

Rahel Falk

Entwicklungszusammenarbeit im Kontext der Internationalisierungsförderung

Österreich hat im Rahmen der EU zugesagt, die Entwicklungshilfezahlungen bis 2006 auf 0,33% des BIP anzuheben. Mit Gründung der Austrian Development Agency (ADA) wurden neue Strukturen geschaffen, die insbesondere die aktive österreichische Teilnahme an multilateralen Vorhaben der Entwicklungszusammenarbeit stärken sollen. Im Aufbau ist zudem ein neuer Schwerpunkt "Wirtschaft und Entwicklung". Eine "wirtschaftsnahe" Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit muss gleichzeitig dem Primärziel – nachhaltige Entwicklung in den Partnerländern – und dem Sekundärziel – Stärkung des heimischen Wirtschaftsstandortes – genügen.

Der Beitrag fasst wesentliche Ergebnisse einer WIFO-Studie zusammen: Rahel Falk, Wirtschaftsnaher Entwicklungszusammenarbeit. Entwicklungspolitische Systeme im Vergleich – Schlussfolgerungen für Österreich, im Auftrag der Oesterreichischen Kontrollbank AG, Projektkoordination: Yvonne Wolfmayr, Dezember 2003, 52 Seiten, 40 €, Download 32 €: http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24848 • Begutachtung: Yvonne Wolfmayr • Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Elisabeth Neppi-Oswald • JEL-Code: P33, P45

Internationaler Handel wird in erster Linie durch ökonomische Faktoren bestimmt wie Transportkosten, Wechselkurse, Komplementarität von Angebot und Nachfrage, Zölle oder nichttarifäre Handelshemmnisse. Obwohl den üblichen Entwicklungshilfeinstrumenten im Kontext der Exportförderung also nur geringe Bedeutung zukommt, kann ein Geberland seine Entwicklungszusammenarbeit (EZA) so ausgestalten, dass direkt über gebundene Mittel oder indirekt über Folgeaufträge positive Rückflüsse an die heimische Wirtschaft realisiert werden. Dass EZA die Markterschließungskosten heimischer Exporteure in unterentwickelten Regionen signifikant senken kann, ist die zentrale – empirisch widersprüchlich belegte¹⁾ – Annahme der "donor interest models" in der Aid-Allocation-Literatur²⁾ und begründet in den Geberländern das Streben nach einer "wirtschaftsnahen" Ausgestaltung der EZA.

Im engeren Sinne beschreibt der Begriff der "wirtschaftsnahen" Entwicklungszusammenarbeit das Zusammenwirken öffentlicher EZA und privater Unternehmenstätigkeit zugunsten des Primärzieles, nämlich der nachhaltigen Verbesserung der Lebensgrundlagen in den Partnerländern. Dieses Ziel ist nicht nur im Sinne der Empfängerländer, sondern im eigenen Interesse der Geberländer, weil sich die Auswirkungen von Entwicklungsproblemen nicht national begrenzen lassen (Umweltkatastrophen, Kriege, Flüchtlingsströme).

Im weiteren Sinne ist EZA deshalb immer dann "wirtschaftsnah", wenn sie effektiv ist, damit zur Vermeidung der grenzüberschreitenden negativen Spill-overs von Fehl- und Unterentwicklung beiträgt und schließlich wenn vor Ort genügend Kaufkraft und geeignete institutionelle Rahmenbedingungen geschaffen werden, ohne die ein potentieller Absatzmarkt bedeutungslos bleibt.

Parameter einer solchen Entwicklungszusammenarbeit sind die Auswahl der Empfängerländer, die Zweck- und Lieferbindung der vergebenen Gelder und das Instrumentarium, mit dem der heimische Unternehmenssektor involviert wird. Wesentlich für den Erfolg ist ferner eine systematische Strategie des Geberlandes, die diese unterschiedlichen Aspekte in kohärenter Weise aufeinander abstimmt und die not-

¹⁾ Vgl. z. B. Lloyd et al. (2000).

²⁾ Vgl. z. B. Alesina – Dollar (1998).

wendige Informationsvernetzung und Koordination zwischen den institutionellen und organisatorischen Strukturen gewährleistet. Der vorliegende Beitrag befasst sich mit den wirtschaftsnahen Instrumenten der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit und beleuchtet die Ansätze im Kontext der Kohärenzdiskussion³⁾.

Instrumente einer wirtschaftsnahen Entwicklungszusammenarbeit

Die Instrumente einer wirtschaftsnahen Entwicklungszusammenarbeit sind Maßnahmen, die wirtschaftliche Beziehungen privater heimischer Unternehmen in und mit Entwicklungsländern begünstigen und auf das Primärziel der EZA ausgerichtet sind. Dieser Zusatz unterscheidet sie von den konventionellen Fördermaßnahmen für Exporte und Internationalisierung, die primär auf das Ursprungsland ausgerichtet sind. Die Übergänge sind zuweilen fließend⁴⁾.

Instrumente im Rahmen der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit

Gemäß einer aktuellen Befragung österreichischer Unternehmen zu den wichtigsten Exporthemmnissen (Wolfmayr, 2003, 2004) scheitern Außenhandelsbeziehungen mit Entwicklungsländern häufig an unzulänglichen Rahmenbedingungen und Informationsdefiziten und nicht primär am Fehlen einer Exportrisikoabsicherung oder -finanzierung oder an deren hohen Kosten. Das wichtigste österreichische Finanzierungsinstrument zur Förderung von Exporten in Entwicklungsländer sind Soft-Loans: ein gebundener Finanzkredit, der dem Käufer aus einem Entwicklungsland gewährt wird, wenn er im Rahmen wirtschaftlich nicht tragfähiger (EZA-)Projekte österreichische Lieferungen oder Leistungen bezieht. Ungeachtet der Kritik an der praktischen Handhabung und Umsetzung⁵⁾ sind Soft-Loans wirkungsvolle Instrumente, um die Ausfuhr in Entwicklungsländer zu forcieren. Das WIFO errechnete, dass mit den zwischen 1993 und 2002 wirksam gewordenen Soft-Loan-Mitteln von 1,3 Mrd. € langfristig rund 2,9 Mrd. € an Warenexporten bewegt wurden (Url, 2003, Übersicht 8). Der Multiplikatoreffekt von 2,2 liegt damit über dem Multiplikatoreffekt von Exportgarantien zu kommerziellen Bedingungen⁶⁾.

Finanzierungsaspekte

Rahmenbedingungen

Unzulängliche Rahmenbedingungen gehören gemäß der Unternehmensbefragung durch das WIFO zu den wichtigsten Hemmnissen für die Erschließung neuer Märkte in unterentwickelten Regionen. Darunter fallen insbesondere ein zu hohes Zahlungsausfallrisiko, Rechtsunsicherheit (Korruption) und politische Instabilität. Solche Risiken lassen sich versichern. Die wirtschaftlichen Risiken heimischer Klein- und Mittelbetriebe aus Investitionen in Entwicklungsländern sichert die AWS-Internationalisierungsgarantie ab. Ohne Beschränkung auf die Unternehmensgröße bietet die AWS-Garantie im Rahmen des Ost-West Fonds (OWF) die wirtschaftliche Absicherung von Beteiligungsinvestitionen mit Schwerpunkt in den osteuropäischen Transformationsländern⁷⁾, in Lateinamerika und Asien.

Diese Versicherungsinstrumente und weitere Möglichkeiten zur Abdeckung des politischen Risikos versichern heimische Unternehmen gegen die für Entwicklungsländer geradezu charakteristischen wirtschaftlichen und politischen Instabilitäten, ohne deren Ursachen zu beheben. Eine Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen in und mit Entwicklungsländern gelingt damit offenbar nicht.

³⁾ Ausführlicher in OECD (2000) und Falk (2003).

⁴⁾ Eine aktuelle Dokumentation der österreichischen Export- und Internationalisierungsförderungen bietet die Raiffeisen Bankengruppe Österreich (<http://www.raiba.at/download/foerderung.pdf>).

⁵⁾ Die OECD rügte lange, dass Österreich die Vergabe von Soft-Loans nicht primär an den entwicklungspolitischen Notwendigkeiten in den Empfängerländern ausrichtete und die strengen ODA-Anrechenbarkeitskriterien systematisch unterlaufen wurden (ODA: official development aid), indem die gesamte Auszahlung des Kredits als bilateraler Zuschuss gemeldet wurde und etwaige Rückflüsse erst in dem Jahr von den ODA-Flüssen abgezogen wurden, in dem sie geleistet wurden. Seit 2001 werden nur noch die tatsächlichen Stützungungen als ODA gemeldet. Anfang 2004 wurden für den Zeitraum 1990/2001 rückwirkend alle Exportfinanzierungskredite aus der ODA-Statistik genommen. Damit können aktuelle Schuldenstreichungen für die "highly indebted poor countries" (HIPC) in vollem Umfang in der österreichischen ODA-Statistik berücksichtigt werden.

⁶⁾ Vgl. Url (2003), Übersicht 8. Die Wirkungsanalyse vergleicht jedoch explizit nicht Mitteleinsatz und Erfolge der Soft-Loans mit denen alternativer Instrumente, die inländisch die gleichen positiven Effekte generieren würden. Auch bleiben entwicklungspolitische Maßstäbe zur Erfolgskontrolle unbeachtet.

⁷⁾ Einige Transformationsländer haben Entwicklungsländerstatus gemäß DAC-Liste I: Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Mazedonien, Serbien und Montenegro.

Größeren Erfolg versprechen langfristige private Wirtschaftspartnerschaften zwischen österreichischen Unternehmen und Partnern in den Entwicklungsländern. Diese sind förderungsfähig, wenn das Kooperationsprojekt eine "möglichst hohe" Wertschöpfung im Zielland generiert und der dort ansässige Partner über das gemeinsame Projekt seine Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Dies soll insbesondere über einen Transfer von Technologie und Know-how in das Entwicklungsland erreicht werden. Im Gegensatz dazu dient die Förderung von Direktinvestitionen über das ERP-Internationalisierungsprogramm eher dem österreichischen Klein- oder Mittelbetrieb und seiner strategischen Positionierung⁸⁾.

Die längste Erfahrung mit privaten Wirtschaftspartnerschaften hat Dänemark. Der jüngste Evaluierungsbericht zieht eine generell sehr positive Bilanz, kritisiert aber, dass diese "private sector programmes" effektiver wirken könnten, wenn sie sich stärker auf die Rahmenbedingungen und weniger auf die individuelle Unternehmenskooperation konzentrierten (*Schulpen – Gibbon, 2001*). Die Herausforderung für die Ausgestaltung der wirtschaftsnahen EZA wäre demnach, in den Empfängerländern privatwirtschaftliche Strukturen zu stärken (und zu schaffen), die eine wirtschaftlich erfolgreiche Zusammenarbeit erst ermöglichen.

Die Rahmenbedingungen werden auf der Makro- und auf der Mesoebene gestaltet. Institutionen auf der Makroebene sind Regierungen, Ministerien und Behörden; sie werden im Rahmen einer wirtschaftsnahen EZA in grundlegenden Reformen der Wirtschaftsgesetzgebung (insbesondere Eigentums-, Wettbewerbs- und Steuerrecht) und der Wirtschaftsordnung (insbesondere Währungs-, Finanz- und Handelspolitik) unterstützt. Beratung dieser Art bietet die deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (gtz), eine der zwei staatlichen EZA-Implementierungsagenturen in Deutschland.

Als Institutionen auf der Mesoebene bezeichnet man Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft, also Kammern und Verbände. Gemäß dem deutschen EZA-Ansatz werden diese beim Auf-, Um- und Ausbau ihrer Organisation "partnerschaftlich" unterstützt, um interne Verwaltungsabläufe zu strukturieren und zu straffen (*BMZ, 2000*). Das Partnerschaftsmodell gründet auf der Überzeugung, dass die kompetenteste Beratung eben jene zwischen Staat und Einzelpersonen angesiedelten Institutionen der Privatwirtschaft bieten, die auf dem gleichen Gebiet tätig sind, die Probleme und Beschränkungen aus eigener Erfahrung kennen und daher sachnahe Lösungsmöglichkeiten aufzeigen können.

Den gleichen Ansatz verfolgt die deutsche Wirtschaft mit dem im Jahr 1983 initiierten "Senior Experten Service" (<http://www.ses-bonn.de>). "Senior-Experten" sind hochqualifizierte frühere Führungskräfte aus allen Teilen der Wirtschaft, die ehrenamtlich Beratung in Entwicklungsländern anbieten. Auftraggeber sind die öffentliche Verwaltung, Gemeinden, Ausbildungseinrichtungen und (meist kleine und mittlere) lokale Unternehmen. Im Vordergrund steht die schnelle und pragmatische Bewältigung akuter Probleme durch praxisnahe Beratung. Dementsprechend sind die Einsätze auf sechs Monate begrenzt. Die Kosten für den Auftraggeber sind gering, er kommt nur für Verpflegung, Unterkunft, Transport und Taschengeld auf.

Wenn deutsche Partner in diesem Sinn ihre Erfahrungen auf organisatorischem, kaufmännischem, technischem und wirtschaftlichem Gebiet zur Verfügung stellen, geschieht dies explizit nicht nur aus altruistischen Motiven. Ein bedeutendes Sekundärziel ist es, den in Entwicklungsländern engagierten deutschen Unternehmen kompetente Ansprechpartner vor Ort vermitteln zu können.

Neben dem Fehlen von Ansprechpartnern vor Ort gelten das Fehlen von Informationen über die Zielmärkte und die hohen Kosten des Markteintritts als entscheidende Hindernisse für ein verstärktes wirtschaftliches Engagement in Entwicklungsländern. Hier setzt das Programm "Starthilfekredite für Entwicklungsländer" an, indem es Markt-

Stärkung der Rahmenbedingungen: Der deutsche EZA-Ansatz

Information

⁸⁾ Gleiches gilt tendenziell für Beteiligungsinvestitionen in Entwicklungsländern, die die OeKB bei Vorliegen einer Haftung durch eine multilaterale EZA-Agentur finanziert. Die politischen Risiken dieser Investitionen lassen sich über die Bundesgarantie G4 der OeKB abdecken.

erschließungsinvestitionen österreichischer Unternehmen in Entwicklungsländern zu günstigen Konditionen finanziert.

Unspektakulär und naheliegend ist, die Informationsprogramme im Rahmen der konventionellen Exportförderung um den Entwicklungsländer-Fokus zu erweitern. Dies ist mit der im Februar 2004 gestarteten Internationalisierungsoffensive von Wirtschaftsministerium und Wirtschaftskammer weitgehend geschehen, indem etliche Maßnahmen auf Entwicklungsländer ausgeweitet wurden⁹⁾. So organisiert die Abteilung "Außenwirtschaft" der Wirtschaftskammer (WKÖ-AWO) förderbare Gruppenausstellungen auf internationalen Messen auch in Entwicklungsländern, es gibt ein Programm zur individuellen Exportberatung für kleine und mittlere Unternehmen, die erstmals exportieren, und eine Fülle von Veranstaltungen zu den Themen Marktzugang, Markterschließung und Geschäftsanbahnung. Dänemark geht hier allerdings noch systematischer vor: Über das TechChange-Programm werden etwa gezielt Unternehmensrepräsentanten aus Entwicklungsländern zu Industrie- und Handelsmessen in Dänemark eingeladen.

Im Zielland selbst kann ein mit den lokalen Gegebenheiten nicht vertrautes österreichisches Unternehmen seinen Informationsbedarf über Auslandsrepräsentanzen der österreichischen Mesoebene decken – so sie vor Ort etabliert sind. Die Außenstellen der WKÖ-AWO konzentrieren sich regional stark auf die LMICs (lower middle income countries) im Mittleren Osten und in Nordafrika, auf Südosteuropa, die dynamischen Märkte in Ostasien und sehr selektiv auf vergleichsweise wirtschaftsstarke mittel- und südamerikanische Entwicklungsländer (Argentinien, Brasilien, Mexiko und Venezuela). Keine österreichische Außenhandelsstelle ist in den Regionen der LLDCs (least developed countries) ansässig und keine in den zentralasiatischen Entwicklungsländern (Afghanistan und GUS-Nachfolgestaaten). Nur zwei Büros sind in Sub-Sahara-Afrika eingerichtet (Nigeria und Südafrika), und die sieben südasiatischen Länder werden von Delhi aus betreut.

Diese Regionalverteilung spiegelt deutlich das Grundsatzproblem wider, nachhaltige EZA mit wirtschaftlicher Rentabilität zu verknüpfen. Um diese Lücke zu schließen, beschäftigen etliche Geberländer in ihren Auslandsvertretungen speziell geschultes Personal, das (vorrangig) kleine und mittlere Unternehmen bei der Akquisition von Aufträgen unterstützt, indem es auftragsrelevante Informationen verbreitet, Vergabeverfahren erläutert, auf zuständige Stellen verweist und geschäftliche Kontakte zu den multilateralen Entwicklungsbanken vor Ort herstellt. In den fortgeschrittenen Entwicklungsländern werden diese Serviceleistungen über dort etablierte Außenhandelsvertretungen angeboten.

Ein wesentliches Argument für die Gründung der Austrian Development Agency (ADA) mit 1. Jänner 2004 war, dass eine staatliche EZA-Durchführungsorganisation die notwendigen institutionellen Strukturen schaffe, die die österreichische Beteiligung an multilateralen EZA-Vorhaben begünstigen. Tatsächlich bildet das Beschaffungswesen multilateraler EZA-Agenturen wie auch die Kreditvergabe internationaler Entwicklungsbanken ein erhebliches wirtschaftliches Potential für Unternehmen, sei es als Zulieferer oder als mit dem Projekt beauftragtes Unternehmen. Im Sinn einer wirtschaftsnahen Entwicklungspolitik stellt sich die Frage, wie Unternehmen der Zugang zu multilateralen EZA-Projekten erleichtert werden kann.

Zunächst müsste die häufig fehlende Information vermittelt werden, wie international ausgeschriebene EZA-Projekte lukriert werden können. Querverweise auf die Webseiten einschlägiger multilateraler EZA-Agenturen reichen da nicht aus. Grundlegend sind eine umfassende, deutschsprachige Dokumentation bestehender internationaler Institutionen, ihrer Förderinstrumente, der regionalen Schwerpunkte und der Verweis auf etwaige inländische Stellen, die Information, persönliche Beratung und Kontaktanbahnung anbieten. Mitglieder der Wirtschaftskammer Österreich haben Zugang zu solchen Dokumenten und Serviceleistungen. Andere Geberländer, wie etwa Dänemark, binden die Teilnahme an speziellen Seminaren zum Beschaf-

**Instrumente im Rahmen
der multilateralen
Entwicklungs-
zusammenarbeit**

⁹⁾ Eine umfassende Dokumentation dieser Offensive findet sich unter www.go-international.at.

fungswesen multilateraler EZA-Institutionen nicht an die etwaige Mitgliedschaft in binnenländischen Interessenvertretungen¹⁰⁾

In Österreich wurden als einziges Förderinstrument im engeren Sinn die "Konsulenten-Treuhandfonds" bei verschiedenen internationalen Finanzinstitutionen (IBRD, EBRD, IDAB, IFC) eingerichtet. Diese mit jeweils etwa 1 Mio. € dotierten Fonds sind österreichischen Konsulenten vorbehalten, die internationale Investitionsprojekte mit möglicher österreichischer Beteiligung identifizieren.

Dänemark verfolgt, um dänische Unternehmen als Partner internationaler Entwicklungshilfeagenturen zu positionieren, seit Mitte der neunziger Jahre den Aktionsplan "Aktiver Multilateralismus" (<http://www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/Plan/ActiveMultilateralism/>) – eine pro-aktive Strategie, die weit über die Publikation allgemeiner Informationsbroschüren, das Abhalten von Informationsveranstaltungen oder die Einrichtung von Konsulententreuhandfonds hinausgeht¹¹⁾. Bereits 1988 gründeten die vier skandinavischen Länder gemeinsam mit Island den Nordic Development Fund (NDF; <http://www.ndf.fi>). Er vergibt in rund 20 Entwicklungsländern langfristige Kredite (Laufzeit von 40 Jahren) mit 10 rückzahlungsfreien Jahren zu Beginn. Jährlich werden Kredite im Wert von insgesamt 60 Mio. \$ vergeben. Der NDF initiiert keine eigenen Projekte, sondern dient ausschließlich der Kofinanzierung für Entwicklungshilfeprojekte internationaler oder nationaler Agenturen. Die geförderten Projekte müssen dabei im Interesse von Unternehmen in den nordischen Ländern sein. Schließlich zielt der Aktionsplan "Aktiver Multilateralismus" darauf ab, die Agenden multilateraler Entwicklungshilfeinstitutionen zum Spiegelbild des dänischen Verständnisses einer erfolgreichen EZA zu machen, indem möglichst viele dänische Arbeitskräfte in den internationalen Organisationen platziert werden. Im Jahr 2001 wandte Dänemark für diese Personalpolitik rund 15,6 Mio. \$ auf (Danida, 2002).

Es gibt in Österreich Instrumente für eine wirtschaftsnahe EZA, institutionelle Strukturen wurden geschaffen, und Akteure der Mesoebene entwickeln zunehmend ihre eigenen Programme. Defizite bestehen in erster Linie auf der politischen Ebene. An die Stelle einer kohärenten, strategisch ausgerichteten Entwicklungspolitik, die die EZA-relevanten Instrumente verschiedener Akteure koordinieren würde, tritt viel zu stark ein Ex-post-Konzept, wonach am Ende eines Haushaltsjahres alle Ressorts ihre Ausgaben dahingehend überprüfen, ob sie als ODA anrechenbar sind. Das Augenmerk richtet sich auf Maßnahmen, die einerseits die statistische ODA-Kennzahl erhöhen, andererseits entweder kostenneutral sind, weil sie ohnehin anfallen, oder aber direkte Rückflüsse versprechen. So wurden bis in die jüngste Vergangenheit indirekt ermittelte Studienplatzkosten¹²⁾ für Studierende aus Entwicklungsländern unter "Technische Hilfe" verbucht. Unter dem Gesichtspunkt direkter Rückflüsse ist das Instrument der Soft-Loans sehr verbreitet.

Diese defensive Haltung verstellt die Möglichkeit, langfristig und strategisch auch zugunsten eigener Ziele zu wirken. Zielsetzungen und Strategien erfordern politischen Willen und dieser begründet sich durch ein breites öffentliches Interesse. Der sehr partizipatorisch angelegte EZA-Ansatz von Großbritannien etwa sieht vor, halbfertige Manuskripte zentraler Strategiepapiere im Internet zu publizieren, um Kommentare und Verbesserungen der interessierten Öffentlichkeit zu den Vorschlägen zu erhalten. Zusammenfassungen der wichtigsten Dokumente werden in Supermärkten verteilt – und zwar nicht nur in englischer Sprache, sondern auch in Hindi, Urdu, Arabisch und den Sprachen anderer ethnischer Minderheiten in Großbritannien. Zugleich werden im Fernsehen Werbespots zur EZA ausgestrahlt.

EZA-Strategie auf der politischen Ebene

¹⁰⁾ Einschlägige Seminare organisiert die staatliche EZA-Implementierungsagentur Danida (das Äquivalent zur österreichischen ADA).

¹¹⁾ Die dänischen Trust Funds sind im Übrigen um ein Vielfaches höher budgetiert als die Konsulententreuhandfonds. Danida (2002) beziffert die bei internationalen EZA-Agenturen bereitgestellten Mittel im Zweijahreszeitraum 1999/2000 auf 33,5 Mio. \$.

¹²⁾ Die gesamten Kosten für die Universitäten wurden durch die Anzahl der in Österreich Studierenden geteilt und diese Pro-Kopf-Kosten mit der Anzahl der Studierenden aus Entwicklungsländern multipliziert. Die Fachrichtung und damit der entwicklungsrelevante Nutzen für das Herkunftsland blieben dabei unberücksichtigt.

Auf der politischen Ebene liegt die Koordinations- und Richtlinienkompetenz der österreichischen EZA in den Händen des Bundesministeriums für auswärtige Angelegenheiten und hier insbesondere in der Sektion VII. Der Führungsanspruch des Außenministeriums erstreckt sich jedoch nicht auf die Mittelvergabe. Es gibt kein Gesamtbudget in der Verantwortlichkeit einer einzigen zentralen Stelle, in der Folge auch kein einheitliches und übergreifendes *inhaltliches* Gesamtkonzept. In erster Linie das Außenministerium und das Finanzministerium, aber auch etliche andere Ressorts sind für die Finanzierung einzelner EZA-Leistungen zuständig. Das liegt teilweise darin begründet, dass Entwicklungspolitik in ihrer Vielschichtigkeit eine Querschnittsaufgabe ist; zum anderen ist die unklare Kompetenzverteilung aber auch "hausgemacht" und erschwert die Ausgestaltung einer wirtschaftsnahen Strategie und ihre koordinierte und kohärente Umsetzung erheblich.

Fazit

Wirtschaftsnaher EZA muss die Ursachen der Unterentwicklung bekämpfen und die Rahmenbedingungen für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung schaffen. Im Rahmen der üblichen Evaluierung muss nicht nur die Qualitätssicherung im Zielland überprüft werden; ein wirtschaftsnaher EZA-Ansatz soll darüber hinaus die binnenwirtschaftlichen Sekundärziele erreichen helfen: Mit EZA-Geldern finanzierte Erstkontakte müssen ihrer "Türöffnungsfunktion" gerecht werden und dürfen nicht auf eine Exportsubventionierung einzelner Unternehmen hinauslaufen. Dazu bedarf wirtschaftsnaher EZA der wirtschaftswissenschaftlichen Expertise. Zudem ist das entwicklungspolitische Mandat auf höchster Ebene zu stärken und mit der Koordination der Querschnittsaufgabe EZA im Rahmen einer Gesamtstrategie zu betrauen.

Literaturhinweise

- Alesina, A., Dollar, D., "Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?", NBER Working Paper, 1998, (6612).
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), Handbuch für Unternehmerinnen und Unternehmer, Bonn, 2000.
- Danida, Denmark's Development Assistance 2001, Udenrigsministeriet, Kopenhagen, 2002.
- Falk, R., Wirtschaftsnaher Entwicklungszusammenarbeit. Entwicklungspolitische Systeme im Vergleich – Schlussfolgerungen für Österreich, WIFO, Wien, 2003, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract.type?p_language=1&pubid=24848.
- Lloyd, T., McGillivray, M., Morrissey, O., Osei, R., "Does Aid Create Trade? An Investigation for European Donors and African Recipients", European Journal of Development Research, 2000, 12(1), S. 107-123.
- OECD, Prüfbericht über die Entwicklungszusammenarbeit: Österreich, Ausschuss für Entwicklungshilfe, Paris, 2000.
- Schulpen, L., Gibbon, P., "Private Sector Development: Policies, Practices and Problems", Centre for Development Research, CDR Policy Paper, 2001.
- Url, Th., Die Rolle von Soft-Loans in der Außenhandelsförderung, Studie des WIFO im Auftrag der OeKB im Namen und auf Rechnung des Bundes (Bundesministerium für Finanzen), Wien, 2003.

Austrian Development Co-operation in the Context of Internationalisation Efforts – Summary

In concert with the other EU member countries, Austria has committed itself to spending a share of 0.33 percent or more of its annual GDP on official development aid (ODA) by 2006. New organisational structures have been set up, most noteworthy among them the Austrian Development Agency (ADA) which was established in January 2004. One of its major challenges is to ensure Austrian participation in multilateral ODA projects through international finance institutions and aid implementation agencies. In this context special attention and support is given to increasing the Austrian private sector's involvement in the aid business. This survey is concerned with the options and limits of an ODA approach that builds upon a new partnership between the relevant government departments and the Austrian business community. Trade and investment are keys to sustainable development. A stocktaking of the relevant measures within conventional export and FDI promotion schemes concludes that Austria has in principle enough instruments and suitable institutional structures to achieve these goals. The bottleneck rather seems to lie in the sphere of development policy. It is vital to improve the coordination of the relevant instruments used by different units in the context of a coherent and strategically aligned development policy.

Wolfmayr, Y., Potentielle Exportmärkte. Eine Befragung zu Schwierigkeiten und Hindernissen bei der Erschließung neuer Märkte, WIFO, Wien, 2003, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24849.

Wolfmayr, Y., "Schwierigkeiten und Hindernisse für die Erschließung neuer Exportmärkte. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(6), http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=25117.

<http://www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/Plan/ActiveMultilateralism>

<http://www.go-international.at>

<http://www.ndf.fi>

<http://www.raiba.at/download/foerderung.pdf>

<http://www.ses-bonn.de>