



Hochschule Neubrandenburg
University of Applied Sciences

Fachbereich Agrarwirtschaft und Lebensmittelwissenschaften

Studiengang Agrarwirtschaft

„Gewinnung und Vermarktung von Rohstoffen in Entwicklungsländern durch internationale Konzerne – ökonomische, gesellschaftliche und politische Aspekte“

von
Juliane Barten
Marcel Gerds

November 2007

Inhalt

1.	Einleitung	3
2.	Definitionen.....	3
2.1	Rohstoff.....	3
2.2	Entwicklungsländer.....	4
2.3	Internationale Konzerne	4
3.	Bedeutung der internationalen Arbeitsteilung.....	5
4.	Bedeutung des Außenhandels für die Unterentwicklung.....	6
5.	Aktivitäten der Konzerne in den Entwicklungsländern und deren Konsequenzen.....	8
6.	Formen des Ressourcentransfers	10
7.	Auswirkungen des Engagements internationaler Konzerne auf die Ressourcen	12
8.	Gegenmaßnahmen	13
9.	Fazit.....	14
10.	Literaturverzeichnis.....	16

1. Einleitung

In den letzten drei Jahrhunderten führten Industrialisierung und ein steiler Bevölkerungsanstieg zu einer drastischen quantitativen und qualitativen Ausweitung des Verbrauchs natürlicher Ressourcen. Auch die weltweite Verallgemeinerung westlicher Konsummuster führte zu einer Steigerung des Ressourcenverbrauches auf ein nicht nachhaltiges Niveau. Viele Entwicklungsländer haben sich im Zuge der internationalen Arbeitsteilung auf den Export mineralischer und agrarischer Produkte spezialisiert (Enquete-Kommission, 2002: 325).

In den letzten Jahren verursachte die wachsende Nachfrage nach Rohstoffen auf dem Weltmarkt einen Preisanstieg von bis zu 70 %. Auf Grund dieser Tatsache ist es für die Entwicklungsländer sehr attraktiv, ein starkes Engagement hinsichtlich des Exports zu zeigen. Auch der Reiz, in Zusammenarbeit mit internationalen Konzernen zu treten ist sehr groß. Diese Formen der Zusammenarbeit haben einige Konsequenzen für das beteiligte Land, die Menschen und die Umwelt vor Ort.

Der Einfluss internationaler Konzerne auf die Ökonomien von Entwicklungsländern ist enorm. So wurde 2002 nahezu ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes in den Entwicklungsländern durch ausländische Direktinvestitionen erbracht (UNCTAD, 2007: 2).

Der internationale Handel findet heute in einem Umfeld statt, in dem das private Unternehmertum in mehr Lebensbereiche eingreift als je zuvor. Unternehmen können bisher nicht gekannte Möglichkeiten der geografischen Ausdehnung ihrer Aktivitäten nutzen. Der in der Vergangenheit auch als wirtschaftlich Handelnder auftretende Staat hat zunehmend eine reine Kontrollfunktion, dessen Aufgabe es ist, „das Funktionieren einer am internationalen unternehmerischen Wettbewerb ausgerichteten Gesellschaft zu gewährleisten“ (SCHNEEWEIß, 2005: 10).

2. Definitionen

2.1 Rohstoff

Rohstoffe sind eine Form natürlicher Ressourcen, die im Gegensatz zu anderen natürlichen Ressourcen noch keine Bearbeitung erfahren haben – von der Lösung aus ihrer natürlichen Quelle abgesehen. Der Mensch eignet sich diese Rohstoffe aus der Natur heraus an, weil er sich einen – in erster Linie ökonomischen – Nutzen davon erwartet (MÜLLER-WENK, 2003: 1).

Sie können zum direkten Konsum aber auch als Ausgangsstoff für eine weitere Verarbeitung genutzt werden. Man kann Rohstoffe anhand verschiedener Kriterien einteilen. Bezüglich der natürlichen Eigenschaften kann man sie in organische oder anorganische Rohstoffe einteilen. Mit Zuordnung zu erneuerbaren und nicht-erneuerbaren Formen kann man Aussagen über die Regenierbarkeit machen. Neben der Herkunft ist ein weiteres Einteilungskriterium die Gewinnung und Verwendung der Rohstoffe. Bei dieser Unterteilung unterscheidet man Agrar- und Industrierohstoffe, wobei letzteren die große Gruppe der Bodenschätze zuzuordnen ist (WIKIPEDIA, 2007).

2.2 Entwicklungsländer

Es ist umstritten, was ein Entwicklungsland ist und welche Charakteristika Grundlage dieser Definitionen sind. In den verschiedenen Definitionsversuchen ist ein bedeutsamer Unterschied, ob Unterentwicklung als Zustand oder als Struktur begriffen wird. Dadurch sind Entwicklungsländer entweder durch diverse Kennzahlen wirtschaftlicher und sozialer Unterentwicklung oder durch die Struktur ihrer Einbindung in die internationale Arbeitsteilung bestimmt (NOHLEN, 1989: 202).

Eine einheitliche internationale Liste von Entwicklungsländern ist nicht existent. Eine internationale Anerkennung zum Beispiel von Entwicklungshilfe-Leistungen erfolgt über die Länder-Liste I des DAC (Entwicklungshilfe-Ausschuss der OECD). Der Bericht des DAC von 2004 weist ca. 150 Länder mit etwa 4,5 Mrd. Menschen als Entwicklungsland aus. Somit sind vier von fünf Menschen auf der Erde in diesen Ländern lokalisiert (HOLTZ, 2006: 23).

Neben dieser Einteilung gibt es noch zahlreiche andere wie die der Weltbank, des Internationalen Währungsfonds und der UNO. Auf eine nähere Darstellung dieser alternativen Einteilung und der gemeinsamen Merkmale von Entwicklungsländern soll an dieser Stelle verzichtet werden.

2.3 Internationale Konzerne

Internationale Konzerne sind Unternehmen, die eigene oder von ihnen weitgehend kontrollierte Produktionsstätten außerhalb ihres Heimatlandes haben. Die auch oft gebräuchliche Bezeichnung „transnationale Konzerne“ unterstreicht, dass diese Unternehmen über nationale Grenzen hinweg operieren. Für die Wirtschaftspolitik stellen sie ein Problem dar, da sie teilweise in der Lage sind, sich nationaler Kontrollmechanismen zu entziehen. Besonders problematisch ist die Möglichkeit der Manipulation durch Verrechnung konzerninterner Gewinne zwischen Staaten und eine somit de facto gegebene Entziehung von Steuerpflichten (HOLTZ, 2006: 53).

Einige hundert international agierende Großkonzerne sind die stärksten Teilnehmer in internationalen Wettbewerb. Diese Unternehmer befinden sich zum Großteil im Besitz einer ständig wechselnden, internationalen und breit gestreuten Anlegerschaft, deren Ziel es in dem meisten Fällen ist, einen langfristigen überdurchschnittlichen Gewinn aus dieser Investition zu erreichen (SCHNEEWEIß, 2005: 10).

Nur wenige Entwicklungen in den letzten Jahrzehnten haben eine so entscheidende Rolle beim starken Wachstum des internationalen Handels und der Kapitalflüsse gespielt wie der Aufstieg multinationaler Konzerne. Diese großen Unternehmen – meistens aus Nordamerika, Europa und Japan aber auch zunehmend von neuen Industriestaaten wie Südkorea, Taiwan und Brasilien – stellen eine einzigartige Möglichkeit dar, aber sie können ebenso ernsthafte Probleme für viele Entwicklungsländer bedeuten, in denen sie aktiv werden (TODARA und SMITH, 2006: 707).

In der vorliegenden Arbeit wird häufig von Industrieländern gesprochen. Dies beinhaltet auch die internationalen Konzerne, die in diesen Ländern lokalisiert sind, da diese im wirtschaftlichen Geschehen als Akteure auftreten.

3. Bedeutung der internationalen Arbeitsteilung

Die Beziehungen zwischen den hochentwickelten und den Entwicklungsländern werden im Wesentlichen von der sich immer stärker ausprägenden internationalen Arbeitsteilung bestimmt. Unter dieser versteht man die Aufteilung verschiedener Funktionen im Prozess der Verwertung und Akkumulation des Kapitals auf verschiedene Länder und Ländergruppen im Weltmaßstab (NOHLEN, 1989: 331).

Dabei wird die Weltproduktion auf die Länder mit den jeweils günstigsten Voraussetzungen der Produktion aufgeteilt. Nach der Beseitigung von Handelshemmnissen im internationalen Handel können die Produktionsfaktoren an den Orten mit der höchsten Effizienz eingesetzt werden. Als Folge wird ein absolutes Produktionsmaximum erreicht. Es erfolgt eine Ausweitung der nationalen Faktormobilität zu einer internationalen Faktormobilität. Entwicklungsländer erfüllen im Rahmen der bisher realisierten Arbeitsteilung noch immer die Rolle als Lieferanten billiger Rohstoffe (HOLTZ, 2006: 5).

Es lassen sich in der Geschichte verschiedene Typen der internationalen Arbeitsteilung unterscheiden. Die klassische internationale Arbeitsteilung basiert auf der jahrhundertealten Aufteilung der Länder nach Rohstofflieferanten und Kapital- und Konsumgüterproduzenten. Diese Aufteilung ist identisch mit der Aufgliederung der Welt in Entwicklungs- und Industrieländer. Die heutigen Entwicklungsländer wurden zum Teil in diese Arbeitsteilung hineinge-

zwungen. Die Industrieländer „benutzten“ die Entwicklungsländer zur Produktion von Waren der verarbeitenden Industrie (NOHLEN, 1989: 331).

Durch die Weltwirtschaftskrise von 1929 und die darauf folgende Industrialisierung mancher Entwicklungsländer vollzog sich ein Wandel in der klassischen internationalen Arbeitsteilung. In den Entwicklungsländern entstanden – zum Teil durch ausländische Kapitalinvestitionen – Konsumgüterindustrien, die sich auch auf den Industriesektor übertrugen. Größtenteils diente dies zur Versorgung des einheimischen Marktes (NOHLEN, 1989: 332).

Neue Rahmenbedingungen der Verwertung und Akkumulation des Kapitals verursachten neue Formen der internationalen Arbeitsteilung. Diese neuen Bedingungen beinhalteten zum Beispiel die Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte in den Entwicklungsländern, die Zerlegbarkeit der Fertigungsprozesse von Gütern sowie Fortschritte in der Transport- und Kommunikationstechnologie. Unter diesen Voraussetzungen wurde die Auslagerung von Produktionsstätten, die der Herstellung von Industriegütern für den Export in den Entwicklungsländern dienten, in die Entwicklungsländer profitabel. Indem einige Entwicklungsländer mit Anpassung ihrer Entwicklungsstrategie auf die strukturellen Änderungen der Weltökonomie reagierten, wurde durch zunehmende Verlagerung der Industrieproduktion für den Weltmarkt in die Entwicklungsländer der klassische Typ der internationalen Arbeitsteilung durchbrochen (ebenda).

4. Bedeutung des Außenhandels für die Unterentwicklung

Die klassische Außenhandelstheorie führt das RICARDO'sche Theorem der komparativen Kostenvorteile als Grund für internationalen Handel an. Demnach sind die jeweiligen relativen Kosten von produzierten Gütern in den jeweiligen Ländern – und somit die unterschiedlichen Produktionskostenstrukturen – Grund für die Vorteilhaftigkeit der Spezialisierung und des Güteraustausches.

Einige Autoren vertreten jedoch die Meinung, dass der Außenhandel eine gewisse Mitschuld an der Unterentwicklung von Dritte-Welt-Staaten trage. Die internationalen Konzerne, die in den Industrieländern lokalisiert sind, machten sich gewisse Bedingungen im internationalen Handel zu Nutzen und zementierten somit den Status als Entwicklungsland.

Ein relativ bekannter Vertreter dieser Ansicht war François PERROUX. Sein Werk „Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft“ geht davon aus, dass die neoklassische Außenhandelstheorie mit ihrer Gleichgewichtsvorstellung für die Außenhandelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern nicht gelte. Stattdessen würden eher asymmetrische und teils irreversible Beziehungen zugunsten der Industrieländer und ihrer Konzerne

bestehen. Auf Grund unterschiedlicher Verhandlungsstärken und der unterschiedlichen Größe der Handelsakteure entstünden Dominationseffekte der Industrie- gegenüber den Entwicklungsländern. Für die dominierenden Wirtschaften könnte es in diesem Fall zu einer vorteilhaften Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft in Bezug auf die Rohstoffproduktion kommen. Bedingung wäre, dass die Industrieländer den Großteil der Produktion mit hohem Wertschöpfungsanteil von Kapital und Arbeit an sich ziehen. Den Entwicklungsländern käme somit nur die Funktion des Zulieferers von Rohstoffen zu (SELL, 1993: 240).

Neben der Theorie der dominierenden Wirtschaft existiert noch die Theorie der peripheren Wirtschaft. Raúl PREBISCH – als Vordenker dieser Theorie – vertrat die Ansicht, dass weltwirtschaftlich zwischen einem Zentrum hochindustrialisierter Länder und einer Peripherie von Entwicklungsländern unterschieden werden müsse. Diese Peripherie weist im Vergleich zu den Industrieländer einige wirtschaftliche Einzigartigkeiten auf. So liege beispielsweise die Preiselastizität der Nachfrage der Industrieländer nach Gütern aus Entwicklungsländern unter der Nachfrage der Entwicklungsländer nach Importgütern des Industrielandes. Somit kämen die Länder der Dritten Welt in Form von Nachfragesteigerungen nur in einen Teil des Genusses positiver Effekte des technischen Fortschritts. Die Entwicklungsländer könnten Produktivitätssteigerungen nur durch Preissenkungen an die mit ihnen handelnden internationalen Konzerne weitergeben, während diese den Fortschritt in der Produktivität in ein erhöhtes Einkommen umsetzen, da sie über die Spielräume zur Preiserhöhung verfügten. Als Konsequenz seien rohstoffreiche Entwicklungsländer entsprechend ihrer komparativen Vorteile einer monopolistischen Ausbeutung ausgesetzt, da sie für importierte Industriegüter monopolistisch überhöhte Preise zahlen müssten (SELL, 1993: 242).

Dieses Gedankenmodell wird oft als eine ungünstige Entwicklung der „Terms-of-Trade“ bezeichnet, wodurch impliziert wird, dass eine Integration der Entwicklungsländer in das weltweite Handelssystem für diese eine Entwicklungshemmung bedeute (Prebisch-Singer-These). „Terms-of-Trade“ beschreiben das Austauschverhältnis zwischen Export- und Importpreisen eines Landes. Bis in die 1970er Jahre sind die Terms-of-Trade in den Entwicklungsländern langfristig gesunken. Somit stiegen die Exportpreise für Rohstoffe weniger stark als die Preise für den Import von Industriegütern (NOHLEN, 1989: 69). Verbessert sich das Preisverhältnis, ist das ein Indikator für die Verbesserung der Außenhandelssituation des Landes (SELL, 1993: 242).

Eine weitere Theorie ist die des Verelendungswachstums. Diese besagt, dass ein Wachstumsprozess in einem großen, exportorientierten Land zu Wohlfahrtsverlusten führen kann. Durch die Ausweitung der Produktion kommt es zu einem erhöhten Weltmarktangebot und somit

bestehe die Gefahr einer Preissenkung des eigenen Guts. Bedingung ist hierbei, dass es keine zusätzliche Nachfrage gibt (SELL, 1993: 247).

5. Aktivitäten der Konzerne in den Entwicklungsländern und deren Konsequenzen

Ein Unternehmen erfüllt verschiedene Rollen, wenn es in einem Entwicklungsland tätig ist, die alle Einfluss auf die örtliche Wirtschaft haben. Sie treten als Arbeitgeber der lokalen Bevölkerung auf, sind Kunden und Konkurrenten ansässiger Unternehmen, sie beziehen womöglich Fremdkapital von örtlichen Finanzdienstleistern, sie bieten Waren auf dem inländischen Markt an und sie sind Steuerzahler. Ferner importieren und exportieren sie Güter und Kapital (SCHNEEWEIß, 2005: 17).

Viele Autoren und Experten zur Entwicklungszusammenarbeit kritisieren die Direktinvestitionen internationaler Konzerne in Entwicklungsländer. Als Ergebnis käme es zu einem Transfer des Gewinns der in diesen Ländern geschaffenen Wertschöpfung, zu einer Festigung der im Interesse der Industrieländer liegenden internationalen Arbeitsteilung und zu einer Verstärkung der Ungleichheit in dem betroffenen Entwicklungsland (SELL, 1993: 254).

Ausgangspunkt dieses Vorwurfs ist die Importsubstitutionspolitik einiger Entwicklungsländer. Diese Politik ist eine Strategie zur Industrialisierung, die die Ersetzung bisher importierter Produkte durch heimische Erzeugnisse beinhaltet. Langfristiges Ziel ist es hierbei, den eigenen Industrialisierungsprozess zu initiieren und die Importabhängigkeit zu verringern. Als extreme Form herrscht Autarkie, bei der sich ein Land völlig von der internationalen Arbeitsteilung abkoppelt und nur das erzeugt, was es selbst verbraucht (HOLTZ, 2006: 38).

Eben jene Importsubstitutionspolitik begünstigt die Niederlassung nicht-einheimischer Unternehmen in der verarbeitenden Industrie. Hierdurch würde das nationale Einkommensniveau durch die ausländischen Tochterunternehmen negativ beeinflusst, da die an die Konzernzentrale transferierten Gewinne das in den Entwicklungsländern investierte Kapital übersteige. Dieses Phänomen wird oftmals als „Dekapitalisierung“ der Dritten Welt bezeichnet, da der Kapitalfluss den Ressourcentransfer aus den Metropolen übersteige (SELL, 1993: 254).

Unter dem Begriff Ressourcentransfer versteht man hierbei die Übertragung von Kapital, Geld, Devisen, Wissen oder technischen Fähigkeiten aus den Industrie- in die Entwicklungsländer. Sie erfolgt vor allem durch Entwicklungshilfe und Direktinvestitionen (HOLTZ, 2006: 63). Als Folge dieser Dekapitalisierung würden die Steigerung der Arbeitsproduktivität und somit des Einkommens der Bevölkerung der Entwicklungsländer nachhaltig behindert (SELL, 1993: 254).

Vielfach wird den internationalen Konzernen auch vorgeworfen, sie erleichterten die Übernahme westlicher Konsummuster in den Entwicklungsländern. Die Verfahren zur Herstellung westlicher Güter sind meistens sehr kapitalintensiv, was nicht den Bedingungen der Faktorausstattung in den Entwicklungsländern angepasst ist. Die Verwendung kapitalintensiver Produktionsverfahren in Verbindung mit der Initiierung westlicher Konsumgewohnheiten erhöht den Kapitalbedarf und damit auch die Notwendigkeit der Aufnahme von Krediten im Ausland. Durch Zinszahlungen wird somit erneut ein Werttransfer in die Industrieländer ermöglicht. Verschiedene Studien konnten diesen Umstand tatsächlich belegen. Gerade in den Entwicklungsländern Lateinamerikas spielen internationale Konzerne nicht gerade eine positive Rolle. Ausländische Unternehmen fragten auf dem dortigen, einheimischen Markt Kapital nach, was zu einem geringeren Kapitalzufluss aus dem Ausland und zu einer Verdrängung inländischer Kreditnachfrager führte (SELL, 1993: 255).

Eine häufig zu beobachtende Erscheinung ist die mangelnde Erfahrung von Entwicklungsländern im Umgang mit internationalen Konzernen. Als Konsequenz sind die entstehenden Verträge aus Sicht des Entwicklungslandes als ungünstig zu betrachten, sodass Wachstum und Entwicklung negativ beeinflusst sind. Bei diesen Kooperationen muss sich das Rohstoffland meist auf einen Rohstoffbereich spezialisieren, wobei der erwünschte Wachstumsschub ausbleibt. Durch diese Form der Spezialisierung wird eine direkte Abhängigkeit zu den Konzernen hergestellt, die durch die Schwankung der Nachfrage besonderen Risikocharakter trägt. Durch diese können die Länder keine verlässliche Wirtschaftsplanung aufstellen. Der ökonomische Wandel – ausgedrückt im Bruttosozialprodukt – im Land ist zwar positiv, der tatsächliche Entwicklungsstand des Landes kann jedoch dadurch nicht näher charakterisiert werden (SENGHAAS, 1976: 232ff).

Neben den erwähnten, sich negativ auf die Entwicklungsländer auswirkenden Aktivitäten internationaler Konzerne, hat die Gewinnung und Vermarktung von Rohstoffen durch diese auch positive Auswirkungen.

So können diese Konzerne positive Beiträge durch die Möglichkeit der Export- und Importsubstitution leisten. Bei ersterer streben die Entwicklungsländer eine Erhöhung der Importkapazitäten durch Export für den Weltmarkt an. Man erhofft sich hierbei Durchsickereffekte vom Exportsektor zum Rest der Volkswirtschaft (HOLTZ, 2006: 28). Sofern keine inländischen Firmen verdrängt werden, stellen sich positive Beschäftigungs- und Einkommenseffekte ein. Diese positiven Beiträge müssen mit den bereits erwähnten negativen Effekten des Kapitaltransfers bilanziert werden (SELL, 1993: 255).

Neben dem Kapitaltransfer in die Entwicklungsländer sind transnationale Konzerne auch in der Lage, Managementleistungen, Marketingerfahrung und neue Technologien in diese Länder „mitzubringen“ (ebenda).

Die Frage des Technologietransfers ist differenziert zu betrachten. In der Regel arbeiten internationale Konzerne mit moderner, häufig im Gastland nicht vorhandener Technologie. Dadurch können sie zu qualitativen Sprüngen beim Ressourcenschutz („Leap Frogging“) beitragen (Enquete-Kommission, 2002: 326).

Unter dem Begriff „Leap Frogging“ versteht man in diesem Zusammenhang „die sprunghafte Veränderung einer Gesellschaft oder eines Unternehmens hin zu einem höheren Entwicklungsstand, ohne dass die in anderen Fällen zu beobachtenden Zwischenstufen durchlaufen werden“ (DALKMANN et al., 2004: 19). Somit können volkswirtschaftliche Ressourcen für nicht-nachhaltige fossile Technologien gespart werden und das entsprechende Land kann diese Investitionen direkt in eine nachhaltige Zukunft investieren, anstatt sie in schnell überholte Infrastrukturen zu binden (ebenda).

Wird allerdings eine veraltete Technologie eingeführt, die eine lange Laufzeit hat, so können die Folgen im Einzelfall negativ sein, auch wenn diese Technologie zum Zeitpunkt der Investition im Gastland noch nicht verfügbar war (Enquete-Kommission, 2002: 326).

Potenziale bestehen auch bei den positiven Beiträgen der Unternehmen beispielsweise bei der Sicherheit am Arbeitsplatz, der Bildung im Beruf und der sozialen Sicherung. Es ist zu beobachten, dass internationale Konzerne stärker exportorientiert ausgerichtet sind als einheimische Produktionszweige und somit eine Diversifizierung der Exportstruktur befördern können. In Vergangenheit war dies beispielweise in Lateinamerika der Fall (SELL, 1993: 255).

6. Formen des Ressourcentransfers

Während in der Entwicklungszusammenarbeit Ressourcentransfer – wie bereits erwähnt – als die „Übertragung von Kapital, Geld, Devisen, Wissen, technischen Fähigkeiten aus reicheren Regionen an ärmere“ verstanden wird (HOLTZ, 2006: 63), soll in dieser Arbeit der umgekehrte Weg betrachtet werden. Hier wird der natürliche Ressourcentransfer betrachtet, also „die Verlagerung der Nutzung, des Zugriffs und des Verbrauchst natürlicher Ressourcen“ (HERSEL, 2005: 31).

Die Definition für Ressourcentransfer im Sinne des Themas dieser Arbeit gestaltet sich als schwierig. Ein kurzes Beispiel soll dies erläutern. In ihrer Gesamtheit stellen die tropischen Regenwälder für alle Menschen den besonderen Wert der Biodiversität dar. Außerdem spielen sie eine wichtige Rolle beim Abbau von CO₂. Aus Sicht eines bewaldeten Entwicklungsland-

des liegt der Wert aber vielmehr im Rohstoffpotenzial für zum Beispiel Holz oder auch Boden. Hier besteht also ein Interessenskonflikt zwischen dem sinnvollen Einsatz der Regenwälder aus Sicht des Entwicklungslandes und aus einer globalen Perspektive heraus (HERSEL, 2005: 30).

Nicht alle natürlichen Ressourcen werden auch als solche von einem Land in ein anderes bewegt. Oft werden sie direkt im Ursprungsland „in Wert gesetzt“, das heißt durch Nutzung zerstört. Hierbei entstehen Produkte und wirtschaftliche Werte, die dann zum Beispiel in Industriestaaten transportiert und verkauft werden. Hierbei ist anzumerken, dass der in einem Entwicklungsland für die Produktion aufgewandte Ressourceneinsatz oftmals in einem sehr ungünstigen Verhältnis zum Weltmarktpreis steht – sowohl was ökonomische als auch ökologische Aspekte angeht. Wenn zum Beispiel von einem Industrieland Eisenerz oder Palmöl aus einem Entwicklungsland importiert, so entspricht der Preis nicht unbedingt den Kosten für die Gewinnung dieser Produkte. Ursache hierfür ist, dass die ökologischen Kosten der Produktion auf keiner der beiden Seiten in die Kalkulation mit eingehen. Eine Kompensation findet nicht statt, wobei eine irreversible Zerstörung natürlicher Ressourcen natürlich nahezu unmöglich zu kompensieren ist. Eine Wiederbeschaffung dieser Güter mit Hilfe finanzieller Mittel ist nicht möglich, wodurch diese ihren Charakter als Gut im volkswirtschaftlichen Sinne verlieren (HERSEL, 2005: 30).

Es gibt drei verschiedene Varianten für Ressourcentransfer:

1. die Inwertsetzung inländischer natürlicher Ressourcen durch ihren Abbau und Transfer in ein anderes Land (z.B. Bodenschätze, Holz)
2. die Inwertsetzung inländischer natürlicher Ressourcen durch ihren Verbrauch bei der Produktion anderer Güter (z.B. Holzkohle zur Erzverhüttung, Rodung von Wald zur Gewinnung landwirtschaftlicher Nutzfläche)
3. die Inwertsetzung inländischer natürlicher Ressourcen durch die Erhaltung dieser Ressourcen (z.B. Erhaltung von Regenwäldern aus Gründen der Biodiversität und CO₂-Bindung)

(HERSEL, 2005: 31)

Im Fall 2 besteht die wirtschaftliche Nutzung der Ressource darin, dass sie Input für ein Gut ist, das beim Export Einnahmen generiert. Im Fall 3 erhält das Entwicklungsland Zahlungen durch das Ausland für die Erhaltung und die Bereitstellung einer natürlichen Ressource – es wird sozusagen eine Dienstleistung exportiert. Diese Variante existiert heute praktisch nicht und ist eher theoretischer Natur (ebenda).

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit soll der Hauptschwerpunkt auf die erste Variante gelegt werden. Bei dieser Variante wird aus einer Ressource ein Gut, welches Einnahmen generiert, wenn es exportiert wird.

7. Auswirkungen des Engagements internationaler Konzerne auf die Ressourcen

HERSEL vom Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie hat sich besonders dem Thema der Auswirkungen von internationalem Handel auf die Ressourcen des Südens gewidmet.

Entsprechend dem Grundsatz, dass die Marktregulierung des Staates auf ein Minimum beschränkt bleiben sollte, fand ab den 80er Jahren eine Welle von Privatisierungen und Liberalisierung in den Entwicklungsländern statt. Die örtlichen Kapitalbesitzer waren oftmals nicht fähig, eine genügende Menge an Geldmitteln aufzubringen. Dadurch gingen viele heimische Unternehmen in den Besitz ausländischer Investoren über. Die Regierungen vieler Entwicklungsländer hofften, dass dadurch der Technologietransfer beschleunigt werden würde, was in den meisten Fällen auch der Fall war. Langfristig werden die erwirtschafteten Profite aber wieder in die Hauptsitzländer der Konzerne zurücktransferiert. Somit entsteht in der Summe ein Nettoabfluss von finanziellen Ressourcen (HERSEL, 2005: 37).

Auf Grund der starken Rivalität der Entwicklungsländer in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen kam es in den 1990er Jahren zu einem regelrechten Sozial- und Umweltdumping. Die Spielräume für staatliche Umweltschutzauflagen wurden erheblich eingeschränkt. Die Konkurrenzdynamik führte nicht nur zu einem Senkungsdruck von sozialen und ökologischen Standard, sondern auch die natürlichen Ressourcen standen im Fokus der Profitlogik. Die Erwartungen der Investoren konnten nur durch die Inwertsetzung der natürlichen Ressourcen erfüllt werden. Um hohe Profitraten zu ermöglichen, wurde der Schutz gefährdeter Arten ignoriert, Wälder abgeholzt und die Arbeitssicherheit aufs Spiel gesetzt (HERSEL, 2005: 37).

Bei wachsendem internationalem Kostenwettbewerb steigt auch der Anreiz, die Kostenvorteile niedriger Umweltstandards zu nutzen. Unternehmen können jedoch auch Vorteile erzielen, wenn sie die im Land des Stammsitzes gültigen Umweltvorschriften weltweit beachten. Dies erleichtert einerseits die konzerninterne Kommunikation und schützt andererseits vor unliebsamer internationaler Kritik, die das Unternehmensimage nachhaltig beschädigen kann (Enquete-Kommission, 2002: 326).

Im Gegensatz zu inländischen Unternehmen weisen internationale Konzerne wenig Sensibilität gegenüber natürlichen Ressourcen und der Umwelt im Allgemeinen auf. Auf Grund der

geringen Möglichkeit eines Konsumboykotts vor Ort, sind sie lokalen Protesten kaum ausgesetzt (HERSEL, 2005: 37).

Multinationale Konzerne haben insofern auch bedeutenden Einfluss auf die Ressourcen in Entwicklungsländern, als die Inwertsetzung dieser erst durch die ausländische Finanzierung der technischen Kapazitäten zur Ausbeutung dieser Ressourcen möglich wurde (HERSEL, 2005: 32).

8. Gegenmaßnahmen

In einem vorher gehenden Kapitel wurde bereits das Problem der Spezialisierung angesprochen. Um diesem Problem zu entgegnen, wenden viele Regierungen von Entwicklungsländern das Instrument der Verstaatlichung an. Dadurch soll die Abhängigkeit von internationalen Konzernen sinken, da es hier eher zu einer Kooperation mit den Unternehmen kommen könnte, bei der die Interessen beider Seiten berücksichtigt wären. Ohne Verstaatlichung wird die Kommunikation innerhalb des Landes erschwert und die Konzerne hätten die Möglichkeit, die Preise auf einem niedrigen Niveau zu halten. In Ländern mit einem hohen Maß an Primärgüterproduktion ist der Prozess der Verstaatlichung relativ fortgeschritten. Hier konnte die Markt- und Verhandlungsmacht der internationalen Konzerne eingeschränkt werden, wengleich sie auch hier noch immer sehr hoch ist (SENGHAAS, 1976: 238).

Eine weitere Möglichkeit, die Verhandlungsmacht der Entwicklungsländer gegenüber internationalen Unternehmen zu erhöhen, wäre eine Kartellorganisation ähnlich der OPEC (engl. Organization of the Petroleum Exporting Countries; dt. Organisation erdölexportierender Länder) zu schaffen. Die OPEC-Mitglieder sollen vor Preisschwankungen am Ölmarkt durch Produktionssteigerung oder -absenkung geschützt werden. Eine Übertragung auf andere Ressourcen gestaltet sich jedoch als schwierig. Die Ressource muss Grundstoff für verschiedene Industriezweige sein und darf nicht einfach substituierbar sein. Nur wenige Ressourcen – abgesehen vom Erdöl – erfüllen diese Kriterien.

Nichtsdestotrotz kann eine Stärkung der relativen Verhandlungsstärke der Regierungen der Gastländer durch eine Koordination ihrer Aktivitäten jedoch ein Mittel sein, die überwältigende Macht der Konzerne ein wenig zu reduzieren. Dadurch könnten die Investitionen besser an die langfristigen Bedürfnisse der Entwicklungsländer angepasst werden und die ausländischen Investoren hätten trotzdem noch ausreichend profitable Möglichkeiten (TODARA und SMITH, 2006: 715).

Internationale Unternehmen können auf ganze Volkswirtschaften und deren Regierungen, besonders aber auf Entwicklungsländer, zunehmend Macht ausüben. Dadurch kommt ihnen

eine gewisse Verantwortung zu, dass ihre Aktivitäten der gesamten Volkswirtschaft zu Gute kommen. Die Reinvestition von Gewinnen und die Aus- und Weiterbildung von heimischem Personal stehen in der Macht des Unternehmens. Im Rahmen ihrer sozialen Verantwortung (corporate social responsibility; CSR) sind Unternehmen durch öffentlichen Druck angehalten, sich an bestimmte Regeln zu halten, zum Beispiel indem sie es vermeiden, eine Monopolstellung aufzubauen und stattdessen in faire Konkurrenz zu heimischen Unternehmen zu treten. Weiterhin gehört dazu, dass sie heimische Unternehmen mit guten sozialen und ökologischen Standards als Lieferanten bevorzugen und dem Staat keine Steuern durch Transfer Pricing entziehen (SCHNEEWEIB, 2005: 9).

Der Wettbewerb gilt gemeinhin gleichzeitig als Voraussetzung und Symptom für das Funktionieren eines Wirtschaftssystems. Er gilt als Garant für eine hocheffiziente Nutzung von Ressourcen und Rohstoffen sowie für die Entwicklung hochspezialisiereten Wissens. Mögliche Folgeprobleme einer reinen Wettbewerbsgesellschaft können kulturelle Verarmung, soziale Ungleichheit und die Zerstörung der Umwelt sein. Deshalb müssen Wege gefunden werden, um ethische und soziale verantwortliche Handlungsmotive zu stärken bzw. die Sanktionsmechanismen für entgegenlaufendes Handeln zu verbessern. Über den Weg einer freiwilligen Firmenkontrolle (CSR) kann zu einer Lösung beigetragen werden (ebenda).

9. Fazit

Die in den Kapiteln 5 und 7 dargestellten Auswirkungen der Aktivitäten internationaler Konzerne in Entwicklungsländern stellen ein breites Spektrum der Kontroverse zu diesem Thema dar. In der Praxis trifft man jedoch weniger diese Art von Argumenten als viel mehr eine ideologisch gefärbte Diskussion und/oder Wertediskussion an.

Die Verteidiger des Engagements multinationaler Konzerne tendieren dazu, dem neoliberalen Spektrum anzugehören und glauben demzufolge an die Effizienz und die Vorteile der Mechanismen des freien Marktes und die Notwendigkeit zur Minimierung des staatlichen Einflusses. Wie aber im Rahmen dieser Arbeit aufgezeigt, haben die tatsächlichen Aktivitäten der Unternehmen in den Entwicklungsländern einen monopolistischen und oligopolistischen Charakter. Die Preissetzung ist eher ein Ergebnis internationaler Verhandlungen und Absprachen als ein Ergebnis von Angebot und Nachfrage auf einem freien Markt.

Die Gegner sehen die multinationalen Konzerne als moderne Erscheinungen früherer Kolonialeinrichtungen wie zum Beispiel die ehemalige Britische Ostindien-Kompanie. Sie betonen in den meisten Fällen die Wichtigkeit von staatlicher Aufsicht über einheimische Märkte und der Minimierung von Abhängigkeitsbeziehungen zu starken Konzernen.

Sowohl die Argumente für als auch jene gegen ausländische Investitionen konnten bis heute kaum empirisch verifiziert werden. Sie sind eher ein Ausdruck verschiedener Wertesysteme und politischer Sichtweisen. Nur im Falle spezifischer Entwicklungsländer sind Aussagen und Urteile möglich, während allgemeine Aussagen in den meisten Fällen zu ungenau sind.

Generell ist jedoch festzuhalten, dass das Engagement internationaler Unternehmen in Entwicklungsländern auch bei der Gewinnung und Vermarktung von Rohstoffen ein wichtiger Impuls bezüglich der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung sein kann. Bedingung hierfür ist, dass die Interessen des Gastlandes und jene des Konzerns deckungsgleich sind. Solange die Konzerne ihre Aufgabe in der Maximierung des Profits ohne Berücksichtigung der Auswirkungen auf das jeweilige Entwicklungsland sehen, werden die Vorwürfe der Gegner dieser Aktivitäten in diesen Ländern mehr Akzeptanz finden.

10. Literaturverzeichnis

- Enquete-Kommission: Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten. Drucksache 14/9200, Deutscher Bundestag, 2002
- DALKMANN, H. et al.: Wege von der nachholenden zur nachhaltigen Entwicklung – Infrastrukturen und deren Transfer im Zeitalter der Globalisierung. Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, Wuppertal, 2004
- HERSEL, P.: Das internationale Finanzsystem – Katalysator der Inwertsetzung, Zerstörung und Umverteilung der natürlichen Ressourcen des Südens. Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, Wuppertal, 2005
- HOLTZ, U.: Entwicklungspolitisches Glossar – Stichwörter zur Entwicklungs- und Nord-Süd-Politik. Bonn, 2006
- MÜLLER-WENK, R.: Natürliche Ressourcen: Was ist da knapp? Referat an der Tagung „Praktischer Umweltschutz Schweiz“, Dürnten (Schweiz)
- NOHLEN, D.: Lexikon Dritte Welt – Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen. Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, Reinbek, 1989
- SCHNEEWEIß, A.: Investitionen in die menschliche Entwicklung – Ein Leitfaden für die Berücksichtigung entwicklungspolitischer Aspekte in sozial verantwortlichen Geldanlagen. SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene, Siegburg, 2005
- SELL, F.: Ökonomik der Entwicklungsländer. Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt a.M., 1993
- SENGHAAS, D.: Multinationale Konzerne und Dritte Welt. Verlag für Sozialwissenschaften, Opladen, 1976
- TODARA, M. und SMITH, S.: Economic Development. Person Education Limited, Harlow (England), 2006
- UNCTAD (United Nations Conference On Trade And Development): World Investment Report 2007 – Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. United Nations Publications Section, New York, 2007
- WIKIPEDIA: Rohstoff. Online im Internet. URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Rohstoff> (Zugriff am 28. September)