



universität
wien

MASTER THESIS

Titel der Master Thesis / Title of the Master's Thesis

„Die WTO im Lichte der Globalisierungskritik – eine
Analyse basierend auf drei Länderstudien“

verfasst von / submitted by

Mag. Franz Maier

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of European Studies (M.E.S.)

Wien, 2022 / Vienna 2022

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
Postgraduate programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 992 959

Universitätslehrgang lt. Studienblatt /
Postgraduate programme as it appears on
the student record sheet:

Europäische Studien

Betreut von / Supervisor:

Mag. Mag. Dr.iur. Ralph Janik, LL.M.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung.....	4
2.	Globalisierungskritik.....	6
3.	China.....	12
3.1.	Chinas Wirtschaftsgeschichte.....	12
3.2.	China und WTO.....	14
3.2.1.	Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung.....	14
3.2.2.	Arbeitsmarkt.....	20
3.2.3.	Geistige Eigentumsrechte.....	21
3.2.4.	Globale Wertschöpfungskette.....	22
3.2.5.	Landwirtschaftlicher Sektor.....	23
4.	Indien.....	24
4.1.	Indiens Wirtschaftsgeschichte.....	24
4.2.	Wirtschaftsreformen ab 1991.....	26
4.3.	Kritik und Schwächen der Wirtschaftsreformen.....	29
4.3.1.	Fertigungssektor.....	30
4.3.2.	Arbeitsmarkt.....	31
4.3.3.	Landwirtschaftlicher Sektor.....	32
4.4.	Indien und WTO.....	34
4.5.	Neue Initiativen in Indien.....	37
5.	Textilindustrie in Indien und China.....	38
5.1.	Vergleich der beiden Textilindustrien.....	39
5.2.	Welthandel in der Textilindustrie.....	40
6.	Sierra Leone.....	42
6.1.	Bürgerkrieg in Sierra Leone.....	42
6.2.	Entwicklung in politisch instabilen Ländern.....	43
6.3.	Sierra Leones Wirtschaft.....	44
6.4.	Sierra Leone und WTO.....	46
6.5.	Politische und wirtschaftliche Stabilisierung Sierra Leones.....	47
7.	Bewertung der Globalisierungskritik anhand der Länderanalysen.....	48
7.1.	Die Bretton-Woods-Institutionen.....	49
7.2.	Verschuldung.....	51
7.3.	Die richtige Sequenzierung bei der wirtschaftlichen Entwicklung.....	52
7.4.	Der Weg zur Liberalisierung von China, Indien und Sierra Leone.....	53
7.5.	Die Rolle von Exportproduktionszonen.....	56
7.6.	Der Schutz von geistigen Eigentumsrechten.....	58

8. Conclusio	62
Literaturverzeichnis:.....	69

1. Einleitung

Die WTO befindet sich in einer Krisensituation. Die US-Regierung blockiert bereits seit 2011 die Ernennung von Mitgliedern des *Appellate Body*, das Quasi-Berufungsgericht der WTO, das einen Teil des Schlichtungsverfahrens der WTO darstellt. Das Schlichtungsverfahren ist ein Kernbereich der WTO, denn ihre beiden Hauptaufgaben sind einerseits ein Forum für die Ausverhandlung von internationalen Handelsverträgen zu bieten und andererseits eben die Schlichtung von Streitfällen bei Handelsthemen. Die Blockadepolitik der USA wurde seit 2011 unter den nachfolgenden Regierungen konsequent fortgesetzt, sodass seit 2019 die Mindestanzahl von Richtern unterschritten wurde und somit das Berufungsgericht handlungsunfähig geworden ist. Die Schlichtung von Streitfällen ist seither zahnlos. Dabei ist die Blockade des Berufungsgerichts nur ein Aspekt einer größer angelegten anti-WTO-Politik der USA. So wurde unter ex-Präsident Trump durch die Einführung von Strafzöllen gegen Produkte aus China eine neue Politik des Protektionismus eingeleitet, die in den USA großen Zuspruch auf beiden Seiten des Parteienspektrums erhalten hat. Dementsprechend wurde diese Politik auch von seinem Nachfolger Joe Biden nicht rückgängig gemacht. Überraschend dabei ist, dass die anti-WTO-Politik gerade von den USA kommt, jenem Land, das lange vehement für die Liberalisierung des Welthandels eingetreten ist. Eine derartig protektionistische Haltung würde man eher von China oder einer Allianz von Entwicklungsländern erwarten. Doch die Verhältnisse haben sich anscheinend derart gedreht, dass nun die USA den Schutz vor ausländischen Importwaren sucht.

Die Krisensituation der WTO besteht aber eigentlich schon viel länger, und beschränkt sich nicht ausschließlich auf die offizielle Seite. Denn nicht nur US-Regierungen versuchen die WTO zu unterminieren, sondern auch Globalisierungsgegner aus Nichtregierungsorganisationen oder aus dem privaten Bereich machen die WTO für viele Missstände in der Welt verantwortlich. Bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1995 stand die WTO in der Kritik, was zu groß Angelegten – teilweise auch gewaltsamen – Protesten im Zuge des Treffens der WTO in Seattle im Jahr 1999 führte. Diese Proteste bildeten einen Höhepunkt der Globalisierungskritik und fanden auch breiten Widerhall in internationalen Medien. Spätestens seit Seattle 1999 ist klar, dass die Globalisierung zu den kontroversesten Themen unserer Zeit gehört. Dabei unterscheiden die Globalisierungsgegner meist nicht zwischen den Akteuren und äußern fundamentale Kritik am System der Globalisierung als solcher. Es gibt aber unterschiedliche Akteure mit unterschiedlichen Agenden. Neben den internationalen Konzernen sind es vor allem die Bretton-Woods-Institutionen inklusive der WTO, die als

internationale Organisationen die Globalisierung vorantreiben. Das Hauptaugenmerk dieser Arbeit liegt auf der WTO, wie auch bereits der Titel verrät. Nachdem sich allerdings ein guter Teil der Kritik auf die beiden anderen Bretton-Woods-Institutionen bezieht, und hier im Speziellen auf den IWF, soll auch der IWF in dieser Arbeit etwas genauer behandelt werden.

Ziel dieser Arbeit ist eine Auseinandersetzung mit der Globalisierungskritik. Im ersten Teil werden deshalb auch deren Kritikpunkte zusammengefasst. Als Grundlage für diesen Teil dienen Werke von drei Autoren, die wahrscheinlich zu den bekanntesten und populärsten Globalisierungsgegnern gehören. Diese Autoren haben jeweils Bestseller zum Thema Globalisierung verfasst. Das Entscheidende an dieser Auswahl ist, dass die Autoren aus unterschiedlichen Bereichen kommen und damit auch unterschiedliche Motive bzw. Sichtweisen haben.

In den darauffolgenden Teilen werden unabhängige Länderanalysen zu China, Indien und Sierra Leone gemacht. Sie bieten einen kurzen Einblick in die wirtschaftliche Entwicklung der drei ausgewählten Länder, wobei auf die jeweiligen Meilensteine eingegangen wird. Es wird versucht, eine Grenze zwischen der Zeit vor und nach dem Beitritt zur WTO zu ziehen, wobei dies nicht immer ganz exakt möglich ist. Die drei Länder wurden so gewählt, dass sie unterschiedliche Entwicklungswege und auch unterschiedliche Voraussetzungen bieten. Während China ein Paradebeispiel für eine gelungene wirtschaftliche Entwicklung darstellt, kann Indien nur bedingt auf einen vergleichbaren Erfolg zurückblicken. Das dritte Land, Sierra Leone, fällt in der WTO in die Kategorie der „*least-developed-countries*“ und stellt dadurch einen Sonderfall dar. Nachdem sich die WTO besondere Ziele für die Entwicklung von „*least-developed-countries*“ gegeben hat, soll auf die Erreichung dieser Ziele ein besonderes Augenmerk gelegt werden.

Die Kritik der Globalisierungsgegner ist so umfassend und fundamental, dass dadurch die Grundprinzipien der WTO in Frage gestellt werden. Daher sollen in dieser Arbeit auch keine Details zur Funktionsweise der WTO aufgearbeitet werden, sondern es soll vielmehr um grundsätzliche Fragen gehen. Dabei wird die Arbeit natürlich keine endgültige Klärung dieser Fragen liefern können. Aber es sollen zumindest einige Dinge angesprochen werden, die etwas mehr Licht in die Diskussion bringen könnten. Im Speziellen sollen folgende Fragen beantwortet werden: (1) Funktionieren die Grundprinzipien der WTO? (2) Funktionieren die Grundprinzipien unter allen Umständen? (3) Kann die WTO ihre Entwicklungsziele für „*least-developed-countries*“ umsetzen?

Diese drei Fragen sollen im dritten Teil der Arbeit und unter Bezugnahme der Erkenntnisse aus den Länderanalysen geklärt werden. Bei den Grundprinzipien der WTO ist vor allem die Theorie des komparativen Vorteils gemeint. Die wurde von David Ricardo formuliert und bildet die konzeptuelle Grundlage für die Liberalisierung des Welthandels. Ihr zufolge soll jedes Land seine Mittel auf jene Produkte und Dienstleistungen konzentrieren, bei denen es geringere Opportunitätskosten hat als andere Länder. Die Arbeit soll der Frage nachgehen, ob dies für ein Land möglich ist. Danach soll geklärt werden, ob das Prinzip des komparativen Vorteils eventuell bestimmter Voraussetzungen bedarf oder ob es unter allen Umständen funktioniert. Die dritte Frage beschäftigt sich mit den Sonderzielen der WTO für „*least-developed-countries*“. Hier soll geklärt werden, ob die WTO neben ihren Kernkompetenzen auch in der Lage ist, Entwicklungsziele durchzusetzen. Im dritten Teil sollen dann auch noch einige Kritikpunkte der Globalisierungsgegner aufgegriffen und unter Bezugnahme auf die Länderanalysen durchleuchtet werden. Aufgrund der Tatsache, dass die Kritikpunkte so weitläufig sind, werden nicht alle Punkte aufgegriffen werden können, aber die meisten sollten im dritten Teil analysiert werden können.

2. Globalisierungskritik

Jean Ziegler schreibt in seinem 2015 in deutscher Version erschienen Buch „Ändere die Welt! – Warum wir die kannibalische Weltordnung stürzen müssen“, über die internationalen Organisationen der Handels- und Wirtschaftspolitik:

„Der Gladiator wird wieder zum Helden des Tages. Alle vergangenen Kulturen bemühten sich, die kriegerischen, gewalttätigen, destruktiven Triebe zu zügeln, die Beziehungen zwischen den Menschen zu befrieden, Bande der Solidarität, der Komplementarität, der Reziprozität, des Teilens zu knüpfen. Indem die Piraten der Wall Street und ihre Söldner bei der Welthandelsorganisation (WTO) und dem Internationalen Währungsfonds (IWF) wieder den Gladiator als gesellschaftliches Modell propagieren und die gnadenlose Konkurrenz zwischen den Menschen glorifizieren, wischen sie Jahrtausende geduldiger Bemühungen um Zivilisiertheit einfach beiseite.“¹

Die Söldner der Wall Street, wie sie von Ziegler genannt werden, sind jene drei internationalen Organisationen, die ihren Ursprung in der Bretton-Woods-Konferenz aus dem Jahr 1944 haben.

¹ Jean Ziegler, „Ändere die Welt! – Warum wir die kannibalische Weltordnung stürzen müssen“ deutsche Ausgabe, (München: Bertelsmann Verlag, 2015), 79

Im oben angeführten Zitat werden zwar nur zwei davon angesprochen, aber nachdem der IWF und die Weltbank so eng verwoben sind, kann man davon ausgehen, dass alle drei gemeint sind. WTO, IWF und Weltbank sind auch jene drei Organisationen, die die ökonomische Globalisierung vorantreiben.

Joseph Stiglitz beschreibt das in seinem Bestseller „*Globalization and its Discontents*“ als Ökonom naturgemäß etwas anders. Er erinnert an die Konferenz von Bretton Woods als eine gemeinschaftliche Anstrengung zum Wiederaufbau Europas nach den Verwüstungen des Zweiten Weltkriegs und zur Bewahrung der Welt vor zukünftigen wirtschaftlichen Depressionen. Dabei waren in den Köpfen der Teilnehmer von Bretton Woods noch die Eindrücke der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre sehr präsent. Eine Schlüsselrolle bei der Konferenz, so Stiglitz weiter, nahm der britische Ökonom John Maynard Keynes ein, der auch Gleichzeitig eine Erklärung für die vergangene Wirtschaftskrise und den Weg zur Vermeidung einer derartigen zukünftigen Krise vorlegte: Mangel an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage war die Ursache für den wirtschaftlichen Niedergang; als Lösung dieses Problems können die Regierungen dazu beitragen, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zu steigern.²

Die dritte internationale Organisation, die ihren Ursprung in der Zeit von Bretton Woods hat, letztendlich aber als Institution erst 1995 gegründet wurde, ist die Welthandelsorganisation (WTO). Sie hat die Liberalisierung des Welthandels als Agenda. Die WTO unterscheidet sich in einem Merkmal grundlegend von den beiden anderen internationalen Organisationen. Sie formuliert selbst nämlich keine Regeln bzw. Erfordernisse für Unterstützung. Vielmehr bietet sie ein Forum für Handelsverhandlungen und stellt sicher, dass die Vereinbarungen eingehalten werden.³

Stiglitz beschreibt die Funktionsweise der WTO folgendermaßen: Im Rahmen einer Mitgliedschaft zur WTO verpflichtet sich ein Land auf vielfältige Weise, zum Beispiel, dass die Zölle bestimmte Niveaus nicht überschreiten (sogenannte gebundene Zölle), oder dass kein anderes Land diskriminiert wird (das sogenannte Meistbegünstigungsprinzip). Darüber hinaus stimmt ein Land auch dem Schlichtungsverfahren der WTO zu. Wenn also ein Land seine Pflichten aus der WTO verletzt, kann das geschädigte Land ein Schlichtungsverfahren bei der WTO einleiten, und wenn es gewinnt, kann es Vergeltungszölle oder andere Handelsbeschränkungen verhängen. Diese Gegenmaßnahmen können zielgerichtet eingesetzt

² Vgl. Joseph E. Stiglitz, „*Globalization and its Discontents Revisited*“, (London: Pinguin Books, 2017), 109

³ Vgl. Ebd., 113

werden, dort wo sie wirtschaftlich und politisch am meisten wehtun. Die Länder haben gelernt, diese Maßnahmen einzusetzen.⁴

Neben der Kritik an den internationalen Organisationen gibt es auch allgemeine Kritikpunkte an der Globalisierung. Einer davon ist die Schuldenlast, unter der die Entwicklungsländer zu leiden haben. So schreibt Ziegler in seinem 2005 in deutscher Version erschienenen Bestseller „Das Imperium der Schande – Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung“ über die Verschuldung der Entwicklungsländer gegenüber Privatbanken, internationalen Organisationen und Staaten der westlichen Welt: „Diese Verschuldung ist die anschaulichste Illustration der strukturellen Gewalt, die in der heutigen Weltordnung am Werk ist.“⁵ Und weiter schreibt er: „Wie ein menschlicher Körper nach einer Aggression und einer schweren Verletzung sein Blut verliert, genauso müssen die Länder der südlichen Erdhälfte mit ansehen, wie ihre lebenswichtige Substanz zerstört wird aufgrund der Plünderung durch die Gläubiger [...]“⁶ Und noch eine dritte Ausführung: „Die Auslandsschuld agiert wie Krebs, der nicht behandelt wird. Sie wächst unaufhörlich und unaufhaltsam. Dieser Krebs hindert die Völker der Dritten Welt daran, aus dem Elend herauszukommen. Er führt sie in die Agonie.“⁷

Noch etwas weiter ausholend schreibt er: „Die wirtschaftliche Unterentwicklung schließt ihre Opfer in ein Dasein ohne Hoffnung ein, denn ihre Einschließung ist von Dauer. Sie fühlen sich auf Lebenszeit verdammt. Die Flucht erscheint unmöglich: Die Gitterstäbe des Elends versperren jegliche Aussicht auf ein besseres Leben für sie selbst und, was noch schlimmer ist, für ihre Kinder. Diejenigen, die die Weltbank verschämt als die „extrem Armen“ bezeichnet, leben mit weniger als einem Dollar pro Tag – und die meisten von ihnen mit noch weniger. Es sind heute mehr als 1,8 Milliarden Menschen [1998]. Ihre Zahl ist innerhalb von zehn Jahren um 100 Millionen gestiegen. Um sie aus ihrem Gefängnis zu befreien muss die Gesamtheit der Auslandsschuld ihrer Länder ohne Gegenleistung sofort annulliert werden.“⁸

Ein weiterer Kritikpunkt, den Ziegler anspricht, sind, wie er sie nennt, „[d]ie neuen Feudalherren“, also die multinationalen Konzerne, die einen großen Anteil am Bruttosozialprodukt des Planeten kontrollieren und teilweise größer sind als die Volkswirtschaften so mancher Entwicklungsländer. Er schreibt dazu: „Die transkontinentalen

⁴ Vgl. Ebd., 63

⁵ Jean Ziegler, „Das Imperium der Schande – Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung“ deutsche Ausgabe, (München: Goldmann Verlag, 2015), 87

⁶ Ebd., 99

⁷ Ebd., 100

⁸ Ebd., 114

Gesellschaften verfügen über die fortgeschrittensten technologischen, elektronischen und wissenschaftlichen Erkenntnisse, sie kontrollieren die wichtigsten Laboratorien und Forschungszentren der Welt und steuern die materielle Entwicklung der *conditio humana*. Und die Wohltaten, die sie denen bringen, die sich ihre Erzeugnisse und Dienstleistungen leisten können, stehen außer Zweifel. Doch die private Kontrolle, die sie über eine Produktion und über wissenschaftliche Erfindungen ausüben, die naturgemäß für das Gemeinwohl bestimmt ist, hat katastrophale Folgen.“⁹ Zur Untermauerung seines Arguments bringt Ziegler das Beispiel von Nestlé,¹⁰ das nach seinen Angaben zum damaligen Zeitpunkt 500 Fabriken auf dem Planeten betrieb, die allesamt Patente verwendeten, die dem Mutterkonzern gehörten. In Brasilien etwa, betrieb Nestlé damals 25 Fabriken und örtliche Niederlassungen, die dort phantastische Gewinne erzielten. Den Großteil dieser Gewinne, abgesehen von einigen Reinvestitionen, transferierte Nestlé zurück zum Hauptsitz in der Schweiz. Nestlé erzielte weniger als die Hälfte seines Gesamtumsatzes in Europa, die Mehrheit wurde außerhalb von Europa erwirtschaftet, aber der Großteil der Gewinne floss zurück in die Schweiz. Ein weiteres Beispiel für die Macht der multinationalen Konzerne, das Ziegler bringt, ist der Weltmarkt für Saatgut, der nach seinen Angaben im Jahr 2004 zu einem Drittel von zehn transkontinentalen Gesellschaften kontrolliert wurde, darunter Aventis, Monsanto, Pioneer, Syngenta usw. Dieselben Gesellschaften beherrschten laut Ziegler zu diesem Zeitpunkt auch 80 Prozent des Weltmarkts für Schädlingsbekämpfungsmittel.

Eine weitere Branche, die Ziegler beschreibt, ist die Pharmaindustrie.¹¹ Die Großkonzerne in der Pharmaindustrie entwickeln Medikamente Großteils für den reichen Westen. Die Marketingbudgets dieser Konzerne sind größer als die Ausgaben für Forschung & Entwicklung, und Medikamente werden nur dann entwickelt, wenn zuvor die Marketingabteilung den Nachfragebedarf einer Kundschaft mit ausreichend Kaufkraft festgestellt hat. Für die Bekämpfung von Seuchen und Krankheiten, die nur in der südlichen Hemisphäre vorkommen, wie die Malaria, das Dengue-Fieber oder die Schlafkrankheit, werden dagegen nur sehr wenige Mittel aufgewendet. Für andere ansteckende Krankheiten gibt es zwar wirksame Medikamente, aber nur zu Preisen, die für die Armen in den Ländern der Entwicklungsländer unerschwinglich sind. Ziegler zitiert aus einem Bericht der WHO aus dem Jahr 2004: „Auf pharmazeutischem

⁹ Ebd., 235

¹⁰ Vgl. Ebd., 236-238

¹¹ Vgl. Ebd., 247 ff

Gebiet ist die regulierende Kraft des Marktes nicht in der Lage, die Bedürfnisse zu befriedigen. Normative Maßnahmen wären unerlässlich.“¹²

Naomi Klein, die dritte Autorin, schlägt in eine ähnliche Kerbe. In ihrem zum Bestseller avancierten Buch „No Logo – Der Kampf der Global Players um Marktmacht“, das zu einem Klassiker der Globalisierungskritiker und zu einem Manifest gegen den zügellosen Kapitalismus geworden ist, blickt Klein auf die Welt der multilateralen Konzerne, die sich immer mehr von ihrer Kerntätigkeit entfernen und sich fast ausschließlich auf den Aufbau und die Pflege von Marken sowie auf die Vermittlung eines Lifestyle-Gefühls konzentrieren. Dabei tritt die tatsächliche Produktion der Waren in den Hintergrund und wird sozusagen als lästige Notwendigkeit bzw. notwendiges Übel betrachtet. Und mittels der Globalisierung haben die multilateralen Konzerne einen Weg gefunden, dieses notwendige Übel abzustößeln. Die Produktion wird ausgelagert an Zulieferunternehmen, die nicht zum eigenen Konzern gehören, sondern nur Auftragnehmer sind. Diese Zulieferunternehmen befinden sich fast ausschließlich in Entwicklungsländern wie China, Indien, Bangladesch, Indonesien, Mexiko, Vietnam, auf den Philippinen oder anderswo. Dort wird der Großteil der beliebten Konsumgüter wie Kleidung, Spielzeug, Schuhe, Elektronik oder Autos produziert, die dann in den westlichen Ländern verkauft werden. Zu den multilateralen Konzernen, die dieses Konzept verinnerlicht haben, gehören die beliebtesten Weltmarken, wie Levi's Strauss, Reebok, Gap, IBM, Apple, Adidas, Nike und viele mehr. Nike ist zum Prototypen der „produktfreien Marke“ geworden, weil es ein Vorreiter in dieser Form der Unternehmensstrategie war und schon sehr früh seine Waren in Japan produzieren ließ, wobei keine der japanischen Fabriken jemals im Besitz von Nike stand. Folgerichtig wird diese Art der Unternehmensführung auch oft als Nike-Modell bezeichnet. In diesem Modell sind, wie gesagt, die multilateralen Konzerne keine Produzenten, sondern sie beziehen die Waren sozusagen wie Rohstoffe, die sie durch ihr Marketing „weiterverarbeiten“. Die Zulieferunternehmen sind nur mehr Auftraggeber, die genaue Anweisungen für die Produktion erhalten. Dabei bekommen sie genaue Auflagen zu den Rohstoffen, zu den Maßen, zu den Designs und vor allem bekommen sie strenge Preisvorgaben. Denn die Waren, so Naomi Klein, müssen vor allem eines sein, nämlich billig. Die Arbeitnehmer gehören damit genauso wenig zu den multilateralen Konzernen und alle Sorgen und administrativen Aufwände sind ebenfalls ausgelagert. Wie die Arbeitnehmer ausreichend bezahlt werden können und gleichzeitig die strengen Preisvorgaben eingehalten werden können, ist somit Aufgabe der Zulieferunternehmen.

¹² Ebd., 248

Ein weiteres Thema, das Naomi Klein aufgreift, sind die Freihandelszonen bzw. die Exportproduktionszonen (EPZs), wie sie in der deutschen Ausgabe des Buches genannt werden. Sie schreibt von diesen Zonen: „Eine Exportproduktionszone [...] ist ein souveränes Territorium, in dem Güter hergestellt werden. Ein Gebiet, in dem es weder Ein- noch Ausfuhrzölle gibt und weder Einkommen- noch Vermögenssteuern bezahlt werden. Die Idee, dass solche Zonen den Volkswirtschaften der Dritten Welt nützen könnten, fand erstmals 1964 ein breiteres Echo, als der Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen eine Resolution verabschiedete, die sich für die EPZs als Mittel zur Förderung des Handels mit Entwicklungsländern aussprach.“¹³

Weiter schreibt sie: „Die Begründung für dieses System lautet etwa folgendermaßen: *Natürlich* müssen Unternehmen Steuern zahlen und sich streng an die Gesetze des Gastlandes halten, aber in diesem Fall und nur für ein kleines Weilchen wollen wir eine Ausnahme machen – um des künftigen Wohlstandes willen. Aus diesem Grund existieren die EPZs sozusagen rechtlich und wirtschaftlich in Klammern, getrennt vom Rest ihrer Gastländer.“¹⁴

Stiglitz fasst in seinem neuen Teil aus 2017 die Kritikpunkte an der Globalisierung zusammen, die aus seiner Sicht am problematischsten sind:

- Die Globalisierung hat zur wachsenden Ungleichheit beigetragen, auch wenn sie nicht die einzige oder wichtigste Kraft ist, die Ungleichheit hervorruft.
- Die Globalisierung hat zu den häufigen Krisen beigetragen, die in den letzten Jahren aufgetreten sind, besonders zur globalen Ausbreitung der Finanzkrise 2008.
- Die Globalisierung hat zum Wachstum mächtiger multinationaler Konzerne beigetragen, die teilweise mächtiger sind als einzelne Staaten, und die zur Umweltzerstörung beigetragen haben.
- Die Regeln zum Schutz des geistigen Eigentums haben zu höheren Medikamentenpreisen geführt. Das ist im Interesse der Pharmakonzerne, aber entgegen dem Interesse der Gesellschaft im Allgemeinen.¹⁵

Nachdem in diesem Teil vielfältige und teilweise auch heterogene Punkte der Globalisierungskritik aufgezeigt wurden, kann nun zu den Länderanalysen übergegangen werden. Ziel dieser ist es, wie bereits in der Einleitung erwähnt, einen kurzen Einblick in die

¹³ Naomi Klein, „No Logo – Der Kampf der Global Players um Marktmacht“ deutsche Ausgabe, (Frankfurt: Fischer Taschenbuch, 2015), 209

¹⁴ Ebd., 211-212

¹⁵ Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 4

wirtschaftliche Entwicklung der drei Länder zu bieten. Nachdem die Charakteristika und Voraussetzungen der drei Länder unterschiedlich sind, fallen auch die Länderanalysen etwas anders aus. In der Analyse über China gilt die Aufmerksamkeit den erfolgreichen Reformen und der daraus resultierenden positiven wirtschaftlichen Entwicklung. In der Analyse über Indien wird mehr auf die Schwachpunkte der Reformen und der daraus resultierenden mäßigen wirtschaftlichen Entwicklung geblickt. In der Analyse über Sierra Leone gilt die Konzentration der wirtschaftlichen Entwicklung eines post-Konflikt Landes. Dabei wird sowohl auf die Sichtweise von internationalen Organisationen als auch auf die Sichtweise der lokalen Bevölkerung eingegangen. Alle drei Länderanalysen beginnen mit einem kurzen geschichtlichen Abriss. Dieser muss nicht unmittelbare Aussagen über die jetzige Situation enthalten. Er dient als Einrahmung der jüngeren Entwicklungen und zeigt, dass auch langfristige Tendenzen Auswirkungen haben können.

3. China

3.1. Chinas Wirtschaftsgeschichte

Chinas Fokus auf die Bedeutung von Bildung ging weit über die Rolle von Bildung als Hauptinstrument zur Auswahl von Beamten hinaus. Bereits Konfuzius stellte die Bildung und einen gebildeten Menschen in den Mittelpunkt seines Wertesystems und dieses spielt seit über 2000 Jahren eine entscheidende Rolle auf allen Ebenen der chinesischen Gesellschaft.¹⁶

Der Fokus auf die Bildung führte zwar noch nicht zu einem anhaltenden Wirtschaftswachstum, aber er war der Grundstein für ein modernes hochwertiges Bildungssystem. Durch dieses Bildungssystem bestanden in China ganz andere Voraussetzungen, als in den meisten Entwicklungsländern nach der Zeit der Kolonisierung vorherrschend war.¹⁷

China war sowohl eine Handels- als auch eine Agrargesellschaft und Waren wurden über weite Strecken transportiert. Städte waren mit einigen Ausnahmen in erster Linie die Sitze der zentralen und lokalen Regierungen, aber die Städte mussten oft aus Hunderten und sogar Tausenden von Kilometern Entfernung mit Produkten versorgt werden. Chinas Hauptstadt hatte mindestens seit der Song-Dynastie (960 bis 1279 n. Chr.) eine Bevölkerung von über einer

¹⁶ Vgl. Dwight H. Perkins, „The Economic Transformation of China“, (Singapore: World Scientific Publishing, 2015), 7

¹⁷ Vgl. Ebd., 8

Million Menschen, und die Versorgung einer solchen Stadt erforderte Zehntausende von Kaufleuten, Transportarbeitern und dergleichen.¹⁸

Dies sind einige Merkmale der alten chinesischen Traditionen, die bis in die Neuzeit hineinwirken. Bei der Beschäftigung mit der Wirtschaftsgeschichte Chinas stößt man auf zahlreiche Erzählungen über die Beziehungen mit westlichen Händlern, die im 19. Jahrhundert nach China kamen um von dort Tee und Seide in den Westen zu bringen und im Gegenzug Textilien, Petroleum und nicht zuletzt auch Opium nach China zu verkaufen. Ein Aspekt allerdings, der weniger bekannt ist, ist die Tatsache, dass diese westlichen Händler nur eine sehr geringe Rolle im chinesischen Binnenmarkt gespielt haben. Sobald die Importe an den Docks von Guangzhou oder Shanghai entladen wurden, waren es chinesische Kaufleute, die den Transport und Verkauf dieser Waren in ganz China abwickelten. Die Vorgesetzten, die diesen Handel organisierten, wurden Kompradoren genannt und ihre Zusammenarbeit mit den westlichen Händlern wird von chinesischen Historikern oft kritisch bewertet. Aber auf diese Weise lernten chinesische Kaufleute, wie Märkte funktionieren und sie konnten sich die Fähigkeiten aneignen, die erforderlich sind, um Handelstransaktionen jeder Art durchzuführen.¹⁹

Eine entscheidende Rolle bei der Aufrechterhaltung dieser Handelsfähigkeiten spielte Hong Kong. In der kommunistischen Zeit von 1949 bis 1978 wurde der Handel zwischen China und dem Westen eingefroren, die Handelsbeziehungen zwischen Hong Kong und dem Westen blieben aber aufrecht. Nachdem sich China dann wieder nach außen zuwendete, wussten die Händler in Hong Kong wie man chinesische Produkte an die Qualitäts- und Stilanforderungen der nordamerikanischen und europäischen Märkte anpasste. Der Anteil chinesischer Exporte, die über Hong Kong abgewickelt wurden, stieg von 17% im Jahr 1975 auf 40% im Jahr 1987.²⁰

Nach 1978 bewegte sich China wieder stärker in Richtung Marktsystem. Diese post-1978 Reform wurde von Deng Xiaoping vorangetrieben. Deng Xiaoping hatte keine vorgefasste Meinung darüber, welche Art von Wirtschaft für China am besten wäre. Er wollte ein wohlhabendes und mächtiges China schaffen und war dabei bereit, alles auszuprobieren, damit dieses Ziel umgesetzt werden konnte. Es war klar, dass die Wirtschaft geöffnet werden und etwas gegen die ländliche Armut unternommen werden musste, und so wurde schrittweise und fast unbemerkt bis Anfang der 1990er Jahre eine volle Marktwirtschaft eingeführt. Einen

¹⁸ Vgl. Ebd., 7-8

¹⁹ Vgl. Ebd., 10

²⁰ Vgl. Ebd., 11

maßgeblichen Anteil bei der Entscheidung für eine Marktwirtschaft dürfte die Entwicklung der vier „Tiger Staaten“ in der Nachbarschaft Chinas gespielt haben.²¹

3.2. China und WTO

Der Beitritt Chinas zur WTO im Jahr 2001 war ein Meilenstein für die moderne Geschichte der Nation und auch ein Meilenstein für die WTO, die ihren Anspruch auf globale Relevanz dadurch bestätigen konnte. In China war es der vorerst letzte große Schritt einer Reihe von Maßnahmen, die das Land unter der maßgeblichen Führung von Deng Xiaoping von einer Planwirtschaft in eine sozialistische Marktwirtschaft umwandelte. Bereits seit dem Opiumkrieg und der darin zum Vorschein gekommenen Überlegenheit der westlichen Seemächte beschäftigten sich die Eliten Chinas damit, wie sie das Land modernisieren konnten. Der Weg für den man sich letztendlich entschied, war zunächst der Weg des internen Handels, dem später dann die Öffnung nach außen folgte. Dieser Weg wurde mit dem Beitritt zur WTO vollendet. Bereits im Jahr 1992 wurde am 14. Parteitag der kommunistischen Partei die Einführung einer sozialistischen Marktwirtschaft formell beschlossen und mit dem Beitritt zur WTO verschrieb sich China zu deren Grundprinzipien, nämlich einer Liberalisierung von Handel und Investitionen. Seit dieser Entscheidung und seit dem Beitritt zur WTO sind mittlerweile genügend Jahre vergangen, um die Entwicklung im Rückblick zu analysieren. Die bestehenden Analysen sollen nun kurz dargelegt werden.

3.2.1. Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung

Die Phase des starken Wachstums hat in China nicht erst seit dem Beitritt zur WTO begonnen. Bereits seit 1978, dem Jahr indem die Wirtschaftsreform unter Deng Xiaoping begann, konnte China starke Wachstumsraten erzielen. Bis 2001 lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei 9,6 Prozent.²² In den zehn Jahren nach dem Beitritt zur WTO konnte die Wachstumsrate sogar noch auf 10,45 Prozent gesteigert werden, trotz der größten globalen Finanzkrise seit Ende des 2. Weltkriegs.²³ Ein derartiges stabiles Wachstum auf hohem Niveau ist einzigartig für ein Land. Eine unmittelbare Konsequenz des Beitritts zur WTO war also eine leichte Steigerung des Wirtschaftswachstums, das bereits vor dem Beitritt ein beachtliches Niveau erreicht hatte. Durch den Beitritt zur WTO wurde das Wachstum aber stabiler. Eine

²¹ Vgl. Ebd., 29-32

²² Vgl. Long Guoqiang, „An emerging power's new strategy of opening up to the outside: entry into the WTO: a look back over the past ten years and a look forward“ in *China's WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin, (London: Routledge, 2015), 2

²³ Vgl. Ebd., 2

weitere Konsequenz daraus war eine schnelle Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Chinas Unternehmen. China war vor dem Beitritt zur WTO bereits der 6. größte Exporteur weltweit. Nach dem Beitritt wurde das Land schnell zum größten Exporteur. Dies konnte einerseits durch die angesprochene Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit in traditionellen Industriezweigen erreicht werden, andererseits aber auch durch die Schaffung von neuen Industriezweigen. Aufgrund des „*Information Technology Agreements*“ (ITA) der WTO hat die IT-Branche den höchsten Grad an Globalisierung und China hat seine Vorteile auf diesem Gebiet voll ausgenutzt und hat sich in die globale Wertschöpfungskette bei der Produktion von elektronischen Anwendungen eingegliedert. Auch wenn China noch am unteren Ende der Wertschöpfungskette steht, hat es sich zum weltweit zweitgrößten Hersteller in dieser Branche entwickelt.²⁴ Ein weiterer Effekt des Beitritts zur WTO war die Steigerung der ausländischen Direktinvestitionen. Die chinesische Regierung überarbeitete entsprechende Gesetze gemäß den WTO-Bestimmungen und damit wurde das Investitionsklima und das Vertrauen der Investoren verbessert. Die gesteigerten ausländischen Direktinvestitionen erhöhten zwar den Wettbewerbsdruck auf Chinas Unternehmen, sie brachten aber auch neue Technologien und neue Managementmodelle ins Land. In den ersten fünf Jahren nach dem Beitritt zur WTO konnte die Arbeitsproduktivität in der chinesischen Fertigungsindustrie mit einer so hohen Rate gesteigert werden, dass sie weit über der Geschwindigkeit lag, mit der die Lohnkosten anstiegen. Dadurch verbesserte sich die Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Unternehmen erheblich.²⁵

Der Beitritt zur WTO hatte auch den Effekt, dass Reformen von Institutionen wirkungsvoll vorangetrieben wurden. Um den Bestimmungen der WTO zu entsprechen, überarbeitete China mehr als 2.300 Gesetze und Vorschriften.²⁶ Dies bewirkte eine umfassende Reform des wirtschaftlichen Systems. Es dauerte 15 Jahre bis China eine vollwertige Mitgliedschaft in der WTO erlangte, von der Zeit der Öffnung bis zur Unterzeichnung des GATT bis zum Beitritt zur WTO. Die lange Zeit der Übergangsphase wurde genutzt als eine Zeit der Bewusstseinsbildung für die Bevölkerung, die über eine Öffnung nach Außen und deren Regeln, wie sie in der WTO propagiert werden, aufgeklärt wurde. Solch eine groß angelegte pädagogische Vorbereitung der Bevölkerung auf den Beitritt zur WTO war beispieillos. Sie war

²⁴ Vgl. Ebd., 3

²⁵ Vgl. Ebd., 4

²⁶ Vgl. Ebd., 5

nicht nur einzigartig, sondern angesichts der über eine lange Zeit in China vorherrschenden geschlossenen Denkweise auch hochgradig wirkungsvoll.²⁷

Durch gute Planung war China in der Lage, die Vorteile des Beitritts zur WTO für sich auszunutzen, ohne dabei die Nachteile spüren zu müssen. China machte eine genaue Analyse über die Globalisierungstrends und konnte so seine komparativen Vorteile erkennen. China vollzog eine geplante und geordnete, schrittweise Öffnung. Das vermied erfolgreich einen überhöhten Druck durch den internationalen Wettbewerb auf chinesische Wirtschaftssektoren. Und China erkannte einen entscheidenden Vorteil für sich, nämlich die Möglichkeit, kostengünstige Arbeitskräfte in exportorientierten arbeitsintensiven Industrien einzusetzen. Dies steigerte natürlich die Exporte, was wiederum zu großen Deviseneinnahmen führte.²⁸

Der Umfang des chinesischen Außenhandels stieg rapide.²⁹ In den 10 Jahren nach dem Beitritt zur WTO erzielte der chinesische Außenhandel eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 21,6 Prozent, wobei die Exporte durchschnittlich um 21,9 Prozent anwuchsen und die Importe um durchschnittlich 21,4 Prozent. Damit überholte China im Außenhandel sowohl Großbritannien, als auch Frankreich, Japan und Deutschland und war bereits 2010 auf Platz 2 hinter den USA. In dieser Periode wurde der chinesische Markt für Importe geöffnet, die durchschnittlichen Zölle wurden von 15,3 Prozent im Jahr 2001 auf 9,8 Prozent im Jahr 2010 gesenkt. Neben den Zöllen wurden auch andere Maßnahmen wie Erleichterungen in der administrativen Abwicklung von Importen und die Abschaffung von Importquoten durchgeführt. Durch die Öffnung der Importschranken hat sich der anfangs sehr große Überschuss in der Handelsbilanz sukzessive verringert. Im Jahr 2008 lag der Überschuss in der Handelsbilanz bei satten USD 300 Milliarden. Im Jahr 2010 waren es dann mit USD 183 Milliarden schon deutlich weniger. Auch die Zusammensetzung der Güter im Außenhandel hat sich über die Jahre etwas geändert. Während bei den Exporten die Fertigungsprodukte mit einem Anteil von 95 Prozent im Jahr 2010 weiterhin sehr dominant blieben, stieg bei den Importen der Anteil von hochwertigen Technologien und hochwertigen Produkten. Auch Chinas Handelspartner haben sich diversifiziert. Die EU, die USA und Japan blieben mit einem Gesamtanteil von 40 Prozent im Jahr 2010 weiterhin die wichtigsten Handelspartner.

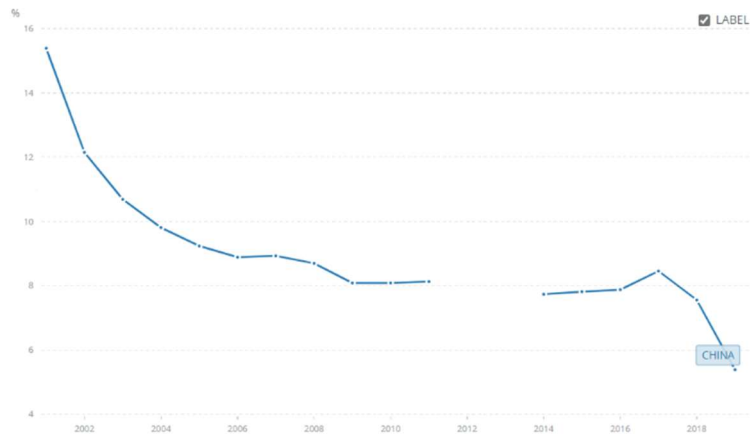
²⁷ Vgl. Ebd., 5

²⁸ Vgl. Ebd., 6

²⁹ Die folgenden Zahlen basieren auf den Ausführungen von Li Shantong et al., „A review of economic development since joining the WTO and a look at future prospects“ in *China's WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin, (London: Routledge, 2015), 30-31

Allerdings stieg der Handel vor allem mit den anderen BRICS-Staaten Brasilien, Russland, Indien und Südafrika signifikant an.

Durchschnittliche Zölle, alle Produkte:



Quelle: World Bank (World Development Indicators)³⁰

Der Umfang von ausländischen Direktinvestitionen hat seit dem Beitritt zur WTO enorm zugenommen, insgesamt flossen USD 653 Milliarden an ausländischen Direktinvestitionen in den zehn Jahren bis 2010 nach China. Das war eine jährliche durchschnittliche Wachstumsrate von 9,5 Prozent. Damit stieg China auch in dieser Kategorie bis 2010 auf den weltweit 2. Rang. Aber nicht nur das Volumen, auch die Verwendung wurde viel effizienter. So wurden ausländische Direktinvestitionen vermehrt in Industriezweige mit einer hohen Produktivität eingesetzt, zum Beispiel in der modernen Landwirtschaft, in der Elektronikindustrie, bei der Fertigung von integrierten Schaltkreisen, Haushaltsgeräten oder Automobilen, und anderen kapitalintensiven Industrien.³¹

Seit dem Beitritt zur WTO hat sich Chinas Fertigungssektor sehr stark entwickelt. So ist etwa Chinas Autoindustrie schnell gewachsen, wobei der Produktionswert bis 2010 um das 10fache gesteigert werden konnte, nachdem sich eine Reihe von Automobilherstellern angesiedelt haben. Damit ist China zugleich der größte Autoproduzent als auch der größte Neuwagenkonsument weltweit. Auch in traditionellen Industriezweigen konnte China seit dem Beitritt zur WTO stark zulegen. Die Eisen- und Stahlproduktion hat schnelle und stabile Wachstumsraten verzeichnen können und sich so zu einem wesentlichen Glied in der globalen

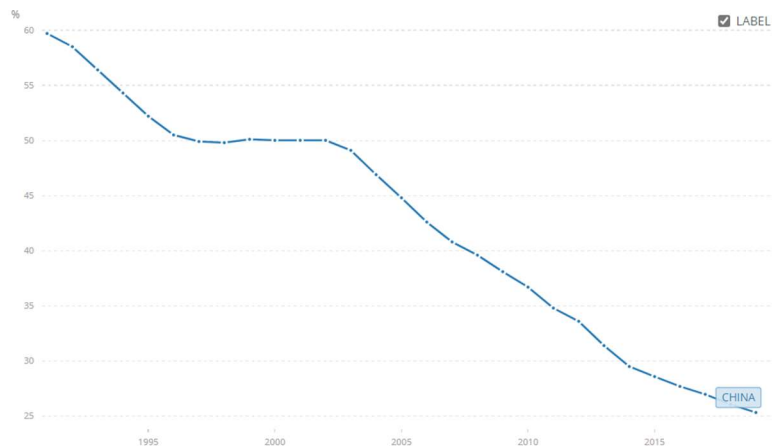
³⁰ World Development Indicators, (China, tariff rate), <https://data.worldbank.org/>

³¹ Vgl. Li Shantong et al., „A review of economic development since joining the WTO and a look at future prospects“ in *China's WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin. (London: Routledge, 2015), 31

Lieferkette entwickelt. Und auch die High-Tech-Industrie konnte solide Wachstumsraten erzielen.³²

Die Beschäftigungsstruktur hat sich im Laufe der Jahre ebenfalls sehr stark verändert, wie in den folgenden Tabellen ersichtlich ist. Waren im Jahr 1991 noch 60 Prozent der Beschäftigten im landwirtschaftlichen Sektor tätig, so waren es im Jahr des Beitritts zur WTO nur noch 50 Prozent. Dieser Trend setzte sich fort, sodass im Jahr 2010 nur noch 37 Prozent der Beschäftigten im primären Sektor tätig waren und im Jahr 2019 sogar nur noch 25 Prozent. Im gleichen Zeitraum wurde eine starke Steigerung im sekundären und tertiären Sektor verzeichnet. Die Beschäftigung im Fertigungssektor stieg von einem Anteil von 22 Prozent im Jahr 2001 bis auf 30 Prozent im Jahr 2011, danach sank sie wieder auf 27 Prozent im Jahr 2019. Im tertiären Sektor war genau der gegenteilige Trend zum primären Sektor zu beobachten. Während im Jahr 1991 der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungssektor noch bei 19 Prozent lag, so stieg er stetig auf 28 Prozent im Jahr des Beitritts zur WTO und weiter auf 35 Prozent im Jahr 2010 und 47 Prozent im Jahr 2019.

Beschäftigungsanteil in der Landwirtschaft:

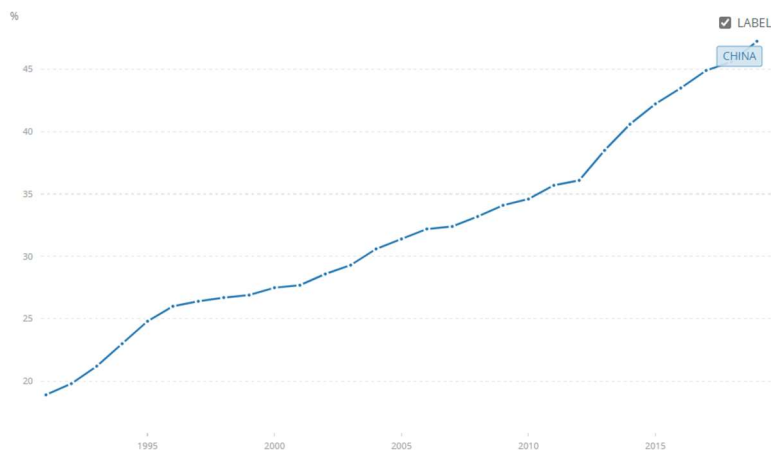


Quelle: World Bank (World Development Indicators)³³

³² Vgl. Ebd., 33

³³ World Development Indicators, (China, employment in agriculture), <https://data.worldbank.org/>

Beschäftigungsanteil im Dienstleistungssektor:



Quelle: World Bank (World Development Indicators)³⁴

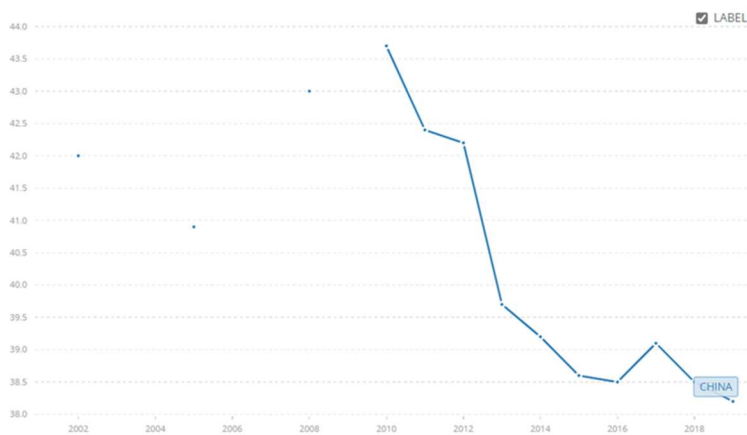
Durch die Transformation von einer landwirtschaftlichen Beschäftigung hin zu einer Beschäftigung im Fertigungssektor bzw. im Dienstleistungssektor ist das Pro-Kopf-Einkommen stark gestiegen. Lag es im Jahr 2000 nur knapp über USD 1.000, so stieg es zunächst nur leicht bis etwas unter USD 1.300 im Jahr 2003. Danach folgte aber ein rasanter Anstieg auf USD 4,550 im Jahr 2010 und über 10.000 im Jahr 2020.³⁵ Mit dem aktuellen Pro-Kopf-Einkommen liegt China natürlich noch weit hinter den traditionellen Industrienationen, zum Beispiel haben die USA ein Pro-Kopf-Einkommen, das 6 mal so hoch ist wie jenes von China. Aber die Entwicklung ist dennoch bemerkenswert.

Das Pro-Kopf-Einkommen sagt noch nichts über die Verteilung der Einkommen aus, es ist ein reiner Durchschnittswert. Damit kann es auch sein, dass die Anstiege bei den Einkommen nur einigen wenigen Bevölkerungsteilen zugutekommen. Um die Einkommensverteilung zu sehen, kann der Gini-Koeffizient herangezogen werden. Der Gini-Koeffizient misst die Einkommensverteilung innerhalb eines Landes oder einer Region. Ein Gini-Koeffizient von 0 würde eine völlige Gleichheit bei der Verteilung bedeuten, ein Gini-Koeffizient von 100 würde eine völlige Ungleichheit bedeuten. In China hat sich die Ungleichheit in den ersten Jahren des Beitritts zur WTO vergrößert. Der Gini-Koeffizient ist bis auf über 43,5 im Jahr 2010 gestiegen, wie in der folgenden Tabelle zu sehen ist. Es konnte also zu Beginn tatsächlich nur ein gewisser Teil der Bevölkerung vom Anstieg der Einkommen profitieren. Seither ist aber ein deutlicher Rückgang zu sehen, der im Jahr 2019 zu einem Gini-Koeffizienten von knapp über 38 führte.

³⁴ World Development Indicators, (China, employment in services), <https://data.worldbank.org/>

³⁵ World Development Indicators, (China, GDP per capita) <https://data.worldbank.org/>

Gini-Koeffizient:



Quelle: World Bank (World Development Indicators)³⁶

Zum Vergleich, der Gini-Koeffizient der USA ist, ebenfalls nach Daten der World Bank, in den letzten Jahren leicht gestiegen und lag 2019 bei 41,5 Prozent.³⁷ Der Gini-Koeffizient von Deutschland ist ebenfalls gestiegen, lag aber 2019 nur bei knapp über 30 Prozent.³⁸

Eine weitere interessante Entwicklung ist die Urbanisierung. Im Jahr 2001 lag der Anteil der Stadtbevölkerung noch bei knapp über 37 Prozent, im Jahr 2010 waren es bereits knapp unter 50 Prozent.³⁹ Seither stieg der Anteil der Urbanisierung weiter auf aktuell knapp unter 64 Prozent. Damit liegt China noch weit unter dem Anteil von traditionellen Industrieländern, zum Beispiel haben die USA aktuell einen Urbanisierungsanteil von 83 Prozent, Großbritannien sogar von 84 Prozent.⁴⁰ Aber eine wesentliche Entwicklung ist auch hier deutlich zu sehen.

3.2.2. Arbeitsmarkt

Der Beitritt zur WTO übte auch zwangsläufig Druck auf Chinas Arbeitsmarkt aus, inklusive Arbeitsschutz- und Sozialversicherungssysteme. Als Reaktion darauf hat China die Investitionen in das Sozialsystem stark erhöht.⁴¹ Weiters haben sich Beschränkungen am Arbeitsmarkt stetig verringert, sodass sich die Mobilität von Arbeitskräften zwischen Städten und ländlichen Gebieten und auch zwischen den Regionen verbessert hat und auch die

³⁶ World Development Indicators, (China, Gini Index), <https://data.worldbank.org/>

³⁷ World Development Indicators, (United States, Gini Index), <https://data.worldbank.org/>

³⁸ World Development Indicators, (Germany, Gini Index), <https://data.worldbank.org/>

³⁹ Vgl. Li Shantong et al., „A review of economic development since joining the WTO and a look at future prospects“, 40

⁴⁰ World Population Review, Most Urbanized Countries 2022, <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/most-urbanized-countries>

⁴¹ Vgl. Wang Yanzhong und Shang Dasheng, „China’s accession to the WTO with respect to improving the social security system in the country“ in *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin. (London: Routledge, 2015), 116

Anstellung von Arbeitskräften erleichtert worden ist. Aufgrund der neuen Mobilität der Arbeitskräfte müssten regionale Unterschiede behoben und ein einheitliches landesweites System aufgebaut werden. Dies konnte allerdings bisher nicht bewerkstelligt werden.⁴² Auch wenn die WTO keine Verpflichtungen im Zusammenhang mit Arbeitsbedingungen vorsieht und sich China durch den Beitritt zu keinen Maßnahmen verschrieben hat, so wird doch in internationalen Handelskreisen der Ruf nach internationalen Arbeitsnormen immer lauter. Themen wie soziale Sicherheitsstandards, internationale Arbeitsnormen und Menschenrechtsstandards sind zunehmend ein Druckmittel bei internationalen Handelskriegen geworden. Bindende Verpflichtungen könnte China eingehen, indem sie UN-Konventionen ratifiziert. Aufgrund der Diskrepanz zwischen nationalen Arbeitsmarkt- und Sozialversicherungsstandards und den internationalen Normen hat China allerdings nur ausgewählte internationale Verträge ratifiziert, wie etwa 2001 den UN-Sozialpakt.⁴³ Einerseits sollte also China aufgrund der steigenden internationalen Kritik schneller vorwärts kommen im Aufbau von einheitlichen Arbeitsschutz- und Sozialversicherungssystemen. Andererseits stellen steigende Arbeitskosten eine große Bürde angesichts des immer intensiver werdenden internationalen Wettbewerbs dar. Die niedrigen Arbeitskosten sind der komparative Vorteil, auf den China stark gebaut hat.

3.2.3. Geistige Eigentumsrechte

Nach dem Beitritt zur WTO spürte China auch einen viel größeren internationalen Druck im Hinblick auf *Intellectual Property Rights*. China sah sich nun einer zunehmenden Zahl von Klagen wegen Verletzungen von Rechten des geistigen Eigentums gegenüber. In den ersten Jahren nach dem Beitritt zur WTO sah sich China gezwungen, hohe Summen an ausländische Patentinhaber zu zahlen. So zahlte China etwa 20 Prozent des Einzelhandelspreises von jedem inländisch produzierten Mobiltelefon, 30 Prozent des Einzelhandelspreises von jedem inländisch produzierten Computer und zwischen 20 und 40 Prozent des Einzelhandelspreises von jeder inländisch produzierten CNC-Werkzeugmaschine.⁴⁴ So kamen insgesamt Strafzahlungen in Höhe von mehreren hundert Millionen USD zusammen. China war zwar fähig, Produkte nach internationalen Maßstäben zu produzieren, hatte aber keine eigenen geistigen Eigentumsrechte. Das zeigt deutlich, dass ein Kernelement für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes der Besitz und die Kontrolle von geistigem Eigentum ist.

⁴² Vgl. Ebd., 116

⁴³ Vgl. Ebd., 117

⁴⁴ Vgl. Xue Lan und Mao Haol, „China and intellectual property rights since joining the WTO“ in *China's WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin. (London: Routledge, 2015), 142

Der Beitritt zur WTO stellte also Chinas Praktiken in Zusammenhang mit geistigem Eigentum bloß. Er bot aber auch eine Gelegenheit für einen Kurswechsel. Denn China verstand nach einem längeren Prozess, dass es eine unbedingte Notwendigkeit für das Land ist, eine Strategie für die Schaffung von geistigem Eigentum zu formulieren und in Folge auch zu implementieren. Im Jahr 2005 wurde vom Büro für allgemeine Angelegenheiten genauso eine Strategie vorgestellt.⁴⁵ Und seither hat sich viel bewegt. Das Bewusstsein für die Schaffung von geistigem Eigentum hat den gesamten Wirtschaftsprozess durchdrungen.⁴⁶ Bereits zum Jahresende 2010 stand China weltweit an erster Stelle in Bezug auf die Anzahl der Anmeldungen von neuen Patenten und Handelsmarken und an zweiter Stelle in Bezug auf die Anzahl der Anmeldungen von Erfindungspatenten.⁴⁷

Und auch aktuell ist China an der Spitze der Anmeldungen von neuen Patenten. Nach einem Bericht der „*World Intellectual Property Organization (WIPO)*“ veröffentlicht im Februar 2022, beantragte China im Jahr 2021 insgesamt 69.540 Patente und damit weltweit die meisten. Dies gelang bereits das dritte Mal in Folge. Die Plätze 2 und 3 belegten die USA (59.570) und Japan (50.260). Mit einem großen Abstand folgten Südkorea (20.678) und Deutschland (17.322).⁴⁸

3.2.4. Globale Wertschöpfungskette

China ist zum weltweit größten Exporteur geworden. Neben High-Tech-Produkten, Industrieprodukten und Automobilen machen immer noch die arbeitsintensiven Produkte, etwa die Fertigung von elektronischen Geräten, den Hauptanteil des gesamten chinesischen Exports aus und Textilien und Bekleidung bleiben die konkurrenzfähigsten Produkte Chinas. Im Jahr 2010 lag Chinas Anteil am weltweiten Handel von Textilien und Bekleidung bei 42 Prozent, Italiens Anteil lag zum Vergleich bei 6 Prozent. Mittlerweile dominieren aber multinationale Konzerne die Textilexporte Chinas, die über 80 Prozent des gesamten Exportes ausmachen. Die Komponenten für diese Produkte werden von den multinationalen Konzernen nach China gebracht, wo sie verarbeitet und zusammengesetzt werden. Nach der Fertigstellung werden sie wieder exportiert.⁴⁹

⁴⁵ Vgl. Ebd., 142

⁴⁶ Vgl. Ebd., 143

⁴⁷ Vgl. Ebd., 144

⁴⁸ Vgl. Schwegman, Lundberg & Woessner, „China Remains Top Patent Cooperation Treaty Filer in 2021“ *The National Law Review* – Volume XII, No. (235), 2022, <https://www.natlawreview.com/article/china-remains-top-patent-cooperation-treaty-filer-2021>

⁴⁹ Vgl. Lü Zheng, „China’s accession to the WTO and the country’s industrial development“ in *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin. (London: Routledge, 2015), 172

Nach dem Beitritt Chinas zur WTO entschieden sich viele Industrienationen, ihre Produktionen nach China auszulagern, um ihre Gewinne zu steigern. Die Arbeitskosten in China waren niedriger und der Markt war riesig. Der positive Effekt dieser Entwicklung war, dass dadurch die Beschäftigung in China angekurbelt wurde, Chinas Exporte gesteigert wurden und ein gewisser „*Spillover*“ von Technologien stattfand, der chinesischen Unternehmen zugutekam.⁵⁰ China hat sich sozusagen in den globalen Produktionsprozess eingegliedert. Für die Beschreibung dieses Vorgehens wurde der für China der Ausdruck „Werkbank der Welt“ populär. Die Globalisierung hat den Einsatz von Produktionsfaktoren auf globaler Ebene ermöglicht, damit haben nationale Grenzen gewissermaßen an Bedeutung verloren. Die Gewinne, die jedem Glied des Produktionsprozesses zufließen, sind jedoch immer noch bestimmt durch nationale Grenzen. Multinationale Konzerne können übermäßige Gewinne erzielen, weil sie aufgrund ihrer Monopolstellung Kontrolle über Kerntechnologien, Lieferungen von Schlüsselkomponenten sowie Marketing- und Vertriebskanäle ausüben können. Die Situation kann beschrieben werden als eine, wo multinationale Konzerne „Fleisch essen“ während Zulieferländer „dünne Suppe trinken“.⁵¹ Bei der internationalen Arbeitsteilung bleiben die Zulieferländer am unteren Ende der Gewinnkette angesiedelt, wobei die wirtschaftlichen Ergebnisse hauptsächlich aufgrund von niedrigen Löhnen erzielt werden. In einer bestimmten Entwicklungsphase eines Landes sollten derartige Zulieferverträge gefördert werden. Wenn sich aber dann in einer späteren Phase die Produktivität steigert, weil etwa Arbeitsprozesse effizienter werden und die Ausbildung verbessert wird, und sich dadurch auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit steigert, dann sollte dem auch Rechnung getragen werden und Zulieferverträge angepasst werden.⁵²

3.2.5. Landwirtschaftlicher Sektor

Die Landwirtschaft war eines der schwierigsten Themen bei den Verhandlungen zum Beitritt Chinas zur WTO. Die größte Auswirkung einer Öffnung wurde für diesen Sektor erwartet. China hat nach dem Beitritt zur WTO den landwirtschaftlichen Sektor liberalisiert und dabei wichtige Ziele verfolgt. Diese beinhalteten die Ernährungssicherheit des Landes und die Sicherung der Versorgung mit wichtigen landwirtschaftlichen Produkten. China hat schrittweise die Zölle reduziert weshalb Chinas Agrarzölle mittlerweile zu den niedrigsten

⁵⁰ Vgl. Ebd., 173

⁵¹ Vgl. Ebd., 174

⁵² Vgl. Ebd., 174

weltweit gehören.⁵³ Was WTO-Verpflichtungen zu Quoten auf Schlüsselprodukte wie Getreide, Baumwolle und chemische Düngemittel anbelangt, so hat China angemessene Maßnahmen beim Importmanagement eingeführt. Und China hat sich strikt an die Vorschriften aus dem Agrarabkommen der WTO („*Agricultural Agreement of the WTO*“) gehalten, Exportsubventionen für landwirtschaftliche Produkte abzuschaffen bzw. zu reduzieren.⁵⁴ Gleichzeitig hat China ausländische Direktinvestitionen genutzt, um die Verarbeitung und den Vertrieb landwirtschaftlicher Produkte zu steigern. Dies hat zu einer Modernisierung der Landwirtschaft geführt. In der Doha-Runde hat China für die Einführung von internationalen Richtlinien für den Agrarhandel plädiert, die fair und vernünftig sind. Aufgrund einer stetigen Produktionssteigerung im landwirtschaftlichen Sektor konnten nicht nur die inländischen Versorgungsziele erreicht werden, sondern auch die Exporte erheblich gesteigert werden. Gleichzeitig sind die Importe gestiegen, besonders beachtenswert sind dabei die Importe von Sojabohnen.⁵⁵

4. Indien

4.1. Indiens Wirtschaftsgeschichte

Indien wie es heute ist, ein Land vereint unter einer Zentralregierung, ist ein relativ junges Phänomen im Vergleich zur langen Zeit, in der die hinduistische Religion existiert. Und im Gegensatz zu China hat es in Indien auch nie eine kontinuierliche Entwicklung der Institutionen und der Bürokratie gegeben.⁵⁶ Die indische Gesellschaft war geprägt von einem Mangel an politischer Einheit. Zu keiner Zeit in der indischen Geschichte überlebte eine größere politische Tradition viel länger als ein oder eineinhalb Jahrhunderte. Es gab in Indien keine kaiserliche chronologische Tradition wie in China oder auch in Rom und Ägypten.⁵⁷ Das einzig einende Element war die hinduistische Religion, abgesehen davon ist die indische Gesellschaft sowohl ethnisch, sprachlich als auch kulturell sehr heterogen.

⁵³ Vgl. Cheng Guoqiang, „China’s agricultural reform and development after WTO accession“ in *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von Wang Luolin. (London: Routledge, 2015), 190

⁵⁴ Vgl. Ebd., 191

⁵⁵ Vgl. Ebd., 197

⁵⁶ Vgl. S. Ramesh, „China’s lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, (Cham: Springer Nature, 2017), 23

⁵⁷ M. Morris, „Towards a Reinterpretation of Nineteenth-Century Indian Economic History“, *The Journal of Economic History* – Volume 23, No. (4), 1963, 608

Die wirtschaftliche Geschichte Indiens ist eng mit jener Großbritanniens verbunden. Zunächst war sie geprägt von der *East India Company*, die in Mumbai (Maharashtra), Chennai (Tamil Nadu) und Kalkutta (Westbengalen) große Handelshäfen im Namen der britischen Krone aufbaute und ein Handelsmonopol zwischen Indien und Großbritannien errichtete. Mit dem *Charter Act* von 1813 des britischen Parlaments wurde das Monopol beendet und ein privater Handel zugelassen. Nach dem Sepoyaufstand von 1857 wurde die *East India Company* schließlich aufgelöst, und Indien wurde zu einer britischen Kolonie. Durch die Handelsliberalisierung, die in Europa in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts stattfand, wurde Indien in den britischen Binnenmarkt integriert. Die Eröffnung des Suezkanals im Jahr 1869 führte zu einer erheblichen Erleichterung des Handels zwischen Indien, Großbritannien und Europa.

Die britische Dominanz hatte großen Einfluss auf die indische Wirtschaft. Die traditionelle indische Landwirtschaft wurde kommerzialisiert. Dadurch stiegen zwar die landwirtschaftlichen Erträge, aber große Teile davon wurden exportiert, etwa Getreide oder Zuckerrohr. Das traditionelle indische Handwerk der Baumwollspinnerei wurde durch die britische Textilindustrie ersetzt.⁵⁸ Auch wenn der ursprüngliche Gedanke hinter der *East India Company* darin bestand, Produkte aus Indien nach Großbritannien zu exportieren, so änderte sich mit den technischen Verbesserungen der industriellen Revolution die Gegebenheiten derart, dass letztendlich die landwirtschaftlichen Rohstoffe, vor allem Baumwolle, nach Großbritannien exportiert wurden, und die fertigen Produkte (teilweise) wieder nach Indien zurückgebracht wurden. Dies führte zum Niedergang des indischen Handwerks und zur Dominanz der Landwirtschaft.⁵⁹

Indien erlangte die Unabhängigkeit von Großbritannien im Jahr 1947. Die Unabhängigkeit führte auch gleichzeitig zur Abspaltung von Pakistan. Trotz der Dominanz der Landwirtschaft hatten sich zu diesem Zeitpunkt bereits einige Merkmale der Industrialisierung durchgesetzt. So wurde etwa im Jahr 1907 die *Tata Iron and Steel Company* in Mumbai gegründet. Und durch die Auswirkungen des zweiten Weltkriegs auf die Produktionskapazitäten in Großbritannien steigerte Indien seine Produktion bei Zement, Eisen und Stahl sowie bei der Textilindustrie.⁶⁰ Nach dem Vorbild der Sowjetunion wurden Fünfjahrespläne erstellt. Der erste Fünfjahresplan

⁵⁸ Karl Marx zitierte in seinem *Kapital* einen Gouverneur Ost-Indiens, der in den Jahren 1834-1835 die Worte niederschrieb: „Das Elend findet kaum eine Parallele in der Geschichte des Handels. Die Knochen der Baumwollweber bleichen die Ebenen von Indien.“

⁵⁹ Vgl. S. Ramesh, „China's lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, 28

⁶⁰ Vgl. Ebd., 29

wurde für den Zeitraum 1951-1956 eingesetzt. Als Ziele wurden eine ausgewogene wirtschaftliche Entwicklung und eine Verbesserung der sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen definiert. Auch wenn der erste Fünfjahresplan zufriedenstellend verlief stellte die Planungskommission in ihrem Resümee fest, dass ein erheblicher Fortschritt im Bereich Bildung, speziell bei der Einschulungsrate in der ersten und zweiten Schulstufe, und beim Angebot von qualifizierten Lehrpersonal notwendig war. Der zweite und dritte Fünfjahresplan lenkte den Fokus auf den Aufbau einer Schwerindustrie. Die Pläne betonten auch eine wachsende Rolle von Staatsinvestitionen. Beim vierten Fünfjahresplan erkannte die Regierung, dass die Pläne zu immer größeren regionalen Ungleichgewichten bei der Verteilung von Produktionskapazitäten führten und zu einem steigenden Einfluss von einigen wenigen Familien. In der Zeit der Planwirtschaft bildete sich das sogenannte *Licence Raj*, ein kompliziertes Geflecht aus staatlichen Kontrollen, Regularien und Bürokratie. Letztendlich scheiterte das Modell der Planwirtschaft an der Unfähigkeit zu Reformen.⁶¹

4.2. Wirtschaftsreformen ab 1991

Im Jahr 1991 geriet Indien in eine wirtschaftliche Krise. Die unmittelbaren Auslöser waren fallende Einnahmen aus Exporten und dadurch sinkende Deviseneinnahmen, wodurch die Ausgaben für Importe nicht mehr aufgebracht werden konnten.⁶² Dies hatte wiederum mit dem Zerfall der Sowjetunion zu tun, die ein wichtiger Handelspartner war und auch mit dem Ausbruch des zweiten Golfkriegs, wodurch die Nachfrage nach indischen Arbeitskräften im mittleren Osten zurückging.⁶³ Nach finanzieller Unterstützung durch den IWF wurde Indien unter Auflagen im Jahr 1991 aufgefordert, einen Plan zur wirtschaftlichen Liberalisierung umzusetzen.

Das Ziel der Wirtschaftsreform ab 1991 war die Entflechtung des *Licence Raj*, welches die indische Wirtschaft unflexibel und überreguliert machte. Unter dem *Licence Raj* zählte Indien zu den Wirtschaften mit dem höchsten Protektionismus⁶⁴, mit Importzöllen oft jenseits der 100 Prozent und einem Lizenzsystem, das strenge Importquoten festlegte. Güter unter dem Lizenzsystem konnten nur mit Zustimmung der Regierung importiert werden, dafür war eine Registrierung notwendig. Für Güter, die keiner Beschränkung unterlagen, gab es das

⁶¹ Vgl. Ebd., 32

⁶² Vgl. Ebd., 33

⁶³ Vgl. Ebd., 33

⁶⁴ R. Rijesh, „Trade liberalization and export competitiveness of Indian manufacturing sector“, in *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy* herausgegeben von Rajesh R. und Komol S. (London: Routledge, 2022), 158

automatische Importregister, wo zwar auch eine Registrierung notwendig war, aber keine Zustimmung der Behörden.

Mit Beginn der Wirtschaftsreformen wurden zunächst die Importbeschränkungen. Im Jahr 1992 wurden die Importlizenzen für Investitionsgüter und Zwischenprodukte abgeschafft. Außerdem wurde das automatische Importregister stark erweitert. Bereits in den 1980er Jahren wurde das automatische Importregister auf ca. 1.000 Investitionsgüter und 1.000 Zwischenprodukte erweitert. Und im Jahr 1990 liefen 30 Prozent aller Importe über das automatische Importregister.⁶⁵ Bei den Konsumgütern und den langwirtschaftlichen Produkten blieben die Importlizenzen aber noch bis 2001 bestehen, wo sie dann letztendlich nur aufgrund einer Entscheidung des Streitbeilegungsgremiums der WTO nach einer Beschwerde der USA aufgehoben wurden. Die Reduktion von Importzöllen ging noch langsamer voran. Die Importzölle stiegen zunächst sogar bei Investitionsgütern und Zwischenprodukten, als Kompensation für die abgeschafften Lizenzen. Danach war aber ein deutlicher Rückgang auch bei den Importzöllen zu sehen. Im Jahr 1991 lagen die durchschnittlich gewichteten Importzölle noch bei 72,5 Prozent. Bis 1997 sanken sie auf 24,6 Prozent.⁶⁶

Neben der Handelsliberalisierung wurden auch Schritte zur Liberalisierung von Investitionen gemacht. Zuvor waren private Investitionen für viele Sektoren überhaupt verboten. Ausländische Direktinvestitionen waren, in den Sektoren wo sie erlaubt waren, nur bis maximal 40 Prozent möglich. Höhere Anteile bedurften der Zustimmung von Behörden. Dieses Limit von 40 Prozent wurde aufgehoben und zunächst auf 51 Prozent im Jahr 1991 erhöht, später dann sogar auf volle 100 Prozent in den meisten Sektoren. Darüber hinaus wurden Sektoren wie der Bergbau, Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Fluggesellschaften, Häfen, Straßenbau, usw. für ausländische Direktinvestitionen geöffnet.⁶⁷ Zusätzlich wurden die bürokratischen Hürden verringert, indem für bestimmte gelistete Branchen automatische Genehmigungen erteilt wurden. Die ausländischen Investoren müssen sich für automatische Genehmigungen nur mehr bei der *Reserve Bank of India* registrieren. Für andere Branchen wurde das *Foreign Investment Promotion Board* eingerichtet, das den bürokratischen Prozess beschleunigen sollte.⁶⁸

⁶⁵ Vgl. Ashok Kotwal et al., "Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?", *Journal of Economic Literature* - Vol. 49 (4), 2011, 1158

⁶⁶ Vgl. M. Ahluwalia, "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?", *Journal of Economic Perspectives* – Volume 16, Nr. (3) 2002, 73

⁶⁷ Vgl. Ashok Kotwal et al., "Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?", 1158

⁶⁸ Vgl. M. Ahluwalia, "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?", 75

Auch inländische Investitionen unterlagen Beschränkungen. Für inländische Investitionen waren Investitionslizenzen, ähnlich wie Importlizenzen, notwendig, die wiederum die Genehmigung der Zentralregierung voraussetzte. Dies galt sowohl für Investitionen in etablierte Unternehmen, als auch für Neugründungen. Darüber hinaus gab es den *Monopolies and Restrictive Trade Practices (MRTP) Act*. Industriegruppen, die unter dem MRTP als “groß” eingestuft wurden, durften nur mit behördlicher Genehmigung weiter vergrößert werden. Und einige Sektoren waren überhaupt für Kleinbetriebe reserviert, um sie vor Großunternehmen zu schützen.⁶⁹

Diese stringenten Beschränkungen wurden nach und nach aufgehoben. Einige selektive Ausnahmen wurden bereits vor 1991 gemacht.⁷⁰ Und ab 1991 fand eine umfangreiche Aufhebung der Investitionslizenzen statt, sodass Ende der 1990er Jahre behördliche Genehmigungen nur mehr für ganz wenige Sektoren, wie Alkohol, Tabak und Verteidigung notwendig waren. Auch das MRTP für große Industriegruppen wurde aufgehoben. Allerdings wurde die Reservierung einiger Sektoren für Kleinbetriebe nur sehr langsam gelockert. Erst 2002 wurden hier wesentliche Öffnungsschritte unternommen.⁷¹

Auch einige wesentliche Privatisierungsschritte wurden nach 1991 unternommen.⁷² Vor den Wirtschaftsreformen war der öffentliche Sektor der Hauptakteur in der Wirtschaft Indiens. Nach den Reformen wurden viele Sektoren für private Unternehmen geöffnet. Die größten Banken waren seit den 1960er Jahren in staatlicher Hand. Dadurch war der Bankensektor mehr oder weniger staatlich gelenkt. Es gab umfangreiche Regulierungen für Zinsen und strenge Auflagen für die private Geldanlage in Staatsanleihen.⁷³ Im Fertigungssektor waren 18 Industriezweige, darunter die Schwerindustrie (Eisen- und Stahl, Anlagen- und Maschinenbau) und die Versorgungsindustrie (Telekommunikation, Elektrizität, Öl) zur Gänze in öffentlicher Hand.⁷⁴ Nach 1991 wurden diese Beschränkungen aufgehoben. Einige Banklizenzen wurden an private Akteure vergeben und die meisten Industriezweige wurden ebenfalls für private Investoren geöffnet. Nur drei sensible Sektoren, nämlich Atomenergie, Militärflugzeuge und -schiffe sowie der Schienenverkehr blieben für den öffentlichen Sektor reserviert.⁷⁵

⁶⁹ Vgl. Ashok Kotwal et al., “Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?”, 1158

⁷⁰ Vgl. Ebd., 1158

⁷¹ Vgl. Ebd., 1159

⁷² Vgl. S. Ramesh, *China’s lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development*, 35

⁷³ Vgl. Ashok Kotwal et al., “Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?”, 1159

⁷⁴ Vgl. M. Ahluwalia, “Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?”, 72

⁷⁵ Vgl. Ashok Kotwal et al., “Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?”, 1159

Durch die sukzessiven Reformschritte wurde also das *Licence Raj* gelockert. Das ursprüngliche Kalkül hinter dem *Licence Raj* war ein Streben nach Autonomie. Indien versuchte unter dieser Maxime alles zu produzieren, was im Inland hergestellt werden konnte. Allerdings wurde dadurch die Produktionseffizienz vernachlässigt. So mussten kapitalintensive Industrien, wo Indien keinen komparativen Vorteil hatte, stark subventioniert werden.⁷⁶

4.3. Kritik und Schwächen der Wirtschaftsreformen

Die Wirtschaftsreformen seit 1991 veränderten die Ausrichtung der indischen Wirtschaftspolitik signifikant. Indien entfernte sich von einem staatlich geführten geschlossenen Wirtschaftssystem hin zu einer stärkeren Integration in die Weltwirtschaft, geringerer Kontrolle der privaten Geschäftstätigkeit und wesentlich niedrigeren Barrieren für potentielle Investoren aus dem In- und Ausland.⁷⁷

Der Erfolg der Reformen zeigte sich an den gesteigerten Wachstumsraten der indischen Wirtschaft. Während vor 1980 die Wachstumsraten über zwei Jahrzehnte so stabil bei 3,5 Prozent blieben, dass dieses Wachstum bereits als *Hindu-Rate-of-Growth*⁷⁸ bezeichnet wurde, stieg das Wachstum in den 1980er Jahren bereits auf 5 Prozent. Dieses Wachstum sollte sich durch die verstärkten Reformen ab 1991 noch leicht steigern und vor allem auf höherem Niveau stabilisieren. Neben dem erkennbaren Erfolg der Reformen, wurden aber auch einige Schwachpunkte ausgemacht.

So wurde etwa festgestellt, dass es regionale Unterschiede bei der wirtschaftlichen Entwicklung gab. Staaten wie Madhya Pradesh, Rajasthan, Maharashtra, Gujarat, Westbengalen und Tamil Nadu konnten höhere Wachstumsraten verzeichnen als andere Staaten.⁷⁹ Die Unterschiede in den Wachstumsraten haben weniger mit den Reformen, sondern mehr mit den vorhandenen Niveaus in der Entwicklung der Bevölkerung als auch in der Entwicklung der ländlichen Gebiete zu tun.⁸⁰ Demnach wirkten Reformen in jenen Regionen besser, die bereits besser ausgestattet waren.

Eine wichtige Grundlage für eine wachsende Wirtschaft ist eine gut funktionierende Infrastruktur, darunter fallen insbesondere die Strom- und Energieversorgung, Straßen- und Schienennetzwerke, Telekommunikation und gute Häfen. In Indien war traditionell die

⁷⁶ Vgl. Ebd., 1159

⁷⁷ Vgl. Ebd., 1167

⁷⁸ R. Rijesh, „Trade liberalization and export competitiveness of Indian manufacturing sector“, 158

⁷⁹ Vgl. S. Ramesh, „China's lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, 34

⁸⁰ Vgl. Ebd., 34

öffentliche Hand für die Aufrechterhaltung dieser Infrastruktur zuständig, doch nachdem sie das aus finanziellen Gründen nicht mehr leisten konnte, wurde dieser Bereich für private Investoren, einschließlich ausländischer Investoren, geöffnet.⁸¹ Allerdings war es sehr schwierig, private Investoren für diese Bereiche zu finden. Denn die Kunden waren es gewohnt, staatlich stark subventionierte Leistungen zu bekommen. Hinzu kommen finanzielle Risiken. Die Auswirkung davon ist, dass Indien bei der Qualität der Infrastruktur merklich hinterherhinkt, auch wenn Verbesserungen in einigen Bereichen, wie etwa bei der Telekommunikation bereits zu beobachten waren.⁸²

Ein weiterer Schwachpunkt der Reformen waren sinkende Investitionen in Forschung und Entwicklung. Vor der Liberalisierung war es unter dem Lizenzsystem verpflichtend, Investitionen in Forschung und Entwicklung zu machen, wenn man die Bewilligung für den Import von Investitionsgütern bekommen wollte. Nach der Liberalisierung war diese Verpflichtung aufgehoben und ausländische Investoren hatten keinen Anreiz mehr, in Forschung und Entwicklung zu investieren.⁸³ Während 1996 Indien und China noch einen Anteil von 0,6 Prozent vom jeweiligen BIP für F&E verwendeten, waren es 2011 bereits 1,5 Prozent in China, aber nur 0,8 Prozent in Indien. Damit fehlten F&E Ausgaben für inländische Innovationen.⁸⁴

Neben den bereits angesprochenen Aspekten gab es besonders auf drei Gebieten unzureichende Reformen. Diese drei Gebiete sind der Fertigungssektor, der Arbeitsmarkt und der landwirtschaftliche Sektor.

4.3.1. Fertigungssektor

Die Wachstumsrate im Fertigungssektor lag bei etwa 5 Prozent seit den 1970er Jahren, in denen der Versuch unternommen wurde, eine staatliche Schwerindustrie nach sowjetischem Vorbild aufzubauen. Nach der schrittweisen Öffnung des Fertigungssektors für private Investoren stagnierte die Wachstumsrate bis in die frühen 2000er Jahre. Erst von 2003 bis 2008 folgte eine stärkere Wachstumsperiode, die auch *Dream Run* genannt wird.⁸⁵ Warum konnte der Fertigungssektor nach den Liberalisierungen nicht besser abschneiden?

⁸¹ Vgl. M. Ahluwalia, "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?", 78

⁸² Vgl. Ebd., 80

⁸³ Vgl. R. Nagaraj, „Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth“, in *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy* herausgegeben von Rajesh R. und Komol S. (London: Routledge, 2022), 130

⁸⁴ Vgl. Ebd., 130

⁸⁵ Vgl. Ebd., 122

Ein wesentlicher Aspekt, bei dem die Reformmaßnahmen unzureichend waren, lag in der Aufhebung von Beschränkungen vieler Fertigungsbereiche auf Kleinunternehmen. Für ungefähr 800 Produkte waren seit den 1970er Jahren nur Investitionen von maximal USD 250.000 zugelassen, darunter Produkte mit großem Exportpotential wie Bekleidung, Schuhe und Spielzeug, wodurch eine Modernisierung oder Expansion der Produktion unmöglich wurde.⁸⁶ Dadurch wurde Indiens Exportfähigkeit stark eingeschränkt. Diese Beschränkungen wurden nur schrittweise aufgehoben und einige davon wurden erst vor wenigen Jahren gelockert. So wurden 14 Produkte im Jahr 2001 von der Liste entfernt und 50 weitere im Jahr 2002.⁸⁷ Die letzten Beschränkungen dieser Art wurden erst im Jahr 2015 abgeschafft.

4.3.2. Arbeitsmarkt

Ein charakteristisches Merkmal der Wirtschaft Indiens ist die Vorherrschaft von kleinen Produktionseinheiten, die Kleinbetriebe und auch kleine Familienbetriebe umfassen. Einer der Gründe dafür ist, dass sich Betriebe ab einer bestimmten Größe registrieren lassen müssen und damit dem *Factories Act* unterliegen. Der *Factories Act* enthält restriktive Bestimmungen über die Sicherheit, Gesundheit und Arbeitsstunden der Angestellten am Arbeitsplatz. Diese Bestimmungen betreffen Unternehmen mit einem Minimum von 10 Angestellten (bzw. 20 Angestellte bei Betrieben, die keinen Strom benötigen).⁸⁸ Solche Unternehmen gehören zum organisierten Sektor in Indien. Alle kleineren Betriebe fallen nicht unter den *Factories Act*, und gehören dem unorganisierten Sektor an. Die meisten Betriebe in Indien sind im unorganisierten Sektor. In der Fertigungsindustrie⁸⁹ gab es im Jahr 2000 davon 17 Millionen Betriebe. Dem standen 130.000 Betriebe aus dem organisierten Sektor gegenüber. Der organisierte Sektor beschäftigte 6,2 Millionen Angestellte, der unorganisierte Sektor 37 Millionen in der Fertigungsindustrie. Die Löhne aber waren im organisierten Sektor bei Fertigungsbetrieben 10-mal so hoch wie im unorganisierten Sektor. Darüber hinaus hatten Betriebe aus dem organisierten Sektor viel besseren Zugang zu Bankkrediten. In der Landwirtschaft waren fast alle Betriebe dem unorganisierten Sektor zuzurechnen.

Diese Tendenzen zeigen sich auch an den Anstellungen. Während große Betriebe, mit über 200 Angestellten, einen spürbaren Anstieg bei den Beschäftigten verzeichneten, konnte die Beschäftigung vor allem im unorganisierten, oft informellen und auch wenig produktiven

⁸⁶ Vgl. M. Ahluwalia, "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?", 72

⁸⁷ Vgl. Ebd., 72

⁸⁸ Vgl. Ashok Kotwal et al., "Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?", 1155

⁸⁹ Die folgenden Zahlen stammen aus einer Auswertung von Ashok Kotwal et al., "Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?", 1155

Sektor gesteigert werden. Damit stieg auch der unorganisierte Sektor im Vergleich zum organisierten Sektor stark an. Diese Polarisierung von einerseits großen Unternehmen mit über 200 Beschäftigten und andererseits Kleinunternehmen, aber sehr wenige im mittleren Segment, wird auch als „*missing middle*“ bezeichnet.⁹⁰

Die Entwicklung am Arbeitsmarkt war zwar insgesamt positiv, aber ein Vergleich mit China oder anderen südostasiatischen Staaten zeigt, dass das Wachstum in Indien viel weniger Arbeitsplätze außerhalb der Landwirtschaft schaffen konnte. Das liegt zum einen daran, dass der Haupttreiber der Wachstumssteigerung in Indien der Dienstleistungssektor und vor allem der IT-Sektor war. Dienstleistungsbetriebe sind tendenziell kleine Betriebe, in Indien beschäftigen 80 Prozent der Dienstleistungsbetriebe zwischen 1 und 4 Angestellte.⁹¹ Und ein großer Teil der Dienstleistungsbetriebe gehört zum informellen, unorganisierten Sektor. Zum anderen gibt es die oben angesprochenen Altlasten in Form von restriktiven Arbeitsgesetzen, Reservierung von Sektoren für Kleinbetriebe oder Auflagen für Großbetriebe mit.⁹² Dadurch schafft es Indien nicht, so wie China oder andere südostasiatische Staaten, eine große Anzahl an Beschäftigten vom landwirtschaftlichen Sektor in den Fertigungssektor zu überführen.

Dazu kommt noch, dass es keine Arbeitslosenversicherung gibt. Darum ist die indische Regierung bestrebt, jegliche Form von Kündigungen zu vermeiden, oder besser gesagt, zu verbieten. In Indien müssen Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten eine Zustimmung der Behörden einholen, wenn sie Arbeitnehmer kündigen wollen.⁹³ Diese Zustimmung wird nur selten erteilt. Und auch wenn das Gesetz nur für Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten gilt, so sehen sich doch auch kleinere Unternehmen mit ähnlichen Hürden konfrontiert. Langwierige Streitigkeiten folgen oft Kündigungen, weil sie von Arbeitnehmern angefochten werden. Und die Unternehmen sind verpflichtet, die Löhne weiterzuzahlen solange der Streitschlichtungsprozess läuft. Das kann bis zu 3 Jahre sein.⁹⁴ Diese Regelungen wirken abschreckend auf Unternehmen, besonders in arbeitsintensiven Sektoren.

4.3.3. Landwirtschaftlicher Sektor

Ein starker Kritikpunkt der Wirtschaftsreformen war, dass der landwirtschaftliche Sektor größtenteils unberührt blieb. Dabei ist die Landwirtschaft immer noch ein äußerst wichtiger

⁹⁰ Vgl. Era Dabla-Norris und Kalpana Kochhar, „India: In search of the Drivers of the Next Wave of Growth“, India Review - Vol. 14 (1), 2015, 161

⁹¹ Ebd., 162

⁹² Vgl. Ashok Kotwal et al., „Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?“, 1184

⁹³ Vgl. Era Dabla-Norris und Kalpana Kochhar, „India: In search of the Drivers of the Next Wave of Growth“, 170

⁹⁴ Vgl. Ebd., 170

Sektor in Indiens Wirtschaft. Nach Daten der Weltbank waren im Jahr 2000 noch 60 Prozent der Gesamtbeschäftigten in der Landwirtschaft tätig. Das hat sich sukzessive reduziert auf 52 Prozent im Jahr 2010 und immer noch sehr hohen 43 Prozent im Jahr 2019.⁹⁵

Eine Landreform, wie sie in vielen Entwicklungsländern stattgefunden hatte, wurde in Indien nie konsequent umgesetzt. Zwar gab es nach der Unabhängigkeit 1949 im Parteiprogramm der damals regierenden Kongresspartei Pläne für eine radikale Reform des Agrarsektors, die während der gesamten 1950er Jahre diskutiert wurden, letztendlich aber keine Mehrheit fanden. Dabei war der Entwicklungspfad der meisten entwickelten Volkswirtschaften so, dass der Agrarsektor eine entscheidende Rolle bei der Erzeugung von Überschüssen gespielt hat.⁹⁶ Diese Überschüsse stellten das notwendige Kapital für eine Industrialisierung dar. Damit aber derartige Überschüsse erwirtschaftet werden können, braucht es zunächst einmal eine Agrarreform. Es gibt ein Argument, warum die Entwicklung auch ohne Agrarreform möglich ist. Demzufolge würde das notwendige Kapital durch ausländische Direktinvestitionen aufgebracht werden.⁹⁷ Aber auch hier tut sich Indien schwer.

Der Begriff Agrarreform meint allgemein eine zwangsweise Übernahme von Land, normalerweise durch den Staat, von den Großgrundbesitzern. Durch eine Umverteilung kann dann die Position der kleinen Bauern gestärkt und Klassenunterschiede vermindert oder ganz abgeschafft werden.⁹⁸ In China hat genau so eine Reform stattgefunden. Dort wurde das konfiszierte Land gerecht auf die Bauern verteilt bzw. Bauerngenossenschaften eingerichtet. Ähnliche Reformen gab es in den 1950er Jahren in Japan, Taiwan und Südkorea. In Indien fand so eine umfassende Agrarreform nie statt. Zwar gibt es auch in Indien sehr viele Kleinbauern, die etwas Land besitzen, der Großteil davon hat aber nur einen marginalen Landbesitz von weniger als 0,002 ha. Im Jahr 2013 gehörten 75 Prozent der Bauern in diese Kategorie. Diese Bauern müssen oft noch hohe Pachtgebühren zahlen. Ungeachtet des Fehlens einer egalitären Agrarreform wurde zumindest teilweise der Einfluss der parasitären Klassen eingeschränkt, indem eine Obergrenze für Pachtgebühren eingeführt wurde.⁹⁹

⁹⁵ World Development Indicators, (India, employment in agriculture), <https://data.worldbank.org/>

⁹⁶ Vgl. Pratik Rumba, „Redistributive land reform in the neo-liberal phase of the Indian economy“, in *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy* herausgegeben von Rajesh R. und Komol S. (London: Routledge, 2022), 54

⁹⁷ Vgl. Ebd., 54

⁹⁸ Vgl. Ebd., 56

⁹⁹ Vgl. Ebd., 57

Bemerkenswert ist auch, dass der Anteil der marginalen Bauern in den letzten Jahrzehnten sogar zugenommen hat. Waren 1972 noch knapp über 50 Prozent der landwirtschaftlichen Haushalte dieser Kategorie zuzurechnen, so waren es 2013 eben 75 Prozent.¹⁰⁰

4.4. Indien und WTO

Indien ist seit der Gründung am 1. Jänner 1995 Mitglied bei der WTO und war bereits seit 1948 beim GATT.

Seit dem Beitritt zur WTO und eigentlich schon seit 1991 ist Indien den Weg einer schrittweisen Öffnung gegangen. Dabei wurden zunächst quantitative Importbeschränkungen aufgehoben und etwas verzögert auch Importzölle schrittweise reduziert. Die größten Liberalisierungsschritte erfolgten in den Jahren nach Beginn der Wirtschaftsreform 1991 und in den Jahren nach dem Beitritt zur WTO. Die folgende Tabelle zeigt nochmal die bereits erörterten schrittweisen Aufhebungen der Importzölle auf den einzelnen Produktgruppen.

Zölle im indischen Fertigungssektor aufgeteilt in nutzungsbasierte Kategorien (1990-2018):

	1990	2000	2010	2018
Rohstoffe	28,5	16,6	4,6	4,4
Zwischenprodukte	74,9	32,7	10,1	9,4
Investitionsgüter	72,7	21,7	5,3	5,6
Konsumgüter	25,3	31,2	10,9	11,1
Fertigungssektor	50,3	25,6	7,7	7,6

Quelle: ursprüngliche Daten von UNCTAD-TRAINS; finale Daten kalkuliert und entnommen von.¹⁰¹

Anmerkung: Daten sind gewichtete durchschnittliche Importzölle (MFN).

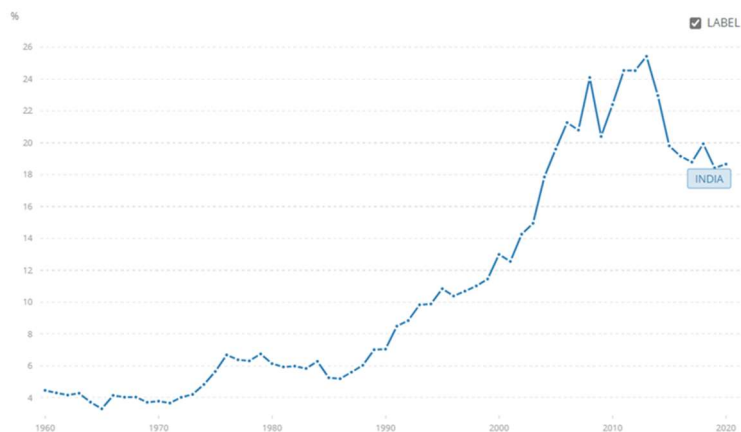
Während im Jahr 1990 noch erhebliche Importzölle bestanden, wurden diese bis zum Jahr 2000 stark abgebaut, wobei sich der Abbau zunächst auf Zwischenprodukte und Investitionsgüter beschränkt. Die Importzölle auf Konsumgüter wurden in diesen Zeitraum sogar leicht erhöht, darin sieht man noch eine gewisse protektionistische Denkweise. Ab 2000 fand aber dann auch bei den Konsumgütern ein Kurswechsel statt, der, wie oben bereits erwähnt, aufgrund von Vorgaben der WTO umgesetzt wurde. So wurden die Importzölle auf Konsumgüter von 2000 bis 2010 um 2/3 verringert. Insgesamt sanken die Importzölle im Fertigungssektor von 2000 bis 2010 um das Dreifache.

¹⁰⁰ Vgl. Ebd., 63

¹⁰¹ R. Rijesh, „Trade liberalization and export competitiveness of Indian manufacturing sector“, 164

Die Verringerung der Importzölle hatte auch unmittelbare Auswirkungen auf die Exporte. Bis 2000 stiegen die Exporte nur mäßig, im Jahr 1990 lagen Exporte von Handelswaren bei 5,7 Prozent des BIPs, im Jahr 2000 waren es 9,7 Prozent des BIPs, und das war noch teilweise aufgrund von Währungsabwertungen.¹⁰² Ab 2000 kam aber eine neue Dynamik hinein. So stieg der Anteil von indischen Handelswaren am Welthandel von 0,50 Prozent im Jahr 2000 auf 1,5 Prozent im Jahr 2015. Und der Anteil der Dienstleistungen am Weltmarkt stieg im gleichen Zeitraum sogar von 1 Prozent auf 3 Prozent.¹⁰³

Exportquote von Gütern und Dienstleistungen (% des BIPs):



Quelle: World Bank (World Development Indicators)¹⁰⁴

Dabei waren die Exporte von Dienstleistungen der größte Faktor. Indien konnte in diesem Bereich einen wahren Boom verzeichnen. Im Jahr 1996 machten Dienstleistungen noch 37,7 Prozent der gesamten indischen Wirtschaft aus, bis 2018 ist dieser Anteil auf 48,5 Prozent gestiegen¹⁰⁵. Eine genau gegenläufige Entwicklung hat der landwirtschaftliche Sektor gemacht. Während er 1970 noch 40 Prozent der gesamten indischen Wirtschaft ausmachte, waren es im Jahr 2018 nur mehr 16 Prozent¹⁰⁶.

Aufgrund der sehr guten Performance des Dienstleistungssektors wird auch davon gesprochen, dass Indien einen neuen Weg des Wachstums und der Entwicklung eingeschlagen hat, der sich

¹⁰² Vgl. M. Ahluwalia, "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?", 75

¹⁰³ Vgl. R. Nagaraj, „Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth“, 119

¹⁰⁴ World Development Indicators, (India, Exports), <https://data.worldbank.org/>

¹⁰⁵ World Development Indicators, (India, Services value added per GDP), <https://data.worldbank.org/>

¹⁰⁶ World Development Indicators, (India, Agriculture value added per GDP), <https://data.worldbank.org/>

vom klassischen Weg vieler Entwicklungsländer, die sich über den Fertigungssektor entwickelt haben, unterscheidet.¹⁰⁷

Die veränderten Beiträge zum gesamten indischen BIP sind in der folgenden Tabelle abzulesen.

Anteil der einzelnen Sektoren zur indischen Gesamtwirtschaft (% des BIPs):

Perioden	Landwirtschaft	Industrie	Fertigung	Dienstleistungen
1960-69	40,5	21,3	14,7	31,6
1970-79	36,4	23,4	15,9	31,9
1980-89	29,5	26,5	16,5	34,5
1990-99	25,6	27,3	16,4	38,2
2000-09	18,5	29,2	16,3	44,4
2010-18	16,4	28,2	15,5	47,2

Quelle: World Development Indicators (WDI), World Bank, entnommen von¹⁰⁸

Sehr deutlich zu sehen ist, dass der landwirtschaftliche Sektor in den einzelnen Perioden immer weiter zurückgeht, während der Dienstleistungssektor immer stärker steigt. Der Anstieg im Dienstleistungssektor beginnt in den 1980er Jahren und setzt sich dann mit stärkerer Dynamik bis 2018 fort. Daneben sieht man einen stagnierenden Industriesektor. Während die Industrie in den 1970er Jahren noch leicht wachsen konnte, blieb sie in den 1980er und 1990er Jahren auf dem gleichen Niveau. Erst ab den 2000er Jahren konnte wieder etwas Dynamik erreicht werden. Der Fertigungssektor blieb fast konstant zwischen 15 und 16 Prozent.

Die dynamische Entwicklung im Dienstleistungssektor und damit verbunden das höhere Wirtschaftswachstum ist sicherlich eine positive Entwicklung. Allerdings gibt es auch Bedenken über die Nachhaltigkeit eines Wachstums, das vom Dienstleistungssektor angetrieben wird. Während Arbeitsplätze im Fertigungssektor vorwiegend im organisierten Sektor geschaffen werden, stützt sich der Dienstleistungssektor hauptsächlich auf den informellen, unorganisierten Sektor.¹⁰⁹ Der Dienstleistungssektor ist auch nur zugänglich für ausgebildete Arbeitskräfte, also jene mit einer gewissen Schulbildung. Nachdem aber Indien eine sehr große Zahl von nicht-ausgebildeten oder nur wenig ausgebildeten Erwachsenen hat, wäre es unbedingt notwendig, für diese Personengruppe Arbeitsplätze zu schaffen. Insgesamt ist der Dienstleistungssektor wenig arbeitsintensiv, weshalb nicht so eine große Zahl an

¹⁰⁷ Vgl. Mausumi Kar, „Service-Trade Liberalization and Manufacturing Labour Productivity“, in *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy*, herausgegeben von Rajesh R. und Komol S. (London: Routledge, 2022), 184

¹⁰⁸ R. Rijesh, „Trade liberalization and export competitiveness of Indian manufacturing sector“, 160

¹⁰⁹ Vgl. Ebd., 161

Arbeitsplätzen geschaffen werden kann, 80 Prozent der Unternehmen beschäftigen gerade einmal 1 bis 4 Mitarbeiter.¹¹⁰ Trotz des großen Beitrags zum gesamten BIP ist der Beitrag am Arbeitsmarkt durch den Dienstleistungssektor also eher gering. Deshalb ist es für ein schnelleres und nachhaltiges Wachstum der indischen Wirtschaft notwendig, dass eine Steigerung im Fertigungssektor erreicht werden kann.¹¹¹

4.5. Neue Initiativen in Indien

Indiens wirtschaftliche Entwicklung in den letzten Jahrzehnten war positiv. Allerdings steht sie auf etwas wackeligen Beinen. Denn anders als viele andere Entwicklungsländer basiert Indiens Wachstumsschub vorwiegend auf dem Dienstleistungssektor, wie oben besprochen. Damit der Fertigungssektor eine bessere Dynamik entwickeln kann, wurden mehrere Initiativen in Indien entwickelt, auf die kurz eingegangen werden soll.

Von der indischen Zentralregierung wurden im Jahr 2011 die „*National Manufacturing Policy (NMP)*“ vorgestellt. Das ursprüngliche Ziel des NMP war, den Fertigungssektor auszubauen, damit er im Jahr 2022 bis zu 25 Prozent zum gesamten BIP beitragen kann.¹¹² Als zweites Ziel wurde die Schaffung von 100 Millionen Arbeitsplätzen im Fertigungssektor bis 2022 festgelegt. Darüber hinaus sollten sowohl die technische Ausstattung als auch die globale Wettbewerbsfähigkeit gesteigert werden um so ein nachhaltiges Wachstum des Fertigungssektors sicherzustellen.¹¹³

Die NMP wurde ergänzt durch die „*Make in India*“ Kampagne, die im September 2014 von Premierminister Modi vorgestellt wurde. Die „*Make in India*“ Kampagne hat drei Pfeile. Erstens, die Bürokratie und Regulierungen zu verringern, die es für Unternehmen teuer machen, wirtschaftlich tätig zu sein. Zweitens, Informationsasymmetrien zu verringern, indem ausländische Investoren ein Team zur Verfügung gestellt bekommen, die Anfragen innerhalb von 72h lösen können. Und drittens, die Verteilung von schnellen Genehmigungen für ausländische Investoren über Online-Portale. Die „*Make in India*“ Kampagne sollte sich auf die Schaffung von Arbeitsplätzen in 25 Wirtschaftssektoren konzentrieren, darunter Pharmazie, Maschinenbau, Verteidigungsausstattung, Textilien und elektronischen Geräten.¹¹⁴

¹¹⁰ Vgl. Vgl. Era Dabla-Norris und Kalpana Kochhar, „India: In search of the Drivers of the Next Wave of Growth“, 162

¹¹¹ R. Rijesh, „Trade liberalization and export competitiveness of Indian manufacturing sector“, 161

¹¹² Vgl. R. Nagaraj, „Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth“, 122

¹¹³ Vgl. S. Ramesh, „China’s lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, 48

¹¹⁴ Vgl. Ebd., 49

Eine weitere Initiative wurde bereits 2007 gemeinsam mit Japan gestartet, und betrifft den Ausbau von Infrastruktur. Der „*Delhi-Mumbai Industrial Corridor (DMIC)*“ soll das Straßen- und Schienennetzwerk zwischen Delhi und Mumbai ausbauen, damit diese Zone zu einem Produktion- und Handelszentrum zusammenwachsen kann. Die Zone erstreckt sich über sieben indische Staaten, und durch das DMIC soll die Bewegung von Produktionsfaktoren und Gütern gesteigert werden.¹¹⁵

Die sogenannten „*Special Economic Zones (SEZs)*“ spielen eine große Rolle im Zukunftsplan von Indien.¹¹⁶ Die SEZs verfügen über flexible arbeitsrechtliche Vorschriften, bevorzugte Steuersätze und sie bieten ein gefördertes Umfeld für Unternehmensgründungen. Es gibt bereits seit über 50 Jahren SEZs in Indien und auch in China. Der Unterschied liegt daran, dass die neuen SEZs in Indien vorwiegend auf private Initiativen zurückgehen, während die SEZs in China staatlich organisiert waren. Arbeitsrechte und Umweltbestimmungen waren nicht vorhanden in Chinas SEZs der späten 1970er Jahre. Die chinesische Regierung stellte die gesamte Infrastruktur zur Verfügung, multinationale Konzerne brachten die Technologie nach China und trainierten die Arbeitskräfte. Dafür durften die multinationalen Konzerne ihre Gewinne in ihre Heimatländer zurückführen.¹¹⁷ In Indiens Zukunft sollen, wie gesagt, die SEZs ebenfalls eine große Rolle spielen. So wurde im Mai 2005 der *Special Economic Zone Act* von der indischen Regierung verabschiedet. Mit Stand 31. Mai 2022 wurden insgesamt 425 SEZs von der Regierung genehmigt.¹¹⁸

5. Textilindustrie in Indien und China

Die Textil- und Bekleidungsindustrie ist für die meisten Entwicklungsländer von erheblicher Bedeutung. Dafür sprechen die arbeitsintensive Veranlagung der Produktion, die Einfachheit des Eintritts in die Industrie aufgrund der relativ niedrigen Technologie und die oft sehr gute Ausstattung vieler Entwicklungsländer hinsichtlich der benötigten Rohstoffe. China und Indien verfügen beide über sehr gute Bedingungen und so hat sich in beiden Ländern die Textil- und Bekleidungsindustrie zu einem wichtigen Industriesektor entwickelt. Darüber hinaus ist die Textil- und Bekleidungsindustrie ein sehr intensiv umkämpfter Sektor, weshalb von Seiten der Industrienationen auch Importquoten eingeführt wurden. Diese Quoten wurden im Jahr 2005

¹¹⁵ Vgl. Ebd., 50

¹¹⁶ Vgl. R. Nagaraj, „Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth“, 124

¹¹⁷ Vgl. S. Ramesh, „China's lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, 43

¹¹⁸ *Fact Sheet on Special Economic Zones as on 31.05.2022*, <http://sezindia.nic.in/>

vollständig aufgehoben. Die Auswirkungen auf die beiden Länder sollen hier kurz analysiert werden.

5.1. Vergleich der beiden Textilindustrien

In Indien ist die Textil- und Bekleidungsindustrie eines der führenden Wirtschaftssektoren und nach China die zweitgrößte Textilindustrie der Welt mit einer riesigen Rohstoff- und Produktionsbasis. Sie trägt einen großen Teil zur gesamten Produktionsleistung im Fertigungssektor des Landes bei und beschäftigt, nach der Landwirtschaft, die zweitmeisten Arbeitnehmer in Indien.¹¹⁹

Chinas Textil- und Bekleidungsindustrie ist seit der Öffnung von Chinas Wirtschaft Ende der 1970er Jahre beträchtlich gewachsen. Dieser Sektor machte zu Beginn einen wesentlichen Teil von Chinas Exporten aus.¹²⁰ Das starke Wachstum von Chinas Textil- und Bekleidungsindustrie ist auf eine Reihe von Faktoren zurückzuführen. So spielte die Öffnung der Wirtschaft eine entscheidende Rolle genauso wie die Exportorientierung durch die Politik und die Verfügbarkeit von Rohstoffen und niedrige Löhne von Arbeitskräften. Darüber hinaus haben ausländische Direktinvestitionen große Investitionen in Unternehmen möglich gemacht, was eine wichtige Rolle bei der Entwicklung des Sektors gespielt hat.¹²¹

Indiens Textil- und Bekleidungsindustrie konnte über die Jahre ebenfalls ein nennenswertes Wachstum sowohl in der Produktion als auch bei den Exporten verzeichnen, allerdings nicht so stark wie das Wachstum in Chinas Textilindustrie. Obwohl Indien einen komparativen Vorteil bei der Herstellung von Textilien und Bekleidung aufgrund der niedrigeren Lohnkosten und hohen Anzahl von Arbeitskräften sowie aufgrund der inländischen Bezugsquellen von Rohstoffen, vor allem Baumwolle, und von Produktionsausstattungen hat, konnte Indien seinen Vorteil nicht vollständig ausschöpfen.¹²² Dies ist zumindest teilweise auf die indischen Reglementierungen zurückzuführen, die kleine Textilbetriebe begünstigen. Bis zu Beginn der 2000er Jahre war ein großer Teil des Textilsektor reserviert für Kleinbetriebe. Großbetriebe waren zwar auch zugelassen, vorausgesetzt aber, dass sie einen wesentlichen Teil ihrer Produktion ins Ausland exportierten. Mittlerweile wurde die Textilindustrie mehr geöffnet, auch in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen, die allerdings in der Textil- und

¹¹⁹ Vgl. Greeshma Manjo, "Export performance of Indian Textile Industry in the Post Multi Fibre Agreement Regime", *Artha – Journal of Social Sciences* - Vol. 13 (4), Okt. 2014, 64

¹²⁰ Vgl. V. N. Balasubramanyam und Yingqi Wei, "Textiles and clothing exports from India and China: a comparative analysis", *Journal of Chinese economic and business studies* – Vol. 3 (1), Jan. 2015, 24

¹²¹ Vgl. Ebd., 24

¹²² Vgl. Ebd., 26

Bekleidungsindustrie mit weniger als USD 1 Milliarde zwischen 1991 und 2001 noch relativ niedrig waren.¹²³ Andere Reglementierungen, die zum relativ geringen Wachstum beigetragen haben, sind die strengen Beschränkungen im Arbeitsrecht, die Entlassungen verbieten. Darüber hinaus gibt es noch eine Regelung, die Spinnereien verpflichtet, mindestens 40 Prozent ihrer Produkte für Handwebstühle zu produzieren.¹²⁴ Die Handwebstühle sind gemeinsam mit den elektrischen Webstühlen dem kleinen Gewerbe zuzurechnen, der sehr dezentral organisiert ist und oft die Produktion an selbstständige Subunternehmer weitergibt. Diese Subunternehmer sind kleine traditionelle Familien- oder Einzelbetriebe, oft im ländlichen Gebiet. So werden zwar Arbeitsplätze im ländlichen Gebiet geschaffen. Andererseits können aber so keine einheitlichen Qualitätsstandards durchgesetzt werden und es gibt keine Effizienzsteigerungen durch Skaleneffekte.

5.2. Welthandel in der Textilindustrie

Der Welthandel in der Textil- und Bekleidungsindustrie wurde lange Zeit vom *Multi Fibre Arrangement (MFA)* bestimmt. Das MFA geht zurück auf ein Abkommen aus dem Jahr 1961 und es erlaubt Industrienationen wie den USA, Kanada und der EU, Importquoten auf Textil- und Bekleidungsprodukte aus Entwicklungsländern zu verhängen. Das MFA wurde aus Gründen des Protektionismus von Seiten der Industrienationen implementiert, und es widersprach somit den Bestimmungen der WTO.¹²⁵ Wohl auch aus diesem Grund wurde im Jahr 1995 das *Agreement on Textile and Clothing (ATC)* in Kraft gesetzt, das eine schrittweise Aufhebung der Importquoten innerhalb von 10 Jahren vorsah. Im Jahr 2005 lief dann auch das ATC aus und die Textil- und Bekleidungsindustrie war somit seit mehr als 40 Jahren erstmals Quotenfrei und unterlag vollständig den Bestimmungen der WTO.¹²⁶ Die Aufhebung der Quoten wurde viel diskutiert. Einer der häufigsten Ansichten war, dass Indien zu einem großen Nutznießer dieser Situation werden konnte. Und nicht nur Indien, sondern für alle Entwicklungsländer wurde erwartet, dass sie ihre Exportmöglichkeiten enorm steigern könnten. Andererseits gab es aber auch Ansichten, dass sich der Wettbewerb unter den Entwicklungsländern stark intensivieren würde.¹²⁷

¹²³ Vgl. Ebd., 26

¹²⁴ Vgl. Ebd., 27

¹²⁵ Vgl. Greeshma Manjo, "Export performance of Indian Textile Industry in the Post Multi Fibre Agreement Regime", 66

¹²⁶ Vgl. V. N. Balasubramanyam und Yingqi Wei, "Textiles and clothing exports from India and China: a comparative analysis", 23

¹²⁷ Vgl. Greeshma Manjo, "Export performance of Indian Textile Industry in the Post Multi Fibre Agreement Regime", 65-67

Exporte und Anteile am Weltmarkt von 1990 bis 2010:

Indien	EU	China		Jahr
4,7	91,6	28,3	Wert (Milliarden USD)	1990
2,2 %	43,2 %	13,3 %	Anteil am Weltmarkt	
8,5	110,7	49,3	Wert (Milliarden USD)	1995
2,7 %	35,7 %	15,9 %	Anteil am Weltmarkt	
10,2	101	78	Wert (Milliarden USD)	2000
2,9 %	28,3 %	22,0 %	Anteil am Weltmarkt	
16,1	148,3	132,8	Wert (Milliarden USD)	2005
3,3 %	30,7 %	27,5 %	Anteil am Weltmarkt	
24	166	216	Wert (Milliarden USD)	2010
4,0 %	27,6 %	35,9 %	Anteil am Weltmarkt	

Quelle: Daten von WTO, entnommen von¹²⁸

Die Tabelle zeigt die Auswirkungen der Aufhebung der Importquoten auf Indien, China und die EU. Deutlich erkennbar ist, dass China erheblich von der Auflösung der Importquoten profitieren konnte, während die Exporte der EU zurückgingen. Auch Indien konnte seinen Anteil am Weltmarkt steigern, allerdings nur sehr bescheiden von 3,3 Prozent im Jahr 2005 auf 4,0 Prozent im Jahr 2010. Bei der Betrachtung des längeren Zeitraums seit 1990 sieht man die enorme und stetige Steigerung von Chinas Exporten.

Aktuellere Daten zeigen, dass China weiterhin klar Nummer 1 Exporteur des Sektors ist. China konnte mit USD 266 Milliarden im Jahr 2019 das Exportvolumen noch weiter ausweiten. Unter den Top-10 Exporteuren waren 2019 drei EU-Länder, Deutschland (Nr. 2), Italien (Nr. 6) und Spanien (Nr. 10). Auf den Plätzen folgten Vietnam (Nr. 3) und Bangladesch (Nr. 4). Dahinter lag Indien (Nr. 5), mit einem Exportvolumen von USD 37,11 Milliarden. Die Exportvolumen von Nr. 2 bis Nr. 5 liegen sehr knapp beisammen.¹²⁹

¹²⁸ Ebd., 73

¹²⁹ Fibre2Fashion, "Top-10 exporting countries of textile and apparel industry", <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/8471/top-10-exporting-countries-of-textile-and-apparel-industry>

Wie bereits oben angedeutet, verfügt Indien über einen sehr großen Bestand an Produktionsmitteln in der Textil- und Bekleidungsindustrie. So hatte Indien im Jahr 2014 etwa 5,7 Millionen Webstühle oder 64 Prozent der weltweit 8,9 Millionen Webstühle. Darüber hinaus verfügt Indien über den zweitgrößten Bestand an Spindeln, nach China. Mit diesen Produktionsmitteln kann Indien zwar einen nennenswerten Anteil der weltweiten Textil- und Bekleidungsprodukte produzieren. Zum Beispiel einen wesentlichen Anteil von Faden und Garn, im Jahr 2014 waren es 6 Millionen Tonnen oder 12 Prozent vom gesamten Weltmarkt.¹³⁰ Indien ist der größte Produzent von Jute, der zweitgrößte von Seide, der drittgrößte von Baumwolle und der fünftgrößte von synthetischen Fasern. Trotz alledem ist Indiens Anteil am Welthandel von Textil- und Bekleidungsprodukten, wie oben gezeigt, insgesamt geringer, als eigentlich möglich wäre.¹³¹

6. Sierra Leone

6.1. Bürgerkrieg in Sierra Leone

In den frühen 1990er Jahren begann die Rebellengruppe RUF (*Revolutionary United Front*) einen Bürgerkrieg in Sierra Leone, der von 1991 bis 2002 dauern sollte. Die RUF behauptete, dass die Regierung in der Hauptstadt Freetown das Land im Stich gelassen habe. Der Bürgerkrieg zog brutale Folgen nach sich, darunter willkürliche Tötungen von Bürgern, unabhängig ihres Stammes, ihrer Religion und ihrer politischen Zugehörigkeit. Das Land wurde sowohl von den Rebellengruppen als auch von regierungsnahen Truppen systematisch geplündert, sodass die Infrastruktur des Landes in einem Zustand von schwerer Verwahrlosung bzw. schwerer Zerstörung zurückblieb. Die Zahl der Todesopfer des Bürgerkriegs wird auf etwa 50.000 geschätzt.¹³² Dies ist besonders hoch, wenn man berücksichtigt, dass Sierra Leone ein kleines Land mit einer Bevölkerungszahl von weniger als 5 Millionen Menschen war. Trotz der geringen Größe machte das Land internationale Schlagzeilen aufgrund der „Blutdiamanten“ – Diamanten und andere Minerale, die sowohl von den Rebellentruppen als auch von der Regierung abgebaut und exportiert wurden, um damit den Bürgerkrieg zu finanzieren. Daraufhin entfaltete sich eine Debatte über Konfliktmanagement, Ressourcenmanagement und

¹³⁰ Vgl. Greeshma Manjo, „Export performance of Indian Textile Industry in the Post Multi Fibre Agreement Regime“, 64

¹³¹ Vgl. Ebd., 65

¹³² Vgl. Kazushige Kobayashi und Herbert M'cleod, „Rethinking business reforms in post-conflict settings: the case of Sierra Leone“ - Conflict, Security & Development - Vol. 21 (1), 2021, 45

wirtschaftlicher Entwicklung. Der Bürgerkrieg wurde schließlich im Jänner 2002 durch ein Friedensabkommen formell beendet.¹³³

6.2. Entwicklung in politisch instabilen Ländern

Viele internationale Organisationen befassen sich mit der Frage, wie politisch instabile Länder in eine Phase der Entwicklung gebracht werden können. Dabei wird oft ein Zusammenhang zwischen politischer und wirtschaftlicher Entwicklung hergestellt. Eines der vorgebrachten Argumente ist, dass eine wirtschaftliche Entwicklung zu einer politischen Entwicklung führen kann, wodurch letztendlich eine politische Stabilität erreicht wird. So tritt etwa die Weltbank in ihrem *World Development Report* aus dem Jahr 2011 für die Umsetzung von wirtschaftlichen Reformen in politisch instabilen Ländern ein, als Instrument zur Förderung von Sicherheit, Entwicklung und Friedenskonsolidierung.¹³⁴ Im Jahr 2005 hat die *UN Global Compact* einen Bericht veröffentlicht, indem sie Vorschläge für eine „Wirtschaft des Friedens“ („*economies of peace*“) macht. Zu den vorgeschlagenen Punkten gehören die Länder dabei zu unterstützen, ihren Binnenmarkt effektiv zu lenken, speziell den Markt für natürliche Rohstoffe. Ein weiterer Punkt ist die Unterstützung bei der Abwicklung von länderübergreifenden wirtschaftlichen Transaktionen, also Exporte und Importe, um Konflikte, Korruption und Kriminalität zu verhindern. Noch ein weiterer Punkt ist die Unterstützung von privatwirtschaftlichen Bemühungen innerhalb der Länder.¹³⁵ In ähnlicher Form argumentierte *John Ruggie*, der als UN-Sonderbeauftragter die UN-Leitlinien zu Wirtschaft und Menschenrechten erarbeitete, die im Jahr 2011 vom UN-Menschenrechtsrat verabschiedet wurden. Und auch bilaterale Institutionen befassen sich intensiv mit der Entwicklung von politisch instabilen Ländern. Das USAID verfasste ein Konzept für politisch instabile Staaten und auch das *Department for International Development* (DFID) in Großbritannien entwickelte ein spezielles Programm für die Förderung von Wirtschaftsreformen in konfliktbetroffenen Ländern.¹³⁶

Auch die WTO geht in eine ähnliche Richtung und versucht, die wirtschaftliche und politische Entwicklung von betroffenen Ländern in Einklang zu bringen. Dabei hat sich die WTO dazu verschrieben, den Entwicklungsländern eine bevorzugte Behandlung zu geben. In Artikel XXXVI:1 des GATT Abkommens gibt die WTO die formelle Begründung für diese bevorzugte

¹³³ Vgl. Ebd., 46

¹³⁴ Vgl. Ebd., 43

¹³⁵ Vgl. UN Global Compact, „Enabling Economies of Peace – Public Policy for Conflict-Sensitive Business“, <https://www.unglobalcompact.org/library/283>, 8

¹³⁶ Vgl. Kazushige Kobayashi und Herbert M’cleod, „Rethinking business reforms in post-conflict settings: the case of Sierra Leone“, 43-44

Behandlung. In Absatz (a) des genannten Artikels streicht die WTO heraus, dass die grundlegenden Ziele des Abkommens die Verbesserung des Lebensstandards und die fortschreitende Entwicklung der Volkswirtschaften aller Vertragsparteien sind und die Umsetzung dieser Ziele ganz besonders für Entwicklungsländer gilt. Weiters streicht die WTO in Absatz (b) des genannten Artikels heraus, dass die Exporterlöse eine wichtige Rolle bei der wirtschaftlichen Entwicklung der Vertragsparteien spielen können und dass die Höhe dieses Beitrags von den Preisen abhängig ist, die die Entwicklungsländer für wesentliche Importe bezahlen müssen und von den Volumen ihrer Exporte, und den Preisen, die sie für ihre Exporte bekommen.¹³⁷

Neben der Kategorie der Entwicklungsländer, die eine Selbsteinschätzung ist und von anderen Mitgliedsländern akzeptiert werden muss, gibt es noch die Kategorie der „*least-developed countries*“. Diese Kategorie geht auf eine Einstufung durch die Vereinten Nationen zurück, die aktuell 46 Länder umfasst, davon 33 afrikanische Länder, darunter auch Sierra Leone. Von den sechs Ländern, die bisher aus dieser Kategorie aufgestiegen sind, ist Botswana das bevölkerungsreichste.¹³⁸ Bangladesch hat einen offiziellen Aufstiegsstatus bekommen und ist geplant, im Jahr 2026 aus dieser Kategorie aufzusteigen.¹³⁹

Die Kategorie der „*least-developed-countries*“ wird in der WTO besonders berücksichtigt und diese Länder bekommen eine Behandlung, die über die bevorzugte Behandlung für Entwicklungsländer noch hinausgeht. Dies wurde formell im Artikel XI: 2 des WTO Abkommens festgehalten. Darin steht, dass „*least developed countries*“ Verpflichtungen und Zugeständnisse im Rahmen der WTO nur machen müssen, soweit dies ihrem individuellen Entwicklungs- Finanz- und Handelsbedürfnissen entspricht oder mit ihren administrativen und institutionellen Begebenheiten vereinbar ist.¹⁴⁰

6.3. Sierra Leones Wirtschaft

Die Landwirtschaft ist das Rückgrat von Sierra Leones Wirtschaft. Der zweitwichtigste Sektor ist der Abbau von Mineralien. Im Jahr 2012 ging der Beitrag des landwirtschaftlichen Sektors am gesamten BIP stark zurück, aufgrund eines Booms im Bergbausektor, danach stieg der

¹³⁷ World Trade Organization, „GATT Abkommen, Artikel XXXVI: 1“, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_02_e.htm#articleXXXIV

¹³⁸ United Nations, „Least Developed Country Category“, <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldcs-at-a-glance.html>

¹³⁹ United Nations, „LDC Portal“, <https://www.un.org/ldcportal/content/bangladesh-graduation-status>

¹⁴⁰ World Trade Organization, „WTO Abkommen, Artikel XI:2“, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleXI

Beitrag wieder, weil die Mineralienexporte stark einbrachen.¹⁴¹ Diese beiden Sektoren gehen also Hand in Hand. Sierra Leone ist reich an Mineralien wie Gold, Diamant, Bauxit, und Eisenerz. Der Fertigungssektor ist marginal und beschränkt sich auf erste Verarbeitungsschritte bei den lokalen Rohstoffen und auf die Leichtindustrie. Die wirtschaftlichen Sektoren leiden unter der schwachen Infrastruktur, hohen Produktionskosten, einer unzuverlässigen Energieversorgung und zu hohen Energiepreisen, sowie einem begrenzten Zugang zu Finanzierungen.¹⁴²

Sierra Leone baute in der jüngeren Vergangenheit seinen Bergbausektor durch den gesteigerten Abbau und Export von Eisenerz deutlich aus, was zu einem rasanten Wachstum des BIPs von 20,7 Prozent im Jahr 2013 führte.¹⁴³ Allerdings wurde dieser Aufschwung durch den Ausbruch der Ebola Epidemie und der damit verbundenen Schließung der Landesgrenzen - um die Epidemie einzudämmen - wieder abrupt gestoppt, was den Erholungsprozess gefährdete. Dieser Abschwung wurde noch verstärkt durch einen sinkenden Weltmarktpreis für Eisenerz, weshalb einige größere Minen vorübergehend geschlossen werden mussten. Die Wirtschaft schrumpfte im Jahr 2015 um 20,6 Prozent des BIPs. Nachdem die Ebola Epidemie erfolgreich zurückgedrängt wurde, konnte eine erneute wirtschaftliche Erholung gestartet werden. Neue Investitionen im landwirtschaftlichen Sektor, die Wiederaufnahme der Eisenerzminen und Reformen in der Energieversorgung unterstützten die wirtschaftliche Erholung.¹⁴⁴

Im landwirtschaftlichen Sektor arbeiten etwa 75 Prozent der gesamten Beschäftigten.¹⁴⁵ Die Produktion von Nutzpflanzen wie Reis, Kaffee oder Kakao hat aufgrund von Steigerungen in der Produktivität und Erweiterung von Anbauflächen deutlich zugenommen. Die beiden wichtigsten Exportfrüchte Kaffee und Kakao bringen wichtige Deviseneinnahmen für das Land. Die wichtigsten Exporteinnahmen kommen aber aus dem Bergbausektor. Ungefähr 90 Prozent von Sierras Deviseneinnahmen werden durch den Export von Mineralien eingenommen.¹⁴⁶

¹⁴¹ Vgl. World Trade Organization, "Trade Policy Review: Sierra Leone", 2017, https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp403_e.htm, 6

¹⁴² Vgl. Ebd., 6

¹⁴³ Vgl. Ebd., 6

¹⁴⁴ Vgl. Ebd., 6

¹⁴⁵ Vgl. Ebd., 8

¹⁴⁶ Vgl. Ebd., 8

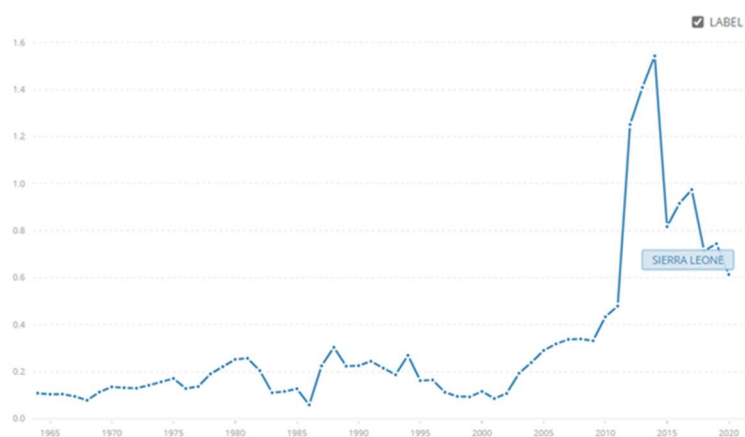
6.4. Sierra Leone und WTO

Sierra Leone ist seit dem 23. Juli 1995 Mitglied der WTO und seit dem 19. Mai 1961 Mitglied des GATT. Damit ist Sierra Leona quasi ein Gründungsmitglied der WTO. Dennoch ist die Handelsliberalisierung von Sierra Leone nicht sehr weit fortgeschritten. Als „*least developed country*“ ist Sierra Leone nicht verpflichtet, alle WTO Bestimmungen umzusetzen. So darf es etwa weiterhin Exportbeschränkungen verwenden. So ist etwa für den Export der wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte Kaffee und Kakao sowie für andere Produkte eine Bewilligung notwendig. Sierra Leone ist als „*least developed country*“ auch nicht dem Prinzip der Reziprozität verpflichtet, was normalerweise ein wichtiger Grundsatz der WTO ist.

Sierra Leone hat bei der WTO alle Exportzölle in einer Bandbreite zwischen 30 und 80 Prozent gebunden. Die tatsächlich angewendeten Zölle sind zwar für viele Produkte wesentlich unter den gebundenen Zöllen, liegen aber dennoch insgesamt noch relativ hoch. Im Jahr 2016 lag der durchschnittlich angewendete Zoll für landwirtschaftliche Erzeugnisse bei 15,6 Prozent und damit um mehr als 3 Prozentpunkte über dem weltweiten Gesamtdurchschnitt. Auf Mineralien wurden allerdings nur durchschnittlich 5,6 Prozent Zölle erhoben.¹⁴⁷

Die Entwicklung der Exporte war relativ bemerkenswert. Während Sierra Leones Exporte bis ins Jahr 2010 relativ stabil waren, sind sie ab dem Jahr 2012 in die Höhe geschossen. Dieser Aufschwung fand im Jahr 2014 seinen Höhepunkt.

Exportquote von Gütern und Dienstleistungen (USD):



Quelle: World Bank (World Development Indicators)¹⁴⁸

¹⁴⁷ Vgl. Ebd., 7-8

¹⁴⁸ World Development Indicators, (Sierra Leone, Exports), <https://data.worldbank.org/>

Der starke Anstieg der Exporte ist fast ausschließlich auf einen Faktor zurückzuführen: Das Jahr 2012 war nämlich das erste Jahr, in dem die neuen Eisenerzminen in *Tonkolili* und *Marampa* voll produzierten. Und damit überholte Eisenerz im Jahr 2012 auch die Diamanten als wichtigstes Exportprodukt Sierra Leones. Im Jahr 2013 machten die Exporte von Eisenerz bereits 69,7 Prozent der Gesamtexporte des Landes aus, während die Exporte von Diamanten auf 12,2 Prozent zurückfielen. China ist der wichtigste Abnehmer von Eisenerz aus Sierra Leone. Mit dem Verfall der Weltmarktpreise und dem gleichzeitigen Ausbruch der Ebola Epidemie sanken die Exporte von Eisenerz stark von über USD 1 Milliarde im Jahr 2013 auf knapp über USD 0,5 Milliarden im Jahr 2015.¹⁴⁹

6.5. Politische und wirtschaftliche Stabilisierung Sierra Leones

Sierra Leone konnte nach dem Ende des blutigen Konflikts eine gewisse politische und wirtschaftliche Stabilisierung erreichen. Seit 2002 wurden zumindest vier allgemeine Wahlen durchgeführt, von denen zwei zu einem Regierungswechsel führten, ohne signifikante Gewaltausschreitungen. Durch die politische Kontinuität konnte eine Reihe von wirtschaftlichen Reformen durchgesetzt werden. So wurden etwa der *Registration of Business Act* (2007) sowie der *Anti-Money Laundering and Combatting of Financial Terrorism Act* (2012) beschlossen, die beide für mehr Transparenz sorgen sollten. Ebenso wurden der *Diamond Cutting and Polishing Act* (2007) sowie der *Mines and Mineral Act* (2009) eingeführt, um einen rechtlichen Rahmen für den Abbau von Mineralien zu schaffen, den Abbau transparenter zu machen und die Arbeitsbedingungen für Minenarbeiter zu verbessern. Um die institutionellen Rahmenbedingungen zu verbessern, wurden unter anderem der *Investment and Export Promotion Agency Act* (2007), der *Environment Protection Agency Act* (2008) sowie der *Small and Medium Enterprises Development Agency Act* (2016) beschlossen.¹⁵⁰

Aufgrund der Vielzahl an wirtschaftspolitischen Reformen wurde Sierra Leone auch von internationalen Organisationen als Paradebeispiel für eine erfolgreiche Entwicklung eines post-Konflikt Landes gefeiert. Allerdings zeigt sich bei näherer Betrachtung ein differenzierteres Bild. Der formelle Sektor in Sierra Leone ist nämlich sehr klein. Eine Überprüfung des Firmenregisters zeigt, dass noch vor einigen Jahren nur 2.300 Unternehmen formell registriert waren.¹⁵¹ Über 80 Prozent der Beschäftigten sind im informellen Sektor tätig, der damit extrem

¹⁴⁹ Vgl. World Trade Organization, "Trade Policy Review: Sierra Leone", 13

¹⁵⁰ Vgl. Kazushige Kobayashi und Herbert M'cleod, "Rethinking business reforms in post-conflict settings: the case of Sierra Leone", 46

¹⁵¹ Vgl. Ebd., 48

groß ist. Aufgrund dieser Dominanz bzw. der Marginalität des formellen Sektors haben wirtschaftspolitische Reformen auch nur eine begrenzte Wirkung.¹⁵²

Hintergrund sind unsichere und instabile Verhältnisse. Krisengebeutelte Unternehmer ziehen es oft vor, den Weg in den informellen Sektor zu gehen, um besser durch die Krisen zu kommen. Dies hat auch mit einem fortwährenden Vertrauensdefizit zwischen den Unternehmern und den politischen Akteuren zu tun. Es gibt von Seiten der Unternehmer realistische Annahmen, dass Steuern nicht in die Staatskassen fließen und dass eine Registrierung des Unternehmens bedeutet, den korrupten Beamten ausgeliefert zu sein.¹⁵³

Hinzu kommt, dass wirtschaftspolitische Reformen oft ausländische Unternehmen privilegieren, weil Exporte ein wichtiges Standbein in der Wirtschaft Sierra Leones sind und diese vorwiegend von ausländischen Unternehmen durchgeführt werden. Daher nimmt die breite Bevölkerung wirtschaftliche Reformen als Zugeständnisse an ausländische Unternehmen wahr, die von den korrupten nationalen Eliten gemacht werden, um sich selbst zu bereichern.¹⁵⁴

Ein wichtiger Aspekt, damit wirtschaftspolitische Reformen auch eine tiefgreifende Wirkung entfalten können, ist also die Mitnahme der breiten Bevölkerung. Dazu eignen sich vertrauensschaffende Maßnahmen. Eine effektive politische Kommunikation ist von wesentlicher Bedeutung für den Erfolg von Reformen und die Schaffung eines Kohärenzgefühls.¹⁵⁵ Ein niederschwelliges Kommunikationsangebot unter Berücksichtigung der lokalen Unterschiede ist dafür unerlässlich.

7. Bewertung der Globalisierungskritik anhand der Länderanalysen

Die drei Länderanalysen in den vorhergehenden Abschnitten sowie die gesonderte Analyse des Textil- und Bekleidungssektors haben differenzierte Einblicke in die wirtschaftliche Entwicklung der drei Länder gegeben. Im dritten Teil dieser Arbeit sollen nun einzelne Kritikpunkte der Globalisierungsgegner aus dem ersten Teil wieder aufgegriffen werden und anhand der Erkenntnisse aus den Länderanalysen begutachtet werden. Begonnen wird mit einer

¹⁵² Vgl. Ebd., 48

¹⁵³ Vgl. Ebd., 49

¹⁵⁴ Vgl. Ebd., 51

¹⁵⁵ Vgl. Ebd., 53

kurzen Analyse über die Bretton-Woods-Institutionen. Diese spielen zwar unmittelbar keine Rolle in den Länderanalysen, sind aber ein wichtiger Bestandteil der Globalisierungskritik.

7.1. Die Bretton-Woods-Institutionen

Wie im ersten Teil bereits angedeutet, beschäftigen sich zwei der drei ausgewählten Autoren intensiv mit den Bretton-Woods-Institutionen. Dabei sind die Kritikpunkte unterschiedlich und sollen hier nochmals kurz zusammengefasst werden. Ziegler betreibt eine fundamentale Kritik an den Bretton-Woods-Institutionen. Bei seiner Kritik differenziert Ziegler nicht zwischen den einzelnen Institutionen, sondern sieht in ihnen nur Handlanger der multinationalen Konzerne, oder „neuen Feudalherren“¹⁵⁶, wie er sie nennt. Diese multinationalen Konzerne organisieren, nach Zieglers Ausführungen, ein System der Ungerechtigkeit, das die ungleiche Verteilung von Gütern organisiert und für die krassen Unterschiede zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern verantwortlich ist.

Stiglitz geht hier deutlich differenzierter vor. Er beschreibt die ursprünglichen Agenden der drei unterschiedlichen Institutionen, wie bereits oben angeführt. Darüber hinaus beschäftigt sich Stiglitz mit der theoretischen Grundlage für die Gründung dieser Institutionen. Denn ursprünglich gaben die wirtschaftspolitischen Überzeugungen von John Maynard Keynes den Kurs für diese Institutionen vor. Diese Überzeugungen waren, dass die Märkte nicht immer reibungslos funktionieren und auch zu Situationen führen können, in denen Staaten nicht selbstständig die benötigten Mittel aufbringen können, um wieder für wirtschaftliche Stabilität zu sorgen. Der IWF sollte in so einem Fall diesen Ländern die benötigten Mittel zur Verfügung stellen, um ihnen bei der Wiederherstellung ihrer Wirtschaft zu helfen. Der IWF wurde in der Überzeugung gegründet, dass es eines kollektiven Handelns auf globaler Ebene bedarf, um politische Stabilität erzielen zu können.¹⁵⁷

Für beide Autoren stellt die neoliberale Ideologie, die sich in der Ära von Ronald Reagan und Margaret Thatcher durchgesetzt hat, ein Übel dar. Die Hinwendung zu neoliberalen Überzeugungen drückte sich formell im Washingtoner Konsens aus. Der Washingtoner Konsens ist ein Wirtschaftsprogramm, formuliert im Jahr 1989 vom damaligen Chefökonom und Vizepräsident der Weltbank, John Williamson, das ein Bündel wirtschaftspolitischer Maßnahmen vorgibt, die Regierungen in krisengeschüttelten Entwicklungsländern zur Förderung ihrer wirtschaftspolitischen Stabilität durchführen sollen. Die Maßnahmen umfassen

¹⁵⁶ Jean Ziegler, „Das Imperium der Schande – Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung“, 235

¹⁵⁷ Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 110

unter anderem Steuerreformen, Liberalisierung der Finanzmärkte, Privatisierungen, Abbau der staatlichen Haushaltsdefizite, usw. Dieser Washingtoner Konsens wird sowohl von Stiglitz als auch von Ziegler scharf kritisiert.

Und tatsächlich ist die Bilanz des IWF seither gemischt. Während der IWF in den 1990er Jahren in Mexiko und Ostasien erfolgreich eingreifen konnte, gelten seine Interventionen speziell in Lateinamerika und Afrika als nicht erfolgreich.¹⁵⁸ Auch bei der Umwandlung Russlands in eine Marktwirtschaft nach dem Zerfall der Sowjetunion hat der IWF nicht überzeugen können. Während Russland unmittelbar nach der Transformation einen starken Anstieg der Arbeitslosenzahlen und einen hohen Anteil von Armut¹⁵⁹ erleben musste, konnte China hier einen beispiellosen Rückgang erreichen.¹⁶⁰

Die Ursache dieser Fehlschläge liegt den eingangs genannten Kriterien zufolge in der falschen neoliberalen Ideologie, die sich in den 1980er Jahren im IWF durchgesetzt hat. Wo die ursprüngliche Überzeugung war, dass ein internationaler Druck auf Länder notwendig ist, um eine expansive Wirtschaftspolitik durchzusetzen, wurden unter der neoliberalen Prämisse nur dann Mittel zur Verfügung gestellt, wenn Länder Maßnahmen wie den Abbau des staatlichen Defizits, Steuererhöhungen oder Zinserhöhungen umsetzen, die zu einem wirtschaftlichen Abschwung führen.¹⁶¹

Ein weiterer Grund für die Fehlschläge liegt ebenfalls im Washingtoner Konsens, nimmt aber einen etwas anderen Wendung. Der Washingtoner Konsens ist ein Katalog von Maßnahmen, die bei allen Krisen angewendet werden sollen, also eine „*one fits all*“ Lösung. Viele der Maßnahmen, die im Washingtoner Konsens aufgenommen wurden, waren eine Reaktion auf die Probleme in Lateinamerika, wo Regierungen ihre staatlichen Defizite nicht mehr unter Kontrolle bringen konnten und eine lockere Geldpolitik zu Hyperinflation geführt hatte.¹⁶² Diese Maßnahmen, die angeblich in Lateinamerika gewirkt haben, wurden danach als fixer Maßnahmenkatalog festgeschrieben, der auf die ganze Welt anwendbar sein sollte. Allerdings waren die Bedingungen in anderen Ländern, zB. afrikanische Entwicklungsländer, so sehr verschieden, dass diese Maßnahmen unangemessen waren.¹⁶³

¹⁵⁸ Vgl. Council on Foreign Relations “The IMF: The World’s Controversial Financial Firefighter”, <https://www.cfr.org/background/imf-worlds-controversial-financial-firefighter>

¹⁵⁹ Vgl. European Parliamentary Research Service, “Human development in Putin’s Russia”, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729375/EPRS_BRI\(2022\)729375_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729375/EPRS_BRI(2022)729375_EN.pdf), 3-5

¹⁶⁰ Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 104

¹⁶¹ Vgl. Ebd., 110

¹⁶² Vgl. Ebd., 114

¹⁶³ Vgl. Ebd., 114

Es kann also festgehalten werden, dass die Bretton-Woods-Institutionen unterschiedliche Agenden und auch unterschiedliche Funktionsweisen haben. Die Bilanz des IWF, der kontroversesten Institution, ist tatsächlich gemischt. Die Gründe dafür wurden oben dargelegt. Auch auf die Länderanalysen bezogen ist die Bilanz gemischt. Während China ohne Mithilfe des IWF eine wirtschaftliche Entwicklung aus eigener Kraft erreichen konnte, führte der Einfluss des IWF im Fall von Indien und Sierra Leone zu nur mäßigen Erfolgen. Jedes Land ist speziell und in jedem Land sollten passende Maßnahmen angewendet werden. Besonders wichtig ist das aber für post-Konflikt Länder, denn diese bieten große Entwicklungsmöglichkeiten. Die größte Chance einer wirtschaftlichen Entwicklung für ein post-Konflikt Land liegt im Wiederaufbau der Infrastruktur.¹⁶⁴ Im Fall von Sierra Leone sollte also die höchste Priorität in der Finanzierung von neuer Infrastruktur liegen.

7.2. Verschuldung

Ein großes Thema, dem sich vor allem Ziegler annimmt, ist das Thema Verschuldung oder Staatsverschuldung. Dieses Thema hängt eng mit dem IWF und der Weltbank zusammen, denn diese Institutionen stellen notwendige Mittel für eine Krisenbewältigung bzw. für eine wirtschaftliche Entwicklung zur Verfügung. Die beiden Institutionen haben sich auch diesem Thema verschrieben und 1996 wurde die „*Debt Relief Under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative*“ gestartet. Bisher bekamen insgesamt 37 Länder einen Schuldennachlass zugesprochen. Dadurch verringerten sich die Rückzahlungsraten in diesen Ländern zwischen 2001 und 2015 um durchschnittlich 1,5 Prozentpunkte des BIP¹⁶⁵. Sierra Leone war ebenfalls Teil dieser 37 zugelassenen Länder und bekam im Jahr 2002 einen Schuldenerlass von USD 600 Millionen¹⁶⁶ zugesprochen. Dadurch verringerte sich der Schuldenstand Sierra Leones von 180 Prozent des BIP im Jahr 2001 auf 42 Prozent des BIP im Jahr 2007.¹⁶⁷ Der Schuldenerlass war im Fall von Sierra Leone also erheblich. Er widerspricht auch der Prognose von Ziegler, dass die Schuldenlast immer weiter anwächst. Dass aber eine

¹⁶⁴ Vgl. Paul Collier, „Post-conflict Recovery: How Should Strategies Be Distinctive?“ - Journal of African Economies - Vol 18 (Supplement 1), 2009, i106

¹⁶⁵ International Monetary Fund, „Debt Relief Under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative“, <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/11/Debt-Relief-Under-the-Heavily-Indebted-Poor-Countries-Initiative/>

¹⁶⁶ World Bank, „Decision Point Document for the Enhanced Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative – Sierra Leone“ (2002), <https://documents1.worldbank.org/curated/en/701801583527296687/pdf/Sierra-Leone-Enhanced-Heavily-Indebted-Poor-Countries-HIPC-Debt-Initiative.pdf>, 30

¹⁶⁷ Statistika, „Staatsverschuldung Sierra Leone“, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/952616/umfrage/staatsverschuldung-von-sierra-leone-in-relation-zum-bruttoinlandsprodukt-bip/>

Reduktion der Verschuldung nicht gleichzeitig zu einer wirtschaftlichen Entwicklung führt, zeigt die Länderanalyse über Sierra Leone.

7.3. Die richtige Sequenzierung bei der wirtschaftlichen Entwicklung

Aus der wirtschaftlichen Entwicklung von vielen Ländern, einschließlich den USA und Japan, kann eine Lehre gezogen werden. Ein erfolgreiches wirtschaftliches Entwicklungsprogramm erfordert äußerste Sorgfalt bei der Sequenzierung. Die Reihenfolge, in der Reformschritte gesetzt werden und die Geschwindigkeit dieser Reformschritte ist entscheidend über den Erfolg.¹⁶⁸ Wenn Märkte zu schnell geöffnet werden, birgt das große Gefahren für das betroffene Land. Die Länder müssen gut genug vorbereitet sein, um für eine Öffnung der Märkte gerüstet zu sein. Dies zeigt auch ein Blick zurück auf die Erfahrungen der USA im 19. Jahrhundert. Als sich die Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten so stark verbesserten, verstärkten sich damit auch die Handelsmöglichkeiten erheblich. Aber die Märkte wurden nicht blind geöffnet. Die Bundesregierung der USA begann, das Finanzsystem zu regulieren, Mindestlöhne und Arbeitsbedingungen festzulegen und schließlich ein Arbeitslosen- und Sozialsystem einzusetzen, damit die Gefahren des Marktsystems abgewendet werden konnten.¹⁶⁹

Die Länder mit der erfolgreichsten wirtschaftlichen Entwicklung, jene in Ostasien inkl. China, unternahmen Öffnungsschritte nur langsam und schrittweise. Diese Länder konnten für sich einen Vorteil aus der Globalisierung erzielen, indem sie ihre Exporte steigerten.¹⁷⁰ Sie bauten jedoch Handelsbarrieren nur sehr sorgfältig und systematisch ab, sodass neue Industrien aufgebaut und neue Arbeitsplätze geschaffen werden konnten. Diese sorgfältige und systematische Vorgehensweise wird aber oft vermisst. Der IWF etwa macht die Liberalisierung der Handels- und Finanzmärkte als Bedingung für die Zusagen von dringend benötigten Mitteln. Und Länder, die sich in einer Krise befinden, haben oft keine Wahl als diesen Bedingungen zuzustimmen.¹⁷¹ Die zwangsweise Durchführung von Liberalisierungen führt aber gerade nicht dazu, dass die jeweiligen Länder davon profitieren könnten, sondern sie führt zu einer überstürzten und unsystematischen Deregulierung, deren Auswirkungen oft verheerend sein können.

¹⁶⁸ Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 116

¹⁶⁹ Vgl. Ebd., 118-119

¹⁷⁰ J. H. Park, „The East Asian Model of economic development and developing countries“ - Journal of developing societies - Vol. 18 (4), 2002, 337

¹⁷¹ Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 155

Der Notwendigkeit einer langsamen und sorgfältigen Öffnung wurde in der WTO auch Rechnung getragen. Und zwar wurde in der Uruguay Runde, jene Verhandlungsrunde die schließlich zur Gründung der WTO geführt hat, beschlossen, dass Entwicklungsländer eine längere Übergangsphase gewährt bekommen.¹⁷² Zu dieser Zeit stand auch bereits China in Verhandlungen über den Beitritt zur WTO. China wollte, aufgrund der günstigeren Bedingungen, den Status eines Entwicklungslandes zugewiesen bekommen. Dies entsprach damals auch den wirtschaftlichen Gegebenheiten des Landes. Die USA allerdings wollte diesen Status nicht gewähren und bestand auf einer schnellen Umwandlung. Die Verhandlungen blieben lange Zeit ohne Ergebnis und als sich die beiden Parteien einigten, konnte China schließlich im Jahr 2001 der WTO beitreten. Während dieser langen Jahre der Verhandlungen konnte China einige Reformen zur Liberalisierung durchführen und nach dem Beitritt sogar auf den Status als Entwicklungsland verzichten. Zur gleichen Zeit wurde auch über ein neues Abkommen in der Textilindustrie verhandelt und hier bestanden die USA auf einer längeren Übergangsphase.¹⁷³ Schließlich einigte man sich auf das weiter oben bereits angesprochene *Agreement on Textile and Clothing (ATC)*, welches 1995 in Kraft trat und eine 10-jährige Übergangsphase für Importquoten auf Textil- und Bekleidungsgüter vorsah. Damit konnten westliche Länder weiterhin Importquoten auf jene Produkte anwenden, die für viele Entwicklungsländer von großer Bedeutung sind. An diesem Beispiel sieht man die Doppelbödigkeit von westlichen Ländern bei der Handelsliberalisierung, die immer wieder sichtbar wird.

7.4. Der Weg zur Liberalisierung von China, Indien und Sierra Leone

China hat die richtige Sequenzierung bei der Umwandlung von einer Planwirtschaft in eine sozialistische Marktwirtschaft gefunden. Dabei war der Ausgangspunkt für diese Transformation günstiger als in anderen Ländern. China war nicht zu einer Umwandlung gezwungen, etwa aufgrund einer wirtschaftlichen Instabilität. Sondern die wirtschaftliche Situation in China war stabil, wenn auch nicht befriedigend. Es gab keine nennenswerte Inflation und fast keine Auslandsverschuldung.¹⁷⁴ Die chinesische Führung hat es vermieden, Schulden im Ausland aufzunehmen. Und China hatte seit Ende der Kulturrevolution im Jahr 1970 funktionierende Handelsbeziehungen zu Japan und Westeuropa aufgebaut, die durch die

¹⁷² Vgl. Ebd., 158

¹⁷³ Vgl. Ebd., 159

¹⁷⁴ Vgl. Dwight H. Perkins, „The Economic Transformation of China“, 283

Reformen nicht unterbrochen wurden. Die großen Reformen fanden, wie in der Länderanalyse über China gezeigt, ab dem Jahr 1978 unter der Führung von Deng Xiaoping statt. Zunächst wurde die Landwirtschaft umgewandelt, die Kollektivierung des Landes wurde zurückgenommen und das Land wurde egalitär aufgeteilt. Innerhalb einer Periode von etwa 5 Jahren wurde die Landwirtschaft von einem bürokratisch geführten System in ein marktwirtschaftliches System reformiert. Daraus folgte ein starker Aufschwung in der landwirtschaftlichen Produktion und in den landwirtschaftlichen Einkommen.¹⁷⁵ Der nächste Bereich, der umgewandelt wurde, war der Fertigungssektor. Die Umwandlung im Fertigungssektor von einer staatlich gelenkten Wirtschaft in eine Marktwirtschaft fand schrittweise statt. Im Jahr 1985 entschied man sich für ein zweigleisiges System aus staatlich vorgegebenen Preisen für einen wesentlichen Teil der Güter und marktwirtschaftlichen Preisen für die übrigen Güter. Über die Zeit wurden immer mehr Güter marktwirtschaftlich bepreist.¹⁷⁶ Ebenfalls wurden die staatlichen Monopole in vielen Industriesektoren aufgelöst und für den privaten Wettbewerb geöffnet, einschließlich ausländischer Investoren.¹⁷⁷ Zu den Reformen im Fertigungssektor gehörten auch Reformen am Arbeitsmarkt. Ursprünglich waren Arbeitnehmer sehr eng an staatliche Unternehmen gebunden, es gab keine Arbeitslosenversicherungen und Wohnungen wurden von den staatlichen Unternehmen bereitgestellt.¹⁷⁸ Dies änderte sich in den 1990er Jahren. Die chinesische Regierung führte ein neues Sozialversicherungssystem ein, wo Arbeitgeber basierend auf individuellen Arbeitsverträgen die Beiträge zahlen und nicht der Staat. Darüber hinaus wurden einige arbeitsrechtliche Regelungen implementiert, wie das *Labour Law* im Jahr 1994, das 2008 durch das *Labour Contract Law* reformiert wurde. Und 1999 die *Unemployment Insurance Regulation*, die ein Sicherheitsnetz für Arbeitslose einführte. Die größte Herausforderung für die Arbeitslosenversicherung bleibt die landesweite Harmonisierung, denn es gibt große Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen und Branchen.¹⁷⁹

China hat also eine staatlich organisierte Transformation von einer Planwirtschaft zu einer sozialistischen Marktwirtschaft hingelegt, die bereits 1978 begonnen und ihren Abschluss weitgehend mit dem Beitritt zur WTO im Jahr 2001 gefunden hat. Dieser Reformprozess, der über ein viertel Jahrhundert schrittweise umgesetzt wurde, war von der chinesischen Regierung

¹⁷⁵ Vgl. Ebd., 285

¹⁷⁶ Vgl. Ebd., 298

¹⁷⁷ Vgl. Ebd., 299

¹⁷⁸ Vgl. Ebd., 301

¹⁷⁹ Vgl. Xiao Ming, "China's unemployment insurance system, an instrument for the unemployment crisis during the COVID-19", socialprotection.org (06/05/2020) <https://socialprotection.org/discover/blog/chinas-unemployment-insurance-system-instrument-unemployment-crisis-during-covid-19#>

weitgehend kontrolliert. Das Entwicklungsmodell, bei dem Regierungen eine wichtige Rolle einnehmen, ist auch als Ostasien-Modell bekannt. Vorreiter dieses Modells war Japan,¹⁸⁰ das nach dem zweiten Weltkrieg eine beeindruckende wirtschaftliche Entwicklung hinlegte. Japan benötigte ebenfalls etwa ein viertel Jahrhundert um eine Agrarreform umzusetzen, eine Marktwirtschaft zu etablieren, einen Fertigungssektor aufzubauen und ein Wirtschaftswachstum getrieben von Exporten zu schaffen.¹⁸¹ Der Umwandlungsprozess war staatlich gelenkt und auch durch staatliche Finanzierungen in Kernbereichen gefördert. Aufgrund der relativ starken Einflussnahme spricht man auch vom „Ersatz Kapitalismus“ (im englischen: „*Ersatz Capitalism*“). Nach Japan setzten auch Südkorea, Taiwan und Singapur ähnliche Modelle um.¹⁸²

Die Reformen in Indien sind etwas anders wie in China verlaufen. Zwar wurden bereits in den 1980er Jahren einige zaghafte Reformen umgesetzt, die wirklichen Reformen kamen aber erst in den Jahren nach der Wirtschaftskrise 1991 als Reaktion auf die Bedingungen des IWF. Die Umsetzung der Reformen verlief schrittweise und wurde von der Zentralregierung vorgenommen. Dennoch haben die Reformen in Indien wenig mit dem Ostasien-Modell der wirtschaftlichen Entwicklung zu tun. So hat sich etwa in Indien die Sparquote im Laufe der Zeit zwar verbessert, aber nie das Niveau wie in ostasiatischen Ländern erreicht.¹⁸³ Bemerkenswerter war, dass das Wirtschaftswachstum in Indien nicht von Exporten aus dem Fertigungssektor angetrieben wurde.¹⁸⁴ Es konnten auch nicht große Summen an ausländischen Direktinvestitionen angezogen werden.¹⁸⁵

Eine politische Strategie, die auf die Entwicklung eines bestimmten Industriesektors abzielte, die ein wichtiger Bestandteil des Ostasien-Modells ist,¹⁸⁶ fehlte in Indien. Im Gegenteil, es ist der Dienstleistungssektor der bisher das Wachstum in Indien angetrieben hat.¹⁸⁷ Ein weiteres Merkmal, das den indischen Weg klar von ostasiatischen Ländern unterscheidet, ist die

¹⁸⁰ Vgl. J. H. Park, „The East Asian Model of economic development and developing countries“, 338

¹⁸¹ Vgl. Ebd., 345

¹⁸² Vgl. Ebd., 383

¹⁸³ Vgl. Ashok Kotwal et al., „Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?“, 1153

¹⁸⁴ Vgl. S. Ramesh, „China’s lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development“, 39

¹⁸⁵ Vgl. Ashok Kotwal et al., „Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?“, 1153

¹⁸⁶ Vgl. J. H. Park, „The East Asian Model of economic development and developing countries“, 343

¹⁸⁷ Vgl. Era Dabla-Norris und Kalpana Kochhar, „India: In search of the Drivers of the Next Wave of Growth“, 157

Tatsache, dass der Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft nur sehr langsam abnimmt. Das dämpft den Rückgang der Armut.¹⁸⁸

Die Reformen in Sierra Leone scheinen auf den ersten Blick erfolgreich, allerdings bei genauerer Betrachtung zu wenig durchdringend. Die Situation von Sierra Leone zeigt, dass selbst erfolgreich durchgeführte wirtschaftliche Reformen im formalen Sektor zu einer verstärkten wirtschaftlichen Ungleichheit und zu sozialer Ungerechtigkeit führen können.¹⁸⁹ Für ein post-Konflikt Land sind damit auch andere Maßnahmen zu bedenken. Dazu zählen die angesprochene Verbesserung der Infrastruktur, eine umfangreiche Kommunikationsstrategie¹⁹⁰ und eine Stabilisierung der politischen Institutionen. Eine wirtschaftliche Öffnung erscheint für Sierra Leone noch zu früh zu sein.

7.5. Die Rolle von Exportproduktionszonen

Ein wichtiger Aspekt bei der Umwandlung von Chinas Wirtschaft spielten die sogenannten *Special Economic Zones* (SEZs). Die im ersten Teil genannten Exportproduktionszonen (EPZs) sind besondere Formen von SEZs, die auf den Export ausgelegt sind. Die meisten SEZs sind auch EPZs, daher werden die beiden Begriffe in dieser Arbeit als Synonyme verwendet. Die bekanntesten SEZs wurden nach Beginn der Wirtschaftsreformen im Jahr 1978 im Rahmen der Politik der Liberalisierung gegründet. Dazu zählt auch die größte SEZ, jene von Shenzhen und zwei weitere in der Region Guangdong, nahe von Hong Kong. Die SEZs sind regional Gebiete, die vom Rest des Landes abgegrenzt sind. In den SEZs gelten eigene Regelungen und Bestimmungen, die sich vom Heimatland unterscheiden. Dazu zählen vor allem besonders günstige Bedingungen für ausländische Unternehmen, damit diese verstärkt in den Zonen produzieren lassen. So sollen ausländische Direktinvestitionen genauso wie Technologie und *Know-How* angezogen werden. Zu den günstigen Bedingungen innerhalb der SEZs zählen normalerweise billige Arbeitskräfte durch die Liberalisierung der Arbeitsgesetze, Steuererleichterungen oder Steuerbefreiung, die Möglichkeit von tariffreien und quotenfreien Importen und Exporten sowie die Bereitstellung von Infrastruktur. Die größte Erfolgsgeschichte hat die SEZ in Shenzhen geschrieben. Shenzhen hat sich innerhalb von vier Jahrzehnten von einem Fischerdorf in eine pulsierende Großstadt verwandelt. Wohl auch

¹⁸⁸ Vgl. Ashok Kotwal et al., "Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?", 1153

¹⁸⁹ Vgl. Kazushige Kobayashi und Herbert M'cleod, "Rethinking business reforms in post-conflict settings: the case of Sierra Leone", 44

¹⁹⁰ Vgl. Ebd., 53

aufgrund solcher Erfolgsgeschichten ist der Trend bei SEZs ungebrochen. Fast alle Entwicklungsländer versuchen mit dieser Strategie einen wirtschaftlichen Dynamo anzukurbeln. Laut einem Bericht der UNCTAD¹⁹¹ (Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung) gab es im Jahr 2019 über 5.000 SEZs in 147 Ländern. Drei Viertel aller Entwicklungsländer und alle Länder, die sich in einem Umwandlungsprozess von einem Entwicklungsland hin zu einem Industrieland befinden, wenden diese Strategie an.¹⁹² Dabei gibt es eine große Bandbreite von SEZs. In besser entwickelten Ländern liegt der Fokus von SEZs oft auf Innovation. In den meisten SEZs geht es allerdings um logistische Vorteile. Einige SEZs gibt es in Europa, die meisten aber in Asien. Und das Land mit der größten Anzahl ist mit Abstand China. Auch andere südostasiatische Länder und auch Indien weisen eine große Anzahl auf.¹⁹³

Die rechtlichen Rahmenbedingungen, unter dem die SEZs operieren, werden einerseits von den einzelnen Ländern vorgegeben. Diese schaffen sogenannte SEZ Gesetze. Und andererseits gibt es rechtliche Rahmen auf internationaler Ebene, relevante Bestimmungen werden etwa von der WTO und vom Investitionsschutzabkommen (*International Investment Agreement*) vorgegeben. Bereits 115 Länder haben derartige SEZ Gesetze erlassen.¹⁹⁴ Dabei ist nicht alles so rosig. Während 80 Prozent dieser SEZ Gesetze Bestimmungen über Steuererleichterungen bzw. Steuerbefreiungen enthalten¹⁹⁵, spielen sozioökonomische Bestimmungen, wenn überhaupt, nur eine sehr untergeordnete Rolle. Auch auf internationaler Ebene sieht es nicht viel besser aus. Während sich das Investitionsschutzgesetz vorwiegend um den Schutz und die Rechtssicherheit von Investitionen kümmert, ist in der WTO im Hinblick auf die SEZs hauptsächlich das *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM)* relevant.¹⁹⁶ Dies bietet Schutz vor unfairen staatlichen Subventionen und die Möglichkeit, Gegenmaßnahmen zu setzen, aber keine sozioökonomischen Bestimmungen. Insgesamt scheinen arbeitsrechtliche Bestimmungen noch immer zu kurz zu kommen. Dementsprechend sieht auch eine Bewertung der *International Labour Organisation (ILO)* aus dem Jahr 2017 aus.¹⁹⁷ Die ILO kommt zum Schluss, dass es in den SEZs weiterhin Probleme beim Schutz von Grundprinzipien und Rechten bei der Arbeit, insbesondere bei der Vereinigungsfreiheit und bei

¹⁹¹ Vgl. UNCTAD, "Special Economic Zones", World Investment Report 2019 – Chapter IV, https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf, 137

¹⁹² Vgl. Ebd., 137

¹⁹³ Vgl. Ebd., 139

¹⁹⁴ Vgl. Ebd., 161

¹⁹⁵ Vgl. Ebd., 166

¹⁹⁶ Vgl. Ebd., 174

¹⁹⁷ Vgl. Ebd., 188

Tarifverhandlungen, wie auch bei der Gleichstellung von Geschlechtern vorliegen und dass auch andere Arten von Verletzungen der Arbeitnehmerrechte, insbesondere in Bezug auf Arbeitszeiten, Sicherheit und Gesundheit, ebenfalls üblich sind. Die meisten Länder mit SEZs haben relevante ILO-Konventionen ratifiziert. Bezüglich der SEZ Gesetze wurde festgestellt, dass die Überschreitungen immer weniger aufgrund von laxen rechtlichen Bestimmungen geschehen, sondern vor allem aufgrund von fehlenden Ressourcen zur Überwachung und Durchsetzung der bestehenden rechtlichen Bestimmungen.

Insgesamt bleibt der Eindruck über die SEZs gespalten. Einerseits bringen SEZs große Möglichkeiten für Heimatländer, weil in den SEZs Marktöffnungen ausprobiert werden können. Sie können sozusagen als Testgebiet dienen für Maßnahmen, die, sofern sie erfolgreich sind, in weiterer Folge auch im gesamten Heimatland umgesetzt werden können. Die große Relevanz zeigt sich auch in den neuen Initiativen Indiens, wo wieder verstärkt auf SEZs gesetzt wird. Andererseits bringen die SEZs natürlich auch die Gefahr mit, dass Gesetze und Regulierungen umgangen werden. Die Besorgnis, die Naomi Klein ausdrückt, ist also sicherlich nicht völlig unbegründet. Nichtsdestotrotz bleibt festzuhalten, dass die SEZs keine gesetzlosen Gebiete mehr sind, wie sie es vielleicht noch in den 1960er oder 1970er Jahren waren. Die internationalen Organisationen wie die UNCTAD und die ILO können dazu beitragen, dass sich die Arbeitsbedingungen in den SEZ sukzessive verbessern.

7.6. Der Schutz von geistigen Eigentumsrechten

Der Schutz des geistigen Eigentums ist im sogenannten TRIPS-Abkommen (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) geregelt. Das TRIPS wurde in der Uruguay Runde ausverhandelt und anschließend zu den Abkommen der WTO hinzugefügt. Die Uruguay Runde war jene Verhandlungsrunde, die letztendlich zur Gründung der WTO führte. Die Verhandlungen der Uruguay Runde dauerten von 1986 bis 1994.

Die Uruguay Runde fand in Zeiten einer politischen Neuordnung statt. Während der Verhandlungsphase vollzog sich der Zusammenbruch der Sowjetunion. Nachdem die Sowjetunion immer die Position der Entwicklungsländer unterstützt hatte, verschob sich durch ihren Zusammenbruch auch das Gewicht der Verhandlungen zugunsten der westlichen Staaten. Im Zuge der Uruguay Runde wurden mehrere Abkommen ausverhandelt, von denen aber das TRIPS mit Abstand das kontroverseste ist.

Das TRIPS ging auf eine Initiative der USA zurück. Die USA hatten sich schon länger zum Ziel gesetzt, den Schutz des geistigen Eigentums voranzutreiben. Bereits in den 1980er Jahren

war ein wesentlicher Kurswechsel aufgrund des eindrucksvollen Erfolgs der japanischen Wirtschaft vollzogen worden. Aus US-amerikanischer Sicht baute dieser Erfolg hauptsächlich auf der Verwendung von amerikanischer Technologie auf. Die Firmen in den USA hatten das Gefühl, dass ein großer Teil der von ihnen entwickelten Innovationen von konkurrierenden Firmen in anderen Ländern unentgeltlich genutzt wurde.¹⁹⁸

Die Firmen in den USA spielten dann auch eine große Rolle bei den Verhandlungen zum TRIPS Abkommen. Das *Intellectual Property Committee* (IPC), ein Zusammenschluss von 12 US-amerikanischen Konzernen, der sich extra für die Zeit der Uruguay Runde gebildet hatte, übte großen Einfluss auf die Verhandlungsposition der USA aus. Unterstützt wurden die USA von der EU und von Japan, das mittlerweile zu den Industrienationen gehörte. Das TRIPS Abkommen wurde so zu einem wichtigen Pfeiler der WTO. Im Gegenzug erreichten die Entwicklungsländer die Aufhebung der Quoten bei Textilien¹⁹⁹ (wie bereits oben gezeigt).

Mit dem TRIPS sind dann auch die Patenrechtssysteme der fortschrittlichsten Industrieländer, insbesondere der USA, in Entwicklungsländer exportiert worden, also von Ländern, die massiv in F&E investieren in Länder mit begrenzten Ressourcen und Infrastrukturen. Die Einführung des TRIPS war sicher nicht zum Vorteil der technologieimportierenden Länder, zu denen alle Entwicklungsländer gehören. Es ist somit sehr überraschend, dass das TRIPS überhaupt durchgesetzt werden konnte.²⁰⁰

Dementsprechend gab es auch eine Reihe von Kontroversen nach der Einführung des TRIPS. Eine der Hauptkontroversen entfaltete sich im Zuge des Kampfes gegen AIDS. Einige Pharmakonzerne aus den USA verklagten die südafrikanische Regierung für den Einsatz von Medikamenten zur Bekämpfung von HIV-Infektionen, die patentrechtlich geschützt waren. Hier stellten sich einerseits wirtschaftliche Interessen gegen lebensrettende Maßnahmen auf der anderen Seite.²⁰¹

Mit dem TRIPS konnten nun westliche Pharmakonzerne Länder wie Indien oder Brasilien stoppen, ihre patentierten Medikamente zu „stehlen“.²⁰² Aber diese Länder produzierten lebensrettende Medikamente in Form von Generika, um sie ihrer Bevölkerung für einen Bruchteil des Originalpreises zur Verfügung zu stellen. Befürworter der neuen Patenregeln

¹⁹⁸ Vgl. Daniele Archibugi und Andrea Filippetti, „The Globalisation of Intellectual Property Rights: Four learned lessons and four theses“ *Global Policy*, Vol. 1 (2), 143

¹⁹⁹ Vgl. Ebd., 143

²⁰⁰ Vgl. Ebd., 142

²⁰¹ Vgl. Ebd., 146

²⁰² Vgl. Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 106

brachten vor, dass durch den erhöhten Schutz ein größerer Anreiz für neue Innovationen geschaffen worden seien. Allerdings konnte sich nur ein sehr kleiner Bevölkerungsteil in Entwicklungsländern neu geschaffene Medikamente leisten, sodass der finanzielle Effekt für die Pharmakonzerne und damit auch der Anreiz für neue Innovation nur sehr gering war.²⁰³ Andererseits waren damit tausende von Menschen praktisch dem Tode geweiht, weil sie sich die lebensrettenden Medikamente nun nicht mehr leisten konnten. Im Falle von AIDS war der internationale Aufschrei so groß, dass letztendlich die Pharmakonzerne im Jahr 2001 zurückstecken mussten und dazu einwilligten, die Preise zu senken und die Medikamente zu den Herstellungskosten zur Verfügung zu stellen.²⁰⁴

Die übermäßige Verwendung von Patenten geht teilweise soweit, dass es zu absurden Situationen kommen kann. Etwa in einem Fall, der sich in der kanadischen Provinz Saskatchewan zugetragen hatte und von Ziegler beschrieben wird.²⁰⁵ Ein einheimischer Bauer mit Namen *Percy Schmeiser* baute dort wie üblich Raps an. Um Saatgut für das kommende Jahr zu haben, pflegte *Percy Schmeiser* jedes Jahr eine gewisse Anzahl an Körnern aus seinen Feldern aufzubewahren, um damit im nächsten Jahr neuen Raps anbauen zu können. Diese Praxis wendete er bereits seit über 50 Jahren an. Eines Tages wurde er vom Unternehmen Monsanto verklagt. Ein Teil von Monsantos Geschäftstätigkeit liegt in der gentechnischen Veränderung von Saatgut, um es etwa resistenter gegen Keime zu machen. Das gentechnisch veränderte Saatgut kann natürlich patentrechtlich geschützt werden. Monsanto beschuldigte nun *Percy Schmeiser*, ihr geschütztes Saatgut verwendet zu haben. Einige Nachbarn von *Percy Schmeiser* verwendeten tatsächlich das Saatgut von Monsanto und der Wind hatte einige Samen aus den Nachbarnfeldern auf das Grundstück von *Percy Schmeiser* geweht. Nun tat aber *Percy Schmeiser* nichts anderes, was er in den 50 Jahren zuvor auch getan hatte. Er sammelte einige Körner aus seinem Feld zusammen. Nichtsdestotrotz war ihm das nicht mehr erlaubt, denn das Saatgut, das der Wind von seinen Nachbarn auf sein Feld geweht hatte, war patentrechtlich geschützt.

Offiziell wurde es mit dem Ziel errichtet, durch den Schutz von geistigem Eigentum Verzerrungen und Hindernisse für den internationalen Handel zu reduzieren, wie es in der Präambel formuliert wurde. Dies widerspricht aber der Feststellung im Artikel XX(d) des GATT Abkommens, dass der Schutz von geistigem Eigentum als Handelshemmnis betrachtet

²⁰³ Vgl. Ebd., 106

²⁰⁴ Vgl. Ebd., 106

²⁰⁵ Vgl. Jean Ziegler, „Das Imperium der Schande – Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung“, 264-265

werden muss.²⁰⁶ Denn die Inhaber von geistigen Eigentumsrechten können sowohl Exporte als auch die Produktion ihrer geschützten Produkte verhindern. Der Schutz von geistigem Eigentum ist also der Konzeption nach nicht dazu bestimmt, den freien Handel zu fördern, sondern stattdessen diesen zu beschränken.²⁰⁷ Aus diesem Grund ist es auch gerechtfertigt zu argumentieren, dass das TRIPS Abkommen, im Gegensatz zum Rest der Uruguay Runde, nicht zur Förderung des Freihandels beiträgt und somit als Abkommen der WTO fehl am Platz ist.²⁰⁸

Insgesamt kann also festgehalten werden, dass das TRIPS die Interessen der westlichen Welt, insbesondere der USA, durchsetzbar machte. Das Argument, das für das TRIPS Abkommen spricht, ist die Förderung von Innovationen durch die Sicherung von finanziellen Anreizen.²⁰⁹ Vor allem die US-Pharmaindustrie war davor besorgt, ihre Investitionen zu verlieren, wenn andere Unternehmen ihre Erfindungen schlichtweg kopieren. Die finanziellen Anreize fehlen aber teilweise, wie im Fall von AIDS oben angesprochen wurde. Darüber hinaus scheint der Schutz des geistigen Eigentums im TRIPS Abkommen zu weit zu gehen. Das führt dazu, dass soziale Interessen beschnitten werden. Güter, die eigentlich der Allgemeinheit gehören, können nun patentrechtlich geschützt werden. Dadurch wird die Nutzung dieser Güter eingeschränkt, wie es im oben beschriebenen Fall des kanadischen Bauern der Fall war.

Aus den Erfahrungen mit dem TRIPS Abkommen können einige Lehren gezogen werden. Erstens bietet die WTO, wie bereits erwähnt, ein Forum für Verhandlungen. Das Ergebnis hängt aber maßgeblich von den jeweiligen Positionen und der Kompromissbereitschaft ab. Und diese waren, aufgrund der geopolitischen Veränderungen, zugunsten der Industrieländer verschoben. Zweitens widerspricht das TRIPS Abkommen eigentlich den Grundsätzen der Handelsliberalisierung und passt somit nicht wirklich zu den Bestimmungen der WTO. Drittens sollte nicht alles dem Grundsatz der Handelsliberalisierung unterworfen werden. Vor allem in der Pharmaindustrie sollten soziale Aspekte durch normative Maßnahmen ergänzt werden. Aber auch andere Produkte wie zum Beispiel Saatgut oder Düngemittel sollten nicht durch Übermäßigen Schutz von geistigem Eigentum beschränkt werden. Und viertens, multinationale Konzerne können teilweise ihren Einfluss in der WTO geltend machen.

²⁰⁶ Vgl. Carlos Maria Correa, "Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (2nd Edition): A Commentary on the TRIPS Agreement", Oxford Public International Law (2020), 1

²⁰⁷ Vgl. Ebd., 2

²⁰⁸ Vgl. Ebd., 2

²⁰⁹ Vgl. Ebd., 92

8. Conclusio

Die Globalisierung ist ein viel diskutiertes und viel kritisiertes Phänomen unserer Zeit. Das ist nicht weiter verwunderlich, hat sie doch großen Einfluss auf die Lebensweisen von fast allen Menschen. Und für einige davon ist durch die Globalisierung das Leben nicht einfacher geworden. Dennoch ist die Globalisierung eine Entwicklung, die nicht mehr zurückdreht werden sollte und wohl auch nicht mehr zurückgedreht werden kann. Bei all der berechtigten Kritik hat die Globalisierung auch herausragendes Potential. So resümiert Stiglitz über die Globalisierung: „*Globalization is neither good nor bad. It has the power to do enormous good, and for the countries of East Asia, who have embraced globalization under their own terms, at their own pace, it has been an enormous benefit, [...]. But in much of the world it has not brought comparable benefits.*”²¹⁰

Die Globalisierung hat bereits erstaunliche Resultate hervorgebracht. Die Entwicklungen von vielen ostasiatischen Ländern, die ihre Agrarwirtschaften innerhalb weniger Jahrzehnte in prosperierende Industrielandschaften transformiert haben, ist beeindruckend. Diese Entwicklungen haben dazu geführt, dass Millionen von Menschen ein besseres Leben haben. Aus dem UN-Bericht zu den Millenniumszielen aus 2015 geht hervor, dass sich die Anzahl der Menschen, die in extremer Armut leben müssen von 1,9 Milliarden im Jahr 1990 auf 800 Millionen im Jahr 2015²¹¹ verringert hat. Also 1,1 Milliarden Menschen weniger, die in extremer Armut leben müssen. Und das in einer Zeit, wo die Globalisierung mit Hochdruck stattgefunden hat. Dabei kann man natürlich nicht von einem guten Ergebnis sprechen, aber die Tendenz geht in die richtige Richtung. Und es ist eben nicht so, wie Ziegler das argumentiert, dass das System darauf ausgelegt ist, Menschen in der Armutsfalle zu halten. Sondern es ist eine eindeutige Entwicklung zu erkennen.

Das geht auch aus den Länderanalysen hervor, die unterschiedliche Entwicklungswege aufzeigen. China kann sicherlich als Paradebeispiel für eine gelungene wirtschaftliche Entwicklung angesehen werden. Chinas wirtschaftliche Entwicklung in den vergangenen Jahrzehnten ist nicht weniger als atemberaubend. Am Beispiel von China kann auch gleich die erste Arbeitsfrage mit einem „JA“ beantwortet werden. Die Grundprinzipien der WTO funktionieren. China hat seinen komparativen Vorteil gefunden, nämlich in den niedrigen Arbeitskosten, und sich auch voll auf diesen Vorteil konzentriert. Dadurch konnte sich China

²¹⁰ Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 106

²¹¹ United Nations, „The Millennium Development Goals Report“ (2015),

[https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%201\).pdf](https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf), 4

erfolgreich in die weltweite Wertschöpfungskette eingliedern. Das hat auch Nachteile, denn China steht immer noch relativ weit unten in der Wertschöpfungskette. Aber es hat auch riesige Vorteile. China konnte aufgrund von „*Spillovers*“ enorm von den eingesetzten Technologien profitieren und ist mittlerweile eines der Länder mit den meisten Patentanmeldungen. China konnte das Pro-Kopf-Einkommen seit dem Jahr 2000 verzehnfachen. Die Bevölkerung, die in der Landwirtschaft tätig ist, hat rasant abgenommen und jene, die im Dienstleistungssektor tätig ist, hat rasant zugenommen. Und Reformen am Arbeitsmarkt und bei den Sozialversicherungssystemen erleichtern das Leben.

Die wirtschaftliche Entwicklung von Indien war nicht ganz so beeindruckend. Während auch Verbesserungen erkennbar sind, fallen diese deutlich geringer aus als in China. Die unterschiedliche Entwicklung der beiden Länder führt uns zur zweiten Arbeitsfrage, die mit „NEIN“ beantwortet werden kann. Die Grundprinzipien der WTO funktionieren nicht unter allen Umständen. Es sind bestimmte Voraussetzungen notwendig. Dies betrifft vor allem eine gewissenhafte Vorbereitung der lokalen Gegebenheiten. In China wurden bereits ab 1978 Wirtschaftsreformen umgesetzt und die Bevölkerung wurde genauestens auf die bevorstehenden Veränderungen eingestimmt. Die Wirtschaftsreformen wurden schrittweise und konsequent durchgeführt und der Beitritt zur WTO im Jahr 2001 war mehr das Ende eines Transformationsprozesses als deren Anfang. In Indien sah die Situation anders aus. Dort wurden erst ab 1991 substantielle Wirtschaftsreformen umgesetzt, und das auf Druck des IWF. Wie in der Länderanalyse über Indien gezeigt, waren diese Wirtschaftsreformen schleppend und in einigen Bereichen unzureichend. So wurde in Indien keine umfassende Agrarreform durchgeführt, weshalb noch immer ein erheblicher Teil der Beschäftigten an den primären Sektor gebunden ist. Im Fertigungssektor wurden Beschränkungen auf Kleinunternehmen nur sehr langsam aufgehoben, was ein entscheidender Grund für das mäßige Wachstum im sekundären Bereich ist. Hinzu kommt der schlechte Zustand der Infrastruktur. Der Arbeitsmarkt ist überreguliert, weshalb ein großer Teil des Wirtschaftswachstums im informellen Sektor stattfindet. Ähnliche Bedingungen herrschen in Sierra Leone vor. Auch hier ist der informelle Sektor dominant, allerdings mit etwas anderen Vorzeichen. In Sierra Leone ist es das mangelnde Vertrauen gegenüber der eigenen Regierung, aber auch gegenüber internationalen Organisationen, dass die Bevölkerung in den informellen Sektor treibt. Besonders deutlich wird die Situation am Beispiel der Textilindustrie in Indien. Hier hat Indien mit den vorhandenen Rohstoffen, *KnowHow*, Maschinen, Fertigungsmittel und Arbeitskräften eindeutig einen komparativen Vorteil. Doch aufgrund der lokalen Gegebenheiten konnte das Land dieses Potential nicht zufriedenstellend ausnutzen.

Daraus folgernd kann also gesagt werden, dass die WTO zwar die Bedingungen für eine Handelsliberalisierung schaffen kann, aber die tatsächliche Umsetzung vom jeweiligen Land durchgeführt werden muss. Die Gründe für die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung von China und Indien sind in den lokalen Gegebenheiten zu suchen, oder anders ausgedrückt, in den unzureichenden Maßnahmen, die in Indien umgesetzt wurden. Das mäßige Wachstums Indiens kann also nicht der WTO angelastet werden.

In der Arbeit wurde das Ostasien-Modell als optimales Modell für eine wirtschaftliche Entwicklung identifiziert. Dieses Modell wurde zunächst in Japan und dann in Südkorea und einigen anderen ostasiatischen Ländern angewendet, mit herausragenden Erfolgen. Letztendlich diente es auch als Vorbild für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas. Ein entscheidendes Merkmal dieses Modells ist die relativ große Einflussnahme durch die politischen Institutionen. Es handelt sich also um einen staatlich gelenkten Prozess. Dies führt zur Schlussfolgerung, dass für eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung stabile politische Institutionen eine Voraussetzung bilden.

Im Fall von Sierra Leone ist die wirtschaftliche Entwicklung durchgewachsen. Auch wenn deutliche Fortschritte erkennbar waren, im Jahr 2013 verzeichnete das Land ein Wirtschaftswachstum von 20,7 Prozent des BIP, bleibt die Situation instabil. Das große Wachstum war fast ausschließlich mit Exporten von Eisenerz nach China erreicht worden. Daran ist auch die große Abhängigkeit von einzelnen Exportprodukten bzw. einzelnen Abnehmerländern deutlich erkennbar. Noch entscheidender ist der Umstand, dass die breite Bevölkerung nur sehr wenig von diesem Wirtschaftswachstum profitieren konnte. Das führt uns auch zur dritten Arbeitsfrage, die mit einem „NEIN“ beantwortet werden kann. Die WTO kann ihre Entwicklungsziele für „*least-developed-countries*“ nicht umsetzen. Von den 164 Mitgliedern der WTO sind 46 als „*least-developed-countries*“ eingestuft. Die meisten Länder haben diesen Status seit Jahrzehnten, nicht wenige davon seit 1971.²¹² Aufgestuft wurden bisher nur sechs kleine Länder, das bevölkerungsreichste ist Botswana mit etwas über 2 Millionen Einwohnern. Zwar muss hervorgehoben werden, dass die Sonderbestimmungen der WTO für diese Länder einen gewissen Schutz der inländischen Märkte und einen Vorteil für Exporte bieten. Aber dadurch alleine kann noch keine wirtschaftliche Entwicklung erreicht werden. Mit Bezugnahme auf die oben erwähnte Schlussfolgerung erscheint es für Sierra Leone zunächst notwendig zu sein, stabile politische Institutionen zu etablieren. Dabei ist es wichtig, dass es sich um pluralistische politische Institutionen, oder inklusive Institutionen, handelt, also

²¹² Vgl. United Nations, „LDC Portal“, <https://www.un.org/ldcportal/content/bangladesh-graduation-status>

Institutionen, die von einer breiten Mehrheit getragen werden. Im Gegensatz zu exklusiven Institutionen, die nur die Interessen einer gewissen Bevölkerungsgruppe vertreten.²¹³ Im Fall von Sierra Leona fühlt sich die breite Bevölkerung derzeit nicht von den politischen Institutionen vertreten, daher wächst der informelle Sektor. Diese Tendenz müsste durch die Schaffung von inklusiven Institutionen gestoppt werden.

Daraus ergibt sich, dass die WTO nicht dazu geeignet ist, eine wirtschaftliche Entwicklung zu fördern. Demnach kommt die WTO auch nicht ihrem Anspruch nach, den sie in der Präambel des WTO Abkommen festgeschrieben hat, nämlich die Förderung einer wirtschaftlichen Entwicklung von Entwicklungsländern und ganz speziell von „*least-developed-countries*“.²¹⁴ Mit Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung Chinas stellt sich auch die Frage, ob nicht ein Beitritt zur WTO eher der Abschluss eines wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses sein sollte als deren Beginn.

Die Bewertung der WTO fällt insgesamt sehr positiv aus. Sie hat sich als Vermittler in Handelsangelegenheiten bewährt. Und sie hat auch in Krisenzeiten einen gewissen Schutz geboten. So schreibt Stiglitz im Rückblick auf die Finanzkrise: „*There was considerable worry in the aftermath of the 2008 crisis that countries would attempt to reignite their economies by beggar-thy-neighbor policies, shifting demand away from imports and toward their own economy, as happened in the Great Depression. It didn't happen, and the WTO is generally given credit.*”²¹⁵

Dieses Statement ist einigermaßen erstaunlich und zeigt auch, dass die WTO vor einen Rückfall in nationale Egoismen bewahren kann. Aber natürlich ist nicht alles positiv. Die WTO bietet ein Forum für Verhandlungen, aber sie bietet keine Garantie für den Ausgang dieser Verhandlungen. So hat sich auch beim TRIPS Abkommen gezeigt, dass sich durchaus die Interessen von multinationalen Konzernen durchsetzen können, wenn deren Verhandlungsposition stark genug ist.

Die Eindämmung der Macht von multinationalen Konzernen bleibt wohl die größte Herausforderung der Globalisierung. Durch die Geschäftspraktiken von multinationalen Konzernen entstehen Nachteile für Volkswirtschaften, die so nicht hinnehmbar sind.

²¹³ Vgl. Daron Acemoglu et al., „Warum Nationen scheitern“ deutsche Ausgabe (Frankfurt: Fischer Verlag, 2013), 138 ff

²¹⁴ World Trade Organisation, „WTO Abkommen, Präambel“, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm

²¹⁵ Joseph E. Stiglitz, „Globalization and its Discontents Revisited“, 25

Dementsprechend werden auch die nachteiligen Geschäftspraktiken zurecht massiv kritisiert. Auch die drei ausgewählten Autoren verweisen darauf. So beschreiben Ziegler und Stiglitz die Nachteile am Beispiel der Pharmaindustrie. Und der Teil über den Schutz des geistigen Eigentums zeigt, wie es dazu kommen konnte. Ziegler und Klein beschäftigen sich mit der ungleichen Verteilung von Gewinnen. Und Ziegler verweist auf die Kontrolle von Industriezweigen durch einzelne Akteure. Diese Kritikpunkte sind alle berechtigt. Damit die Globalisierung zu einem guten Ergebnis führen kann, müssen die nachteiligen Geschäftspraktiken der multinationalen Konzerne gebremst werden.

Die Globalisierung ist kein Selbstläufer. Sie muss von Menschen gestaltet werden. Dies kann zum Guten aber auch zum Schlechten passieren. Sie ist aber auch kein System des Bösen, wie es von Ziegler beschrieben wird. Daher sollten auch nicht alle Akteure in einen Topf geworfen werden. Eine kritische Betrachtung der Globalisierung sollte immer auch die unterschiedlichen Agenden und die unterschiedlichen Motive der Akteure mitberücksichtigen.

Anhang:

Zusammenfassung:

Die WTO befindet sich in einer Krisensituation. Das Schlichtungsverfahren, das zu den Hauptaufgaben der WTO zählt, ist weitgehend lahmgelegt. Verantwortlich dafür ist die Blockadepolitik der USA. Und damit ist noch nicht genug. Denn die USA hat sich unter ex-Präsident Trump dazu entschlossen, Strafzölle gegenüber Produkten aus China zu erheben. Diese neue Politik des Protektionismus hat große Zustimmung in den USA auf beiden Seiten des Parteiensektrums bekommen. Dementsprechend hat sich daran auch unter dem jetzigen Präsidenten Joe Biden nichts geändert. Dabei ist es doch sehr verwunderlich, dass gerade die USA eine Blockadepolitik gegenüber der WTO fahren. Die USA, die wie kein anderes Land für eine Liberalisierung des Handels und für eine freie Marktwirtschaft steht, will sich plötzlich zurückziehen. Würde man nicht eigentlich ein solches Verhalten eher von China oder von einer Allianz von Entwicklungsländern erwarten? Die Verhältnisse haben sich offensichtlich gedreht. Waren es früher die Industrieländer, die auf die Einhaltung von WTO-Bestimmungen in Schlichtungsverfahren gepocht haben, so sind es in den aktuellen Verhandlungsrunden die Entwicklungsländer und China, die immer mehr das Thema Agrarsubventionen in den Fokus bringen und für einen fairen und vernünftigen Agrarhandel unter neuen internationalen Richtlinien eintreten.

Hinzu kommt, dass auch von anderer Seite seit geraumer Zeit massive Kritik geäußert wird. Ob von Nichtregierungsorganisationen oder aus dem privaten Bereich, an der WTO wird meist nichts Gutes gefunden. Dabei beschränkt sich die Kritik aus diesem Umfeld meist nicht ausschließlich auf die WTO, sondern es wird meist eine Globalisierungskritik geäußert, die vor allem multinationale Konzerne umfasst, aber auch alle internationalen Organisationen miteinschließt, die sich mit der Agenda der Globalisierung befassen. Hierbei handelt es sich in erster Linie um die Bretton-Woods-Institutionen. Ein Ziel dieser Arbeit ist es daher auch, einige Kritikpunkte der Globalisierungsgegner aufzunehmen und anhand der Erkenntnisse aus den Länderstudien zu analysieren.

Angesichts der harschen Kritik an der Globalisierung insgesamt und damit auch implizit oder explizit an der WTO, und mit Hinblick auf die Tatsache, dass die WTO blockiert wird, stellt sich die grundsätzliche Frage, ob man die WTO überhaupt braucht. Diese Frage ist durchaus legitim, nachdem sich die WTO derzeit an einem Scheideweg befindet. Demnach befasst sich auch die Arbeit mit der allgemeinen Frage: Funktionieren die Grundprinzipien der WTO? Die Frage wird in der Arbeit eingegrenzt auf die wirtschaftstheoretischen Grundsätze, die die

akademische Ratio für die WTO bilden, nämlich der komparative Vorteil von David Ricardo. Die Arbeit möchte keine theoretische Aufarbeitung der akademischen Grundsätze bieten, sondern anhand von Länderanalysen zeigen, ob diese Theorie in der Praxis auch funktioniert. Dazu wurden drei Länder ausgewählt, für die unabhängige Analysen gemacht wurden. Die Länderanalysen bieten einen Einblick in die wirtschaftliche Entwicklung der drei Länder, beginnend mit einem kurzen Abriss der Wirtschaftsgeschichte und einer Entwicklung vor und nach dem Beitritt zur WTO. Dem anschließend wird die Frage gestellt: Funktionieren die Grundprinzipien unter allen Umständen? Oder anders formuliert, was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung der theoretischen Grundsätze.

Schließlich wird auf die wirtschaftliche Entwicklung eingegangen und es wird die Frage gestellt, ob die WTO ihre Ziele im Hinblick auf eine wirtschaftliche Entwicklung schaffen kann. Hierzu werden vor allem die Ergebnisse aus der Länderanalyse über Sierra Leone herangezogen. Abschließend wird ein Resümee über die WTO gegeben und ein kurzer allgemeiner Blick auf die Globalisierung geworfen.

Literaturverzeichnis:

Acemoglu, Daron et al. *Warum Nationen scheitern*. deutsche Ausgabe. Frankfurt: Fischer Verlag, 2013.

Ahluwalia, M. *Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism worked?* Journal of Economic Perspectives – Volume 16, Nr. (3) 2002, Seiten 67-88.

Archibugi, Daniele und Filippetti, Andrea. *The Globalisation of Intellectual Property Rights: Four learned lessons and four theses*. Global Policy, Vol. 1 No. 2, Seiten 137-149.

Balasubramanyam, V. N. und Wei, Yingqi. *Textiles and clothing exports from India and China: a comparative analysis*. Journal of Chinese economic and business studies, Vol. 3 No. 1, January 2005, Seiten 23-37.

Cheng, Guoqiang. 'China's agricultural reform and development after WTO accession' in: *China's WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 190-216. London: Routledge, 2015.

Collier, Paul. *Post-conflict Recovery: How Should Strategies Be Distinctive?* Journal of African Economies, Vol 18 Supplement 1, April 2009, Seiten i99-i131.

Correra, Carlos Maria. *Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (2nd Edition): A Commentary on the TRIPS Agreement*. Oxford Public International Law, 2020.

Council on Foreign Relations. *The IMF: The World's Controversial Financial Firefighter*. <https://www.cfr.org/backgroundunder/imf-worlds-controversial-financial-firefighter>.

Dabla-Norris, Era und Kochhar, Kalpana. *India: In search of the Drivers of the Next Wave of Growth*. India Review, Vol. 14 No. 1, March 2015, Seiten 153-173.

European Parliamentary Research Service. *Human development in Putin's Russia*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729375/EPRS_BRI\(2022\)729375_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729375/EPRS_BRI(2022)729375_EN.pdf).

Harriss, John. *Does 'Landlordism' Still Matter? Reflections on Agrarian Change in India*. Journal of Agrarian Change, Vol. 13 No. 3, Juli 2013, Seiten 351-364.

International Monetary Fund. *Debt Relief Under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative*. <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/11/Debt-Relief-Under-the-Heavily-Indebted-Poor-Countries-Initiative>.

Kar, Mausumi. ‚Service-Trade Liberalization and manufacturing labour productivity’ in: *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy*, herausgegeben von: R. Rajesh und S. Komol. Seiten 184-198. London: Routledge, 2022.

Klein, Naomi. *No Logo – Der Kampf der Global Players um Marktmacht. Ein Spiel mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern*. deutsche Ausgabe. Frankfurt: Fischer Taschenbuch. 2015.

Kobayashi, Kazushige und M’cleod, Herbert. *Rethinking business reforms in post-conflict settings: the case of Sierra Leone*. Conflict, Security & Development, Vol. 21 No. 1, 2021, Seiten 43-61.

Kotwal, Ashok et al. *Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What’s the Evidence?* Journal of Economic Literature, Vol. 49 No. 4, 2011, Seiten 1152-1199.

Li, Shantong et al. ‚A review of economic development since joining the WTO and a look at future prospects’ in: *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 25-76. London: Routledge, 2015.

Long, Guoqiang. ‚An emerging power’s new strategy of opening up to the outside: entry into the WTO: a look back over the past ten years and a look forward’ in: *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 1-21. London: Routledge, 2015.

Lü, Zheng. ‚China’s accession to the WTO and the country’s industrial development’ in: *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 168-189. London: Routledge, 2015.

Manoj, Greeshma. *Export performance of Indian Textile Industry in the Post Multi Fibre Agreement Regime*. Artha – Journal of Social Sciences. Vol. 13, No. 4, Okt. 2014, Seiten 63-86.

Ming, Xiao. *China's unemployment insurance system, an instrument for the unemployment crisis during the COVID-19*. socialprotection.org. 06/05/2020. <https://socialprotection.org/discover/blog/chinas-unemployment-insurance-system-instrument-unemployment-crisis-during-covid-19#>.

Morris, M. *Towards a Reinterpretation of Nineteenth-Century Indian Economic History*. Journal of Economic History, Vol. 23, No. 4, Dez. 1963, Seiten 606-618.

- Nagaraj, R. 'Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth' in: *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy*, herausgegeben von: R. Rajesh und S. Komol. Seiten 119-134. London: Routledge, 2022.
- Park, J. H. The East Asian Model of economic development and developing countries. *Journal of developing societies*, Vol. 18, No. 4, 2002, Seiten 330-353
- Perkins, Dwight H. *The Economic Transformation of China*. Singapore: World Scientific Publishing, 2015.
- Ramesh, Sangaralingam. *China's lessons for India: Volume 1, The Political Economy of Development*. Cham: Springer Nature, 2017.
- Rijesh, R. , *Trade liberalisation and export competitiveness of Indian manufacturing sector*' in: *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy*, herausgegeben von: R. Rajesh und S. Komol. Seiten 154-183. London: Routledge, 2022
- Rumba, Pratik. 'Redistributive Land Reform in the neo-liberal phase of Indian economy' in: *The Routledge Handbook of Post-Reform Indian Economy*, herausgegeben von: R. Rajesh und S. Komol. Seiten 54-77. London: Routledge, 2022.
- Schwegman, Lundberg & Woessner. *China Remains Top Patent Cooperation Treaty Filer in 2021*. *The National Law Review*, Februar 13, 2022. <https://www.natlawreview.com/article/china-remains-top-patent-cooperation-treaty-filer-2021>.
- Statistika. *Staatsverschuldung Sierra Leone*. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/952616/umfrage/staatsverschuldung-von-sierra-leone-in-relation-zum-bruttoinlandsprodukt-bip/>.
- Stiglitz, Joseph E. *Globalization and its discontents Revisited – Anti-Globalization in the era of Trump*. London: Penguin Books, 2017.
- UN Global Compact. *Enabling Economies of Peace – Public Policy for Conflict-Sensitive Business*. <https://www.unglobalcompact.org/library/283>.
- United Nations. *Least Developed Country Category*. <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldcs-at-a-glance.html>.
- United Nations. *LDC Portal*. <https://www.un.org/ldcportal/content/bangladesh-graduation-status>.

United Nations. *The Millennium Development Goals Report*. 2015. [https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%201\).pdf](https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf).

UNCTAD. *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*. https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf.

Wang, Yanzhong und Shang, Dasheng. ‚*China’s accession to the WTO with respect to improving the social security system in the country*’ in: *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 114-140. London: Routledge, 2015.

World Bank. *Decision Point Document for the Enhanced Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative – Sierra Leone*. 2002. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/701801583527296687/pdf/Sierra-Leone-Enhanced-Heavily-Indebted-Poor-Countries-HIPC-Debt-Initiative.pdf>.

World Population Review. *Most Urbanized Countries 2022*. <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/most-urbanized-countries>.

World Trade Organization. *GATT Abkommen. Artikel XXXVI: 1*. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_02_e.htm#articleXXXIV.

World Trade Organisation. *WTO Abkommen. Präambel*. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm.

World Trade Organization. *WTO Abkommen. Artikel XI:2*. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleXI.

World Trade Organization. *Trade Policy Review. Sierra Leone*. 2017. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp403_e.htm.

Xue, Lan und Mao, Haol. ‚*China and intellectual property rights since joining the WTO*’ in: *China’s WTO accession reassessed*, herausgegeben von: Wang Luolin. Seiten 141-167. London: Routledge, 2015.

Ziegler, Jean. *Das Imperium der Schande – Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung*. deutsche Ausgabe. München: Goldmann Verlag, 2015.

Ziegler, Jean. *Ändere die Welt! – Warum wir die kannibalische Weltordnung stürzen müssen*. deutsche Ausgabe. München: Bertelsmann Verlag, 2015.