

DOI: 10.5771/0342-300X-2021-1-53

Ökonomisches Upgrading in globalen Wertschöpfungsketten

Wie viel Raum bleibt Entwicklungsländern für Industriepolitik?

Industriepolitik wird wieder diskutiert, nicht nur in Deutschland, sondern auch als Instrument nachholender Entwicklung. Letztere findet in vielen Fällen im Rahmen von globalen Wertschöpfungsketten (GWK) statt. Unter den Regeln transnationaler Organisationen und Abkommen sind die Spielräume für Industriepolitik jedoch eingeschränkt. In diesem Beitrag wird die Notwendigkeit von Industriepolitik begründet und es wird gefragt: Welche Industriepolitik ist unter den neuen internationalen Regeln möglich? Welche Industriepolitik ist bei der Dominanz von GWK und liberalisierten Märkten insbesondere in Entwicklungsländern empfehlenswert? Wie können Gewerkschaften, Arbeitgeber oder staatliche Entwicklungshilfe eine nachholende Entwicklung fördern?

PETRA DÜNHaupt, HANSJÖRG HERR

1 Einführung

Weltweit haben sowohl Wissenschaftler als auch Politiker das Thema Industriepolitik wieder für sich entdeckt (Chang/Andreoni 2016). Allein die notwendige ökologische Transformation, auf die wir in diesem Beitrag nicht eingehen, rückt Industriepolitik in den Mittelpunkt der Wirtschaftsdebatten. Wir betrachten hier die Rolle der Industriepolitik für eine nachholende Entwicklung. Für die meisten Entwicklungsländer haben sich die Versprechen des Washingtoner Konsenses – Aufholprozess durch Deregulierung und Liberalisierung mit horizontaler Industriepolitik sowie allgemeiner Ausgaben für Bildung, Forschung oder Infrastruktur – nicht erfüllt. Auch hat die beeindruckende wirtschaftliche Entwicklung Chinas, die durch umfangreiche vertikale bzw. spezifische Industriepolitik gekennzeichnet ist, ein neues Interesse an dem Thema geweckt.

Jedoch greift es zu kurz, alte industriepolitische Konzepte ohne Reflexion wiederzubeleben. Der weltweite Handel hat sich massiv verändert und findet heutzutage überwiegend in GWK statt. Dies bedeutet, dass die verschiedenen Tätigkeiten bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen von Lead-Firmen weltweit aufgeteilt werden. Zwei Entwicklungen dominieren: erstens die Verlagerung von Tätigkeiten zu Spezialfirmen, welche über

spezifische Technologien verfügen und/oder steigende Skaleneffekte¹ ausnutzen können; zweitens die Auslagerung in Länder mit niedrigen Kosten, vor allem niedrigen Lohnkosten, jedoch auch anderen Kosten, wie sie z. B. aus Umweltstandards resultieren. Aus Sicht der Entwicklungsländer, wo der zweite Typus dominiert, ist dies mit dem Vorteil verbunden, dass sie keine ganzen Industrien mehr aufbauen müssen, um sich in die Weltwirtschaft zu integrieren. Sie können über juristisch unabhängige Unternehmen, z. B. im Rahmen von Kontraktfertigung, oder als Empfänger ausländischer Direktinvestitionen (ADI) in GWK einsteigen und bei wirtschaftlichem Upgrading höherwertige Tätigkeiten übernehmen.

In Abschnitt 2 werden wir die Licht- und Schattenseiten von GWK für Entwicklungsländer untersuchen. Danach gehen wir der Frage nach, welche Industriepolitik unter den Regelungen möglich ist, die durch die Welthandelsorganisation (*World Trade Organization*, WTO) sowie

¹ Es gibt externe und interne Skaleneffekte. Interne besagen, dass Großunternehmen günstiger produzieren können als kleine Unternehmen. Dies gilt in vielen Branchen, etwa der Automobil- oder Chemieindustrie. Externe drücken aus, dass ökonomische Cluster aufgrund von Synergie- und Netzwerkeffekten effizienter und innovativer sind als Einzelunternehmen. Beispiele sind in Deutschland das Cluster Sondermaschinen- und Anlagenbau oder das IT-Cluster Rhein-Main-Neckar als größtes in diesem Bereich in Europa.

durch bilaterale Investitionsabkommen (BIA) und Freihandelsabkommen (FHA) vorgegeben sind (Abschnitt 3). Schließlich diskutieren wir, welche Industriepolitik im Globalen Süden empfehlenswert ist und wie diese von Ländern wie Deutschland unterstützt werden kann (4).

2 Globale Wertschöpfungsketten in Entwicklungsländern

Ökonomische Modelle erklären die geografische Verteilung der Tätigkeiten in GWK durch komparative Vorteile und Skaleneffekte. Nach der traditionellen Handelstheorie haben Entwicklungsländer einen komparativen Vorteil bei Tätigkeiten mit niedrigem Technologie- und Qualifikationsniveau, während die entwickelten Länder einen komparativen Vorteil bei Tätigkeiten mit hohem Technologie- und Qualifikationsniveau haben (Feenstra 2010). In der Bekleidungsproduktion beispielsweise übernehmen Länder wie Bangladesch oder Vietnam arbeitsintensive und niedrigqualifizierte Tätigkeiten wie Zuschneiden und Nähen, während hochwertige Tätigkeiten wie Design, Forschung und Entwicklung (F&E), Branding oder Logistik von Lead-Firmen und großen Zwischenhändlern im Globalen Norden übernommen werden.

GWK unterstützen die Industrialisierung, weil es einfacher ist, sich auf die Fertigung einzelner Komponenten zu spezialisieren und dabei Skaleneffekte auszunutzen als eine ganze Industrie aufzubauen. Das Ausmaß der Industrialisierung in vielen Entwicklungsländern ist heute wesentlich höher als von Skeptikern wie z. B. Raúl Prebisch (1950) und Hans Singer (1949) erwartet. Setzt sich die Marktlogik durch, dann verlieren Entwicklungsländer jedoch jegliche Art von Produktion, die im Vergleich zu entwickelten Ländern technologisch anspruchsvoll ist oder ein relativ hohes Qualifikationsniveau voraussetzt.

In GWK existieren unterschiedliche *Governance*-Formen, d. h. „Kompetenz- und Machtverhältnisse, die bestimmen, wie finanzielle, materielle und menschliche Ressourcen verteilt werden und innerhalb einer Wertschöpfungskette fließen“ (Gereffi 1994, S. 97; unsere Übers.). Bei GWK ist die *Governance* in aller Regel durch asymmetrische Machtstrukturen gekennzeichnet. Am deutlichsten ist dies bei ADI, aber auch Zulieferer, welche nur für einen Nachfrager arbeiten, der die zu übernehmenden Tätigkeiten im Detail vorschreibt, sind in einem Abhängigkeitsverhältnis. Bei nur einem oder wenigen Nachfragern nach Tätigkeiten in GWK – also bei Nachfragemonopolen (Monopsonen) bzw. Nachfrageoligopolen (Oligopsonen) – ist zu erwarten, dass die Gewinne der Zulieferer auf ein Minimum reduziert werden, was den Druck auf Arbeitsbedingungen erhöht und die Möglichkeiten für Investitionen senkt (Milberg/Winkler 2013).

Die *Governance*-Form hat erheblichen Einfluss auf die Möglichkeiten des ökonomischen Upgradings. Humphrey und Schmitz (2002) differenzieren zwischen vier Arten des ökonomischen Upgradings in GWK: Produkt-Upgrading (ein Produkt mit höherer Qualität produzieren), Prozess-Upgrading (eine bessere Technologie zur Produktion verwenden), funktionales Upgrading (höhere wertschöpfende Funktionen in einer GWK übernehmen) und intersektorales Upgrading (die Produktion in verwandten oder neuen Industrien aufnehmen). GWK, die durch eine marktbasierende Beziehung ohne Asymmetrie gekennzeichnet sind, bieten die besten Möglichkeiten für funktionales Upgrading. Je kleiner die Anzahl der Nachfrager bzw. je stärker die Tendenz zu einem Nachfragemonopol ist, desto geringer sind die Möglichkeiten des funktionalen und intersektoralen Upgradings (Schmitz/Humphrey 2000).

Lead-Firmen haben ein Interesse daran, dass Zulieferer mit hoher Qualität produzieren. Dies erklärt, wieso Lead-Firmen Technologie und Fähigkeiten im Bereich des Produkt- und Prozess-Upgradings an Tochtergesellschaften oder Zulieferer transferieren. Aber eine Lead-Firma hat kein Interesse daran, dass ein Lieferant wertschöpfungsintensive Funktionen übernimmt, die zur Kernkompetenz der Lead-Firma gehören und dem Lieferanten den Zutritt zum Markt der Letzteren erleichtern. Zudem sind die Bedingungen für F&E, Produktentwicklung, Design, Branding etc. in der Regel im Heimatland der Lead-Firma wesentlich besser, da diese in hocheffiziente Wirtschaftskluster integriert sind. So verwundert es nicht, dass transnationale Unternehmen praktisch nichts in lokale F&E in Entwicklungsländern investieren (Amsden 2001).

Der erfolgreiche Aufholprozess einiger asiatischer Länder und der fehlende Aufholprozess in Lateinamerika lassen sich, unter anderem, durch die unterschiedliche Eigentümerstruktur erklären. In Lateinamerika werden große Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes von ADI dominiert, während in Asien die Staaten einheimische Firmen industriepolitisch unterstützten und nationale Champions schufen (Shapiro 2007). Aber auch in Asien gibt es Beispiele für beschränktes ökonomisches Upgrading. So zeigt Raj-Reichert (2019) am Beispiel der malaysischen Elektronikindustrie, dass seit Anfang der 2000er Jahre die Abhängigkeit von ADI der Grund für die Unfähigkeit der Industrie ist, sich zu modernisieren, und dazu beiträgt, dass das Land in einer „Middle Income Trap“ steckt.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass bei Tätigkeiten in GWK im Extremfall alle Inputs importiert, verarbeitet und das veredelte Produkt exportiert wird, ohne dass es zu Rückwärts- und/oder Vorwärtsverflechtungen mit der einheimischen Wirtschaft kommt. In diesem Fall bringt die Integration des Landes in GWK nur sehr geringe Vorteile. So haben Gallagher und Zarsky (2007) am Beispiel der IT-Industrie in Mexiko gezeigt, dass die Industrie nach der Liberalisierung der Handelsbeziehungen mit den USA zu einer „Enklavenwirtschaft“ verkommen ist, die von ausländischen Lead-Firmen dominiert wird

und keine Vorwärts- und Rückwärtsverflechtungen mit dem Rest des Landes hat. Genau diese Verflechtungen sind jedoch ein wichtiger Kanal für Wissenstransfers.

Ein weiterer Ausdruck der asymmetrischen Macht in GWK ist, dass ADI-Firmen Profite in ihr Heimatland oder Steueroasen transferieren. Länder wie Brasilien, Mexiko, Südafrika oder Vietnam haben hohe Netto-Profit- und Zinsabflüsse, welche die Leistungsbilanz massiv belasten (IMF 2020). Dazu kommt, dass die Gewinne selbstständiger Zulieferer in GWK oftmals auf ein Minimum reduziert werden. Alle diese Faktoren reduzieren im Inland das verfügbare Einkommen und verringern die inländische Investitions- und Konsumnachfrage.

Ökonomisches Upgrading im Sinne von höherer Produktivität und steigender Innovationskraft ist die Voraussetzung für wichtige Teile des sozialen Upgradings, z. B. höhere Reallöhne oder kürzere Arbeitszeiten. Aber es gibt keinen Automatismus. Nur unter bestimmten Voraussetzungen ist in GWK ökonomisches Upgrading mit sozialem Upgrading verbunden. Wichtig für soziales Upgrading sind die Existenz und Stärke von Gewerkschaften, ein durchgesetztes Arbeitsrecht, das prekäre Arbeitsverhältnisse einschränkt, und eine Politik, die starke Ungleichheit verhindert. Fehlendes soziales Upgrading wird zu einer Hürde für wirtschaftliches Upgrading, denn starke Ungleichheit reduziert die Gesamtnachfrage, schafft negative Angebotsbedingungen wie unzureichende Ausgaben für Bildung oder Gesundheit und verringert die Produktivität (Berg/Ostry 2017; Herr et al. 2020).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass durch Marktprozesse Entwicklung innerhalb von GWK und auch generell möglich ist, jedoch nur bis zu einem gewissen Grad. Aufholende Entwicklung in der Form der Angleichung der Lebensverhältnisse kann nicht erwartet werden. Möglich sind auch Downgrading-Prozesse (Werner/Bair 2019). Dem entspricht, dass in den letzten Jahrzehnten der Abstand der Produktivität und des Lebensstandards, gemessen in realer Wertschöpfung pro Kopf, zwischen den meisten Ländern des Globalen Südens im Vergleich etwa zu den USA sich nicht verringert hat (Herr 2018). Um einen Aufholprozess zu initiieren, braucht man eine effektivere Industriepolitik als Teil einer nationalen Entwicklungspolitik.

3 Industriepolitik unter liberalisierten Märkten

Wie dargelegt, ist Industriepolitik für einen Aufholprozess erstrebenswert und wichtig. Aber ist umfassende Industriepolitik noch möglich? Wir betrachten in diesem Abschnitt fünf Aspekte, die zur Beantwortung dieser Frage von Bedeutung sind.

A) *Allgemeines zur WTO und dem Handel mit Gütern:* Bevor die WTO 1995 ihre Arbeit aufnahm, wurde der Warenhandel durch das 1947 unterzeichnete Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) geregelt. Das GATT ist nach wie vor eines der wichtigsten Abkommen im Rahmen der WTO. Die WTO basiert jedoch auf weiteren Abkommen, die neben dem Warenhandel den Handel mit Dienstleistungen (Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen [GATS]) und die Rechte auf geistiges Eigentum (Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums [TRIPS]) regeln. Um freien Handel zu garantieren, ist die WTO grundsätzlich gegen staatliche Eingriffe, die den Handel behindern oder die Wettbewerbsfähigkeit verzerren. So gibt es u. a. ein Abkommen, das Exportsubventionen verbietet und alle übrigen Subventionen, wenn sie negative Auswirkungen auf andere WTO-Mitglieder haben, anfechtbar machen (WTO-Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen [SCM]), sowie ein Abkommen, das die Regeln für internationale Investitionen (Handelsbezogene Investitionsmaßnahmen [TRIMS]) regelt. Im Allgemeinen treten die WTO-Mitglieder automatisch allen Abkommen unter dem Dach der WTO bei. Es gibt jedoch Ausnahmen, wie z. B. das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen, das bisher nur eine kleine Anzahl von Ländern unterzeichnet hat (WTO 2019a).

Eines der wichtigsten Grundprinzipien der WTO ist das der *Meistbegünstigung*. Es besagt, dass ein Mitgliedsland nicht zwischen Handelspartnern diskriminieren darf. Wird einem Handelspartner ein Sonderstatus gewährt, so ist das Land verpflichtet, diesen auf alle Mitglieder der WTO auszudehnen. Ausnahmen sind die bevorzugte Behandlung der am wenigsten entwickelten Länder (z. B. das „Everything But Arms“-Programm der EU), regionale Handelsabkommen (z. B. die EU oder NAFTA) und Zollunionen (z. B. die Eurasische Zollunion). Ein zweiter wichtiger Grundsatz der WTO ist der der *Inländerbehandlung*. Er verlangt, dass ausländische Güter, Dienstleistungen und Firmen genauso behandelt werden wie inländische Güter, Dienstleistungen und Firmen (WTO 2019b).

Als Daumenregel gilt, dass Maßnahmen, die sich direkt auf die Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen auswirken, verboten sind. Alle anderen Arten von Interventionen sind akzeptabel – zumindest solange sich kein anderes Land in der WTO geschädigt fühlt (Chang/Andreoni 2016).

Der Spielraum jedes Landes für nationale Politik hängt von den Zugeständnissen ab, die es gemacht hat. Insbesondere im Bereich der Zölle kann es viel Spielraum geben, wenn Länder nicht alle Produktgruppen den Regeln der WTO unterworfen haben und/oder die erlaubten Maximalzölle hoch angesetzt werden. Mengenmäßige Beschränkungen von Exporten und Importen sind verboten, können aber in Krisenzeiten vorübergehend eingeführt werden. Exportsteuern sind erlaubt, was besonders für rohstoffexportierende Länder wichtig ist. Erwähnenswert

ist, dass der Agrarsektor durch ein gesondertes Abkommen geregelt ist. Die entwickelten Länder haben ein hohes Interesse, ihre landwirtschaftliche Produktion zu schützen und zu subventionieren, sei es aus Gründen der nationalen Ernährungssicherheit oder im Ergebnis der Lobbyarbeit der Bauern. In der EU z. B. gibt es immer noch hohe Agrarzölle und Subventionen im Agrarbereich. Vielen Entwicklungsländern ist dies ein Dorn im Auge, da sie gerade in diesem Sektor wettbewerbsfähig sind.

B) Regeln für Subventionen und Dienstleistungen: Exportsubventionen und Subventionen, die vom *local content* – also einem Mindestanteil der inländischen Wertschöpfung von Produkten – abhängig sind, sind verboten. Dies gilt sowohl für die direkte Unterstützung als auch für alle indirekten Maßnahmen, z. B. die Subventionierung von Exportkrediten oder die Senkung der Unternehmenssteuern für erfolgreiche Exporteure. Hier haben die entwickelten Länder den strategischen Vorteil, dass sich ihre staatlichen Entwicklungsbanken günstig am Markt refinanzieren und dann auch günstige Exportkredite vergeben können (Naqvi et al. 2018). Denn solche Kredite fallen nicht unter die Kategorie der Subventionen. Im Falle unerlaubter Subventionen können Länder mit Antidumpingmaßnahmen, z. B. mit Zöllen, reagieren. Den am wenigsten entwickelten Ländern ist es erlaubt, Exportsubventionen zu verwenden, jedoch sind diese anfechtbar. Alle Subventionen sind anfechtbar, wenn sie sich als spezifisch erweisen, also nur für bestimmte Unternehmen oder Industrien gelten. Anfechtbar bedeutet, dass Länder, die sich geschädigt fühlen, ein WTO-Schiedsverfahren anstrengen können, das ihnen dann erlauben kann, entsprechend dem Schaden Gegenmaßnahmen einzuleiten. Insgesamt gibt es im Rahmen der WTO ein breites Spektrum von Subventionen und anderen Unterstützungen, die Regierungen für die nationale Wirtschaft bereitstellen können, etwa Subventionen für Innovation und F&E, Umweltschutz sowie für regionale Entwicklung. Wenn es finanziell machbar ist, können Entwicklungsländer diese Art von Subventionen in großem Umfang nutzen, da diese fast nie von anderen Mitgliedern angefochten werden (ITC 2009).

Auch im Bereich der Dienstleistungen hängt der individuelle Spielraum eines Landes in der WTO stark von den gemachten Konzessionen ab. Denn jedes Land kann entscheiden, für welche Sektoren es Marktzugang und Inländerbehandlung zulässt. Wenn Länder Sektoren – etwa den Verkehrs- oder Energiesektor – nicht öffnen, können sie ausländische Anbieter ausschließen oder verfügen über eine große Bandbreite an Leistungsanforderungen, die sie bei ADI als Gegenleistung für den Marktzugang verlangen können. Auch gibt es kein Subventionsverbot für inländische Unternehmen (WTO 2020).

Darüber hinaus können Länder Kapitalverkehrskontrollen einführen, solange sie den Finanzsektor nicht geöffnet haben. Im Falle von Zahlungsbilanzproblemen oder einer entsprechenden Empfehlung des Internationalen

Währungsfonds (IWF) haben sie dieses Recht sogar trotz der Öffnung des Finanzsektors (Gallagher 2010).

C) Regeln für Investitionen, geistiges Eigentum und öffentliche Beschaffung: Nach dem TRIMS-Abkommen, das ADI im Güterhandel regelt, sind Maßnahmen verboten, die gegen die Inländerbehandlung und die quantitativen Beschränkungen für die Ein- oder Ausfuhr von Waren verstoßen. Verboten sind beispielsweise Anforderungen an *local content* und den Ausgleich von Exporten und Importen eines Unternehmens, Devisenbeschränkungen im Zusammenhang mit Handel und Exportbeschränkungen (WTO 2019c).

Mit diesen Beschränkungen wird es für Länder komplizierter, die heimische Wirtschaft gezielt zu fördern. So können sie Unternehmen nicht daran hindern, unverarbeitete Rohstoffe oder andere unverarbeitete Güter zu exportieren (Johnson 2016). Im Hinblick auf den Export unverarbeiteter Rohstoffe sind jedoch Exportsteuern erlaubt.

Trasher und Gallagher (2008) betonen zu Recht, dass noch viele nützliche Instrumente zur Regulierung von ADI möglich sind. So sind Anforderungen, auch lokale Arbeitskräfte zu beschäftigen, Personen vom Gastland der ADI in die Geschäftsleitung zu berufen, regionale Hauptsitze, Betriebe oder bestimmte F&E-Abteilungen in einer bestimmten Region anzusiedeln oder bestimmte Technologien in das Gastland zu transferieren, nach dem TRIMS-Abkommen zulässig.

Erlaubt sind auch die Verpflichtung zur Nutzung lokaler Dienstleister, der Zwang bei ADI zu Joint Ventures oder inländischen Kapitalbeteiligungen (Johnson 2016). Zudem gibt es für ausländische Unternehmen kein „Niederlassungsrecht“, was bedeutet, dass die Länder frei entscheiden können, ob sie ausländische Firmen in bestimmten Sektoren zulassen wollen. Sie können zudem Sektoren nur für einzelne ausländische Unternehmen öffnen (Shadlen 2005). Ferner ist es möglich, von ausländischen Unternehmen zu verlangen, einen Anteil ihrer Produktion zu exportieren (WTO 2019c).

Auch im Bereich der geistigen Eigentumsrechte gibt es Spielraum. Länder können durch ihre eigene Patentrechtsgesetzgebung Freiräume schaffen. Die Standards, nach denen ein Patent erteilt wird, sollten so angesetzt werden, dass nur substanzielle Entwicklungen patentiert werden dürfen. Patente auf Tiere und Pflanzen können im nationalen Recht ausgeschlossen werden. Für Forschung können Regeln eingeführt werden, die es inländischen Akteuren erlaubt, patentiertes Wissen für eigene Forschungen zu nutzen (Shadlen 2005). Darüber hinaus duldet das TRIPS-Abkommen unter bestimmten Bedingungen die Gewährung von Zwangslizenzen. Haben Länder vergeblich versucht, vom Patentinhaber eine Lizenz zu erhalten, können sie inländischen Unternehmen Zwangslizenzen für einen begrenzten Zeitraum erteilen (WTO 2018).

Die am wenigsten entwickelten Länder sind vom TRIPS-Abkommen ausgenommen. Diese Möglichkeiten sollten nicht unterschätzt werden. Bangladesch z. B. hat

durch eine gezielte Industriepolitik eine florierende Pharmaindustrie aufgebaut (Ramdoo 2015).

Beim freiwilligen Abkommen innerhalb der WTO über das staatliche Beschaffungswesen, das bisher nur wenige Mitgliedstaaten unterzeichnet haben, kommt es auf die konkreten Zugeständnisse der einzelnen Länder an. Wenn Länder diesem Abkommen nicht beigetreten sind bzw. für bestimmte Sektoren und Regierungsebenen keine Zugeständnisse gemacht wurden, können einheimische Unternehmen privilegiert und *local content* eingefordert werden.

D) Schutzklauseln: Sieht sich ein Land in einer ökonomischen Notsituation oder in seiner Sicherheit gefährdet, kann es einseitig drastische Restriktionen in allen Außenwirtschaftsbereichen in Kraft setzen, also auch Zölle oder quantitative Restriktionen nutzen. Andere Länder haben jedoch das Recht, darauf mit Gegenmaßnahmen zu reagieren. Beispielsweise hat im Jahre 2018 US-Präsident Donald Trump mit dem Argument der Gefährdung nationaler Sicherheit Zölle auf Stahl (25 %) und Aluminium (10 %) auf Importe aus China und einigen anderen Ländern erhoben (Lapa 2020).

E) Bilaterale Investitions- und Freihandelsabkommen: Da auf multilateraler Ebene viele Jahre lang kaum Fortschritte bei der weiteren Liberalisierung des Handels und der ADI zu verzeichnen sind, kam es zu einer enormen Zunahme von BIA und FHA, die oft weit über die WTO-Liberalisierungen hinausgehen. Die Abkommen sind teilweise sehr spezifisch und komplex; in diesem Beitrag können wir nur einige kritische Punkte dieser Abkommen hervorheben.

Seit den 1990er Jahren ist die Zahl der BIA buchstäblich explodiert. Im Mai 2019 waren 2346 BIA in Kraft und 313 FHA mit Investitionsbestimmungen (UNCTAD 2019). BIA wurden zunächst vor allem zwischen Entwicklungs- und Industrieländern abgeschlossen, wobei der Schutz vor Enteignung sowie der freie Geldtransfer die wichtigsten Elemente waren. Heute gibt es zwischen allen Ländergruppen BIA, die inhaltlich sehr umfangreich sind und oft weit über den Schutz der ausländischen Tochtergesellschaft vor Enteignung hinausgehen. Wichtig ist die zugrundeliegende Definition von Investitionen. Zu unterscheiden sind z. B. unter anderem ADI, Portfolioinvestitionen oder geistige Eigentumsrechte.

Allgemein verbieten BIA die Diskriminierung von ausländischen Investoren. Die meisten BIA gewähren Investoren erst dann Rechte, wenn ihnen der Zugang zum Land bereits gestattet wurde („*post-establishment*“). Somit behalten Regierungen die Freiheit zu entscheiden, ob und unter welchen Bedingungen ausländische Investoren in bestimmten Sektoren überhaupt in das Land dürfen. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, BIA so zu formulieren, dass das Prinzip der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung für Investoren und Investitionen auf einer „*pre-establishment*“-Basis gilt. Dabei gibt es zwei Varianten: Es kann eine Positivliste von Sektoren erstellt

werden. In den dort genannten Sektoren müssen ausländische Investoren mindestens so wie Inländer behandelt werden, selbst dann, wenn sie noch nicht im Inland investiert haben. Und es kann eine Negativliste von Sektoren geben. Dort werden die Sektoren aufgelistet, für die der Zutritt von ausländischen Investoren beschränkt bleibt (Johnson 2016). Bei diesen Regelungen sind Regierungen jedoch nicht mehr bzw. nur beschränkt in der Lage, speziell inländische Unternehmen zu fördern (Sornarajah 2010). Außerdem können dann von ausländischen Investoren keine Leistungsanforderungen mehr verlangt werden, die nicht auch für inländische Unternehmen gelten (UNCTAD 2015).

Da ADI nicht automatisch positiv für ein Land sind, stellen Regierungen Anforderungen an ausländische Investoren, um ADI bestmöglich für die eigene Entwicklung zu nutzen. Einige Abkommen, vor allem mit den USA, enthalten jedoch explizite Beschränkungen der Leistungsanforderungen, d. h. sie verbieten Anforderungen in Bezug auf Technologietransfer, die Einstellung lokaler Arbeitskräfte, den Ort der Unternehmensgründung, den Zwang zu Joint Ventures usw.

Was BIA besonders gefährlich macht, ist die Tatsache, dass die überwiegende Mehrheit dieser Abkommen es ausländischen Investoren erlaubt, die Regierungen in einem außergerichtlichen Schiedsverfahren zu verklagen. BIA können so zu einer doppelt schmerzhaften Erfahrung werden: Einerseits sind den Regierungen die Hände gebunden, andererseits können sie bei Rechtsstreitigkeiten mit einem undurchsichtigen Verfahren zu hohen Kosten führen.

Die Länder schließen BIA ab, weil sie hoffen, dass dadurch ein Zufluss an ADI generiert wird. Ob dies der Fall ist, ist jedoch höchst umstritten. Studien kommen zu dem Schluss, dass BIA nicht besonders entscheidend dafür sind, wo Unternehmen investieren (Poulsen 2010). Die Europäische Kommission befragte in einer Umfrage europäische Investoren über die Rolle von BIA. Die Hälfte der 300 Befragten hatte noch nie etwas von den Abkommen gehört (vgl. Eberhardt 2014, S. 5). Da es keine robuste statistische Beziehung zwischen dem Abschluss von BIA und dem Zufluss von ADI gibt, sollten Länder überlegen, wie nützlich diese Abkommen für sie sind.

Seit Mitte der 1990er Jahre gibt es einen Trend zum Regionalismus, bei dem eine große Anzahl von Nord-Nord-, Nord-Süd- und Süd-Süd-FHA abgeschlossen wurde. Viele dieser Abkommen gehen weit über die einfache Handelsliberalisierung hinaus und decken so genannte WTO-Plus-Themen ab – das sind Liberalisierungen, die nicht auf multilateraler Ebene durchgesetzt werden konnten (Horn et al. 2009; Shadlen 2005).

FHA widersprechen der Meistbegünstigungsregel der WTO, die besagt, dass alle Handelspartner gleich behandelt werden müssen. Deswegen stimmt die WTO FHA nur zu, wenn diese intern fast alle Zölle abschaffen. Im Gegensatz zur WTO sind in FHA meist auch Exportsteuern ver-

boten (Mendez Parra et al. 2016). Obwohl es bei den FHA hinsichtlich des Schutzes der Rechte an geistigem Eigentum Unterschiede gibt, enthalten fast alle Abkommen Regeln, die weit über das TRIPS-Abkommen hinausgehen. Die meisten in den letzten Jahren ausgehandelten FHA decken nicht nur den Handel mit Waren und/oder Dienstleistungen ab, sondern enthalten auch ein Kapitel über Investitionen. Die Investitionskapitel ähneln dann BIA.

Einerseits werden in FHA die Möglichkeiten von Industriepolitik begrenzt, andererseits kommt es in modifizierter Form zu einem Comeback von *local content*-Regeln. In allen FHA sind detaillierte Ursprungsregeln zu finden. Diese beinhalten, dass Waren ihren Ursprung innerhalb der Freihandelszone haben und bestimmte zusätzliche Anforderungen erfüllen müssen. Auf diese Weise wollen die teilnehmenden Parteien eines FHA sicherstellen, dass Produkte aus Drittländern keinen präferenziellen Marktzugang erhalten. Wenn beispielsweise Vietnam und die EU ein Handelsabkommen unterzeichnen, wobei China nicht Teil des Abkommens ist, könnten Waren aus China über Vietnam in die EU versandt werden, um Zölle zu umgehen. Dies wird durch Ursprungsregeln verhindert (Dünhaupt 2017).

Das NAFTA-Abkommen enthält beispielsweise Ursprungsregeln für den Automobilssektor. Damit ein Auto zwischen den drei Vertragsstaaten zollfrei verkauft werden konnte, mussten 62,5 % des Werts eines Autos aus den NAFTA-Ländern kommen. In dem kürzlich ausgehandelten United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), das NAFTA ersetzt hat, steigt dieser Anteil sogar auf 75 %. Eine weitere Regel besagt, dass 70 % des Stahls und Aluminiums in Autos aus den USMCA-Ländern stammen müssen, und 40–45 % der Autos müssen von Arbeitern hergestellt werden, die durchschnittlich wenigstens 16 US-Dollar pro Stunde verdienen (EPRS 2018).

4 Industriepolitik heute

Was bleibt bei WTO-Regeln und selbst bei weitreichenden BIA und FHA für erfolgreiche Industriepolitik übrig? Generell lassen sich folgende allgemeine Schlussfolgerungen ziehen:

In jedem Fall ist horizontale Industriepolitik in Form allgemeiner Ausgaben für Bildung, Forschung, Infrastruktur etc. möglich; sie ist förderlich, aber nicht ausreichend. Möglich ist daneben auch eine Industriepolitik, welche die Entstehung, Entwicklung und Innovationskraft von ökonomischen Clustern fördert. Diese Variante von Industriepolitik wird von erfolgreichen Industrieländern massiv genutzt. Deutschland hat mit dem Fraunhofer-Institut, der Max-Planck-Gesellschaft und der Entwicklungsbank KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) drei sehr große In-

stitute, die fokussiert Industriepolitik betreiben und ökonomische Cluster in Deutschland fördern. Cluster-Politik sollte insbesondere externe und interne Skaleneffekte fördern. Bei der Schaffung von externen Skaleneffekten geht es um die kohärente „Paketlösung“ zur Förderung von Clustern zur Übernahme von höherwertigen Tätigkeiten oder den Einstieg in neue Produktionen. Dies bedeutet, dass für ein spezifisches Entwicklungsprojekt spezifische Qualifikationen, Kooperation zwischen Unternehmen und Forschungsinstituten und Universitäten, langfristige Finanzierung, Subventionen, Infrastrukturinvestitionen und andere Unterstützungen abgestimmt bereitgestellt werden (vgl. dazu den Beitrag von Scherrer/Karatepe in diesem Heft).

Zur Förderung interner Skaleneffekte sollte Industriepolitik inländische Unternehmen in ihrem Wachstum stärken und, wenn möglich, nationale Champions aufbauen. Dabei sollten sich Länder nicht auf existierende komparative Vorteile verlassen. Entwicklung bedeutet, neue komparative Vorteile zu schaffen und damit der Falle der Spezialisierung auf Produktionen mit niedrigen Qualifikationen, geringer Wertschöpfung und geringem Potenzial zur Entwicklung der Produktivkräfte zu entgehen.

Entscheidend ist die Auswahl der richtigen Branche oder spezifischen Verarbeitungsstufe in einer existierenden oder neu aufzubauenden GWK.² Dazu ist die Zusammenarbeit aller Stakeholder notwendig. Insbesondere sind ein umfassender Informationsfluss und eine enge Abstimmung zwischen Regierung, Arbeitgeberverbänden und Experten notwendig, um die „richtigen“ Projekte auszuwählen, zu implementieren und zu kontrollieren. Notwendig ist die Beteiligung von Gewerkschaften und Umwelt- und Verbraucherverbänden, da ökonomisches Upgrading mit sozialem Upgrading und ökologischer Transformation verbunden werden sollte. Industriepolitik sollte auf höchster politischer Ebene angesiedelt werden, um deren effektive Umsetzung zu garantieren. Notwendig ist eine Kultur der Erneuerung und eine Vision ökonomischer und gesellschaftlicher Entwicklung, welche alle Teile der Gesellschaft einschließt (Wade 2019). Dies schließt nicht aus, dass Projekte auch regional durchgeführt und gesteuert werden können (Rodrik 2005; Herr 2019; Do in diesem Heft).

2 Ein Beispiel liefert Vietnam. In der Bekleidungsindustrie übernehmen Unternehmen in Vietnam in aller Regel ausschließlich Funktionen wie Zuschneiden, Nähen und Verpacken. Eine Weiterentwicklung in Richtung des Designs und des Aufbaus eigener Marken scheint kurzfristig unrealistisch. Einfacher ist ein Ausbau der Produktion von Garn sowie des Webens und Färbens von Stoffen. Diese Zulieferaktivitäten finden in Vietnam statt, sind jedoch nicht direkt in die vietnamesische Bekleidungsindustrie integriert, da der Großteil insbesondere nach China exportiert und von dort wieder Stoff importiert wird. Hier könnte Industriepolitik eine Rückwärtsverknüpfung der Bekleidungsindustrie initiieren (Do 2020).

Die bei weitgehend liberalisierten Märkten mögliche Industriepolitik ist komplizierter als die der vergangenen Zeiten, die stark auf Zöllen und quantitativen Beschränkungen beruhte. Moderne Industriepolitik benötigt finanzielle Mittel, und sie bedarf Institutionen, welche die Implementierung, Kontrolle und Anpassung der Industriepolitik an sich verändernde Umstände oder Fehlentwicklungen umsetzen.

Es sollte nicht unterschätzt werden, dass die WTO je nach Vereinbarung mit dem betreffenden Land relativ viel Spielraum für Industriepolitik lässt. So können *Infant-Industrien* noch immer durch Zölle geschützt werden. Und es können viele Leistungsanforderungen an Lead-Firmen im Gegenzug für den Marktzugang gestellt werden. Ein klassisches Mittel, um Rückwärtsverflechtungen zu etablieren – *local-content*-Anforderungen –, steht nicht mehr bereit. Subventionen insbesondere zur Unterstützung von F&E und Innovationen, zur ökologischen Transformation oder zur Entwicklung bestimmter Regionen sind aber möglich. Entwicklungsbanken und staatseigene Banken können dazu genutzt werden, langfristige Kredite zu vergeben und die Kreditvergabe in die gewünschte Richtung zu steuern. Auch staatseigene Unternehmen können industriepolitisch genutzt werden.

Bei ADI sollten Länder selektiv sein, denn nicht in allen Bereichen sind ADI vorteilhaft für ein Land. ADI sollten nicht gegenüber inländischen Unternehmen bevorzugt werden, was leider oftmals der Fall ist. Länder sollten ADI in ein industriepolitisches Gesamtkonzept einbinden, beispielsweise durch die Verpflichtung, Vorwärts- und Rückwärtsverknüpfungen ihrer Produktionen und Dienstleistungen im Inland zu schaffen. Schon Hirschman (1958) hat empfohlen, dass Regierungen ihre limitierten Ressourcen auf die Förderung solcher Industrien konzentrieren sollten, die das höchste Potenzial an Vorwärts- und Rückwärtsverknüpfungen mit dem Rest der Wirtschaft aufweisen. Selbst wenn *local-content*-Anforderungen nicht mehr vorgeschrieben werden dürfen, können Regierungen mit Lead-Firmen über Maßnahmen zur Verbreiterung und höherer Wertigkeit von Tätigkeiten in GWK verhandeln.

BIA und FHA erschweren Industriepolitik. Aus diesem Grund sollten Länder vorsichtig sein, sich auf stärkere Beschränkungen einzulassen als in der WTO vorgesehen. BIA und FHA müssen Raum für ausreichend vertikale Industriepolitik zulassen, oder sie sollten beendet oder neu verhandelt werden.

Ökonomien können sich nur entwickeln, wenn es eine ausreichende Nachfrage gibt. In diesem Sinne gehört staatliche Nachfragestimulierung der zu fördernden Bereiche ebenfalls zu Industriepolitik. Aus diesem Grund sollten sich Länder auf alle Fälle alle Freiheiten beim staatlichen Beschaffungswesen erhalten.

Ein Widerspruch zur Philosophie der WTO und des Freihandels ist die Vernachlässigung der Wechselkurspolitik. Denn eine reale Abwertung hat die gleiche Wirkung wie ein allgemeiner Zoll für Importe oder eine allgemeine Subventionierung von Exporten (Rodrik 2005). Die Vermeidung von Leistungsbilanzdefiziten, welche die inländische aggregierte Nachfrage senken, durch einen wettbewerbsfähigen Wechselkurs ist somit ein Teil der Industriepolitik.

Insgesamt kommen wir zu dem Ergebnis, dass horizontale und vertikale Industriepolitik für Entwicklung notwendig ist und die Voraussetzung für soziales Upgrading darstellt, das parallel mit ökonomischem Upgrading entwickelt werden muss. Länder sollten sich möglichst viele nationale Spielräume für Industriepolitik erhalten und gegebenenfalls BIA und FHA kündigen. Entwicklung ist ein nationales Projekt, und ADI sind kein Wundermittel für nachholende Entwicklung und sollten deshalb in

selektiver Weise in nationale Industriepolitik eingebaut werden. Von großer Bedeutung für Industriepolitik ist die Beteiligung aller Stakeholder an der Ausformulierung der Industriepolitik, also insbesondere auch der Gewerkschaften, einschließlich der Kompensation von Verlierern, die bei jeder Entwicklung entstehen. ■

LITERATUR

- Amsden, A. H.** (2001): *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-industrializing Economies*, Oxford
- Berg, A. G. / Ostry, J.** (2017): *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?*, in: *IMF Economic Review* 65, S. 792–815
- Chang, H.-J. / Andreoni, A.** (2016): *Industrial Policy in a Changing World: Basic Principles, Neglected Issues and New Challenges*, Working Paper, Cambridge Journal of Economics 40 Years Conference, http://www.cpes.org.uk/dev/wp-content/uploads/2016/06/Chang_Andreoni_2016_Industrial-Policy.pdf (letzter Zugriff: 10.10.2020)
- Do, Q. C.** (2020): *Social and Economic Upgrading in the Garment Supply Chain in Vietnam*. Hochschule für Wirtschaft und Recht, Institute for International Political Economy (IPE): Working Paper Nr. 137, Berlin
- Dühaupt, P.** (2017): *Estimated Tariff Savings from the Trade Agreement between the EU and Vietnam*. Friedrich-Ebert-Stiftung, Office for Regional Cooperation in Asia: EVFTA, Core Labour Standards Plus Study, Singapore
- Eberhardt, P.** (2014): *Investitionsschutz am Scheideweg – TTIP und die Zukunft des globalen Investitionsrechts*. Friedrich Ebert Stiftung: *Dialogue on Globalization*, Berlin
- EPRS (European Parliamentary Research Service)** (2018): *United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA): Potential Impact on EU Companies*, European Parliamentary Research Service, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/630341/EPRS_ATA\(2018\)630341_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/630341/EPRS_ATA(2018)630341_EN.pdf) (letzter Zugriff: 12.12.2019)
- Feenstra, R. C.** (2010): *Offshoring in the Global Economy. Microeconomic Structure and Macroeconomic Implications*, Cambridge
- Gallagher, K.** (2010): *Policy Space to Prevent and Mitigate Financial Crises in Trade and Investment Agreements*. United Nations Conference on Trade and Development: G-24 Discussion Paper No. 58, Genf
- Gallagher, K. / Zarsky, L.** (2007): *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*, Cambridge
- Gereffi, G.** (1994): *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, in: Gereffi, G. / Korzeniewicz, M. (Hrsg.): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, S. 95–122
- Herr, H.** (2018): *Underdevelopment and Unregulated Markets: Why Free Markets Do Not Lead to Catching-up*, in: *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 15, S. 219–237
- Herr, H.** (2019): *Industrial Policy for Economic and Social Upgrading in Developing Countries*. Friedrich-Ebert-Stiftung (Office for Regional Cooperation in Asia): FES Working Paper, Februar 2019, Singapore
- Herr, H. / Teipen, C. / Dühaupt, P. / Mehl, F.** (2020): *Wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsbedingungen in globalen Wertschöpfungsketten*. Hans-Böckler-Stiftung: Working Paper Forschungsförderung, Nr. 175, Düsseldorf
- Hirschman, A. O.** (1958): *The Strategy of Economic Development*, New Haven
- Horn, H. / Mavroides, P. / Sapir, A.** (2009): *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*, Brüssel
- Humphrey, J. / Schmitz, H.** (2002): *How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?*, in: *Regional Studies* 36(9), S. 1017–1027
- IMF (International Monetary Fund)** (2020): *Balance of Payment Statistics*, Washington DC
- ITC (International Trade Centre)** (2009): *Export Promotion and the WTO: A Brief Guide*, Genf
- Johnson, L.** (2016): *Space for Local Content Policies and Strategies – A Crucial Time to Revisit an Old Debate*, Bonn, <https://doi.org/10.7916/D8V4oVRC>
- Lapa, V.** (2020): *GATT Article XXI as a Way to Justify Food Trade Restrictions Adopted as a Response to COVID-19*, in: *Global Trade and Customs Journal* 15(7), S. 340–344
- Mendez Parra, M. / Schubert, S. / Brutschin, E.** (2016): *Export Taxes and Other Restrictions on Raw Materials and Their Limitation through Free Trade Agreements: Impact on Developing Countries*, Brüssel

- Milberg, W. / Winkler, D.** (2013): Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development, Cambridge
- Naqvi, N. / Henow, A. / Chang, H.-J.** (2018): Kicking Away the Financial Ladder? German Development Banking under Economic Globalisation, in: Review of International Political Economy 25 (5), S. 672–698
- Poulsen, L.** (2010): The Importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence, in: Yearbook on International Investment Law and Policy 2009/2010, New York, S. 539–574
- Prebisch, R.** (1950): The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems, Lake Success NY
- Raj-Reichert, G.** (2019): Global Value Chains, Contract Manufacturers, and the Middle-income Trap: The Electronics Industry in Malaysia, in: Journal of Development Studies (online), <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1595599>
- Ramdo, I.** (2015): Industrial Policies in a Changing World: What Prospects for Low-income Countries? E15 Initiative. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, Genf
- Rodrik, D.** (2005): Growth Strategies, in: Aghion, P. / Durlauf, S. (Hrsg.): Handbook of Economic Growth, Amsterdam, S. 967–1014
- Schmitz, H. / Humphrey, J.** (2000): Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. Institute of Development: IDS Working Paper 120, Brighton
- Shadlen, K.** (2005): Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-bilateral Trade Agreements, in: Review of International Political Economy 12 (5), S. 750–775
- Shapiro, H.** (2007): Industrial Policy and Growth. United Nations Department of Economic and Social Affairs: DESA Working Paper 53, New York
- Singer, H.** (1949): Economic Progress in Under-developed Countries, in: Social Research 16 (1), S. 1–11
- Sornarajah, M.** (2010): The International Law on Foreign Investment, Third Edition, Cambridge
- Trasher, R. / Gallagher, K.** (2008): 21st Century Trade Agreement: Implications for Long-Run Development Policy. Boston University, The Pardee Papers No. 2, Boston
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)** (2015): Investment Policy Framework for Sustainable Development, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcb2015d5_en.pdf (letzter Zugriff: 11.09.2019)
- UNCTAD** (2019): Investmentpolicyhub; International Investment Agreements, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/031312.pdf> (letzter Zugriff: 03.05.2019)
- Wade, R. H.** (2019): East Asia, in: Nayyar, D. (Hrsg.): Asian Transformations: An Inquiry into the Development of Nations, Oxford, S. 477–503
- Werner, M. / Bair, J.** (2019): Global Value Chains and Uneven Development: A Disarticulations Perspective, in: Ponte, S. / Gereffi, G. / Raj-Reichert, G. (Hrsg.): Handbook on Global Value Chains, Cheltenham, S. 183–198
- WTO (World Trade Organization)** (2018): Compulsory Licensing of Pharmaceuticals and TRIPS, https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/public_health_faq_e.htm (letzter Zugriff: 31.10.2019)
- WTO** (2019a): WTO Trade Topics, https://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm (letzter Zugriff: 28.10.2019)
- WTO** (2019b): Principles of the Trading System, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm (letzter Zugriff: 28.10.2019)
- WTO** (2019c): Agreement on Trade Related Investment Measures, https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm (letzter Zugriff: 07.12.2019)
- WTO** (2020): Guide to Reading the GATS Schedules of Specific Commitments and the list of Article II (MFN) Exemptions, www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/guide1_e.htm (letzter Zugriff: 20.05.2020)

AUTOREN

PETRA DÜNHaupt, Dr., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institute of Political Economy (IPE) der HWR Berlin. Forschungsschwerpunkte: Entwicklungsökonomie, Globale Wertschöpfungsketten, Finanzialisierung und Einkommensverteilung.

@ petra.duenhaupt@hwr-berlin.de

HANSJÖRG HERR, Prof. Dr., ist pensionierter Professor an der HWR Berlin und an der Koordination eines Forschungsprojekts zu Globalen Wertschöpfungsketten beteiligt. Forschungsschwerpunkte: Weltwirtschaft und Entwicklungsstrategien der Länder des Südens, ökonomische Probleme der europäischen Integration, Weiterentwicklung des keynesianischen Paradigmas.

@ hansherr@hwr-berlin.de