in Italien die absolute Macht und schalteten Parlament und Oppositionsparteien aus. Trotz seiner politischen Immunität wurde Gramsci verhaftet und 1928 wegen Anstiftung zum Bürgerkrieg und anderer politischer Delikte zu 20 Jahren Gefängnis verurteilt. Im Gefängnis begann Gramsci seine Arbeit an den berühmten Gefängnisheften. In den darauf folgenden Jahren verschlechterte sich sein Gesundheitszustand vehement, und so starb er wenige Tage nach seiner Entlassung aus dem Gefängnis am 27. April 1937 im Alter von 46 Jahren an einer Gehirnblutung.

3.2 Das Hegemoniekonzept von Antonio Gramsci

Gramscis Hegemonieverständnis unterscheidet sich fundamental vom Hegemonieverständnis seiner ZeitgenossInnen. Doch selbst in seiner Lebenszeit hat Gramscis Hegemonieverständnis einen radikalen Wandel durchschritten. Sprach Gramsci in seinen ersten Schriften noch von der Hegemonie des Proletariats, kam es spätestens mit den Gefängnisheften zu einer Umorientierung auf die Hegemonie der Bourgeoisie und auf die Rolle der Hegemonie als entscheidenden Faktor des integralen Staates (vgl. Buci-Glucksmann 1981: 53f). Vor allem Gramscis spätere Darlegungen zur Hegemonie der Bourgeoisie sind aus meiner Sicht von großer Bedeutung und deshalb möchte ich mich ausschließlich dieser Auslegung widmen. Zunächst möchte ich nun den Begriff der Hegemonie definieren. Zur Sicherung ihrer Herrschaft benötigen nach Gramsci die bürgerlichen Klassen Strategien der Herrschaft, die nicht nur auf Zwang und Unterdrückung basieren, sondern aktive Zustimmung und Konsens voraussetzen:

„Hegemony is a relation not of domination by means of force, but of consent by means of political and ideological leadership” (Simon 1988: 21)

In einer detaillierten Definition kann man die integralen Bestandteile der gramscianischen Hegemonie ergänzen und das Element der aktiven und freiwilligen Zustimmung hervorheben. Nach Neubert kann man unter Hegemonie folgendes verstehen:

„Die Hegemonie erwächst aus der zivilen Gesellschaft und ist politische, geistige, kulturelle und moralische Führung in der Gesellschaft [...] Hegemonie ist kein Anspruch, sondern eine von den Partnern gebilligte, anerkannte Führungsfunktion jener Kraft, die sich als hegemoniefähig erweist“ (Neubert 2001: 66)

Gramscis Hegemoniekonzept zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass nicht nur die Herstellung der Hegemonie durch die bürgerliche oder kapitalistische Klasse thematisiert wird, sondern auch Strategien, beziehungsweise die Art und Weise der Machterhaltung. Hegemonie beruht demnach nicht ausschließlich auf Zwang, obwohl dieses Element als Herrschaftsinstrument nicht vernachläss-

sigt werden darf, sondern ist ein komplexer Prozess, der Widersprüche und Wechselwirkungen umfasst. Demzufolge entsteht Hegemonie aus der aktiven und passiven Zustimmung zu einem Konsens, das heißt zum großen Teil auch aus Kompromissbildung. Hegemonie – und das unterscheidet Gramscis Konzept von anderen Konzepten seiner Zeit – bedeutet „*nicht einfach erzwungene Unterwerfung*“, sondern beinhaltet „*vielmehr die aktive Zustimmung der Subalternen zu ihrer Unterwerfung*“ (Candeias 2007: 19). Somit besteht Hegemonie aus Zwang und der aktiven Zustimmungen zu Konsensen. Die Zustimmung der subalternen Gruppen entsteht aber nicht aus dem luftleeren Raum, sondern bedarf auch eines Anreizes. Aktive Zustimmung der Subalternen kann bei Gramsci nur durch einen gewissen Grad des Einbezugs ihrer Interessen und durch Kompromisse stattfinden. Da diese Form der Herrschaft in großem Maß auf der Zustimmung der Subalternen basiert, muss nur selten Gewalt und Zwang angewendet werden. Im Notfall besteht der Zwang aber nach wie vor als Instrument der Herrschaftssicherung. Es ist aber evident, dass die Kompromisse nie so stark ausfallen, dass die herrschende Gruppe deshalb starke Einbußen erleben muss:

„Die Tatsache der Hegemonie setzt zweifellos voraus, daß man den Interessen und Tendenzen der Gruppen Rechnung getragen hat, über die die Hegemonie ausgeübt wird, daß sich ein gewisses Gleichgewicht des Kompromisses herausbildet, daß also die führende Gruppe Opfer ökonomisch-korporativer Art bringt, aber es besteht auch kein Zweifel, daß diese Opfer und dieser Kompromiß nicht das Wesentliche betreffen können [...]“ (Gramsci 1991, H. 13, § 18: 1567)

Um nach Gramsci Hegemonie auszuüben, muss eine Klasse die Güterproduktion effektiv organisieren, die Interessen anderer Klassen berücksichtigen und kulturelle Führung besitzen (vgl. Scherrer 2007: 1973). Im Prozess der Hegemoniebildung durchläuft die Gesellschaft nach Gramsci drei Phasen. Zunächst (1) die ökonomisch-korporative Phase, dann (2) die ethisch-politische Phase und zuletzt (3) die hegemoniale Phase. Zunächst besteht als die ökonomisch-korporative Phase, in der die Identifikation und Interessenorganisation innerhalb einer Klasse, jedoch in kleinen Kreisen, ihren Anfang nimmt. Als Beispiel führt Gramsci in diesem Zusammenhang den Zusammenschluss einer Gruppe

an, die den selben Berufsstand ausübt. Dabei handelt es sich aber nur um sehr kleine Zusammenschlüsse, das heißt es fehlt noch das ausschlaggebende Moment, das das Zusammengehörigkeitsgefühl der Klasse als Ganzes auslöst. In der ökonomisch-korporativen Phase sind die verschiedenen bestehenden Gruppen innerhalb einer Klasse aber noch egoistisch und fordern eine direkte und sofortige Umsetzung ihrer Interessen. Somit sind diese Forderungen für andere Gruppen nur wenig interessant und es kann keine Interessenverallgemeinerung stattfinden (vgl. Scherrer 2007: 73). Damit eine Gruppe hegemoniefähig werden kann, muss sie den Egoismus der ökonomisch-korporativen Phase verlassen und in die nächste Phase übergehen. In der ethisch-politischen Phase muss diese Gruppe ihre Interessen universalisieren und eine progressive Funktion für die gesamte Gesellschaft, also auch für andere Klassen, übernehmen (vgl. Candeias 2007: 19). Das heißt, die Interessen der Gruppe müssen so ausgeprägt sein, dass auch andere Gruppen diese reproduzieren wollen. Bei Hegemonie handelt es sich also nicht um eine mit Zwang verbundene Aufoktroyierung der Interessen der progressiven Klasse, sondern es bedarf aktiver Zustimmung der Subalternen. Die Hegemoniebildung findet nach Gramsci in einer passiven Revolution, das heißt einer Art Revolution ohne Revolution, statt:

„Die passive Revolution bedeutet also Modernisierung ohne Revolution, aber mit dem Ziel, die Klassenverhältnisse unangetastet bestehen zu lassen“ (Catone 1992: 73)

Dieses Konzept der passiven Revolution kann man aber nur im Bund mit der aktiven Revolution erschließen. Gramsci behandelt in den Gefängnisheften oft die französische Revolution als Paradeform der aktiven Revolution. Aus Angst vor einer solchen aktiven Revolution liegt es im Interesse der bürgerlichen Klasse eine Art Vorweg-Revolution zu starten, nämlich eine passive Revolution. Das Konzept der passiven Revolution ist dabei eng mit dem kapitalistischen System verbunden, welches sich im Sinne von Modernisierung ständig wandeln muss. Dabei besteht aber permanent die Gefahr von Revolution durch die vom System erzeugten subalternen Klassen und demnach kann die aktive Revoluti-

on nur durch eine davor stattfindende passive Revolution der Interessensverallgemeinerung verhindert werden:

„Hegemonie, so kann noch einmal betont werden, ist also nicht nur die Fähigkeit einer Klasse (oder eines Bündnisses), ihre Interessen als Interesse des ganzen Volkes darzustellen, sondern ein realer Prozess der Verallgemeinerung von Interessen in einem instabilen Kompromissgleichgewicht“ (Demirovi• 1992: 154)

Dieser Prozess der Interessenverallgemeinerung, das heißt der Universalisierung von Interessen der herrschenden Klasse, findet in der ethisch-politischen Phase statt. Dabei muss man diesem Prozess eine gewichtige Rolle zuordnen, da er eines der bedeutenden Elemente der Hegemonie darstellt. Die Universalisierung von Interessen in der ethisch-politischen Phase kann aber nur stattfinden, wenn in dieser Phase die dafür notwendigen Strategien gefunden werden. Trotzdem kann die herrschende Gruppe, die über die notwendigen Ressourcen verfügt, ihre Interessen nicht komplett durchsetzen, da sie immer wieder Kompromisse eingehen muss um ihre Position zu erhalten. Die Kompromissbildung stellt sicherlich eine der wichtigsten Voraussetzungen der Interessenuniversalisierung dar. Man darf aber dabei nicht vernachlässigen, dass die herrschende Gruppe *„in gewissen Grenzen die Prämissen und Grenzen auf denen der jeweilige Kompromiss der diversen Fraktionen beruht“* vorgibt und diese Kompromisse somit nicht uneigennützig sind (Candeias 2007: 20). Als entscheidendes Merkmal der Hegemonie zeigt sich aber die Tatsache, dass diese nie stabil, sondern von Instabilitäten geprägt ist. Es handelt sich bei Hegemonie also um einen ständigen Tauschprozess um das Aushandeln von Kompromissbildungen. Wenn aber die beschriebene Kompromissbildung in der ethisch-politischen Phase stattfindet, muss die herrschende Gruppe in der zuletzt folgenden hegemonialen Phase *„ihrem politischen Programm staatliche Form geben können“* (Scherrer 2007: 73). In dieser Sichtweise benötigt Hegemonie einen Prozess der Verallgemeinerung, der um zur Geltung zu kommen, alle Bereiche menschlicher Aktivität beinhalten muss – Universalisierungen müssen also auf allen Ebenen stattfinden (vgl. Buckel/Fischer Lescano 2007: 89). Nur durch die ständige Verallgemeinerung des bürgerlichen Konsenses kann die Hegemonie stabil bleiben. Damit eine herrschende Klasse hegemonial werden kann, muss sie

den Subalternen ihre Ideologie und Weltanschauung vermitteln und das Bewusstsein der Subalternen beeinflussen (vgl. Gruppi 1977: 92). Nach Gramsci geschieht dies auf unterschiedliche Weisen, etwa über die Schulen, die Religion, das Militär oder über die Kultur (etwa Filme und Romane), also über Elemente der politischen Gesellschaft und der Zivilgesellschaft. Dabei muss man sich auch mit den Hegemonieapparaten auseinandersetzen, die ökonomischer, kultureller und staatlicher Natur sein können:

„Als komplexes Ensemble von Institutionen, Ideologien, Praktiken und Agenten (zu denen die Intellektuellen gehören) findet der Hegemonie-Apparat seine Vereinheitlichung nur in der Analyse der Expansion einer Klasse“ (Buci-Glucksmann 1981: 54)

Diese verschiedenen Hegemonieapparate bilden die Basis, auf der die Hegemonie präzisiert und reproduziert wird. Durch die eben beschriebenen Verhältnisse der Hegemonie kann nach Gramsci in der hegemonialen Phase ein historischer Block entstehen, der sich aus der Dominanz in Zivilgesellschaft, politischer Gesellschaft und der Produktion, sowie aus Basis und Überbau (d.h. Strukturen und Superstrukturen) zusammensetzt:

„Mit der Hegemonie wird ein historischer Block errichtet, d.h. sie tendiert dahin, eine Einheit unterschiedlicher gesellschaftlicher und politischer Kräfte zu verwirklichen, die sie durch die von ihr ausgearbeitete und verbreitete Weltanschauung zusammenhält“ (Gruppi 1977: 103)

Man kann einen historischen Block also als „*Synthese von sozioökonomischer Basis, politischer und ziviler Gesellschaft*“ sehen (Kebir 1991: 85). Ein solcher historischer Block ist aber nicht stabil, denn er muss ständig die divergierenden Interessen in der Gesellschaft mit einbeziehen und Kompromisse finden. Ein historischer Block hält also nie für die Ewigkeit, sondern ist ein zeitlich und räumlich begrenztes Phänomen. Gramsci nutzt das Konzept des historischen Blocks „*to indicate the way in which a hegemonic class combines the leadership of a bloc of social forces in civil society with its leadership in the sphere of production*“ (Simon 1988: 27). Gelingt die ständige Interessenuniversalisierung und Kompromissbildung nicht, kann möglicherweise eine subalterne Gruppe, die über die dafür notwendigen Kompetenzen und Problemlösungsmöglichkeiten

verfügt, den historischen Block herausfordern und vielleicht sogar ablösen. Es kann also dazu kommen, dass die bis dahin herrschende Gruppe ihre Hegemonie an eine andere Gruppe verliert. Zur Erhaltung des historischen Blocks kann die politische Gesellschaft eines Staates aber immer noch Zwang und Gewalt anwenden. Die wahre Herausforderung der Hegemonie besteht also nicht mehr in der Organisation der Produktion und in der Verhinderung ökonomischer Zwangslagen, sondern in der Fähigkeit Konflikte zu lösen und Weltanschauungen zu offerieren. Doch gerade in diesem Faktor der Auflösung von historischen Blöcken liegt der interessante und widersprüchliche Aspekt der Hegemonietheorie von Antonio Gramsci. Denn einerseits ist die Hegemonie eines historischen Blocks universal und bringt die gesamte Gesellschaft voran. Deshalb könnte man annehmen, dass dies die Macht des historischen Blocks verstärkt und durch passive Revolutionen Gegenbewegungen verhindert werden. Andererseits bietet genau diese Tatsache die Angriffsfläche für das Entstehen anderer Machtsituationen:

„Je mehr eine Klasse wirklich hegemonial ist, desto mehr lässt sie den gegnerischen Klassen die Möglichkeit, sich zu organisieren und eine autonome politische Macht zu konstituieren“ (Buci-Glucksmann 1981: 64)

Das heißt, dass selbst das Bestehen von Hegemonie in Form eines historischen Blocks Möglichkeiten zur aktiven Revolution bietet und so die Interessenuniversalisierung und Kompromissbildung zur Erhaltung des Blocks von der herrschenden Klasse noch mehr vorangetrieben werden muss.

3.2.1 Zivilgesellschaft und politische Gesellschaft

Um Gramscis Konzept des integralen Staates verstehen zu können, muss man sich zunächst mit der Zivilgesellschaft und der politischen Gesellschaft beschäftigen, die integrale Bestandteile des gramscianischen Staatsverständnisses sind. In Gramscis Verständnis von Staat und Gesellschaft und deren Verhältnis zueinander bestehen zwei Superstrukturen oder auch Überbauten, nämlich die Zivilgesellschaft und die politische Gesellschaft. Während die Zivilgesellschaft als Sphäre der Herausbildung von Hegemonie verstanden werden kann, stellt

die politische Gesellschaft die Sphäre der direkten Herrschaft dar. Zusammen bilden diese beiden Bereiche zwei Stockwerke des Überbaus und, wie ich später noch detaillierter zeigen werde, den gramscianischen integralen Staat. Die Zivilgesellschaft ist für Gramsci ein zentrales Element seines kritischen Denkens, denn sie stellte für ihn in der Analyse der nicht stattfindenden Revolutionen in Westeuropa in der Zwischenkriegszeit die widerstandsfähige und krisenresistente Struktur der bürgerlichen Herrschaft dar, die in Russland bei der Oktoberrevolution nicht bestand. Obwohl Gramsci den Begriff der Zivilgesellschaft nicht genau definiert, kann man davon ausgehen, dass die Zivilgesellschaft, die zwischen Staat und Ökonomie steht und alle Elemente des so genannten Privaten beinhaltet, „*alle Diskurse und Institutionen, wie auch private Organisationen*“ umfasst (Candeias 2007: 22). In den Gefängnisheften ortet Gramsci die Zivilgesellschaft zwischen Ökonomie und politischer Gesellschaft ein, d.h. sie steht zwischen „*der ökonomischen Struktur und dem Staat mit seiner Gesetzgebung und seinem Zwang. (Gramsci 1991, H. 10, §15: 1267)*. Demnach kann man etwa Religionsgemeinschaften, Gewerkschaften, Parteien, Medien und kulturelle Gemeinschaften als Teil der Zivilgesellschaft verstehen. Meistens werden auch Unternehmen als Teil der Zivilgesellschaft betrachtet. Zentral ist aber, dass es sich bei der Zivilgesellschaft um Institutionen handelt, die nicht direkt mit der Staatsmacht verbunden sind (vgl. Votsos 2001: 91):

„Als Zivilgesellschaft fasst GRAMSCI alle formell vom Staat getrennten und insofern »privaten« Institutionen und Organisationen, vermittelt derer um Hegemonie gerungen wird und die (im nie endgültigen Resultat) das ideologische und kulturelle Selbstverständnis einer Gesellschaft prägen und gelingenden Falles die Hegemonie der herrschenden Klasse garantieren“ (Röttger 2004: 1257)

Alle diese Teile der Zivilgesellschaft stehen zwischen der Sphäre der Produktion und den Staatsapparaten und kommen aus der Gesellschaft. Man kann die Zivilgesellschaft dabei als Produkt eines komplexen Netzwerkes aus sozialen Beziehungen und sozialen Praktiken sehen (vgl. Simon 1988: 69). In der Zivilgesellschaft findet der Kampf um Diskurse und Konsense zwischen den unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen statt, und somit ist die Zivilgesellschaft die zentrale Sphäre der Hegemoniebildung.

In der Zivilgesellschaft, mit ihrer Vielzahl an privaten Initiativen, findet die Konsensbildung statt, wobei man unter Konsensen *„kollektive Praktiken, eine Vielzahl von privaten Initiativen, die aus der Gesellschaft hervorgehen und den Staat faktisch tragen“* verstehen muss (Demirovic 1997: 149). Im Zusammenhang mit der Konsensbildung in der Zivilgesellschaft nehmen Intellektuelle in Gramscis Denken einen prominenten Platz ein, wie ich später noch zeigen möchte. Die Trennung zwischen Zivilgesellschaft und politischer Gesellschaft ist aber nicht absolut, denn es gibt immer wieder Überschneidungen und Anknüpfungspunkte – nach Gramsci ist die Trennung ausschließlich aus methodischer Sicht zu betrachten. Im gramscianischen Denken ist die Zivilgesellschaft, so wie die politische Gesellschaft, Teil der staatlichen Herrschaft, denn Herrschaft wird nicht nur über Zwang ausgeübt, sondern artikuliert sich auch durch Hegemonie und Konsense. In historischen Blöcken tritt der Zwang zwar oft in den Hintergrund, kann aber *„als ein die Zivilgesellschaft schützender Panzer“* verstanden werden (Demirovi• 2007: 25). Mit der Zivilgesellschaft verfügt der bürgerliche Staat über ein äußerst krisenresistentes Medium der Konsensbildung, das erstens die repressiven Elemente des staatlichen Zwangs in den Hintergrund rückt und zweitens besonders widerstandsfähig gegen mögliche Revolutionen ist – das heißt, dass sich die Aspekte des Zwangs durch die politische Gesellschaft selbst in Zeiten der Krise im Hintergrund befinden. Man muss zu der Erkenntnis kommen, dass die Zivilgesellschaft nur sehr schwierig zu überwinden und ein entscheidendes Herrschaftsmerkmal der Hegemonie ist. In Gramscis Verständnis führen Veränderungen im Bereich der Zivilgesellschaft zu Veränderungen der politischen Gesellschaft und somit zu Veränderungen im Staat. In den letzten 20 Jahren ist der Begriff der Zivilgesellschaft ein geflügeltes Wort geworden und wird heute hauptsächlich positiv konnotiert. Dieses Verständnis von Zivilgesellschaft knüpft an Jürgen Habermas' Theorien an, der Zivilgesellschaft als unabhängigen Bereich zwischen der privaten Sphäre und der politischen Sphäre betrachtet, in dem öffentliche Diskurse herrschaftsfrei stattfinden und sich die konsensuelle öffentliche Meinung bildet. Diese Auslegung unterscheidet sich fundamental von der gramscianischen Zivilgesellschaft und darf auf keinen Fall damit verwechselt werden (vgl. Demirovi• 2007: 28f). Obwohl die Zivilgesell-

schaft also ein entscheidendes Moment der gramscianischen Denkweise ist und die Sphäre der Hegemoniebildung darstellt, rückt die politische Gesellschaft dadurch nicht automatisch in den Hintergrund. Das Element des Zwangs der politischen Gesellschaft ist im integralen Staat nach wie vor omnipräsent und ein wichtiges Merkmal der Herrschaftsausübung. Die politische Gesellschaft umfasst nach Gramsci das Element des Zwangs, das sich in den diversen Institutionen des Staates materialisiert (vgl. Simon 1988: 70). Man kann also unter der politischen Gesellschaft alle Institutionen und Machtstrukturen des Staates verstehen. Die politische Gesellschaft umfasst demnach Ministerien, Polizei, Militär und alle ähnlichen Institutionen. Im Sinne Gramscis kann man solche Staatsapparate als „*materielle Effekte der Verdichtungsarbeit*“ (Demirovic 2001: 155) sehen. Wie schon erwähnt, ist die Trennung zwischen politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft nicht absolut, da es gewisse Schnittmengen gibt, wo Organisationen sowohl Teil des Staates als auch der Zivilgesellschaft sind. Die Zivilgesellschaft ist die wahre Sphäre der Hegemonie- und Konsensbildung und so entsteht auch in ihr die öffentliche Meinung. Die Entstehung der öffentlichen Meinung in der Zivilgesellschaft ist aber wiederum mit dem Staat verbunden, da dieser teilweise in die Zivilgesellschaft eingreifen kann um Legitimation für unpopuläre Maßnahmen zu forcieren. Die so entstandene öffentliche Meinung wirkt auf den Staat zurück und gestaltet ihn mit:

„Durch die öffentliche Meinung wird die freiwillige, durch kollektive Praktiken und private Initiativen geschaffene konsensuale Grundlage geschaffen, die den Staat tragen bzw. schützen soll“ (Etmann 1998: 73)

Denn durch seine verschiedenen Strukturen und Verfahren verfügt der Staat über relative Autonomie gegenüber der Zivilgesellschaft und besitzt somit auch spezifische Interessen und eine gewisse institutionelle Festigkeit (vgl. Candeias 2004: 46f). Das Verhältnis zwischen Zivilgesellschaft und politischer Gesellschaft ist nach Gramsci demnach sehr komplex. Denn im bürgerlichen Staat beruht die Funktionsfähigkeit der politischen Gesellschaft auf der in der Zivilgesellschaft bestehenden und ausgeübten Hegemonie. Durch die Entstehung der gramscianischen Zivilgesellschaft ändert sich die vom Staat ausgeübte Politik in eine andere Richtung, denn „*die klassische Innenpolitik, die – verkörpert durch*

den staatlichen Zwangsapparat – repressive Ziele verfolgt, wird zunehmend mit kultur- bzw. bildungspolitischen Initiativen angereichert“ (Votsos 2001: 96) Die Trennung zwischen politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft ist für Gramsci also von rein methodologischer Natur, denn für ihn sind beide tatsächlich identisch (Gramsci 1991, H. 13, § 18: 1566). Trotzdem ist es aus analytischer Sichtweise notwendig, beide Sphären aufzuzeigen und zu definieren.

3.2.2 Der Integrale Staat

Gramscis Hegemonieverständnis muss über den Staat erfasst werden, der aus politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft besteht. In seiner berühmten Formel definiert Gramsci *„Staat = politische Gesellschaft + Zivilgesellschaft, das heißt, Hegemonie gepanzert mit Zwang“* (Gramsci 1991, H. 6, § 88: 783). Demnach besteht der gramscianische integrale Staat einerseits aus der politischen Gesellschaft (=Zwang und Diktatur), andererseits aus der Zivilgesellschaft, als Sphäre des allgemein als Privat bezeichneten (=private Apparate) (vgl. Kaminiski et al 1982: 184):

„Der Begriff integraler Staat bündelt die hegemonie-analytischen Überlegungen GRAMSCIS zu den Stabilitätsreserven bürgerlicher Herrschaft und zur Auffassung des Verhältnisses von Struktur und Superstruktur im »geschichtlichen Block [...], in welchem sozio-ökonomischer Inhalt und ethisch-politische Form [...] identisch werden«“ (Röttger 2004: 1255)

Die Zivilgesellschaft hat in dieser Hinsicht nicht nur eine ökonomische, sondern auch eine ideologisch-kulturelle Komponente (vgl. Buci-Glucksmann 1981: 78). Im integralen Staat ist die Zivilgesellschaft als Vermittler zwischen der Sphäre der Produktion und der Sphäre des Staates zu sehen (vgl. Röttger 2004: 1257). Für Gramsci besteht der Staat also nicht nur aus Zwang, sondern vor allem auch aus Hegemonie, um die in der Zivilgesellschaft gerungen wird. Demnach ist die Darstellung einer politischen Gesellschaft, die nur auf Zwang basiert, nicht korrekt. Nach Gramsci ist der Staat selbst Gesellschaft, genauer gesagt der politische Bereich der Gesellschaft (vgl. Demirovic 2007a: 24). Der Staat ist voller Widersprüche und stellt keine Konstante dar, da er sich durch gesellschaftliche Veränderungen auch selbst verändern kann. Trotzdem besitzt der

Staat eine gewisse Autonomie gegenüber der Gesellschaft, die sich durch die Verselbstständigung ergeben hat (vgl. Candeias 2007: 22). Obwohl der Staat Herrschaft auch durch Zwang sichern kann, beruht seine Akzeptanz hauptsächlich auf der Zustimmung zu Konsensen. Der Staat ist bei Gramsci in ständiger Transformation, da auch die herrschende Gruppe – das Bürgertum – sich ständig verändert. Aufgrund dieser Veränderungen müssen im Staat ständig neue Widersprüche mit Kompromissen gelöst werden um die aktuelle Form der Herrschaft zu erhalten. Neben dem Interessenabgleich mit den Subalternen, müssen auch in der herrschenden Gruppe Interessen ständig abgeglichen werden:

„Sie [die herrschende Gruppe] muss in ihren verschiedenen Teilen Konsens herstellen, und sie bedarf der Unterstützung, der aktiven oder der passiven Zustimmung von herrschaftsunterworfenen sozialen Gruppen und Klassen (Demirovi• 2007: 32)

Während also die Konsensherstellung zur Hegemoniebildung in Erscheinung tritt, muss staatlicher Zwang nur angewendet werden um Gruppen und Klassen, von denen keine Zustimmung ausgeht, einzuhegen. Der integrale Staat nimmt demnach eine unerlässliche Position in Gramscis Konzept ein. In Gramscis Vorstellung besteht der Staat aus Staatsapparaten, unter denen man sich etwa Institutionen von Verwaltung bis Politik vorstellen kann. Diese materielle Verdichtung der Gesellschaft übt bestimmte Funktionen aus:

„Mit seinen materiellen Apparaten ist der Staat auch Akteur, der nicht nur bestimmte Politiken formuliert und ausführt, sondern die Interessen der herrschenden Klassen organisiert und die der beherrschten desorganisiert sowie den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen eine spezifische Form gibt“ (Brand 2007b: 166)

Es wäre aber verkürzt nur von den Staatsapparaten zu sprechen, da diese unterschiedliche gesellschaftliche Kräfteverhältnisse repräsentieren und so zueinander in einem ambivalenten, von Widersprüchen geprägten Verhältnis, stehen. Deshalb befinden sich die verschiedenen Staatsapparate in einem Konkurrenzverhältnis zueinander, welches durch die Dominanz von einigen Apparaten, die mächtigere Interessen vertreten, geprägt ist. Durch dieses Verhältnis können

auch politische Entscheidungen beeinflusst werden und somit Anstöße für Veränderungen aus interinstitutionellen Spannungen entstehen.

3.2.3 Die Rolle der Intellektuellen

Intellektuelle spielen in Gramscis Hegemoniekonzept eine besondere Rolle. Vor allem sieht Gramsci Intellektuelle als die entscheidenden Akteure der Konsensbildung in der Zivilgesellschaft. Demnach sind Intellektuelle für Gramsci „*die eigentlichen Akteure und Organisatoren der Zivilgesellschaft*“ (Demirovic 1997: 150). In seinen Schriften nimmt Gramsci an, dass jede Klasse über ihre eigenen Intellektuellen verfügt, die er als organische Intellektuelle bezeichnet. Gramsci versteht aber unter Intellektuellen nicht das, was in der Umgangssprache darunter verstanden wird, denn für Gramsci kann jeder Mensch Intellektueller sein – die Voraussetzung ist nur, dass er/sie die notwendige gesellschaftliche Funktion innehat (vgl. Gramsci 1991, H. 12, § 1: 1500). Weiters lehnt Gramsci eine simple Unterscheidung zwischen Hand- und Kopfarbeit ab, denn aus seiner Sichtweise benötigt jede Arbeit ein gewisses Maß an Intellektualität (vgl. Emtmann 1998: 132). Denn sowohl die körperliche Arbeit beinhaltet intellektuelle Aspekte, genau wie die intellektuelle Arbeit körperliche Aspekte beinhaltet. Außerdem ist Gramsci die Einordnung der Intellektuellen als WissensproduzentInnen ohne gesellschaftlichen Rückhalt fremd. Das heißt, dass Intellektuelle bei Gramsci nicht über den Dingen stehen, sondern dass die Bestimmung des Platzes der Intellektuellen von der Produktion ausgeht. Denn der Platz der Intellektuellen geht „*von dem aus, was der Produktionsweise, den modernen Produktivkräften spezifisch ist: dem Produktionsapparat*“ (Buci-Glucksmann 1981: 40). So wie alle anderen Mitglieder der Gesellschaft sind Intellektuelle bei Gramsci in der Gesellschaft verwurzelt und reproduzieren sie. Als zentrale Aufgabe der Intellektuellen kann die Verallgemeinerung und Reproduktion der bürgerlichen Herrschaft mittels ihrer Funktionen verstanden werden:

„Indem sie als Intellektuelle bestimmte Aufgaben übernehmen und differenziert ausarbeiten, verallgemeinern sie die Lebensweise und Existenzgrundlagen des Bürgertums“ (Demirovič 2007: 34)

Die Intellektuellen agieren in Gramscis Hegemoniekonzept aufgrund ihrer verschiedenen Tätigkeiten auf unterschiedlichen Ebenen. Denn sie sind sowohl als Funktionäre der Hegemonieapparate der Zivilgesellschaft aufzufinden, sowie als Funktionäre der Staatsapparate der politischen Gesellschaft (vgl. Demirović 2007: 34). Alle VertreterInnen der Überbauten, die Herrschaft aktiv oder passiv reproduzieren, sind für Gramsci Intellektuelle. Die Intellektuellen produzieren und organisieren Wissen und damit das, was in der Gesellschaft als Wissen gilt. Dies deutet also auf die wichtige Rolle der Intellektuellen bei der Herstellung von Wissen hin. Man kann also nach Gramsci auf jeden Fall davon ausgehen, dass die Intellektuellen die entscheidenden AkteurInnen der Konsensbildung und der Konsensorganisation sind. Für Gramsci sind Intellektuelle *„die Gehilfen der herrschenden Gruppe bei der Ausübung der subalternen Funktionen der gesellschaftlichen Hegemonie und der politischen Regierung“* (Gramsci 1991, H. 12, § 1: 1502). Intellektuelle sind also *„Funktionäre der Zivilgesellschaft“*, die den Konsens im Sinne der Interessen der herrschenden Klassen herstellen (vgl. Votsos 2001: 135). Somit kann man Intellektuelle in gewisser Hinsicht als *„Verkäufer der Hegemonie der herrschenden Klasse“* verstehen (Gruppi 1977: 105). Fasst man ihre Rolle zusammen, kann man Intellektuelle als VerkäuferInnen, VermittlerInnen, ProduzentInnen und OrganisatorInnen von Hegemonie verstehen (vgl. Buci-Glucksmann 1981: 46). Einerseits sind Intellektuelle also Akteure der Verallgemeinerung der Interessen herrschender Gruppen, andererseits helfen Intellektuelle aber auch der herrschenden Klasse sich selbst und ihre Funktionsweise als Gruppe zu definieren. Ihre Aufgabe ist es *„Homogenität und Bewußtsein der eigenen Funktion nicht nur im ökonomischem, sondern auch im gesellschaftlichem und politischem Bereich zu geben“* (Gramsci 1991, H. 12, § 1: 1497). Demnach sind Intellektuelle auch entscheidende Faktoren bei der Entstehung von Hegemonie, da sie für die Klassen eine Art Selbstfindungsfunktion erfüllen, die vor der Universalisierung von Interessen steht. Jede Klasse, die eine Rolle in der ökonomischen Produktion spielt, bildet ihre eigenen Intellektuellen, da diese für die Entstehung von Hegemonie von besonderer Bedeutung sind:

„Jede soziale Gruppe bringe, entsprechend ihrer Funktion im ökonomischen Produktionsprozeß, organisch eine oder mehrere Intellektuellengruppen hervor, die für diese soziale Gruppe Homogenität und Bewusstsein schaffen solle, und zwar nicht nur im ökonomischen, sondern auch im sozialen und politischen Bereich“ (Etmann 1998: 131)

Diese Intellektuellen bezeichnet Gramsci als organische Intellektuelle, die den bereits bestehenden traditionellen Intellektuellen gegenüberstehen. Deshalb ist zunächst das Verhältnis von organischen zu traditionellen Intellektuellen und deren Kraftverhältnisse zueinander von großem Interesse. Einerseits müssen die organischen Intellektuellen die traditionellen Intellektuellen absorbieren, andererseits müssen sich die organischen Intellektuellen der verschiedenen Klassen untereinander quasi „duellieren“. Aus Gramscis Sicht kann dies dazu führen, dass die Anziehungskraft der Intellektuellen der historisch progressivsten Klasse so groß wird, dass sich die Intellektuellen anderer Klassen dieser unterordnen (vgl. Gramsci 1991, H. 1, § 44: 102). Die Übernahme der Intellektuellen einer Klasse führt letztendlich zur Absorption der gesamten Klasse aus der diese kommen (vgl. Haug 2004: 14). Weiters könnte man im Sinne Gramscis argumentieren, dass die organischen Intellektuellen den Kapitalismus vertreten, während die traditionellen Intellektuellen eher die ländliche Umgebung repräsentieren. Traditionelle Intellektuelle sind vom Korps- und Kastengeist bestimmt und waren zumindest in Gramscis Zeit noch entscheidende Vermittler zwischen Staat und Gesellschaft (vgl. Buci-Glucksmann 1981: 47). Die traditionellen Intellektuellen üben aber keine Rolle der Organisation der bürgerlichen Herrschaft aus. Die Rolle von organischen Intellektuellen ist aber wohl sehr auf Gramscis Zeit und sein Heimatland Italien beschränkt. Es stellt sich aber die bis dato nicht geklärte Frage, wie diese traditionellen Intellektuellen entstanden sind. Einerseits können sie als die organischen Intellektuellen einer vorhergehenden herrschenden Gruppe gesehen werden. In dieser Hinsicht könnte man davon ausgehen, dass eine neue Gruppe von Intellektuellen eine historisch progressive Funktion eingenommen hat und so die ehemals progressiven organischen Intellektuellen zu traditionellen Intellektuellen verkommen sind. Folgt man einer solchen Unterscheidung zwischen organischen und traditionellen Intellektuellen, erscheint eine Trennung in die beiden Kategorien ebenfalls von rein methodo-

logischer Natur. Andererseits könnten traditionelle Intellektuelle auch als „*autonomous and independent of the dominant social group*“ gesehen werden (Simon 1988: 95). In dieser Hinsicht könnte man unter traditionellen Intellektuellen eine Gruppe verstehen, die sich unabhängig von den bestehenden Herrschaftsumbrüchen durch eine gewisse Kontinuität der Existenz auszeichnet. Organische Intellektuelle üben Funktionen kultureller und politischer Natur in der Produktion und in den Überbauten aus, während traditionelle Intellektuelle dies nicht tun. Organische Intellektuelle finden sich in allen Teilen der Gesellschaft, also in der Zivilgesellschaft, in der Sphäre der Produktion und in den Staatsapparaten. Organische Intellektuelle kann man nach Gramsci in große und kleine Intellektuelle unterteilen. Die großen Intellektuellen entwickeln Theorien und bilden somit die Grundlagen für die Herstellung von Konsensen:

„Die großen Intellektuellen sind konzeptiv tätig, sie überschauen die großen Entwicklungen und Traditionen, sie prägen die Begriffe des Konsenses und arbeiten an der moralischen und intellektuellen Einheit der kollektiven Überzeugungen und Gewohnheiten“ (Demirovi• 2007: 35)

Demgegenüber sind kleine Intellektuelle Funktionäre der Vermittlung und Reproduktion des von den großen Intellektuellen ausgearbeiteten Konsenses. Die kleinen Intellektuellen nehmen im Prozess der Hegemoniebildung eine besondere Rolle ein, da sie „*ein bestimmtes Stadium der historischen Entwicklung in eine adäquate Sprache*“ bringen müssen (Buckel/Fischer Lescano 2007: 92). Trotzdem werden kleine Intellektuelle, etwa BürokratInnen der Staatsapparate, in vielen Untersuchungen vernachlässigt, obwohl sie bei der Praxiswerdung von Strategien eine gewichtige Rolle spielen. Große und kleine Intellektuelle bezeichnet Gramsci als organische Intellektuelle, „*weil sie mit ihren intellektuellen Initiativen, Begriffen und Argumenten besondere Aspekte der bürgerlichen Existenz ausarbeiten und auf die kollektive Lebensweise der Subalternen ausdehnen*“ (Demirovi• 2007: 35). Für Gramsci spielen Intellektuelle nicht nur im Bereich der Kultur, sondern auch in den Überbauten des integralen Staats, der politischen Gesellschaft und der Zivilgesellschaft, eine entscheidende Rolle in der Organisation:

„In der Zivilgesellschaft tragen die Intellektuellen der herrschenden Gruppen zur Verallgemeinerung von deren korporativen Interessen bei, arbeiten also deren Hegemonie aus, indem sie subalterne Gruppen konsensual zu gewinnen versuchen (Demirovi•/Jehle 2004: 1275)

Während also Intellektuelle in der Sphäre der Zivilgesellschaft die Hegemonie der herrschenden Gruppen ausarbeiten, obliegt den Intellektuellen der politischen Gesellschaft vielmehr die Funktion der Organisierung. Das System der Intellektuellen ist aber nicht abgeschlossen und es besteht eine gewisse Offenheit, denn auch Angehörige der subalternen Klassen haben die Möglichkeit an diesem System teilzunehmen und aufzusteigen – als Dank reproduzieren auch sie die bürgerliche Ideologie. Intellektuelle prägen über verschiedene Kanäle das Weltbild einer Gesellschaft und nehmen dabei immer wieder unterschiedliche Positionen in dieser Reproduktion ein. Um dies zu konkretisieren kann man behaupten, dass Intellektuelle eben nicht an einem konkreten politischen Projekt arbeiten, sondern in ihrer täglichen Reproduktionsarbeit das Setting schaffen, in dem die Subalternen denken, arbeiten und leben. Nur durch die Schaffung einer dominanten Weltanschauung, entwickelt von Intellektuellen, kann sich Hegemonie durchsetzen. In ihrer Funktion als Kraft der Organisation und Vermittlung obliegt es den Intellektuellen die Interessen der herrschenden Klasse zu eben dieser Weltanschauung zu transformieren.

3.3 Begriffsdefinition Konsens

Bevor ich nun in medias res gehe, möchte ich zunächst meinen Konsensbegriff, da dieser sowohl im theoretischen als auch im empirischen Teil meiner Diplomarbeit von integraler Bedeutung ist, schärfen und noch einmal kurz definieren.

Ich analysiere Konsense mit Hilfe der gramscianischen Hegemonietheorie und verstehe diese somit als die Verallgemeinerung von Interessen von bestimmten Akteuren, die, zumindest nicht vordergründig, auf Zwang basiert und die von einer gewissen Anzahl von Akteuren reproduziert wird. Konsense basieren auf aktiver und passiver Zustimmung und sind für Gramsci die Grundvoraussetzung von Hegemonie. Sie erzeugen das tragende Fundament für den integralen

Staat und deshalb besteht ein ständiger Kampf um Kompromisse aus denen Konsense hervorgehen können. Als Hort der Konsensbildung oder Kampfplatz um Konsense fungiert die Zivilgesellschaft, in der verschiedene Interessen verschiedener privater Initiativen aufeinandertreffen. Bei der Entstehung von Konsensen innerhalb der Zivilgesellschaft spielen Intellektuelle eine entscheidende Rolle, denn große Intellektuelle arbeiten Konsense und Konzepte heraus, während kleine Intellektuelle diese in der Praxis vermitteln. Trotzdem darf in Zusammenhang mit Konsensen der Aspekt des Zwanges nicht vernachlässigt werden, auch wenn er nicht immer im Vordergrund steht. Bei Konsensen muss man auch zwischen aktiver und passiver Zustimmung unterscheiden. Aktive Zustimmung entsteht aus der Akzeptanz der politischen, moralischen, kulturellen und ökonomischen Führung einer bestimmten Gruppe. Doch genau diese Erklärung hat auch Einfluss auf die Definition von passiver Zustimmung, die ebenfalls daraus resultiert, jedoch unter anderen Voraussetzungen. Denn der Führungsanspruch einer bestimmten Klasse in den vorher genannten Bereichen bietet den Subalternen fast keinen Raum für die Zustimmung zu anderen Konsensen. Das heißt passive Zustimmung kann aus reiner Alternativlosigkeit entstehen (man denke etwa an das Motto des Neoliberalismus: *There is no alternative*) oder auch aus einer ökonomischen Zwangslage, denn die Zustimmung zu einem bestimmten Akkumulationsmuster, wie etwa dem Kapitalismus, wird allen Individuen des bürgerlichen Staates anerzogen.

Als Gegenstück zum Konsens verwende ich in meiner Diplomarbeit den Begriff Dissens, der bei Gramsci jedoch keine entscheidende Rolle spielt. Dissens bedeutet direkt übersetzt *„die mangelnde Einigung der Parteien beim Vertragsschluss“* (Grill/Digel 1992: 243). Im übertragenen Sinne verwende ich den Begriff Dissens für das Scheitern der Konsensbildung in einem bestimmten Bereich oder Politikfeld. Demnach stellen Dissense spezifische Interessen dar, die aufgrund verschiedener Tatsachen, wie etwa mangelnder Kompromissbildung, nicht verallgemeinert wurden. Somit können Dissense als entscheidendes Zeichen für umkämpfte Materien betrachtet werden, in denen viele verschiedene Interessen um konsensuale Bedeutung kämpfen. In diesem Sinne lege ich ein

eher offenes Verständnis des Konsensbegriffs an den Tag. Da viele ForscherInnen und PraktikerInnen im Bereich der Entwicklungsfinanzierung über kein so offenes Konsensverständnis verfügen, werden die Dominanz eines Paradigmas und das Bestehen gewisser Konsense abgelehnt. Ein solches Verständnis beruht aber auf einem anderen Konsensbegriff:

„Wie schon im historischen Abriss [...] dargelegt, gab und gibt es in der Entwicklungspolitik nie Konsens über die eine richtige Herangehensweise oder gar über ein außer Streit stehendes entwicklungspolitisches Paradigma.“ (Freudenschuß-Reichl 2008: 159)

Im Sinne einer gramscianischen Hegemonietheorie erscheint ein solch enges Verständnis von Hegemonie und Konsensen als wenig sinnvoll, denn die Hegemonie eines historischen Blocks ist kein Naturgesetz und besteht nicht auf Ewigkeit. Vielmehr sind Hegemonie und Konsense ständig umkämpft und in einem permanenten Spannungsfeld der Kompromissbildung um sich aufrecht-erhalten zu können. Außerdem dürfen Veränderungen in der Entwicklungsfinanzierung, die vordergründig andere Aspekte betonen, nicht sofort als neuer Konsens und Abkehr von alten Konsensen verstanden werden. Vielmehr muss man sich mit der Rolle von passiven Revolutionen auseinandersetzen, die solche Entwicklungen als gewisse Art der Kompromissbildung zur Verhinderung aktiver Revolutionen sehen.

3.4 Internationale Hegemonie

Nach dieser kurzen Auseinandersetzung mit Gramscis Hegemonietheorie gilt es festzustellen, dass diese sich letztendlich nur auf den Nationalstaat bezieht und Aspekte der Internationalität vernachlässigt werden. Deshalb ist es für meine Diplomarbeit von eminenter Bedeutung dieses Konzept um die internationale Ebene zu erweitern. In dieser Hinsicht haben sich seit den 1980er Jahren einige AutorInnen mit der Erstellung einer neo-gramscianischen Perspektive in der Internationalen politischen Ökonomie beschäftigt. Eine solche Umorientierung war notwendig, da sich spätestens ab den 1970er Jahren die Staaten, aufgrund von internationalen Entwicklungen der Produktionsweise, gewandelt haben.

Somit wurden die beiden zentralen Bereiche des integralen Staates – die Zivilgesellschaft und die Staatsapparate – zum Teil internationalisiert und auch von anderen Apparaten verdrängt. Um das gramscianische Konzept noch nützlicher zu machen, muss für mein Konzept vor allem die Internationalisierung der Staaten betrachtet werden, die in der neo-gramscianischen Perspektive oft vernachlässigt wird. In diesem Zusammenhang kann man eindeutig feststellen, dass sich die Zivilgesellschaft internationalisiert hat und man so neben der staatlichen Zivilgesellschaft auch eine internationale Zivilgesellschaft identifizieren kann. Unter internationaler Zivilgesellschaft muss man sich – eben wie auf nationaler Ebene – ein gesellschaftliches Kräfteverhältnis vorstellen und einen *„umkämpften Raum, der entscheidend für die Rekonstruktion sozio-ökonomischer und politischer Verhältnisse ist“* (vgl. Brand 2007b: 165). Folgt man dabei Gramscis Vorstellungen, stellt auch die internationale Zivilgesellschaft einen Ort des Kampfes um Hegemonie und der Herstellung von Hegemonie dar.

Daneben haben sich auch im Bereich der Staatsapparate signifikante Änderungen begeben. Durch die Etablierung und den Ausbau internationaler politischer Zusammenarbeit haben gewisse internationale Staatsapparate eminent an Bedeutung gewonnen, so dass man von internationalen Staatsapparaten sprechen kann. In diesem Zusammenhang könnte man beispielsweise die Institutionen der Europäischen Union als mächtige neu etablierte internationale Staatsapparate bezeichnen. Daneben bestehen andere internationale Staatsapparate schon deutlich länger, haben aber durch die sich verändernde Produktionsweise deutlich an Bedeutung zugenommen. In diesem Bereich lassen sich die Welthandelsorganisation, die Weltbank und der internationale Währungsfonds als internationale Staatsapparate identifizieren. Spricht man also von Internationalisierung, Globalisierung und Neoliberalisierung, muss man die Auswirkungen auf das gramscianische Staatsverständnis bedenken, da es durch diese Entwicklungen zu fundamentalen Veränderungen gekommen ist. Aufgrund des geringen zur Verfügung stehenden Platzes in dieser Diplomarbeit, werde ich die

beiden Begriffe, internationale Zivilgesellschaft und internationale Staatsapparate, im folgenden Abschnitt glossarartig kurz beschreiben und analysieren.

3.4.1 Internationale Staatsapparate

Wie schon in der Einführung erwähnt, haben internationale Staatsapparate in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Zunächst muss man sich in Erinnerung rufen, dass Gramsci unter Staatsapparaten keine unabhängige Instanz zur Gesellschaft versteht, sondern Staatsapparate verschiedene gesellschaftliche Interessen repräsentieren, beziehungsweise deren Verdichtung darstellen. Aufgrund der unterschiedlichen Interessen stehen die Staatsapparate zueinander in einem ambivalenten, von Widersprüchen geprägten Konkurrenzverhältnis. In einer ähnlichen Weise gilt es auch internationale Staatsapparate zu verstehen, nämlich als Verdichtung bestimmter gesellschaftlicher Interessen und Kräfteverhältnisse, die sich aus unterschiedlichen Gründen gegen andere durchsetzen können. Das heißt bei den in internationalen Staatsapparaten verdichteten Interessen handelt es sich im Sinne Gramscis um hegemoniale Kräfte, die als Konsens bestehen. Brand und Görg (2003) verwenden dafür den Begriff der Verdichtung materieller Kräfteverhältnisse zweiter Ordnung, wobei von der Verdichtung auch gleichzeitig stabilisierende Funktionen der Hegemonie durch den Staat ausgehen. Letztendlich stellen aber die in internationalen Staatsapparaten repräsentierten Interessen, die schon auf nationaler Ebene verdichteten Interessen dar. In den internationalen Staatsapparaten kommt es also dann zu einem Zusammentreffen verschiedener verdichteter Kräfteverhältnisse unterschiedlicher Staaten.

Im Rahmen der schon erwähnten Internationalisierung der Staaten „*wächst die Bedeutung von Staatsapparaten auf internationaler Ebene, die entweder schon vorher bestanden (Weltbank, IWF, NATO, die EU), transformiert (vom GATT zur WTO) oder neu geschaffen werden*“ (Brand 2007b: 161). Eine solche entstehungstheoretische Trennung zwischen verschiedenen internationalen Staatsapparaten ist aus meiner Sicht sehr sinnvoll, da sie auch hilft bestehende

Kräfteverhältnisse und deren Einflussmöglichkeiten aufzuzeigen. Schon das vorherige Zitat zeigt die wichtigsten bestehenden Akteure, die als internationale Staatsapparate bezeichnet werden können. Weiters muss man noch die verschiedenen Institutionen der Vereinten Nationen, sowie die in den letzten Jahren immer wichtiger werdenden Gipfel der G7, G8 oder G20 erwähnen. Gerade diese Gipfel, die zwar keinen klassischen Staatsapparat institutioneller Ausformung darstellen, prägen heute die Spielregeln der internationalen Ökonomie und auch der Entwicklungsfinanzierung. Internationale Staatsapparate kann man aber im Gegensatz zu normalen Staatsapparaten nicht als festes und starres Netzwerk verstehen, sondern als Struktur internationaler Regulation, welches sich institutionell ausgeformt hat und über einen gewissen Zeitraum bestehende Kompromisse stabilisieren kann (vgl. Brand 2007b: 167). In dieser Sichtweise kann man internationale Staatsapparate als spezifische Ausformung und Arena intergouvernementaler Politik verstehen. Dabei haben sich die internationalen Staatsapparate besonders in solchen Bereichen herausgebildet, in denen die internationale kapitalistische Produktionsweise reguliert wird. Somit werden internationale Staatsapparate in gewissen Bereichen zu entscheidenden Akteuren des ganzen Politikprozesses und können so Hegemonie absichern.

Neben der intergouvernementalen Ebene stellen die internationalen Staatsapparate eine Arena der Austragung internationaler Konflikte und Kräfteverhältnisse dar. Es ist evident, dass internationale Staatsapparate in den letzten Jahren massiv an Bedeutung gewonnen haben und somit in vielen Bereichen einen entscheidenden Beitrag zur (weltweiten) Regulation leisten. Trotzdem haben sie aber nationale Staatsapparate in keiner Weise verdrängt, da sie sich in ihrer Charakteristik von nationalen Staatsapparaten unterscheiden. Zunächst gilt es festzustellen, dass internationale Staatsapparate nicht über das entscheidende Merkmal des Zwanges, nämlich das Gewaltmonopol verfügen. Die von internationalen Staatsapparaten durchgeführte Regulation wird in den Nationalstaaten umgesetzt – einerseits als Ausdruck eines bestehenden Konsenses zwischen nationalen und internationalen Staatsapparaten, andererseits aufgrund der Na-

turgesetzmäßigkeit der kapitalistischen Produktionsweise. Prinzipiell haben einige der internationalen Staatsapparate ein gewisses Maß der Dichte erreicht, das sie gegenüber gesellschaftlichen Kräften teilweise wiederum abgrenzt:

„Die Dichte besteht auch darin, dass in die INTSA Formen und Inhalte politischer Auseinandersetzungen eingelassen sind, die wesentlich den bestehenden Kräfteverhältnissen zu einem bestimmten Zeitpunkt zwischen Ländern, Klassen, Geschlechtern und Ethnien entsprechen und eben diese Konstellationen auf Dauer verstetigen“ (Brand 2007b: 169)

Von besonderem Interesse ist aus meiner Sicht das Verhältnis zwischen internationalen Staatsapparaten und den Staaten. Zuerst muss man davon ausgehen, dass die sich in den internationalen Staatsapparaten verdichtenden Kräfteverhältnisse die bereits verdichteten Interessen der Staaten darstellen. Demnach müsste durch den Austausch von organischen Intellektuellen ein Naheverhältnis zwischen den internationalen und staatlichen Staatsapparaten bestehen. Die Existenz eines solchen Naheverhältnisses ist aus meiner Sicht auch evident, da beispielsweise reger personeller Austausch besteht. Bezieht man sich auf Robert Cox, der Gramscis Konzept für die internationale Ebene fruchtbar machte, muss man annehmen, dass hegemoniale Bewegungen, die in den Nationalstaaten an die Macht kommen, auch Auswirkungen auf internationale Staatsapparate, in Form der Übertragung durch nationale VertreterInnen, haben. Das heißt, dass eindeutige politische Machtwechsel in den Nationalstaaten auch Auswirkungen auf internationale Staatsapparate haben. Dies wurde beispielsweise ersichtlich, als durch die Machtübernahme vieler Regierungen mit neoliberaler Ausrichtung in den 1980er Jahren auch viele internationale Staatsapparate einen Kurswechsel durchführten. Andererseits stellen internationale Staatsapparate keine Lakaien der Staaten dar, da sie ja zum Teil über eine gewisse Dichte verfügen und so Eigenständigkeit erlangt haben. Vor allem in der Regulierung gewisser Politikbereiche erlangen sie eine bestimmte Eigenständigkeit. Trotzdem stehen viele internationale Staatsapparate in engen Beziehungen zu bestimmten Nationalstaaten. Die dominanten internationalen Staatsapparate wie Weltbank, internationaler Währungsfonds, WTO und NATO sind vor allem auch Ausdruck eines Konsenses, der zwischen dem herrschenden Staatenblock besteht. Auch in dieser Sichtweise sind internationale Staatsappa-

rate nicht von den Nationalstaaten zu trennen (vgl. Hirsch 2002: 136). Dabei muss man betrachten, dass sich diese internationalen Staatsapparate nicht auf Augenhöhe gegenüberstehen, da manche internationale Staatsapparate bedeutender sind als andere. Dies hat vornehmlich mit den von ihnen vertretenen Interessen zu tun und mit den bestehenden Kräfteverhältnissen, die diesen Apparaten eingeschrieben sind. Deshalb kann es auch dazu kommen, dass sich die Bedeutung der internationalen Staatsapparate zueinander und allgemein verändert und sich als nicht konstant darstellt. Außerdem besteht zwischen den verschiedenen internationalen Staatsapparaten keine strikte Arbeitsteilung wie auf staatlicher Ebene und dies führt dazu, dass sich die Aufgabenbereiche und Kompetenzen der internationalen Staatsapparate überschneiden und sich so interinstitutionelle Konflikte ergeben. Deshalb ist das Verhältnis zwischen den verschiedenen internationalen Staatsapparaten wenig konstant und ändert sich über den Zeitverlauf durch Änderungen der bestehenden Kräfteverhältnisse (vgl. Brand 2007b: 169f).

3.4.2 Internationale Zivilgesellschaft

Nach dieser kurzen Übersicht über das Konzept der internationalen Staatsapparate, widme ich mich nun dem Begriff der internationalen Zivilgesellschaft. Obgleich in meiner Diplomarbeit vor allem (internationale) Staatsapparate im Vordergrund stehen, ist es von fundamentaler Bedeutung sich mit dem Konzept der internationalen Zivilgesellschaft auseinanderzusetzen, da einerseits die Trennung zwischen politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft nur relativ ist und andererseits die in der internationalen Zivilgesellschaft bestehenden Kräfteverhältnisse Einfluss auf Staatsapparate und bestimmte Politiken haben. Um einen Begriff der internationalen Zivilgesellschaft nach gramscianischer Sichtweise zu formen, muss man sich vorstellen, dass die internationale Ebene, genau wie die nationale Ebene, und die dort herrschende Hegemonie, ebenfalls zum größten Teil aus Konsensen besteht. Ob man nun von internationaler, globaler oder transnationaler Zivilgesellschaft spricht, tut dabei nichts zur Sache. Demnach kann die internationale Zivilgesellschaft als Sphäre der Herstellung

von Hegemonie, als Kampfplatz um Hegemonie und als Verhältnis gesellschaftlicher Kräfte gesehen werden. Obwohl die Zivilgesellschaft der Staaten nach wie vor eine entscheidende Rolle in der Konsensbildung spielt, findet diese in gewissen Bereichen auch in der internationalen Zivilgesellschaft statt. Deshalb führt die internationale Zivilgesellschaft dazu, dass sich Staaten verändern. Der Staat verliert aber nicht an Macht – vielmehr handelt es sich um eine Transformation des Staates im Sinne einer Internationalisierung des Staates (vgl. Brand 2004: 1418). Denn internationale Zivilgesellschaft kann ohne den nationalstaatlichen Kontext nicht entstehen. Durch die sich verändernden Kräfteverhältnisse entstehen neue Arenen der Konsensbildung und -erzeugung. Eine wichtige Arena der globalen oder internationalen Zivilgesellschaft stellen internationale Netzwerke dar. Wie ich später bei der Weltbank zeigen werde, führt die Unterstützung der Weltbank für gewisse Netzwerke einerseits zu ausreichender Legitimation für die Organisation, andererseits eröffnet sich mehr Spielraum für zivilgesellschaftliche Akteure, die damit die Konsensbildung in verschiedenen Regionen ermöglichen.

„Über transnationale zivilgesellschaftliche Netzwerke von Intellektuellen, Medien, Kapitalfraktionen, NGOs gelingt es, den Neoliberalismus als Bündel »kollektiver Vorstellungen von gesellschaftlicher Ordnung« hegemonial zu verankern“ (Röttger 2004: 1264)

Was Röttger hierbei für den Neoliberalismus aufzeichnet, gilt umso mehr für Diskurse und Konsense der Entwicklungsfinanzierung. Denn während vielen (internationalen) Staatsapparaten im Laufe des 20. Jahrhunderts und insbesondere im 21. Jahrhundert oftmals die Legitimation der Bevölkerung oder gewissen Gruppen abgeht, stellt sich dies bei Netzwerken anders dar. Denn Netzwerke arbeiten nicht in der Öffentlichkeit und benötigen deshalb keine Legitimation. Trotzdem schaffen sie mit Hilfe unterschiedlicher Instrumente Legitimation für die von ihnen entwickelten Maßnahmen. Die Bedeutung von Netzwerken in der Herstellung und Organisation von Hegemonie und als neue Form der politischen Regulierung ist keinesfalls zu unterschätzen (vgl. Hirsch 2002: 138). Alles in allem erscheint aber die Verwendung des Begriffs internationale Zivilgesellschaft in Anlehnung an Gramscis Konzept mehr als widersprüchlich. Des-

halb plädiere ich in diesem Zusammenhang dafür den Begriff internationale Zivilgesellschaft nur in einer solchen Auslegung zu verwenden, als dass man darunter neue Formen der und Arenen für nationale Zivilgesellschaften sieht. Genauer gesagt muss man davon ausgehen, dass bestimmte Kräfteverhältnisse der Staaten sich auch in einer internationalen Zivilgesellschaft befinden, wo sie auf andere zivilgesellschaftliche Akteure treffen, die wie transnationale Unternehmen keinem Staat zuordenbar sind. Kräfte, die in der internationalen Zivilgesellschaft der Entwicklungsfinanzierung bestehen, sind zunächst Unternehmen (egal ob national oder transnational), die in diesem Themenfeld agieren. Dazu kann man auch den gesamten Finanzsektor inklusive Banken und Fonds zählen. Ebenfalls zur internationalen Zivilgesellschaft zählen Nichtregierungsorganisationen und Stiftungen (obwohl Stiftungen oftmals auch als Unternehmen bezeichnet werden können). Eine weitere entscheidende Ebene der internationalen Zivilgesellschaft der Entwicklungsfinanzierung ist der Bereich der Wissenschaft, der aber auch über die internationalen Staatsapparate miteinbezogen wird. In dieser Sichtweise darf die Rolle der internationalen Zivilgesellschaft und der darin enthaltenen transnationalen Unternehmen nicht unterschätzt werden. Im gleichen Atemzug dürfen aber Staaten und internationale Staatsapparate als entscheidendes Gegenstück nicht vergessen werden. Vor allem im Bereich der internationalen Entwicklungsfinanzierung sind internationale Staatsapparate und die internationale Zivilgesellschaft von eminenter Bedeutung. Gerade diese Akteure prägen und etablieren die bestimmenden Kon-sense.

3.5 Zwischenfazit der Theorie

In dem nun folgenden Zwischenfazit werde ich die zentralen Aussagen der gramscianischen Hegemonietheorie und ihre Erweiterung um die internationale Ebene kurz zusammenfassen und in einigen Aspekten mit Kritik ergänzen. Die vom italienischen Journalisten und Philosophen Antonio Gramsci, der in den Fängen des italienischen Faschismus zu Grunde ging, erstellte Theorie basiert auf einem Ansatz der Hegemonie, der damals eine völlige Neuentwicklung war

und aufgrund seiner Einzigartigkeit auch heute noch viele ForscherInnen beeinflusst. Zur Sicherung ihrer Herrschaft benötigt die bürgerliche Klasse Strategien der Herrschaft, die nicht nur auf Zwang und Unterdrückung basieren, sondern aktive Zustimmung und Konsense voraussetzen. Hegemonie ist ein Herrschaftsverhältnis, das Widersprüche und Wechselwirkungen umfasst und auf der aktiven und passiven Zustimmung zu Konsensen, das heißt zum großen Teil auch auf Kompromissbildung beruht. Um Hegemonie auszuüben, muss eine Klasse die Güterproduktion effektiv organisieren, die Interessen anderer Klassen berücksichtigen und kulturelle Führung besitzen. Als entscheidendes Merkmal der Hegemonie zeigt sich die Interessenverallgemeinerung, doch Hegemonie ist nie stabil, sondern von Instabilitäten geprägt. Nur durch einen ständigen Tauschprozess und das Aushandeln von Kompromissen kann Hegemonie eine Zeit lang stabil bestehen. Dadurch kann ein historischer Block entstehen, der sich aus der Dominanz in der Zivilgesellschaft, der politischen Gesellschaft und der Produktion zusammensetzt. Zentrale Merkmale der gramscianischen Hegemonietheorie sind die Zivilgesellschaft als Sphäre der Herausbildung von und Kampfplatz um Hegemonie und die politische Gesellschaft, die die Sphäre der direkten Herrschaft darstellt. Die Zivilgesellschaft steht zwischen Staat und Produktion, umfasst alle Elemente des Privaten und in ihr findet die Konsensbildung statt. Demnach kann man Religionsgemeinschaften, Gewerkschaften, Parteien, Medien und kulturelle Gemeinschaften als Teil der Zivilgesellschaft verstehen.

Die politische Gesellschaft umfasst nach Gramsci das Element des Zwangs, das sich in den diversen Institutionen des Staats materialisiert. Man kann also unter der politischen Gesellschaft alle Institutionen und Machtstrukturen des Staates verstehen. Die politische Gesellschaft umfasst demnach Ministerien, Polizei, Militär und alle ähnlichen Institutionen. Gramscis Hegemonieverständnis muss über den integralen Staat erfasst werden, der aus politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft besteht. Der gramscianische integrale Staat besteht einerseits aus der politischen Gesellschaft (=Zwang und Diktatur), andererseits aus der Zivilgesellschaft als Sphäre des Privaten (=private Apparate). Man darf

dabei aber nicht vergessen, dass die politische Gesellschaft ihre Herrschaft nicht nur über Zwang, sondern mit Hilfe von Konsensen und Kompromissen ausübt – doch auch Zwang ist ein entscheidendes Mittel, zur Herstellung von Konsensen. Weiters spielen Intellektuelle in Gramscis Hegemonietheorie eine entscheidende Rolle. Jede Klasse verfügt nach Gramsci über ihre eigenen Intellektuellen, die dann als organische Intellektuelle bezeichnet werden können. Als zentrale Aufgabe der Intellektuellen kann die Verallgemeinerung und Reproduktion der bürgerlichen Herrschaft mit Hilfe ihrer spezifischen Funktionen verstanden werden. Daneben bestehen auch noch traditionelle Intellektuelle, die eine gewisse Kaste und den ländlichen Raum vertreten. Organische Intellektuelle, die man in große und kleine Intellektuelle unterteilen kann, finden sich in allen Teilen der Gesellschaft, also in der Zivilgesellschaft, in der Sphäre der Produktion und in den Staatsapparaten. Da sich aber Gramscis Hegemonietheorie letztendlich nur auf den Nationalstaat bezieht, haben in den letzten Jahren viele ForscherInnen versucht, Aspekte der Internationalität in die Hegemonietheorie einzuführen. Internationale Staatsapparate kann man nach Brand/Görg (2003) als Verdichtung materieller Kräfteverhältnisse zweiter Ordnung verstehen. Internationale Staatsapparate sind aber kein starres internationales Netzwerk, sondern eine Struktur der internationalen Regulation, die sich institutionell ausgeformt hat und über einen gewissen Zeitraum bestehende Kompromisse stabilisieren kann. Obwohl internationale Staatsapparate nicht über Zwang oder ein Gewaltmonopol verfügen, besitzen einige ein gewisses Maß der Dichte, das sie gegenüber gesellschaftlichen Kräften teilweise abgrenzt. Die Macht und Handlungsfähigkeit internationaler Staatsapparate hängt von den in ihnen repräsentierten Interessen ab und dies erzeugt ein wenig konstantes Kräfteverhältnis zwischen den verschiedenen Apparaten. Die Internationale Zivilgesellschaft kann als Sphäre der Herstellung von Hegemonie, als Kampfplatz um Hegemonie und als Verhältnis gesellschaftlicher Kräfte gesehen werden. Sie kann weiters als neue Arena der Konsensbildung und –erzeugung verstanden werden.

4 Finanzierung von Entwicklung

Im folgenden Kapitel setze ich mich mit der Finanzierung von Entwicklung auseinander und analysiere die aktuell bestehenden und dominanten Formen. Aus politikwissenschaftlicher Sichtweise ist die Form oder Art der Finanzierung von Entwicklung aus unterschiedlichen Aspekten von fundamentaler Bedeutung. Denn einerseits muss man sich vor Augen führen, dass die Akteure und Institutionen, die Entwicklung finanzieren, Einfluss und Macht besitzen und mit ihren Entscheidungen den Diskurs entscheidend prägen.

Andererseits kann man mit der Betrachtung der unterschiedlichen Formen der Finanzierung von Entwicklung über einen längeren Zeitraum gesellschaftliche und politische Veränderungen als Hintergründe dafür analysieren. Deshalb ist es von integraler Bedeutung die unterschiedlichen Formen der Finanzierung und ihre Auswirkungen zu betrachten. Wie ich in der Einleitung dieser Diplomarbeit bereits beschrieben habe, hat sich die Entwicklungsfinanzierung in den letzten Jahrzehnten stark gewandelt. Über Jahrzehnte waren die Bretton Woods Institutionen und die bilaterale Entwicklungszusammenarbeit einzelner Nationalstaaten die Hauptquelle der Finanzierung von Entwicklung. Doch spätestens seit dem Ende der 1980er Jahre haben private Kapitalflüsse diesen (internationalen) Staatsapparaten den Rang abgelaufen. Mit dem Ende des Fordismus und den wirtschaftlichen Krisen aufgrund der Neoliberalisierung des Postfordismus wird auch oftmals die Frage formuliert, wie und aus welchen Quellen Entwicklung finanziert werden soll. Viele Staaten versuchen deshalb die Finanzierung von Entwicklung auf private Quellen umzuorientieren.

Deshalb werde ich jetzt die verschiedenen Formen der Finanzierung von Entwicklung kurz beschreiben. Zunächst gilt es den Begriff Entwicklungsfinanzierung zu definieren. Prinzipiell muss man bei der Entwicklungsfinanzierung zwischen privaten Kapitalströmen sowie öffentlicher Entwicklungsfinanzierung (bilaterale und multilaterale Entwicklungszusammenarbeit) unterscheiden. Anschließend analysiere ich private Kapitalströme und die Rolle von ausländi-

schen Direktinvestitionen. Daraufgehend setze ich mich mit der Entwicklung des privaten Sektors und Public Private Partnerships auseinander, die ich als sogenannte Mischformen bezeichne. Alle folgenden Daten zu nationalen und internationalen ODA Ausgaben und privaten Kapitalströmen basieren auf dem „Query Wizard for International Development Statistics“ der OECD (<http://stats.oecd.org/qwids>).

4.1 Begriffsdefinition Entwicklungsfinanzierung

Behandelt man die Finanzierung von Entwicklung ist es von eminenter Bedeutung das Feld der Entwicklungsfinanzierung vom Gesamtkomplex der Entwicklung abzugrenzen. Während das gesamte Themenfeld der Entwicklung alle dazugehörigen Bereich beinhaltet und die aufholende Entwicklung der ETL nach zumeist westlich-kapitalistischem Vorbild bedeutet, betrifft Entwicklungsfinanzierung vordergründig nur die Arten und Formen der Finanzierung von Entwicklung. Der Begriff Entwicklungsfinanzierung leitet sich aus dem englischen Begriff „development finance“ ab. Prinzipiell versteht man unter Entwicklungsfinanzierung die finanzielle Unterstützung von Entwicklung und obwohl sich dies aus dem Begriff alleine nicht ableiten lässt, wird in der Praxis die Unterstützung von Entwicklungs- und Transformationsländern gemeint. In der heutigen Auslegung der Entwicklungsfinanzierung wird besonderer Wert auf die wirtschaftliche Entwicklung sowie auf die Entwicklung des Finanzwesens der ETL gelegt. In Mainstream-Definitionen der wissenschaftlichen Praxis wird die Entwicklung des Finanzwesens als entscheidender Faktor der Entwicklungsfinanzierung betrachtet, da das Finanzwesen als Grundvoraussetzung für einen funktionierenden Staat verstanden wird, in den meisten ETL aber nicht besonders stark ausgeprägt ist. Da damit vor allem das Kreditwesen in den ETL unterstützt werden soll, ist „financial institution building“ in den letzten Jahren der zentrale Ansatz der Entwicklungsfinanzierung geworden. Entwicklungsfinanzierung stellt aber einen umfassenden Begriff dar, dessen Definition sich äußerst schwammig gestaltet.

4.2 Öffentliche Entwicklungsfinanzierung

Über Jahrzehnte war öffentliche Entwicklungsfinanzierung die wichtigste Finanzquelle der Entwicklungszusammenarbeit. Obwohl die nationalen ODA¹-Quoten in den letzten Jahren leicht gestiegen sind, hat die öffentliche Entwicklungsfinanzierung gegenüber privaten Kapitalströmen an Position verloren, da diese überproportional gewachsen sind. Deshalb ist es sicherlich ein positives Zeichen, dass sich viele Staaten dazu verpflichtet haben ihre nationalen ODA-Quoten zu erhöhen. Beispielsweise haben sich die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union darauf verständigt, die nationalen ODA-Quoten bis 2015 auf 0,7% des Bruttonationaleinkommens (BNE) zu erhöhen. Eine strikte Trennung zwischen öffentlicher Entwicklungsfinanzierung und privaten Kapitalströmen ist jedoch nicht möglich, da es gewisse Mischformen gibt und große Teile der öffentlichen Entwicklungsfinanzierung in den privaten Sektor fließen. Zu den wichtigsten Geberländern der bilateralen Entwicklungsfinanzierung zählten im Jahr 2008 die USA, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Japan.

In den letzten zehn Jahren sind die Ausgaben für Entwicklungszusammenarbeit deutlich und stetig gestiegen. Betrug die Summe der bilateralen Entwicklungsfinanzierung der DAC Staaten im Jahr 2003 circa 69.064,86 Mio. US-Dollar, hat sie sich bis 2008 auf fast 119.759,48 Mio. US-Dollar erhöht. Es erscheint aber als sehr wahrscheinlich, dass die nationalen ODA-Quoten durch die internationale Finanzkrise sinken oder stagnieren werden. Bei der öffentlichen Entwicklungsfinanzierung muss man zwischen bilateraler und multilateraler Finanzierung unterscheiden. Unter bilateraler Entwicklungsfinanzierung versteht man Entwicklungszusammenarbeit, die zwischen zwei Staaten stattfindet. Als entscheidendes Merkmal kann dabei die Tatsache erachtet werden, dass bilaterale Finanzierungen der *„unmittelbaren Entscheidungsgewalt der Geberländer“* unterliegen (Omnia 2009) und dass eine direkte Beziehung zwischen Geber- und Empfängerland besteht (vgl. Lachmann 1999: 60). Viele Staaten verfügen für bilaterale Projekte über eigene Entwicklungsministerien und die Kontrolle dieser

¹ Unter ODA versteht man Official Development Aid und bezeichnet vereinfacht ausgedrückt die Finanzierung von Entwicklung aus öffentlicher Hand.

Finanzierung unterliegt zumeist den nationalen Parlamenten. Unter multilateraler Entwicklungsfinanzierung versteht man Finanzierung, die über internationale Staatsapparate, in denen Nationalstaaten Mitglieder sind, durchgeführt wird:

„Wird die Kapitalhilfe mehrerer Geberländer von internationalen Organisationen gesammelt und im Rahmen von Projekten und Programmen an die Empfänger weitergeleitet, oder verwendet diese Organisation Eigenmittel, so handelt es sich um multilaterale Hilfe.“ (Lachmann 1999: 60f)

Die prominentesten Akteure der multilateralen Entwicklungsfinanzierung sind die Bretton Woods Institutionen Weltbank und internationaler Währungsfonds, die Vereinten Nationen, die Institutionen der Europäischen Union und multilaterale Entwicklungsbanken. Im direkten Vergleich mit der bilateralen Entwicklungsfinanzierung erscheint die Finanzierung durch multilaterale Akteure relativ gering². Während die Summe der multilateralen Entwicklungsfinanzierung im Jahr 2003 bei circa 7.173,22 Mio. US-Dollar lag, hat sie sich bis 2008 auf 13.411,99 Mio. US-Dollar erhöht. Man kann also auch auf der multilateralen Ebene eine deutliche Steigerung ausmachen, im Vergleich zur bilateralen Finanzierung erscheint die Summe aber eher gering. Doch obwohl die Summe der multilateralen Finanzierung nicht so hoch ist, darf man den Stellenwert dieser Institutionen auf keinen Fall vernachlässigen. Denn multilaterale Akteure spielen eine entscheidende Rolle in der Produktion und Verbreitung von entwicklungspolitischem Wissen und haben einen hohen Anteil an der Gestaltung entwicklungspolitischer Konsense.

4.3 Private Kapitalströme

Betrachtet man die Situation in der Entwicklungsfinanzierung, kann man prinzipiell feststellen, dass die öffentliche Entwicklungszusammenarbeit vieler Staaten seit dem Beginn der 1990er Jahre stagniert oder nur leicht steigt und so die

² Vergleicht man die Summen von bi- und multilateraler Entwicklungsfinanzierung muss man bedenken, dass im Rahmen von Finanzierungen multilateraler Akteure viele andere Finanziere mitziehen und diese Programme dann viel größer werden und deshalb solche Projekte eine große Hebelwirkung aufweisen. Bei nationalen ODA-Quoten sind die Staaten verpflichtet Entschuldungsmaßnahmen nicht mit einzubeziehen – man sieht also, dass ein Vergleich von Zahlen immer nur relativ ist.

meisten europäischen Staaten von der Verpflichtung 0,7% ihres Budgets für EZA auszugeben noch weit entfernt sind. Im gleichen Zeitraum hat die Rolle von privaten Kapitalströmen in der Entwicklungsfinanzierung deutlich zugenommen und neue Formen wie die Entwicklung des privaten Sektors haben an Bedeutung gewonnen. Das heißt, dass nicht nur private Kapitalquellen zugenommen haben, sondern dass sich auch die öffentliche Entwicklungsfinanzierung dem privaten Sektor stärker zugewandt hat. Denn die Zusammenarbeit mit transnationalen Unternehmen in der Finanzierung von Entwicklung ist mittlerweile eine der Grundlagen der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit. Aus politikwissenschaftlicher Sichtweise stellt sich dabei natürlich die Frage *cui bono*? Die Annahme, dass es durch private Kapitalströme zu einer Win-Win-Situation kommt von der beide Seiten profitieren, erscheint mehr als idealistisch, denn einschlägige Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen die wahren Profiteure dieser Entwicklungen sind. Private Kapitalströme wie ausländische Direktinvestitionen werden heute als integrale Bestandteile der Entwicklungsfinanzierung erachtet, obwohl sie dieses Prädikat vielleicht gar nicht verdienen. Deshalb müssen diese Entwicklungen kritisch betrachtet und analysiert werden. Doch diese Form der Finanzierung wurde vor allem von internationalen Staatsapparaten der Entwicklungsfinanzierung mitgetragen und dies betrifft nicht nur die Bretton Woods Institutionen, sondern auch die Vereinten Nationen, die privaten Kapitalströmen einen wichtigen Stellenwert zukommen lassen:

„Die Vereinten Nationen und speziell die UNCTAD überschlagen sich geradezu in Auslassungen über den Beitrag transnationaler Konzerne zu Wachstum, Technologietransfer und Exportsteigerung.“ (Betz 2001: 13)

Diese Entwicklungen zeigen sich auch anhand der Tatsache, dass die Summe von ausländischen Direktinvestitionen in ETL heute vielfach höher ist, als die Summe der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit. Es stellt sich aber die Frage, ob Investitionen in den Privatsektor überhaupt als Entwicklungsfinanzierung zu betrachten sind, da dabei oft soziale und ökologische Aspekte vernachlässigt werden und es an adäquaten Kontrollmechanismen mangelt – der entwicklungspolitische Effekt hält sich dabei eher gering. Die Vorzüge von privaten Kapitalströmen liegen vor allem in der Stärkung und Integration der Finanz-

märkte der Entwicklungsländer. Private Kapitalströme sind aber nicht gleichmäßig auf alle ETL verteilt, sondern konzentrieren sich hauptsächlich auf Middle Income Countries, während die ärmsten Staaten, aufgrund fehlender institutioneller und rechtlicher Grundlagen, eher vernachlässigt werden und von diesen privaten Kapitalströmen nur wenig profitieren. Außerdem bestehen noch weitere regionale Diversifizierungen, das heißt private Kapitalströme fließen eher nach Lateinamerika und Asien als nach Afrika (vgl. Gruber 2008: 174). Private Kapitalflüsse zeichnen sich auch dadurch aus, dass sie zumeist mit umfangreichen rechtlichen und politischen Veränderungen in den ETL – im Sinne der investierenden Unternehmen – einhergehen. Die Summe privater Kapitalströme lag im Jahr 1968 bei circa 4,7 Mrd. US-Dollar und hat sich bis ins Jahr 2007 auf 342 Mrd. US-Dollar gesteigert und vor allem seit dem Beginn der 1990er Jahre ist diese Summe überproportional stark angestiegen. Dabei sind vor allem ausländische Direktinvestitionen und Portfolio Investments stark gestiegen und dies lag auch daran, dass sich viele kommerzielle Banken aus dem Kreditgeschäft für Entwicklungsländer zurückgezogen haben (Grabel 2006: 327). In dieser Zeit wurde die Marköffnung der ETL für private Kapitalflüsse von den Bretton Woods Institutionen und anderen Institutionen wie der WTO und der OECD massiv forciert. Vergleicht man die Summe der privaten Kapitalströme mit der Summe der öffentlichen Entwicklungsfinanzierung, kann man einen unglaublichen Bedeutungsgewinn feststellen, den private Kapitalströme in den letzten Jahren erfahren haben. Neben Rücküberweisungen von MigrantInnen spielen ausländische Bankkredite, Portfolio Investments und vor allem ausländischen Direktinvestitionen eine entscheidende Rolle, die seit dem Ende der 1980er Jahre stetig zugenommen haben. Aufgrund ihres hohen Volumens stellen ausländische Direktinvestitionen die größten privaten Kapitalflüsse in Entwicklungsländern dar. Zunächst eine kurze Begriffsdefinition von privaten ausländischen Direktinvestitionen:

„Eine ausländische Direktinvestition liegt dann vor, wenn ein Kapitaltransfer aus einem Land – dem Herkunftsland – in ein anderes Land – Gastland – in der Absicht getätigt wird, unmittelbar auf die Leitung und die Geschäftstätigkeit des ausländischen Unternehmens Einfluss zu nehmen.“ (Engels 2001: 111)

Ausländische Direktinvestitionen können zwar auf unterschiedliche Weisen stattfinden, sie zeichnen sich aber dadurch aus, dass die transnationalen Unternehmen, die Direktinvestitionen durchführen, nicht stille Teilhaber bleiben, sondern direkten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der Unternehmen in den ETL nehmen und deshalb im Gegensatz zu anderen finanziellen Transaktionen eher von permanentem Charakter sind. Die überproportionale Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen in den letzten Jahren kann man sicherlich mit einer speziellen Phase der Globalisierung verknüpfen, in der Akkumulationsprozesse an Bedeutung gewinnen, *„die darin bestehen, Ressourcen und Werte anzueignen, die in anderen Regionen und anderen sozialen Organisationsformen erzeugt wurden“* (Zeller 2007: 123). Der starke Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen begann Mitte der 1980er Jahre als durch den Washington Consensus und Strukturanpassungsprogramme seitens der Bretton Woods Institutionen die institutionellen Voraussetzungen für Investitionen in Entwicklungsländer gefördert wurden. Unter institutionellen Voraussetzungen verstehe ich dabei Maßnahmen der Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung.

Durch die sich verstärkenden wirtschaftlichen Krisen um die Jahrtausendwende kam es zu einem deutlichen Rückgang der Direktinvestitionen, doch schon zwei bis drei Jahre später nahmen sie wieder zu. Die Summe der ausländischen Direktinvestitionen, die in Entwicklungsländer geflossen ist, ist in den letzten Jahren stark gestiegen und befand sich im Jahr 2006 bei 379.070 Mio. \$ (vgl. UNCTAD 2008: 29). Die Summe der Direktinvestitionen, die aus Entwicklungsländern in andere Länder floss, ist zwar ebenfalls gestiegen und befand sich im Jahr 2006 bei 174.389 Mio. \$, wobei der größte Teil (knapp 70%) aus Asien stammt (vgl. UNCTAD 2008: 29). Natürlich bringen ausländische Direktinvestitionen einige Vorteile für die ETL mit sich, denn naturgemäß sind Direktinvestitionen selten kurzfristig und bestehen zumeist als langfristige Investitionen der transnationalen Unternehmen (vgl. Engels 2001: 112-113). Außerdem müssen durch die Ansiedlung eines transnationalen Unternehmens in einem ETL wahrscheinlich unterschiedliche Investitionen (beispielsweise in die Infrastruktur) getätigt werden. Weiters gehen viele ForscherInnen davon aus, dass durch

ausländische Direktinvestitionen Beschäftigung und Wirtschaftswachstum in den ETL gefördert werden. Es besteht dabei die Annahme, dass die Direktinvestitionen zu einem gewissen Spill-Over-Effekt in den Wirtschaftssystemen der ETL führen können und so Wirtschaftswachstum erzeugen (vgl. Gruber 2008: 175). Neben diesen positiven Aspekten dominieren bei ausländischen Direktinvestitionen aber auch negative Auswirkungen. Die meisten ausländischen Direktinvestitionen fließen in Industrieländer, nur ein geringerer Prozentsatz geht in Schwellenländer und ein minimaler Prozentsatz in arme Entwicklungsländer. In diesem Zusammenhang zeigt sich eine starke Konzentration des Kapitals, d.h. die meisten Direktinvestitionen fließen von Industrieländern in andere Industrieländer. Diese Tatsache der Kapitalkonzentration erweist sich als typischer Charakter der privaten Kapitalflüsse. Als Voraussetzung für Investitionen in ETL fordern transnationale Unternehmen von den dortigen Regierungen rechtliche und institutionelle Standards, die die Unternehmen schützen. Diese rechtlichen und institutionellen Standards sind wohl der Grund, weshalb die meisten Direktinvestitionen nicht in Entwicklungsländer fließen. Die Etablierung dieser Voraussetzungen ist zwar per se nicht negativ, führt aber meistens zu rechtlichen Standards, die Unternehmen bevorzugen, während die durch die Privatisierungen erzeugte Korruption zunimmt.

Außerdem stellt sich die Frage, ob die Vielzahl an Privatisierungen, die in den ETL stattfindet, das allgemeine Wirtschaftswachstum in den ETL fördert. Prinzipiell muss man ausländische Direktinvestitionen in direktem Zusammenhang mit der Neoliberalisierung der Wirtschaftssysteme in der Globalisierung sehen. Oft ist der Grund für ausländische Direktinvestitionen in ETL das Verlangen nach Produktionsstandortwechsel transnationaler Unternehmen, die sich die hohen Lohn- und Lohnnebenkosten in Europa und anderen westlichen Staaten nicht mehr leisten wollen. Mangelnde arbeitsrechtliche und soziale Richtlinien in den ETL kommen den transnationalen Unternehmen dabei selbstverständlich entgegen. Oftmals überbieten sich die Regierungen der ETL mit Angeboten an die transnationalen Unternehmen hinsichtlich Steuervergünstigungen und anderen Entgegenkommen. Nicht zuletzt aus ökologischen Gründen werden auslän-

dische Direktinvestitionen oftmals negativ beurteilt, da vor allem ökologische Produktionsstandards in den ETL nicht gegeben sind. Natürlich können ausländische Direktinvestitionen auch entwicklungspolitisch gesehen positive Aspekte mit sich bringen, obwohl der entwicklungspolitische Effekt zumeist mehr als gering erscheint. In dieser Sichtweise ist es deshalb sicherlich nicht korrekt, ausländische Direktinvestitionen als Form der Entwicklungsfinanzierung zu interpretieren. Trotzdem sind sie eine der größten Finanzquellen vieler Entwicklungsländer und werden von den meisten Institutionen der Entwicklungsfinanzierung als integraler Bestandteil der Entwicklung gesehen. Aufgrund der negativen Aspekte und des negativen Images von transnationalen Unternehmen ist der internationale Regulierungsbedarf für ausländische Direktinvestitionen besonders hoch, wobei eine solche Entwicklung momentan nicht absehbar ist. Im Moment dominieren im Regulierungsbereich hauptsächlich bilaterale Investitionsabkommen (vgl. Engels 2001: 123). Insgesamt kann die Rolle von ausländischen Direktinvestitionen äußerst kritisch betrachtet werden:

„Über den Kanal der Direktinvestitionen organisieren die ausländischen Unternehmen direkt die Ausbeutung der lokalen Energieressourcen und Rohstoffe sowie die Produktion von Zwischenprodukten und Konsumgütern in den Empfängerländern.“ (Zeller 2007: 126)

4.4 Mischformen

Nachdem ich mich nun mit öffentlicher Entwicklungsfinanzierung und privaten Kapitalströmen auseinandergesetzt habe, widme ich mich nun so genannten Mischformen der Entwicklungsfinanzierung. Als solche Mischformen bezeichne ich die Entwicklung des privaten Sektors und Public Private Partnerships, da diese als Kooperationen zwischen öffentlicher Entwicklungszusammenarbeit und privaten Akteuren bestehen. Ich behandle diese beiden Formen gesondert von den anderen Formen mit einem eigenen Unterkapitel, da sie in meinen theoretischen Überlegungen und in meinen Hypothesen eine entscheidende Rolle spielen. Im Sinne meiner Hypothesen ist die Entwicklung des privaten Sektors heute ein gewichtiger Konsens der Entwicklungsfinanzierung, den man deshalb genau betrachten muss. Denn alle Institutionen der Entwicklungsfinanzierung

(bi- und multilateral) fördern Projekte der Privatsektorentwicklung, während die negativen Konsequenzen davon kaum behandelt werden. Natürlich wird die Entwicklung des privaten Sektors schon seit vielen Jahren beispielsweise von der IFC gefördert, doch erst in den letzten Jahren ist diese Form zu einem globalen Konsens geworden. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage über die integralen Ziele der Entwicklungsfinanzierung, nämlich ob Armutsreduktion vordergründig ist, oder der Aufbau von Wirtschafts- und Finanzwesen nach westlichem Vorbild.

4.4.1 Die Entwicklung des privaten Sektors

Da die Entwicklung des privaten Sektors in meiner Arbeit von zentraler Bedeutung ist, werde ich mich nun umfassender mit den verschiedenen Aspekten dieses Bereichs auseinandersetzen. Dabei werde ich die ökonomischen Begründungen für die Förderung des privaten Sektors aufzeigen und analysieren, ob die verwendeten Begründungen hieb- und stichfest waren. Weiters werde ich mich mit der Frage auseinandersetzen, ob sich die in die Entwicklung des privaten Sektors gesetzten Hoffnungen erfüllt haben. Unter der Entwicklung des privaten Sektors (oft als Private Sector Development (PSD) bezeichnet) versteht man die Unterstützung und den Aufbau des privaten Sektors in den ETL. Der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors ist in den 1980er Jahren entstanden, als Akteure wie die Weltbank davon ausgingen, dass effektive Entwicklung vor allem über den privaten Sektor stattfinden könne (vgl. Schulpen/Gibbon 2002: 1). Diesen Trend haben dann spätestens ab dem Ende der 1980er Jahre die meisten Institutionen der Entwicklungsfinanzierung, dabei vor allem bilaterale Einrichtungen, übernommen. Selbst die Vereinten Nationen, die der Entwicklung des privaten Sektors anfänglich eher skeptisch gegenüber standen, haben sich seit den 1990er Jahren vermehrt für die Entwicklung des privaten Sektors eingesetzt. In der Entwicklungszusammenarbeit vieler Staaten und multilateraler Institutionen spielt seitdem die Privatsektorentwicklung eine entscheidende Rolle. Dieser Konsens der Entwicklung des privaten Sektors muss in Zusammenhang mit den „Sachzwängen“ der 1980er Jahre und der

Übernahme neoliberaler Ideologie begriffen werden. In dieser Denkweise kann effektive Entwicklung nur durch den Markt gelingen, während der Staat ausschließlich die Rahmenbedingungen dafür schafft wie etwa institutionelle und rechtliche Grundlagen. Die ökonomischen Mainstreamannahmen dieser Zeit gingen davon aus, dass der Einbezug des privaten Sektors in den ETL durch die Entwicklungsfinanzierung starkes Wirtschaftswachstum auslösen würde und darauf folgend offizielle Entwicklungszusammenarbeit nur mehr in geringerem Maß notwendig wäre. Weit realistischer ist jedoch die Annahme, dass viele Staaten in dieser Zeit der Entwicklungszusammenarbeit überdrüssig geworden sind und marktliberale Kräfte in dieser Zeit mehr Handlungsmöglichkeiten erhielten. Die prinzipielle ökonomische Grundannahme der Entwicklung des privaten Sektors geht davon aus, dass Wirtschaftswachstum über die Entwicklung des privaten Sektors gezielt und effektiv gefördert werden kann. Es besteht heute der Konsens, „*that the private sector should be the engine of growth in the developing countries*“ (Jimoh 2002: 1). Mit dieser Annahme haben viele multilaterale Entwicklungsfinanzierer wie die Weltbank und der internationale Währungsfonds selbst in der Finanzkrise um die Jahrtausendwende eine stärkere Rolle für den privaten Sektor eingefordert. Die Tatsache, dass aber die meisten Krisen der letzten Jahre durch Spekulationen des privaten Sektors ausgelöst wurden, wird dabei vernachlässigt. Ebenso sehen viele ForscherInnen den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum (durch die Förderung des privaten Sektors) und Armutsreduktion (als integrales Ziel der Entwicklungsfinanzierung) als nicht gegeben.

“Strong criticisms on the MDBs’ [multilateral development banks] investment in private sector projects have been widely raised for their lack of direct, measurable benefits on development and poverty reduction, as well as problems around adverse social and environmental impacts of the funded projects” (Widadgo 2000: 1)

Die Entwicklung des privaten Sektors bedarf einiger grundlegender Voraussetzungen, nämlich (1) institutionelle und rechtliche Grundlagen, (2) Privatisierungen, (3) die Entwicklung der nationalen Kapitalmärkte und (4) die Verfügbarkeit von Kapital (Stern 1997: 3). Die Schaffung institutioneller und rechtlicher Grund-

lagen in den ETL stellt eine grundlegende Voraussetzung für die Entwicklung des privaten Sektors dar. Für Privatsektorentwicklungen benötigen die ETL ein Netz an Gesetzen, Richtlinien und Vorschriften, welche den privaten Sektor unterstützen und absichern. Beispielsweise müssen die nationalen Verfassungen und Rechtsvorschriften in den ETL Privatisierungen erlauben, sowie die Rechte von ausländischen Investoren in Hinblick auf Besitz- und Konkursvorschriften schützen. Für die Entwicklung des privaten Sektors wurden in vielen ETL in kürzester Zeit rechtliche Grundlagen geschaffen, die Unternehmen sehr viele Freiheiten einräumen. Neben der Schaffung des rechtlichen Rahmens muss ebenfalls die praktische Umsetzung dieser Richtlinien geschützt und garantiert werden, denn die Implementierung von Rechten ist ein entscheidender Faktor, der sich aber als besonders schwierig darstellt. Als weitere Grundlage der Entwicklung des privaten Sektors können Privatisierungen gesehen werden, da in vielen ETL nur ein minimaler privater Sektor besteht. Die Vielzahl an Privatisierungen, die in den letzten 20 Jahren in den ETL durchgeführt wurde, hat zu vielen Problemen geführt und nur relativen wirtschaftlichen Erfolg gebracht, da vor allem nationale Eliten davon profitiert haben. Die wirtschaftlichen Effekte von Privatisierungen werden deshalb mittlerweile sehr differenziert betrachtet. Trotzdem ist die Verkleinerung des öffentlichen Sektors, die Minimierung staatlicher Interventionen und die daraus resultierenden Privatisierungen nach wie vor die entscheidende Grundlage der Privatsektorentwicklung. Der Grad des Zusammenhangs zwischen Privatisierungen und der Kapitalmarktentwicklung hängt von der gegenseitigen Abhängigkeit ab und variiert stark:

„The connection between the financial deepening and widening and privatization has worked in three different directions: trading of shares of enterprises on primary and secondary securities markets, creation of privatization funds (which act as mutual funds), and involvement of banks.” (Stern 1997: 7)

Der Abbau des öffentlichen Sektors und die gleichzeitige Zunahme von Privatisierungen wurden in den letzten Jahren von vielen internationalen Staatsapparaten unterstützt. Ein weiterer negativer Aspekt, den Privatisierungen mit sich bringen, ist die Tatsache, dass es in vielen ETL zu Scheinprivatisierungen im öffentlichen Sektor gekommen ist (vgl. Frankel 2005: 187). Damit einher ging

auch eine deutliche Zunahme der Korruption in den ETL und eine weitere Bereicherung von korrupten Eliten. Aufgrund der vielen negativen Entwicklungen durch Privatisierungen hat sich in den letzten Jahren vor allem in Südamerika ein Trend ergeben, dass Regierungen bereits privatisierte Unternehmen wieder verstaatlichen, da der vorherige Privatisierungsprozess nicht legal ablief. Vor allem in diesen Staaten werden Privatisierungen und die Privatsektorentwicklung mittlerweile sehr kritisch gesehen. Als weitere Voraussetzung für die Entwicklung des privaten Sektors wird die Verfügbarkeit von Kapital erachtet. Da die meisten kommerziellen Banken in den ETL kein Investitionskapital zur Verfügung stellen können, wird dieser Mangel durch ausländische Direktinvestitionen verringert. Die negativen Aspekte, die mit solchen ausländischen Direktinvestitionen einher gehen, habe ich schon zuvor analysiert. Neben diesen Voraussetzungen für die Entwicklung des privaten Sektors auf nationaler Ebene bestehen auch internationale Voraussetzungen, die internationalen Handel und Investitionen betreffen und beispielsweise von der WTO durchgesetzt werden (vgl. Schulpen/Gibbon 2002: 2). Dabei muss man beachten, dass die Grundannahmen zur Privatsektorentwicklung auf einen funktionierenden Markt setzen, der aber, wie man aus der aktuellen Finanzkrise lernen kann, in der Realität nicht besteht. Ebenfalls nicht außer Acht zu lassen ist die Tatsache, dass viele Geberstaaten über die Finanzierung der Privatsektorentwicklung immensen Einfluss auf die rechtlichen und institutionellen Strukturen der Nehmerstaaten nehmen können.

Es erscheint als besonders schwierig die Privatsektorentwicklung zu verallgemeinern, denn sie kann über verschiedene Kanäle stattfinden. Erstens kann die Finanzierung vom Geberstaat oder der Geberorganisation an die Regierung eines ETL gehen, die dann den Aufbau des privaten Sektors fördert. Dies kann aber an der in vielen ETL üblichen Korruption scheitern und nur geringe positive Effekte mit sich bringen. Zweitens kann die Privatsektorentwicklung auch ohne die Regierungen der ETL stattfinden, d.h. die Finanzierung läuft über NGOs oder private Unternehmen (vgl. Jimoh 2002: 4-11). Doch auch in diesem Zusammenhang ergeben sich Probleme der Transparenz und der Korruption und

vor allem stellt sich die Frage nach den entwicklungspolitischen Effekten dieser Programme. Die Tatsache, dass neben den institutionellen und rechtlichen Voraussetzungen auch die Kanäle der Finanzierung der Privatsektorentwicklung kritisch zu betrachten sind, zeigt die Problematik dieser Form der Finanzierung. Weiters kann die Entwicklung des privaten Sektors über verschiedene Formen stattfinden, das heißt der private Sektor kann direkt oder indirekt finanziert werden.

Beschäftigt man sich mit der Entwicklung des privaten Sektors, ist es durchwegs sinnvoll die „Private Sector Development Strategy“ der Weltbank Gruppe aus dem Jahr 2002 zu betrachten, da dieses Paper sicherlich ein Schlüsseldokument darstellt und den bestehenden Diskurs der Bretton Woods Institutionen wiedergibt, da die gesamte Privatsektorentwicklung der Weltbank Gruppe auf diesem Paper basiert. Dabei wird die Privatsektorentwicklung als effektives Mittel zur Armutsreduktion gesehen, die über Wirtschaftswachstum stattfinden soll. Infolge dessen soll sich eine höhere Lebensqualität für die einheimische Bevölkerung ergeben (vgl. Weltbank 2002: i). Trotzdem wird in dem Dokument betont, dass nicht ausschließlich Privatisierungen forciert werden sollen und dass auch der Staat eine entscheidende Rolle inne hat. Dessen ungeachtet behandelt die Strategie vor allem die rechtlichen und institutionellen Voraussetzungen für die Privatsektorentwicklung in den ETL. In weiterer Folge bleibt diese Strategie aber sehr schwammig und zeigt, dass die *„Betonung der Strategie sehr stark auf der Bereitstellung möglichst guter Bedingungen für private Investoren sowie auf verstärktem Einfluss des Privatsektors auf nationale Entwicklungsstrategien“* liegt (vgl. Küblböck 2004: 13). Viele andere Aspekte, die aber für die positive Entwicklung durch den Privatsektor vonnöten sind, werden in dieser Strategie vernachlässigt.

In Zusammenhang mit der Entwicklung des privaten Sektors stellt sich vor allem auch die Frage der Kohärenz dieser Programme mit anderen entwicklungspolitischen Maßnahmen. Die UnterstützerInnen der Privatsektorentwicklung sehen die Kohärenz vor allem in der armutsverringenden Wirkung des durch die Pri-

vatsektorentwicklung ausgelösten Wirtschaftswachstums. Viele ForscherInnen sehen demgegenüber die negativen Aspekte der Entwicklung des privaten Sektors als dominant und identifizieren einen Mangel an Kohärenz (vgl. Schulpen/Gibbon 2002: 9). Ein anderer Aspekt der Kohärenzfrage kann in der für die Privatsektorentwicklung notwendigen Öffnung der Märkte gefunden werden. Denn während die meisten Programme zur Entwicklung des privaten Sektors eine komplette Marktöffnung der ETL gegenüber ausländischen Produkten fordern, ist demgegenüber die Marktöffnung der Geberländer oft beschränkt (vgl. Schulpen/Gibbon 2002: 10f). Trotzdem erscheint die Entwicklung des privaten Sektors per se nicht negativ. Das Problem stellt in diesem Zusammenhang zu meist die zu wenig weitreichenden Bedingungen der Privatsektorentwicklung dar, d.h. dass Privatsektorentwicklung mit anderen Maßnahmen einhergehen muss, wie etwa dem Aufbau effizienter Staatsstrukturen oder der Regulierung ausländischer Direktinvestitionen.

Es stellt sich nun die Frage wie die Entwicklung des privaten Sektors in der Praxis aussieht und ob es sich dabei wirklich um effektive Maßnahmen handelt. In diesem Zusammenhang erscheint es verblüffend, dass die Anzahl der groß angelegten Evaluierungsstudien über die Privatsektorentwicklung begrenzt ist. Von den großen Institutionen der Entwicklungsfinanzierung wie der Weltbank wurden bis jetzt nur sehr wenige und kleine Projekte der Privatsektorentwicklung evaluiert. Diese werden dann zwar als erfolgreich eingestuft, aber es werden auch Probleme der Umsetzung festgestellt. Tatsächlich kann man aber beobachten, dass die Privatsektorentwicklung, die seit mehr als 15 Jahren stark forciert wird, keine signifikanten Auswirkung auf die Entwicklung der ETL hatte. Man kann davon ausgehen, dass aus der Privatsektorentwicklung zwar durchwegs positive Entwicklungen entstehen können, trotzdem noch viele ungeklärte Fragen bestehen, die sich vor allem mit der entwicklungspolitischen Kohärenz der Privatsektorentwicklung mit anderen entwicklungspolitischen Maßnahmen beschäftigen.

4.4.2 Public Private Partnerships

Eine weitere so genannte Mischform der aktuellen Entwicklungsfinanzierung sind Public Private Partnerships (PPP), die im Moment vor allem bei der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit äußerst beliebt sind. Unter PPPs versteht man die Zusammenarbeit zwischen Staat und privaten Unternehmen in konkreten Projekten. Obwohl es in diesem Bereich an anschaulichen Definitionen mangelt, versteht man im Allgemeinen darunter *„jedes Gemeinschaftsunternehmen, jede Struktur, jeder Vertrag und jede Geschäftsverbindung, die den öffentlichen und den privaten Sektor in eine wirtschaftliche Struktur bindet“* (Weber 2004: 7). Die BefürworterInnen erhoffen sich von PPPs eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand, bei gleichzeitiger Unabhängigkeit von politischen Entscheidungsstrukturen. Die Finanzierung dieser Modelle kann über verschiedene Quellen stattfinden, wird aber zumeist von eigens gegründeten Gesellschaften geleistet, die von kommerziellen Banken finanziert werden. In vielen Fällen von PPPs kommt es auch zu einer Risikoverteilung zwischen den Vertragspartnern. Durch diese Modelle wird der Staat zum *„Besteller bestimmter Leistungen bei privaten Unternehmen“* (Mooslechner 2004: 131). Trotzdem zeigen PPPs einen deutlichen Unterschied zu normalen Privatisierungen, da bei PPPs die Letztverantwortung beim Staat bleibt (vgl. Weber 2004: 11). Die Unterschiedlichkeit der Definitionen bzw. die nicht vorfindbare Möglichkeit zur Definierung des Begriffs erscheint aber als entscheidendes Charakteristikum von PPPs. Da sich PPPs in letzter Zeit allgemeiner Beliebtheit erfreuen, sind sie auch in die Arena der Entwicklungsfinanzierung eingetreten. Dabei sollen diese Modelle vor allem den Mangel an Infrastruktur in den ETL mit Hilfe privater Finanzierungen ausgleichen. Doch das Scheitern einiger PPP-Modelle im Rahmen der Entwicklungsfinanzierung lässt einen negativen Schein aufkommen, denn viele ForscherInnen stellen die berechtigte Frage, ob die Unterstützung dieser Partnerschaften nicht vor allem wirtschaftlichen Interessen dient. Mit Hilfe von PPPs, so wird argumentiert, können westliche Unternehmen in die ETL eindringen und erhalten noch gleichzei-

tig Unterstützung aus den Töpfen der bi- und multilateralen Entwicklungsfinanzierung:

„So geht beispielsweise mit der Umorientierung der Entwicklungspolitik auf die Zivilgesellschaft auch ein neuer Typus der Projektförderung einher, der die zwischenstaatliche Förderung zugunsten von private-public-partnerships verlässt, mit denen Investitionen deutscher Unternehmen in den Ländern des Südens gezielt subventioniert werden.“ (Demirovic 2001: 155)

Obwohl also der entwicklungspolitische Effekt von solchen Entwicklungspartnerschaften mehr als kritisch zu betrachten ist, werden diese Projekte mittlerweile als sinnvolle Entwicklungsmodelle definiert. Vor allem die Bretton Woods Institutionen treten als UnterstützerInnen von PPP-Projekten auf und so erscheint es wenig überraschend, dass das World Bank Institute Seminare und Programme zum Thema Public Private Partnerships massiv forciert. Die wichtigste Frage ist in diesem Zusammenhang aber, ob es sich bei PPPs tatsächlich um Entwicklungsfinanzierung handelt. Denn die beteiligten Privatunternehmen profitieren bei PPPs von den finanziellen Förderungen und einige Evaluierungen zeigen, dass der Output dieser Projekte im Gegensatz zu den Kosten relativ gering ist.

4.5 Zwischenfazit

Fasst man dieses Kapitel zur Finanzierung von Entwicklung zusammen, kann man feststellen, dass im Moment mehrere entscheidende Strömungen bestehen. Zunächst die öffentliche Entwicklungszusammenarbeit, die zwar in Summe zunimmt, prinzipiell aber eher stagniert. Weiters kann man eine massive Steigerung der privaten Kapitalströme in die Entwicklungsländer feststellen, die in den letzten Jahren massiv zugenommen hat. Daneben erfreuen sich heute vor allem Kooperationen zwischen der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen großer Beliebtheit. In dieser Hinsicht kann man auf jeden Fall eine Verschiebung der Akzente der Entwicklungsfinanzierung ausmachen. Die Entwicklung des privaten Sektors und die Zunahme privater Kapitalströme wurde spätestens seit dem Ende der 1980er Jahre von vielen Staaten und internationalen Staats-

apparaten als neue und innovative Quelle der Entwicklungsfinanzierung forciert. Es ist aber eine Tatsache, dass private Kapitalströme und die Privatsektorentwicklung zwar teilweise positive Effekte mit sich bringen können, prinzipiell handelt es sich dabei jedoch nicht um Entwicklungsfinanzierung, sondern um normale wirtschaftliche Aktivitäten, die den ETL oft vehement schaden.

Auch wenn viele AutorInnen das Bestehen von Paradigmen und Konsensen in der Entwicklungsfinanzierung ablehnen, erscheint die Privatsektorentwicklung und die Entwicklungsfinanzierung durch private Kapitalströme einen prominenten Platz im entwicklungspolitischen Denken fast aller Staaten und internationalen Staatsapparaten einzunehmen. Dies wurde von mir durch die Präsentation der Zahlen gezeigt, denn dieser Konsens eröffnet sich anhand der unglaublichen finanziellen Menge dieser Projekte. Dieser Konsens zeigt sich dagegen auch aufgrund der Tatsache, dass fast alle Institutionen der Entwicklungsfinanzierung diese Projekte für eine sinnvolle Form der Finanzierung halten, die in so genannte Win-Win-Situationen mündet. Aus hegemonietheoretischer Sichtweise ist es sicherlich möglich in diesem Zusammenhang die Privatsektorentwicklung und die dominante Rolle privater Kapitalströme als Konsens zu bezeichnen, der die aktuelle internationale Entwicklungsfinanzierung entscheidend kennzeichnet.

Behandelt man die verschiedenen Formen der Entwicklungsfinanzierung, muss man auch versuchen die dahinterstehenden Kräfte auszumachen. Während bei bi- und multilateraler Finanzierung die Akteure klar erkennbar sind, ist dies bei den Mischformen nicht der Fall. Es ist evident, dass die meisten Staatsapparate die Privatsektorentwicklung massiv unterstützen und als Konsens ausgearbeitet haben, doch man muss auch im Sinne Gramscis die zivilgesellschaftliche Sphäre hinterleuchten. Denn auch die zivilgesellschaftliche Sphäre hat in diesem Zusammenhang entscheidenden Einfluss und spezifische Interessen. Zunächst entsprechen die Entwicklung des privaten Sektors und die Unterstützung von PPPs in jedem Fall den Interessen der auf Expansion ausgelegten und exportorientierten Wirtschaft, da so einerseits bestimmte Projekte finanziert werden

und andererseits in den geförderten Regionen auch die ökonomisch notwendige Infrastruktur für weitere Projekte geschaffen wird. Daneben unterstützt vor allem der (internationale) Finanzsektor diese Art der Entwicklung, da sie Banken, Fonds und anderen Kreditgebern eine Vielzahl an Geschäftsmöglichkeiten einbringt. Man kann es als gesichert betrachten, dass diese von mir so genannten Mischformen sehr stark an wirtschaftlichen Interessen anknüpfen und diese auch bedienen. In diesem Zusammenhang stellt sich dann stets die Frage nach den entwicklungspolitischen Effekten bestimmter Programme.

5 Die Bretton Woods Institutionen und die Konsensherstellung

Im Bereich der Entwicklungsfinanzierung existiert eine Vielzahl an Akteuren und Institutionen, da in den letzten 60 Jahren ein umfangreiches institutionelles Netzwerk geschaffen wurde. Obwohl keiner dieser Akteure eine zentrale Machtposition innehat, sind in meiner These die Bretton Woods Institutionen Weltbank Gruppe und der internationale Währungsfonds die entscheidenden Akteure. Die Bretton Woods Institutionen wurden 1944 in Bretton Woods (USA) als Teil der politischen Weltordnung für die Zeit nach dem absehbaren Ende des Zweiten Weltkriegs gegründet. Während diese Institutionen, die man im Sinne Gramscis als internationale Staatsapparate bezeichnen kann, als Reaktion auf den Zweiten Weltkrieg und die daniederliegenden Wirtschaftssysteme Europas geschaffen wurden, verfolgten sie spätestens seit den 1950er Jahren das Ziel, Entwicklungs- und Transformationsländer (ETL) zu fördern und dort marktwirtschaftliche Systeme nach westlichem Vorbild aufzubauen. Neben der Weltbank Gruppe und dem internationalen Währungsfonds, stellen die Welt handelsorganisation und die Vereinten Nationen ebenfalls entscheidende Akteure dar, die zusammen die internationale wirtschaftspolitische Agenda bestimmen (vgl. Bayer 2008: 65).

Daneben verfügen auch noch die Staaten über eigene bilaterale Akteure der Entwicklungsfinanzierung, die entweder in Entwicklungsministerien oder in teilsprivatisierten Entwicklungsbanken untergebracht sind. Obwohl die Institutionen der Entwicklungsfinanzierung in den letzten Jahren in großem Umfang Kredite und Darlehen für die ETL zur Verfügung gestellt haben, sind diese nicht zuletzt aufgrund mangelnder Transparenz und Kontrolle, sowie aufgrund bestimmter politischer Förderungen in Kritik geraten (siehe neoliberale Förderungspolitik der Bretton Woods Institutionen (vgl. Frankel 2005: 192-193). Zur besseren Übersichtlichkeit analysiere ich jetzt kurz die Rolle der verschiedenen Institutionen in den letzten Jahren. Das System der Entwicklungsfinanzierung und die Rolle der daran beteiligten Akteure haben sich den letzten 60 Jahren stark gewandelt. In den Anfängen der Entwicklungsfinanzierung dominierten vor

allem bilaterale Abkommen zwischen westlichen Staaten und ETL. Ab Mitte der 1950er Jahre kam es aber zu einem politisch forcierten Wechsel von bilateralen hin zu multilateralen Projekten. Dies hatte unter anderem damit zu tun, dass bilaterale Organisationen nicht mehr über die administrative und finanzielle Kraft für umfangreiche Projekte verfügten, während sich multilaterale Organisationen immer besser entwickelten und von bestimmten Staaten massiv gefördert wurden (vgl. Sagasti et al. 2005: 5). Umfangreiche Wirtschaftskrisen der 1970er und 1980er Jahre, sowie das Aufkommen neuer mächtiger Nationalstaaten wie Japan, führten zu einer Veränderung der Aktivitäten des internationalen Währungsfonds, der Weltbank Gruppe und anderer Akteure der Entwicklungsfinanzierung.

In den 1980er Jahren kam es dann zu weiteren tief greifenden Veränderungen im Bereich der Entwicklungsfinanzierung und deren Institutionen. Ab dieser Zeit setzte sich der Konsens der Finanzierung der Entwicklung des privaten Sektors durch, der nun bei fast allen multilateralen Akteuren im Vordergrund stand. Weiters wurde ab dieser Zeit das Engagement von privaten Akteuren und transnationalen Unternehmen in ETL immer stärker und dies wurde von einigen internationalen Staatsapparaten massiv gefördert. Forciert wurde dabei vor allem die Entwicklung des privaten Sektors und die damit verbundenen Privatisierungen, Liberalisierungen und Deregulierungen. Ab diesem Zeitpunkt entstanden auch immer mehr Akteure der Entwicklungsfinanzierung, die sich für unterschiedliche Themenbereiche und Aktivitäten einsetzten. Die Nicht-Regierungsorganisationen wurden immer wichtiger, engagierten sich aber vor allem im Sozial- und Umweltbereich. In vielen Staaten entstanden in diesem Zeitraum auch bilaterale Entwicklungsbanken. Der Zerfall der Sowjetunion und das damit verbundene Ende des Kalten Kriegs führten zu einem tief greifenden Wandel in der Finanzierung von Entwicklung. Die asiatische Wirtschaftskrise 1997 führte zu einigen Veränderungen, vor allem im Verhältnis von Währungsfonds und Weltbank, während durch die Terroranschläge in New York 2001 vor allem in den USA Misstrauen gegen einige ETL wuchs.

Bei der Identifikation der Institutionen und Akteure der Entwicklungsfinanzierung ist es in meiner Diplomarbeit, aufgrund des wenig verfügbaren Platzes und meiner Hypothesen notwendig, zwischen den aus meiner Sicht relevanten Akteuren zu unterscheiden, die Diskurse lancieren, Wissen produzieren und Konsense herstellen. Natürlich spielen in diesem Zusammenhang auch die Ressourcen, die einem Akteur zur Verfügung stehen, eine entscheidende Rolle. Deshalb werde ich mich auf den nächsten Seiten mit zwei Akteuren beschäftigen, nämlich (1) der Weltbank Gruppe und (2) dem internationalen Währungsfonds, da diese aus meiner Sicht vor allem die Entwicklung des privaten Sektors und die Zunahme privater Kapitalflüsse forciert haben.

Betrachtet man die Entwicklungsfinanzierung aus hegemonietheoretischer Sicht stellt die Herstellung von Wissen einen entscheidenden Aspekt dar über den Konsense vermittelt werden können. Denn die Verfügbarkeit über Wissen und die Kontrolle über das, was als anerkanntes Wissen gilt, ist ein wichtiger Teil der Hegemonie und der dafür notwendigen Konsensbildung. Vor allem in der Entwicklungsfinanzierung hat das, was als Wissen gilt, die Ausrichtung der Finanzierung in den letzten Jahrzehnten stark geprägt. Die Akteure, die den größten Beitrag in der Herstellung von Wissen leisten, können somit die Entwicklungsfinanzierung entscheidend mitprägen und Konsense herstellen. Für Antonio Gramsci nehmen Intellektuelle eine besondere Rolle bei der Herstellung und Vermittlung von Wissen ein, denn Wissen wird von organischen Intellektuellen organisiert und hergestellt und so definieren diese, was in einer Gesellschaft als Wissen gilt. Gramsci unterscheidet weiters zwischen großen Intellektuellen, die konzeptitiv tätig sind, und kleinen Intellektuellen, die als Funktionäre der Vermittlung verstanden werden können. Deshalb möchte ich nun die Weltbank Gruppe und den Internationalen Währungsfonds daraufhin untersuchen, welche Rolle sie in der Wissensproduktion und der Herstellung von Konsensen spielen und welche Bedeutung Intellektuellen in diesem Zusammenhang zukommt.

5.1 Weltbank Gruppe

Die International Bank for Reconstruction and Development wurde 1944 in Bretton Woods als Vorläuferin der heutigen Weltbank gegründet. Die Weltbank Gruppe stellt seit den 1950er Jahren die größte multilaterale Organisation der Entwicklungsfinanzierung dar und gliedert sich in vier Hauptorganisationen, die über eigene Rechtspersönlichkeiten verfügen:

- International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)
- International Development Association (IDA)
- International Finance Corporation (IFC)
- Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)

Die International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) ist momentan im Besitz von 185 Mitgliedsstaaten und vergibt langfristige Kredite und Darlehen für Wiederaufbau und Entwicklung sowie technische Assistenz an ETL. Der große Vorteil von solchen Weltbankkrediten liegt in der Tatsache, dass diese *„verfügbar, billiger und langfristiger“* sind als Kredite anderer Institutionen (Bayer 2008: 66). In den letzten Jahren kann man feststellen, dass die Vergabe von Weltbankkrediten an die Erfüllung gewisser Kriterien geknüpft ist, die vor allem *„direkte Reformen für eine vermehrte Beteiligung des Privatsektors wie z.B. Regulierungs- und Wettbewerbspolitik sowie Privatisierung“* forcieren (Küblböck 2004: 3). Die International Development Association (IDA) hat momentan 164 Mitgliedsstaaten und vergibt langfristige und subventionierte Kredite und Grants an arme Länder (zu teilweise sehr günstigen Konditionen). Die International Finance Corporation (IFC) ist im Besitz von 178 Mitgliedsstaaten und beschäftigt sich hauptsächlich mit der Entwicklung des privaten Sektors in den ETL und vergibt dabei Darlehen und andere Formen der Finanzierung, jedoch nicht an Staaten, sondern an Akteure des privaten Sektors. Die IFC arbeitet bei ihren Projekten ausschließlich auf kommerzieller Basis. Die International Finance Corporation ist Teil der Weltbank Gruppe, verfügt aber über unabhängige Richtlinien, Managementstrukturen und Finanzstrukturen. Die Finanzierung-

gen der IFC finden ohne die Unterstützung und die Garantien staatlicher Einrichtungen statt und so trägt die IFC das Risiko. Da die IFC über umfangreiche finanzielle Ressourcen verfügt, kann sie die Entwicklung des privaten Sektors in großem Umfang betreiben. Die Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) ist im Besitz von 168 Mitgliedsstaaten und wurde erst 1986 gegründet. Sie verfolgt das Ziel durch die Übernahme gewisser Investment-Garantien für Unternehmen ausländische Direktinvestitionen in ETL zu fördern. Aufgrund dieser Struktur ist es sinnvoll von der Weltbank Gruppe zu sprechen und nicht von „der Weltbank“, wie es aber meistens getan wird. Während also die International Bank for Reconstruction and Development und die International Development Association eine klassische Entwicklungsfinanzierung betreiben, kann man die International Finance Corporation und die Multilateral Investment Guarantee Agency als nahezu reine Entwickler des privaten Sektors und Unterstützer von privaten Kapitalflüssen verstehen. Trotzdem spielt die Entwicklung des privaten Sektors mittlerweile auch in der IBRD und der IDA eine signifikante Rolle. Doch das Verhältnis zwischen den verschiedenen Teilorganisationen der Weltbank hat sich in den letzten Jahren massiv verändert und es ist zu beobachten, dass die Akteure, die in der Unterstützung des Privatsektors tätig sind, stark an Bedeutung gewonnen haben (vgl. Hartmann 2004: 284). Die USA, als Mitgliedsstaat mit dem meisten Besitz an der Weltbank Gruppe, stellt seit der Gründung ständig den Präsidenten, im Moment der US-Amerikaner Robert Zoellick. Dabei handelt es sich um eine sehr machtvolle Position, da die Stoßrichtung der Weltbank Gruppe und so auch der gesamten Entwicklungsfinanzierung entscheidend gelenkt werden kann. Das Tagesgeschäft der Weltbank wird von 24 Exekutivdirektoren geleitet, von denen die USA, Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Japan jeweils einen stellen, während die anderen Plätze von den übrigen Mitgliedsstaaten in so genannten Stimmrechtsgruppen besetzt werden (vgl. Bayer 2008: 68). Die Weltbank kann nach Gramsci als internationaler Staatsapparat verstanden werden und obliegt somit dem Einfluss der verschiedenen Mitgliedsstaaten. Es ist bekannt, dass die USA in der Weltbank eine besonders dominante Rolle spielt, die politische Ausrichtung der Institutionen relevant beeinflusst und die Agenda mitbestimmt:

„The USA has at its disposal a number of mechanisms and can take advantage of sets of rules and norms through which it can exercise influence over the IFIs.“ (Paloni/Zanardi 2006: 4)

Neben der Besetzung des Weltbankdirektors verfügt die USA als einziges Weltbankmitgliedsland – aufgrund des hohen Anteils – über ein Vetorecht bei besonderen Mehrheiten. Die Ausrichtung der Entwicklungsfinanzierung der Weltbank hat sich den letzten 50 Jahren deutlich verändert. Die Existenz der International Bank for Reconstruction and Development streicht heraus, dass sich der ursprüngliche Ansatz der Weltbank primär auf Wiederaufbau und nur sekundär auf das Themenfeld der Entwicklung bezog. Aufgrund der einsetzenden Dekolonialisierung begann sich die Weltbank Gruppe auf das Thema der Entwicklung zu konzentrieren, welches vor allem aus einem Blickwinkel des Kalten Krieges betrachtet wurde (vgl. Marshall 2008: 13). In dieser Zeit dominierte die Annahme, dass die reichen Staaten des Westens dazu verpflichtet wären, ärmere Staaten in ihrer Entwicklung zu fördern, woraus sich später auch Vorteile für die westlichen Staaten ergeben sollten. Politische Momente, also die Schaffung von Alliierten, waren in dieser Zeit aber dominant. Deshalb folgte eine Umorientierung zur Unterstützung von ETL, die zunächst auf Protektionismus basierte. Über viele Jahre zeigten sich bei der Weltbank Gruppe Mängel an Transparenz, Kontrolle und Effizienz. Außerdem war die von der Weltbank forcierte Finanzierung in Infrastruktur nicht nachhaltig und effektiv. In den 1970er Jahren begann die Weltbank soziale Bereiche wie Bildung, Gesundheit und Ernährung in die Entwicklungsfinanzierung mit einzubeziehen. Weiters wurde die Berücksichtigung der Umwelt und die stärkere Förderung von Frauen in ETL als wichtiger Teil der Entwicklungsfinanzierung definiert (vgl. Marshall 2008: 15). Spätestens ab dem Ende der 1980er Jahren forcierte die gesamte Weltbank Gruppe, die IFC schon deutlich früher, die Entwicklung des privaten Sektors in den ETL und unterstützte die Schaffung der Voraussetzungen für Freihandel und offene Märkte (vgl. Frankel 2005: 194). Die bis dahin hauptsächlich geförderten Infrastrukturprojekte wurden von da an dem Institutionenaufbau untergeordnet. Der Zerfall der Sowjetunion und die Entstehung neuer Nationalstaaten führte zu weit reichenden Veränderungen, da viele europäische Staaten sich vermehrt für Osteuropa einsetzten und die Unterstützung der Sow-

jetunion für viele Staaten plötzlich wegfiel. Wenn man von der inhaltlichen Ausrichtung der Weltbank redet, fällt oft der Begriff Washington Consensus, was eigentlich nicht vielmehr bedeutet als die Entwicklung des privaten Sektors und die Schaffung der dafür notwendigen institutionellen und rechtlichen Voraussetzungen. Untersucht man den Konsens der Privatsektorentwicklung in der Weltbank Gruppe muss man dabei die Private Sector Development Strategy aus dem Jahr 2002 betrachten auf der die gesamte Privatsektorentwicklung der Weltbank Gruppe basiert. Dieses Dokument definiert die Privatsektorentwicklung als effektives Mittel der Entwicklungsfinanzierung, da durch die Privatsektorentwicklung Wirtschaftswachstum entsteht, welches wiederum zu Armutsreduktion führen soll. Die wichtigste Stoßrichtung dieses Dokuments ist aber letztendlich die Schaffung der Voraussetzungen für private Investitionen, während viele andere Aspekte, wie die Verknüpfung der Privatsektorentwicklung mit anderen entwicklungspolitischen Maßnahmen, eher schwammig formuliert wurden. In ihrem Umfang ist die Private Sector Development Strategy für alle Teile der Weltbank Gruppe gültig. Mit diesem Dokument legte die Weltbank Gruppe endgültig fest, dass die Entwicklung des privaten Sektors der integrale Bestandteil der Entwicklungsfinanzierung der Weltbank ist und dass private Quellen der Finanzierung in Zukunft immer wichtiger werden. Die Ausgabenpolitik der Weltbank zeigt den prominenten Stellenwert, den die Entwicklung des privaten Sektors in der Weltbank Gruppe einnimmt:

TABLE 3.1
WORLD BANK LENDING BY THEME AND SECTOR | FISCAL 2003–2008
MILLIONS OF DOLLARS

THEME	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Economic Management	777.7	428.8	594.6	213.8	248.3	396.6
Environmental and Natural Resource Management	1,102.6	1,304.6	2,493.8	1,387.3	2,017.0	2,661.8
Financial and Private Sector Development	2,882.9	4,176.6	3,862.0	6,137.8	4,260.8	6,156.2
Human Development	3,374.0	3,079.5	2,951.0	2,600.1	4,089.4	2,280.9
Public Sector Governance	2,464.1	3,373.9	2,636.4	3,820.9	3,389.7	4,346.6
Rule of Law	530.9	503.4	303.8	757.6	424.5	304.2
Rural Development	1,910.9	1,507.8	2,802.2	2,215.8	3,175.7	2,276.8
Social Development, Gender, and Inclusion	1,003.1	1,557.8	1,285.8	1,094.1	1,250.3	1,002.9
Social Protection and Risk Management	2,324.5	1,577.0	2,437.6	1,891.7	1,647.6	881.9
Trade and Integration	566.3	1,212.7	1,079.9	1,610.9	1,569.9	1,393.2
Urban Development	1,576.3	1,358.1	1,860.0	1,911.2	2,622.7	3,001.2
Theme Total	18,513.2	20,080.1	22,307.0	23,641.2	24,695.8	24,702.3

(Weltbank 2008: 57)

Anhand dieser Grafik, die die Kredite der Weltbank Gruppe nach Sektoren auflisten kann man beobachten, dass die größte Summe der Kredite circa 25% in die Entwicklung des privaten Sektors fließt. Aber auch andere Bereiche, die nicht direkt als Privat Sector Development bezeichnet werden, schaffen notwendige Voraussetzungen für den privaten Sektor, wie etwa die Schaffung institutioneller und rechtlicher Grundlagen. Die Ausgaben der Weltbank für die Entwicklung des privaten Sektors sind vor allem seit dem Weltentwicklungsbericht von 1994 stark angestiegen:

„Zwischen 1995 und 2000 hat sich der Anteil der Kredite und Garantien mit PSD-Komponenten an den Gesamtkrediten und -garantien der Weltbankgruppe von 16% auf 30% fast verdoppelt, Tendenz weiter steigend.“ (Küblböck 2004: 2)

In den letzten Jahren wurden zwar durch die Schaffung des gesamthaften Entwicklungsrahmens die Umsetzung der Millenniumsziele und der Pariser Erklärung als wichtiger Teil der Entwicklungsfinanzierung miteinbezogen, damit wurde aber der bestehende Konsens der Entwicklungsfinanzierung nicht abgelöst, sondern nur durch andere Aspekte erweitert. Der Grund, weshalb die inhaltliche Ausrichtung der Weltbank Gruppe von großer Bedeutung ist, liegt in der Tatsache, dass sie im Bereich der Entwicklungsfinanzierung eine besondere Stellung einnimmt, die man folgendermaßen beschreiben kann:

„The catbird's seat is a privileged place affording a unique vision and broad overview, as well as advantages of access [...] The image describes well the World Bank's special position today in the world of international development.“ (Marshall 2008: 10)

Durch ihre umfassende Organisation und das verfügbare Kapital besitzt die Weltbank Gruppe beste Kontakte und Umsetzungsmöglichkeiten im Bereich der Entwicklung und kann dabei als der bedeutendste Akteur bezeichnet werden. Nicht unbedingt die finanziellen Ressourcen, sondern die Fähigkeit bestimmte Entwicklungen zu forcieren, zeichnet die Macht der Weltbank Gruppe aus. Denn sie verfügt nicht nur über ein Netzwerk zu den wichtigsten EntscheidungsträgerInnen in den Nationalstaaten, sondern auch über große Ressourcen und die Kraft, ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Diese Aspekte können die heraus-

ragende Stellung der Weltbank Gruppe und ihren universellen Machtanspruch eindeutig erklären. Die Stellung bringt andererseits auch zahlreiche Herausforderungen und Probleme mit sich. Da sich die Institutionen der Weltbank in sehr vielen unterschiedlichen Themenbereichen engagieren, bestehen oft Probleme in der lokalen Umsetzung (vgl. Marshall 2008: 11). Ein weiteres Problem ist die Weltbank Gruppe mit anderen Akteuren der Entwicklungsfinanzierung, nämlich der Verlust von Marktanteilen und Legitimation. Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass Weltbankkredite ein umfassendes, aufwendiges und bürokratisches Durchführungsprozedere durchlaufen müssen und es andererseits mittlerweile günstigere Kredite auf dem privaten Kapitalmarkt gibt, mit denen viele Akteure aus den ETL ihre Weltbankkredite frühzeitig zurückzahlen (vgl. Bayer 2008: 78f). Seit mindestens 30 Jahren stellt die Weltbank Gruppe einen der wichtigsten Hersteller von Wissen in der Entwicklungsfinanzierung dar. Nach Ansicht der meisten ForscherInnen kann somit der internationale Diskurs massiv beeinflusst werden. Seit dem produzierte die Weltbank Gruppe Wissen zur Entwicklungsfinanzierung, welches in großem Maße umgesetzt wurde. Die Gründe für die Dominanz der Weltbank und der Förderung des Privatsektors liegen sicherlich auch in der Dominanz konservativer Regierungen seit den 1980er Jahren in vielen entscheidenden Staaten (vgl. Küblböck 2008: 28). Der Einfluss von konservativen Regierungen auf die Ausrichtung der Entwicklungsfinanzierung internationaler Staatsapparate kann mit der gramscianischen Hegemonietheorie analysiert werden. Die Bretton Woods Institutionen können demnach als internationale Staatsapparate verstanden werden, die eine Verdichtung internationaler gesellschaftlicher Interessen darstellen. Obwohl internationale Staatsapparate über eine gewisse Unabhängigkeit verfügen, sind sie trotzdem mit den Nationalstaaten verbunden. Kommt es dann zu tief greifenden Veränderungen in den Nationalstaaten, die die internationalen Staatsapparate dominieren, manifestieren sich diese auch in den Staatsapparaten, da diese die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse darstellen. In dieser Sichtweise lässt sich der Einfluss von neuen Regierungen in den Nationalstaaten auf internationale Staatsapparate erklären. Dieser Einfluss zeigt sich nicht nur anhand der inhaltlichen Umorientierungen, sondern auch in der Personalpolitik der Bret-

ton Woods Institutionen, in der es eine Vielzahl an Umbesetzungen gab (vgl. Küblböck 2008: 28). Diese Umbesetzungen lassen sich aus meiner Sicht als Austausch der organischen Intellektuellen verstehen, die bei der Herstellung von Wissen von großer Bedeutung sind. Die in den Nationalstaaten dominierenden gesellschaftlichen Gruppen haben dabei ihre eigenen nationalen organischen Intellektuellen in die internationalen Staatsapparate transformiert, damit diese dort die Rolle als Funktionäre der Vermittlung einnehmen und den konservativen Konsens reproduzieren – dieser Konsens kann als Washington Consensus bezeichnet werden, der die neoliberalen Prinzipien in die Arena der Entwicklungsfinanzierung einbrachte. Trotzdem muss man bedenken, dass Intellektuelle in internationalen Staatsapparaten unterschiedliche Rollen erfüllen müssen. Einerseits sind sie Intellektuelle einer gewissen Gruppe aus ihrem Heimatland, andererseits sind sie auch die organischen Intellektuellen eines internationalen Staatsapparates mit institutionellen Eigeninteressen. Demnach wäre es wohl verkürzt, dass der Austausch des Personals in der Weltbank Gruppe direkt und ohne Mitwirkung anderer Faktoren zu einer inhaltlichen Umorientierung im Sinne der bestimmenden Nationalstaaten kommt. Im Rahmen der Entwicklungsfinanzierung stellt die Weltbank Gruppe einerseits einen der größten Financiers für Kredite in die ETL dar, andererseits ist sie auf jeden Fall einer der wichtigsten Produzenten von entwicklungspolitischem Wissen und damit besonders einflussreich:

„The bank has, increasingly over the years, come to see itself and to be seen as an intellectual leader that draws together many strands of development thinking.“ (Marshall 2008: 72)

Die entwicklungspolitische Wissensproduktion ist demnach eine der wichtigsten Aufgaben der Weltbank Gruppe. Obwohl sie als Institution nicht die meisten Kredite vergibt, dominiert sie Forschung und Wissenschaft und sorgt auch dafür, dass diese Strategien in die Praxis umgesetzt werden. Es stellt sich dabei die entscheidende Frage, wie sich diese Tatsache auf den analytischen Teil der Weltbank Gruppe auswirkt. Das dominante Spannungsfeld ist dabei sicherlich zwischen der Erfahrungsebene der entwicklungspolitischen Praxis und der ökonomischen Ebene zu sehen (vgl. Marshall 2008: 73). Die intellektuelle Position

der Weltbank Gruppe wird immer von den EntscheidungsträgerInnen an der Spitze bestimmt und bei diesen handelt es sich ausschließlich um ÖkonomInnen und diese Tatsache beeinflusst die Ausrichtung naturgemäß. Diese Intellektuellen an der Spitze der Weltbank Gruppe werden von den mächtigen Nationalstaaten bestimmt und haben so ihre Aufgabe in der Herstellung und Vermittlung von bestimmten Konsensen. Im Zusammenhang mit der Wissensproduktion spielt das World Bank Institute (WBI) eine entscheidende Rolle. Diese virtuelle Universität der Weltbank Gruppe produziert entwicklungspolitisches Wissen und gibt dieses über Kurse an PraktikerInnen weiter:

“WBI works with policymakers, civil servants, technical experts, business and community leaders, parliamentarians, civil society stakeholders, as well as other learning institutions such as universities and local training institutes to foster the analytical, technical, and networking skills that support effective socioeconomic programs and public policy formulation. In fiscal 2008, WBI reached some 39,500 participants, 50 percent of whom were government officials, 30 percent were from Sub-Saharan Africa, and 34 percent were women.“ (WBI 2009)

Und genau diese Dominanz des World Bank Institute und anderen wissensproduzierenden Quellen in der Weltbank Gruppe zeigt die intellektuelle Führungsfähigkeit. Das WBI hat nach eigenen Angaben sein Wissen an fast 40.000 Menschen weitergegeben, von denen ein Großteil (circa 50%) kleine Intellektuelle in Staatsapparaten sind. Diese kleinen Intellektuellen in nationalen Staatsapparaten sind entscheidende Akteure im Prozess der Hegemoniebildung, da sie die bestehenden Konsense an andere gesellschaftliche Gruppen vermitteln und reproduzieren. Das WBI ist auch ein wichtiger Hinweis darauf, wie sich die Konsense der Bretton Woods Institutionen auf andere Akteure, insbesondere nationale Staatsapparate, ausbreiten. Ein solcher Prozess der Ausbreitung kann aber natürlich auch in der umgekehrten Richtung stattfinden. Seit den 1990er Jahren definiert sich die Weltbank Gruppe nicht mehr als Entwicklungsbank, sondern als Wissensbank, was unter anderem im World Development Report von 1998 ersichtlich wird (vgl. Fuhr/Gabriel 2004: 190f). Denn früher als alle anderen Akteure der internationalen Entwicklungsfinanzierung erkannte die Weltbank Gruppe die Möglichkeiten neuer Informations- und Kommunikationstechnologien und deren Rolle in der Produktion von Wissen. Durch das Auf-

kommen technologieintensiver wirtschaftlicher Entwicklungen wurden die Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den ETL und den westlichen Staaten ab den 1980er Jahren deshalb noch größer und es entstand ein großer Wissensunterschied und der berühmte Digital Divide. Ein Grund für diese Spaltung ist auch das vermehrte Aufkommen von privaten Kapitalströmen in ETL, die lokal vorhandenes Wissen in großem Maße absorbieren und ins Ausland transferieren. Eine Umorientierung der Weltbank zur Wissensbank aus idealistischen Beweggründen würde die tatsächlichen Entwicklungen nur verkürzt darstellen. Vielmehr erschien die Umorientierung zur Wissensbank als einzige Möglichkeit die hegemoniale Stellung der Weltbank Gruppe aufrecht zu erhalten, da sie finanziell von privaten Kapitalströmen übertrumpft wurde. Dies muss auch als strategisches Moment verstanden werden, da die Weltbank Gruppe seit Beginn der 1990er Jahre ihre Position als wichtigster Entwicklungsfinancier an private Kapitalflüsse verlor (vgl. Fuhr/Gabriel 2004: 195). Die Weltbank Gruppe musste sich in diesem neuen Gefüge eine andere Position suchen, die sie als Manager und Vermittler von Wissen verstand. Der Ausbau des WBI und die zunehmende Bedeutung der Abteilung Development Economics in der Herstellung von Wissen sind in diesem Licht zu betrachten. Vor allem die Publikationen der Weltbank Gruppe spielen in ihrer Umorientierung zur Wissensbank und in der Vermittlung von Wissen und Interessen eine entscheidende Rolle. In diesem Zusammenhang ist sicherlich zuerst der World Development Report zu nennen, der jedes Jahr die inhaltliche Stoßrichtung der Entwicklungsfinanzierung der Weltbank Gruppe vorgibt und durch seine hohen Publikationszahlen und Popularität eine gewichtige Rolle in der Herstellung von entwicklungspolitischen Wissen spielt. Betrachtet man die inhaltliche Ausrichtung der Weltentwicklungsberichte lässt sich ein eindeutiges Szenario aufzeichnen, dass in der Betonung der Entwicklung des privaten Sektors besteht. Von besonderer Bedeutung ist beim Konsens der Privatsektorentwicklung der Weltentwicklungsbericht aus dem Jahr 1994 mit dem Titel „Infrastructure for Development“. In diesem Weltentwicklungsbericht wurde die Privatsektorunterstützung endgültig zur zentralen Policy der Weltbank Gruppe erkoren. Dieser Weltentwicklungsbericht ist deshalb ein Schlüsseldokument und markiert eine radikale Wende in der Entwickungsfi-

finanzierung der Weltbank Gruppe (vgl. Küblböck 2004: 1-2). Dabei gilt es auch zu bedenken, dass die USA ein Veto bei der Ernennung des Chefökonom der Weltbank ausüben kann, der wiederum den Direktor des Weltentwicklungsberichts ernennt (vgl. Paloni/Zanardi 2006: 4). Doch wie auch noch anhand der Entwicklungsbanken zeigen möchte, entstehen entwicklungspolitisches Wissen und verallgemeinbare Interessen nicht ausschließlich in der Weltbank Gruppe, sondern sie ist auch auf externe Quellen und Ideen angewiesen, die beispielsweise durch kleine Intellektuelle aus den Staaten über deren Tätigkeiten in der Weltbank Gruppe in internationale Staatsapparate gelangen. Das heißt, dass die Hauptaufgabe der Weltbank Gruppe nicht ausschließlich die Herstellung von Wissen ist, sondern in ihrer Fähigkeit liegt, bestimmte Interessen global zu verallgemeinern. In dieser Hinsicht ist es auch zu verstehen, dass sich die Weltbank Gruppe in den letzten Jahren massiv in unterschiedlichen Wissensnetzwerken engagiert und deren Gründung unterstützt. Laut Hartmann (2004) muss man diese Entwicklungen in der Weise interpretieren, dass die Weltbank Gruppe als internationale Interessenvermittlerin tätig ist, die aber die Fähigkeit besitzt diese Interessen zu verallgemeinern. Dabei muss die entscheidende Frage gestellt werden, inwieweit dadurch Akteure der Zivilgesellschaft Einfluss auf das von der oder für die Weltbank produzierte Wissen nehmen können. Da sich diese Netzwerke im Verborgenen befinden, ist dies schwierig einzuschätzen. Die Annahme, dass durch die Umwandlung der Weltbank Gruppe zur Wissensbank und das Engagement in Wissensnetzwerken zivilgesellschaftliche Akteure an Macht gewonnen haben, erscheint aber aus meiner Sicht evident. Wohl sind solche Netzwerke aber auch im Bereich des institutionellen Eigeninteresses der Weltbank Gruppe, da die sonst ihre hegemoniale Stellung einbüßen könnte. Durch den Einbezug organischer Intellektueller einer global gedachten Zivilgesellschaft erscheint die Möglichkeit der Konsensbildung deutlich verbessert, da diese auch an der Konsensherstellung in den Staaten beteiligt sind. Somit entsteht eine Win-Win-Situation für die Weltbank Gruppe und für Akteure der Zivilgesellschaft, denn die Akteure der Zivilgesellschaft können ihre Interessen mit Hilfe der Weltbank verallgemeinern und verschaffen der Weltbank aber auch gleichzeitig Legitimität. Wie ich schon erwähnt habe, agiert die

Weltbank nicht nur als Produzent, sondern auch als Reproduzent von Wissen. Nur ein geringes Ausmaß von den von der Weltbank propagierten Grundlagen der Entwicklung stammt direkt aus der Weltbank – vielmehr sammelt die Weltbank von großen Intellektuellen produziertes Wissen in einem großen Sammelbecken auf. Im Gegensatz zu anderen Institutionen verfügt die Weltbank jedoch über die Fähigkeiten diese Ideen zu spezifischen Praxen zu verdichten, in den Diskurs zu bringen und anschließend im Zusammenwirken mit anderen Akteuren global zu verankern. Die Weltbank demnach als Summe von kleinen Intellektuellen zu begreifen, wäre aus meiner Sichtweise aber verkürzt, da sie aufgrund ihrer Fähigkeiten vielmehr als überdimensionaler Verdichter von Ideen verstanden werden kann.

5.2 Der Internationale Währungsfonds

Der internationale Währungsfonds (IWF) wurde wie die Weltbank 1944 in Bretton Woods gegründet und hat im Moment 185 Mitglieder. Prinzipiell kann man den internationalen Währungsfonds als Zentralbank der Welt verstehen, die das Ziel der finanziellen Stabilität der Mitgliedsstaaten verfolgt. In diesem Zusammenhang stellt der internationale Währungsfonds eine der wichtigsten weltweiten Finanzorganisationen dar. Die Hauptaufgaben des internationalen Währungsfonds liegen in internationaler geld- und währungspolitischer Kooperation, Förderung von Wachstum, Sicherstellung von Wechselkursstabilität und finanzieller Hilfe bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten (vgl. Bayer 2008: 81). Eine weitere Hauptaufgabe des internationalen Währungsfonds ist aber sicherlich die Vergabe von kurzfristigen Krediten an Staaten, die kurz vor dem so genannten Staatsbankrott stehen. Somit hat der Währungsfonds auch Einfluss auf das Gebiet der Entwicklungsfinanzierung. Die besondere Rolle des internationalen Währungsfonds könnte man folgendermaßen beschreiben:

„Faktisch fungiert der Fonds derzeit als Weltzentralbank, nicht in dem Sinne, dass er für Inflation und Geldmenge verantwortlich wäre, wohl aber als Kreditgeber der letzten Instanz, der das Weltfinanzsystem stützt, wenn alle anderen Sicherungen versagen.“ (Piper 2009)

Durch das gesteigerte Engagement des internationalen Währungsfonds im Bereich der Entwicklungsfinanzierung sind auch gesteigerte Effektivität, bessere Kontrollen und Transparenz und genauere Evaluierungsprogramme zum Ziel des Währungsfonds geworden. Außerdem hat sich der Schwerpunkt des IWF in den letzten Jahren verändert und so unterstützt dieser auch vermehrt die ärmsten ETL und tritt in Konkurrenz mit anderen Akteuren der Entwicklungsfinanzierung. Zu den neueren Instrumenten des IWF zählt die Poverty Reduction and Growth Facility (PRGF), die Kredite mit speziellen Konditionen für die ärmsten Länder der Welt beinhaltet (vgl. Bayer 2008: 81f). Die Vergabe solcher Kredite ist aber an die Erfüllung der ausgearbeiteten Armutsbekämpfungsstrategien geknüpft und beinhaltet somit auch ein starkes politisches Element. Neben der Kreditvergabe bietet der IWF – so wie die Weltbank – technische Assistenz und wirtschaftspolitische Beratung. In seiner Gründung als internationaler Währungsfonds stand Entwicklungsfinanzierung ursprünglich nicht auf der Agenda der Institution, doch spätestens nach dem Fall der fixen Wechselkurse und anderer Krisen in den 1970er Jahren wurde der IWF ab den 1980er Jahren zum wichtigen Unterstützer und Kreditgeber von Entwicklungs- und vor allem Schwellenländern, da Privatbanken in bestimmten Regionen nicht mehr investierten und die vom internationalen Währungsfonds gesetzten Maßnahmen abwarteten:

„Die neue Hauptrolle war vielmehr die eines Hilferegimes für Schwellenländer. Dies begann mit dem Management der Schuldenkrise in den achtziger Jahren [...] Hier war seine Funktion als Bereitsteller von Liquidität (lender of last resort) gefordert.“ (Rode 1992: 6)

Die Vergabe solcher Kredite verknüpft der internationale Währungsfonds jedoch an die Einhaltung gewisser wirtschaftspolitischer Kriterien, die zumeist Budgetkonsolidierungen beinhalten. Nicht zuletzt aufgrund dieser Zwangsmaßnahmen ist der Währungsfonds bei vielen NGOs und ForscherInnen in die Kritik geraten. Oftmals besteht wohl die gerechtfertigte Unterstellung gegenüber dem Währungsfonds, dass mit Hilfe der Kredite ganz bestimmte Politikmuster in den ETL umgesetzt werden sollen. Im Sinne eines ausgeglichenen Budgets und eines Stopps der Verschuldung hat der internationale Währungsfonds in der Vergan-

genheit auch Maßnahmen akzeptiert, die der armen Bevölkerung der ETL vehement geschadet haben (vgl. Frankel 2005: 199). Denn die Rolle des IWF, wie sie sich seit den 1980er Jahren entwickelte, ist eine keineswegs unpolitische Rolle, denn die mit den Maßnahmen einhergehenden Verpflichtungen in den Kreditnehmerländern „bestimmen indirekt die Wirtschafts- und Sozialpolitiken“ (Rode 1992: 6). In dieser Hinsicht ist der Währungsfonds bei der Herstellung von Konsensen von Bedeutung, da durch die Unterstützungsprogramme bestimmte Politiken eingefordert werden können. Durch die aktuelle Finanzkrise hat sich der Einfluss des internationalen Währungsfonds in diesem Zusammenhang sogar noch vergrößert. Der Internationale Währungsfonds spielt in der Wissensproduktion der Entwicklungsfinanzierung eine ganz andere Rolle als die Weltbank Gruppe, denn er produziert kein entwicklungspolitisches Wissen und ist in diesem Zusammenhang zu vernachlässigen. Vielmehr übernimmt der internationale Währungsfonds die bedeutsame Aufgabe der Praxiswerdung von Wissen. Die Rolle des internationalen Währungsfonds kann dabei wohl als „Last Line of Defense“ verstanden werden, nämlich als Kreditgeber von Staaten, die vor dem finanziellen Kollaps stehen. Diese Vergabe von Krediten des IWF ist an die Erfüllung gewisser Praxen verbunden, die sich sehr oft im Bereich der Budgetkonsolidierung befinden und somit wird die Wirtschaftspolitik der Staaten, die IWF-Kredite erhalten, entscheidend mitgeprägt. Gewisse ideologische Ausrichtungen der Wirtschaftspolitik, die im internationalen Währungsfonds repräsentiert werden, können dadurch institutionelle Praxis in nationalen Staatsapparaten werden. Außerdem wird in den angesprochenen nationalen Staatsapparaten Raum für organische Intellektuelle geschaffen, die ebensolche wirtschaftspolitischen Ausrichtungen vermitteln. Jedoch ist der Währungsfonds – vielleicht stärker als alle anderen internationalen Staatsapparate – an die Finanzierung durch seine Mitgliedsstaaten gebunden und dadurch von bestimmten Interessen abhängig. Die Rolle von Intellektuellen des Währungsfonds unterscheidet sich deutlich von den Intellektuellen der Weltbank Gruppe. Der Währungsfonds verfügt zwar auch über viele kleine Intellektuelle, die die Interessen bestimmter Wirtschaftspolitiken reproduzieren, es mangelt ihm jedoch an großen Intellektuellen um eine Rolle als Verdichter einzunehmen. Während

also die Weltbank bestimmte Ideen (auch aus externen Quellen) verdichtet und so auch vermittelt, geschieht die Umsetzung von spezifischen Ideen durch den internationalen Währungsfonds in der direkten Praxis. Wie ich schon erwähnt habe, gehen die Finanzierungen durch den internationalen Währungsfonds mit der Erfüllung gewisser Kriterien einher, die dabei Zwangsmaßnahmen darstellen. So werden zwar die vom IWF vertretenen/verkauften Interessen in den Kreditnehmerländern institutionelle Praxis, jedoch nicht nur durch Kompromisslösungen und als Konsens, sondern auch durch das Element des Zwangs. Es stellt sich demnach die Frage wie hoch der Grad der nationalstaatlichen Reproduktion in den ETL ausfällt und ob dieser nicht auf einen gewissen Zeitraum und auf gewisse Bereiche konzentriert ist. Es lässt sich aber feststellen, dass die Reproduktion vor allem die nationalen Staatsapparate und die dort beschäftigten Intellektuellen betrifft.

5.3 Zwischenfazit

Betrachtet man nun die von mir ausgewählten Akteure der internationalen Entwicklungsfinanzierung, kann man eine Unzahl von Akteuren in diesem Netz an Institutionen ausmachen. In meiner Arbeit wollte ich aber Akteure behandeln, die den Konsens der Privatsektorentwicklung entscheidend mitgeprägt haben. Im Zusammenhang mit den verfügbaren Ressourcen spielen sicherlich die Weltbank Gruppe und der internationale Währungsfonds eine entscheidende Rolle, da die beiden Bretton Woods Institutionen über sehr große Budgets verfügen. Doch von viel größerer Bedeutung sind die Einflussmöglichkeiten der Akteure der Entwicklungsfinanzierung und in wie weit diese Konsense der Entwicklungsfinanzierung herstellen und bestimmen. Wenn man nun versucht diese Frage zu beantworten, lässt sich die Lösung ebenfalls in Washington finden. Denn Weltbank Gruppe und internationaler Währungsfonds sind mit Sicherheit die Akteure der Entwicklungsfinanzierung, die den Konsens am meisten mitprägen. Dieser Konsens beinhaltet in den letzten 20 Jahren vor allem die Entwicklung des privaten Sektors mit Hilfe privater Kapitalströme. Dies hängt nicht nur mit den finanziellen Ressourcen zusammen, sondern vor allem mit dem von

diesen Akteuren produzierten Wissen. In diesem Zusammenhang ist die Weltbank Gruppe von großer Bedeutung, da sie sicherlich der wichtigste Produzent und vor allem Verdichter von entwicklungspolitischen Wissen ist. Der internationale Währungsfonds ist vor allem deshalb bei der Herstellung von Konsensen zu betrachten, da die mit seinen Krediten verbundenen Programme die Wirtschaftspolitiken von Staaten stark beeinflussen können. Das Zentrum der entwicklungspolitischen Wissensproduktion liegt eindeutig in Washington und, kombiniert mit Mitbestimmung von Wirtschaftspolitiken in den Entwicklungsländern, entsteht so eine besonders machtvolle Position. Früher als alle anderen Akteure haben die Bretton Woods Institutionen den Washington Consensus und die Entwicklung des privaten Sektors forciert. Zweifellos gibt es heute neue Akteure der Entwicklungsfinanzierung, die über größere finanzielle Ressourcen verfügen – im Moment verfügen sie aber nicht über die Wissensproduktion und eben nicht über die Fähigkeit der Bretton Woods Institutionen bestimmtes Wissen und Interessen in die Praxis umzusetzen. Die tatsächliche Macht dieser beiden Institutionen ergibt sich aber aus deren institutionellem Zusammenspiel. Die Weltbank arbeitet Konsense aus und ist in der Lage in Zusammenarbeit mit dem internationalen Währungsfonds diese auch zu materialisieren. Im Sinne Gramscis kann dies exakt als Hegemonie eingeordnet werden.

6 **Konsense der Entwicklungsfinanzierung**

In diesem Teil meiner Diplomarbeit gilt mein Interesse dem internationalen Diskurs in der Entwicklungsfinanzierung um die bestehenden Konsense zu analysieren. Deshalb werde ich diverse Gipfelkonferenzen der letzten Jahre untersuchen und die dort stattfindende Herausbildung von Konsensen aufzeigen. Mit Hilfe dieser Analyse versuche ich zu klären, ob es eine hegemoniale Tendenz in der Entwicklungsfinanzierung gibt, die auf bestimmten Konsensen beruht. Andererseits möchte ich auch aufzeigen, dass es nicht nur Konsense gibt, sondern in bestimmten Aspekten auch Dissense bestehen. Aus Sicht meiner Forschungshypothesen besteht seit dem Ende der 1980er Jahre ein Konsens, der vor allem die Entwicklung des privaten Sektors forciert und die Rolle privater Kapitalströme deutlich aufgewertet hat. Mit dem gramscianischen Verständnis von Konsensen und Hegemonie im Hinterkopf, oder als theoretische Brille, möchte ich nun die bedeutenden Gipfelkonferenzen und Prozesse untersuchen. Doch bevor ich nun mit der Analyse der bestehenden Konsense und Diskurse beginne, werde ich mich zunächst mit so genannten Strukturzwängen auseinandersetzen. Anfang der 1980er Jahre setzte in vielen Entwicklungsländern, vor allem in Lateinamerika, eine starke und lang andauernde Schuldenkrise ein, die einige Staaten fast in den Staatsbankrott führte. Damit diese Krise überwunden werden konnte, benötigten viele Staaten die Unterstützung der Bretton Woods Institutionen mit Krediten und technischer Assistenz. Im Rahmen dieser Unterstützung aus Washington wurden in vielen ETL die Grundsteine für das gelegt, was ich im Folgenden als Washington Consensus und die Dominanz der Entwicklung des privaten Sektors beschreibe, die sich nicht ausschließlich auf Privatisierungen und Deregulierungen beschränkt. Wenn man nun die bestehenden Konsense und Diskurse in der Entwicklungsfinanzierung betrachtet, muss man sich bewusst sein, dass auch im Moment eine Auseinandersetzung über die potentiellen Ziele und Mechanismen der Entwicklungsfinanzierung besteht. Obgleich also heute eine Vielzahl an Theorien und Ansichtsweisen vertreten werden, ist es evident, dass neoliberale Theorien eine Vormachtstellung im Mainstream innehaben, und dass solche ökonomische Konzepte den Entwick-

lungsdiskurs de facto dominieren (vgl. Schicho/Nöst 2006: 45). Bezüglich der Aussage, dass es kein entwicklungspolitisches Paradigma gibt, muss aber erwähnt werden, dass es solche Paradigmen für gewisse Zeiträume jedoch tatsächlich gab und gibt, diese aber aufgrund von Erfolglosigkeit oder aus anderen Gründen wieder abgelöst wurden.

6.1 Washington Consensus

Zunächst möchte ich mich nun kurz mit dem Begriff Washington Consensus auseinandersetzen und diesen definieren. Obwohl der Washington Consensus auf keiner Gipfelkonferenz entwickelt wurde und auch keinen Beschluss der Vereinten Nationen darstellt, kann man diesen zweifelsfrei als entscheidenden Konsens der aktuellen Entwicklungsfinanzierung verstehen. Sehr viele ForscherInnen sind in diesem Zusammenhang der Ansicht, dass der Washington Consensus von Bedeutung war oder noch ist. Der Begriff Washington Consensus wurde erstmals vom britischen Wirtschaftswissenschaftler John Williamson angewandt. In dem Paper „Latin America Adjustment: How Much Has Happened?“ zur Situation der Entwicklungsfinanzierung in Lateinamerika, definierte Williamson zehn Punkte der Entwicklung, die für die Institutionen in Washington als Konsens, oder als gemeinsamer Nenner, zu bezeichnen sind. Diese in dem Paper aufgezeigten zehn Ratschläge kann man also als „den kleinsten gemeinsamen Nenner“ der in Washington angesiedelten Bretton Woods Institutionen Weltbank und internationaler Währungsfonds verstehen (Bayer 2008: 70). In diesem Sinne ist der Begriff kein künstlich aufgesetztes Konzept, sondern fasste die dominanten Politiken der Bretton Woods Institutionen zusammen. Der Washington Consensus ist auch tatsächlich als Konsens zu verstehen, da sich die Bretton Woods Institutionen über Jahre zu diesem Konzept bekannten. Außerdem haben sich viele andere Akteure und Institutionen der Entwicklungsfinanzierung diesem Konsens angeschlossen. Im Original von John Williamson sind dies die 10 Punkte des Washington Consensus (Williamson 2008: 16f/Bayer 2008: 70):

1. Budgetdisziplin
2. Umschichtung öffentlicher Ausgaben hin zu Bereichen, die sowohl höhere volkswirtschaftliche Renditen als auch potenzielle Verbesserungen der Einkommensverteilung bewirken
3. Steuerreform in Richtung niedrigerer Grenzsteuersätze und Verbreiterung der Steuerbasis
4. Liberalisierung der Zinssätze
5. wettbewerbsorientierte Wechselkurse
6. Handelsliberalisierung
7. Liberalisierung von Direktinvestitionen in das Land
8. Privatisierung von öffentlichem Eigentum
9. Deregulierung zum Abbau von Eintritts- und Austrittsschranken
10. Sicherstellung von Eigentumsrechten

Aus diesem Original von John Williamson hat sich in den darauf folgenden Jahren eine gewisse Eigendynamik entwickelt, denn heute steht der Washington Consensus für viele ForscherInnen für die Neoliberalisierung der Entwicklungsfinanzierung, die ETL mehr schadete als nützte. Deshalb verteidigt sich John Williamson in seinen aktuellen Artikeln für die aus seiner Sicht falsche Auslegung und argumentiert, dass, wenn sich die lateinamerikanischen Länder exakt an seine Vorgaben gehalten hätten, Wirtschafts- und Finanzkrisen hätten verhindert werden können:

„One event that I found extraordinary was to learn that many people in Latin America blamed the adoption of Washington Consensus policies for the collapse of the Argentine economy in 2001.” (Williamson 2008: 20)

Es ist zweifellos eine Tatsache, dass die Politik der Bretton Woods Institutionen, die mit dem Begriff Washington Consensus bezeichnet wurde, nicht exakt dem Washington Consensus von John Williamson entspricht. Trotzdem aber kann man John Williamson nach Gramsci als organischen Intellektuellen bezeichnen, der die theoretischen Grundlagen des Washington Consensus schuf. Aus meiner Sicht ist es evident, dass der Washington Consensus neoliberal gelabelt ist. In seiner Konsequenz reduziert er die entwicklungspolitischen Aktivitäten auf

den Kampf Staat gegen Privat, wobei das Private durch den Konsens immer mehr in den Vordergrund tritt. Bei der Etablierung des Washington Consensus muss man sicherlich auch die politischen Rahmenbedingungen dieser Zeit beachten. Sowohl in den USA als auch in Europa waren ab den 1980er Jahren politische Kräfte an der Macht, die eine neoliberale Politik forcierten. Dies betrifft etwa Margaret Thatcher in Großbritannien, Ronald Reagan in den USA sowie neoliberale Tendenzen in Kontinentaleuropa. In der theoretischen Einleitung zur Diplomarbeit habe ich mich kurz mit den internationalen Staatsapparaten beschäftigt und dargelegt, dass diese zwar über institutionelle Eigenständigkeiten verfügen, aber trotzdem mit den Nationalstaaten verbunden sind. Die mächtigen Staaten haben aufgrund ihrer Stimmrechte in den Institutionen nach wie vor entscheidenden Einfluss. Auch dies war ein mitentscheidender Grund für die Etablierung des Washington Consensus als neoliberale Form der Entwicklungsfinanzierung. In meinen Forschungshypothesen stellen die Entwicklung des privaten Sektors und die Dominanz privater Kapitalströme bestehende Konsens dar, die eng mit dem Washington Consensus verbunden sind. Denn nur mit Hilfe der Durchführung der vorher aufgelisteten Punkte des Washington Consensus konnten die Grundlagen in den ETL für die Etablierung der Entwicklung des privaten Sektors geschaffen werden. Demnach handelt es sich beim Washington Consensus um einen globalen Konsens, der sowohl auf aktiver, als auch auf passiver Zustimmung beruhte. Die aktive Zustimmung ging hauptsächlich von politischen Kräften aus, die neoliberale Politik forcierten. Solche Regierungen fanden sich in dieser Zeit nicht nur in vielen Industriestaaten, sondern auch in einigen Entwicklungs- und Transformationsländern. Daraus ist dann sicherlich auch passive Zustimmung zum Washington Consensus entstanden. Eine konsenstypische Kompromissbildung hat dabei nicht stattgefunden, da die Umsetzung dieses Konsenses den ETL Reichtum versprochen hat und somit der Kompromiss erst in der Zukunft stattgefunden hätte – dies war jedoch nicht der Fall. Die durch den Washington Consensus eingeführten ökonomischen Grundlagen der Entwicklung sind heute noch präsent und stellen mittlerweile in gewissen Bereichen selbstverständliche Praxen dar. Es gilt nun zu untersu-

chen, ob die Gipfelkonferenzen, die dem Washington Consensus gefolgt sind, diesen Konsens abgelöst oder verändert haben.

6.2 Millennium Development Goals

Die Millennium Development Goals (MDG) entstanden auf dem Millenniumsgipfel in New York im September 2000 und haben das idealistische Ziel, die weltweite Armut bis 2015 zu halbieren. In ihrem Umfang und in ihrem Universalisierungsgrad sind die Millenniumsziele sicherlich als wichtigste Veränderung seit der Etablierung des Washington Consensus zu sehen. In dieser Sichtweise sind die Millenniumsziele als starker Konsens der Entwicklungspolitik zu erachten, der von nahezu allen beteiligten Akteuren und Institutionen reproduziert wird. Der tatsächliche Einfluss der Millenniumsziele auf die Entwicklungsfinanzierung erscheint aber aus meiner Sicht mehr als begrenzt, da sich die Politik der meisten Entwicklungsfinanzierer dadurch kaum änderte, sondern vielmehr der bestehende Konsens unter dem Deckmäntelchen der Millenniumsziele weiter bestand. Die Millennium Development Goals beinhalten im Original acht Ziele (Jenks 2008: 60):

1. Beseitigung der extremen Armut und des Hungers

Ziel für 2015: Halbierung des Anteils der Weltbevölkerung, der von weniger als einem Dollar pro Tag lebt und der Hunger leidet.

2. Verwirklichung der allgemeinen Primärschulbildung

Ziel für 2015: Sicherstellung, dass überall alle Kinder (Buben und Mädchen) die Grundschule abschließen.

3. Förderung der Gleichheit der Geschlechter und Stärkung der Rechte von Frauen

Ziele für 2005 und 2015: Eliminierung der geschlechtsspezifischen Unterschiede in Grundausbildung und Weiterbildung vorzugsweise bis 2005, auf allen Gebieten bis 2015.

4. Senkung der Kindersterblichkeit

Ziel für 2015: Verringerung der Sterblichkeitsrate von Kindern unter fünf Jahren um zwei Drittel.

5. Verbesserung der Gesundheit der Mütter

Ziel für 2015: Verringerung der Müttersterblichkeitsrate bei der Entbindung um drei Viertel.

6. Bekämpfung von HIV/AIDS, Malaria und anderen übertragbaren Krankheiten

Ziel für 2015: Anhalten und Umkehrung der Verbreitung von HIV/AIDS und des Auftretens von Malaria und anderen weit verbreiteten Krankheiten.

7. Sicherung der ökologischen Nachhaltigkeit

8. Aufbau einer weltweiten Partnerschaft für Entwicklungsfragen

Nahezu alle Institutionen der Entwicklungsfinanzierung beziehen heute die Millenniumsziele in ihre konkreten Projekte mit ein – es handelt sich also um einen globalen Konsens, der in den Vereinten Nationen, den Bretton Woods Institutionen sowie fast allen anderen bi- und multilateralen Institutionen institutionelle Praxis geworden ist. Doch schon wenige Jahre nach der Etablierung der Millenniumsziele zeigt sich, dass der Grad der faktischen Umsetzung nicht besonders hoch ist. Außerdem gerät der damals gefundene Konsens immer mehr in die Kritik von ForscherInnen und NGOs, da viele die gefassten Beschlüsse für zu allgemein halten und das Fehlen von Governancerichtlinien und die nicht vorhandene Behandlung wirtschaftspolitischer Aspekte bemängeln (vgl. Freudenschuß-Reichl 2008: 162f). Die bis heute bestehende weltweite Akzeptanz der Millenniumsziele beruht aber auch auf der Tatsache, dass diese die heute noch bestehenden Konsense der Entwicklungsfinanzierung in ihren Grundprinzipien letztendlich nicht stark beeinflusst oder ersetzt haben. Das heißt, dass zwar Projekte zur Kreditvergabe der Bretton Woods Institutionen die Kriterien der Millenniumsziele erfüllen sollten, sie aber nicht das System an sich, also den Washington Consensus und die Entwicklung des privaten Sektors, verändern. Auch nach der Etablierung der Millenniumsziele blieb die Entwicklung des privaten Sektors der dominante Faktor der Entwicklungsfinanzierung. In hegemonietheoretischer Sichtweise kann man deshalb zweifelsfrei ar-

gumentieren, dass die Millenniumsziele die Dominanz des Washington Consensus in der Entwicklungsfinanzierung in keiner Weise beeinträchtigt haben. Vielmehr kann man die Millenniumsziele als passive Revolution verstehen, die das Ansehen der Institutionen der Entwicklungsfinanzierung sowohl im Westen, als auch in den ETL, deutlich erhöht haben. Es handelt sich also bei den Millenniumszielen um eine Kompromisslösung, die das weitere Bestehen des bisherigen Konsenses absichert. Außerdem erscheint der von Sachs entwickelte grundlegende ökonomische Ansatz der Millenniumsziele wenig nachvollziehbar, denn im Sinne dieses Ansatzes befinden sich die Entwicklungsländer in einer so genannten Armutsfalle, die mit Hilfe von ausländischer Unterstützung überwunden werden kann. Wenn diese überwunden ist, soll quasi der neoliberale Markt wieder einsteigen und das Land weiter entwickeln (vgl. Rodrik 2006: 13ff). Trotzdem stellten die Millenniumsziele am Beginn des neuen Jahrtausends einen weitreichenden Konsens der Entwicklung dar, der von nahezu allen Akteuren reproduziert wurde, *„was wohl damit zusammenhängt, dass diese Ziele von den mächtigen internationalen Gebern formuliert wurden und vom Inhalt her so allgemein und umfassend sind, dass für alle Akteure etwas drinnen ist“* (Schicho/Nöst 2006: 49). Zusammengefasst lässt sich also sagen, dass es sich bei den Millenniumszielen um einen Konsens handelt, der fast ausschließlich auf aktiver Zustimmung beruht und ein gewisses Maß an Kompromissbildung vorausgesetzt hat. Diese Kompromissbildung für die Millenniumsziele hat dann auch die Voraussetzungen für die Zustimmung zu späteren Konsensen geschaffen, da alle nachfolgenden Konsense unter dem Deckmantel der Millenniumsziele agieren. In dieser Hinsicht kann man die Millenniumsziele zweifelsfrei als hegemonial bezeichnen. Das heißt, dass die Millenniumsziele den Washington Consensus und die Entwicklung des privaten Sektors nicht herausgefordert haben.

6.3 Monterrey Consensus

Die Monterrey Konferenz fand in Monterrey, Mexiko im Jahr 2002 statt und gilt für einige ForscherInnen als Konsens der Entwicklungsfinanzierung. Zunächst gehe ich kurz auf die Schwerpunkte der abschließenden Resolution ein, um so den „Monterrey Consensus“ kurz darzustellen. Folgende Beschlüsse wurden in Monterrey formuliert:

- Mobilisierung heimischer Ressourcen für die Entwicklung
- Mobilisierung internationaler Ressourcen für die Entwicklung: Ausländische Direktinvestitionen und andere private Leistungen
- Internationaler Handel als Entwicklungsmotor
- Steigerung der internationalen finanziellen und technischen Hilfe
- Verschuldung
- Systemische Fragestellungen: Stärkung der Kohärenz und Konsistenz zwischen internationalen Geld-, Finanz- und Handelssystemen zur Förderung der Entwicklung

Die Mobilisierung heimischer Ressourcen für die Entwicklung appelliert an die Regierungen der ETL durch ein stabiles institutionelles Setting die Voraussetzungen für Entwicklung zu schaffen. Die Mobilisierung internationaler Ressourcen für die Entwicklung bezeichnet internationale Ressourcen aus dem Privatbereich als notwendige Voraussetzung für Entwicklung und als wichtige Quelle zur Entlastung von nationaler und internationaler Entwicklungszusammenarbeit, die nicht als einzige Quelle der Entwicklungsfinanzierung angesehen wird. Dabei werden explizit ausländische Direktinvestitionen und andere private Kapitalflüsse als besonders wichtig dargestellt und diese unkritisch als zentrale Finanzierungsmechanismen der Entwicklung betrachtet. Dabei muss man bedenken, dass der entwicklungspolitische Effekt ausländischer Direktinvestitionen und anderer privater Kapitalströme in Wirklichkeit äußerst begrenzt ist. Weiters wird auch der Handel als internationaler Entwicklungsmotor in der Resolution erwähnt. Die Steigerung internationaler finanzieller und technischer Hilfe und die

Entschuldung der ETL im Sinne der Armutsbekämpfung sind vor allem im Sinne der Erfüllung der Millenniumsziele zu betrachten. Die anschließenden systematischen Fragen beschäftigten sich mit Aspekten der internationalen politischen Regulierung. Dabei wurde auch die stärkere Einbeziehung von Akteuren der Zivilgesellschaft in die Entwicklungsfinanzierung thematisiert. Für viele AutorInnen gilt der Monterrey Consensus als das entscheidende Moment der Entstehung eines neuen Konsenses der Entwicklungsfinanzierung, der in der Zusammenarbeit zwischen den Bretton Woods Institutionen und den Vereinten Nationen entstand. Tatsächlich stellt der Monterrey Consensus wohl keinen Bruch mit der Entwicklungsfinanzierung des Washington Consensus dar, denn die Grundprinzipien des Neoliberalismus, die den Washington Consensus auszeichnen, bleiben auch im Monterrey Consensus bestehen:

„Inhaltlich stellt er [Monterrey Consensus, Anm. N.S.] keinen hinreichenden Bruch mit dem vorhergehenden Entwicklungsparadigma des Washington-Konsenses dar, der mit seiner Fixierung auf Privatisierung und Liberalisierung fatale Folgen für wirtschaftliche Entwicklung und soziale Gerechtigkeit in armen Ländern hatte.“ (VENRO 2008: 4)

Alleine durch die Sichtung der Hauptpunkte der Abschlussresolution lässt sich ein eindeutiges Bild zeichnen, denn die Entwicklung des privaten Sektors und die Dominanz privater Kapitalströme sind auch in und nach Monterrey der grundlegende Konsens der Entwicklungsfinanzierung. Andere und progressive Mechanismen der Finanzierung sowie die internationale Finanzarchitektur wurden in Monterrey kaum angedacht und nicht ausreichend behandelt. Die große internationale Konferenz von Monterrey zur Entwicklungsfinanzierung war auch deshalb notwendig, da die Maßnahmen des Washington Consensus nicht Fußten und es in einigen ETL zu dramatischen wirtschaftlichen Entwicklungen kam – etwa die Ostasien- und die Argentinienkrise, die in diesem Zeitraum stattfanden und viele ETL „*trotz wirtschaftlicher Öffnung, Deregulierung und Strukturreformen*“ Opfer des Systems wurden (Betz 2001: 8). Außerdem war der Washington Consensus als Begriff derart negativ konnotiert, dass selbst die VertreterInnen der Bretton Woods Institutionen zumindest namentliche Veränderungen und einen Post-Washington-Consensus forderten. Den Monterrey Consensus als Post-Washington-Consensus zu bezeichnen, erscheint aus meiner Sicht

auch durchwegs sinnvoll, denn der Begriff Post-Washington-Consensus zeigt zwar die vorhandenen Brüche, aber vor allem auch die Kontinuitäten. Als Brüche zum Washington Consensus kann man im Monterrey Consensus die Zusammenarbeit zwischen den Institutionen der Entwicklungsfinanzierung, die Forderungen nach Einbeziehung der Zivilgesellschaft, die stärkere Einbindung von Akteuren aus den ETL sowie eine allgemein stärker ausgeprägte Sensibilität für die Probleme der ETL sehen. Als deutliche Kontinuitäten zum Washington Consensus kann man die Tatsache betrachten, dass Liberalisierungen, Privatisierungen und Deregulierungen nach wie vor die Grundfesten der Entwicklungsfinanzierung sind und dass die Entwicklung des privaten Sektors und die Dominanz privater Kapitalströme nach wie vor zentraler Aspekt der Entwicklungsfinanzierung bleibt. Zusammengefasst kann man also den Monterrey Consensus als Nachfolgekonsens zum Washington Consensus sehen, der ihn im Sinne der Kompromissbildung um einige Aspekte erweitert hat, ohne aber dessen Grundprinzipien anzugreifen. Ohne Zweifel kann festgestellt werden, dass der Monterrey Consensus (wenn er überhaupt die Bezeichnung Consensus verdient) den Privatisierungstrend der Entwicklungsfinanzierung weiter vorangetrieben hat:

„Mit dieser verstärkten Orientierung am privaten Kapital zielte die Konferenz darauf ab, einen Privatisierungstrend in der Entwicklungspolitik zu verallgemeinern, der in verschiedenen Sektoren bereits seit den 1980er Jahren zu beobachten ist, eng verknüpft mit den Strukturanpassungsmaßnahmen der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds.“ (Hartmann 2004: 284)

Es zeigt sich also, dass der Monterrey Consensus Brüche und Kontinuitäten mit dem Washington Consensus aufweist und als Konsens auf aktiver und passiver Zustimmung beruht. Aktive Zustimmung entstand aus den neuen Kompromissen wie etwa der Einbeziehung der Zivilgesellschaft und von Akteuren aus den ETL. Die passive Zustimmung zum Monterrey Consensus zeigt sich in den ökonomischen Grundlagen des Konsenses, die seit dem Washington Consensus als selbstverständliche Praxen das Feld der Entwicklungsfinanzierung dominieren.

6.4 Doha Konferenz

Die UN-Entwicklungsfinanzierungskonferenz in Doha kann als follow-up und als Evaluierung von Monterrey verstanden werden und fand im November/Dezember 2008 in Doha statt. Doch die internationale Finanzkrise und der gleichzeitig stattfindende Regierungswechsel in den USA ließen die Doha Konferenz an Bedeutung verlieren (vgl. Obrovsky 2009: 2). In dieser Hinsicht ist die Konferenz von Doha mehr als Evaluierung der Ergebnisse von Monterrey zu sehen, da aus verschiedenen Gründen kaum neue Aspekte behandelt wurden. Deshalb ist es aus meiner Sichtweise evident, dass es sich bei Doha nicht um einen eigenen Konsens handelt, sondern vielmehr um die Auseinandersetzung mit den bestehenden Konsensen. Wie bereits erwähnt, kann der Konsens des Privaten als Washington Consensus bezeichnet werden und dieser wurde in Monterrey in keiner Weise hinterfragt, sondern sogar noch erweitert. Durch die beginnende Wirtschaftskrise erwarteten einige ForscherInnen in Doha Akzente in andere Richtungen, doch dies fand nicht statt. Schon als kurze Vorausnahme auf die in einem späteren Kapitel behandelten neuen Möglichkeiten für die Entwicklungsfinanzierung in der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise muss erwähnt werden, dass sich bereits in Doha zeigte, dass die großen Industrieländer in der Krise nicht oder nur wenig bereit sind in der Krise viel Geld für Entwicklungsfinanzierung zur Verfügung zu stellen. So erscheint es wenig überraschend, dass in Doha wenig beschlossen wurde und dass die Einigung auf ein Abschlussdokument nur unter größter Mühe gelingen konnte. Das Ergebnis der Konferenz von Doha war eine Deklaration, die *„die Ziele und Verpflichtungen des Monterrey Konsensus bestätigt und verstärkte politische Anstrengungen zur Erreichung der internationalen Entwicklungsziele angekündigt“* und von den meisten ForscherInnen als Minimalkonsens erachtet wird (Obrovsky 2009: 5). Doch über die für die Erfüllung der Millenniumsziele notwendigen Vorgehensweisen konnten bei der Konferenz keine Beschlüsse gefasst werden. Ebenso konnte man sich nicht auf neue Maßnahmen und Formen der Finanzierung einigen. Die bestehende Entwicklungsfinanzierung und die Dominanz von privaten Finanzierungen wie ausländischen Direktinvestitionen wurde nicht hinter-

fragt. Dies hängt wohl sicherlich damit zusammen, dass in Doha kaum hochrangige PolitikerInnen anwesend waren, sondern nur die „zweite Garde“. Als wichtigstes Ergebnis von Doha gilt aber laut NGO-VertreterInnen der Beschluss einer weiteren UN-Konferenz im Juni 2009 zu den Auswirkungen der Krise auf die Entwicklungsländer. Dies ist von besonderer Bedeutung, da die Entwicklungs- und Schwellenländer unter der aktuellen Finanzkrise besonders leiden und von den milliardenschweren Hilfspaketen in den Industrieländern naturgemäß nicht profitieren. Zusammengefasst kann man also feststellen, dass die Konferenz von Doha als unbedeutender Konsens der Entwicklungsfinanzierung gesehen werden kann. Fehlentwicklungen der Entwicklungsfinanzierung wurden nicht hinterfragt, es wurde nur die bisherige Vorgehensweise bestätigt. Nicht zu Unrecht fragen deshalb viele ForscherInnen, ob die UN-Konferenzen tatsächlich noch von Bedeutung sind oder ob Entscheidungen nicht ganz woanders, wie bei den G20 Treffen, getroffen werden. Versucht man die Doha Konferenz hegemonietheoretisch einzuordnen, zeigt sich, dass es sich ausschließlich um einen Mini-Konsens handelt, der keine neuen Aspekte in das Feld der Entwicklungsfinanzierung eingebracht hat und trotzdem nicht bedeutungslos ist. Denn die Doha Konferenz hat den bestehenden Monterrey Consensus nicht ersetzt, sondern letztendlich in aktiver Zustimmung für einen gewissen Zeitraum fortgesetzt.

6.6 Ausblick: Entsteht ein Post-Washington Consensus?

In den vergangenen Jahren haben viele AutorInnen, allen voran Nobelpreisträger Joseph Stiglitz, argumentiert, dass ein Post-Washington Consensus notwendig ist, und dass sich ein solcher auch entwickelt. Prinzipiell sprechen die Entwicklungen der in den letzten Jahren stattfindenden Gipfelkonferenzen und die Dominanz privater Kapitalflüsse aus meiner Sicht eher gegen einen solchen neuen Konsens. Trotzdem gibt es aber einige Aspekte, die auf die Entstehung eines neuen Konsenses hinweisen. Die wohl wichtigste Tatsache, die auf die Ablösung des Washington Consensus schließen lässt, ist die breite Anzahl an KritikerInnen dieses Konsenses innerhalb und außerhalb der Institutionen der

Entwicklungsfinanzierung. Die reine Konzentration auf den (Kapital-)Markt, der ohne jegliche Kontrolle zu bester Entwicklung und Wohlstand führt, wird mittlerweile sogar von den Bretton Woods Institutionen abgelehnt. Der Marktfundamentalismus des Washington Consensus, wie er in einigen ETL umgesetzt wurde, hat dazu geführt, dass jegliches Problem in den ETL auf den Staat zurückgeführt wurde, während Probleme, die vom Markt ausgingen, ignoriert wurden. Dies kann man unter anderem daran erkennen, dass sich die Bretton Woods Institutionen ab der Mitte der 1990er Jahre, als das Versagen des Washington Consensus offensichtlich wurde, vermehrt auf genauere Spielregeln für die Staatsapparate der ETL einsetzten. Deshalb wurde der Aufbau von gut funktionierenden Institutionen forciert, während aber eine gleichzeitige Kontrolle und Regulierung des Marktes abgelehnt wurde. Trotzdem ist es seit der Einführung des Washington Consensus zu einem weltweiten Rückgang der Armut gekommen. Das Paradoxe daran ist aber die Tatsache, dass dieser Rückgang so gut wie gar nichts mit dem Washington Consensus zu tun hat, sondern mit den aufstrebenden Ökonomien Asiens (insbesondere China, die Tiger-Staaten und Indien), die sich in ihrer Entwicklungspolitik nicht an den Washington Consensus hielten, sondern die Rolle eines starken Staates bei der Entwicklung propagierten. Diese negativen Faktoren führten dazu, dass sich die Bretton Woods Institutionen als Hauptakteure der Entwicklungsfinanzierung des Washington Consensus dazu veranlasst sahen, den Washington Consensus zu erweitern und verbessern. Der dadurch entstandene Washington Consensus Plus (© Joseph Stiglitz) oder erweiterter Washington Consensus (© Dani Rodrik) legt sein Hauptaugenmerk auf Institutionen. Die Entwicklung durch Institutionen erscheint aber besonders komplex und kaum durchführbar und ebenso ist ein Zusammenhang zwischen guten Institutionen und Wirtschaftswachstum nicht evident (vgl. Rodrik 2006: 11). Doch auch in der Weltbank Gruppe entwickeln sich neue Ideen, denn im Jahr 2008 wurde eine ExpertInnengruppe unter der Leitung von Nobelpreisträger Michael Spence ins Leben gerufen, die in ihrem Abschlussbericht einen radikalen Wandel in der Entwicklungspolitik der Weltbank Gruppe einfordert. Der Bericht geht weiters davon aus, dass es eine Vielzahl von negativen Faktoren für die ökonomischen Entwicklungen in den

ETL gibt, und dass Maßnahmen der Entwicklungsfinanzierung immer auch lokal sein müssen und nicht in einer vorher festgelegten Reihenfolge stattfinden können. Die ExpertInnengruppe kam weiters zu dem Schluss, dass Entwicklung nur funktionieren kann, wenn die ETL stärker mit eingebunden werden. Trotzdem darf dem Spence-Bericht und ähnlichen Aussagen keine zu hohe Bedeutung zugemessen werden, denn zunächst stellen diese Berichte nur gewisse Interessensströmungen dar und keine neue Vorgehensweise der Institution.

Mittlerweile machen sich viele Akteure darüber Gedanken wie ein neuer Konsens der Entwicklungsfinanzierung aussehen könnte und was dieser beinhalten müsste. Die wichtigste Herausforderung für einen neuen Konsens ist sicherlich die Einbeziehung von Akteuren der Entwicklungsländer. Diese müssen nicht nur in Projekte einbezogen werden, sondern in den Institutionen mehr Stimmrechte erhalten (bei den Bretton Woods Institutionen haben USA und Europa zusammen über 50% der Stimmen). Außerdem scheint es evident, dass in der Entwicklung keine catch-all Lösungen möglich sind, und dass für jede Region eigene und individuelle Lösungen erarbeitet werden müssen. In diesem Zusammenhang ist auch klar, dass keine ökonomischen Lösungsmodelle erarbeitet werden können, die für alle ETL gelten und funktionieren. Vor allem stellt sich aber im Moment die Frage, welchen Einfluss die aktuelle globale Finanzkrise auf die Entwicklungsfinanzierung haben wird. Zunächst zeigt die aktuelle Finanzkrise vor allem verheerende Auswirkungen auf die humanitäre, soziale und wirtschaftliche Situation in den ETL. Für die Menschen an der Peripherie der Welt hat sich das Leben in den letzten Monaten dramatisch verschlechtert, da die Finanzkrise auf andere schon bestehende Krisen wie die Nahrungskrise trifft und sich mit diesen zu einer großen Krise verbunden hat. Außerdem kommt es in den letzten Monaten zu einem starken Rückgang öffentlicher Entwicklungsfinanzierung sowie privater Kapitalströme. Gleichzeitig stellt sich aber die Frage, ob die Finanzkrise nicht als Chance gesehen werden kann, das bestehende System zu evaluieren und zu verbessern. Aus den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte erscheint eine solche Sichtweise als überaus idealistisch. Denn trotz bestehender Währungs- und Finanzkrisen in der Peripherie wurde

die herrschende Entwicklungstheorie kaum hinterfragt. Dies zeigt eindeutig die hegemoniale Kraft und Krisenresistenz des bestehenden Systems der Entwicklungsfinanzierung. Außerdem zeigt dies auch, dass gewisse Aspekte, wie die Dominanz des Marktes als Sach- oder Naturzwänge gesehen werden, ohne dass diese Form der Regulation hinterfragt wird. Andererseits eröffnen sich durch die Finanzkrise vielleicht auch Möglichkeiten zur Veränderung. Man denke dabei nur an die Veränderungen ab den 1930er Jahren als der Liberalismus durch die Weltwirtschaftskrise seine ganze Legitimität verlor und durch den progressiven Keynesianismus ersetzt wurde. Nach intensiver Beschäftigung mit dem Thema Entwicklungsfinanzierung sind aus meiner Sichtweise in den nächsten Jahren kaum größere Veränderungen zu erwarten. Denn der mit dem Washington Consensus geschaffene Konsens zu privaten Kapitalströmen und der Entwicklung des privaten Sektors ist eindeutig hegemonial und wird kaum hinterfragt. Erst wenn dieser Konsens durch andere und neue Ideen herausgefordert wird, könnte sich dieses System deutlich verändern – eine solche Tendenz ist aber im Moment nicht erkennbar. In Zusammenhang mit der Etablierung neuer Formen der Entwicklungsfinanzierung darf die Tatsache nicht vernachlässigt werden, dass sich spätestens seit dem Ende der 1990er Jahre neue private Akteure etablieren wie private Fonds und Stiftungen, die als entscheidende Quelle der neuen Entwicklungsfinanzierung global und vertikal tätig sind:

„Im Unterschied zur bilateralen und somit horizontalen, länderorientierten Hilfe agieren vertikale Programme auf einer länderübergreifenden Ebene und sind meist durch eine thematisch klar definierte Zielsetzung, die mehrere Länder betrifft, geprägt.“ (Gruber 2008: 180)

Eine der bekanntesten privaten Stiftungen ist die „Bill and Melinda Gates Foundation“ des US-amerikanischen Microsoft-Gründers Bill Gates. Diese Stiftung verfügt über circa 30. Mrd. US-Dollar Kapital, somit über höhere Finanzreserven als viele internationale Institutionen der Entwicklungsfinanzierung und kann so bestimmte Projekte effektiv durchführen. Ein anderer sehr bekannter Fonds ist der Global Fund to fight AIDS, Tuberculosis and Malaria, der zwar den Vereinten Nationen nahesteht, jedoch über ein Budget von circa 10 Mrd. US-Dollar

(durch Spenden) verfügt. Diese privaten Akteure stehen oftmals in der Kritik, Entwicklungsprojekte mit starken wirtschaftlichen Interessen zu kombinieren. Es stellt sich also die zwingende Frage, wie weit diese Akteure aufgrund ihrer hohen Budgets die entwicklungspolitische Wissens- und Konsensproduktion beeinflussen können. Als Anzeichen ihrer gesteigerten Rolle in der Entwicklungsfinanzierung kann die explizite Erwähnung von privaten Stiftungen im Monterrey Consensus gesehen werden. Da sich diese Stiftungen aber erst seit den letzten Jahren entwickeln, ist ihr Stellenwert noch nicht so hoch, obwohl er in den letzten Jahren, durch die zunehmende Privatisierung der Entwicklungspolitik, deutlich zugenommen hat (vgl. Hartmann 2004: 284). Somit erscheint es sehr wahrscheinlich, dass auch solche privaten Akteure die Marschrichtung der zukünftigen Entwicklungsfinanzierung entscheidende mitprägen werden.

6.5 Zwischenfazit

In diesem Teil meiner Diplomarbeit habe ich versucht zu klären, ob es eine hegemoniale Tendenz in der Entwicklungsfinanzierung gibt, die auf einem bestimmten Konsens beruht. Im Sinne von Gramsci verstehe ich Konsense als die Verallgemeinerung von Interessen von bestimmten Akteuren, die vordergründig nicht auf Zwang basiert und die von einer gewissen Anzahl von Akteuren reproduziert wird. Dabei darf man aber sicher nicht den Fehler machen, Konsense so eng zu betrachten, dass alle Akteure auf der Welt diese reproduzieren müssen. Der wichtigste Konsens der Entwicklungsfinanzierung der letzten 60 Jahre ist wohl der Washington Consensus, als kleinster gemeinsamer Nenner der Bretton Woods Institutionen, der durch Liberalisierungen, Deregulierungen und Privatisierungen Ende der 1980er Jahre das Feld der Entwicklungsfinanzierung neoliberalisierte. Der Washington Consensus forcierte ebenso entwicklungspolitische Aktivitäten mit und von privaten Akteuren, wie die Privatsektorentwicklung und die Schaffung der Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen in Entwicklungsländern. Diese Form der Entwicklungsfinanzierung ist seit dieser Zeit hegemonial und wurde kaum verändert, wird aber von einigen Akteuren hinterfragt. Die Millenniumsziele stellen ebenfalls einen starken Kon-

sens der Entwicklungsfinanzierung dar und werden von nahezu allen Akteuren und Institutionen reproduziert. Doch der Grad der Umsetzung der Millenniumsziele ist nicht besonders hoch und die weltweite Akzeptanz der Millenniumsziele hängt auch damit zusammen, dass diese den bestehenden Konsens der Entwicklungsfinanzierung kaum beeinflussen. Durch die Millenniumsziele wurde die Dominanz des Washington Consensus und die Rolle des Privaten in der Entwicklungsfinanzierung in keiner Weise hinterfragt, sondern nur durch einige Aspekte ergänzt. Somit sind die Millenniumsziele aus idealistischer Sichtweise von großer Bedeutung, stellen aber in meinem Konzept eigentlich keinen entscheidenden Konsens dar. Der Monterrey Consensus aus dem Jahr 2002 ergänzte die bestehende Entwicklungsfinanzierung durch einige vernünftige Aspekte und kann als Nachfolgekonsens zum Washington Consensus gesehen werden, der ihn im Sinne der Kompromissbildung um einige Aspekte erweitert hat, ohne aber dessen Grundprinzipien anzugreifen. Denn die Entwicklung des privaten Sektors und die Dominanz privater Kapitalströme ist auch nach Monterrey der grundlegende Konsens der Entwicklungsfinanzierung und dieser wurde in Monterrey sogar ein wenig erweitert. Die DOHA Konferenz aus dem Jahr 2008 kann in ähnlicher Weise wie der Monterrey Consensus betrachtet werden und stellt somit keinen entscheidenden Konsens dar. Zusammengefasst lässt sich sagen, dass der Washington Consensus den am weitesten reichenden Konsens der Entwicklungsfinanzierung darstellt und prinzipiell globale Geltung fand. Natürlich ist der Begriff Washington Consensus heute verpönt und wird mit negativen Aspekten konnotiert, doch seine Grundannahmen werden von vielen Akteuren heute noch reproduziert. Der heute bestehende Konsens, der private Kapitalströme und die Entwicklung des privaten Sektors forciert, wird im Mainstream der Entwicklungsfinanzierung nicht hinterfragt, sondern nur reproduziert. Die in ForscherInnenkreisen bestehende Kritik an diesem System ist zwar weit verbreitet, hat aber bis jetzt keinen Einfluss auf die institutionelle Praxis und die öffentliche Meinung in der Gesellschaft. Die verschiedenen Konsense der Entwicklungsfinanzierung eint also die Tatsache, dass sich die ökonomische Marschrichtung des Mainstreams kaum verändert hat. Unabhängig von einem großem Zwischenkompromiss – den Millenniumszielen – der

weniger weit reicht als er sich vornimmt, bleibt die Rolle des privaten Sektors in der Entwicklung unangetastet. Natürlich existieren heute im wissenschaftlichen Diskurs und der entwicklungspolitischen Praxis Widersprüche mit diesen Konsensen, doch sind diese in keiner Weise so umfassend, dass sie die bestehenden Konsense nur ansatzweise gefährden könnten. Betrachtet man nun die Situation der internationalen Entwicklungsfinanzierung, erscheint die Entstehung eines neuen und globalen Konsenses mehr als unwahrscheinlich.

Nachdem ich nun die dominanten Konsense der Entwicklungsfinanzierung der letzten 20 Jahre beleuchtet habe, möchte ich nun versuchen diese in die drei Phasen der gramscianischen Hegemoniebildung einzuordnen, nämlich in (1) die ökonomisch-korporative Phase, dann (2) die ethisch-politische Phase und zuletzt (3) die hegemoniale Phase. Diese Phasen können aber nicht eindeutig auf die Entwicklungsfinanzierung umgesetzt werden, da sich die gramscianische Hegemoniebildung auf Nationalstaaten bezieht und nicht auf die globale Ebene. In der ökonomisch-korporativen Phase können noch keine Konsense entstehen, da die VertreterInnen der spezifischen aufstrebenden Klasse noch zu egoistisch sind und keine Kompromisse eingehen. In Bezug auf die Entwicklungsfinanzierung könnte man zwar die Zeit ab dem Ende der 1970er Jahre bis zum Aufkommen des Washington Consensus als diese Phase identifizieren. Jedoch bin ich eher der Meinung, dass, da sich Gramscis Konzept auf die nationale Ebene und ihre spezifischen Klassen bezog, diese Phase in der Entwicklungsfinanzierung nicht auszumachen ist. In der ethisch-politischen Phase muss die aufstrebende Gruppe ihre Interessen universalisieren und eine progressive Funktion für die gesamte Gesellschaft einnehmen, also auch für andere Klassen, die diese Ideen reproduzieren wollen – dies bedarf aber einer ständigen Kompromissbildung und einer teilweisen Einbeziehung der Interessen der Subalternen. Münzt man diese Phase auf die Entwicklungsfinanzierung um, kann man davon ausgehen, dass der in Industriestaaten entstandene Reichtum (gewisser Klassen) der (neo)liberalen Politikphase derart universale Auswirkungen hatte, dass diese Art der Politik auch in anderen Staaten wie Entwicklungs- und Transformationsländern zum Vorbild wurde. Durch die eben beschriebenen

Verhältnisse der Hegemonie kann in der hegemonialen Phase ein stabiler historischer Block entstehen, der sich aus der Dominanz in Zivilgesellschaft, politischer Gesellschaft und der Produktion zusammensetzt. In der Entwicklungsfinanzierung könnte man sagen, dass ab dem Washington Consensus eine solche hegemoniale Phase der neoliberalen Entwicklung entstanden ist, die die Entwicklung des privaten Sektors und die Verwendung privater Kapitalströme propagierte. Konsense wie die Millenniumsziele und Monterrey können dabei zumindest teilweise als Kompromissbildung zur Aufrechterhaltung des Blocks verstanden werden. Es gilt aber zu bedenken, dass historische Blöcke nur begrenzt stabil sind und ständige Kompromissbildung benötigen um langfristig zu bestehen. Bezieht man dies auf die Entwicklungsfinanzierung, wird ersichtlich, dass in den letzten Jahren die Kompromissbildung eher begrenzt ausgefallen ist.

7 Case Studie Entwicklungsbanken

In den letzten Jahren sind Entwicklungsbanken aufgrund ihrer steigenden Budgets zu entscheidenden Akteuren der Entwicklungsfinanzierung aufgestiegen. Das Engagement der Entwicklungsbanken hat vor allem im Bereich der Privatsektorentwicklung neue Maßnahmen etabliert und so die Rolle der Entwicklungsbanken im institutionellen Setting der Finanzierung von Entwicklung gestärkt (vgl. Sagasti et al. 2005: 31-32). Dabei muss man zunächst zwischen multilateralen und unilateralen (also nationalen) Entwicklungsbanken unterscheiden. Die verschiedenen multilateralen Entwicklungsbanken spielen in der internationalen Entwicklungsfinanzierung eine entscheidende Rolle. Ihre Aufgabe besteht darin *„in Ergänzung und nach dem Vorbild der Weltbank ihre am wenigsten entwickelten regionalen Mitgliedsländer durch finanzielle und technische Hilfe zu unterstützen“* (Lachmann 1999: 176). In dieser Hinsicht zeigt sich auch eine starke thematische Korrelation der Förderung von bestimmten Projekten zwischen den Bretton Woods Institutionen und den multilateralen Entwicklungsbanken. Zu den wichtigsten multilateralen Entwicklungsbanken zählen die Inter-American Development Bank (IADB), die African Development Bank (AfDB), die Asian Development Bank (ASB) und vor allem die European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Die Rolle von multilateralen Entwicklungsbanken in der Entwicklungsfinanzierung ist keinesfalls zu unterschätzen, denn vor allem in der direkten Umsetzung von entwicklungspolitischen Strategien und Programmen sind die multilateralen Entwicklungsbanken in näherer Beziehung zu den ETL, als etwa die Bretton Woods Institutionen. Schon eine kurze Auseinandersetzung mit den multilateralen Entwicklungsbanken zeigt, dass die Privatsektorentwicklung in Zusammenarbeit mit privaten Kapitalströmen bei allen multilateralen Entwicklungsbanken eine integrale Rolle spielt und in fast allen Projekten massiv gefördert wird.

Nationale Entwicklungsbanken stellen prinzipiell, wenn sie unter Beteiligung des Staates entstehen und nicht in der Sphäre der Zivilgesellschaft angesiedelt sind, nationale Staatsapparate dar. Nationale Staatsapparate organisieren die

Interessen der herrschenden Klasse und stellen deren materielle Verdichtung dar. Nationale Entwicklungsbanken, die ohne die Beteiligung des Staates bestehen, sind keine Staatsapparate, sondern Akteure der gramscianischen Zivilgesellschaft. In den meisten Fällen stellen nationale Entwicklungsbanken jedoch Mischformen dar, die in theoretischer Sichtweise zwischen politischer Gesellschaft und Zivilgesellschaft einzuordnen sind. In Zusammenhang mit nationalen Entwicklungsbanken ergibt sich die spannende Frage, ob diese entwicklungspolitisches Wissen produzieren und somit Konsense erzeugen, oder ob sie entwicklungspolitisches Wissen ausschließlich reproduzieren. Es gilt also zu klären, ob nationale Entwicklungsbanken in ihrer Betonung der Privatsektorentwicklung bestehende Konsense reproduzieren und in die Praxis umsetzen, oder ob dies nicht der Fall ist.

7.1 Die Rolle nationaler Entwicklungsbanken

In den letzten Jahren und Jahrzehnten sind in verschiedenen westlichen Staaten nationale Entwicklungsbanken entstanden (beispielweise in Deutschland, Großbritannien, Norwegen und Österreich), die vor allem in der Förderung des privaten Sektors tätig sind. Da nationale Entwicklungsbanken in gewissem Maße noch unerforschtes Terrain sind, ist ihre Rolle besonders schwierig einzuschätzen. In dieser Diplomarbeit möchte ich kurz auf vier nationale Entwicklungsbanken eingehen um ihre Rolle in der Entwicklungsfinanzierung einschätzen zu können. Dabei stütze ich mich auf Untersuchungen, die KollegInnen der Politikwissenschaft im Rahmen eines von der Arbeiterkammer Wien geförderten Projekts zu den Entwicklungsbanken von Deutschland, Norwegen, der Niederlande und Großbritannien erstellt haben, und die ich als Case Study in meiner Diplomarbeit verwende. Zunächst jedoch einige theoretische Überlegungen zur Rolle von Entwicklungsbanken. Wie ich nun zeigen werde, sehen die meisten Entwicklungsbanken ihre Rolle in der Entwicklung des privaten Sektors teilweise mit Unterstützung von privaten Kapitalströmen. Nicht zu Unrecht stehen die Entwicklungsbanken deshalb in der Kritik, dass sie vor allem westliche Unternehmen im Aufbau ihrer Geschäfte in den ETL fördern. Ein solcher Vorwurf

kann a priori nicht bestätigt werden, denn dies hängt unter anderem von der Projektauswahl der Entwicklungsbanken und der Art der Förderungen ab. Um die Rolle der nationalen Entwicklungsbanken bei der Herstellung und Umsetzung von Konsensen analysieren zu können, möchte ich die Entwicklungsbanken vor allem über den Entstehungskontext einbeziehen. In diesem Zusammenhang ist der Kontakt der Entwicklungsbanken zu multilateralen Akteuren von großem Interesse vor allem in Hinsicht darauf, welche Ideen die Entwicklungsbanken von diesen übernehmen. Dabei werde ich auch die Privatsektorentwicklung in der Praxis beobachten und wie sich dieser Konsens in staatlichen Apparaten verankert.

Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) wurde 1962 gegründet, ist seit 2001 im Besitz der Kreditanstalt für Wiederaufbau und somit im Sinne Gramscis als nationaler Staatsapparat einzuordnen. Obgleich die Kreditanstalt für Wiederaufbau im Besitz des deutschen Bundes und der deutschen Länder ist, ist die DEG eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (diese Rechtsform stellt heute in vielen Ländern den Standard bei ausgegliederten Einheiten des Staats dar). Die DEG verfügt zwar über ein umfangreiches Budget, wird aber in Deutschland im öffentlichen sowie im wissenschaftlichen Diskurs relativ wenig behandelt. Die Bedeutung der DEG unter den Entwicklungsbanken Europas zeigt sich allein an der Tatsache, dass das von ihr erstellte geschäftspolitische Ratingtool von einigen anderen Institutionen übernommen wurde. Die DEG investiert in Projekte verschiedener Sektoren und verfolgt eine Länderstrategie, die an die Vorgaben des deutschen Entwicklungsministeriums angelehnt ist. In ihrer Praxis zeichnet sich die DEG jedoch durch mangelnde Transparenz aus, da aufgrund des Bankgeheimnisses über bestimmte Projekte keine Auskunft gegeben wird. Zum Beweis ihrer erfolgreichen Arbeit veröffentlicht die DEG dafür ausgewählte Best-Practice-Projekte. Neben der Förderung der Privatsektorentwicklung engagiert sich die DEG auch in Projekten in Form von Public Private Partnerships. Diese Formen der Finanzierung spielen in der DEG – wie auch bei den anderen Entwicklungsbanken – erst seit den 1990er Jahren eine entscheidende Rolle. In der Auswahl ihrer Investments arbeitet die

DEG mit anderen Institutionen der Entwicklungsfinanzierung zusammen, beispielsweise investiert sie in Fonds, an denen auch die IFC beteiligt ist. Diese Tatsache zeigt, dass die DEG mit internationalen Organisationen wie den Bretton Woods Institutionen in der Praxis zusammenarbeitet. Da die IFC als Vorreiter der Privatsektorentwicklung gilt, werden so bestimmte Konsense möglicherweise vom nationalen Sektor übernommen. Betrachtet man das allgemeine Setting der deutschen Entwicklungspolitik, kann man durchwegs einen Konsens der Privatsektorentwicklung identifizieren. Dieser Konsens zeigt sich auch anhand der Tatsache, dass die Grundlagen der Entwicklung im Sinne der Privatsektorentwicklung die dominante Form in der DEG darstellen. In dieser Hinsicht übernimmt die DEG die Logik des Ansatzes der Privatsektorentwicklung. Zusammengefasst zeigt sich, dass die DEG, trotz bestehender öffentlicher Finanzierung, keinen klassischen Staatsapparat darstellt. Die Entwicklung des privaten Sektors ist ein Element der Projektfinanzierung der DEG und besteht als Konsens, wurde aber erst angewandt, als diese von anderen Akteuren – wie den Bretton Woods Institutionen – schon längst umgesetzt wurde. In der Vergangenheit spielte Exportförderung bei der DEG eine entscheidende Rolle und obwohl dies heute nicht mehr so der Fall ist, zeigt sich ein gewisser Trend zur Förderung der deutschen Wirtschaft im Ausland, der sich unter anderem in der Tatsache manifestiert, dass deutsche Unternehmen bei der Projektvergabe teilweise bevorzugt werden. Trotzdem zeigen sich eindeutige Verbindungen der DEG zu den Bretton Woods Institutionen und diese manifestieren sich auch in der Praxis der DEG.

Die Entwicklungsbank Großbritanniens, die Commonwealth Development Corporation (CDC), wurde 1948 gegründet. Die CDC besteht seit 1999 als Public Limited Company, also als Aktiengesellschaft. Wie auch bei der DEG wird die CDC im wissenschaftlichen Diskurs kaum behandelt, geriet aber aufgrund hoher Managementkosten in den öffentlichen Diskurs. Die CDC investiert vor allem in Projekte, die finanziell erfolgversprechend sind, hat aber genaue Vorgaben einen gewissen Prozentsatz in die ärmsten Länder zu investieren. Auch an der CDC wird mangelnde Transparenz kritisiert, da sie nur die Fonds veröffent-

licht, in die sie investiert, nicht aber in welche Projekte bzw. Unternehmen diese Fonds dann selbst investieren. Die CDC unterliegt nicht dem parlamentarischen Interpellationsrecht, sondern ist als Tochter des Department for International Development allein diesem unterstellt. Die CDC kann als Fund of Funds bezeichnet werden, d.h. sie investiert ausschließlich in Fonds und nicht direkt in Projekte. Profiterzielung mit dem Hinweis auf den entwicklungspolitischen Effekt ist die eigene Rollendefinition der CDC. Die Privatsektorentwicklung wird in diesem Zusammenhang als sinnvoller Weg der Entwicklung verstanden. Bei genauerer Untersuchung wird ersichtlich, dass die Privatsektorentwicklung als Entwicklungskonzept eine zentrale Rolle in der CDC spielt. Die Hauptaufgabe der CDC ist seit ihrer Gründung die wirtschaftliche Förderung von ehemaligen britischen Kolonien. Dabei stehen ökonomische Interessen gegenüber entwicklungspolitischen Aspekten teilweise im Vordergrund. Eine Exportförderung der britischen Wirtschaft ist bei der CDC jedoch nicht beobachtbar. Aus dieser Sichtweise ist es wenig überraschend, dass dabei die Privatsektorentwicklung als richtiger Weg der Förderung anerkannt wird. Diese Ansichten können wohl auch mit der Tatsache begründet werden, dass Großbritannien wirtschaftlich und politisch den USA sehr nahe steht und sich dies auch in entwicklungspolitischen Bereichen manifestiert.

Die niederländische Entwicklungsbank (FMO: Nederlandse Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden) wurde 1970 gegründet, befindet sich zu 51% in Staatsbesitz, agiert aber als kommerzielles Unternehmen. Die FMO verfügt über einen offiziellen Bankstatus und unterliegt den Auflagen der niederländischen Nationalbank. In dieser Hinsicht kann man die FMO aufgrund ihrer Gründungsgeschichte als Public Private Partnership einordnen. Die FMO wird alle fünf Jahre extern evaluiert und dieser Evaluationsbereich wird anschließend an das Ministerium für Entwicklungskooperation übergeben und an das Parlament weitergereicht. So wie auch die anderen Entwicklungsbanken spielt die FMO im öffentlichen Diskurs der Niederlande kaum eine Rolle. Die Projekte der FMO konzentrieren sich auf Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen und sind auf verschiedene Sektoren verteilt. In den letzten Jahren inves-

tiert die FMO auch vermehrt in Fonds. Die FMO hat die grundlegende Aufgabe nur in Projekte zu investieren, die von kommerziellen InvestorInnen aufgrund des hohen Risikos nicht berücksichtigt werden. Auch bei der FMO wird die Privatsektorentwicklung als Möglichkeit zur langfristigen Entwicklung gesehen. Besonders hervorzuheben sind auch die zahlreichen Partnerschaften mit diversen nationalen und internationalen Institutionen der Entwicklungsfinanzierung.

Die norwegische Entwicklungsbank Norfund wurde 1997 gegründet und befindet sich im Besitz des Ministeriums für Äußeres. Die Aufgabe von Norfund ist die Unterstützung des Aufbaus von wirtschaftlichen Aktivitäten in ETL, die von kommerziellen Banken aufgrund des hohen Risikos nicht unterstützt werden. Da diese Institution erst vor wenigen Jahren gegründet wurde, befindet sie sich im öffentlichen und wissenschaftlichen Diskurs. ForscherInnen kritisierten vor allem die fehlende entwicklungspolitische Relevanz der Projekte und mangelnde Kooperation in entwicklungspolitischen Fragen. In seiner Arbeit greift Norfund zumindest intern auch auf das geschäftspolitische Ratingtool der DEG zurück. Die Investitionen von Norfund konzentrieren sich auf Süd- und Ostafrika, Zentralamerika und Länder in Südostasien. Auch in Norwegen kann die Entwicklung des privaten Sektors als Konsens bezeichnet werden.

7.2 Zwischenfazit

Betrachtet man nun also den Entstehungskontext und die Aktivitäten ausgewählter Entwicklungsbanken, lässt sich ein eindeutiger Schluss ziehen. Die Entstehung der meisten Entwicklungsbanken lässt sich nicht in Zusammenhang mit dem internationalen Diskurs stellen, da viele Entwicklungsbanken zwischen den 1940er und den 1970er Jahren entstanden. Entwicklungsbanken, die in dieser Zeit gegründet wurden, hatten neben entwicklungspolitischen Zielsetzungen vor allem die wirtschaftlichen Interessen von heimischen Unternehmen im Ausland im Auge. Demgegenüber können Entwicklungsbanken, die in den letzten 15 Jahren entstanden sind, sicherlich mit dem internationalen Kontext und der Betonung der Privatsektorentwicklung und privater Kapitalflüsse in Verbindung

gebracht werden. Durch die Partnerschaften, die Entwicklungsbanken mit Institutionen der Entwicklungsfinanzierung wie den Bretton Woods Institutionen eingehen, besteht eine enge Verknüpfung zwischen diesen verschiedenen Ebenen. Die Frage, ob nationale Entwicklungsbanken entwicklungspolitisches Wissen produzieren, ist aus meiner Sicht schwierig zu beantworten. Es ist sicherlich evident, dass Entwicklungsbanken bei der Umsetzung der Privatsektorentwicklung eine gewisse Vorreiterrolle eingenommen haben, doch prinzipiell scheinen sie eher bestehende Konsense aus dem Bereich der Entwicklungsfinanzierung zu reproduzieren. Denn weder die Privatsektorentwicklung, noch Public Private Partnerships wurden von nationalen Entwicklungsbanken erfunden oder als erstes umgesetzt. Je nachdem wie sich die nationalen Entwicklungsbanken noch verändern, könnte sich diese Rolle aber wandeln, denn über umfangreiche finanzielle Dotierungen verfügen sie. Obwohl sich die meisten nationalen Entwicklungsbanken von multilateralen Akteuren distanzieren, dürften sie diesen ideologisch – zumindest was die Grundannahmen der Entwicklung betrifft – nahestehen. Nicht zu vernachlässigen ist aber die Tatsache, dass Entwicklungsbanken einen großen Anteil bei der Praxiswerdung gewisser Konsense haben. Fast keine anderen Akteure aus dem Dunstkreis der Entwicklung haben die Privatsektorentwicklung in der Praxis dermaßen forciert. Entwicklungsbanken spielen also eine entscheidende Rolle bei der Organisierung und Ausübung einer bestimmten entwicklungspolitischen Hegemonie, die die Entwicklung des privaten Sektors propagiert. Außerdem erscheint es evident, dass das Verfügen über Entwicklungsbanken in westlichen Industrienationen mittlerweile zum guten Ton gehört. Als wichtige Schlussfolgerung zu den Tätigkeiten von den von mir ausgewählten Entwicklungsbanken lässt sich feststellen, dass bei nationalen Entwicklungsbanken manchmal entwicklungspolitische Maßnahmen vernachlässigt werden, denn oftmals stehen kommerzielle Ziele im Vordergrund und entwicklungspolitische Effekte bleiben ein Nebeneffekt. Demgegenüber bestätigt sich die Annahme, dass nationale Entwicklungsbanken nur der Exportförderung dienen, offensichtlich nicht, wohl aber, dass kommerzielle Interessen oftmals von besonderer Bedeutung sind. In dieser Sichtweise stellt

sich dann die entscheidende Frage, ob nationale Entwicklungsbanken tatsächlich dem Bereich der Entwicklungsfinanzierung zugerechnet werden können.

8 Conclusio

Zu Beginn dieser Diplomarbeit habe ich einige Forschungsfragen und konkrete Forschungshypothesen formuliert, die ich mit Hilfe der gramscianischen Hegemonietheorie analysiert habe.

Zunächst habe ich mich mit der Frage auseinandergesetzt, welche Art und Form der Finanzierung die Entwicklungsfinanzierung dominiert und worin der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors besteht. Dabei kann man feststellen, dass im Moment mehrere entscheidende Strömungen bestehen, nämlich eine zwar vorhandene Steigerung der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit, die massive Steigerung von privaten Kapitalströmen in die Entwicklungsländer sowie die Zunahme der Kooperationen zwischen der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen. Die Privatsektorentwicklung, die spätestens seit dem Ende der 1980er Jahre von vielen Staaten und internationalen Staatsapparaten forciert wurde, stellt heute sicherlich einen der dominanten Konsense dieses Bereichs dar. Bei aller Euphorie zur Privatsektorentwicklung wird aber oft die Tatsache vernachlässigt, dass diese Art der Entwicklung oft zu großen Problemen führt, die oftmals auf zu wenig detaillierten Vorgaben für die Privatsektorentwicklung entstehen. Aus hegemonietheoretischer Sichtweise kann man die Privatsektorentwicklung und die dominante Rolle privater Kapitalströme als Konsens bezeichnen, der die aktuelle internationale Entwicklungsfinanzierung entscheidend prägt und von fast allen Institutionen reproduziert wird.

Danach habe ich die Frage formuliert, welche Rolle die Bretton Woods Institutionen allgemein bei der Etablierung von Konsensen und im Besonderen beim Konsens der Privatsektorentwicklung spielen. Die Weltbank Gruppe und der internationale Währungsfonds sind sicherlich die Akteure der Entwicklungsfinanzierung, die Konsense am meisten mitprägen. Und in den letzten Jahren haben diese Institutionen einen Konsens forciert, der vor allem in der Entwicklung des privaten Sektors mit Hilfe privater Kapitalströme besteht. Entscheidende Faktoren bei der Herstellung von Konsensen sind die Herstellung von Wis-

sen, wie es die Weltbank tut und die Beeinflussung von nationalen Politiken, wie es der internationale Währungsfonds im Zusammenhang mit seinen Krediten versucht. Früher als alle anderen Akteure haben die Bretton Woods Institutionen den Washington Consensus und die Entwicklung des privaten Sektors forciert. Trotzdem wird aber auch ersichtlich, dass die Dominanz der Bretton Woods Institutionen nicht nur auf der Herstellung von Wissen basiert, sondern auch auf der besonderen Fähigkeit vorhandenes Wissen von Intellektuellen wie in einem großen Sammelbecken zu sammeln und diese Ideen zu spezifischen Praxen zu verdichten, in den Diskurs zu bringen und anschließend im Zusammenwirken mit anderen Akteuren global zu verankern.

Anschließend habe ich die Frage untersucht, welche Konsense in den letzten Jahren im Mainstream der Entwicklungsfinanzierung bestehen und was diese auszeichnet. Der wichtigste Konsens der letzten 60 Jahre ist sicherlich der Washington Consensus, als kleinster gemeinsamer Nenner zwischen den Bretton Woods Institutionen, der durch Liberalisierungen, Deregulierungen und Privatisierungen Ende der 1980er Jahre das Feld der Entwicklungsfinanzierung neoliberalisierte. In diesem Umfeld entwickelten sich entwicklungspolitischen Aktivitäten mit und von privaten Akteuren, wie die Entwicklung des privaten Sektors und die Zunahme privater Kapitalströme. Die Millenniumsziele stellen einen starken Konsens der Entwicklungsfinanzierung dar, doch dies hängt auch mit der Tatsache zusammen, dass dieser Konsens die Dominanz des Washington Consensus und die Rolle des Privaten in der Entwicklungsfinanzierung in keiner Weise hinterfragt hat. Der Monterrey Consensus ergänzte die bestehende Entwicklungsfinanzierung durch einige vernünftige Aspekte und kann als Nachfolgekonsens zum Washington Consensus gesehen werden, da die Entwicklung des privaten Sektors und die Dominanz privater Kapitalströme auch nach Monterrey als grundlegender Konsens bestehen blieb. Die Doha Konferenz stellt ebenfalls keinen entscheidenden Konsens dar.

Danach habe ich die Rolle von (nationalen) Entwicklungsbanken im Zusammenhang mit dem Konsens der Privatsektorentwicklung behandelt. Die Entste-

hung der meisten Entwicklungsbanken lässt sich nicht in Zusammenhang mit dem internationalen Konsens der Privatsektorentwicklung setzen, denn viele sind schon davor entstanden. Durch Partnerschaften, die Entwicklungsbanken mit Institutionen der Entwicklungsfinanzierung eingehen, besteht eine gewisse Verknüpfung zu anderen Akteuren der Entwicklung, wie etwa multilateralen Organisationen. Nach der Analyse erscheint es als wahrscheinlich, dass nationale Entwicklungsbanken tendenziell kein entwicklungspolitisches Wissen produzieren. Denn der Konsens der Privatsektorentwicklung ist im Prinzip ohne das Zutun von nationalen Entwicklungsbanken entstanden – diese Rolle kann sich aber selbstverständlich in der Zukunft noch ändern. Nationale Entwicklungsbanken spielen demgegenüber eine entscheidende Rolle bei der Praxiswerdung gewisser Konsense, wie etwa der Privatsektorentwicklung. Außerdem wurde ersichtlich, dass nationale Entwicklungsbanken manchmal entwicklungspolitische Effekte vernachlässigen und es zu einer Dominanz kommerzieller Interessen kommt. In dieser Sichtweise erscheint es wenig überraschend, dass sich einige nationale Entwicklungsbanken als tatsächliche Banken betrachten und ihr Personal aus ebensolchen Einrichtungen rekrutieren. Im Sinne Gramscis kann man dies als die gezielte Rekrutierung bestimmter kleiner Intellektuelle verstehen.

Nun möchte ich kurz meine zu Beginn der Arbeit formulierten Hypothesen überprüfen und sie auf den theoretischen Rahmen zurückführen. Die erste Hypothese ging davon aus, dass die aktuelle Entwicklungsfinanzierung von einem Konsens geprägt ist, der die Entwicklung des privaten Sektors und die Rolle von privaten Kapitalströmen propagiert. Der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors und privater Kapitalströme ist neoliberal gelabelt, d.h. er forciert marktliberale Maßnahmen. Versteht man Konsense im Sinne Gramscis, dienen diese der Machterhaltung bestimmter Interessen und bestehen durch aktive und passive Zustimmung. Beim Konsens der Privatsektorentwicklung und zur Dominanz privater Kapitalströme kann man aus meiner Sicht sowohl aktive als auch passive Zustimmung beobachten. Die aktive Zustimmung zu diesem Konsens geht von fast allen nationalen und internationalen Staatsappa-

raten aus, während vor allem in den ETL die passive Zustimmung zu diesen Strömungen besteht. Diese Hypothese kann mit Hilfe meiner Untersuchungen eindeutig verifiziert werden, denn allein die Zahlen belegen diese Hypothese.

Die zweite Hypothese ging davon aus, dass die Bretton Woods Institutionen entscheidende Akteure bei der Herstellung von Konsensen sind und den Konsens zum privaten Sektor seit mehreren Jahrzehnten propagiert haben. Im Sinne Gramscis vertreten Staatsapparate bestimmte Interessen und versuchen diese mit Hilfe von Intellektuellen als Konsense in die Praxis umzusetzen. Aus meiner Sichtweise kann man die gesamte Weltbankgruppe als Paradebeispiel gramscianischer Staatsapparate und deren Rolle sehen. Demgegenüber erfüllt der internationale Währungsfonds eine andere Rolle, die bei Gramsci auch ein entscheidender Teil von Staatsapparaten ist, nämlich das Element des Zwangs, das der internationale Währungsfonds in vielen Staaten ausübt. Auch diese Hypothese kann größtenteils bestätigt werden, da die Bretton Woods Institutionen entwicklungspolitisches Wissen herstellen und auch für die Umsetzung in die Praxis sorgen. Die Bretton Woods Institutionen üben in diesem Zusammenhang sicherlich Hegemonie aus. Dabei darf man aber nicht vergessen, dass im Bereich der Entwicklungsfinanzierung viele entscheidende Akteure bestehen und in den letzten Jahren vor allem private Akteure wie Stiftungen den Diskurs entscheidend prägen.

Die dritte Hypothese geht davon aus, dass der Konsens der Entwicklung des privaten Sektors und zur Unterstützung privater Kapitalströme als hegemonial bezeichnet werden kann und in den letzten Jahren kaum herausgefordert wurde. Aus meiner Sicht ist es eine Tatsache, dass dieser Konsens global besteht, doch es stellt sich die Frage, ob man ihn auch als hegemonial bezeichnen kann. Da die Privatsektorentwicklung von fast allen Institutionen der Entwicklungsfinanzierung reproduziert und im Mainstream nicht hinterfragt wird, kann man diesen Konsens wohl als hegemonial bezeichnen und auch diese Hypothese als bestätigt erachten. Im Sinne der gramscianischen Hegemonietheorie muss man sich aber im 21. Jahrhundert vom Gedanken der Dominanz eines

einzelnen Hegemons, das heißt eines Staates oder einer spezifischen Institution, trennen. Vielmehr erscheint es so, dass einige Konsense von bestimmten Klassen in fast allen Staaten reproduziert werden und sich so von nationalen auf internationale Staatsapparate übertragen. In dieser Hinsicht können Konsense global entstehen und auch bestehen, ohne die Existenz eines Hegemons. Trotzdem besteht dieser Konsens heute nicht mehr so widerspruchsfrei wie noch vor einigen Jahren, denn es sind mittlerweile neue Ideen zur Entwicklung in Wissenschaft und Praxis entstanden, die bis dato aber den bestehenden Konsens in keiner Weise herausfordern können. Trotzdem scheint es so, als ob sich die stabile Phase dieser hegemonialen Strömung über kurz oder lang dem Ende zuneigt.

Die letzte Hypothese ging davon aus, dass nationale Entwicklungsbanken eine große Rolle bei der Praxiswerdung des Konsenses der Entwicklung des privaten Sektors und anderen privaten Formen der Finanzierung spielen. Aus theoretischer Sichtweise stellen einige Entwicklungsbanken nationale Staatsapparate dar, in denen sich bestimmte Interessen manifestieren und diese dann auch in die Praxis umgesetzt werden. Andere nationale Entwicklungsbanken wiederum sind theoretisch der Sphäre der Zivilgesellschaft zuzurechnen und vertreten deshalb bestimmte Interessen. Nationale Entwicklungsbanken stellen aus meiner Sichtweise eher keine Produzenten von spezifischem Wissen dar (zumindest war dies bei der Privatsektorentwicklung nicht der Fall), sie haben aber einen besonderen Anteil an der Praxiswerdung bestimmter Konsense. Auch diese Hypothese kann verifiziert werden, denn es ist offensichtlich, dass nationale Entwicklungsbanken zwar größtenteils unabhängig vom internationalen Diskurs entstanden sind, aber eine entscheidende Rolle der Praxiswerdung des Konsenses der Privatsektorentwicklung gespielt haben.

9 Anhang

9.1 Literaturverzeichnis

Adolphs, Stephan; Karakayali, Serhat (2007): Die Aktivierung der Subalternen - Gegenhegemonie und passive Revolution. In: Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., S. 121–140.

Altvater, Elmar; Mahnkopf, Birgit (2002): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. 5. Aufl. Münster: Verl. Westfälisches Dampfboot.

Atkinson, Anthony B. (Hg.) (2005): New sources of development finance. A study prepared by the World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Oxford: Oxford Univ. Press [u.a.].

Bayer, Kurt (2008): Von Bretton Woods bis heute - Die Rolle von Weltbankgruppe, Internationalem Währungsfonds und Regionalen Entwicklungsbanken. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 65–84.

Becker, Joachim (Hg.) (2007): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum.

Betz, Joachim (2001): Die Finanzierung der Entwicklung. In: Betz, Joachim (Hg.): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 7–24.

Betz, Joachim (Hg.) (2001): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich.

Boris, Dieter (2004): Finanzkrisen und Entwicklungstheorie. In: Gerlach, Olaf (Hg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel, S. 243–262.

Brand, Ulrich (2001): Nichtregierungsorganisationen und postfordistische Politik. Aspekte eines kritischen NGO-Begriffs. In: Brunnengräber, Achim; Klein, Ansgar; Walk, Heike (Hg.): NGOs als Legitimationsressource. Zivilgesellschaftliche Partizipationsformen im Globalisierungsprozess. Opladen: Leske + Budrich, S. 73–94.

Brand, Ulrich (2004): Stichwort >Internationale Zivilgesellschaft<. In: Haug, Wolfgang Fritz (Hg.): Imperium bis Justiz. Hamburg: Argument-Verl. (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,2), S. 1413–1422.

Brand, Ulrich (2007a): Die Internationalisierung des Staates. In: Becker, Joachim (Hg.): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 260–279.

Brand, Ulrich (2007b): Die Internationalisierung des Staates als Rekonstitution von Hegemonie. Zur staatstheoretischen Erweiterung Gramscis. In: Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., S. 161–180.

Brand, Ulrich; Demirovic, Alex; Görg, Christoph, et al. (Hg.) (2001): Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates. 1. Aufl. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Brunnengräber, Achim; Klein, Ansgar; Walk, Heike (Hg.) (2001): NGOs als Legitimationsressource. Zivilgesellschaftliche Partizipationsformen im Globalisierungsprozess. Opladen: Leske + Budrich.

Buci-Glucksmann, Christine (1981): Gramsci und der Staat. Für eine materialistische Theorie der Philosophie. Köln: Pahl-Rugenstein.

Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (2007): Hegemonie im globalen Recht - Zur Aktualität der Gramscianischen Rechtstheorie. In: Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., S. 85–104.

Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.) (2007): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges.

Candeias, Mario (2004): Neoliberalismus - Hochtechnologie - Hegemonie. Grundrisse einer transnationalen kapitalistischen Produktions- und Lebensweise ; eine Kritik. Dt. Orig.-Ausg., 1. Aufl. Hamburg: Argument-Verl.

Candeias, Mario (2008): Gramscianische Konstellationen. Hegemonie und die Durchsetzung neuer Produktions- und Lebensweisen. In: Merckens, Andreas (Hg.): Mit Gramsci arbeiten. Texte zur politisch-praktischen Aneignung Antonio Gramscis. 2. Aufl. Hamburg: Argument-Verl., S. 15–32.

Catone, Andrea (1992): Gramsci, die passive Revolution, unsere Zeit. In: Holz, Hans Heinz (Hg.): Antonio Gramsci heute. Aktuelle Perspektiven seiner Philosophie. Bonn: Pahl-Rugenstein, S. 71–84.

Chang, Ha-Joon (Hg.) (2006): Rethinking development economics. Reprinted. London: Anthem Press.

Chang, Ha-Joon (Hg.) (2007): Institutional change and economic development. [the chapters in the volume were all prepared for the UNU-WIDER project]. Tokyo: United Nations Univ. Pr. [u.a.].

Christiansen, Hans (2008): The OECD Principles for Private Sector Participation in Infrastructure. In: Schwartz, Gerd (Hg.): Public investment and public-private partnerships. Addressing infrastructure challenges and managing fiscal risks. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, S. 143–161.

Demirovi•, Alex (1997): Demokratie und Herrschaft. Aspekte kritischer Gesellschaftstheorie. 1. Aufl. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Demirovic, Alex (2001): NGO, Staat und Zivilgesellschaft. Zur Transformation von Hegemonie. In: Brand, Ulrich; Demirovic, Alex; Görg, Christoph; Hirsch, Joachim (Hg.): Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates. 1. Aufl. Münster: Westfälisches Dampfboot, S. 141–168.

Demirovi•, Alex (2006): Ist der Neoliberalismus hegemonial? In: Filipic, Ursula (Hg.): Neoliberalismus und Globalisierung. Herausforderungen für Sozialpolitik und Demokratie ; Dokumentation der Tagung "Neoliberalismus und Globalisierung: Auseinandersetzungen - Herausforderungen", AK-Bildungszentrum Wien, 6. Juni 2005. Wien: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, S. 11–26.

Demirovi•, Alex (2007): Nicos Poulantzas - Aktualität und Probleme materialistischer Staatstheorie. 2., überarb. und erw. Aufl. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Demirovi•, Alex (2007): Politische Gesellschaft - zivile Gesellschaft. Zur Theorie des integralen Staates bei Antonio Gramsci. In: Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., S. 21–41.

Demirovi•, Alex; Jehle, Peter (2004): Stichwort >Intellektuelle<. In: Haug, Wolfgang Fritz (Hg.): Imperium bis Justiz. Hamburg: Argument-Verl. (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,2), S. 1267–1286.

Dussel Peters, Enrique (2006): Neoliberalismus und exportorientierte Industrialisierung. In: Fischer, Karin (Hg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 2., verb. Aufl. Wien: Mandelbaum-Verl., S. 127–144.

Edeling, Thomas (Hg.) (2004): Wissensmanagement in Politik und Verwaltung. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Edeling, Thomas (Hg.) (2004): Wissensmanagement in Politik und Verwaltung. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Etmann, Anette (1998): Die Zivilgesellschaft zwischen Revolution und Demokratie. Die "samtene Revolution" im Licht von Antonio Gramscis Kategorien der "società civile". 1. Aufl. Berlin: Argument-Verl.

Engels, Benno (2001): Der Beitrag internationaler Direktinvestitionen zur Entwicklungsfinanzierung. In: Betz, Joachim (Hg.): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 111–125.

Epstein, Gerald (2007): Central Banks as Agents of Economic Development. In: Chang, Ha-Joon (Hg.): Institutional change and economic development. [the chapters in the volume were all prepared for the UNU-WIDER project]. Tokyo: United Nations Univ. Pr. [u.a.], S. 95–113.

Escobar, Arturo (2008): Die Hegemonie der Entwicklung. In: Fischer, Karin (Hg.): Klassiker der Entwicklungstheorie. Von Modernisierung bis Post-Development. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 263–277.

Filipic, Ursula (Hg.) (2006): Neoliberalismus und Globalisierung. Herausforderungen für Sozialpolitik und Demokratie ; Dokumentation der Tagung "Neoliberalismus und Globalisierung: Auseinandersetzungen - Herausforderungen", AK-Bildungszentrum Wien, 6. Juni 2005. Wien: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Fischer, Karin (Hg.) (2006): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 2., verb. Aufl. Wien: Mandelbaum-Verl.

Fischer, Karin (Hg.) (2008): Klassiker der Entwicklungstheorie. Von Modernisierung bis Post-Development. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum.

Frankel, Ernst G. (2005): Managing development. Measures of success and failure in development. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Freudenschuß-Reichl, Irene (2008): Inhaltliche Vorgaben der internationalen Staatengemeinschaft für Entwicklungspolitik und -zusammenarbeit. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 159–171.

Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.) (2008): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung.

Fröhler, Norbert (Hg.) (2004): Wir können auch anders. Perspektiven von Demokratie und Partizipation ; Beiträge der wissenschaftlichen Tagung 2002 der Promotionsstipendiatinnen und -stipendiaten der Hans-Böckler-Stiftung. 1. Aufl. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Fuhr, Harald; Gabriel, Johannes (2004). In: Edeling, Thomas (Hg.): Wissensmanagement in Politik und Verwaltung. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 189–216.

Fuhr, Harald; Gabriel, Johannes (2004): Wissensmanagement in der Entwicklungszusammenarbeit. das Beispiel der Weltbank. In: Edeling, Thomas (Hg.): Wissensmanagement in Politik und Verwaltung. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 189–216.

Gerlach, Olaf (Hg.) (2004): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel.

Gomes, Bea Abreu Fialho de (2008): Geber-Empfänger-Beziehungen: Partnerschaften und Hierarchien. In: Gomes, Bea Abreu Fialho de (Hg.): Entwicklungszusammenarbeit. Akteure, Handlungsmuster und Interessen. 2., korr. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 11–23.

Gomes, Bea Abreu Fialho de (Hg.) (2008): Entwicklungszusammenarbeit. Akteure, Handlungsmuster und Interessen. 2., korr. Aufl. Wien: Mandelbaum.

Grabel, Ilene (2006): International Private Capital Flows and Developing Countries. In: Chang, Ha-Joon (Hg.): Rethinking development economics. Reprinted. London: Anthem Press, S. 325–345.

Gramsci, Antonio (1991 ff): Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe. Hrsg. v. Klaus Bochmann u. Wolfgang Fritz Haug. Hamburg/Berlin.

Grill, Gerd; Digel, Werner (1992): Dissens. In: Grill, Gerd; Digel, Werner (Hg.): Meyers großes Taschenlexikon. : in 24 Bänden. 4., vollst. überarb. Aufl. /. Mannheim: B.I.-Taschenbuchverl., Bd. 5, S. 243.

Grill, Gerd; Digel, Werner (Hg.) (1992): Meyers großes Taschenlexikon. : in 24 Bänden. 4., vollst. überarb. Aufl. /. Mannheim: B.I.-Taschenbuchverl.

Gruber, Elisabeth (2008): Mehr EZA: Finanzierung von internationaler Entwicklung. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 173–196.

Gruppi, Luciano (1977): Gramsci. Philosophie der Praxis und die Hegemonie des Proletariats. Hamburg, Westberlin: VSA-Verl.

Hartmann, Eva (2004): Die Rolle von transnationalen Wissensnetzwerken in der internationalen Entwicklungspolitik. In: Gerlach, Olaf (Hg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel, S. 263–294.

Haug, Wolfgang Fritz (2004): Stichwort >Hegemonie<. In: Haug, Wolfgang Fritz (Hg.): Hegemonie bis Imperialismus. Hamburg: Argument (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,1), S. 1–30.

Haug, Wolfgang Fritz (Hg.) (2004): Hegemonie bis Imperialismus. Hamburg: Argument (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,1).

Haug, Wolfgang Fritz (Hg.) (2004): Imperium bis Justiz. Hamburg: Argument-Verl. (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,2).

Hirsch, Joachim (2002): Herrschaft, Hegemonie und politische Alternativen. Hamburg: VSA-Verl.

Holz, Hans Heinz (Hg.) (1992): Antonio Gramsci heute. Aktuelle Perspektiven seiner Philosophie. Bonn: Pahl-Rugenstein.

Imhof, Karin; Jäger, Johannes (2007): Globale Geldordnungen und Entwicklungsprozesse in Zentrum und Peripherie. In: Becker, Joachim (Hg.): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 143–159.

Jäger, Johannes; Novy, Andreas (2006): Wissenschaft und Entwicklungspolitik. Politische Konsequenzen von Entwicklungstheorien. In: Fischer, Karin (Hg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 2., verb. Aufl. Wien: Mandelbaum-Verl., S. 161–177.

Jakobeit, Cord (2001): Alternative Quellen der Entwicklungsfinanzierung. In: Betz, Joachim (Hg.): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 67–80.

Jenks, Bruce (2008): Entwicklungspolitik und -zusammenarbeit im Rahmen der Vereinten Nationen. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 41–64.

Jessop, Bob (2007): Althusser, Poulantzas, Buci-Glucksmann - Weiterentwicklungen von Gramscis Konzept des integralen Staats. In: Buckel, Sonja; Fischer-Lescano, Andreas (Hg.): Hegemonie gepanzert mit Zwang. Zivilgesellschaft und Politik im Staatsverständnis Antonio Gramscis. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges., S. 43–65.

Jimoh, Ayodele (2002): Bilateral Official Finance for Private Sector Development and the Role of Non-Government Organizations. Discussion Paper No. 2002/117: United Nations University, WIDER.

Kaminski, Franz; Karuscheit, Heiner; Winter, Klaus (1982): Antonio Gramsci, Philosophie und Praxis. Grundlagen und Wirkungen der Gramsci-Debatte. Frankfurt am Main: Sandler.

Katseli, Louka (2008): Historischer Überblick zur Geschichte der EZA. Schwerpunktsetzung in der EZA - Ein Überblick über ein entstehendes Paradigma. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 9–22.

Kebir, Sabine (1991): Antonio Gramscis Zivilgesellschaft. Alltag, Ökonomie, Kultur, Politik. Hamburg: VSA-Verl.

Kregel, Jan Allen (1988): Die Erneuerung der politischen Ökonomie. Eine Einführung in die postkeynesianische Ökonomie. Marburg: Metropolis-Verl.

Küblböck, Karin (2008): Kontroversen in der Entwicklungsdiskussion. In: Freudenschuß-Reichl, Irene (Hg.): Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, S. 23–37.

Küblböck, Karin (Juni 2004): Weltbank: Die Private Sector Development Strategy. Inhalte, Analyse, Einschätzung. Working Paper 5.

Küblböck, Karin; Staritz, Cornelia (2007): Internationale Verschuldung und (Unter-)Entwicklung. In: Becker, Joachim (Hg.): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 160–183.

Küblböck, Karin; Staritz, Cornelia (Hg.) (2008): Asienkrise - Lektionen gelernt? Finanzmärkte und Entwicklung. Hamburg: VSA-Verl.

Lachmann, Werner (1999): Entwicklungshilfe. München: Oldenbourg (Entwicklungspolitik / von Werner Lachmann, 4).

Lal, Deepak (2008): Vom Plan zum Markt: Die Debatte über die wirtschaftliche Transformation und Entwicklung nach 1945. In: Fischer, Karin (Hg.): Klassiker der Entwicklungstheorie. Von Modernisierung bis Post-Development. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 212–229.

Leech, Dennis; Leech, Robert (2006): Voting power in the Bretton Woods institutions. In: Paloni, Alberto; Zanardi, Maurizio (Hg.): The IMF, World Bank and policy reform. London: Routledge, S. 29–48.

Levine, Ross (Juni 1997): Financial Development and Economic Growth : Views and Agenda. In: Journal of Economic Literature, H. Vol. XXXV, S. 688–726.

Mahnkopf, Birgit (2004): Entwicklungspolitik unter den Bedingungen der Globalisierung. Vom Scheitern normativer Leitbilder an "systematischen Fragen". In: Gerlach, Olaf (Hg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel, S. 77–90.

Marshall, Katherine (2008): The World Bank. From reconstruction to development to equity. London: Routledge.

Martens, Jens (2001): Die UN-Konferenz über Finanzierung für Entwicklung 2002. Vorbereitungsprozess, Themen und Konfliktlinien. In: Betz, Joachim (Hg.): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 25–38.

Merkens, Andreas (Hg.) (2008): Mit Gramsci arbeiten. Texte zur politisch-praktischen Aneignung Antonio Gramscis. 2. Aufl. Hamburg: Argument-Verl.

Mittendorfer, Franz (2004): PPP und Vertragsrecht: Grundsätzliches und ausgewählte vertragsrechtliche Fragen. In: Mittendorfer, Franz (Hg.): Public Private Partnerships. Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht. Wien: LexisNexis ARD Orac, S. 103–128.

Mittendorfer, Franz (Hg.) (2004): Public Private Partnerships. Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht. Wien: LexisNexis ARD Orac.

Mooslechner, Peter (2004): "The Thin Red Line". Public Private Partnerships und die schwierige Abgrenzung zwischen Staat und privatem Sektor in Zeiten von Maastricht. In: Mittendorfer, Franz (Hg.): Public Private Partnerships. Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht. Wien: LexisNexis ARD Orac, S. 129–142.

Neubert, Harald (2001): Antonio Gramsci: Hegemonie - Zivilgesellschaft - Partei. Eine Einführung. Hamburg: VSA-Verl.

Nissanke, Machiko (2005): Revenue Potential of the Tobin Tax for Development Finance. A Critical Appraisal. In: Atkinson, Anthony B. (Hg.): New sources of development finance. A study prepared by the World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Oxford: Oxford Univ. Press [u.a.], S. 58–89.

Nöst, Barbara (2008): Entwicklungszusammenarbeit mit oder gegen den Staat - Partnerschaften mit leistungsschwachen und fragilen Staaten. In: Gomes, Bea Abreu Fialho de (Hg.): Entwicklungszusammenarbeit. Akteure, Handlungsmuster und Interessen. 2., korr. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 89–102.

Nunnenkamp, Peter (2001): Krisenvermeidung durch Kapitaltransferkontrollen? In: Betz, Joachim (Hg.): Neues Jahrbuch Dritte Welt. Entwicklungsfinanzierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 81–96.

Obrovsky, Michael (2009): Briefing Paper 3. DOHA oder die Krise der Entwicklungsfinanzierung.

Paloni, Alberto; Zanardi, Maurizio (2006): The IMF, World Bank and policy reform. Introduction and overview. In: Paloni, Alberto; Zanardi, Maurizio (Hg.): The IMF, World Bank and policy reform. London: Routledge, S. 1–25.

Paloni, Alberto; Zanardi, Maurizio (Hg.) (2006): *The IMF, World Bank and policy reform*. London: Routledge.

Raffer, Kunibert (2008): *Kapitalflüsse und Entwicklung*. In: Küblböck, Karin; Staritz, Cornelia (Hg.): *Asienkrise - Lektionen gelernt? Finanzmärkte und Entwicklung*. Hamburg: VSA-Verl., S. 46–58.

Rao, P. K. (2003): *Development finance*. Berlin: Springer.

Röttger, Bernd (2004): *Stichwort >Integraler Staat<*. In: Haug, Wolfgang Fritz (Hg.): *Imperium bis Justiz*. Hamburg: Argument-Verl. (Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus / hrsg. von Wolfgang Fritz Haug, Bd. 6,2), S. 1254–1266.

Sagasti, Francisco R.; Bezanson, Keith; Prada, Fernando (2005): *The future of development financing. Challenges and strategic choices*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.

Scherrer, Christoph (2008): *Hegemonie: empirisch fassbar?* In: Merkens, Andreas (Hg.): *Mit Gramsci arbeiten. Texte zur politisch-praktischen Aneignung Antonio Gramscis*. 2. Aufl. Hamburg: Argument-Verl., S. 71–84.

Schicho, Walter; Nöst, Barbara (2008): *Entwicklungsdiskurs und Praxis der EZA: Konzepte Akteure und Widersprüche*. In: Gomes, Bea Abreu Fialho de (Hg.): *Entwicklungszusammenarbeit. Akteure, Handlungsmuster und Interessen*. 2., korrigierte Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 43–64.

Schulpen, Lau; Gibbon, Peter (2002): *Private Sector Development: Policies, Practices and Problems*. In: *World Development Report Vol. 30*, H. No. 1, S. 1–15.

Schwartz, Gerd (Hg.) (2008): *Public investment and public-private partnerships. Addressing infrastructure challenges and managing fiscal risks*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.

Serra, Narcis; Stiglitz, Joseph E. (Hg.) (2008): *The Washington consensus reconsidered. Towards a new global governance*. Oxford: Oxford Univ. Press.

Simon, Roger (1988): *Gramsci's political thought. An introduction*. London: Lawrence and Wishart.

Solimano, Andres (2005): *Remittances by Emigrants: Issues and Evidence*. In: Atkinson, Anthony B. (Hg.): *New sources of development finance. A study prepared by the World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER)*. Oxford: Oxford Univ. Press [u.a.], S. 177–199.

Stein, Howard (2008): *Beyond the World Bank agenda. An institutional approach to development*. Chicago, Ill.: Univ. of Chicago Press.

Stern, Richard E. (1997): *Economic transition phase II. private sector development*. Wien: Inst. für Höhere Studien (IHS).

UNCTAD (2008): *Development and Globalization 2008. Facts and Figures*. New York: United Nations.

VENRO. Verband Entwicklungspolitik deutscher Nichtregierungsorganisationen e.V. (Hg.): Nachhaltige Finanzierung für Entwicklung. VENRO-Positionspapier zur zweiten Weltkonferenz zur Entwicklungsfinanzierung in Doha, 29. November bis 2. Dezember 2008, Jg. 2008. Bonn.

Votsos, Theo (2001): Der Begriff der Zivilgesellschaft bei Antonio Gramsci. Ein Beitrag zu Geschichte und Gegenwart politischer Theorie. 1. Aufl. Hamburg: Argument-Verl.

Weber, Stefan (2004): Public Private Partnerships - ein unbekanntes Wesen? In: Mittendorfer, Franz (Hg.): Public Private Partnerships. Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht. Wien: LexisNexis ARD Orac, S. 7–14.

Weltbank (1994): World Development Report 1994. Infrastructure for Development: Washington.

Weltbank (2008): The World Bank Annual Report 2008. Year in Review: Washington.

Widagdo, Nurina (April 2000): Critique on the ADB Private Sector Development Strategy: Bank Information Center.

Zeller, Christian (2004): Ungleiche Entwicklung, globale Enteignungsökonomie und Hierarchien des Imperialismus. In: Gerlach, Olaf (Hg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel, S. 324–347.

Zeller, Christian (2007): Direktinvestitionen und ungleiche Entwicklung. In: Becker, Joachim (Hg.): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum, S. 123–142.

9.2 Internetquellen

Kleines Lexikon von A bis Z. Omnia Verlag. Online verfügbar unter <http://www.omnia-verlag.de/weltimwandel/php/start.php?id=4&bc=-3061>, zuletzt geprüft am 04.06.2009.

Nikolaus Piper (2009): IWF. Die starke Zentrale. Süddeutsche Zeitung. Online verfügbar unter <http://www.sueddeutsche.de/finanzen/878/466460/text/>, zuletzt geprüft am 27.04.2009.

Rode, Reinhard (1992): Im Kreuzfeuer der Kritik. Der IWF und die Diskussion über die Reform des internationalen Währungsregimes. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Online verfügbar unter <http://rode.politik.uni-halle.de/files/ib/iwf.pdf>, zuletzt geprüft am 25.05.2009.

Rodrik, Dani (2008): Der Tod des Globalisierungskonsens. Online verfügbar unter www.project-syndicate.org/commentary/rodrik21/German, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

Rodrik, Dani (2008): Ein neuer Washington Konsens? Online verfügbar unter www.project-syndicate.org/commentary/rodrik20/German, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

Rodrik, Dani (2008): Lasst die Entwicklungsländer entscheiden. Online verfügbar unter www.project-syndicate.org/commentary/rodrik26/German, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

Sachs, Jeffrey (2009): Globale Makroökonomische Zusammenarbeit. Online verfügbar unter <http://www.project-syndicate.org/commentary/sachs150/German>, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

Walden, Bello (2007): Kann Globalisierung humanisiert werden? Die vier Nachfolger des Washingtoner Konsenses und das Scheitern einer Entwicklungsdoktrin. Online verfügbar unter <http://sandimgetriebe.attac.at/6136.html>, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

Williamson, John (2002): Did the Washington Consensus Fail? Online verfügbar unter <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=488>, zuletzt geprüft am 19.05.2009.

9.3 Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank
AsDB	Asian Development Bank
CIT	Countries in Transition
CDC	Commonwealth Development Corporation
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EFI	Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen
EIB	Europäische Investment Bank
ETL	Entwicklungs- und Transformationsländer
FDI	Foreign Direct Investment
FMO	Nederlandse Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden
GDP	Gross Domestic Product
IADB	Inter-American Development Bank
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
IDA	International Development Association
IFC	International Finance Corporation
IWF	Internationaler Währungsfonds
MCGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
MDG	Millennium Development Goals
NGO	Non-government Organization
PPP	Public Private Partnerships
PRSP	Poverty Reduction Strategy Papers
PSD	Private Sector Development
PSF	Private Sector Finance
UNDP	United Nations Development Program
UNO	United Nations Organization
WTO	World Trade Organization
ERP	European Recovery Program

9.4 Zusammenfassung

Diese Diplomarbeit beschäftigt sich mit Konsensen der Entwicklungsfinanzierung, die mit Hilfe der Hegemonietheorie aufgezeigt werden sollen. Deshalb werde ich die aktuellen Konsense der Entwicklungsfinanzierung genau untersuchen und mit besonderem Augenmerk die Privatsektorentwicklung als aktuellen Konsens behandeln. Daraus ergibt sich vor allem die Frage, ob diese Form der Entwicklungsfinanzierung hegemonial ist und tatsächlich als Konsens bezeichnet werden kann. Dazu wende ich die kritische Hegemonietheorie nach Antonio Gramsci an, indem ich den Begriff der Hegemonie untersuche und dabei analysiere wie bestimmte Interessen zu Hegemonie werden. Danach widme ich mich den verschiedenen Formen der Entwicklungsfinanzierung. Bei der Herstellung und Umsetzung von global gültigen Konsensen der Entwicklungsfinanzierung setze ich mich mit den Bretton Woods Institutionen Weltbank und internationaler Währungsfonds auseinander. Nach der Identifizierung dieser internationalen Staatsapparate analysiere ich deren politische Strategien und Vorgehensweisen und versuche die Praxiswerdung von Strategien aufzeigen. Darauf folgend behandle ich den internationalen Diskurs der Entwicklungsfinanzierung und versuche das Bestehen von Konsensen aufzuzeigen. Um den Konsens der Privatsektorentwicklung in der Praxis aufzuzeigen, analysiere ich ausgewählte Entwicklungsbanken als empirische Case Studie.

9.5 Abstract

This diploma thesis deals with the consenses of the international development finance, based on the theory of hegemony by Antonio Gramsci. Therefore, I will examine the current consenses of the development finance accurately and treat with special attention the development of the private sector. This means in particular the question if this form of development is hegemonic and can actually be referred to as consensus. For the investigation of consensus and to clarify the question of hegemony, I will apply the critical theory of hegemony by Antonio Gramsci. I will explore the concept of hegemony, while analyzing how specific interests lead to hegemonic structures. The next chapter describes the various existing forms of development finance, and focuses on public and private development finance, the flows of private capital and „mixed forms“ such as the development of the private sector and public-private partnerships. The International Monetary Fund and the World Bank – the Bretton Woods Institutions – are the key players for the question of setting and implementing globally acknowledged standards of development aid. After describing the role of these international state apparatuses I will analyze their political strategies and proceedings, and I will try to demonstrate the putting into practice of the theoretical strategies of these institutions. After that, I deal with the international discourse of development finance and I will try to demonstrate the existing consenses. Empirical case studies of selected banks for development will prove the parallel development of the private sector.

9.6 Lebenslauf

Persönliche Daten

Name	Nikolaus Schaefer
Straße - Hausnummer	Einwangasse 23/5
PLZ Ort	1140 Wien
Telefon	0664 232 1966
E-Mail	n@schaefer-design.at
Geburtsdaten	30.06.1986 in Wien
Staatsangehörigkeit	Österreich

Ausbildung

1992 - 1996	Volksschule Diesterweggasse
1996 - 2005	AHS Goethe-Gymnasium, BORG Henriettenplatz, Matura mit Auszeichnung
2005 - 2010	Studium der Politikwissenschaft/Universität Wien, Schwerpunkte: Europa und Europäische Union, Österreichische Politik, Politische Theorie

Berufstätigkeit

September 2003	Praktikum bei Marsh & McLennan Companies in Norwich (GB)
Juni – August 2005	Praktikum bei der VHS polycollege Stöbergasse
Juni – August 2006	Praktikum bei der VHS polycollege Stöbergasse
Juni – August 2007	Praktikum beim filmcollege Wien
2003 – 2009	Projektbezogene administrative Tätigkeit bei der Michael Schaefer Design GmbH
Seit November 2009	Juristischer Redakteur bei der Wiener Zeitung Digitale Publikationen-GmbH, Abteilung HELP.gv und USP

Fremdsprachen: Englisch, Französisch