



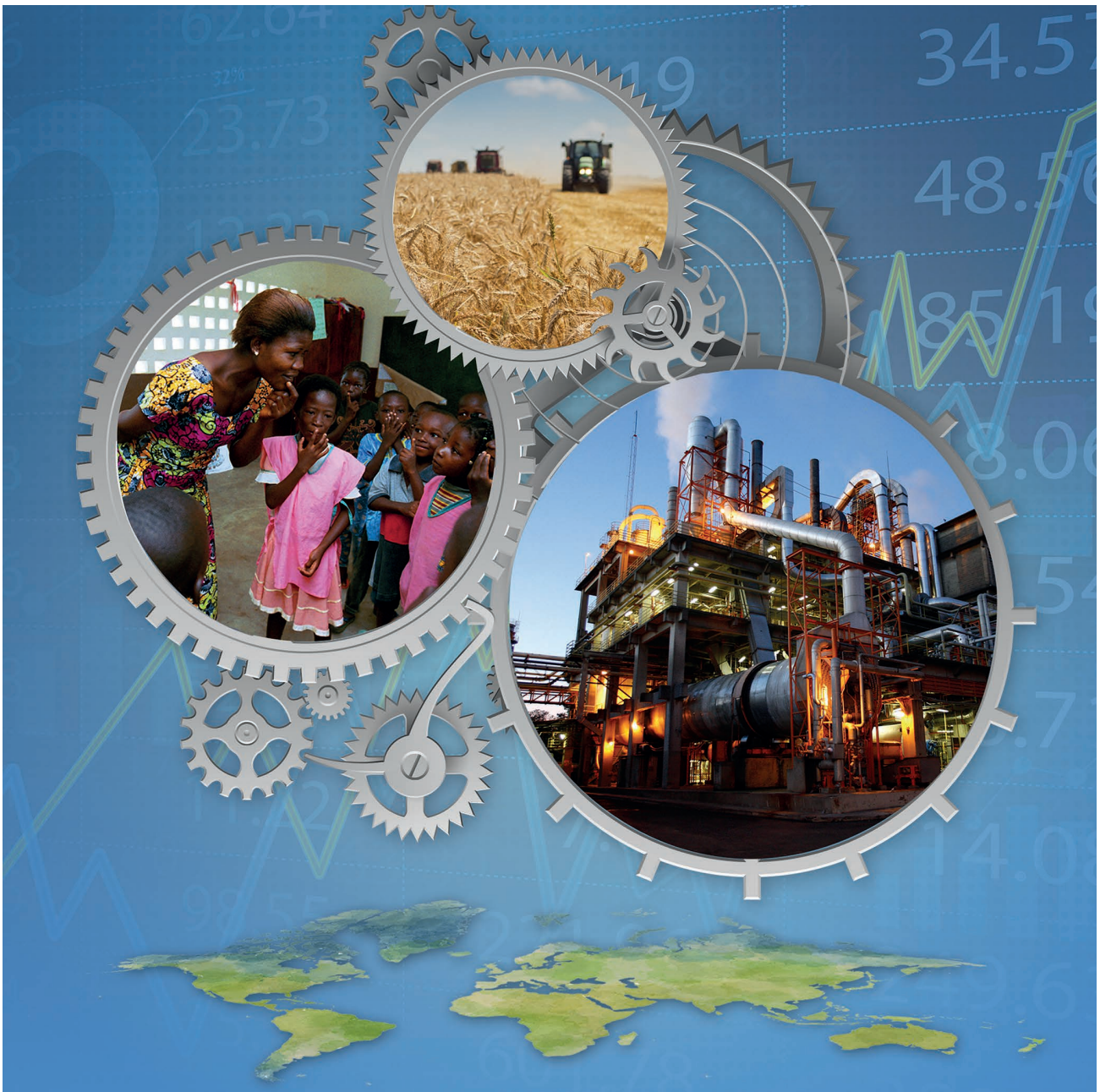
UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT

UNCTAD



HANDELS- UND ENTWICKLUNGSBERICHT, 2016

Überblick



United Nations Conference on Trade and Development
Genf

HANDELS- UND ENTWICKLUNGSBERICHT, 2016 Überblick



United Nations
New York/Genf, 2016



Herausgeber:

**Deutsche Gesellschaft für die
Vereinten Nationen e.V.**

Zimmerstraße 26/27, 10969 Berlin
E-Mail: info@dgvn.de
Web: www.dgvn.de

Originaltitel:
Trade and Development Report, 2016

Deutsche Übersetzung aus dem Englischen:
Gabriele Lassen
Redaktion:
Hans-Christoph Neidlein, Oliver Hasenkamp
Layout: Harald Schütt

Diese Publikation erscheint mit finanzieller
Unterstützung des Bundesministeriums
für wirtschaftliche Zusammenarbeit und
Entwicklung

Berlin, 2016

Überblick

1997 wurde im Handels- und Entwicklungsbericht die Ansicht vertreten, eine Rückkehr zu schnellerem Wachstum und zu Vollbeschäftigung in den entwickelten Volkswirtschaften sei eine Voraussetzung für die Bekämpfung des Problems steigender Ungleichheit. Auch warnte er davor, ein Scheitern dieser Bemühungen könne „eine Gegenreaktion auf die Globalisierung auslösen, die die weltweite Wirtschaftsintegration gefährden könnte“.

Zunächst kam es dann in den entwickelten Ländern zu einer kurzen konjunkturellen Berg- und Talfahrt, die mit der Dotcom-Blase zusammenhing, gefolgt von einer Periode stetigen Wachstums und langsam zurückgehender Arbeitslosigkeit. Gestützt wurde dies durch eine lockere Geldpolitik in den Vereinigten Staaten, die das Vertrauen der Investoren festigte, ein sprunghaftes Anschwellen internationaler Kapitalströme auslöste und dem Welthandel enormen Auftrieb gab. Ökonomen kamen zu dem Schluss, die Welt sei in eine Periode „starker Mäßigung“ eingetreten. Einige unter ihnen erläuterten, wie es hypereffizienten selbstregulierenden Märkten unter dem wachsamen Auge kluger Zentralbanker schließlich gelungen sei, die Herausforderung von „Risikotransfer und Finanzstabilität“, wie Alan Greenspan, der damalige Präsident der amerikanischen Notenbank Federal Reserve es nannte, zu bewältigen.

Dies war eine beruhigende Erklärung, die jedoch außer Acht ließ, dass das Wachstum durch eine massive Schuldenexplosion und eine ungesunde Sucht der Player am Finanzmarkt nach hochriskanten Wetten angetrieben wurde. In diesem „großen Zockerspiel“ ging die Ungleichheit keineswegs zurück, sondern stieg weiter an, in manchen Ländern in einem Ausmaß, wie es seit den 1920er Jahren nicht mehr zu beobachten war.

Schließlich verließ die Finanzjongleure ihr Glück, beginnend mit der US-Immobilienkrise Anfang 2007 und endend mit dem Zusammenbruch der Investitionsbank Lehman Brothers im September 2008. Schnell kippte die Euphorie in Panik um, die nicht nur die Finanzsektoren rund um die Welt auf Talfahrt schickte, sondern auch die stärkste globale Rezession seit der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre auslöste.

Die Regierungen griffen rasch ein, um ihre Finanzsysteme zu retten. Sie drehten nicht nur den Geldhahn auf, sondern leiteten auch gezielte, auf die örtlichen Gegebenheiten zugeschnittene Maßnahmen ein. Die G20 schalteten sich ein und koordinierten eine expansive Fiskalpolitik

nach keynesianischem Vorbild. Greenspan entschuldigte sich und gab zu: „Ich habe einen Fehler gemacht, als ich annahm, dass die Eigeninteressen von Organisationen, insbesondere von Banken und anderen, solcherart sein müssten, dass sie am besten in der Lage wären, ihre eigenen Aktionäre und ihr Eigenkapital in den Firmen zu schützen.“

Achteinhalb Jahre nach Ausbruch der Krise ist es den entwickelten Ländern trotz aller Bemühungen noch nicht gelungen, zu einem stabilen Wachstumspfad zurückzukehren. Führende Politiker sagten härtere Zeiten voraus, noch bevor die Brexitentscheidung den Finanzmärkten einen weiteren Schlag versetzte. Immer wieder wurden Wachstumsprognosen nach unten korrigiert, und es hat sich ein neues Vokabular zur Beschreibung einer leistungsschwachen Wirtschaft herausgebildet, die mit der Wahl zwischen episodischen Wachstumsschüben und finanzieller Instabilität konfrontiert ist. Bei den Entwicklungsländern, die eine Zeitlang glaubten, sie seien von den Ereignissen in den Industrieländern abgekoppelt, wächst die Sorge, deren Maßnahmen könnten eine Deflationsspirale und eine neue Runde von Schuldenkrisen in Gang setzen.

Zwar erscheint die derzeitige Situation weniger bedrohlich als 2008, aber ihre Bewältigung erweist sich als schwieriger. Obwohl das Finanzsystem wieder Tritt gefasst hat, herrscht bei den politisch Verantwortlichen erneut ein Gefühl der Ohnmacht angesichts scheinbar unüberwindbarer globaler Kräfte, sodass ihre Standardreaktion darin besteht, einfach weiterzumachen wie bisher. Die Finanzmärkte sind ernüchtert, aber unreformiert, die Schuldenstände sind höher als je zuvor und die Ungleichheit nimmt weiter zu. Wo positive Ergebnisse erzielt wurden, waren sie meistens auf einen Anstieg der Vermögenswerte und auf höhere Unternehmensgewinne zurückzuführen. Gleichzeitig trafen die negativen Effekte hauptsächlich Schuldnerländer sowie Arbeitnehmer und ihre Familien, denn Löhne, Arbeitsplätze und Sozialleistungen gerieten durch die Rückkehr zu Austeritätsmaßnahmen immer stärker unter Druck.

Übereinstimmend mit den Arbeiten des österreichisch-ungarischen Wirtschaftshistorikers Karl Polanyi wäre es durchaus zutreffend, die gegenwärtige Konjunkturlage als „Polanyi-Periode“ zu bezeichnen: Einer Periode, in der die regulatorischen und normativen Rahmenbedin-

Es ist den entwickelten Ländern noch nicht gelungen zu einem stabilen Wachstumspfad zurückzukehren.

gungen, auf die gesunde Märkte angewiesen sind und die ohnehin schon angegriffen waren, zusammenzuberechnen beginnen, weil sich der von Greenspan genannte Fehler auf immer größere Bereiche des wirtschaftlichen und sozialen Lebens auswirkt – von prekären Beschäftigungsbedingungen über Steuerflucht von Unternehmen bis zu verschmutztem Trinkwasser. Das Vertrauen in die politische Führungsschicht ist so gering wie nie zuvor, während die Notwendigkeit eines entschlossenen politischen Handelns noch nie so groß war. Dies gilt ganz besonders für eine Reihe miteinander verknüpfter globaler Herausforderungen, die in den Zielen für nachhaltige Entwicklung kodifiziert wurden und deren Bewältigung nur durch wirksame internationale Zusammenarbeit und entsprechendes Handeln erreicht werden kann.

In seinen Überlegungen zu einer ähnlichen Periode zwischen den beiden Weltkriegen wies Karl Polanyi mit Nachdruck auf die Notwendigkeit einer „großen Transformation“ hin, falls erreicht werden sollte, dass die Märkte auf eine stabile und gedeihliche Zukunft für alle hinarbeiten. Dazu müsste Vertrauen wieder hergestellt, die Regulierung verstärkt sowie Rechte und repräsentative Systeme ausgebaut werden. Den westlichen Regierungen war es nach dem Zweiten Weltkrieg gelungen, ein Gleichgewicht zwischen marktgesteuerter Effizienz und den Forderungen nach Teilhabe am Wohlstand und größerer wirtschaftlicher Sicherheit herzustellen. Die Bewältigung einer solchen Transformation in unserer hochgradig vernetzten globalen Wirtschaft ist die große politische Herausforderung, der sich Länder und Regionen heute weltweit gegenübersehen. ←

Die globale Wirtschaft: ein Jahr mit gefährlichen Entwicklungen

Der Zustand der Weltwirtschaft im Jahr 2016 ist fragil: Ihr Wachstum wird wahrscheinlich unter die 2,5 Prozent fallen, die für 2014 und 2015 registriert wurden. Die mäßige Wirtschaftsleistung der entwickelten Länder seit der Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008-2009 scheint von Dauer zu sein. Dies birgt die zusätzliche Gefahr, dass die in den letzten Jahren zu beobachtende Abschwächung der wirtschaftlichen Dynamik in den Entwicklungsländern stärker sein wird als zunächst angenommen. Ohne Kurskorrektur in den entwickelten Ländern wird sich das externe Umfeld für die Entwicklungsländer wahrscheinlich verschlechtern, mit potenziell nachteiligen kurz- und mittelfristigen Folgen für ihren Wohlstand und ihre Stabilität. Die weitere Ausbreitung unvorhersehbarer Schockwellen ist nicht auszuschließen und würde das globale Wachstum noch stärker zurückwerfen. Eines dieser schockartigen Ereignisse war das Votum der britischen Wähler, die Europäische Union (EU) zu verlassen.

In den Vereinigten Staaten ist in diesem Jahr mit einer Verlangsamung des Wachstums zu rechnen. Denn die Dynamik, die durch die rasche „Entgiftung“ ihres Bankensystems und einen aggressiveren Einsatz der Geldpolitik in Gang gesetzt wurde, schwächt sich derzeit wieder ab. Hinzukommt, dass es angesichts einer allgemein niedrigen Beschäftigungsquote, von notleidenden Haushalten mit hohen Schulden

und von Exporteuren, denen der starke Dollar zu schaffen macht, keine Garantie dafür gibt, dass die Wirtschaft in nächster Zukunft wieder eine robuste Wachstumsperiode erleben könnte.

Der Wiederaufschwung in der Eurozone blieb hinter dem der Vereinigten Staaten zurück, zum Teil wegen des zaghafteren Einsatzes der Geldpolitik in den Jahren unmittelbar nach der Krise und einer stärkeren Neigung zu strengen Sparmaßnahmen in einigen Mitgliedern der Eurozone. Es zeichnet sich ab, dass der zögernde Wachstumsaufschwung seit 2015 in diesem Jahr ins Stocken geraten und sich sogar umkehren könnte. Grund dafür ist die Unsicherheit, die durch den angekündigten Rückzug des Vereinigten Königreichs aus der EU ausgelöst wurde. Schwache Binnennachfrage und nur sporadische Anzeichen einer Verbesserung der Reallöhne hemmen weiterhin das Wirtschaftswachstum. Zwar gibt es Bemühungen die gewaltigen Unterschieden in der Wirtschaftsleistung der Länder der Eurozone zu reduzieren. Aber sie werden durch politische Unsicherheiten wie die anhaltende Migrationskrise und durch Zweifel hinsichtlich des Tempos und der Ausrichtung der europäischen Integration erschwert.

Die europäischen Volkswirtschaften außerhalb der Eurozone waren in den letzten Jahren erfolgreicher, hauptsächlich deshalb, weil die für die Geldpolitik zuständigen Stellen in vielen dieser Länder willens und in der Lage waren, mit

Finanzblasen geordnet umzugehen. Der Wirtschaft des Vereinigten Königreichs stand auch ohne den drohenden Brexit eine schwierige Zeit bevor, verursacht durch starke Verschuldung und ein anhaltend hohes Handelsdefizit. Die längerfristigen Folgen des Brexit-Referendums sind angesichts der Beispiellosigkeit dieses Be-

schlusses und der politischen Ungewissheit, die dadurch entstanden ist, nach wie vor unklar. Auf jeden Fall wird sich das Wachstum kurzfristig verlangsamen; wie tief es tatsächlich fallen wird, ist in Anbetracht der hochgradig finanzierten und flexiblen Märkte im Vereinigten Königreich schwer vorherzusagen.

Weltproduktionswachstum, 2008–2016 (jährliche Veränderung in Prozent)

Region/Land	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Welt	1,5	-2,1	4,1	2,8	2,2	2,2	2,5	2,5	2,3
Industrieländer	0,1	-3,6	2,6	1,5	1,1	1,1	1,7	2,0	1,6
<i>davon:</i>									
Japan	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,4	0,0	0,5	0,7
Vereinigte Staaten	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6
Europäische Union (EU-28)	0,4	-4,4	2,1	1,8	-0,4	0,3	1,4	2,0	1,8
<i>davon:</i>									
Euro-Zone	0,5	-4,5	2,1	1,6	-0,9	-0,3	0,9	1,7	1,6
Frankreich	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,7	0,2	1,2	1,5
Deutschland	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,4	0,3	1,6	1,7	1,7
Italien	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,8	-0,3	0,8	0,8
Vereinigtes Königreich	-0,5	-4,2	1,5	2,0	1,2	2,2	2,9	2,3	1,8
EU-Mitgliedstaaten nach 2004	3,6	-3,6	2,0	3,1	0,5	1,1	2,7	3,4	2,6
Südosteuropa und GUS	5,4	-6,6	4,7	4,6	3,3	2,0	0,9	-2,8	0,0
Südosteuropa**	5,8	-1,9	1,5	1,7	-0,6	2,4	0,3	2,0	2,8
GUS, einschl. Georgien	5,3	-6,8	4,9	4,8	3,5	2,0	0,9	-3,0	-0,2
<i>davon:</i>									
Russische Föderation	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,5	1,3	0,7	-3,7	-0,3
Entwicklungsländer	5,2	2,4	7,8	5,9	4,8	4,6	4,4	3,9	3,8
Afrika	5,5	3,2	5,2	1,1	5,6	2,0	3,7	2,9	2,0
Nordafrika, ohne Sudan	6,3	2,8	4,1	-6,6	10,1	-3,7	1,5	2,9	1,7
Subsahara-Afrika, ohne Südafrika	6,1	5,8	6,7	4,7	4,6	5,2	5,8	3,5	2,8
Südafrika	3,2	-1,5	3,0	3,2	2,2	2,2	1,5	1,3	0,3
Lateinamerika und Karibik	3,7	-2,1	5,9	4,5	3,0	2,7	1,1	0,2	-0,2
Karibik	2,6	-0,9	3,1	2,2	2,1	2,9	2,8	3,6	2,5
Zentralamerika, ohne Mexiko	3,8	-0,7	3,7	5,4	4,8	3,6	3,9	4,1	4,0
Mexiko	1,4	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,4	2,2	2,5	2,2
Südamerika	5,0	-1,0	6,6	4,8	2,6	3,3	0,3	-1,4	-1,8
<i>davon:</i>									
Brasilien	5,1	-0,1	7,5	3,9	1,9	3,0	0,1	-3,8	-3,2
Asien	5,7	3,8	8,8	7,0	5,2	5,5	5,5	5,1	5,1
Ostasien	6,9	5,9	9,7	7,8	6,0	6,3	6,2	5,4	5,5
<i>davon:</i>									
China	9,6	9,2	10,6	9,5	7,7	7,7	7,3	6,9	6,7
Südostasien	4,2	1,6	8,0	4,8	5,8	4,9	4,4	4,4	4,3
Südostasien	4,8	4,4	9,1	5,5	3,1	5,0	6,3	6,1	6,8
<i>davon:</i>									
Indien	6,2	5,0	11,0	6,1	4,9	6,3	7,0	7,2	7,6
Westasien	4,0	-2,0	6,2	7,7	4,1	3,4	3,0	2,9	2,1
Ozeanien	2,0	0,8	4,1	3,7	2,7	2,2	3,6	4,7	2,9

Quelle: Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf United Nations, Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), National Accounts Main Aggregates database, und World Economic Situation and Prospects (WESP): Aktualisierung von Mitte 2016; ECLAC 2016; Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2016a; International Monetary Fund (IMF); World Economic Outlook, April 2016; Economist Intelligence Unit, EIU Country database; JP Morgan, Global Data Watch; sowie nationale Quellen.

Hinweise: Die Berechnungen der Länderaggregate basieren auf dem BIP in konstanten Dollar von 2005.

* Prognosen

** Albanien, Bosnien und Herzegowina, ehemalige jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro und Serbien

Japan weist nach wie vor eine Reihe ausgeprägter wirtschaftlicher Merkmale auf, die mit der jahrzehntelangen unterdurchschnittlichen Wirtschaftsleistung zusammenhängen: ein durchgehend niedriges und unregelmäßiges Wachstum, das mit niedrigen Beschäftigungsquoten und einer schrumpfenden Erwerbsbevölkerung, hoher Inlandsverschuldung und einer

Der Rückgang des Handels hat das Wachstum in vielen Entwicklungsländern gebremst.

starken Zahlungsbilanz einhergeht. Da die Löhne stagnieren, bleibt der Konsum schwach, sodass die Ausfuhren die vorrangige Quelle für die Ausweitung

der Nachfrage bilden. In den letzten Jahren wurden angesichts der Schwächung der globalen Märkte und eines zunehmend stärker bewerteten Yen Anstrengungen unternommen, die Wirtschaft durch staatliche Ausgaben anzukurbeln, bisher jedoch mit nur mäßigem Erfolg.

Das Fazit lautet, dass die anhaltend schwache Nachfrage in den entwickelten Volkswirtschaften das globale Wirtschaftswachstum hemmt. Die erwarteten positiven Auswirkungen niedrigerer Rohstoffpreise, vor allem des Ölpreises, sind nicht eingetreten. Eine höhere Staatsverschuldung führte nicht zur Stimulierung der Nachfrage und stärkerem Wachstum, vor allem deshalb, weil diese Schulden die Folge von Bilanzbereinigungen in anderen Teilen der Wirtschaft sind. Die anhaltende Wachstumshemmung in den meisten entwickelten Ländern beruht auf einem fallenden Lohnanteil und der unzureichenden Nachfrage privater Haushalte, die nicht durch höhere Investitionsausgaben ausgeglichen werden.

Weder Finanzblasen noch aufgeblähte Exporte bieten eine nachhaltige Lösung für lahmendes Wachstum und schwache Arbeitsmärkte. Finanzblasen können bestenfalls einen vorübergehenden Aufschwung bewirken, aber in der Regel vergrößern sie die deflationäre Lücke durch steigende Ungleichheit und verursachen Verzerrungen auf der Angebotsseite, die das Produktivitätswachstum behindern. Natürlich können Exportüberschüsse für die Länder, die sie erzielen, vorteilhaft sein, aber letztlich geschieht dies in einer Welt unzureichender globaler Nachfrage auf Kosten der Nachbarländer.

Da den entwickelten Ländern kein konzentrierter Wiederaufschwung gelungen ist, befindet sich der internationale Handel im fünften Jahr in Folge auf einem Tiefstand. Bislang konnten protektionistische Tendenzen im Zaum gehalten werden, aber ein solches Risiko besteht, wenn es nicht gelingt, die tatsächlichen Ursachen dieses

Konjunkturabschwungs wirksam zu bekämpfen. Das Hauptproblem ist die schwache globale Nachfrage, die weitgehend auf die Stagnation der Reallöhne zurückzuführen ist.

Der Rückgang des Handels hat das Wachstum in vielen Entwicklungsländern gebremst, insbesondere in den rohstoffexportierenden Ländern. Jüngste Wachstumsschübe beruhten hauptsächlich auf dem Zustrom von Kapital. Angesichts beginnender Kapitalabflüsse besteht jetzt die reale Gefahr des Eintritts in eine dritte Phase der Finanzkrise, die Ende 2007 auf dem amerikanischen Immobilienmarkt ihren Ausgang nahm, bevor sie auf den Markt für europäische Staatsanleihen übergriff.

Die Entwicklungsländer können wie schon 2015 auch in diesem Jahr mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von knapp unter vier Prozent rechnen. Allerdings wird es erhebliche Abweichungen in einzelnen Ländern und Regionen geben, verbunden mit wachsenden Abwärtsrisiken. Deflationsspiralen mit nachteiligen Folgen sind nicht auszuschließen. In einigen Ländern sind sie schon zu beobachten, unter anderem in großen Schwellenländern wie Brasilien, der Russischen Föderation und Südafrika, wo erneut eine Rezession herrscht oder unmittelbar bevorsteht, mit der Wahrscheinlichkeit negativer Auswirkungen auf die Volkswirtschaften der Nachbarländer.

Auch anderen Volkswirtschaften stehen harte Zeiten bevor, wobei die kleineren rohstoffproduzierenden Länder besonders anfällig sind. Die konjunkturelle Entwicklung im Rohstoffsektor befindet sich im zweiten Jahr in Folge auf Talfahrt, und der Rohstoffpreisindex liegt weit unter dem Stand bei Ausbruch der Finanzkrise. Da die Investoren sich weiterhin aus den Entwicklungs- und Schwellenländern zurückziehen, kehrten sich die Nettokapitalflüsse im zweiten Quartal 2014 ins Negative. Im Gesamtjahr 2015 erreichte der Negativwert minus 656 Milliarden Dollar und im ersten Quartal 2016 lag er bei minus 185 Milliarden Dollar. Zwar kam dieser Trend im zweiten Quartal 2016 vorerst zum Stillstand. Doch es bleibt das Risiko von Deflationsspiralen, die durch Kapitalflucht, Währungsabwertung und Zusammenbruch von Vermögenswerten das Wachstum hemmen und die Staatseinnahmen schrumpfen lassen, begleitet von Sorgen über unhaltbare Schuldenpositionen.

Die Volkswirtschaften mancher Länder sind aufgrund ihrer Größe etwas besser gegen die rauen Winde der Globalisierung geschützt. Die beiden größten Entwicklungsländer, China und

Indien, könnten auf Grund ihres expandierenden Binnenmarkts sowie einer Kombination aus ausreichenden Devisenreserven und einer wirksamen Nutzung ihres politischen Handlungsspielraums den schlimmsten Auswirkungen eines ungünstigen externen Umfelds entgehen.

Die Volkswirtschaft Chinas musste in den letzten Jahren einen starken Rückgang hinnehmen, obwohl sie immer noch eine relativ hohe

Wachstumsrate von 6,5–7 Prozent erreicht. Zwar spiegelt dies zum Teil die weiter anhaltende Abkehr von dem Konzept, durch übermäßige Exportförderung mehr Wachstum zu generieren, aber die in Reaktion auf die Krise sprunghaft gestiegenen Inlandskredite haben zusammen mit Überkapazitäten in verschiedenen Wirtschaftssektoren eine Schuldenblase entstehen lassen. Sollte diese Blase platzen, wird es nicht einfach

Weltrohstoffpreise, 2010–2016 (Veränderung in Prozent gegenüber dem Vorjahr, wenn nicht anders angegeben)

Rohstoffgruppen	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{a)}	2015–16 vs. 2003–08 ^{b)}
Alle Rohstoffe^{c)}	24,6	26,4	-2,0	-3,2	-7,1	-36,7	-14,5	-4,9
Rohstoffe ohne Kraftstoffe ^{d)}	20,4	17,9	-8,3	-6,7	-6,1	-16,9	-4,2	17,3
Rohstoffe ohne Kraftstoffe (in SDRs) ^{d)}	21,7	14,1	-5,5	-6,0	-6,1	-9,7	-4,2	26,2
Alle Nahrungsmittel	7,4	17,8	-1,4	-7,4	-4,1	-14,8	-0,7	33,8
Nahrungsmittel und tropische Getränke	5,6	16,5	-0,4	-6,7	-3,8	-14,2	-1,6	37,0
<i>Tropische Getränke</i>	17,5	26,8	-21,5	-18,3	23,5	-8,1	-7,3	47,8
Kaffee	27,3	42,9	-25,7	-23,6	29,9	-19,7	-5,7	38,1
Kakao	8,5	-4,9	-19,7	2,0	25,6	2,3	-3,0	69,8
Tee	-1,0	11,4	0,8	-23,9	-10,4	43,1	-20,4	42,9
<i>Nahrungsmittel</i>	4,4	15,4	2,0	-5,7	-5,9	-14,8	-1,0	35,9
Zucker	17,3	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-21,0	17,2	37,9
Rindfleisch	27,5	20,0	2,6	-2,3	22,1	-10,5	-13,2	68,0
Mais	13,2	50,1	2,6	-12,1	-22,2	-14,7	-2,7	24,3
Weizen	3,3	35,1	-0,1	-1,9	-6,1	-23,1	-12,8	4,1
Reis	-11,5	5,9	5,1	-10,6	-17,8	-10,9	1,1	10,6
Bananen	3,7	10,8	0,9	-5,9	0,6	2,9	5,9	59,4
Pflanzliche Ölsaaten und Öle	22,7	27,2	-7,6	-12,6	-5,8	-19,8	6,8	12,8
Sojabohnen	3,1	20,2	9,4	-7,9	-9,7	-20,6	1,7	16,6
Landwirtschaftliche Rohstoffe	38,3	28,1	-23,0	-7,4	-9,9	-13,6	-4,7	8,5
Häute und Felle	60,5	14,0	1,4	13,9	16,5	-20,6	-20,1	20,7
Baumwolle	65,3	47,5	-41,8	1,5	-8,8	-14,7	-1,9	13,1
Tabak	1,8	3,8	-3,9	6,3	9,1	-1,7	-4,8	60,4
Kautschuk	90,3	32,0	-30,5	-16,7	-30,0	-20,3	-4,9	-14,0
Tropenholz	1,8	13,4	-7,1	2,6	0,4	-16,5	0,5	7,3
Mineralien, Erze und Metalle	41,3	14,7	-14,1	-5,1	-8,5	-22,0	-11,4	-5,4
Aluminium	30,5	10,4	-15,8	-8,6	1,1	-10,9	-7,2	-24,1
Phosphatgestein	1,1	50,3	0,5	-20,3	-25,6	6,5	-1,7	20,5
Eisenerz	82,4	15,0	-23,4	5,3	-28,4	-42,4	-6,6	-32,2
Zinn	50,4	28,0	-19,2	5,7	-1,8	-26,6	0,8	54,5
Kupfer	47,0	17,1	-9,9	-7,8	-6,4	-19,8	-14,6	7,9
Nickel	48,9	5,0	-23,4	-14,3	12,3	-29,8	-26,8	-46,5
Blei	25,0	11,8	-14,2	3,9	-2,2	-14,8	-3,1	27,3
Zink	30,5	1,5	-11,2	-1,9	13,2	-10,6	-7,1	-2,8
Gold	26,1	27,8	6,4	-15,4	-10,3	-8,4	5,2	108,9
Rohöle^{e)}	28,0	31,4	1,0	-0,9	-7,5	-47,2	-23,6	-20,3
Nachrichtlich:								
Fertigwaren^{f)}	3,0	8,9	-1,7	3,6	-1,3	-9,8	-	-

Quelle: Berechnung des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf UNCTADstat und United Nations Statistics Division (UNSD), Monthly Bulletin of Statistics, verschiedene Ausgaben.

Hinweis: In laufenden Dollar, wenn nicht anders angegeben

a) Prozentuale Veränderung zwischen dem Durchschnitt für den Zeitraum Januar bis Juni 2016 und dem Durchschnitt für 2015

b) Prozentuale Veränderung zwischen dem Durchschnitt 2003–2008 und dem Durchschnitt 2015–2016

c) Einschließlich Rohöl und Gold

d) Ohne Rohöl und Gold. SDRs: special drawing rights (Sonderziehungsrechte)

e) Durchschnitt aus den Sorten Brent, Dubai und West Texas Intermediate, gleich gewichtet

f) Anteilswert der Ausfuhren von Fertigwaren der entwickelten Länder.

sein, die Folgen zu bewältigen. Die Anfang 2016 zu beobachtende Finanzmarktvolatilität, mit Kapitalabflüssen aus China von rund 160 Milliarden Dollar im ersten Quartal und einem weiteren Abschmelzen der Währungsreserven, ist ein Warnsignal für möglicherweise bevorstehende Turbulenzen.

Indien hat bislang die Abwärtsrisiken der Krisenfolgezeit besser bewältigt als die anderen Schwellenländer, und inzwischen wächst es

sogar schneller als China. Die seit der Jahrtausendwende stark angestiegenen Privatinvestitionen nahmen selbst nach Eintritt der Krise noch weiter zu. Heute ist jedoch eine Abschwächung zu erkennen, während sich gleichzeitig Schwierigkeiten beim Schuldendienst abzeichnen. Dagegen ist bei den Investitionen der öffentlichen Hand ein Aufschwung bislang ausgeblieben, sodass Infrastrukturdefizite sichtbar werden, die das künftige Wachstum behindern könnten. ←

Umgang mit dem Schuldenproblem

In den letzten Jahren haben die Entwicklungsländer ihre inländischen Finanzmärkte kontinuierlich für nichtansässige Investoren, ausländische Banken und andere Finanzinstitutionen geöffnet. Außerdem wurden für Gebietsansässige die Beschränkungen für Auslandsinvestitionen gelockert, um eine Portfolio-Diversifizierung zu ermöglichen. Ferner weiteten ihre Finanzinstitutionen ihre Tätigkeiten grenzüberschreitend auf Bereiche aus, die nicht mit internationalem Handel und internationalen Investitionen zusammenhängen. All diese Entwicklungen vertieften die finanzielle Integration und verstärkten die guten Konjunkturbedingungen in sämtlichen Entwicklungsregionen. Aber sie schufen auch neue Schwachstellen.

Es gibt zunehmende Sorgen über die finanzielle Instabilität in den Schwellenländern aufgrund der seit 2009 herrschenden Schwemme von Finanzmitteln und billigen Krediten, die vor allem durch umfangreiche Programme zur geldpolitischen Lockerung in den Industrieländern angetrieben wird. Schon seit längerem läuten

Es gibt zunehmende Sorgen über die finanzielle Instabilität in den Schwellenländern.

angesichts der explodierenden Unternehmensverschuldung in den Schwellenländern die Alarmglocken. Nach Angaben der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich stiegen die Schulden nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften in diesen Ländern von rund neun Billionen Dollar Ende 2008 auf knapp über 25 Billionen Dollar Ende 2015. Ihr Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) verdoppelte sich im gleichen Zeitraum von 57 auf 104 Prozent. Frühere Erfahrungen haben gezeigt, dass dort, wo ein hoher Anteil der notleidenden Kredite des Privatsektors in Fremdwährung vergeben wurde, wie beispielsweise in Lateinamerika, diese häufig von den öffentlichen Haushalten übernommen werden müssen und damit die Gefahr einer Staatsschuldenkrise heraufbeschwören. Die Ausnahme ist China,

wo die Höhe der Unternehmensverschuldung derzeit rund 170 Prozent des BIP entspricht, während es 2008 noch 100 Prozent waren. Allerdings bestehen diese Schulden hauptsächlich aus Inlandsanleihen und Forderungen inländischer Banken. Die Gefahr einer Auslandsverschuldungskrise ist also nicht gegeben, aber der hohe Schuldenstand übt erheblichen Druck auf den inländischen Banken- und Finanzsektor aus.

Die ärmeren Entwicklungsländer konnten zunächst von den Entschuldungsinitiativen der 1990er und frühen 2000er Jahre sowie von einer hastigen Integration in die internationalen Finanzmärkte nach 2008 profitieren, aber diese Vorteile lösen sich gerade in Luft auf. Noch vor wenigen Jahren hatte es den Anschein, als könnten Entwicklungsländer mit niedrigem Einkommen bei begierigen Investoren Schulden in schier unbegrenzter Höhe aufnehmen. Die internationalen Emissionen von Staatsanleihen dieser Volkswirtschaften, die 2009 nur zwei Milliarden Dollar ausmachten, erreichten bis 2014 fast 18 Milliarden Dollar. Aber der lang anhaltende Rohstoffpreisschock, starke Währungsabwertungen und sinkende Wachstumsaussichten in einem sich verschlechternden weltwirtschaftlichen Klima bewirkten einen schnellen Anstieg der Fremdkapitalkosten und des Schuldenanteils am BIP.

Sollte sich der Abschwung der globalen Wirtschaft weiter verstärken, ist nicht auszuschließen, dass ein erheblicher Teil der Schulden, die die Entwicklungsländer seit 2008 aufgenommen haben nicht zurückgezahlt werden könnte. Dies betrifft auch Schulden, die grenzüberschreitend aufgenommen wurden, sei es von Privatpersonen oder Regierungen. Hierdurch würde ein erheblicher Druck auf das Finanzsystem ausgeübt. Daher wird sich die internationale Gemeinschaft darauf vorbereiten müssen, mit Schuldenumstrukturierungen schneller, gerechter und geordneter umzugehen als bisher. ←

Richtungsänderung in der Politik

Eine Weltwirtschaft, in der die Verbraucher zu wenig Kaufkraft und zu hohe Schulden haben, während die Erzeuger zwar hohe Gewinne machen, aber wenig geneigt sind, zu investieren, wird wohl kaum jene stabile ökonomische Grundlage bieten, auf der eine nachhaltige und niemanden ausschließende Zukunft aufgebaut werden kann. Gleichzeitig scheint das globale Produktivitätswachstum zu stocken, sodass sich die Schieflage der Weltwirtschaft weiter verstärkt. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass die Erholung von der Krise des Jahres 2008 sehr langwierig ist. Besonders besorgniserregend ist jedoch die gewichtige Rolle der Finanzmärkte in den ökonomischen Entscheidungsprozessen und der damit zusammenhängende Anstieg der Ungleichheit. Beide haben sich über mehrere Jahrzehnte hinweg ungebremst weiter verstärkt. Ferner setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass durch die übermäßige Konzentration in einigen Märkten und die übermäßige Konkurrenz in anderen die wirtschaftlichen Ungleichgewichte verschärft werden, was die Politikgestaltung überall weiter erschwert.

Verlangsamung des Produktivitätswachstums, steigende Ungleichheit, unzureichende globale Nachfrage und immer höhere Schulden – schon jedes einzelne dieser Phänomene bedeutet eine enorme Herausforderung für die politisch Verantwortlichen auf nationaler und internationaler Ebene. Zusammengenommen sind sie eine ernsthafte Bedrohung der Teilhabe an Wohlstand und Stabilität. Die Befürchtung, ein

unvorhergesehenes Ereignis, wie etwa der Brexit, könne eine weitreichende Störung des Wirtschaftsgeschehens verursachen, wird derzeit ausgetestet. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat die Politiker zur Wachsamkeit aufgefordert, aber vielleicht sollten sie sich schon auf eine höhere Alarmstufe vorbereiten.

Zwar besteht Übereinstimmung darüber, dass diese Herausforderungen eng miteinander verflochten sind, jedoch gibt es keinerlei Anzeichen für abgestimmte Schritte in Richtung einer Politikkoordination zwischen den systemisch wichtigen Volkswirtschaften. In den Vereinigten Staaten wächst die Einsicht, dass ihre wirtschaftspolitischen Entscheidungen Auswirkungen über ihre eigenen Grenzen hinaus haben; als Reaktion darauf verhält sich die Federal Reserve in der Frage einer Zinsanhebung zurückhaltender. Gleich ob es um große oder kleine Länder, um Volkswirtschaften mit Überschüssen oder Defiziten, um Exporteure von Rohstoffen oder Fertigerzeugnissen, um Gläubiger oder Schuldner geht – ein ganzes Bündel ehrgeizigerer politischer Maßnahmen ist erforderlich, um die bestehenden Ungleichgewichte anzugehen und die Hemmnisse für ein schnelleres Wachstum abzubauen. Das Konzept „Business as usual“ muss durch einen globalen „New Deal“ abgelöst werden.

Die früheren Handels- und Entwicklungsberichte hatten schon darauf hingewiesen, dass solche Maßnahmenpakete in den entwickelten Ländern proaktive Haushaltsvorschriften zu Ausgaben und Steuern mit flankierenden

Industrielle Wachstumsraten, ausgewählte Länder und Regionen, 1870–2014 (in Prozent)

Gruppen	1870–1890	1890–1913	1913–1920	1920–1938	1938–1950	1950–1973	1973–1990	1990–2007	2007–2014
Deutschland, Vereinigtes Königreich und Vereinigte Staaten	3,1	3,4	1,4	1,9	0,9	5,2	1,1	2,1	0,2
Deutschland, Japan und Vereinigte Staaten	–	–	–	–	–	7,9	2,4	2,2	0,3
Europäische Peripherie	4,7	5,0	-6,5	4,7	3,6	8,9	3,3	2,8	0,0
Asien	1,5	4,2	5,2	4,2	-1,7	8,5	5,8	4,2	4,1
Lateinamerika und Karibik	6,4	4,4	3,4	2,8	5,3	5,7	2,7	2,2	1,0
Naher Osten und Nordafrika	1,7	1,7	-5,8	4,9	6,0	6,2	6,1	4,5	3,2
Afrika südlich der Sahara	–	–	13,4	4,6	8,6	5,5	3,5	3,9	4,1

Quelle: Bénétix u.a., 2012, für den Zeitraum 1880–2007; Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf UNCTADstat für 2007–2014.

Hinweis: Die Tabelle präsentiert ungewichtete durchschnittliche Wachstumsraten der Industrie (oder, falls verfügbar, des verarbeitenden Gewerbes) nach Region. Die in dieser Tabelle genannten Gruppen umfassen folgende Länder: Europäische Peripherie: Albanien, Belarus, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Estland, Finnland, Griechenland, Irland, Island, Italien, Jugoslawien (für den Zeitraum vor 1995), Kroatien, Lettland, Litauen, Malta, ehem. jugosl. Republik Mazedonien, Republik Moldau, Montenegro, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russische Föderation, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Tschechoslowakei (vor 1993), Ukraine, Ungarn und Zypern. Asien umfasst die Entwicklungsländer in Ostasien, Südostasien und Südasien sowie Georgien, Japan, Kasachstan, Kirgisistan, Kiribati, Papua-Neuguinea, Salomonen, Samoa, Tadschikistan, Tonga, Usbekistan und Vanuatu. Naher Osten und Nordafrika umfasst Ägypten, Algerien, Bahrain, Irak, Islamische Republik Iran, Israel, Jemen, Jordanien, Kuwait, Libanon, Marokko, Oman, Saudi-Arabien, Sudan, Arabische Republik Syrien, Tunesien, Türkei und Vereinigte Arabische Emirate.

währungs- und kreditpolitischen Regelungen, einer stärkeren Regulierung der Finanzmärkte, Umverteilungsmaßnahmen durch Einkommenspolitik, Mindestlohngesetzen, progressiver Besteuerung und wohlfahrtsfördernden Sozialprogramme kombinieren müssen. Eine entsprechende Politik wird natürlich von Land zu Land unterschiedlich sein, nötig sind jedoch in jedem Fall umfangreiche öffentliche Infrastrukturausgaben.

Die Entwicklungsländer werden mit fiskalischen, finanziellen und regulatorischen Maßnahmen ebenfalls eine proaktive Politik verfolgen müssen, um die Wachstumsraten wieder auf das Vorkrisenniveau zu bringen und sicherzustellen, dass ein solches Wachstum inklusiver und nachhaltiger ist. Damit dies gelingt, brauchen sie ausreichenden politischen Handlungsspielraum. Nur so können sie unvorhergesehene ökonomische Schocks bewältigen und jene strukturellen Transformationsstrategien durchführen, die die heute hochentwickelten Volkswirtschaften früher durchlaufen haben. Dieser Handlungsspielraum sollte durch flexiblere internationale Regeln sichergestellt werden. Weitere Initiativen, die auf multilateraler Ebene

ergriffen werden müssen, sind beispielsweise Maßnahmen zur Eindämmung von Steuerflucht und Steuervermeidung sowie die Finanzierung einer Infrastrukturentwicklung mit geringer Kohlenstoffbelastung.

Es gibt Anzeichen dafür, dass internationale Institutionen wie der IWF ihren Ansatz für makroökonomische Anpassungen in diesem Sinn überdenken. Der notwendige nächste Schritt besteht darin, dass sie von der verengten Diskussion über Strukturreformen, die ein altbekanntes Paket von Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen fördern, abrücken und stattdessen ein breites Spektrum anderer Maßnahmen prüfen, die notwendig sind, um die Struktur und den Komplexitätsgrad der Wirtschaftstätigkeit zu diversifizieren. Ziel solcher Maßnahmen sollte es sein, die Produktivität zu steigern, mehr und bessere Arbeitsplätze zu schaffen, die Einkommenssituation der privaten Haushalte zu verbessern, Steuereinnahmen und Investitionen zu erhöhen und den technischen Fortschritt zu fördern. All dies im Kontext einer Welt, die sich rasch in Richtung einer kohlenstoffarmen Zukunft bewegt. ←

Die Widersprüche der Globalisierung

Seit Beginn der 2000er Jahre verzeichneten alle Entwicklungsregionen ein erheblich schnelleres Wachstum als die entwickelten Länder, sodass sich das Ausmaß der extremen Armut drastisch reduzierte. In manchen Ländern trug diese Beschleunigung auch zur Verringerung des Einkommensgefälles gegenüber dem Norden bei. Zwar setzte sich dieser Konvergenztrend auch nach der Finanzkrise fort, verliert aber derzeit aufgrund der Verlangsamung des Wachstums an Kraft. Aus dieser jüngsten Erfahrung müssen Lehren gezogen werden, wenn es gelingen soll, die Konvergenz wieder voran zu bringen und auf einen stärker transformationsorientierten Wachstumspfad zu lenken.

Seit den frühen 1980er Jahren sind drei große Trends zu erkennen, die zur Umgestaltung der Weltwirtschaft beigetragen haben: der anhaltende Abschwung in den entwickelten Ländern, die durchgängig starke Wirtschaftsleistung Ostasiens und die uneinheitliche Wirtschaftsleistung der anderen Entwicklungsländer.

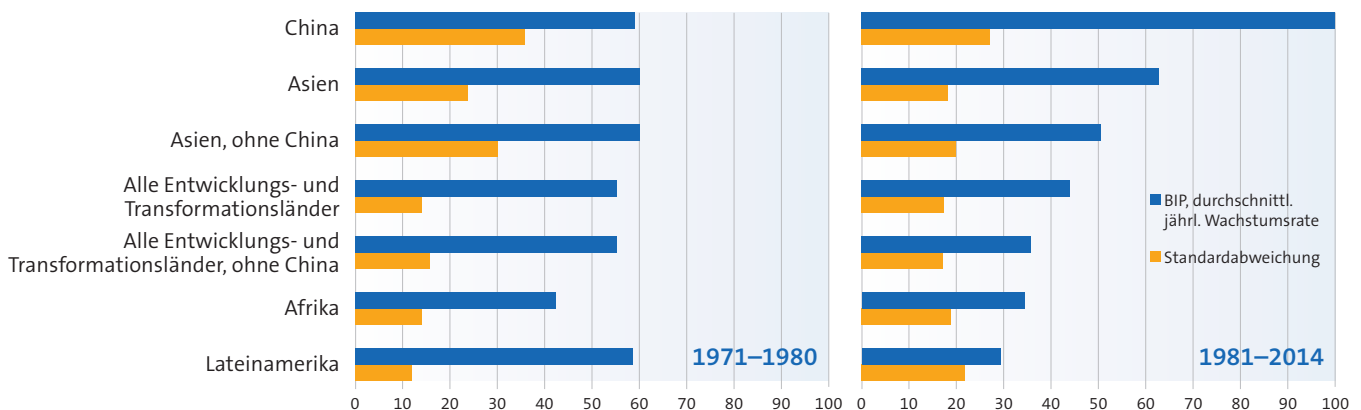
Der wirtschaftliche Aufschwung Ostasiens begann in den 1960er Jahren mit den sich neu industrialisierenden Volkswirtschaften im Nor-

dosten. In den 1980ern erreichte er auch Südostasien, mit leicht abgeschwächter Dynamik. Nach der Jahrtausendwende erhielt er neuen Auftrieb, als in China im Gefolge der Reform ein Transformationsprozess einsetzte. Von den 22 Entwicklungsländern (ohne Inselstaaten), die seit 1980 am schnellsten gewachsen sind, liegen neun in Ostasien.

In anderen Teilen der Entwicklungswelt vollzog sich das Aufholwachstum eher sporadisch. Daher liegen viele Entwicklungsländer heute weiter hinter den Volkswirtschaften der entwickelten Länder zurück als in den 1980er Jahren, trotz einiger Wachstumsschübe in jüngster Zeit.

Eine mögliche Erklärung für diese Abweichung bezieht sich auf die Neugestaltung des globalen Umfelds in den vergangenen 30 Jahren, die sich für einige Länder und Regionen positiv auswirkte, während sie für andere ein Hemmnis war. Sicher ist das Zusammentreffen günstiger Wirtschaftsfaktoren wie größerer Handels- und Kapitalflüsse, gestiegener Rücküberweisungen und Hilfgelder und höherer Rohstoffpreise eine Erklärung für die generelle Beschleunigung des Wachstums im gesamten Süden zu Beginn des

Reales BIP-Wachstum in ausgewählten Ländergruppen, 1971–2014 (jährliche Wachstumsrate und Standardabweichung, Prozent)



Quelle: Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN DESA), National Accounts Main Aggregates database.
Hinweis: Berechnungen basierend auf BIP in konstanten Dollar 2005.

neuen Jahrtausends. Allerdings folgte dieses Wachstum den in den vorangegangenen 20 Jahren abgesteckten Entwicklungspfaden. Heute, da im weltwirtschaftlichen Gezeitenwechsel die Ebbe eingesetzt hat, sind diese Pfade den rauen Elementen eines weniger günstigen Umfelds ausgesetzt.

Der große Investitionsschub, von dem man sich das Vorantreiben der strukturellen Transformation in den Entwicklungsregionen erwartet hatte, bleibt eines der unerfüllten Versprechen einer offeneren Weltwirtschaft. Sicher hat die Öffnung der Finanzmärkte den Zugang zu Kapital erleichtert und verbilligt, während durch ausländische Direktinvestitionen ganze Segmente der internationalen Arbeitsteilung umstrukturiert wurden. Jedoch weisen die Kapitalflüsse in den meisten Entwicklungsländern heute eine höhere Volatilität auf, und nicht immer haben sie neue Investitionen in Produktionskapazitäten ausgelöst oder Produktionsstrukturen verändert. Schocks und Krisen gefährdeten häufig die Vorausplanung. Erst ab Anfang der 2000er Jahre setzte eine kurze Ruheperiode ein und die Investitionen stiegen an, wenn auch zögerlich. Betrachtet man den Zeitraum seit den frühen 1980er Jahren als Ganzes, scheint der Zusammenhang zwischen Kapitalbildung und offenen Finanzmärkten schwach ausgeprägt, eher sogar negativ zu sein.

Ein weiteres Merkmal des gegenwärtigen Globalisierungsprozesses, das Anhaltspunkte für diese unterschiedlichen Wachstumserfahrungen bieten könnte, ist die Neugestaltung der Märkte. Freie, wettbewerbsorientierte Märkte sind eine bevorzugte Lehrbuchempfehlung für die

Verbesserung der wirtschaftlichen Prosperität. Dahinter steckt die Annahme, dass mehr Markt den Wohlstand fördert. In Wirklichkeit waren einige Märkten einer starken Konzentration ausgesetzt, weil sich einige wenige Unternehmen herausbildeten, die über die notwendigen Ressourcen zur Übernahme der Kontrolle verfügten. Andere Märkte dagegen erlebten eine Intensivierung des Wettbewerbs. Die Gefahr liegt darin, dass es in einigen Gebieten zur Aushöhlung von sozialen Sicherungssystemen wie der Rente und in anderen zu einem Wettlauf nach unten kommt. Infolgedessen verfügen die einzelnen Länder über sehr unterschiedliche Chancen und sind ganz unterschiedlichem Druck ausgesetzt.

Globale Märkte können gute Diener, aber schlechte Herren sein. Auch ist die Übertragung von mehr Befugnissen an diese Märkte eine Frage politischer Entscheidungen und nicht von ökonomischen oder technologischen „Sachzwängen“. Der Konjunkturrückgang in den entwickelten Volkswirtschaften schließt jede simple Erklärung aus, wonach diese Entscheidungen das Produkt eines gezinkten Nord-Süd-Spiels seien. In Wirklichkeit zieht die Kombination von langsamerem Wachstum und steigender Ungleichheit in diesen Volkswirtschaften ihre eigene Spur wirtschaftlich benachteiligter Regionen hinter sich her. Daher besteht die große politische Herausforderung für die internationale Gemeinschaft darin, nicht nur die Gewinner und Verlierer der Globalisierung zu verorten, sondern darüber hinaus in einem konstruktiven Narrativ die Herbeiführung einer von allen geteilten Prosperität zu beschreiben. ←

Fehlende Verflechtung

Entwicklung ist im Kern ein Transformationsprozess, bei dem eine Reihe interaktiver und sich wechselseitig verstärkender Faktoren zusammenwirken und so einen positiven Kreislauf in Gang setzen: einer stärkeren Mobilisierung von Ressourcen, besseren Beschäftigungsmöglichkeiten, höheren Einkommen, expandierenden Märkte, mehr Investitionen und schließlich auch besseren Arbeitsplätzen. Entscheidend ist ein starkes Wachstum der Gesamtproduktivität, das den politisch Verantwortlichen den nötigen Handlungsspielraum für eine bessere Bewältigung von Zielkonflikten und widersprüchliche Interessen eröffnet und so die Möglichkeit bietet, den Abstand zu den entwickelten Volkswirtschaften zu verringern.

Die meisten Entwicklungsregionen konnten beim Produktivitätswachstum bis in die späten 1970er Jahre mit den entwickelten Ländern Schritt halten. Seither gibt es jedoch einen Trend zur Divergenz, sowohl im Durchschnitt als auch in den verschiedenen Sektoren. Mit Ausnahme einiger asiatischer Länder setzt sich dieser Trend fort, wenn auch in manchen Ländern das Wirtschaftswachstum seit Beginn des neuen Jahrtausends wieder angezogen hat.

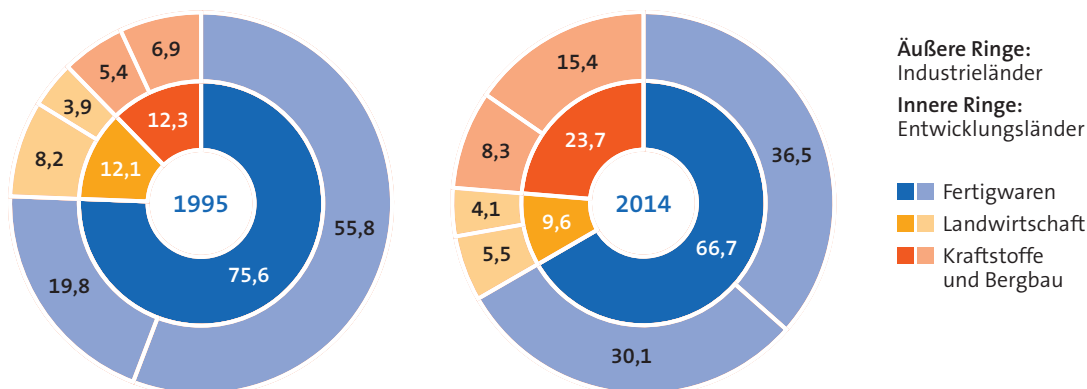
Diese Trends weckten ein erneutes Interesse an der Rolle struktureller Transformation bei der Förderung von dauerhaftem Wirtschaftswachstum und nachhaltiger Entwicklung. Ein Beispiel dafür ist die von den Vereinten Natio-

nen verabschiedete neue Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung, in der unter anderem das Ziel einer breitenwirksamen und nachhaltigen Industrialisierung verankert ist.

Der deutlichste Unterschied zwischen Ostasien und anderen Entwicklungsregionen während der letzten dreißig Jahre betrifft jedoch nicht so sehr das relative Gewicht der Industrie innerhalb der Gesamtproduktion, sondern den Anteil der Fertigungstätigkeiten. Es fällt auf, dass in diesen Regionen der Anteil des verarbeitenden Gewerbes am BIP stetig anstieg und schließlich die Schwelle von 25 Prozent (Südostasien) oder 30 Prozent (Nordostasien) überschritt. Dieser Anteil wurde dann über einen langen Zeitraum hinweg gehalten. Das rasche Wachstum des Fertigungssektors ging mit der Schaffung zahlreicher neuer Arbeitsplätze und steigender Produktivität einher. Dadurch wurden diese Länder in die Lage versetzt, erfolgreich in die globalen Märkte einzutreten und den wachsenden Anteil der Entwicklungsländer am globalen Handel mit Fertigerzeugnissen während der letzten Jahrzehnte weiter in die Höhe zu treiben. In anderen Regionen blieb das Wachstum des Fertigungsbereichs hinter dem der Gesamtproduktion zurück, und das Beschäftigungswachstum war nur mit geringen Produktivitätssteigerungen verbunden, oder umgekehrt.

In Fällen, in denen die Aufholbemühungen erfolgreich waren, erfolgte die Unterstützung für

Anteil der Entwicklungs- und Industrieländer an den weltweiten Ausfuhren von Fertigwaren und ausgewählten Rohstoffen, 1995 und 2014



Quelle: Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf UNCTADstat.

Hinweis: In dieser Grafik enthalten die Daten für Entwicklungsländer auch Daten für Transformationsländer. Die inneren und äußeren Ringe summieren sich jeweils auf 100 Prozent. Die einzelnen Kategorien umfasst die folgenden Codes des Internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel (Standard International Trade Classification – SITC Rev 3): Fertigwaren = 5, 6, 7 ohne 667 und 68; Landwirtschaft = 0, 1, 2, 4 ohne 27 und 28; Kraftstoffe und Bergbau = 27, 28, 3, 667, 68, 971.

das verarbeitende Gewerbe nicht auf Kosten anderer Sektoren; vielmehr wurde das Wachstum von Produktivität und Beschäftigung durch verschiedene sektorübergreifende Verknüpfungen und Ergänzungen weiter gestärkt. Die Expansion des Fertigungssektors führte in der Regel auch zu höherer Effizienz der Primärproduktion durch sinkende Preise für Produktionsmittel und positive Nebeneffekte technischer und wissensbezogener Fortschritte. Ähnliches gilt für den Dienstleistungssektor, der sich häufig parallel zum verarbeitenden Gewerbe weiterentwickelte, weil aus dem kontinuierlichen Fortschritt im Fertigungswesen auch Nutzeffekte für bestimmte Dienstleistungsaktivitäten entstanden. Diese Aktivitäten ermöglichten eine höhere Produktivität, die das Potenzial für weiteres Produktivitätswachstum im industriellen Sektor verstärkte, weil mehr und bessere Produktionsmittel für den Fertigungsprozess verfügbar wurden.

Während der letzten 50 Jahre ist die Produktivität in denjenigen Entwicklungsregionen am stärksten gewachsen, in denen das Verhältnis Investitionen zu BIP und Investitionen pro Kopf am höchsten oder das Investitionswachstum am schnellsten waren. Es zeigte sich, dass nicht nur Investitionen in die Produktionskapazität und technische Weiterentwicklung, sondern vor allem auch Verbesserungen und Anpassungen der Qualifikation der Beschäftigten, des Know-hows auf Managementebene und der unternehmerischen Kompetenzen Schlüsselemente einer erfolgreichen strukturellen Transformation waren. Die Zusammensetzung der Fertigungsaktivitäten unter dem Aspekt des technologischen Entwicklungsstands (gering, mittel oder hoch) hat großen Einfluss auf die Ausgestaltung des Wissens- und Qualifikationserwerbs. Wenn der Ausbildungsprozess Ingenieur- und technische Entwicklungstätigkeiten umfasst, die auf ein breiteres Spektrum von Sektoren Anwendung finden können, werden steile Lernkurven, die sektorübergreifende Verknüpfungen und eine verbesserte Gesamteffizienz fördern, zum Merkmal der Industrieproduktion.

Tempo und Nachhaltigkeit des Transformationsprozesses werden auch durch die Verteilung des Nutzens aus den Produktionssteigerungen im Fertigungsbereich beeinflusst. Werden die Produktivitätszuwächse hauptsächlich zur Gewinnsteigerung eingesetzt, können diese Gewinne in zusätzliche Produktionskapazitäten und technologische Modernisierung reinvestiert werden. Aber eine solche Reinvestition erfolgt nicht automatisch und benötigt Anreize, namentlich unterstützende makroökonomische

Rahmenbedingungen und die Aussicht auf eine steigende Nachfrage. Soweit die Produktivitätszuwächse auch in mehr Beschäftigung und höhere Löhne umgesetzt werden, führen sie zu stärkerer Binnennachfrage, die die Unternehmer zu weiteren Investitionen veranlassen kann, und sie können Skaleneffekte für im Inland produzierte, für den Massenkonsum bestimmte Güter und Dienstleistungen bewirken. Starke Produktivitätszuwächse erhöhen auch die Staatseinnahmen durch höhere Unternehmens- und Einkommenssteuern, ohne im privaten Sektor einen absoluten Einkommensrückgang zu verursachen. Diese staatlichen Einnahmen können für produktivitätssteigernde Infrastrukturinvestitionen eingesetzt werden, vor allem für die Bereitstellung öffentlicher Versorgungs- und anderer Dienste. Und schließlich können Produktivitätssteigerungen auch die Preise für Ausfuhr Güter senken und so dazu beitragen, globale Marktanteile zu erobern oder zu halten.

Den Ausgaben der öffentlichen Hand kommt im Prozess der strukturellen Transformation eine entscheidende Rolle zu. Infrastruktur für Transport, Logistik und Telekommunikation, Anlagen für Strom- und Wasserversorgung, Bereitstellung von Schul- und Berufsausbildung und Unterstützung von Forschung und Entwicklung sowie Informations- und Koordinationsdienste haben nachhaltigen Einfluss auf das Produktivitätswachstum in allen Sektoren, aber auch auf Tempo und Muster der strukturellen Transformation.

Investitionen, ob aus öffentlicher oder privater Hand, reichen jedoch nicht aus, um den Prozess der strukturellen Transformation über einen langen Zeitraum hinweg aufrecht zu erhalten. Es kommt entscheidend darauf an, die wichtigsten Teilspektoren mit der übrigen Volkswirtschaft zu verzahnen. Solche Verknüpfungen können unterschiedliche Formen annehmen: vorgelagerte Produktionssynergien entstehen, wenn Erzeuger sich Produktionsmittel von anderen Erzeugern beschaffen, während bei nachgelagerten Synergien Produktionsmittel an andere geliefert werden, sowohl innerhalb des Fertigungssektors als auch im Primär- und Dienstleistungssektor. Investitionssynergien entstehen, wenn die Tragfähigkeit einer Investition in Produktionskapazitäten, neue unternehmerische Initiativen und damit verbundene Erweiterungen der Fertigungstätigkeiten eines Unternehmens oder Teilspektors von vorausgehenden oder gleichzeitigen Investitionen in

Es kommt entscheidend darauf an, die wichtigsten Teilspektoren mit der übrigen Volkswirtschaft zu verzahnen.

Staatliches Beschaffungswesen und Industriepolitik

Schwache oder unsichere Nachfrage ist eines der Haupthindernisse für das Überleben und das weitere Wachstum von Fertigungsunternehmen (Tybout, 2000), ganz gleich, ob sie in Hoch- oder Niedrigtechnologiebranchen tätig sind. Das Beschaffungswesen, das immer schon ein wichtiger Teil staatlicher Politik war, ist ein mächtiges politisches Instrument, das Regierungen und staatliche Stellen in ihrer Rolle als gewichtiger Käufer strategisch einsetzen können (Kozul-Wright, 1995; Tooze, 2015, Kattel und Lember, 2010). Nur wenige Akteure aus dem Privatsektor können mit der Nachfrage der öffentlichen Hand konkurrieren, und keiner unter ihnen verfügt über eine so breit gefächerte Einkaufsliste, die von intermediärem Konsum (staatlichen Käufen von Waren und Dienstleistungen), Sozialtransfers von Sachleistungen, die den privaten Haushalten durch Markterzeuger angeboten werden (wie etwa medizinische Versorgung oder Spezialausrüstungen) bis zu Ausgaben für Bruttoanlageinvestitionen reicht.

Kurzfristig kann die Nachfrage staatlicher Stellen Arbeitsplätze schaffen und dafür sorgen, dass eine Fabrik, die in einer zurückgebliebenen oder wenig entwickelten Region ums Überleben kämpft, weiterarbeiten kann. Längerfristig kann sie kleinen Unternehmen helfen, eine ausreichende Größe oder Qualität zu erreichen, die es ihnen erlaubt, in größerem Umfang am Wettbewerb teilzunehmen, Testbedingungen und einen Markt für innovative neue Produkte zu bieten oder Innovationen zu fördern, indem sie als Marktführer für neue Technologien und Lösungen auftreten (Europäische Kommission, 2014 und 2016; Wade, 2015). Selbst der Prozess der Artikulierung der Nachfrage kann nutzbringend sein, wenn die Beschaffungsvorgänge

den Dialog, die Informationsweitergabe und die Transparenz fördern, sodass beide Parteien sich anpassen und lernen können. Das soll nicht heißen, dass diese Vorgänge immer einfach wären: In Ländern, die sich in der Frühphase der Entwicklung befinden, müssen große öffentliche Aufträge eventuell auf verschiedene Unternehmen und Ausschreibungsprozesse verteilt werden, und sie müssen unkompliziert bleiben, damit auch kleinere Unternehmen sich beteiligen können.

Deutschland praktiziert seit langem eine strategische, aber transparente öffentliche Beschaffungspolitik. Dabei wird die Verwendung bestimmter Materialien, Technologien oder Standards vorgeschrieben, die der Regierung und den staatlichen Stellen die Förderung bestimmter Arten von Unternehmen oder Technologien ermöglichen (Chang u.a., 2013). In der Vereinigten Staaten haben die Regierungen der einzelnen Bundesstaaten ihre eigenen Beschaffungsstellen, die eine unabhängige strategische Agenda verfolgen. Manche Bundesstaaten begünstigen lokale Hersteller, andere richten ihre Anforderungen auf die lokalen Bedingungen aus. Die Entwicklungsländer betrachten das öffentliche Beschaffungswesen ebenfalls als potenziell wichtiges Instrument, wie aus jüngsten Forschungsarbeiten hervorgeht (Thrasher und Gallagher, 2015). Die Autoren zitieren mehrere Beispiele für seinen Einsatz in diesen Ländern. So wird etwa in Vietnam die Teilnahme ausländischer Bieterfirmen an Ausschreibungen eingeschränkt, außer in Fällen, in denen die ortsansässigen Bieter nicht in der Lage sind, die benötigten Dienstleistungen oder Güter zu liefern. In Indonesien schreibt ein Franchise-Gesetz vor, dass 80 Prozent der Produktions-

mittel aus lokalen Quellen stammen müssen. In Brasilien gibt es bei öffentlichen Ausschreibungen eine Vorzugsbehandlung für lokale Baufirmen. Malaysia setzt öffentliche Beschaffungsaufträge zur Unterstützung der indigenen Bevölkerung ein, und Brasilien hat im Rahmen seiner Ausschreibungspolitik ein Pilotprogramm für nachhaltige öffentliche Beschaffung eingeleitet.

Manche vertreten die Auffassung, die Entwicklungsländer sollten Beschaffungen nur zur Unterstützung von verarbeitendem Gewerbe und Industrialisierung an der Basis einsetzen, anstatt damit Innovation und technischen Fortschritt anzukurbeln. Aber Beispiele aus dem Hochtechnologiebereich (wie etwa Embraer in Brasilien) und Beispiele für Niedrigtechnologie (wie die Entwicklung biologisch abbaubarer Verpackungsmaterialien aus Zellulose in Thailand) legen den Schluss nahe, dass das Beschaffungswesen nicht nur in entwickelten Ländern gezielt Innovationen fördern kann. Vielleicht ist sogar beides möglich, wie einige Entwicklungsländer zeigen, die danach streben, generische Versionen teurer Medikamente herzustellen, die von ihrer Bevölkerung benötigt werden. In Afrika und Lateinamerika werden solche Ambitionen durch nationale wie auch regionale Ansätze unterstützt. Derzeit importiert Afrika über 80 Prozent aller pharmazeutischen und medizinischen Produkte (UNECA, 2014). Es gibt jedoch einen Plan der Afrikanischen Union zur Förderung der Herstellung von Pharmazeutika mit dem Ziel, eine internationalen Standards entsprechende und nachhaltige lokale Produktion der wichtigsten Medikamente aufzubauen, unterstützt durch die regionalen Entwicklungsbanken.

In mehr als 30 Ländern sind bereits Kapazitäten für pharmazeutische

andere Firmen oder Sektoren oder spezifische Infrastrukturbereiche abhängig ist. Wissenssynergien entstehen als Begleiteffekt des Austauschs zwischen Unternehmen bei Qualifizierung und technischer Weiterbildung durch formelle und informelle Kanäle, durch Schul- und Berufsausbildung sowie Forschung und Entwicklung auf überbetrieblicher Ebene, deren Ergebnisse von den verschiedenen Unternehmen nutzbringend eingesetzt werden können. Einkommenssynergien können eine Veränderung der Konsummuster bewirken: wenn aufgrund verbesserter Beschäftigungsbedingungen die Einkommen steigen, erhöht sich häufig die Nachfrage nach im Inland produzierten Waren; wenn durch Produktivitätszuwächse oder höhere Erträge aus der Ausbeutung natürlicher Ressourcen die

Staatseinnahmen steigen, ermöglicht dies mehr öffentliche Investitionen und die Bereitstellung umfangreicherer öffentlicher Dienste.

Zwar können Marktanreize zur Entstehung und Stärkung solcher Synergien beitragen, aber dies geschieht nur selten spontan. Es ist sogar so, dass die Muster der strukturellen Transformation in der gesamten Entwicklungswelt hauptsächlich deshalb so stark voneinander abweichen, weil die aktive Schaffung dieser Synergien von Land zu Land so unterschiedlich verläuft.

In groben Zügen sind in den letzten Jahrzehnten drei unterschiedliche Entwicklungen der strukturellen Transformation zu erkennen. Aufgrund dieser stilisierten Entwicklungen können Erkenntnisse aus Erfolgen und Fehlschlägen gezogen und die passenden politischen Antworten

Produktion entstanden, allerdings mit erheblichen Abweichungen hinsichtlich Qualität und Regulierung. Das öffentliche Beschaffungswesen kann hier eine wichtige Rolle übernehmen, indem es die Nachfrage durch das staatliche Gesundheitssystem sicherstellt. In Lateinamerika arbeiten 13 Regierungen und drei Regionalverbände bei der Beschaffung von Medikamenten auf regionaler Ebene zusammen, im Rahmen umfassenderer Anstrengungen zur Förderung der regionalen Produktion und des regionalen Handels. Durch diese Zusammenarbeit ist es gelungen, die Kosten um bis zu 40 Prozent zu senken. Natürlich müssen Initiativen für regionale Zusammenarbeit bei der Produktion durch entsprechende politische Maßnahmen auf nationaler Ebene unterstützt werden.

Auch Staatsunternehmen können im Rahmen einer Transformationsstrategie in strategischer Weise eingesetzt werden. Ein Beispiel ist Singapur, wo solche Unternehmen in Tätigkeitsbereichen wie Fluglinien, Schiffsbau und Telekommunikation, Häfen und Schifffahrt, Ingenieurwesen und Banken seit jeher eine prominente Rolle spielten; für viele gilt dies auch heute noch. In der Republik Korea entwickelte sich ein

für die Stahlerzeugung gegründetes Staatsunternehmen zu einem der effizientesten Stahlproduzenten der Welt (Chang, 2007).

Beispiele für den erfolgreichen Einsatz von Staatsunternehmen mit dem Ziel der produktiven Transformation finden sich auch in anderen Regionen. In Uruguay etwa setzte sich das im Staatseigentum befindliche Elektrizitätsunternehmen UTE nachdrücklich für die Abkehr von nicht erneuerbaren Energiequellen ein. Dabei gelang es ihm, durch sein natürliches Monopol die Kontrolle über Weiterleitung und Verteilung von Strom zu behalten und Skaleneffekte zu erzielen, indem es die regionale Integration der Stromversorgung auf das Nachbarland Argentinien ausweitete. Außerdem bot die Regierung Steueranreize für Investoren, die sich in einem kleinen, für den Wettbewerb geöffneten Segment des Energiesystems engagieren wollen (Torres, 2016).

Regierungsvertreter müssen sich darüber klar werden, wie sie den im Rahmen internationaler Übereinkommen noch vorhandenen Spielraum nutzen können, um das öffentliche Beschaffungswesen als Instrument der Industriepolitik einzusetzen. Die Regeln der Welthan-

delsorganisation (WTO) sind in dieser Hinsicht immer noch flexibel, aber die großen und weiter wachsenden Anteile öffentlicher Ausgaben mit „Heimatmarktneigung“ haben dazu geführt, dass das öffentliche Beschaffungswesen in den internationalen Verhandlungen verstärkte Aufmerksamkeit erhält. Die Bestimmungen des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen (Agreement on Government Procurement – GPA*) enthalten zahlreiche Einschränkungen, aber bisher hat nur eine kleine Gruppe von Ländern die bindenden Verpflichtungen zur Öffnung ihrer Beschaffungsmärkte für ausländische Lieferanten von Waren und Dienstleistungen unterzeichnet. Zwar enthalten immer mehr Freihandelsabkommen der jüngsten Zeit stärker eingreifende und rechtlich bindende Bestimmungen über öffentliche Beschaffung, aber „es lässt sich dennoch sagen, dass im Großen und Ganzen die Einbeziehung der öffentlichen Beschaffungsmärkte der Welt in die künftigen Liberalisierungsrunden erst noch bevorsteht“ (Europäische Kommission, 2015: 3).

* Das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen und die 2014 angenommene revidierte Fassung GPA II (Siehe https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm).

ausgearbeitet werden. Die erste Kategorie ist die einer aufholenden Industrialisierung mit stabilen Synergien zwischen Produktion, Investitionen, Wissen und Einkommen, die über mehrere Jahrzehnte aufgebaut wurden, gestützt auf einen wachsenden und immer stärker diversifizierten Fertigungssektor. Außer in den heutigen Industrieländern war dieser Pfad nur in einer kleinen Anzahl neu industrialisierter Volkswirtschaften in Ostasien zu beobachten. Allerdings hat sich sein Potenzial während eines kürzeren Zeitraums auch in einigen anderen Ländern gezeigt. China scheint sich ebenfalls auf diesem Pfad zu befinden, wenn auch auf einem wesentlich niedrigeren Entwicklungsstand.

Diese Erfahrungen mit aufholender Industrialisierung bestätigen, dass die stetige Anhebung der Pro-Kopf-Investitionen ein Schlüsselfaktor für die Erreichung einer kritischen Masse bei bestimmten Fertigungsaktivitäten ist. Sie demonstrieren auch die entscheidende Rolle der verschiedenen Vernetzungen, deren Aufbau durch nachdrückliche staatliche Unterstützung für ausgewählte Industriezweige gefördert wurde, unter anderem in Form gezielter Kreditvergaben, öffentlicher und öffentlich geförderter Forschung und Entwicklung sowie der Förderung des Zugangs zu Exportmärkten. Der öffentliche Sektor erleichterte langfristige Investitionen in Anlagen und Ausrüstungen, unter anderem durch umfangreiche öffentliche Investitionen in die physische und in die relevante Wissensinfrastruktur. Darüber hinaus wurde die Schaffung oder Stärkung von Einkommenssynergien durch politische Strategien zugunsten einer gerechteren Einkommensverteilung unterstützt, die ihrerseits die Inlandsnachfrage stärkte.

Wesentlich häufiger war in den Entwicklungsländern eine ins Stocken geratene Industrialisierung zu beobachten. Hier begannen die Anteile der industriellen Erträge und der Arbeitseinkommen zu stagnieren, nachdem über einen langen Zeitraum das Produktionsvolumen zwar gewachsen, die Pro-Kopf-Einkommen und die Gesamtproduktivität aber auf einem niedrigeren Stand geblieben waren. Dies war beispielsweise in Indien und Mexiko zu beobachten, in jüngster Zeit auch in mehreren Ländern Südasiens. In anderen Ländern verlangsamte sich die Expansion des verarbeitenden Gewerbes, noch bevor eine solide Grundlage für eine dauerhafte Industrialisierung geschaffen werden konnte, wie etwa in vielen afrikanischen Ländern südlich

Wesentlich häufiger war in den Entwicklungsländern eine ins Stocken geratene Industrialisierung zu beobachten.

der Sahara. In Ländern mit stockender Industrialisierung war das Produktivitätswachstum tendenziell schwankend und reichte kaum je an die Werte heran, die in Ostasien selbst in den schwächsten Wachstumsperioden erzielt wurden. Außerdem gingen die Produktivitätsfortschritte nicht mit einer dauerhaften Ausweitung der Beschäftigung in der Fertigungsindustrie einher.

In vielen dieser Länder gab es stellenweise höchst positive Entwicklungen, mit gleichzeitigem Wachstum von Produktivität und Beschäftigung in Teilsektoren der Volkswirtschaft. So zum Beispiel in bestimmten Dienstleistungsbereichen in Indien, oder in dynamischen Fertigungsklaven in Mexiko, in die umfangreiche ausländische Direktinvestitionen fließen und die von einem präferentiellen Zugang zum nordamerikanischen Markt profitieren. Allerdings waren die positiven Auswirkungen eher begrenzt. Einige Länder Südasiens, zum Beispiel Indonesien, Malaysia und Thailand, erlebten eine zwiespältige Entwicklung. Bis in die späten 1990er Jahre erlebten sie eine positive strukturelle Transformation, mit kontinuierlichen Steigerungen der Beschäftigung und der Produktivität in einem breiten Spektrum industrieller Tätigkeiten, einschließlich des Fertigungsbereichs, gestützt auf steigende Investitionsraten. Dann gingen im Gefolge der asiatischen Finanzkrise von 1997-98 die Investitionen jedoch stark zurück und die früheren Fortschritte bei Beschäftigung und Produktivität im Fertigungssektor gerieten ins Stocken.

In Afrika südlich der Sahara (ohne Südafrika) gelang es dem Fertigungssektor zu keinem Zeitpunkt, die erforderliche Größe zu erreichen. In vielen Ländern wirkten sich die auf Strukturanpassung gerichtete Politik der 1980er und 1990er Jahre negativ auf die Expansion des Fertigungssektors aus. Die anschließende Erholung der Produktionsleistung war eher auf höhere Beschäftigung als auf verbesserte Produktivität zurückzuführen, und sie war zu gering, um starke Synergien zwischen Produktion und einkommensgestützter Nachfrage herzustellen. Das Investitionsniveau stieg zwar an, aber gemessen an den Anforderungen für ein breit aufgestelltes Produktivitätswachstum und die Hervorbringung und Verbreitung von Wissen blieb es dennoch zu niedrig.

Die dritte Verlaufsbahn der strukturellen Transformation ist die einer verfrühten Deindustrialisierung. In den betroffenen Ländern begannen die Anteile der Wertschöpfung und der Beschäftigung im Fertigungssektor zu sinken. Damit befanden sich ihre Pro-Kopf-Einkom-

men auf einem viel niedrigen Stand als derjenige, bei dem die entwickelten Länder und jene, die bei der Industrialisierung erfolgreich aufgeholt hatten, die Phase der Deindustrialisierung einleiteten. Parallel zu der genannten Abwärtsentwicklung kommt es zu einem drastischen Rückgang des relativen Produktivitätsniveaus. Dies war in mehreren Ländern Südamerikas seit der Schuldenkrise in den 1980ern zu beobachten. Diese Volkswirtschaften erlebten Perioden stagnierender oder rückläufiger Produktivität, in einigen Fällen lang anhaltend. In den meisten Fällen ging gleichzeitig das Investitionswachstum enorm zurück. Tatsächlich gehörte die Rate der Kapitalakkumulation in Lateinamerika in der Periode nach 1970 zu den niedrigsten aller Entwicklungsregionen. Ein ähnlicher Verlauf findet sich in Ländern Nordafrikas sowie auch

in mehreren Transformationsländern, die den Zusammenbruch eines Zentralplanungssystems erlebt haben.

Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen verfrühter Deindustrialisierung und einem drastischen politischen Richtungswechsel zu restriktiveren makroökonomischen Handlungskonzepten, geringeren staatlichen Investitionen in Infrastruktur und Wissen und einer generellen Reduzierung staatlicher Interventionen zur Unterstützung der strukturellen Transformation. Eine weitreichende, gelegentlich sogar einseitige Handelsöffnung, verbunden mit Perioden von Währungsaufwertungen, hatten starken Einfluss auf die Profitabilität und Lebensfähigkeit wichtiger Segmente des Fertigungssektors, während der Trend zu einer regressiveren Einkommensverteilung die Binnennachfrage schwächte. ←

Erneute Einbindung des Handels in die strukturelle Transformation

Die Entwicklungsländer konnten ihren Anteil an den weltweiten Ausfuhren von Fertigerzeugnissen, der 1980 bei rund zehn Prozent lag, bis 2014 auf fast 45 Prozent steigern. Rund ein

Viertel davon entfällt auf den Süd-Süd-Handel. Daran zeigt sich unter anderem, wie stark durch die globalen Wertschöpfungsketten die internationalen Produktionsnetzwerke in einigen der

Volumen der Warenausfuhr und -einfuhr, ausgewählte Regionen und Länder, 2012–2015 (jährliche Veränderung in Prozent)

Gruppen	Ausfuhrvolumen				Einfuhrvolumen			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Welt	3,2	3,3	2,3	1,4	3,0	2,7	2,4	1,6
Industrieländer	1,6	2,2	1,9	2,2	1,0	0,0	2,8	3,3
<i>davon:</i>								
Japan	-4,8	-1,5	0,6	-1,0	2,4	0,3	0,6	-2,8
Vereinigte Staaten	3,6	2,8	4,4	-0,2	2,1	1,0	4,3	4,8
Europäische Union	-0,1	1,8	1,7	3,2	-2,3	-0,9	3,3	3,6
Transformationsländer	0,9	2,3	0,5	0,9	6,4	-0,5	-7,6	-19,4
Entwicklungsländer	5,2	4,6	3,1	0,4	5,6	6,3	2,5	0,4
Afrika	19,5	-0,7	0,0	2,1	17,8	6,5	5,7	1,5
Afrika südl.d.Sahara	2,0	2,7	1,5	0,6	9,2	8,4	4,6	1,6
Lateinamerika und Karibik	4,1	1,9	3,3	2,9	2,4	3,6	0,2	-1,8
Ostasien	5,0	6,7	4,9	-0,5	3,2	8,9	2,8	-1,6
<i>davon:</i>								
China	6,2	7,7	6,8	-0,9	3,6	9,9	3,9	-2,2
Südostasien	1,8	4,7	3,5	-0,3	5,4	4,3	1,7	2,8
Südostasien	-6,1	4,1	5,2	-0,2	4,1	-0,4	4,6	7,2
<i>davon:</i>								
Indien	-1,8	8,5	3,5	-2,1	5,7	-0,3	3,2	10,1
Westasien	6,8	3,8	-2,3	2,0	11,4	7,4	1,8	2,0

Quelle: Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf UNCTADstat und nationalen Quellen.

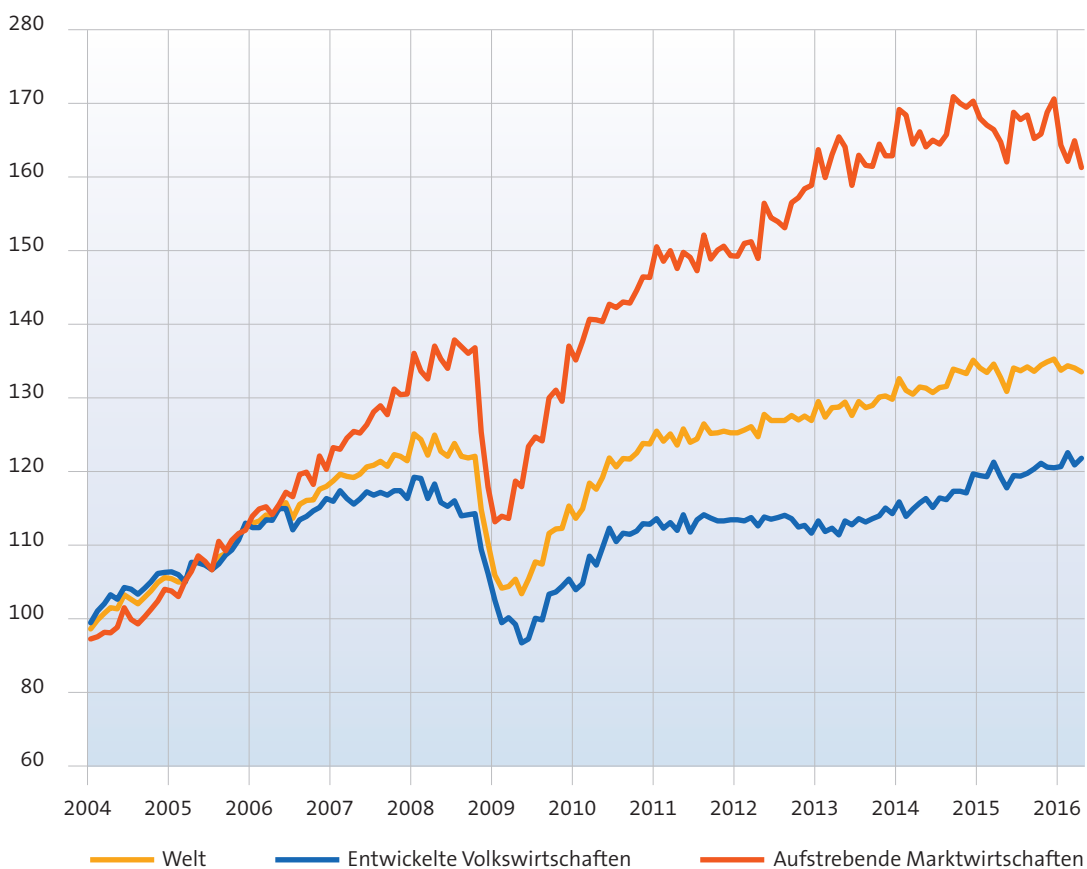
wichtigsten Sektoren der Weltwirtschaft für handelbare Güter ausgeweitet wurden. Vielfach werden diese positiven Ergebnisse sowie die ihnen zugrunde liegende Handelsliberalisierung als verheißungsvoller Indikator für das Potenzial gesehen, durch Globalisierung und Handel die Industrialisierung zu unterstützen und die Entwicklung zu beschleunigen.

Die Erklärung dafür, dass exportgeleitete Industrialisierung eine so beliebte Strategie ist, liegt zum Teil in den Leistungen der führenden ostasiatischen Volkswirtschaften. Sie unterstützten die Expansion der Ausfuhr von Fertigerzeugnissen durch entsprechende Industriepolitik und makroökonomische Steuerung und erreichten so die schnellste und nachhaltigste Entwicklung, die je in der modernen Ära verzeichnet wurde. Varianten dieses Ansatzes wurden auch in anderen Ländern in der Region angewandt, aber sie kamen nicht ganz an den Erfolg der Vorreiterländer in der Region heran. Die Gesamt-

statistiken für den Aufstieg des Südens im Handel mit Fertigerzeugnissen täuschen in erheblichem Umfang über die Einzigartigkeit der Leistungen der asiatischen Länder hinweg. 2014 entfielen fast 90 Prozent der weltweiten Fertigwarenexporte der Entwicklungsländer sowie 94 Prozent des entsprechenden Süd-Süd-Handels allein auf Asien. Dennoch gibt es eine Reihe von Entwicklungsländern außerhalb der asiatischen Region, die in signifikantem Umfang Handel mit Fertigerzeugnissen betreiben, während viele weitere ebenfalls auf diesem Gebiet aktiv sind, weil sie auf die Verwirklichung der Verheißung einer exportgeleiteten Industrialisierung hoffen.

Zwar kann eine intensivere Beteiligung am internationalen Handel – im Ausfuhr- wie im Einfuhrbereich – die Industrialisierung beschleunigen und ausweiten sowie die Produktivität innerhalb von Industriezweigen und auch sektorübergreifend steigern. Aber solche Beziehungen

Importvolumen, ausgewählte Ländergruppen, Januar 2004-April 2016 (Indezahlen, 2005 = 100)



Quelle: Berechnungen des UNCTD-Sekretariats, basierend auf CPB Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, World Trade database.

Hinweis: „Aufstrebende Marktwirtschaften“: ohne Mittel- und Osteuropa.

sind weder einfach noch garantiert. Handelsliberalisierung, die auf Gegenseitigkeit beruht, öffnet Exportmärkte und erleichtert den Zugang zu Einfuhren von Kapitalgütern und Zwischenprodukten, aber sie bringt auch potenzielle Probleme für den Industrialisierungsprozess mit sich. Vielleicht die größte Herausforderung ist die Möglichkeit stärkerer Konkurrenz durch importierte Industrieprodukte. In verschiedenen Ländern hat dies zu einer verfrühten Deindustrialisierung und Informalisierung geführt. Eine weitere Herausforderung besteht darin, dass sehr viel mehr Akteure auf die Exportmärkte drängen und der Wettbewerb schärfer geworden ist, mit dem Ergebnis, dass in einer Zeit allgemeiner Lohnrückgänge und schwacher Gesamtnachfrage das weltweit zugängliche Angebot an weniger qualifizierten Arbeitskräfte zugenommen hat.

Ob und in welchem Ausmaß die Ausfuhr von Fertigerzeugnissen zu Industrialisierung und Produktivitätswachstum führt, hängt einerseits von der Zusammensetzung der Exportprodukte ab (je technologieintensiver, desto besser), und andererseits von ihrem Anteil an der inländischen Wertschöpfung. Neben diesen beiden Faktoren sind Skaleneffekte wahrscheinlich genauso wichtig, nicht zuletzt deshalb, weil Arbeitskräfte in Fertigungstätigkeiten eingebunden werden müssen, um das Gesamtwachstum der Produktivität zu steigern. Enklaven hervorragender Fertigungsleistungen sind ermutigend, aber sie reichen nicht aus, um die für eine signifikante Industrialisierung erforderlichen Synergien herzustellen und die gesamtwirtschaftliche Transformation des Produktionssektors zu verwirklichen.

Selbst wenn die Größenvoraussetzungen für eine substanzielle Umgestaltung der inländischen Produktion gegeben sind, bildet das Problem der Preise weiterhin einen Hemmfaktor. Hier kommt der „Trugschluss der Komposition“, d.h. der Fehlschluss vom Teil aufs Ganze, ins Spiel: wenn eine immer höhere Zahl von Exporteuren die gleiche exportorientierte Strategie verfolgt, drückt dies die Preise (und schließlich auch die Löhne) und verhindert weiteres Wachstum. Dies war selbst bei den erfolgreichsten Exporteuren von Fertigerzeugnissen in Asien der Fall. Der Handel aller Entwicklungsländer, die Fertigwaren exportierten, ging zwischen 1980 und 2014 jährlich um etwa 1,1 Prozent zurück, bei den Exportländern in Asien betrug der Rückgang 1,5 Prozent. Die Entscheidung, Produkte mit höherer Technologieintensität zu exportieren, scheint eine vielversprechende Alter-

native zu bieten, aber ein solcher Sprung muss weitreichend und nachhaltig sein, um die vielen Konkurrenten zu überflügeln, die sich um die gleichen hochpreisigen Exportmärkte bemühen. Die Kehrseite des genannten Fehlschlusses ist die Konzentration von Markt- und Preismacht. Die Zunahme globaler Wertschöpfungsketten ist sowohl Ursache als auch Folge dieses Phänomens. Einerseits erleichtern diese Ketten eine breitere Beteiligung der Entwicklungsländer am globalen Handel mit Fertigerzeugnissen, sodass sich ihnen neue Wege zur Industrialisierung eröffnen. Andererseits führt diese breite Beteiligung zu mehr Wettbewerb, sodass die führenden multinationalen Unternehmen, die ihren Sitz überwiegend in den entwickelten Ländern haben, ihre Machtposition bei Verhandlungen und Preisgestaltung weiter ausbauen können. Dies erschwert es den Erzeugern aus Entwicklungsländern – selbst großen Marktanbietern aus Schwellenländern –, in wirtschaftlich nachvollziehbaren Dimensionen Mehrwert zu erzeugen und abzuschöpfen.

Das Problem liegt zum großen Teil darin, dass in der heutigen Zeit die Erwartung, exportgeleitete Industrialisierung würde gut entlohnte Arbeitsplätze für sehr viele Menschen schaffen – ein häufig übersehener, aber grundlegender Aspekt einer erfolgreichen Verknüpfung von Ausfuhr und Industrialisierung – eher enttäuscht wird. Selbst dort, wo Produktivitätszuwächse die Möglichkeit sozialer Verbesserungen bieten würden, werden sie wohl meistens die Gewinne erhöhen oder für Preissenkungen zur Festigung eines bestehenden komparativen Vorteils genutzt werden, aber nicht etwa für Lohnerhöhungen. Wird der größte Teil der gestiegenen Produktivität mittels niedrigerer Preise ins Ausland transferiert, kann dies den positiven Kreislauf schwächen, bei dem Binnennachfrage und Investitionstätigkeit durch höhere Produktivität vorangetrieben werden. Diese Wettbewerbsdynamik hat sich vor allem für Länder in Afrika und Lateinamerika als problematisch erwiesen. Dort kam es im Gefolge der Globalisierung zu einer Abwanderung der Arbeitskräfte aus Produktionsbereichen mit hoher zu solchen mit niedriger Produktivität, aber auch hin zur informellen Wirtschaft. Umgekehrt war eine Reihe asiatischer Länder besser in der Lage, sich die Chancen aus der Ausfuhr von Fertigerzeugnissen zunutze zu machen und Produktion und Beschäftigung gleichermaßen auszuweiten. ←

Der Handel aller Entwicklungsländer, die Fertigwaren exportierten, ging zwischen 1980 und 2014 jährlich um etwa 1,1 Prozent zurück.

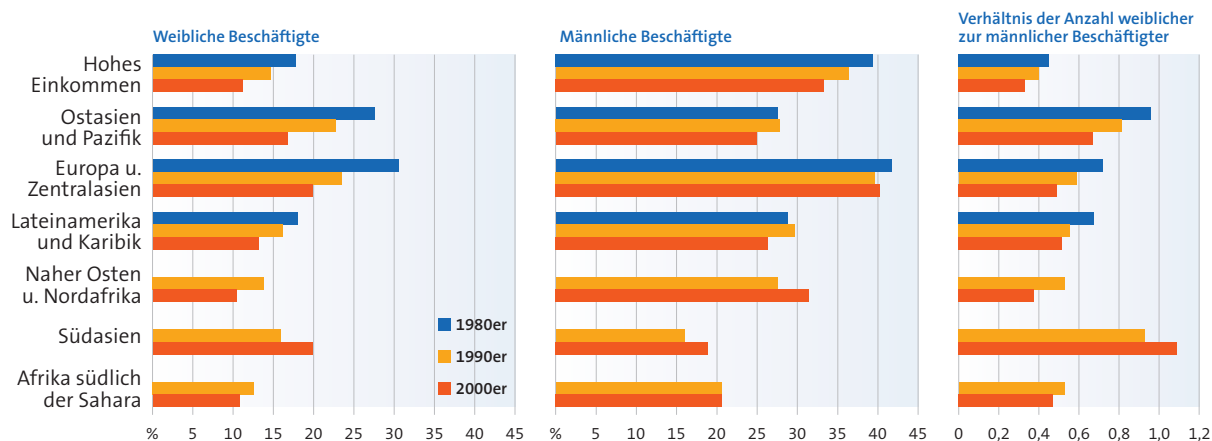
Geschlechtsspezifische Muster der Beschäftigung in der Industrie*

Die Grafik in diesem Kasten veranschaulicht die durchschnittlichen Beschäftigungsanteile in der Industrie, ausgedrückt als prozentualer Anteil an der Gesamtbeschäftigung nach Geschlecht und Region in drei Zehnjahres-Zeiträumen (1980er, 1990er und 2000er Jahre); die Volkswirtschaften mit hohem Einkommen sind in einer Gruppe zusammengefasst. Das untere Feld stellt das Verhältnis der in den beiden oberen Feldern abgebildeten weiblichen und männlichen Anteile dar. Obwohl es weltweit erhebliche Abweichungen gibt, zeichnen sich bestimmte Gemeinsamkeiten ab. Die Industrie ist für Männer eine viel wichtigere Beschäftigungsquelle als für Frauen, vor allem in den Ländern der hohen Einkommensgruppe, in denen das Verhältnis Frauen zu Männern beim Anteil an der Beschäftigung in der Industrie das niedrigste in allen Ländergruppen und

in allen drei Zeiträumen ist. In den 2000er Jahren beträgt dieser Quotient im Durchschnitt gerade noch 0,33 Prozent. In den meisten Regionen gingen sowohl der weibliche als auch der männliche Anteil an der industriellen Beschäftigung im Zeitverlauf zurück, bei Frauen allerdings schneller als bei Männern, wie aus den sinkenden Verhältniszahlen im Feld C zu erkennen ist. Ausnahmen von diesem Muster sind die Regionen Naher Osten und Nordafrika sowie Südasien. In der ersteren stieg der durchschnittliche Beschäftigungsanteil von Männern in der Industrie zwischen den 1990er und 2000er Jahren von 28 auf 31 Prozent, während der entsprechende Anteil von Frauen wie in anderen Regionen zurückging, von 14 auf 10 Prozent. Dagegen war Südasien die einzige Region, in der der Frauenanteil zunahm und den Anstieg des männlichen Anteils sogar übertraf.

Hauptantriebskraft dieser Veränderungen war die starke Ausweitung der Beschäftigung von Frauen in der Industrie in Bangladesch, Indien und Nepal. Wichtig ist auch der Hinweis auf die aus der Grafik abzulesende relative Bedeutung der industriellen Beschäftigung von Frauen in der Region Ostasien und Pazifik sowie in etlichen europäischen und zentralasiatischen Ländern, insbesondere während der 1980er Jahre. Während die weiblichen Anteile in beiden Regionen im Zeitverlauf erheblich abnahmen, blieb der Anteil von Männern im Wesentlichen gleich. Die Strukturveränderungen im Handel und in der Industrie in der Region Ostasien und Pazifik und der Übergangsprozess in Osteuropa und Zentralasien scheinen die offensichtlichsten Antriebsfaktoren für den Rückgang der Beschäftigungsquoten von Frauen zu sein.

Anteil weiblicher und männlicher Beschäftigter in der Industrie, nach Region, 1980er, 1990er, 2000er Jahre



Quelle: Berechnungen des UNCTAD-Sekretariats, basierend auf World Bank, World Development Indicators database.

Hinweis: Die Zahlen für jede Dekade beziehen sich auf den Durchschnitt der betreffenden Dekade. Die für regionale Durchschnitte herangezogenen Länderstichproben sind über den gesamten Zeitraum konstant. Die regionalen Klassifikationen entsprechen denjenigen der Weltbank. Die Daten für die Gruppe Europa und Zentralasien berücksichtigen nur die folgenden Länder: Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Russische Föderation, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Türkei und Zypern.

*Es ist darauf hinzuweisen, dass zwar diese Analyse das verarbeitende Gewerbe in den Mittelpunkt stellt, dass aber aufgrund der verfügbaren Daten dieser Kasten die Beschäftigung in der Industrie insgesamt behandelt, also einschließlich Bergbau, Bauwesen und Versorgungsunternehmen – alles Sektoren mit einem höheren Anteil männlicher Beschäftigter, wenn auch die Fertigungsbranche den größten Sektor bildet. Dies bedeutet, dass das Verhältnis Frauen zu Männern in der Industrie niedriger ist als in der Fertigungsbranche allein, aber die Veränderungen bei den Anteilen an der Gesamtindustrie werden weiterhin hauptsächlich durch Veränderungen in der Fertigungsbranche vorangetrieben.

Ein ungesundes Investitionsklima

Für eine strukturelle Transformation sind hohe Anschubinvestitionen erforderlich. Die langfristige historische Erfahrung spricht dafür, dass ein solcher Anschub umso stärker sein muss, je später die Länder mit der Industrialisierung beginnen. Aber selbst Volkswirtschaften mit mittlerem Einkommensniveau, die bereits erste Kapazitäten geschaffen haben, können häufig nur dann weiter vorankommen, wenn bestimmte Hemmnisse durch einen neuerlichen Vorstoß durchbrochen werden. Die Finanzierung eines solchen Investitionsschubs kann auf allen Einkommensebenen eine erhebliche Belastung für den Entwicklungsprozess bedeuten.

Die gängige Lehrmeinung vertraut darauf, dass die Finanzmärkte die verfügbaren Ersparnisse der privaten Haushalte denjenigen zugänglich machen, die am besten in der Lage sind, sie produktiv einzusetzen. Jedoch spielten in den wirtschaftlich relativ erfolgreichen Ländern die Regierungen eine führende Rolle, wenn es darum ging, den vorhandenen wirtschaftlichen und institutionellen Spielraum zur Schaffung von Bedingungen zu nutzen, in denen eine Mischung aus öffentlichen und privaten Finanzmitteln für langfristige Investitionsprojekte mobilisiert werden kann. Zugang zu Krediten war häufig ausschlaggebend für die Einleitung einer Investitionsoffensive. Es ist auch kein Zufall, dass Ostasien unter allen Entwicklungsregionen über das fortschrittlichste Kreditsystem mit dem höchsten Investitionsanteil am BIP verfügt. Allerdings war in diesen und anderen erfolgreichen Ländern die Mobilisierung der erforderlichen inländischen Ressourcen mit Zunahmen der Unternehmensgewinne und des Gewinnanteils an einem steigenden BIP verbunden, was darauf hindeutet, dass Gewinne sowohl Ursache als auch Voraussetzung für den Anstieg produktiver Investitionen waren. Diese dynamische Verflechtung zwischen Gewinnen und Investitionen war ein Schlüsselement für eine nachhaltige strukturelle Transformation.

Allerdings haben die zunehmende Öffnung und hartnäckige Instabilität des internationalen Finanzsystems den Zusammenhang zwischen Gewinnen und Investitionen nicht nur in den entwickelten Ländern geschwächt. Es gibt Anzeichen dafür, dass auch in den Entwicklungsländern dieser Zusammenhang ausgehöhlt wird, mit potenziell schädlichen Folgen für eine nachhaltige strukturelle Transformation.

In den entwickelten Volkswirtschaften war der substantielle Anstieg der Unternehmensgewinne

während der vergangenen rund 30 Jahre nicht das Ergebnis höherer Realinvestitionen. In führenden Industrieländern (Deutschland, Frankreich, Japan, Vereinigtes Königreich und Vereinigte Staaten) ging der BIP-Anteil der Investitionen (ohne den Bausektor) im Durchschnitt stetig zurück: von rund 20 Prozent im Jahr 1980 auf einen historischen Tiefstand von unter 16 Prozent im Jahr 2015. Dagegen verlief die Entwicklung der Gewinnanteile am BIP genau umgekehrt: 1980 lagen sie im Durchschnitt bei 14,6 Prozent, stiegen aber bis 2013 auf knapp unter 18 Prozent (ungeachtet vorübergehender Rückschläge während der Dotcom-Blasen und der globalen Finanzkrise). In diesen Volkswirtschaften wurde die Ertragskraft der Unternehmen zunehmend durch finanzmarktorientierte Strategien in die Höhe getrieben, verbunden mit dem Aufstieg des sogenannten Shareholder-Primats und seinem Fokus auf kurzfristigen Entscheidungen, Kostenmanagement und innovativen Finanztechniken unter den wachsamen Augen institutioneller Anleger. Diese Schwerpunktverlagerung auf Seiten der Unternehmen durch Managementpraktiken wie höhere Dividendenausschüttung, Aktienrückkäufe, Fusionen und Übernahmen führte dazu, dass die herkömmlichen Strategien, die dem Grundsatz „erhalten und investieren“ folgten, zunehmend durch das Mantra „verkleinern und aufteilen“ ersetzt wurden, wenn auch das Tempo dieser Entwicklungen je nach Land recht unterschiedlich war.

Die makroökonomischen Auswirkungen waren in den entwickelten Volkswirtschaften deutlich zu spüren: wachsende Einkommensungleichheit (teilweise aufgrund der Regelungen für Managementvergütungen), zunehmende Steuererosion und schließlich schwächere Gesamtnachfrage, Wachstum ohne Schaffung von Arbeitsplätzen, Finanzblasen und weitere Zunahme der Einkommensungleichheit. Das Ergebnis ist, dass die Verbindung zwischen Gewinnen und Investitionen immer schwächer wird.

Schon seit längerem werden auch in den Entwicklungsländern die nachteiligen Auswirkungen der finanziellen Globalisierung sichtbar, insbesondere in Form makroökonomischer Schocks. In jüngster Zeit sind sie auch auf Unternehmensebene klar zu erkennen. Bilanzdaten von Nichtfinanzunternehmen in großen Entwicklungsländern zeigen einen Rückgang der

Schon seit längerem werden auch in den Entwicklungsländern die nachteiligen Auswirkungen der finanziellen Globalisierung sichtbar, insbesondere in Form makroökonomischer Schocks.

Problematik des mittleren Einkommens

In der Entwicklungsliteratur finden sich zahllose Beispiele dafür, dass Menschen oder Länder sich in einer Falle gefangen, abgehängt oder mit einem Fluch belegt fühlen, häufig im Zusammenhang mit der Integration in die globale Wirtschaft. Bei näherem Zusehen zeigt sich meistens, dass es dabei weniger um Schicksal geht, sondern vielmehr Politikentscheidungen und die Gestaltung von Institutionen eine Rolle spielen. Allerdings stellt in einer immer stärker verflochtenen Weltwirtschaft das Verhältnis zwischen nationaler und internationaler Arbeitsteilung viele Entwicklungsländer vor neue politische Herausforderungen.

In den letzten Jahren wurde der sogenannten „Falle des mittleren Einkommens“ in den Debatten auf akademischer Ebene und in der Öffentlichkeit viel Aufmerksamkeit gewidmet. Zwar ermöglichte das Wirtschaftswachstum über die vergangenen 50 Jahre vielen Entwicklungsländern die Eindämmung der absoluten Armut, aber nur sehr wenigen unter ihnen gelang es, den Abstand zu den entwickelten Volkswirtschaften beim Prokopf-Einkommen zu verringern, geschweige denn sie einzuholen. Außerdem scheint es in der Nachkriegszeit in Ländern mit mittlerem Einkommen häufigere Wachstumseinbrüche gegeben zu haben als in Ländern mit niedrigem oder hohem Einkommen (Aiyar u.a., 2013). Diese Feststellungen werfen Fragen nach der Gültigkeit des Standardmodells der Wachstumstheorie auf, das einen relativ glatten Wachstumspfad mit einem von Fluktuationen umgebenen stabilen Trend prognostiziert (siehe beispielsweise Barro und Sala-i-Martin, 1998d) und ein umgekehrtes Verhältnis zwischen Einkommenshöhe und nachfolgenden Wachstumsraten impliziert, das eine starke Einkommenskonvergenz

zwischen reichen und armen Volkswirtschaften ermöglicht (Trade and Development Report 1997: S.72–73).

In der realen Welt sind Beschreibungen der globalen Wachstumsdynamik mit Begriffen wie „Hügel, Hochflächen, Berge und Ebenen“ eher die Norm als die Ausnahme (Pritchett, 1998). Es gibt nur sehr wenige Fälle, in denen Länder mit niedrigem oder mittlerem Einkommen erfolgreich aufgeholt und das Einkommensniveau der entwickelten Volkswirtschaften erreicht haben. Nach Schätzungen der Weltbank (2013) sind von 101 Ländern, die 1960 in der mittleren Einkommensgruppe eingestuft waren, in den folgenden 50 Jahren nur 13 in die hohe Einkommensgruppe aufgestiegen, nämlich Äquatorialguinea, Griechenland, Hongkong (China), Irland, Israel, Japan, Mauritius, Portugal, Puerto Rico, Republik Korea, Singapur, Spanien und Taiwan, Provinz von China. Die meisten Länder in Lateinamerika sowie in der Region Naher Osten und Nordafrika erreichten in den 1960er und 1970er Jahren die mittlere Einkommensgruppe, in der sie sich auch heute noch befinden. Selbst in Ostasien mussten Länder in der zweiten Reihe, deren Industrialisierung erst spät einsetzte, wie etwa Malaysia und Thailand, in den letzten Jahren Wachstumsverlangsamungen hinnehmen, die als „Falle des mittleren Einkommens“ bezeichnet werden könnten. Allerdings sollte nicht vergessen werden, dass mehrere Länder schon lange vor Erreichen der Schwelle zu einem „mittleren“ Prokopf-Einkommen (unter Berücksichtigung der Kaufkraftparität) einen Wachstumsrückgang erlebten. Daher muss zur Erklärung solcher Abschwünge ein breiterer Kontext herangezogen werden.

Eine klare und weithin akzeptierte Definition der „Falle des mittleren Einkommens“ fehlt in der Literatur. Daran zeigt sich, dass hier Klassifizie-

rungs- und konzeptionelle Probleme bestehen. Der Weltbank zufolge umfasst die mittlere Einkommensgruppe ein breites Spektrum, das von sehr armen rohstoffexportierenden Ländern Afrikas südlich der Sahara bis zu relativ wohlhabenden Mitgliedstaaten der Europäischen Union reicht. Die oben zitierten 13 Länder, die nach Ansicht der Weltbank der Falle entkommen konnten, bilden eine bemerkenswert vielfältige Gruppe von Volkswirtschaften, die kaum mehr gemeinsam haben als ein schnelles und anhaltendes Wachstum über einen langen Zeitraum. Spence (2011) spricht vom Übergang zur mittleren Einkommenskategorie, wenn Länder mit einem Prokopf-Einkommen zwischen 5.000 und 10.000 US-Dollar vor der Herausforderung stehen, arbeitsintensive Sektoren durch eine neue Gruppe von Industriezweigen mit höherer Kapital-, Personal- und Wissensintensität zu ersetzen. Felipe (2012a) unterscheidet zwischen höheren und niedrigeren Einkommensfallen; ein Land gehört in die erste Kategorie, wenn es sich 28 Jahre lang im Einkommensspektrum 2.000-7.500 Dollar befand, und in die zweite Kategorie, wenn es sich mehr als 14 Jahre in der Gruppe 7.500-22.500 Dollar befand.*

Die Stagnation der Länder mit mittlerem Einkommen wird noch augenfälliger, wenn ihre Wirtschaftsleistung an derjenigen der Länder mit hohem Einkommen gemessen wird (Kozul-Wright und Fortunato, 2016). Arias und Wen (2015) und Athukorala und Woo (2011) sprechen von einer „relativen Einkommensfalle“ in Ländern, in denen die Höhe der Einkommen im Vergleich zu den wirtschaftlich führenden Ländern konstant niedrig bleibt, ohne klare Anzeichen einer Konvergenz. Für diesen Vergleich wird das Prokopf-Einkommen des jeweiligen Landes als prozentualer Anteil am Prokopf-Einkommen der Verei-

*Diese Schwellen repräsentieren die mittlere Anzahl von Jahren, die die Länder der Stichprobe in der jeweiligen Einkommenskategorie verbrachten.

nigten Staaten angegeben. Arias und Wen (2015), die für eine Stichprobe von 107 Ländern mit Hilfe einer Matrix die Übergangswahrscheinlichkeit im Zeitraum zwischen 1950 und 2011 ermittelten, vertreten die Ansicht, dass die Wahrscheinlichkeit, in der Falle eines mittleren (oder niedrigen) Einkommens gefangen zu bleiben, während des gesamten Zeitraums und in allen Regionen stetig anhält; eine Ausnahme bilden die asiatischen Tigerstaaten. Wird jedoch der Gesamtzeitraum in die Perioden 1950-1980 und 1980-2010 aufgespalten, dann wird deutlich, dass in der zweiten Periode für die Entwicklungsländer das Aufholen schwieriger und das Zurückfallen leichter wurde. Eichen-green u.a. (2011) konstruieren und analysieren Fallbeispiele, in denen in schnell wachsenden Volkswirtschaften eine Verlangsamung eintritt. Sie stellten fest, dass die Wahrscheinlichkeit eines solchen Abschwungs am höchsten ist, wenn das Prokopf-BIP die Schwelle von 16.740 Dollar (internationale PPP-Dollar 2005) erreicht, aber auch dann, wenn das Verhältnis des Prokopf-Einkommens zu demjenigen des führenden Landes (Vereinigte Staaten) bei etwa 58 Prozent liegt. Außerdem ist die Wahrscheinlichkeit eines Abschwungs dann am höchsten, wenn der Anteil der Beschäftigung im Fertigungssektor 23 Prozent erreicht. Es besteht eine starke Korrelation zwischen einem außergewöhnlich niedrigen Konsumanteil am BIP und der Wahrscheinlichkeit eines sich verlangsamenden Wachstums. Also geht es hier um ein wesentlich breiteres Problem, dass nicht auf Einkommensstufen beschränkt werden kann, sondern vielmehr im Kontext der strukturellen Transformation erörtert werden muss.

Aus konzeptioneller Perspektive geht der Begriff „Falle des mittleren Einkommens“ implizit (oder explizit) davon aus, dass Länder mit niedrigem

Einkommen in der Regel dazu neigen, schneller zu wachsen als die reichen Länder und so die Konvergenz mit ihnen zu erreichen, und dass dieser Prozess so lange weiter geht, bis eine bestimmte Obergrenze erreicht ist. Jedoch war die Abwesenheit eines solchen generellen Konvergenztrends (abgesehen von einer explosiven, aber kurzen Periode zu Beginn des neuen Jahrtausends, die nicht ausschließlich Länder mit niedrigem Einkommen betraf) das augenfälligste Merkmal der Wirtschaftsgeschichte des vergangenen Jahrhunderts, und nicht etwa einzelne Konvergenzepisoden. Die Länder mit mittlerem Einkommen sind diejenigen, die tatsächlich über bestimmte Zeiträume schnellere Wachstumsraten erzielten. Dies hatte es ihnen ja erst ermöglicht, aus der niedrigen Einkommensgruppe herauszukommen. Aber die Frage, warum ihr Wachstum sich dann verlangsamte, bedarf einer gründlicheren Analyse, die nicht nur die Einkommenshöhe berücksichtigt.

Eines der Argumente zur Erklärung der Falle des mittleren Einkommens ist der von Lewis (1954) beschriebene „Wendepunkt der Entwicklung“. Dieser tritt ein, wenn das Reservoir überzähliger Arbeitskräfte aus dem traditionellen Sektor schließlich ganz vom modernen Sektor aufgenommen wurde, sodass jede weitere Expansion Lohnsteigerungen bewirkt. Dies wurde als Problem für eine offene globale Wirtschaft interpretiert, weil steigende Löhne als Bedrohung angesehen werden, wenn sie nicht mit einem zumindest gleich großen Produktivitätszuwachs einhergehen. Paus (2012: S.116) argumentiert daher, dass „viele Länder mit mittlerem Einkommen feststellen, dass sie mit der Erzeugung von Gütern auf Niedriglohnbasis nicht mehr konkurrenzfähig sind, aber noch nicht die Fähigkeit entwickelt haben, in größerem Umfang am Wettbewerb um Wirt-

schaftstätigkeiten mit höherer Produktivität teilzunehmen. In diesem Fall laufen die Länder mit mittlerem Einkommen Gefahr, nicht mehr voranzukommen und auf ein Nebengleis der Entwicklung abgedrängt zu werden, auf dem Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum nur noch durch Lohnsenkungen möglich sind.“

Es ist zwar richtig, dass ein ungebremster Wettbewerbsdruck das Risiko eines „Wettlaufs nach unten“ mit sich bringt, aber die Gleichsetzung dieses von Lewis beschriebenen Wendepunkts mit der Falle des mittleren Einkommens führt wahrscheinlich in die Irre. Erstens beruht sie auf der Vorstellung, es könnte Vollbeschäftigung erreicht werden, die zu Lohnsteigerungen führt und den Indikatoren für die gesamtwirtschaftliche Produktivität größeres Gewicht verleiht als allein der Produktivität im wettbewerbsorientierten Handel. Es ist jedoch offensichtlich, dass manche Länder in der Phase niedriger Einkommen oder sinkender Wachstumsraten „steckenbleiben“, bevor sie die Vollbeschäftigung erreichen. Zweitens wird dabei implizit angenommen, die externe Nachfrage sei die Hauptantriebskraft für Wachstum; wird dagegen die Binnennachfrage mit berücksichtigt, können steigende Löhne neue Gewinnmöglichkeiten in expandierenden Binnenmärkten eröffnen. In solchen Fällen sind höhere Produktionskosten nicht unbedingt ein entscheidendes Hindernis für das Exportwachstum in Ländern mit mittlerem Einkommen (Kanchoochat, 2015). Andere, möglicherweise gravierendere Hindernisse entstehen aus unzureichenden oder unangemessenen Bildungsangeboten (insbesondere auf höherer Ebene) oder schwacher technologischer Unterstützung oder einer unzureichenden Diversifikation der Exporte, die zu einer weiteren Verschärfung einer bereits angespannten Zahlungsbilanzsituation

führen können. In den meisten der in der Weltbank-Studie genannten Länder, deren Aufholbemühungen erfolgreich waren, erfolgte die Entwicklung im Industriesektor hin zu produktiveren Tätigkeiten schrittweise (z.B. in der Eisen-, Stahl- und Elektronikbranche), unter Einsatz neuer Qualifikationen und Fähigkeiten, die teilweise aus bestehenden Industriezweigen übernommen und angepasst wurden, während andere durch gezieltere staatliche Unterstützung aufgebaut wurden. Diese strategische Ausweitung von Sektoren mit hoher Vernetzung ermöglichte einen geordneten Übergang zu anspruchsvolleren Tätigkeiten mit höherer Wertschöpfung, insbesondere solchen, bei denen ähnliche Technologien und Produktionsmethoden zum Einsatz kommen (Janowska u.a., 2012).

Dennoch lässt sich das Phänomen der Falle des mittleren Einkommens nicht darauf reduzieren, dass das Wachstum durch Kapitalakkumulation an seine Grenzen stößt, sodass die technologische Modernisierung die Rolle des Antriebsmotors übernehmen muss. Tatsächlich ist in den meisten Ländern mit mittlerem Einkommens der größte Teil der Erwerbstätigen gering qualifiziert. Für die technologische Aufwertung des modernen Sektors werden jedoch vor allem hochqualifizierte Fachkräfte benötigt, und es gibt keine Garantie dafür, dass die Produktivitätszuwächse positive Auswirkungen auf andere Sektoren haben werden. Volkswirtschaften mit einem Überangebot an Arbeitskräften und einem relativ großen informellen Sektor stehen weiterhin vor dem Problem, die Steigerung der Arbeits-

produktivität auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sicherzustellen, selbst wenn es gelingt, in anspruchsvolleren Tätigkeitsbereichen die Produktivität zu verbessern. Innovation allein wird also nicht in der Lage sein, einfache Lösungen für das komplexe Phänomen eines nachlassenden Wachstums zu bieten.

Von dieser Perspektive aus gesehen, spielt die wirtschaftliche Diversifikation eine Schlüsselrolle im Entwicklungsprozess. Imbs und Wacziarg (2003) zeigen, dass bis zu einem relativ späten Stadium des Entwicklungsprozesses steigende Prokopf-Einkommen dazu führen, dass Produktion und Beschäftigung in den verschiedenen Sektoren weniger konzentriert und stärker diversifiziert sind. Erst wenn das Prokopf-Einkommen eine bestimmte Höhe erreicht (in dem verwendeten Datensatz etwa 59.500 Dollar) kommt es bei der sektoralen Verteilung der Wirtschaftstätigkeit erneut zu einer Konzentration. Felipe (2012b) kommt zu dem Schluss, dass die in die hohe Einkommensgruppe aufgestiegenen Länder zum Zeitpunkt ihres Übergangs erheblich stärker diversifiziert waren als Länder, die in der mittleren Einkommensgruppe blieben.

Die Möglichkeit eines Zusammenhangs zwischen mangelnder Diversifikation und Wachstumsrückgang wird durch Aiyar u.a. (2013) bestätigt, die Belege dafür sehen, dass die sektorale Diversifikation mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit von Wachstumsverlangsamung einhergeht. Diversifikation kann als eine Form der Absicherung gegen sogenannte ideosynkratische Schocks in einem bestimmten Sektor gesehen werden: Wenn davon auszuge-

hen ist, dass sektorale Schocks zu Abschwung und Stagnation in einer monostrukturierten Wirtschaft führen könnten, verringert Diversifikation die Wahrscheinlichkeit eines solchen Ereignisses.

Auf allen Entwicklungsstufen lauern Fallen und Tretminen, die höchst unterschiedliche Wirkungen hervorrufen können. Dabei kommt es nicht nur auf die Höhe des Prokopf-Einkommens der einzelnen Länder an, sondern auch auf die inneren und äußeren Bedingungen, mit denen diese konfrontiert sind. Es mag zutreffen, dass mit dem Konzept der „Falle des mittleren Einkommens“ die Dynamik der Wachstumsrückgänge, die offensichtlich bei ganz unterschiedlicher Höhe der Prokopf-Einkommen eintreten, nicht voll und ganz erfasst werden kann, aber andererseits gilt auch, dass die Probleme, vor denen die stärker diversifizierten Länder mit einem in etwa „mittleren“ Prokopf-Einkommen stehen, sich von den Sorgen der weniger diversifizierten Länder mit niedrigerem Prokopf-Einkommen unterscheiden. Die Tatsache, dass viele der Niedrigeinkommensländer tendenziell zu den Ausfuhr- und Einfuhrländern von Fertigerzeugnissen gehören, die in den vergangenen 20 Jahren stärker in die globalen Finanzmärkte integriert wurden, erhöht die Komplexität noch zusätzlich. Die Probleme einer großen Zahl dieser Volkswirtschaften gehen nicht auf die Höhe des Prokopf-Einkommens und die Verbindung zwischen Löhnen und Produktivität zurück, sondern auf die vielgestaltigen Effekte des äußeren Umfelds im Zusammenwirken mit der innerstaatlichen Volkswirtschaftspolitik.

Investitionsrenditen zwischen 1995 und 2014, der in einigen Ländern wie etwa Brasilien, Malaysia, Republik Korea und Türkei besonders heftig ausfiel. Während in den meisten Entwicklungsländern große Aktiengesellschaften immer noch eher die Ausnahme als die Regel sind, gibt

es klare Anzeichen dafür, dass auch ihre Strategien zunehmend „finanzialisiert“ werden. Für Firmen, die regelmäßig in Entwicklungsländern Dividenden ausschütten, steigt der Anteil dieser Ausschüttungen an, obwohl die Gewinne mehr oder weniger stabil bleiben. Sie bauen auch

Finanzvermögen auf, in manchen Fällen schneller als ihre Schulden ansteigen. Dies ist einerseits ein Hinweis auf den Mangel an profitablen langfristigen Investitionsmöglichkeiten, aber es zeigt auch, dass in liberalisierten Finanzmärkten die Auswahl bei Portfolioinvestitionen erheblich größer ist. In vielen Schwellenländern gibt der rasche Anstieg der Verschuldung von nichtfinanziellen Unternehmen Anlass zu ernsthafter und zunehmend dringenderer Besorgnis.

Zwischen 2010 und 2014 kletterten die in Dollar ausgewiesenen Verbindlichkeiten von Nichtfinanzunternehmen in 13 ausgewählten Entwicklungsländern um 40 Prozent, während gleichzeitig auch ihre Schuldendienstquote sprunghaft anstieg – ein klarer Warnhinweis auf das Entstehen systemischer Bankenrisiken. Entsprechend schnellte die Verschuldung dieser Unternehmen zwischen Ende 2007 und Ende 2015 um nicht weniger als 40 Prozentpunkte in die Höhe. Im Vergleich dazu ging die Verschuldung von Nichtfinanzunternehmen in einigen großen Industrieländern (Deutschland, Japan, Vereinigtes Königreich und Vereinigte Staaten) im gleichen Zeitraum um fast 20 Prozentpunkte zurück.

Zwar wäre es verfrüht, anzunehmen, dass kein Zusammenhang mehr zwischen Gewinnen und Investitionen in den Entwicklungsländern besteht, aber es ist offensichtlich, dass trotz weltweit ansteigender Unternehmensrentabilität die Wachstumspfade für Investitionen in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich waren. Außerdem haben die negativen makroökonomischen Auswirkungen der Finanzialisierung auf globaler wie auf unternehmerischer Ebene deutlich zugenommen. Dies war nicht nur dort der Fall, wo das jüngste Anschwellen der Unternehmensverschuldung in den Schwellenländern zumindest teilweise durch die expansive Geldpolitik in den entwickelten Ländern angetrieben wurde, die einen enormen Liquiditätsüberschuss bewirkt hat. Ferner zeigen sektorbezogene Daten, dass schuldenfinanzierte Investitionen sich auf stark konjunkturabhängige und auf natürlichen Ressourcen basierende Branchen konzentrierten, die nicht zur strukturellen Transformation und zu schnellem Produktivitätswachstum beitragen. In der Tat entfallen mehr als zwei Drittel des Gesamtanstiegs der Schulden und Investitionen auf nur sieben Sektoren – Öl und Gas, Strom, Bauwesen, Industriegüter, Immobilien, Telekommunikation und Bergbau.

Um in den Volkswirtschaften der entwickelten wie auch der Entwicklungsländer die finanzmarktorientierte Unternehmensführung

im Zaum zu halten, sind für Nichtfinanzunternehmen Veränderungen bei der Corporate Governance und den Anreizstrukturen erforderlich, zum Beispiel durch eine stärkere Regulierung der Kopplung der Höhe der Unternehmensbesteuerung an die Reinvestition von Gewinnen für Produktionszwecke.

Für viele Entwicklungsländer im Frühstadium der strukturellen Transformation geht es nicht in erster Linie darum, gegen die Schwächung einer zunächst starken Verknüpfung von Gewinnen und Investitionen anzukämpfen. Entscheidend ist vielmehr, eine solche Kopplung überhaupt erst zu schaffen. Dazu bedarf es umfangreicher wirtschaftlicher und institutioneller Anstrengungen mit dem Ziel, effiziente Banken- und Finanzsysteme aufzubauen, die in der Lage sind, ausreichend Kredite und Liquidität für eine rasche Ausweitung der Produktion bereitzustellen. Außerdem sind proaktive politische Maßnahmen erforderlich, die zur Überwindung von Anfangshürden für tragfähige und profitable Initiativen des Privatsektors beitragen und diese in Projekte lenken, die eine wichtige Rolle bei der strukturellen Transformation spielen. Gleichzeitig müssen die unverzichtbaren Investitionen der öffentlichen Hand, vor allem in den frühen Aufholphasen, durch konzertierte internationale Maßnahmen geschützt werden, um Steuervermeidung, Steuerflucht und Kapitalflucht, die die Ertragsbasis des Staates aushöhlen, zu bekämpfen.

Doch erfordert eine langfristige und nachhaltige Finanzierung aus externen und inländischen Quellen zuallererst, dass systemische Mängel des internationalen Finanzsystems durchgreifend und dauerhaft beseitigt werden. Sie erfordert außerdem eine verantwortungsbewusste makroökonomische Politikkoordination zwischen den Ländern. Ohne zuverlässige makroökonomische Stabilität und eine vollständige wirtschaftliche Erholung in den entwickelten Ländern werden die langfristigen Realinvestitionen der Unternehmen in den Industrie- und Entwicklungsländern weiterhin unter Problemen leiden. ←

Doch erfordert eine langfristige und nachhaltige Finanzierung zuallererst, dass systemische Mängel des internationalen Finanzsystems durchgreifend und dauerhaft beseitigt werden.

Industriepolitik neu aufgelegt

Kein Land hat den Übergang von weit verbreiteter ländlicher Armut zu postindustrieller Prosperität geschafft, ohne durch gezielte staatliche Maßnahmen Veränderungen in der Produktionsstruktur anzuregen, mit einer Verlagerung zu neuen Tätigkeitsbereichen und Sektoren mit höherer Produktivität, besser bezahlten Arbeitsplätzen und einem höheren technologischen Potenzial. Solche Maßnahmen werden üblicherweise als Industriepolitik bezeichnet, aber eigentlich wäre es treffender, sie als Politik zu

beschreiben, die eine Produktionsumwandlung anstrebt.

Über die industriepolitischen Instrumente und Erfahrungen in den letzten Jahrzehnten ist schon viel geschrieben worden. Bei dieser Diskussion ging es zum größten Teil um eine fruchtlose Auseinandersetzung darüber, ob es den Regierungen möglich ist, „sich Gewinner auszusuchen“. In Wirklichkeit geht es bei allen politischen Entscheidungen um Prioritätensetzung, um Kompromisse und Verhandlungsprozesse,

Schaffung eines entwicklungsorientierten Finanzsystems: Die Rolle der Zentralbank der Republik Korea

Die Schlüsselrolle, die die Zentralbank der Republik Korea („Bank of Korea“) bei dem raschen Wachstum und der wirtschaftlichen Transformation des Landes spielte, bietet eine interessante Lektion. Das von der Regierung eingesetzte Finanzsystem war darauf ausgerichtet, die Finanzmittel für eine rasche wirtschaftliche Entwicklung bereitzustellen.

Dieses System umfasste nicht nur Entwicklungsbanken und spezialisierte Banken, sondern auch Geschäftsbanken, die Anfang der 1960er Jahre verstaatlicht wurden. Alle diese Institutionen leisteten Beiträge zur Entwicklung, sei es auf direktem Weg durch die Gewährung von sogenannten Policendarlehen, sei es indirekt durch die Bereitstellung von Ressourcen für die Entwicklung. Spezialisierte Banken übernahmen Operationen wie etwa die Weiterreichung von Darlehen. Stützpfiler dieses Systems war die Zentralbank des Landes, die bei der Bereitstellung von Liquidität und Garantien eine entscheidende Rolle übernahm.

Ein wichtiges Merkmal des Finanzsystems der Republik Korea war ein Garantiesystem, das in den 1960er Jahren geschaffen wurde, um die Kreditaufnahme im Ausland zur

Unterstützung einheimischer Technologie und industrieller Entwicklung zu erleichtern, anstatt sich von ausländischen Technologien und Unternehmen abhängig zu machen (Vitas und Cho, 1996; Chound Kim, 1995).

Die Koreanische Entwicklungsbank (Korea Development Bank – KDB) konnte selbst im Ausland Darlehen aufnehmen oder Bürgschaften für Darlehen gewähren, die koreanische Firmen im Ausland aufnahmen. Konkret mussten solche Firmen für die Aufnahme ausländischer Darlehen eine Genehmigung durch die Wirtschaftliche Planungsbehörde beantragen, die dann von der Nationalversammlung ratifiziert wurde. Danach übernahm die Bank of Korea gegenüber dem ausländischen Darlehensgeber eine Bürgschaft, während die KDB ihrerseits eine Bürgschaft gegenüber der Zentralbank übernahm. Der Darlehensnehmer musste sich zwar verpflichten, das Darlehen zurückzuzahlen und das Währungsrisiko zu tragen, aber die Kosten für ein solches Auslandsdarlehen wurden reduziert, weil die KDB und insbesondere die Bank of Korea diese Operationen garantierten (Cole und Park, 1983).

Das System der Republik Korea zur Entwicklungsfinanzierung war also sorgfältig abgestimmt: die Bank of Korea arbeitete eng mit den Geschäftsbanken, Entwicklungsbanken und spezialisierten Finanzinstitutionen zusammen, um eine gemeinsam vereinbarte Entwicklungsstrategie zu unterstützen. Durch Policen abgesicherte Darlehen machten während der 1970er Jahre rund 50 Prozent aller in der Volkswirtschaft verfügbaren Kreditmittel aus, in den 1980er Jahren waren es 30 Prozent (Cho und Kim, 1995).

Es liegt auf der Hand, dass die heutigen Kandidaten für eine aufgehende industrielle Entwicklung durch die internationalen Regelungen, die sie unterschrieben haben, wesentlich stärker eingeschränkt sind, denn Subventionssysteme wie die oben beschriebenen sind nach den WTO- und OECD-Vorschriften nicht mehr zulässig. Dennoch können die Zentralbanken innerhalb des politischen Spielraums, der ihnen noch zur Verfügung steht, eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der strukturellen Transformation übernehmen (TDR 2013).

und die politisch Verantwortlichen kommen nicht darum herum, sich für bestimmte Ziele und Zielgruppen zu entscheiden. Daher müssen die Schaffung von Synergien zur Unterstützung positiver Entwicklungskreisläufe, der dafür erforderliche Politikansatz und die institutionelle „Geometrie“ zur Umsetzung einer entsprechenden Politik im Mittelpunkt der Diskussion stehen.

Weil eine ökonomische Transformation ein sehr viel höheres Investitionsniveau voraussetzt und die Verknüpfung zwischen Ausfuhren, Investitionen und Gewinnen – die für den Erfolg der sich erst spät entwickelnden ostasiatischen Länder ausschlaggebend war –, geschwächt wurde, stehen die aufholenden Wachstumsstrategien vor enormen Herausforderungen. Daher müssen die wirtschaftspolitischen Ansätze und Optionen ernsthaft überdacht werden.

In Anbetracht der Veränderungen in der Weltwirtschaft müssen die Regierungen der Entwicklungsländer ehrgeizig, aber nicht unrealistisch sein. Sie sollten eine Entwicklung auf hohem Niveau anstreben, anstatt lediglich zu versuchen, das Beste aus ihren derzeitigen komparativen Vorteilen zu machen. Es kann nützlich sein, einen kleinen Schritt nach dem andern zu gehen. Aber nur durch radikalere Maßnahmen, die den Rahmen der komparativen Vorteile sprengen, können Tätigkeitsbereiche mit höherer Wertschöpfung und verbesserter Beschäftigung erschlossen werden, die hohe Einkommenselastizität und mehr Kapazitäten für Synergiebildung durch die Schaffung von Wissen bieten. Der Nachteil hochgesteckter Ziele ist die Gefahr des Scheiterns. Deshalb ist Risikomanagement unerlässlich, mit Mechanismen zur Kontrolle der Umsetzung, zur Erkennung von Umsetzungsdefiziten und zur Anpassung staatlicher Fördermechanismen. Es geht also nicht darum, ob es überhaupt eine Industriepolitik geben soll, sondern darum, wie sie gestaltet und sinnvoll eingesetzt werden kann.

Die Rolle und Effektivität der Industriepolitik ist nicht nur für Entwicklungsländer von Belang. Der Anteil der industriellen Tätigkeiten am BIP der entwickelten Länder geht schon seit einigen Jahrzehnten zurück, da sie sich auf dem Weg zu einer postindustriellen Gesellschaft befinden. Jedoch beginnen Tempo und Ausmaß dieser Gewichtsverlagerung, die sich seit Anfang der 2000er Jahre beschleunigt hat, den politisch Verantwortlichen in mehreren entwickelten Volkswirtschaften Sorgen zu bereiten. Diese Sorgen und die damit zusammenhängende Beunruhigung über die Aushöhlung der Mittelschicht in diesen Ländern haben sich seit der

weltweiten Krise 2008 verstärkt und damit dem Argument größeres Gewicht verliehen, die politisch Verantwortlichen sollten jetzt durch industriepolitische Maßnahmen der einseitigen Dominanz des Finanzsektors entgegenwirken und die Volkswirtschaft wieder ins Gleichgewicht bringen. Gestützt wird dieses Argument durch die nur langsame Erholung dieser Volkswirtschaften seit der großen Weltwirtschaftskrise.

In diesem Zusammenhang ist es sinnvoll, auf den Unterschied zwischen passiver und aktiver Industriepolitik hinzuweisen. Die passive Politik akzeptiert im Wesentlichen die vorhandenen Gegebenheiten und institutionellen Strukturen und zielt lediglich darauf ab, die Kosten der Geschäftstätigkeit, einschließlich Koordinierungs- und Transaktionskosten, zu senken. Die aktive Politik dagegen will tiefgreifendere Veränderungen der Struktur von Unternehmen und ihres Vorgehens in Bezug auf Investitionen, Ausfuhren und Innovationen erreichen. Es ist anzunehmen, dass die institutionellen Voraussetzungen für aktive und passive industriepolitische Maßnahmen unterschiedlich sein werden. Insbesondere die effiziente Ausrichtung aktiver Maßnahmen setzt erhebliche Kapazitäten der staatlichen Stellen sowie ein Maß an Disziplin voraus, das in den Erörterungen über Industriepolitik häufig nicht ausreichend beachtet wird. Während in der Praxis aktive Maßnahmen fast immer mit passiven einhergehen, gilt der umgekehrte Fall nicht.

Eine aktive Industriepolitik erfordert auf Seiten der in Entwicklung befindlichen Staaten flankierende institutionelle Strukturen, einen Dialog zwischen Regierung und Wirtschaft sowie „reziproke Kontrollmechanismen“, die sicherstellen, dass der Privatsektor die staatliche Unterstützung in der gewünschten Weise umsetzt. Bei der Durchführung industriepolitischer Strategien gibt es einen besonders kritischen Schritt, der häufig zum Fehltritt wird, nämlich die Bereitstellung von Subventionen und die Überwachung und Steuerung ihres Einsatzes zur Unterstützung von struktureller Transformation und Modernisierung. Aus politischer Perspektive können Subventionen, die eigentlich wachstumsfördernd wirken könnten, das Wachstum schmälern, wenn staatliche Kapazitäten zur Steuerung ihres Einsatzes fehlen. Wird dem Staat nicht zugetraut, dass er im Fall mangelhafter Leistungen finanzielle Unterstützung entzieht oder zurückhält, entstehen nicht nur kurzfristige Kosten, sondern auch langfristige nachteilige Folgen. →

Die Rolle und Effektivität der Industriepolitik ist nicht nur für Entwicklungsländer von Belang.

Voraussetzung ist die Förderung des Zugangs zu langfristiger Investitionsfinanzierung zu vernünftigen Kosten für die Fertigungsfirmen.

Ausschlaggebend sind staatliche Bemühungen zur Förderung von Synergieeffekten, die den Prozess der strukturellen Transformation in Gang halten. Hierzu sollten Ressourcen auf Aktivitäten hingelenkt werden, die das Potenzial für Produktivitätssteigerungen und die Schaffung besser bezahlter Arbeitsplätze bieten. In vielen Ländern müssen dazu alle inländischen Lieferketten sektorübergreifend geprüft werden, vom Stadium der Primärproduktion bis zur Vertriebslogistik der Fertigungsfirmen. In

anderen Ländern wird es erforderlich sein, den Anschluss an bereits bestehende globale Lieferketten zu finden. Voraussetzung ist in beiden Fällen die Förderung des Zugangs zu langfristiger Investitionsfinanzierung zu vernünftigen Kosten für die Fertigungsfirmen, insbesondere in den Zielsektoren, aber auch in Tätigkeitsbereichen, in denen Verbindungen zu Firmen dieser Sektoren vorteilhaft sein können. Insofern sollten die industriepolitischen Instrumente auch Teil eines integrierten und vernetzten Maßnahmenpakets sein, bei dem die Handels-, Wettbewerbs-, Arbeitsmarkt- und makroökonomische Politik mit den

Dienstleistungen und Diversifikation: eine Aufgabe für die Industriepolitik?

Das Zusammentreffen von anhaltendem Bevölkerungswachstum, schnellerer Urbanisierung und stockender Industrialisierung hat in vielen Entwicklungsländern dazu geführt, dass immer mehr Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor entstehen, die häufig mit niedrigen Löhnen und prekären Arbeitsbedingungen verbunden sind. Andererseits können Arbeitsplätze in bestimmten Dienstleistungsbereichen, die mit hohem Wissensstand und hohen Löhnen verbunden sind, den Entwicklungsländern vermehrt Chancen eröffnen, durch Stärkung des Dienstleistungssektors parallel zum weiteren Ausbau ihrer Fertigungsindustrie eine wachstumsfördernde strukturelle Transformation zu erreichen.

Infolgedessen erhält das Thema Dienstleistungen bei den strategischen Überlegungen der politischen Entscheidungsträger auf internationaler und nationaler Ebene immer größere Bedeutung (UNCTAD, 2015; Aboal u.a., 2015). Daraus ergibt sich, dass die Politik sich gründlich mit den verschiedenen Dienstleistungsaktivitäten und ihren Verbindungen zu Produktivität und Beschäftigungswachstum befassen muss.

In der Vergangenheit förderten die Regierungen auf Ad-hoc-Basis ausge-

wählte Dienstleistungsbereiche wie Tourismus, Callcenter und Unternehmensdienste als Quelle für die Schaffung von Arbeitsplätzen und für Deviseneinnahmen.

Durch die Ausweitung des globalen Handels mit Dienstleistungen bildeten sich vielversprechende Nischen für die verstärkte Ausfuhr von Dienstleistungen heraus, gestützt auf spezifische Vorteile einzelner Länder, wie etwa ihre Lage in einer bestimmten Zeitzone, ihre Sprache oder kulturelle Vorzüge. In dem bereits beschriebenen Fall Äthiopiens trugen die Dienste der nationalen Fluggesellschaft erheblich zum Erfolg in anderen Bereichen bei. In jüngerer Zeit haben sich einige Entwicklungsländer den Finanzdienstleistungen und ihrem Expansionspotenzial zugewandt.

Jedoch stellt die Verknüpfung zwischen finanzieller Vertiefung und wirtschaftlicher Entwicklung weiterhin ein komplexes Problem dar, und eine einseitige Fokussierung auf Finanzdienste wird wahrscheinlich zu einer starken Verzerrung der Wirtschaftsstruktur führen. Öffentliche Dienste, namentlich die Bereitstellung öffentlicher Güter zur Verbesserung der Dienstleistungsexporte (z.B. schnellere Informationstechnologie

oder besser ausgebaute Transportnetze, Sprachkenntnisse und Software-Ausbildung) können direkte Beschäftigungsmöglichkeiten bieten, aber auch andere Aktivitäten unterstützen.

Politische Entscheidungsträger, die solche Aktivitäten fördern wollen, müssen beurteilen, ob sie wirtschaftlich tragfähig sind und in welchem Ausmaß sie Synergien schaffen, die zum Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktivität beitragen. Daher sollte sich die Aufmerksamkeit nicht nur auf die oben genannten naheliegenden Dienstleistungsaktivitäten richten, sondern auch auf eine Diversifizierung bei geringer profilierten Dienstleistungen, die den Herstellungsprozess direkt oder indirekt unterstützen können, wie etwa Dienste für Produkt- und Verfahrensdesign, Verpackung, Transport und Logistik, sowie Forschung und Entwicklung. So können Qualität und Wertschöpfung verbessert werden.

Lange galt es als Merkmal des Dienstleistungssektors, dass er an einer „Kostenkrankheit“ leide, dass also sein zunehmender Anteil am Nationaleinkommen ebenso sehr durch steigende Preise wie durch eine Ausweitung der Produktion verur-

Erfordernissen der Industrialisierung abgestimmt werden. Ein solches Maßnahmenpaket muss anpassungsfähig sein, damit es auf Änderungen der Zwänge und Kapazitäten reagieren kann.

Die heutigen Politiker können sich nicht länger darauf verlassen, dass durch die exportorientierte Fertigungsbranche allein ein ähnliches Wachstum wie in den spät industrialisierten ostasiatischen Ländern erreicht werden könnte. Das soll jedoch nicht heißen, dass Länder ihre Suche nach Exportmärkten einstellen müssten. Sie sollten aber erkennen, dass ein sehr viel nuancierterer und strategischer Ansatz geboten

ist. Sie müssen bei der Auswahl von Produkten und überseeischen Märkten wesentlich pragmatischer vorgehen, aber gleichzeitig stärker darauf achten, dass sie inländische und regionale Märkte aufbauen und jene vielfältigen Synergien zwischen Produktion, Technologie und Einkommen fördern, die für eine Ausweitung dieser Märkte unverzichtbar sind.

Um eine Strukturverlagerung hin zum verarbeitenden Gewerbe und zur Industrialisierung oder auch zu anspruchsvolleren Dienstleistungen zu fördern, müssen die Regierungen Handlungskonzepte einführen, die folgende Ziele verfolgen: →

sacht werde. Dies spiegelt wiederum die inhärenten Hindernisse für die Erhöhung der Produktivität im Dienstleistungsbereich. Große Bedeutung kommt auch dem Aspekt der Qualität zu. Denn qualitative Verbesserungen können die Art der angebotenen Dienstleistungen, ihr Entwicklungspotenzial und ihre Absatzmöglichkeiten grundlegend verändern.

Natürlich kann der Dienstleistungssektor durch Innovation und Produktivitätssteigerungen die Kosten für bestimmte Aktivitäten (allerdings nicht die personalintensiveren) senken und so technologische Fortschritte fördern. Deshalb können gezielte Maßnahmen zur Unterstützung ausgewählter Dienstleistungstätigkeiten zu einem positiven Kreislauf mit höherer Produktivität, höheren Investitionen und höheren Einkommen beitragen.

In der Tat sollte die Wettbewerbsfähigkeit auf Unternehmensebene verbessert werden, ohne jedoch durch Lohn- und Preissenkungen eine Abwärtsspirale in Gang zu setzen. Es ist also darauf zu achten, dass die ergriffenen Maßnahmen mit einem nachhaltigen und inklusiven Wachstum vereinbar sind.

Ein weiterer positiver Effekt, die mit der Förderung bestimmter Dienst-

leistungen zusammenhängt, ist die Möglichkeit eines Beschäftigungsanstiegs, namentlich die Zunahme von Arbeitsplätzen mit höheren Qualifikationsanforderungen und besserer Bezahlung. Da jedoch die Nachfrage nach gut ausgebildeten Fachkräften nicht von diesen selbst geschaffen wird, müssen die Regierungen durch entsprechende Maßnahmen eine solche Nachfrage anregen (Amsden u.a., 2014).

Dies könnte besonders wichtig sein bei bestimmten Dienstleistungstätigkeiten für Geringqualifizierte, die das Potenzial für eine Höherqualifizierung bieten, wie etwa Aktivitäten im Tourismusbereich, die mit höherer Wertschöpfung verbunden sind. So entsteht eine Verbindung zwischen der Ausweitung des Dienstleistungssektors und dem Aufbau einheimischer Märkte und Kapazitäten mit dem Ziel, die Exportabhängigkeit zu verringern. Dies fügt sich ein in die wesentlich breiter angelegten Bemühungen um die Umsetzung einer Entwicklungsstrategie, die man als arbeitskräfteintensiv und auf die Binnennachfrage gerichtet bezeichnen könnte.

In den entwickelten Ländern werden Dienstleistungstätigkeiten häufig

durch ein breites Spektrum proaktiver industriepolitischer Maßnahmen unterstützt, die darauf abzielen, Vernetzungen herzustellen, die Qualität zu verbessern und die Wertschöpfung zu erhöhen.

Dagegen richtet sich in den Entwicklungsländern die Aufmerksamkeit der Politik vorrangig darauf, ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, wobei häufig nicht danach gefragt wird, ob solche Investitionen zur Weiterentwicklung des jeweiligen Sektors beitragen werden. Ausschlaggebend für den Erfolg einer solchen sektoralen Verbesserungsstrategie ist die Schaffung von mehr Arbeitsplätzen im öffentlichen Sektor, verbunden mit proaktiven arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zur Förderung formaler Qualifikationen und innerbetrieblicher Ausbildung. All dies stützt die Auffassung, wirtschaftliche Entwicklung sei „ein Prozess des Übergangs von einer Gruppe von Aktivposten, deren Grundlage von ungelerten Arbeitskräften genutzte Primärprodukte sind, zu einer anderen Gruppe von Aktivposten, deren Grundlage von qualifizierten Arbeitskräften genutztes Wissen ist“ (Amsden, 2001: 3).

- Gewährleistung einer hohen Gesamtnachfrage, eines hohen Investitionsniveaus und eines stabilen Wechselkurses (der gelegentlich eine Unterbewertung, aber keine Überbewertung zulässt). Flankierende fiskalpolitische Maßnahmen sind wichtig, um stabile, aber expansionsorientierte Wirtschaftsbedingungen zu schaffen, in denen sich wirtschaftliche Diversifizierung entfalten kann.
- Entwicklung der notwendigen Fähigkeiten für Veränderungen von Zusammensetzung und Entwicklungsstand der Produktionstätigkeiten, bei gleichzeitiger Förderung eines starken Lernumfelds. Hierbei spielt die staatlich geförderte Forschung und Entwicklung eine große Rolle, parallel zu Investitionen in formale Bildungseinrichtungen wie auch in innerbetriebliche Ausbildung.
- Verfolgung einer Industrialisierung mit teilweiser Substitution von Inputfaktoren, insbesondere in Ländern mit mittlerem Einkommen, die an den globalen Wertschöpfungsketten beteiligt sind, aber sich schwer tun mit der Modernisierung ihrer industriellen Kapazitäten. Dabei wird es wahrscheinlich auch notwendig sein, Freihandelszonen in stärker integrierte Industrieentwicklungsparks umzuwandeln, mit wesentlich stärkeren vor- und nachgelagerten Verbindungen zur übrigen Wirtschaft.
- Vermeidung von Exportstrategien, die sich auf Lohnsenkungen stützen. Arbeit ist nicht lediglich ein Teil der Produktionskosten, sondern eine wichtige Quelle für Nachfrage und Steueraufkommen.
- Förderung entwicklungsorientierter Wettbewerbsregeln, die der globalen Dominanz der multinationalen Unternehmen entgegenwirken können. Die Kombination aus wachsender Konzentration an der Spitze der globalen Wertschöpfungsketten und wachsender Konkurrenz am unteren Ende könnte eine neue Institution notwendig machen, zum Beispiel ein Globales Wettbewerbs-Observatorium. Dieses müsste die Trends in den verschiedenen Segmenten der Wertschöpfungsketten und auch sektorübergreifend überwachen und sicherstellen, dass es nicht zu unfairen Auswirkungen auf Firmen außerhalb der globalen Wertschöpfungsketten kommt.
- Förderung des Zugangs zu Finanzmitteln für strukturelle Transformation, nicht nur in

Form der Unterstützung konkreter Investitionsprojekte, sondern auch als nützliches Instrument zur Überwachung und Beeinflussung des Unternehmensverhaltens, wenn es um das Treffen langfristiger Entscheidungen geht. Finanzregeln können die Industrialisierung fördern, indem sie rein finanzielle Transaktionen weniger attraktiv machen als andere, eher produktivitätsorientierte Investitionen.

- Schließung von Steuerschlupflöchern durch fiskalische und regulatorische Maßnahmen auf nationaler, regionaler und internationaler Ebene, sowie Vorschriften für größere Transparenz bei Unternehmensentscheidungen. Um sicherzustellen, dass Gewinne in produktive Investitionen gelenkt werden, ist eine wirksame Regulierung verzerrender monopolistischer Praktiken unerlässlich.

Um die neuen Ziele für nachhaltige Entwicklung zu erreichen, sind ehrgeizigere und umfassendere Politikmaßnahmen in all diesen Bereichen erforderlich. Wie in den früheren Berichten dargelegt, und obwohl sich der politische Spielraum durch die „finanzgelenkte Globalisierung“ verengt hat, gibt es immer noch genügend Möglichkeiten, die Art ökonomischer Programme zu verfolgen, die nicht nur transformative Veränderungen auslösen, sondern auch inklusivere und nachhaltigere Ergebnisse hervorbringen können. Allerdings gilt es, diese Handlungsspielräume abzusichern gegen Pressionen ideologischer und institutioneller Art, die die Markteffizienz über eine von allen geteilte Prosperität stellen.

Mukhisa Kituyi
Generalsekretär der UNCTAD

Literaturverzeichnis

- Aboal D, Crespi G and Rubalcaba L (2015). *La Innovación y la Nueva Economía de Servicios en América Latina y el Caribe: Retos e Implicaciones de Política*. Washington, DC, Inter-American Development Bank
- Aiyar S, Duval R, Puy D, Wu Y and Zhang L (2013). *Growth slowdowns and the middle-income trap*. Working Paper No. 13/71, International Monetary Fund. Washington, DC
- Amsden AH (2001). *The Rise of the “Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press
- Amsden AH, DiCaprio A and Robinson JA (2014). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford, Oxford University Press
- Arias MA and Wen Y (2015). *Trapped: Few developing countries can climb the economic ladder or stay there*. *The Regional Economist*, October: 5–9
- Athukorala P-M and Woo WT (2011). *Malaysia in the Middle-Income Trap*. Crawford School of Public Policy, Australian National University. Unpublished
- Barro RJ and Sala-i-Martin X (1998). *Economic Growth*. Cambridge, MA, MIT Press
- Bénétrix AS, O’Rourke KH and Williamson JG (2012). *The spread of manufacturing to the poor periphery 1870–2007*. Working Paper No. 18221, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA
- Chang H-J (2007). *State-owned enterprise reform*. Policy Notes. United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA), New York
- Chang H-J, Andreoni A and Kuan ML (2013). *International industrial policy experiences and lessons for the UK*. Evidence Paper No. 4., United Kingdom Government Office for Science, London
- Cho YJ and Kim J-K (1995). *Credit policies and the industrialization of Korea*. *World Bank Discussion Papers No. 286*, World Bank, Washington, DC
- Cole DC and Park YC (1983). *Financial Development in Korea: 1945–78*, Cambridge, MA, Harvard University Press
- ECLAC (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Desafíos del Financiamiento para el Desarrollo*. Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean
- Eichengreen B, Park D and Shin K (2011). *When fast growing economies slow down: International evidence and implications for the People’s Republic of China*. *Economics Working Paper Series No. 262*, Asian Development Bank, Manila
- European Commission (2014). *For a European industrial renaissance*. Communication from the Commission to the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee of the Regions. COM (2014) 14/2, Brussels
- European Commission (2015). *International public procurement: From scant facts to hard data*. Chief economist’s note, Issue No. 1, Brussels
- European Commission (2016). *Public procurement of innovative products and services*. Brussels
- Felipe J (2012a). *Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 1*. *Economics Working Paper Series No. 306*, Asian Development Bank, Manila
- Felipe J (2012b). *Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? Part 2*. *Economics Working Paper Series No. 307*, Asian Development Bank, Manila
- Imbs J and Wacziarg R (2003). *Stages of diversification*. *The American Economic Review*, 93(1): 63–86
- IMF (2016). *World Economic Outlook: Too Slow for Too Long*. *International Monetary Fund*, Washington, DC, April
- Jankowska A, Nagengast AJ and Perea JR (2012). *The product space and the middle-income trap: Comparing Asian and Latin American experiences*. Working Paper No. 311, OECD Development Centre, Paris

- Kanchoochat V** (2015). *The middle-income trap and East Asian miracle lessons*. In: Calcagno A, Dullien S, Marquez-Velazquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Global Financial Crisis. Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations, New York and Geneva
- Kattel R and Lember V** (2010). *Public procurement as an industrial policy tool: An option for developing countries? Working Paper in Technology Governance and Economic Dynamics, No 31*, Tallinn University of Technology, Tallinn
- Kozul-Wright R** (1995). *The myth of Anglo-Saxon capitalism: Reconstructing the history of the American state*. In: Chang H-J and Rowthorn R, eds. *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press: 81–113
- Kozul-Wright R and Fortunato P** (2016). *Sustaining industrial development in the South*. *Development Journal* (forthcoming)
- Lewis WA** (1954). *Economic development with unlimited supplies of labour*. *The Manchester School*, 22(2): 139–191
- OECD** (2016a). *OECD Economic Outlook, 2016(1)*. Paris, OECD Publishing, June
- Paus E** (2012). *Confronting the middle income trap: Insights from small latecomers*. *Studies in Comparative International Development*, 47(2): 115–138
- Pritchett L** (1998). *Patterns of economic growth: Hills, plateaus, mountains, and plains*. *Policy Research Working Paper Series No. 1947*, World Bank, Washington, DC
- Spence M** (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York, Farrar, Straus and Giroux
- Tooze A** (2015). *The Deluge: The Great War, America and the Remaking of the Global Order 1916–1931*. New York, NY, Viking
- Thrasher RD and Gallagher KP** (2015). *Defending development sovereignty: The case for industrial policy and financial regulation in the trading regime*. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Vol. I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 93–104
- Torres S** (2016). *The case of Uruguay. Background paper for UNCTAD's Trade and Development Report 2016*. Geneva, UNCTAD. Unpublished
- Tybout JR** (2000). *Manufacturing firms in developing countries: How well do they do and why?* *Journal of Economic Literature*, 38(1): 11–44
- UNCTAD** (2015). *Technology and Information Report, 2015: Fostering Innovation Policies for Industrial Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.3. New York and Geneva: 75–89
- UNECA** (2014). *Dynamic industrial policy in Africa: Innovative institutions, effective processes and flexible mechanisms*. *ECA Policy Brief No. 011*. United Nations Economic Commission for Africa, Addis Ababa
- Vittas D and Cho YJ** (1996). *Credit Policies: Lessons from Japan and Korea*. *The World Bank Research Observer*, 11(2): 277–298
- Wade R** (2015). *The role of industrial policy in developing countries*. In: Calcagno A, Dullien S, Márquez-Velázquez A, Maystre N and Priewe J, eds. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.9, New York and Geneva: 67–79

Die Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen e.V. (DGVN) ist ein eingetragener Verein, der sich seit 1952 für eine **Stärkung der Vereinten Nationen als zentralen Akteur internationalen Beziehungen** einsetzt und die deutsche Öffentlichkeit in konstruktiv-kritischer Weise über die Ziele, Institutionen und Aktivitäten der Vereinten Nationen informiert. Sie sieht sich als **Kompetenzzentrum in Deutschland für UN-Politik und globale Herausforderungen**. Die kritische Begleitung der deutschen UN-Politik ist dabei ein wichtiger Arbeitsschwerpunkt.

Die DGVN publiziert regelmäßig deutschsprachiges **Informationsmaterial** zu den Strukturen sowie wichtigsten Arbeitsbereichen der Vereinten Nationen und führt **öffentliche Veranstaltungen**, beispielsweise Vorträge, Podiumsdiskussionen und Tagungen, durch. Außerdem betreibt sie eine aktive **Jugendarbeit**, indem sie unter anderem mit dem Jungen UNO-Netzwerk (JUNON) zusammenarbeitet, das Projekt „UN im Klassenzimmer“ durchführt und einer der Träger des deutschen Jugenddelegiertenprogramms zur UN-Generalversammlung ist.

Die DGVN ist Mitglied im Weltverband der UN-Gesellschaften (WFUNA). Sie ist überparteilich, unabhängig und als gemeinnützig anerkannt. Wenn Sie unsere Ziele unterstützen und unsere Arbeit fördern möchten, können Sie dies tun, indem sie Mitglied der DGVN werden. Mit einer **Mitgliedschaft** in der DGVN erhalten Sie automatisch auch die Fachzeitung VEREINTE NATIONEN. Weitere Informationen gibt es unter www.dgvn.de/mitgliedschaft

Kontakt:

Deutsche Gesellschaft für
die Vereinten Nationen e.V.

Zimmerstraße 26/27
D-10969 Berlin

Telefon: (030) 25 93 75 – 0
Telefax: (030) 25 93 75 – 29
E-Mail: info@dgvn.de
Webseite: www.dgvn.de

