

Globales Spiel um Knopf und Kragen

Das Ende des Welttextilabkommens
verschärft soziale Spaltungen

Sabine Ferenschild
Ingeborg Wick

Globales Spiel um Knopf und Kragen

Das Ende des Welttextilabkommens verschärft soziale Spaltungen

SÜDWIND-texte 14



Danksagung: Die Herausgeber danken dem Hauptvorstand der IG Metall für die finanzielle Unterstützung zur Herausgabe dieser Publikation.

Impressum:

Herausgeber:

SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene, Lindenstr. 58-60,
53721 Siegburg,
Telefon 02241-259530, Fax: 02241 / 51308,
e-mail: wick@suedwind-institut.de

Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar,
Pfarrer-Werner-Mörchenstr. 1, 56564 Neuwied,
Tel. 02631-354140, Fax: 02631 / 354141,
e-mail: oekumenisches.netz@t-online.de

Autorinnen:

Sabine Ferenschild / Ökumenisches Netz
Ingeborg Wick / SÜDWIND

Layout/Satz:

Frank Zander

Titelgrafik:

Frank Zander

Endkorrektur:

Beate Sokoll

Druck:

Knotenpunkt Offsetdruck GmbH, 56290 Buch

Copyright Fotos:

Deutscher Architektur- und Industrieverlag Berlin-Halensee; Michael Kottmeier; Frank Zander; Harald Klöpper; PMK Jakarta; Ingeborg Wick; Stadtarchiv Aachen; Stadtarchiv Viersen; Clean Clothes Campaign (CCC)/Amsterdam

Erscheinungsort und -datum:

Siegburg/Neuwied 2004

ISBN 3-929704-25-0

Inhaltsverzeichnis

Vorwort IG Metall	5
1 Einleitung	7
2 Zwischen Protektionismus und Freihandel	9
2.1 Rückblick auf 50 Jahre Textil- und Bekleidungshandel	9
Ein Neuanfang für den Handel: Das GATT	9
Die Quadratur des Kreises: Das Multifaserabkommen.	10
Vom Geben und Nehmen: Wie der Textilhandel in die WTO kam	11
Das Welttextilabkommen: Eingebauter Countdown.	12
Neue Formen der Regulierung	15
2.2 Die AkteurInnen	17
Die verschlankten Handelsunternehmen.	17
Wohlfahrt für die Wohlhabenden: Die nationalen Wettbewerbsstaaten	18
Die arbeitenden Armen - oder: Der Wettlauf nach unten	19
3 Länderbeispiele	22
3.1 China: Der Staubsaugereffekt	23
Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	23
Wettbewerbsvorteile der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie.	23
Arbeitsbedingungen	26
China und die Quote	26
Handelspolitik.	28
Zölle versus Quoten	29
Stimmen / Forderungen aus China	29
3.2 Indonesien: Düstere Perspektiven ab 2005	31
Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	31
Kenndaten der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie.	31
Arbeitsbedingungen	34
Indonesien unter dem Schutz der Quote.	34
Handelspolitik.	35
Stimmen / Forderungen aus Indonesien.	36



3.3 Kambodscha: Zehnjahresboom am Ende? 38

Die kambodschanische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	38
Kenndaten der Textil- und Bekleidungsindustrie	39
Lebensbedingungen von Näherinnen	39
Sonderabkommen zwischen Kambodscha und den USA	39
Mitgliedschaft Kambodschas in weiteren Handelsblöcken	41
Stimmen / Forderungen aus Kambodscha	41



3.4 EU – Regionalisierung in der Globalisierung 42

Modernisierung und hohe Wertschöpfung gelungen	42
Die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	43
Handelspolitik im Schutz der Quote	45
Lohnkosten und Arbeitsbedingungen	46
Herausforderung Osterweiterung	47
Stimmen / Forderungen zum Auslaufen des Welttextilabkommens	48



4 Zwischenbilanz 51



5 Was soll kommen, wenn die Quote geht?

Strategiediskussion und Handlungsoptionen 52

Welttextilabkommen: Verlängerung wünschenswert?	52
Verbesserter Marktzugang	54
Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit	55
Soziale Sicherheit und menschenwürdige Arbeit	55
Gender und Globalisierung	56
Strukturelle Rahmenbedingungen verändern, neue Allianzen schmieden	57
Globale soziale Rechenschaftspflicht für transnationale Unternehmen	57
Übergangsregelungen zur unmittelbaren Überlebenssicherung	58



6 Serviceteil 59

Literatur	59
Abkürzungen	62
Glossar	63
Kontaktadressen	65



Vorwort der IG Metall

Kernarbeitsnormen weltweit durchsetzen

Die IG Metall setzt sich auf internationaler Ebene dafür ein, dass Menschen- und Gewerkschaftsrechte sowie soziale und ökologische Mindeststandards in internationalen Handelsorganisationen und -verträgen gestärkt werden. Ziel ist, dass in allen Ländern die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) gelten:

- das Recht freie Gewerkschaften zu gründen und das Recht auf Tarifverhandlungen,
- Abschaffung aller Formen von Zwangsarbeit,
- tatsächliche Abschaffung der Kinderarbeit,
- Abschaffung der Diskriminierung, insbesondere die von Frauen, am Arbeitsplatz.

In der weltweiten Textil- und Bekleidungsindustrie arbeiten in erster Linie Frauen, häufig unter diskriminierenden Arbeitsbedingungen, mit schlechten Löhnen, die nicht zum Leben reichen, und allzu häufig ohne jegliche Rechte. Sie sind reiner Willkür ausgeliefert. Weit verbreitet sind Freie Produktionszonen, in denen nicht einmal die spärlichen Arbeitsgesetze der jeweiligen Länder zur Anwendung kommen.

Um hier Änderungen zu erreichen, fordern die IG Metall, der DGB und die internationalen Dachgewerkschaften seit langem die Einbeziehung der ILO-Kernarbeitsnormen in das Vertragswerk der Welthandelsorganisation (WTO). Die Globalisierung muss einen sozialen Rahmen bekommen.

Wenn das Welttextilabkommen der WTO Ende 2004 ausläuft, kommt es zu einer weiteren Liberalisierung von Produktion und Handel, die viele Arbeitsplätze – vor allem in unterentwickelten Ländern – gefährdet. Eine weitere Welle des Sozial- und Lohndumpings ist weltweit zu befürchten. Der Europäischen Union kommt dabei eine besondere Rolle zu, hier Veränderungen zu erreichen. Deshalb setzt sich die IG Metall auch auf europäischer Ebene dafür ein, dass in allen internationalen Handelsabkommen Sozialstandards mit verankert werden.

Freier Handel muss unter fairen und sozialen Bedingungen erfolgen. Deshalb arbeitet die IG Metall auch am Runden Tisch »Verhaltenskodizes« beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung mit. Dieser Runde Tisch hat sich zum Ziel gesetzt, Arbeits- und Sozialstandards in Entwicklungsländern durch Verhaltenskodizes von Unternehmen zu verbessern. Die Global Players, die international agierenden Konzerne, stehen in der Verantwortung, nicht nur bei ihren Beschäftigten Sozialstandards zu beachten. Sie müssen verpflichtet werden, dass die von ihnen beauftragten Subunternehmer die

Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation einhalten.

Wichtig ist, dass die Kernarbeitsnormen in das Arbeitsrecht der jeweiligen Länder übernommen werden. Aber auch die freiwilligen Vereinbarungen zur sozialen Verpflichtung von Unternehmen, beispielsweise der Firmen VW, DaimlerChrysler, Hartmann, General Motors Europa oder von Faber-Castell, nützen, indem sie Sozialstandards nicht nur in den ausländischen Tochtergesellschaften der Konzerne sichern, sondern auch in den Subunternehmen. In diesen Vereinbarungen wird ausdrücklich auf die Einhaltung der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation Bezug genommen. Gerade die Global Players müssen mit gutem Beispiel vorangehen. Deshalb unterstützt die IG Metall auch die Initiative »Global Compact« des Generalsekretärs der Vereinten Nationen, Kofi Anan. Bei der Unterzeichnung verpflichten sich die Unternehmen, universelle Prinzipien wie Menschenrechte, Arbeitsrechte und die Umwelt zu schützen. Auch die »Leitsätze für multinationale Unternehmen« der OECD, der Organisation der Industriestaaten, decken die Kernarbeitsnormen und darüber hinaus weitere Sozialstandards ab.

Ein Problem ist die Kontrolle der Umsetzung freiwilliger Vereinbarungen. Wie kann überwacht werden, dass nicht nur die international agierenden Konzerne, sondern auch das weltweite Netzwerk ihrer Subunternehmer die sozialen Standards in der Praxis umsetzen? Hier ist ein breites Bündnis von Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen gefordert. Die IG Metall ist Mitglied der »Kampagne für Saubere Kleidung«, die sich für Sozialstandards in der weltweiten Textil- und Bekleidungsindustrie stark macht. Weltweit gehen Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen aufeinander zu, damit Unternehmen ihre soziale Verantwortung ernst nehmen und Arbeits- und Menschenrechte auch in den Entwicklungsländern respektieren.

Wir wissen, dass Verhaltenskodizes nur die zweitbeste Lösung sind, sie können ein wirksames nationales Arbeitsrecht nicht ersetzen. Gerade weil durch das Auslaufen des Welttextilabkommens am 31.12.2004 die Gefahr besteht, dass sich soziale Spaltungen weltweit verschärfen werden, analysiert die vorliegende Broschüre an verschiedenen Beispielen die möglichen Konsequenzen. Sie benennt außerdem eine Reihe von Handlungsoptionen, die für unsere gewerkschaftliche Strategie von Bedeutung sind.

JÜRGEN PETERS

1. Vorsitzender

KIRSTEN RÖLKE

*Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied
(Frauen-Gleichstellungspolitik)*

WOLFGANG RHODE

*Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied
(Wirtschaftspolitik)*

1 Einleitung

Jedes Spiel braucht Regeln. Doch anders als in der Spielwelt, die allen MitspielerInnen gleiche Startbedingungen gewährt, läuft in der realen Welt der Wettstreit im internationalen Geschäft mit Textilien ab. Hier haben vor allem die Global Players, die international tätigen Handelsunternehmen und Markenfirmen, die Trumpfkarten in der Hand. Auf dem Weltmarkt für Textil und Bekleidung sind Gewinne und Verluste extrem schlecht verteilt. »Die Textil- und Bekleidungsbranche gehört zu den Sektoren, in denen sich die Frage der gerechten Verteilung der Gewinne aus Handel und Globalisierung besonders akut stellt« – betonte EU-Handelskommissar Pascal Lamy im Vorfeld der Konferenz der Welthandelsorganisation (WTO) im mexikanischen Cancún im Herbst 2003.

Diese Äußerung kommt nicht von ungefähr, werden doch ab Anfang 2005 mit dem Beginn des »Freihandels« im Textil- und Bekleidungsbereich die Karten neu gemischt. Nach einer zehnjährigen Übergangsfrist läuft am 31.12.04 das Welttextilabkommen der WTO aus. Die neuen Spielregeln betreffen eine Vielzahl von Ländern, Unternehmen und Beschäftigten.

Zur Zeit spitzt sich das Ringen um die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Länder und Industrien zu. Doch ziehen und zerren schon seit Jahrzehnten die unterschiedlichsten, zum Teil konkurrierenden Interessensgruppen am Textil- und Bekleidungshandel und versuchen Einfluss auf seine Regeln zu nehmen:

- Die Unternehmer im Süden und Osten suchen vor allem in den industrialisierten Ländern nach Absatzmöglichkeiten für ihre Produkte.
- Die Unternehmer im Norden bauen Arbeitsplätze zugunsten kapitalintensiverer Produktion hier oder billigerer Standorte im Süden und / oder Osten massiv ab. Gleichzeitig fordern sie staatlichen Schutz für gefährdete Unternehmensbereiche, die sie bei »geeigneten« Rahmenbedingungen durchaus im Norden belassen wollen.
- Die großen Handelsunternehmen und Markenfirmen, die Global Players in diesem Spiel, teilen in einem zunehmenden Verdrängungswettbewerb den Bekleidungsmarkt unter Ausnutzung der jeweils für sie günstigsten Regeln unter sich auf.

→ Die Staaten im Süden wie im Norden funktionalisieren die Textil- und Bekleidungsindustrie seit Jahrzehnten für ihre jeweiligen Entwicklungs- und Politikstrategien.

Die vielen Millionen – überwiegend weiblichen – ArbeitnehmerInnen weltweit, die ihren Arbeitsplatz erhalten, verbessern oder überhaupt erst einen finden wollen, sind diesen Interessenskonflikten in der Regel relativ machtlos ausgeliefert. Zwar bietet ihnen dieses »Spiel um Knopf und Kragen« auch Vorteile (wie z.B. rasantes Beschäftigungswachstum in südlichen Ländern), doch gehen diese einher mit zunehmenden Nachteilen (Überausbeutung, Informalisierung, Arbeitslosigkeit etc.) – gekoppelt mit mangelndem Einfluss auf die Regeln des Spiels.

Für alle, die sich mit dem Prozess der neoliberalen Globalisierung beschäftigen, müsste die globale Textil- und Bekleidungsproduktion geradezu ein Paradebeispiel für die Widersprüchlichkeiten dieses Prozesses sein:

- Einerseits ist die Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) die Vorreiterin der globalen Produktion und mittlerweile »**grenzenloser**«, weil geographisch verstreuter, als jeder andere Industriezweig; andererseits ist sie die einzige Industrie, für die ein eigenes **begrenzendes** internationales Handelsregelwerk seit Jahrzehnten existiert. Sie steht exemplarisch dafür, dass **Freihandel** keine allgemeingültige Forderung der führenden Handelsmächte ist, sondern in deren wettbewerbsschwachen Sektoren von **protektionistischen Maßnahmen** überlagert wird.
- Sie ist einerseits gegen den herrschenden Trend der Rationalisierung sozusagen ein **Beschäftigungswunder** (vor allem im Süden und in Osteuropa), das offiziell 23,6 Millionen ArbeitnehmerInnen weltweit beschäftigt, zu denen 5–10 mal so viele informell Beschäftigte hinzukommen. Andererseits ist dieses Beschäftigungswunder zugleich ein negatives Wunder an **Verschlechterung der Arbeitsbedingungen** – einem sozialen Wettlauf nach unten, der den Begriff der »Ausbeutung« noch zu übertreffen scheint.
- Die TBI ist einerseits die »**Frauenindustrie**« schlechthin, da sie zu ca. 80–90% Frauen und Mädchen beschäftigt. Damit bietet sie die Chan-

ce zu individuellen Erwerbsmöglichkeiten und Lebenssicherung. Andererseits baut die Wachstumsstrategie dieser Industrie auf der **gesellschaftlichen Benachteiligung von Frauen** und ihrer deshalb vorhandenen größeren Bereitschaft zu gering qualifizierten, gering bezahlten und häufig informellen Beschäftigungen auf. Kein Wunder also, dass bisher der Zugewinn an Arbeitsplätzen nicht mit einem Gewinn an gesellschaftlichem Ansehen und Eigenständigkeit von Frauen einherging.

- Sie ist einerseits die ideale »Einstiegs«-**Exportindustrie** (einfache Technologien, nur geringe Anforderungen an den Ausbildungsstand der ArbeiterInnen und geringe Kapitalintensität), vom Norden den armen Ländern als geeignete Modernisierungsstrategie empfohlen; andererseits führt sie – wie die anderen exportorientierten Bereiche – zur **Vernachlässigung der Binnenentwicklung** und zur Degradierung der eigenen Bevölkerung zum billigen Arbeitskräftereservoir der reichen Länder.
- Die Verwandlung immer weiterer Länder in Textil- und Bekleidungsproduzenten führte über Jahrzehnte zu einem bedeutenden **Wachstum** in der Textil- und Bekleidungsproduktion. Dieses Wachstum trug zu **Überproduktion und Übersättigung** der drei Hauptmärkte USA, EU und Japan bei, während weltweit Menschen nur ungenügend mit Bekleidung versorgt sind. Die Beschleunigung der Modezyklen dient als Instrument, trotz Übersättigung die wichtigsten Märkte aufnahmefähig für Bekleidung und damit rentabel zu halten.

Wen wundert es angesichts dieser Widersprüchlichkeiten, dass die TBI zum internationalen politischen Spielball wurde und es immer noch ist? Mit zahlreichen internationalen Handelsabkommen suchten die hochindustrialisierten Staaten in den letzten Jahrzehnten, ihre Standorte vor der »Billigkonkurrenz« aus dem Süden zu schützen – obwohl parallel die gleichen Staaten Freihandel und weltweite Liberalisierung propagierten und in vielen Bereichen auch durchsetzten. Der »Schutz« der eigenen Textil- und Bekleidungsstandorte wurde so immer unhaltbarer und soll Ende 2004 mit dem Auslaufen des WTO-Welttextilabkommens (ATC – Agreement on Textiles and Clothing) ein Ende finden.

Doch kurz vor Auslauf des ATC's wird deutlich, dass dieses Abkommen nicht nur als Instrument zum Schutz der Textil- und Bekleidungsproduktion in den Industrieländern zu verstehen ist. Denn im »Schat-

ten« dieses Abkommens konnten einige »Entwicklungs«länder eine eigene Industrie aufbauen. Ein differenzierterer Blick auf die bisherige Regulierung und die künftige Liberalisierung im Textil- und Bekleidungshandel ist also angesagt, um beurteilen zu können:

- Wer wird nach 2004 zu den VerliererInnen, wer zu den GewinnerInnen der Liberalisierung gehören?
- Welche wichtigen Einflussfaktoren auf die Entwicklung der TBI lassen sich erkennen?
- Welche Auswirkungen auf die geschlechtsspezifische Besetzung der Arbeitsplätze und die Arbeitsbedingungen lässt der Quotenabbau erwarten?
- Welche Strategien werden zur Zeit als »Überlebensstrategien« für die nationalen TBI's diskutiert?
- Mit welchen Strategien können die Interessen der Beschäftigten in der weltweiten TBI unterstützt werden?
- Lassen sich aus der Betrachtung der TBI Schlüsse für eine »andere« Globalisierung ziehen?

Zur Klärung dieser Fragen möchte diese Broschüre beitragen. In einem ersten Teil skizziert sie den politischen und ökonomischen Rahmen der TBI, um dann in einem zweiten Teil anhand einiger Länderbeispiele die konkreten Auswirkungen von Regulierung bzw. Freihandel zu untersuchen. Der abschließende dritte Teil diskutiert schließlich die unterschiedlichen Strategien, die zur Zeit für die »Epoche nach 2004« auf nationaler oder internationaler Ebene vorgeschlagen werden und versucht, eigene Akzente in der Debatte zu setzen.

Die Herausgeber, das Institut SÜDWIND sowie das Ökumenische Netz Rhein Mosel Saar, setzen sich im Rahmen der Kampagne für Saubere Kleidung seit Jahren für Sozialstandards in der globalen Bekleidungsindustrie ein. Dieses Engagement, in dem sich die Option für die Gestaltung einer menschenwürdigen Welt ausdrückt, bildet den Hintergrund für die Erarbeitung dieser Broschüre.



2 Zwischen Protektionismus und Freihandel

Freihandel und Wachstum – so lauten die Dogmen der globalen Wirtschaftspolitik seit Ende des zweiten Weltkriegs: Freihandel und Wachstum würden den Wohlstand der industrialisierten Länder sichern (bzw. nach den Zerstörungen im 2. Weltkrieg neu aufbauen) und zugleich den »unterentwickelten« Ländern der »Dritten Welt« per nachholender Industrialisierung die Türen zum Wohlstand öffnen. Kein Wunder, dass unter den Industrieländern vor allem die USA diesen Kurs verfochten, stellten sie doch in den 50er Jahren 50% der Weltproduktion: Die USA hatten deshalb »vom freien Handel nichts zu befürchten und alles zu gewinnen.«¹

Die Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) war einer der ersten Sektoren, die die Prämissen des Freihandels in Frage stellten: Schon kurz nach dem Startschuss für den Freihandel durch den Abschluss des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens GATT 1948 begannen die USA sich gegen billige Bekleidungsimporte aus Fernost zu wehren.

2.1 Rückblick auf 50 Jahre Textil- und Bekleidungshandel

Ein Neuanfang für den Handel: GATT

Ein wichtiges Instrument zur Förderung des freien Welthandels war das GATT (General Agreement on Tariffs and Trade / Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), das 1947 von 23 Staaten abgeschlossen wurde.² In der Gründungsphase des GATT sollte vor allem der intensive Handelsprotektionismus, der die Zeit nach der Weltwirtschaftskrise Ende der 1920er Jahre dominierte, abgebaut werden. Das GATT diente deshalb seit 1948 als Rahmen für die schrittweise Senkung der Zölle auf Industriewaren, die im Gründungsjahr des GATT im Durchschnitt bei 40–50% lagen. Die zentralen GATT-Regeln verlangten von seinen Mitgliedsländern:

→ **Handelsliberalisierung:** das Verbot von Mengenbeschränkungen, Dumping und Exportsubventionen und der schrittweise Abbau von Zöllen.



ARBEITERINNEN IN DER STOPFEREI, KAMMGARNFABRIK FEODOR & MORITZ MEYER NACH 1900 (FOTO: DEUTSCHLANDS STÄDTEBAU. AACHEN. DARI DEUTSCHER ARCHITEKTUR- UND INDUSTRIEVERLAG BERLIN-HALENSSEE 1925, S. 259)

→ **Nicht-Diskriminierung:** dieses beinhaltet das Diskriminierungsverbot, also die rechtliche Gleichbehandlung von in- und ausländischen Gütern, sowie die Meistbegünstigungsklausel, d.h. Präferenzen müssen allen Handelspartnern gleichermaßen gewährt werden.

→ **Reziprozität:** das Prinzip der Gegenseitigkeit beim Abbau von Handelshemmnissen.

→ **Sonderbehandlung:** erlaubt Ausnahmen von den o.g. Regeln.

Der Fall von Sonderbehandlungen oder Ausnahmeregeln griff immer dann, wenn in der Aufbauphase ein bestimmter Wirtschaftszweig vor zu drastischen Störungen, sprich: Konkurrenz, geschützt werden sollte. Diese Ausnahmeregeln waren eigentlich zur Unterstützung der ärmeren Länder gedacht, wurden aber vor allem von den Industrieländern für ihre Wirtschaftsinteressen eingesetzt.

Der Textil- und Bekleidungshandel erwies sich in den Folgejahren als ein einziger »Ausnahmefall«, für den immer wieder spezielle Regulierungen vereinbart wurden. Denn billige Importe vor allem aus Japan und Hong Kong setzten bereits in den 50er Jahren des 20. Jahrhunderts die TBI aus westlichen Industrieländern, vor allem die der USA, stark unter Druck – und führten umgehend zu Schutzmaßnahmen der betroffenen Regierungen. Diese handelten – während sie im GATT das Verbot von Mengenbeschränkungen (= Quoten) im Welthandel offensiv verfochten – mit der asiatischen Konkurrenz zunächst freiwillige Abkommen zur Begrenzung der Textil- und Bekleidungsexporte in die USA sowie

Großbritannien für eine begrenzte Periode aus. Diese wurden dann in den 1960ern mit dem Baumwollabkommen zur Regulierung des Handels mit Baumwolltextilien für die Dauer von zunächst 11 Jahren auf multilaterale »Füße« gestellt. Das Baumwollabkommen erlaubte den importierenden Ländern, das Wachstum der Exporte seiner Lieferländer im Falle »massiver Marktstörungen« auf maximal 5% jährlich zu begrenzen.³ Es bildete also einen **multilateralen Rahmen für bilaterale Handelsbeschränkungen** und stellte damit einen fundamentalen Bruch mit den GATT-Prinzipien dar.

Diese exportbeschränkenden Abkommen erhöhten zwar kurzfristig die Überlebenschancen der westlichen Industrien, doch führten sie zugleich zu einem **Internationalisierungsschub in den Produktionsstrukturen**. Um z.B. die Importbeschränkungen des US-Marktes zu umgehen, verteilten japanische Textil- und Bekleidungsproduzenten ihre Produktion auf verschiedene asiatische Länder. Die zunehmende Zahl der Produzentenländer, aber auch die wachsende Anzahl von Stoffen, die vom Baumwollabkommen nicht erfasst wurden, ließen seine Wirksamkeit verpuffen.

Trotzdem waren die Industrieländer nicht bereit, den Textil- und Bekleidungshandel in das GATT zu integrieren, das im Rahmen der Zollsenkungenrunden der 60er und 70er Jahre große Schritte Richtung Freihandel unternahm (die Kennedy-Runde verabredete 1964–67 die lineare Zollsenkung um die Hälfte, die Tokio-Runde beschloss 1973–79 die weitere Senkung um ein Drittel sowie die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse). Vor allem die EG-Staaten übten Anfang der 70er Jahre starken Druck aus und forderten eine umfassendere Regulierung.

Die Quadratur des Kreises: Das Multifaserabkommen

Und so versuchten die Industrieländer mit der Durchsetzung des Multifaserabkommens (MFA) die Quadratur des Kreises: Sie wollten zur Expansion des Handels beitragen, die Barrieren im Welthandel reduzieren und die progressive Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels herbeiführen – und im gleichen Zug für eine geregelte Entwicklung und die Vermeidung von Störungen individueller Export- und Importmärkte Sorge tragen.



WEBERINNEN IN DER SEIDENFABRIK A. WEYERMANN SÖHNE, DULKEN, UM 1900 (FOTO: STADTARCHIV VIERSEN)

Das MFA wurde ganz nach dem Vorbild des Baumwollabkommens entworfen, deckte aber durch Einführung zahlreicher Kategorien eine breitere Palette textiler Produkte ab, integrierte die mittlerweile boomende Chemiefaserproduktion und ab 1986 auch bestimmte pflanzliche Faserstoffprodukte. Es bildete den multilateralen Rahmen bilateraler Vereinbarungen und erlaubte den Exportländern jährliche Wachstumsraten von maximal 6% in den Kategorien, die die Importländer festlegten. Doch selbst diese 6% unterliefen die Importländer häufig mit Hilfe bilateraler Abkommen und unter Berufung auf Ausnahmeklauseln.⁴ Die Entwicklungsländer hatten eine Wachstumsrate von jährlich 15% durchsetzen wollen, scheiterten aber mit diesem Anliegen.⁵ Konflikte wurden vor einer Überwachungsinstanz, dem »Textiles Surveillance Body«, der mit einer Monitoring- und Berichtsfunktion ausgestattet war, verhandelt. Zunächst wurde das MFA für vier Jahre beschlossen, dann aber mehrmals – zunehmend restriktiver – neu verhandelt und auf neue Produkte ausgedehnt (1977, 1982, 1986, 1991), so dass es insgesamt 21 Jahre in Kraft blieb. In kurzen Intervallen, nicht selten jährlich, wurde das »komplexe Netzwerk bilateraler Quoten«⁶ neu verhandelt. In den letzten Jahren verhängten »nur« sechs der MFA-Mitglieder (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Finnland, Kanada, Norwegen, Österreich, USA) Quoten, die nahezu ausschließlich vor Importen aus Entwicklungsländern schützen sollten. Die Schweiz und Japan, ebenfalls Mitglieder des MFA, verhängten keine Quoten. Schweden hob alle Quoten im Jahr 1991 auf und trat aus dem MFA aus. Es setzte Quotierungen aber wieder ein, als es 1995 der EU beitrug. Im letzten Jahr seiner Existenz, 1994, hatte das MFA 44 Mitglieder. Dies waren weniger als die Hälfte der

GATT-Mitglieder. Es hatte aber Auswirkungen für die meisten GATT-Mitglieder mit einem Interesse am Textil- und Bekleidungshandel – China inbegriffen, das kein GATT-Vertragspartner war.

Mit den Quoten trug das MFA zu einem **erneuten Internationalisierungsschub** bei, denn immer mehr Produzenten versuchten, die handelsbeschränkenden Folgen des Abkommens zu umgehen: Sie wichen entweder auf Produktkategorien aus, deren Quoten sie noch nicht ausgeschöpft hatten, sie verlagerten die Produktion in immer neue Länder oder etikettierten ihre Produkte schlicht falsch, um das Herkunftsland zu verbergen.

Die Folge: Die TBI wurde zu **der** globalisierten Industrie überhaupt mit ca. 160 Produzentenländern, die vor allem um die drei Hauptmärkte USA, EU und Japan konkurrierten. In vielen ärmeren Ländern entwickelte sich die TBI zum wichtigsten Industriezweig überhaupt (s. **Tabelle 1**). Aber nicht nur die Verbreitung der TBI, sondern auch die Beschaffenheit ihrer Struktur wurde durch das Quotensystem beeinflusst. So vernachlässigten zum Beispiel die Philippinen die Weiterentwicklung einer eigenen Baumwoll- und Textilindustrie, weil es für sie aufgrund der ihnen zugestandenen Quoten profitabler war, ihre Bekleidungsproduktion auszubauen.⁷ Für die »geschützten« Industrien des Nordens brachten die Regulie-

rungsversuche massive Rationalisierungs- und Verlagerungsschübe mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit auszubauen – aus Arbeitnehmerperspektive wohl eher als »geordneter Untergang« denn als »geordnete Umstrukturierung« zu interpretieren. Für die »eingeschränkten« Industrien der südlichen Länder bedeutete die Regulierung aus der Perspektive der Wettbewerbsfähigkeit Chance und Gefährdung zugleich: Chance, weil die Quoten auch kleinere Länder mit ungünstigen Ausgangsbedingungen für die Textil- und Bekleidungsunternehmer interessant machten, diesen sozusagen eine garantierte Abnahmemenge verschaffte und überall zu einem hohen Wachstum weiblicher Beschäftigung führte; Gefährdung, weil die Quotierung die Handelschancen so manches Exportlandes deckelte (Höchstmengen!), die quotenbedingte Zunahme der Produzentenländer die Konkurrenz verschärfte und damit zu einem Wettlauf in der Senkung der Produktionskosten beitrug. Der Ausbau Freier Exportzonen (s. S. 17) und die Zunahme unsicherer, »informeller« Arbeitsverhältnisse sind Ausdruck dieses Wettlaufs nach unten.

Kurz: Das MFA wurde mit den Jahren ein immer komplizierteres Instrument, das niemandes Interessen mehr so voll und ganz befriedigte und das außerdem den GATT-Regeln widersprach. Selbst die großen Handelsketten, die durch die sinkenden Produktionskosten von der Quotierung profitierten, erhofften von der Liberalisierung noch größere Gewinne, da sie ihnen z.B. die Verschlinkung der Lieferkette erlauben würde.

Vom Geben und Nehmen: Wie der Textilhandel in die WTO kam

Eins der wichtigen Anliegen der Uruguay-Runde des GATT in den späten 80er und frühen 90er Jahren, für viele Entwicklungsländer gar das wichtigste überhaupt⁸, war deshalb die Integration des Textil- und Bekleidungshandels in das GATT-Reglement und dessen wichtigstes Prinzip: die Nicht-Diskriminierung zwischen allen Handelspartnern. Die Entwicklungsländer hatten zu diesem Zweck bereits 1984 das Internationale Textil- und Bekleidungsbüro (International Textiles and Clothing Bureau – ITCB) mit Sitz in Genf gegründet, dessen 23 Gründungsmitglieder⁹ die zentralen Ziele setzten:

1. Abschaffung aller diskriminierenden und protektionistischen Maßnahmen, denen Entwicklungsländer im Textilsektor ausgesetzt sind;

Tabelle 1:
Bedeutung der Textil- und Bekleidungsexporte
in % der Exporte
industrieller Güter des betreffenden Landes

Bangladesch	95
Laos	93
Macao	89
Kambodscha	83
Pakistan	73
Sri Lanka	71
Nepal	61
Tunesien	46
Marokko	43
Türkei	38
Indien	30
Rumänien	27
China	12
<i>Quelle: EU 2003</i>	

2. volle Anwendung der GATT-Regeln auf den internationalen Textilsektor;
3. Unterstützung der Mitglieder in ihren Verhandlungen mit den wichtigen internationalen Organisationen.

Das ITCB nahm an der Uruguay-Runde und den Verhandlungen um die Integration des Textil- und Bekleidungshandels in das GATT teil.

Für die Industrieländer war der Zeitpunkt für den liberalisierten Textil- und Bekleidungshandel günstig, weil sie Interesse an Liberalisierungen im Dienstleistungsbereich und am Schutz »geistigen Eigentums« hatten und bereit waren, für die Durchsetzung dieser Interessen Zugeständnisse zu machen. Die Entwicklungsländer erhielten die Zusage zum Auslaufen des MFAs und Zugeständnisse im Agrarbereich sozusagen als »Köder«. Im Gegenzug mussten sie dem ganzen in der Uruguay-Runde verhandelten Paket, das 1995 zur Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) führte, zustimmen. Man könnte auch sagen: Mit dem Wandel der klassischen Industrieländer zu Dienstleistungsgesellschaften war deren Interesse an der Ausdehnung der GATT-Liberalisierung auf Dienstleistungen größer als der weitere Schutz der eigenen TBI – zumal diese in den Jahrzehnten internationaler Konkurrenz beschäftigungspolitisch an Bedeutung verloren hatte.¹⁰

Die Entwicklungsländer akzeptierten also die **Ausdehnung des Warencharakters** auf Dienstleistungen und geistiges Eigentum und die fortschreitende Liberalisierung dieser »Handelsbereiche« im Rahmen der WTO und erhielten mit dem Textil- und Bekleidungsabkommen (ATC – Agreement on Textiles and Clothing) ein Instrument, das im Laufe von zehn Jahren den Textil- und Bekleidungshandel in das »neue« GATT von 1995 integrieren sollte. Angesichts der Wachstums- und Profitchancen, die die neuen Warenmärkte den Industrieländern bzw. ihren entsprechenden Industrien versprachen, schien das »Abschreiben« der TBI in den Industrieländern ein akzeptabler Preis für die Verhandlungsführer zu sein. Dass die Uruguay-Runde so viele Jahre bis zu ihrem Abschluss benötigte, ist zu einem Teil der schwierigen Kompromissfindung im Textil- und Bekleidungsbereich geschuldet.

»Der Kampf ums Multifaserabkommen«

»Wir brauchen eine faire Chance!« unter diesem Motto kämpften in den 70er Jahren die Beschäftigten der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie für den Schutz ihrer Arbeitsplätze vor Billigimporten vor allem aus Fernost. Das Multifaserabkommen war für sie ein zentrales Mittel für diesen Schutz. Sie forderten gemeinsam mit ihren europäischen KollegInnen, die im Multifaserabkommen den Exportländern zugestandenen jährlichen Zuwachsraten zu reduzieren. Nur so sahen die europäischen Gewerkschaften den Erhalt der Arbeitsplätze in Europa als gesichert an. Um dieser Forderung Nachdruck zu verleihen, schlossen sich die europäischen Textil- und Bekleidungs-Gewerkschaften im Jahr 1980 zu einer einmaligen Aktion zusammen: Am 2. Dezember 1980 standen europaweit in allen damaligen EG-Staaten für eine Stunde die Textil- und Bekleidungsmaschinen still. Die ArbeitnehmerInnen streikten gemeinsam für den Schutz ihrer Arbeitsplätze durch ein verbessertes Multifaserabkommen.

(GTB 1991)

Das Welttextilabkommen: Eingebauter Countdown

Im Unterschied zu allen anderen Abkommen, die in der Uruguay-Runde vereinbart wurden und die aufgrund der Verpflichtung zu kontinuierlich zunehmender Liberalisierung zeitlich gegen unendlich tendieren, legt das ATC sein genaues Enddatum fest: Am 31.12.2004 soll mit dem Auslaufen des Übergangsinstruments »ATC« der vierzig Jahre währende Versuch enden, auf multilateraler Ebene den Textil- und Bekleidungshandel zu regulieren. Die Industrieländer hatten für die Beendigung dieses Versuchs eine zehnjährige Übergangsperiode ausgehandelt, in deren Verlauf in mehreren Etappen ein festgelegter Quotenabbau stattfinden soll. Neu ist die **einheitliche Festlegung von Quoten**, die von den Importländern erfüllt werden müssen, während das MFA lediglich der multilaterale Rahmen für bilateral verhandelte Quoten war, sowie die klare Zielsetzung, dass mit Ablauf des Zehnjahreszeitraums das Ende aller handelsbegrenzenden Quoten im Textil- und Bekleidungshandel gekommen sei.

Die zentralen Bestimmungen des ATC lauten¹¹:

1. Es gilt für Garne, Stoffe, textile Produkte und Bekleidung und deckt alle Produkte ab, die im Rahmen des MFAs von wenigstens einem Importland quotiert waren.¹² Die Produktpalette ist im Annex zum ATC detailliert aufgelistet mit 14 Hauptkategorien, die wiederum insgesamt 795 Unter-

kategorien haben. Dazu gehören Kategorien wie z.B. Kategorie 5601.10 »Tampons«, aber auch Kategorien wie z.B. Kategorie 6203.42 »Männer / Jungen Hosen und Shorts aus Baumwolle, nicht gestrickt« (sprich: u.a. Jeans). Die Quoten wirkten auf diese Kategorien zum Teil wenig handelsbegrenzend, d.h. der reale Handel erreichte die Höhe der erlaubten Quoten gar nicht. Zum Teil hatten die Quoten aber auch eine stark handelsbegrenzende Wirkung, d.h. die Quoten wurden von einem oder mehreren Exportländern zu 90% und mehr ausgeschöpft. Diese Länder hätten also vermutlich deutlich mehr exportieren können, als die Quote ihnen erlaubte.

2. Die im ATC aufgelisteten Produktkategorien müssen **progressiv bis zum völligen Quotenwegfall liberalisiert** und damit in das GATT und das allgemeine WTO-Vertragswerk integriert werden. Noch verbleibende Quoten müssen nach einem festgelegten Integrationsschema erhöht werden (s. **Tabelle 2**).

Welches Produkt in welcher Stufe liberalisiert wird, entscheidet das Importland; einzige Bedingung ist, dass die Integrationsliste auf jeder Stufe Produkte aus den vier Bereichen Garne, Stoffe, textile Produkte und Bekleidung enthalten muss.

3. Ein spezieller **Sicherungsmechanismus**, der selektive Schutzmaßnahmen ermöglicht (im Unterschied zu den im GATT 1994 vorgesehenen »nicht-selektiven« Maßnahmen), soll »massive Marktstörungen« in der Übergangsperiode verhindern. Das bedeutet, dass ein Importland die

Importe eines speziellen Produkts als ernste Bedrohung seiner heimischen Industrie klassifizieren und diese Bedrohung einem bestimmten Exportland zuweisen kann. Letzterem kann es dann spezielle Handelsbeschränkungen auferlegen. Bis 1998 ist dieser Schutzmechanismus vor allem von den USA und von Brasilien angewendet worden, bis 2002 hatte die EU deutlich »aufgeholt« und in 174 Fällen Anti-Dumping-Verfahren eingeleitet (s. Länderbeispiel China, S. 21 ff.).

4. Es wird eine **Kontrollinstanz** zur Umsetzung des ATC, das Textiles Monitoring Body (TMB), aufgebaut, die ihre Entscheidungen im Konsens zu treffen hat und in dem 11 Parteien vertreten sind: 1. ASEAN, 2. Kanada und Norwegen, 3. Pakistan und China (nach seinem Beitritt zur WTO), 4. EU, 5. Korea und Hong Kong, 6. Indien und Ägypten / Marokko / Tunesien, 7. Japan, 8. Lateinamerika und Karibik, 9. USA, 10. Türkei, Schweiz und Bulgarien / Tschechien / Ungarn / Polen / Rumänien / Slowakei / Slowenien, 11. Beobachter aus Asien und Afrika. Der TMB muss von allen existierenden Quoten unterrichtet werden und berichtet selbst jährlich dem WTO-Rat für den Güterhandel über die Umsetzung des Welttextilabkommens. Das TMB hat eine Berichts- und Überwachungsfunktion, nicht gelöste Konfliktfälle bringt es vor die Schlichtungsinstanz der Welthandelsorganisation.

Der Zehnjahreszeitraum sollte für Abnehmer- wie Lieferländer ein Anpassungszeitraum sein. Dieses Anliegen wurde jedoch von der Umsetzung des Welttextilabkommens durch die Abnehmerländer

Tabelle 2:
Integrationsschema des ATC für Textilien und Bekleidung

	Integration	Wachstumsrate verbleibender Quoten
	(Basis: Importvolumen von 1990)	(Basis: Angenommene Wachstumsraten)
Stufe I: (1.1.1995)	16% (Gesamt: 16%)	16% höher als die Anfangsquote (Bsp.: Von 3% auf 3,48%)
Stufe II (1.1.1998)	17% (Gesamt: 33%)	25% Wachstum (Bsp.: Von 3,48% auf 4,35%)
Stufe III (1.1.2001)	18% (Gesamt: 51%)	27% Wachstum (Bsp.: Von 4,35% auf 5,52%)
Ende der Übergangsperiode (1.1.2005)	49% (Gesamt: 100%)	
<i>(Quelle: Appelbaum 2003)</i>		

Tabelle 3:**Integration nach den ersten zwei Liberalisierungsstufen 1.1.1995 und 1.1.1998**

Integration in Prozent des Importvolumens von 1990

WTO-Mitglied	Stufe	Garne	Stoffe	Textile Produkte	Bekleidung	Gesamt
USA	1	8,46	1,65	4,19	1,92	16,21
	2	8,00	2,51	4,54	1,98	17,03
	Gesamt	16,46	4,15	8,73	3,90	33,24
EU	1	5,41	7,22	3,17	0,40	16,20
	2	10,64	2,25	2,10	2,13	17,11
	Gesamt	16,04	9,47	5,27	2,53	33,31

(Quelle: Hyvärinen 2000)

konterkariert. Denn durch Hinauszögern des Quotenabbaus in zentralen Kategorien wie T-Shirts, Männerhemden, Damenblusen, Jeans u.a., die erst am 31.12.2004 integriert werden¹³, verhinderten die Importländer, dass die Mehrheit der Entwicklungsländer vom Quotenabbau profitieren könnten.

So machte zum Beispiel die Liberalisierung der EU und der USA im Bekleidungsbereich in den ersten zwei Stufen nur 2,53% bzw. 3,90 % der insgesamt 33,31% bzw. 33,24 % liberalisierten Produkte aus (s. **Tabelle 3**). Der von den USA vorgelegte Liberalisierungsplan sah für 70% der Importe den Quotenwegfall erst für das Ende der Zehnjahresperiode vor.¹⁴ So blieben nach 8 1/2 Jahren ATC noch der größte Teil der Quoten wirksam: 851 von ursprünglich 932 der USA, 222 von 303 der EU und 292 von 368 von Kanada.¹⁵ Auf diese Weise war der vom GATT-Sekretariat in Aussicht gestellte Liberalisierungsgewinn von ca. 100 Mrd. US \$ zwischen 1994 und 2005¹⁶ für die meisten Lieferländer nicht

spürbar. Eine Folge ist das deutlich langsamere Wachstum der Marktanteile von Lieferanten, die durch Quoten begrenzt wurden, im Unterschied zu denen, die aufgrund von bilateralen oder regionalen Handelsabkommen keinen Quoten unterliegen.¹⁷ Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank beziffern die Verluste aus fehlenden Exporteinnahmen der Entwicklungsländer bedingt durch die Quoten und Zölle auf 22,3 Mrd. US-\$ jährlich.¹⁸ Die Aussenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels vermutet, dass die VerbraucherInnen 5–10% mehr für Textilien und Bekleidung ausgeben, als es ohne Quote der Fall wäre.¹⁹

Diese paradoxe Situation lässt sich auf zwei Arten interpretieren, die sich aber gegenseitig nicht ausschließen, sondern vermutlich Facetten ein- und derselben Realität benennen: Zum einen könnte die Industrielobby der EU und der USA angesichts des mit dem ATC nun einmal beschlossenen »Ausstiegs

Zu den großen regionalen Handelszonen gehören

AFTA (= ASEAN Free Trade Area): Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam

AGOA (= African Growth and Opportunity Act): USA, Sub-Sahara-Afrika

Anden-Gemeinschaft: Kolumbien, Venezuela, Peru, Ecuador, Bolivien

EU: Benelux, Dänemark, Deutschland, Finnland, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien; Beitrittsländer zum 1.5.2004: Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Malta, Zypern)

Mercosur: Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay und Chile und Bolivien als assoziierte Mitglieder

NAFTA: Kanada, USA, Mexiko und Chile als assoziiertes Mitglied. Die USA planen die Erweiterung der NAFTA auf ganz Nord- und Südamerika (FTAA).

Die Kosten der Quote

In den Exportländern werden die Quoten, die das Importland gewährt, von der jeweiligen Regierung an Firmen oder Händler »verkauft«. Dieser Quotenpreis hat enorme Auswirkungen auf wettbewerbsfähige Preise, wie folgender Vergleich zeigt:

Land	Preis bei Verschiffung	Quotenpreis	Zoll	Fracht	Zollabfertigung	Preis bei Ankunft in USA
China	5,75\$	2,50\$	1,21\$	0,40\$	0,15\$	10,01\$
Mexiko	8,13\$	0	0	0,15%	0,15\$	8,43\$

(Quelle: SOMO 5.2004)

Exportieren Mexiko und China Bekleidung in die USA, so unterliegt das mexikanische Bekleidungsstück weder Quoten noch Zöllen, da Mexiko zur NAFTA gehört. China kann zwar kostengünstiger produzieren, was sich in einem niedrigeren Ausgangspreis niederschlägt (FOB – Free on Bord), muss allerdings Quotenpreise und Zölle zahlen. Der Preis bei Ankunft in den USA liegt deshalb deutlich über dem des mexikanischen Bekleidungsstücks. Nach Wegfall des Quotenpreises ist das chinesische Bekleidungsstück allerdings trotz Zöllen billiger als das mexikanische.

aus der Quote« durch Einflussnahme auf die Erstellung der Liberalisierungspläne die Realisierung des ATC auf die lange Bank geschoben haben.²⁰ Zum anderen könnte sich in den restriktiven Liberalisierungsplänen der EU und der USA die offiziell nicht eingestandene Erkenntnis äußern, dass Freihandel nur den Wettbewerbsfähigen nutzt und das sind im Textil- und Bekleidungsbereich nur einige wenige südliche Länder, nicht die Industrieländer – jedenfalls nicht ohne Schutzmaßnahmen. Restriktive Liberalisierungspläne könnten in so einer Situation für eine gewisse Zeit neuen Verhandlungsspielraum schaffen, um bilateral weiterzuverhandeln. Die massive Zunahme bilateraler Handelsvereinbarungen spricht jedenfalls dafür, dass die Industrieländer die Durchsetzung ihrer Interessen nicht mehr primär im Rahmen der WTO suchen, sondern dies eher auf bilateralem oder regionalem Wege versuchen.

Die Taktik, den größten Teil der Quoten erst mit dem Ende des ATC abzubauen, wird zu massiven Veränderungen in den Folgejahren führen. IWF und Weltbank prophezeiten gar einen »Schock« am Ende des Zehnjahreszeitraums – für Entwicklungs- und Industrieländer.²¹ Eine **Konzentration der TBI in wenigen wettbewerbsfähigen Lieferländern** gilt als sicher. Fraglich sind das Ausmaß der Konzentration sowie die genauen Standorte, an denen die Konzentration erfolgen wird. Die Länderbeispiele im nächsten Kapitel gehen auf diese Fragen ein. Das US-Handelsministerium zum Beispiel schätzt, dass die großen Handelsketten ihre Lieferländer bereits in den Jahren 2005/06 halbieren und bis 2010 um ein

weiteres Drittel reduzieren werden.²² Der verschärfte Wettbewerb wird in den Hauptkonsummärkten vermutlich zu einer Verstärkung des schon länger anhaltenden **Preisverfalls** führen, was in der Folge zur Verschlechterung der Handelsbedingungen (terms of trade) der Lieferländer führen wird. Die Internationale Textil-Bekleidung-Leder-Gewerkschaft (ITGLWF) vermutet, dass allein in Folge des Quotenabbaus und der dadurch bedingten ‚unipolaren Textilwelt mit China als Mittelpunkt‘ eine Million Arbeitsplätze in Bangladesch verloren gehen könnten, eine weitere Million in Indonesien, mehrere zehntausend in Sri Lanka und mehrere Millionen in den Produzentenländern insgesamt.²³

Neue Formen der Regulierung

Parallel zu den multilateralen Verhandlungen im Rahmen des GATT und der WTO handelten die Staaten, vor allem die USA und die EU, in den letzten Jahren zunehmend regionale und bilaterale Abkommen aus.²⁴ Ebenso wie das GATT sollten sie den Handel erleichtern und keine Schranken aufbauen.

Bis Ende 2002 waren rund 250 Handelsabkommen bei der WTO gemeldet, bis 2005 treten vermutlich 70 weitere in Kraft.²⁵ Von den heute existierenden Handelsabkommen, überwiegend Freihandelsabkommen und einige Zollunionen, sind 80% bilaterale Abkommen. Solche Abkommen waren oft Vorreiter späterer Handelsblöcke. So bildet z.B. das Handelsabkommen USA – Kanada den Vorläufer



ADIDAS-ZULIEFERER »TUNTEX GARMENT INDONESIA 1998 (FOTO: INGEBORG WICK)

der NAFTA. Gegenwärtig forcieren gerade die EU und die USA diese Form der Regulierung, weil sie sich von ihnen eine bessere Umsetzung ihrer Interessen versprechen – z.B. über das **Allgemeine Präferenzsystem (GSP** = Generalised System of Preferences). Zum Teil schließen bilaterale Handelsabkommen den Textil- und Bekleidungssektor ein. Es gibt aber auch spezielle bilaterale Verträge für den Textil- und Bekleidungssektor (s. Länderbeispiel EU, S. 42 ff.). Mittlerweile werden drei Viertel des Welthandels durch bilaterale oder regionale Handelsabkommen geregelt.

Ein wichtiger Bestandteil dieser Handelsabkommen sind **Zollsenkungen**: So sinkt z.B. der durchschnittliche US-Zoll auf Bekleidung von 17% auf 0% innerhalb eines Handelsabkommens, sofern bestimmte Bedingungen wie besonders die im jeweiligen Abkommen festgelegten **Ursprungsregeln** eingehalten werden. Der durchschnittliche EU-Zoll auf Textilien und Bekleidung von 8,9% wird zwar nur auf Importe aus wenigen Ländern erhoben, denn mehr als 100 Länder haben zollfreien Zugang zum EU-Markt. Aber auch dies gilt nur bei Einhaltung der Ursprungsregeln: Wenn z.B. Bekleidung aus Bangladesch, die in die EU importiert wird, weniger als 51% des Rohmaterials aus Bangladesch- oder EU-Ursprung enthält, muss der volle Zollsatz gezahlt werden.²⁶

Teil der generellen Tendenz der Zollsenkung ist eine an den Grad der Verarbeitungsstufe gekoppelte **Zolleskalation**: So werden beispielsweise indische Garne von der EU mit 4% Zoll belegt, indische Bekleidung aber mit 14%.

Im Anschluss an die gescheiterte WTO-Ministerkonferenz in Cancun im Herbst 2003 haben die USA mit 14 Ländern Verhandlungen zu einem Freihandelsabkommen aufgenommen, neben den sechs schon existierenden Verträgen. Die EU weitert schon seit einigen Jahren ihr Netz bilateraler Handelsab-

kommen, Ursprungsregeln inklusive, in Richtung ASEAN-Staaten und bis 2005 mit dem Europa-Mittelmeer-Gebiet aus und nutzt häufig ihre Möglichkeiten im Rahmen von **Anti-Dumping-Verfahren**. So schloss die EU zum Beispiel Handelsabkommen mit Ägypten, Israel, Malta, Marokko, Tunesien, Südafrika und Mexiko ab, gründete eine Zollunion mit der Türkei und ergriff »autonome Maßnahmen« gegenüber bestimmten Ländern, d.h. sie quotierte die Importe aus Nord-Korea, Serbien/ Montenegro und Taiwan.²⁷ Der mexikanische Präsident Ernesto Zedillo bezeichnete den Wettlauf zwischen USA und EU um bilaterale Handelsabkommen in den letzten Jahren als **»Strategie des Teilens und Herrschens«**.²⁸

Diese Entwicklungen könnten zur steigenden Bedeutung von Zöllen im Textil- und Bekleidungshandel führen – gegenläufig zur Tendenz im gesamten Welthandel, in dem der durchschnittliche Zoll auf 4–5% (im Vergleich zu 40–50% 1948) gesunken ist. Da Zölle auf Bekleidung im Vergleich zu Zöllen auf andere Produkte zwar hoch waren, aber dennoch nur ungefähr die Hälfte der durch die Quotierung verursachten Kosten ausmachten (s. Kasten »Die Kosten der Quote«), spielten sie bisher im Bekleidungshandel keine entscheidende Rolle. Mit dem Trend zu bilateralen, regionalen oder präferenziellen Handelsabkommen könnte der dem betreffenden Lieferland gewährte Zollsatz zu einem wichtigen Kriterium werden, das mit über die jeweilige Wettbewerbsfähigkeit entscheidet.²⁹

Die wachsende Zahl präferenzieller Handelsabkommen mildert für die betreffenden Lieferländer die Verluste durch den schleppenden Quotenabbau. So hat z.B. die EU die Quoten für Bekleidungsimporte aus Sri Lanka, Pakistan, der Ukraine und Bosnien-Herzegowina gestrichen und dafür einen besseren Marktzugang von EU-Textilien in diese Länder erhalten. Vergleichbare Verhandlungen finden mit Thailand und den Philippinen statt.

2.2 Die AkteurInnen

Die Entwicklung im Textil- und Bekleidungshandel in den letzten Jahrzehnten ist nicht nur das Ergebnis nationalstaatlicher Politik. Nationale und internationale Unternehmensstrategien spielen eine entscheidende Rolle. Ein genauerer Blick auf die einzelnen AkteurInnen im internationalen Bekleidungs-geschäft, die Unternehmen, die Staaten und die ArbeiterInnen, kann deshalb gerade für die weiterführenden Perspektivfrage wichtige Hinweise liefern.

Die Arbeiter und Arbeiterinnen, die eigentlichen ProduzentInnen, haben zwar keinen entscheidenden Einfluss auf die Gestaltung von Produktions- und Handelsstrukturen, spielen aber aufgrund der Arbeitsintensität dieser Industrie und ihrer Gender-Relevanz eine wichtige Rolle im Internationalisierungsprozess. Sie stehen bei der Frage nach den Perspektiven dieses Sektors im Mittelpunkt der Überlegungen dieser Publikation, denn ohne Berücksichtigung der jeweiligen Konsequenzen für die Arbeiterinnen und Arbeiter wird es keine Entwicklung in der TBI geben, die zu menschenwürdigen Arbeitsbedingungen führt.

Die verschlankten Handelsunternehmen

Die TBI bietet die ganze Palette an Unternehmen, angefangen von kleinen Herstellern bis zu transnationalen Konzernen, von der kleinen Hinterhofnähe bis zur weltweit agierenden Handelskette. Aber der Trend geht vor allem in der Textilindustrie eindeutig zu kapitalintensiver Produktion, in der große Firmen bedeutender werden. Die Bekleidungsindustrie ist noch stärker global verteilt und weniger technologisiert als die Textilindustrie. Denn die Bekleidungsindustrie ist ein »Komplex verbundener handwerklicher Tätigkeiten« geblieben, in der es wenig technologische Veränderungen zwischen dem späten 19. und dem späten 20. Jahrhundert gab. Während also die Intensivierung des Wettbewerbs in den letzten Jahrzehnten in der Textilindustrie zur Entwicklung arbeitsreduzierender Technologien geführt hat, trug sie in der Bekleidungsindustrie, in der Nähen und Zusammensetzen der Kleidung ca. 80% der Arbeitskosten ausmachen, zur Verlagerung in Länder mit niedrigeren Produktionskosten bei.

Diese Verlagerung erfolgte in mehreren Schüben:

Beginnend in den 1950er Jahren von Westeuropa und den USA nach Japan, von Japan in den 1970ern und 80ern nach Hong Kong, Taiwan und Südkorea, in den späten 80ern und 90ern von dort nach China, Südostasien und Sri Lanka und parallel dazu während der 1990er nach Mexiko und in die Karibik. Mittlerweile scheint es, als kristallisierte sich aus diesen verschiedenen Verlagerungsschüben das Bild einer ‚Regionalisierung in der Globalisierung‘ mit drei **großen regionalen Zentren** heraus: **USA** plus Mexiko und Karibik, **Japan** plus Ost- und Südostasien, **Westeuropa** plus Osteuropa und Nordafrika, wobei in den Zentren die ausbildungs- und technologieintensiveren Produktionsschritte stattfinden, während die ungelernten bzw. arbeitsintensiven Produktions-teile in den marktnahen regionalen Niedriglohnländern angesiedelt sind.³⁰ Diese Aufteilung von Produktionsbestandteilen auf Industrie- und Entwicklungsländer ist ein entscheidender Grund für die andauernde Bedeutung der TBI in den Industrieländern. Sie ist eben keine reine »Dritte-Welt-Industrie«. Vielmehr sitzen die entscheidenden Unternehmen in den Industrieländern.

Vor allem die Bekleidungshändler spielen eine große und noch wachsende Rolle – mit Auswirkungen auf die Organisation und die globale Geographie der Produktionsstrukturen: In dieser händlergesteuerten Produktionskette³¹ geben die großen Händler und Markenunternehmen den Ton in einem dezentralen Produktionsnetzwerk an. Ohne den »Ballast« eigener Produktionsstätten, als »schlanke« Handelsunternehmen oder »fabriklose« Firmen, konzentrieren die großen Handelshäuser und -ketten eine große Kaufmacht auf sich, die ihnen enormen Einfluss auf die vor allem südlichen Textil- und Bekleidungsfabriken gibt: »Auch wenn die Produktion und der Handel mit Bekleidung in individuellen Märkten fragmentiert sein mag, so sind die internationalen Kaufvorgänge doch hoch konzentriert.«³²

Die Internationalisierung erfolgte dabei von Beginn an u.a. durch Direktinvestitionen bzw. Verlagerung der eigenen Firmen an preiswertere Standorte, vor allem aber über Lieferbeziehungen. Untervertrags- und Lizenzvergabe waren und sind die dominierenden Methoden gerade bei marktfernen Produktionsorten. So waren z.B. bereits in den 1970ern 70% der westdeutschen Bekleidungsunternehmen in der Auslands-Produktion aktiv, davon 45% über Untervertragsvergabe, weitere 40% durch Investitionen bei lokalen Partnern vor allem in Osteuropa und im Mittelmeerraum.

Die unterschiedlichen Unternehmensstrategien



WACHTURM FREIE EXPORTZONE KBN/JAKARTA
(FOTO: INGBORG WICK)

der Internationalisierung führen zu konträren Positionen in der Frage ‚Freihandel oder Regulierung‘. Das lässt sich exemplarisch am bilateralen Handelsabkommen der USA mit Vietnam deutlich machen, das bis Ende 2004 gültig ist: Während Nike, Gap und K-Mart, große US-Bekleidungshändler, die in Vietnam von Zulieferern produzieren lassen, Quoten für vietnamesische Bekleidungsexporte in die USA komplett ablehnten, kritisierte die in den USA produzierende Bekleidungsindustrie die vereinbarten Quoten als viel zu hoch.³³

Diese unterschiedlichen Positionen lassen sich vermutlich generalisieren: Während die einen – in der Regel die großen Handelsunternehmen aus den Zentren – die Abschaffung der Quoten wollten und zugleich durch zunehmende Internationalisierung ihrer Lieferkette die Chancen des Quotensystems ausnutzten, forderten die Unternehmen mit eigener Produktion in den Industrieländern den staatlichen Schutz ihrer Produktion. So wurde aus der eigentlich mit der staatlichen Regulierung intendierten geregelten Ausstiegs- und Übergangsphase eine bis Ende 2004 regulierte Profitmaximierungsphase.

Wohlfahrt für die Wohlhabenden: Die nationalen Wettbewerbsstaaten

Die Internationalisierungsschübe im Textil- und Bekleidungshandel erhöhten die **Konkurrenz zwischen den beteiligten nationalen Staaten**. Diese beteiligten sich am internationalen Wettbewerb in der TBI, indem sie

- Subventionen zur Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit der eigenen Wirtschaft zahlten,
- durch die Einrichtung von Freien Exportzonen (s.u.) finanzielle Anreize gaben³⁴,
- in Schwierigkeiten geratenen Unternehmen Bürgschaften, Steuererleichterungen etc. gewährten³⁵,
- in Handelsabkommen Zollsenkungen oder gar Zollfreiheit für die Importe zugestanden, die mit Rohstoffen oder Vorprodukten aus dem Importland hergestellt wurden,
- über Jahrzehnte auf internationaler Ebene entweder Schutzmaßnahmen für die heimische Industrie aushandelten (Multifaserabkommen bzw. Welttextilabkommen) oder sich für freien Wettbewerb einsetzten, je nach nationaler Wettbewerbsstrategie.

Damit agier(t)en die Staaten auf internationaler Ebene als »nationale Wettbewerbsstaaten«³⁶, deren zentrales Leitmotiv die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Unternehmen im globalen Wettbewerb ist. Territorialität und Souveränität der nationalen Staaten werden in diesem Prozess grundlegend verändert: Je globaler die nationale Wirtschaft, desto größer das Territorium nationaler Interessen. Je ausgefeilter (und mächtiger) das internationale Regulierungswerk, desto eingeschränkter (oder: aufgeweichter) die nationale Souveränität.³⁷

Die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit als Leitmotiv nationalstaatlicher Politik hat weitreichende Folgen für die Bevölkerung. Denn zunehmend geraten alle gesellschaftlichen Bereiche – Arbeitsstandards, Gesundheit, Bildung, soziale Sicherung – unter das Diktat der Wettbewerbsfähigkeit. Dem »Wettlauf nach unten« sind dann Tür und Tor geöffnet, was in fehlender sozialer Sicherung im Süden und im Sozialabbau in den angeblich entwickelten Ländern deutlich wird. Soziale Sicherung, sichere Arbeitsplätze und »gute« Arbeitsbedingungen werden in Zeiten globaler Konkurrenz zu Luxusgütern – ein Prozess, dessen »Wettlauf-nach-unten«-Logik große Ungleichzeitigkeiten aufweist, aber trotzdem zunehmend offensichtlich wird. Hoffnungen auf wunder-

same Beschäftigungseffekte im Dienstleistungsbereich oder auf durchschlagende Wachstumsimpulse aus den Hochtechnologie-Sektoren scheinen zwar in eine andere Richtung zu weisen und wirtschaftlichen Wohlstand für alle zu versprechen. Doch könnte auch hier ein Blick auf die Entwicklungen in der TBI zumindest für diejenigen lehrreich sein, die an den Auswirkungen dieser Entwicklungen auf die Bevölkerungen und die Beschäftigten interessiert sind. Denn die globale Konkurrenz wird auch in diesen scheinbar hoffnungsvollen Sektoren zum sozialen Wettlauf nach unten führen.



NÄHERIN IN PHNOM PENH/KAMBODSCHA
(FOTO: FRANK ZANDER)

Die arbeitenden Armen – oder: Der Wettlauf nach unten

Ob mit Quote oder ohne: Die Internationalisierung der Bekleidungsproduktion ist ein zwiespältiger Prozess: Sie minderte zwar in vielen Ländern die Abhängigkeit von Rohstoff- und / oder Agrarexporten und schuf eine beeindruckende Zahl **formeller Arbeitsplätze**, womit per Arbeitsvertrag geregelte, unbefristete Vollzeitbeschäftigungen gemeint sind.³⁸ Doch sind diese Arbeitsplätze in der Regel eine **neue alte³⁹ Form von Überausbeutung** – wie die vielen Fälle, die das Institut SÜDWIND und die Kampagne für Saubere Kleidung in ihren Recherchen der letzten Jahre aufgedeckt haben, belegen.⁴⁰

Überausbeutung bedeutet für die überwiegend weiblichen Arbeitskräfte (80–90% der Belegschaften) extensive Arbeitszeiten mit Überstundenzwang, fehlende soziale Sicherung, schlechte Arbeitsbedingungen, keine existenzsichernden Löhne, sexuelle Belästigung am Arbeitsplatz, fehlender bzw. schlechter Kündigungsschutz und kaum Möglichkeiten, sich gewerkschaftlich zu organisieren.

Der größte Teil der formellen Arbeitsplätze in der Bekleidungsindustrie liegt in den sog. »**Freien Ex-**

portzonen« (FEZ), die auch als »Sonderwirtschaftszonen«, »Weltmarktfabriken« oder »Maquilas« bezeichnet werden: Wie die »global cities« als »entnationalisierte Plattformen des globalen Kapitals«⁴¹, so können die Freien Exportzonen mehrheitlich als entnationalisierte Produktionsstätten des globalen Handels bezeichnet werden, die eine zentrale Rolle in der Abwertung von Arbeitsbedingungen und – als meist gewerkschaftsfreie Zonen – in der Unterhöhnung gewerkschaftlicher Macht spielen.⁴² Ihr Wachstum in den letzten Jahrzehnten und ihre globale Streuung machen deutlich, dass sie der Schlüssel zum Aufbrechen formeller Produktionsstrukturen in sog. »Billiglohnländern« sind. Obwohl bereits in den 1960er Jahren von verschiedenen UN-Organisationen und der Weltbank als geeignetes Instrument einer exportorientierten Industrialisierung empfohlen, setzte erst in den 1970/80er Jahren der Boom der FEZs ein.

Die Elektroindustrie sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie dominieren die Produktion in den FEZ.⁴³ Dementsprechend sind auch die Beschäftigten in den FEZ zu 70–90% weiblich.⁴⁴

Neben dem sprunghaften Wachstum der FEZ in

Tabelle 4:
Freie Exportzonen

	Land mit FEZ	Anzahl FEZ	Beschäftigte
1975	25	45	550.000
1986	47	176	1,3 Millionen
2002	106	3000 (2000 chinesische Sonderwirtschaftszonen)	43 Millionen (davon 30 Millionen in China)

(Quellen: Wick 1999, ILO 2003)

den letzten Jahren ist die **systematische Verschränkung von informeller und formeller Arbeit** in der Textil- und Bekleidungsproduktion ein Beleg für den »Wettlauf nach unten«, der nicht bei Überausbeutung in formeller Beschäftigung oder steigender Arbeitslosigkeit endet. Die weder registrierte noch regulierte oder gar geschützte informelle Arbeit wird weltweit auf ein Viertel der Weltbevölkerung von 3 Mrd. Menschen, also ca. 750 Millionen Menschen geschätzt.⁴⁵ Dass die Informalisierung der Arbeit ein »integraler Bestandteil der ökonomischen Globalisierung«⁴⁶ ist, wird am Untervertragssystem im Textil- und Bekleidungsbereich deutlich: Immer schnellere Mode- und Lieferzyklen zwingen die direkten Zulieferer großer Handelsketten, ihre Aufträge mit Hilfe informeller Zulieferer (kleinerer Fabriken, Heimwerkstätten, Hinterhof-Nähstuben) erstellen zu lassen. Durch dieses System wird mittlerweile vermutlich die Hälfte der Arbeitsplätze in der Bekleidungsindustrie abgedeckt.⁴⁷ Die Zunahme informeller Arbeit auch in den Industrieländern lässt die These zu, dass nicht der informelle Sektor, sondern eher wohl der formelle Sektor als Übergangsphänomen zu bezeichnen ist.⁴⁸

Von diesem Wettlauf nach unten sind Frauen in besonderer Weise betroffen. Dies beruht nicht auf einem Zufall. Denn sowohl die formellen als auch die informellen Arbeitsverhältnisse bauen auf einem **patriarchalen Geschlechtervertrag** auf. Dieser beinhaltet eine geschlechtsspezifische Arbeitsteilung, die den Männern die Erwerbstätigkeit, also den produktiven Teil der Arbeit, den Frauen die Haus- und Familienarbeit, also den reproduktiven Teil der Arbeit, zuschreibt. Die formellen Arbeitsverhältnisse setzen demnach die unbezahlte Haus- und Familienarbeit, geleistet vor allem von Frauen, voraus. Informelle Arbeit spielt dort zunehmend eine

Rolle, wo sich formelle Arbeit aufgrund verschärfter globaler Konkurrenz auflöst oder gar nicht erst zur dominanten Beschäftigungsform werden konnte (wie in vielen südlichen Ländern). Ihre Bedeutung für die Textil- und Bekleidungsproduktion stützt sich ebenfalls auf das patriarchale Geschlechterverhältnis, da Frauen aufgrund ihrer Zuständigkeit für die familiäre Reproduktion zu Arbeit »um jeden Preis« bereit sind.

Zur Strategie der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Ausnutzen billigerer Löhne in anderen Ländern gehört also die Verschränkung von formeller und informeller Arbeit und die Ungleichheit zwischen Männern und Frauen.⁴⁹ Die Suche nach Perspektiven für den Textil- und Bekleidungsbereich nach Auslaufen des ATC muss deshalb auch beiden Aspekten, der Existenzsicherung der Beschäftigten, ob im formellen oder informellen Bereich, sowie der Gleichstellung von Männern und Frauen und die damit einhergehende Neuorganisation gesellschaftlich notwendiger Arbeit, Rechnung tragen.

Anmerkungen

¹Altwater 1997, 416.

²Australien, Belgien, Brasilien, Burma, Canada, Ceylon, Chile, China, Cuba, Tschechoslowakei, Frankreich, Indien, Libanon, Luxemburg, Niederlande, Neuseeland, Norwegen, Pakistan, Süd-Rhodesien, Syrien, Südafrika, Großbritannien, USA. Die Bundesrepublik Deutschland trat am 1.10.1951 bei.

³Vgl. Dicken 2003, 336

⁴Vgl. Wick 2000, 23

⁵Vgl. Dicken 2003, 338

⁶WTO 2004

⁷Vgl. SOMO 5/2004, 3

⁸Vgl. Bhattacharya 2003, 22

⁹Diese sind: Ägypten, Argentinien, Bangladesch, Brasilien, China, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Hong Kong – China, Indien, Indonesien, Jamaika, Kolumbien, Korea, Macao, Malediven, Mexiko, Pakistan, Paraguay, Peru, Sri Lanka, Thailand, Uruguay. Beobachter sind Kuba, Mauritius, Singapur sowie die UNCTAD, die WTO und das ITC.

¹⁰Konkret bedeutet dies einen Rückgang der Beschäftigung zwischen 1963 und 1987 von 780.000 in Großbritannien, 564.000 in West-Deutschland, 520.000 in Frankreich, 500.000 in den USA. Allein in der westdeutschen Bekleidungsindustrie sank die Beschäftigung von 400.000 im Jahr 1966 auf 95.000 im Jahr 1995. Vgl. Blotvogel 2002

¹¹Vgl.: www.wto.org

¹²Vier zukünftige WTO-Mitglieder – Kanada, EU, Norwegen, USA – hatten unter dem Multifaserabkommen Quoten ein-

NÄHERINNEN IN EINER MARKTHALLE IN PHNOM PENH/
KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZÄNDER)



geführt und sollten bis zum 1.10.1994 ihre Liberalisierungsliste für die erste Phase des ATC dem Textiles Monitoring Body vorlegen, 55 weitere WTO-Mitglieder nahmen die Möglichkeiten des speziellen Sicherungsmechanismus (Art. 6.1 des ATC) wahr und reichten Integrationslisten mit den von ihnen zur Liberalisierung vorgesehenen Produktkategorien ein. Neun Mitglieder nahmen diese Möglichkeit nicht wahr, da sie bereits 100% integriert hatten. Vgl. Textiles: Agreement (www.wto.org)

¹³Hyvärinen 2000, 3

¹⁴Vgl. Dicken 2003, 339.

¹⁵ITCB 2003. In dieser Mitteilung wird ebenfalls beklagt, dass die spezielle Regelung des Vorziehens von Quotenanteilen des Folgejahres (carry forward), die in den letzten 9 Jahren regelmäßig Anwendung fand, für das Jahr 2004 nicht mehr möglich sein soll: Da es im Jahr 2005 keine Quote mehr gäbe, so u.a. die Meinung der EU und der USA, könnten auch keine Quotenanteile von 2005 im Jahr 2004 vorweggenommen werden. Die Folge wäre eine verschärfte Handelsbegrenzung für alle Lieferländer, deren Quoten ausgeschöpft sind, da ihnen in diesem Jahr nur die Quotenanteile von 2004 zugestanden würden.

¹⁶Hyvärinen 2000, 9

¹⁷Vgl. Chandrasekhar 2003

¹⁸IWF / Weltbank 2002, 43.

¹⁹Vgl. AVE 2001

²⁰Die AVE als Außenhandelsvereinigung des selbstimportierenden Einzelhandels in Deutschland bedauert allerdings diese verschleppte Umsetzung und die Begrenzung der Liberalisierung auf »formale« Verpflichtungen im 3. Liberalisierungsplan der EU in einer Presseerklärung von 2001 ausdrücklich.

²¹Vgl. IWF/Weltbank 2002, 44.

²²Knappe 2003, 2.

²³ITGLWF 2003

²⁴Obwohl auch Investitionsabkommen Einfluss auf die TBI haben, werden diese hier in der Darstellung nicht berücksichtigt. Vgl. hierzu aber SOMO 4/2004

²⁵Schmidt 2003

²⁶Vgl. Somo 4. 2004

²⁷Vgl. Bilateral Textile Agreements (www.trade-cec.info)

²⁸Pinzler 2003. Angesichts der Äußerungen des US-Beauftragten für Handelsfragen, Robert Zoellick, Freihandelspartner der USA müssten auch in der Außenpolitik und in Sicherheitsfragen kooperieren, scheint diese Beurteilung sehr treffend zu sein.

²⁹Der Research Report »Changes in Global Trade Rules for Textiles and Apparel« von November 2002 (www.nathanic.com) schätzt dies anders ein: Da Quoten bedeutender seien als niedrige Zollsätze, werden nach Auslaufen des Quotensystems »präferenzielle Handelsabkommen weniger bedeutend für Standortentscheidungen von Produzenten« (2) sein. Präferenzielle Handelsabkommen seien kein Ersatz für den Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit. Letz-

teres mag stimmen, aber präferenzielle Handelsabkommen können auch ein wichtiger Baustein der Wettbewerbsfähigkeit sein.

³⁰Dicken 2003, 346. Diese Regionalisierung könnte, so Dicken, der wachsenden Bedeutung von Marktnähe im Vergleich zu den Lohnkosten geschuldet sein.

³¹Dicken 2003, 318. Dicken unterscheidet diese von produzentengesteuerten Produktionsnetzwerken, in denen die Transnationalen Konzerne, z.B. Automobilkonzerne, die zentrale Rolle in der Kontrolle des Produktionssystems ausüben.

³²Dicken 2003, 342

³³Vgl. SOMO Bulletin 4/2004

³⁴Vgl. DGB Materialien 46, 1996

³⁵Vgl. die beeindruckende Aufstellung des »sozialen Netzes« der westdeutschen Regierung für »notleidende« Textilunternehmen in den 1970er Jahren in: H.-J. Wirtz 1981, 141ff

³⁶Vgl. Hirsch 1995

³⁷Vgl. Sassen 1998, 199

³⁸Vgl. Wick 2003, die dieses »Normalarbeitsverhältnis« als »Produkt aus der Blütezeit des Fordismus« (71) beschreibt, das neben wirtschaftlichem Wachstum und hohen Gewinnen das Kennzeichen des westlichen Wirtschaftsmodells in den 60er und 70er Jahren des 20. Jahrhunderts war.

³⁹Alt, weil aus der Frühphase der Industrialisierung im Europa des 19. Jahrhunderts bekannte Form der Überausbeutung. Vgl. hierzu die Beschreibung des Arbeits- und Lebensalltags von Textilarbeiterinnen im Rheinland im 19. Jahrhundert in: Ferenschild 1994, 30–57.

⁴⁰Vgl. Wick 2000, www.saubere-kleidung.de oder www.cleanclothes.org

⁴¹Sassen 1998, 199

⁴²Die ILO definiert Freie Exportzonen als »Industriezonen mit speziellen Anreizen für ausländische Investoren, in denen importierte Materialien weiterverarbeitet und dann re-exportiert werden.« (ILO 2003)

⁴³Die ILO-Datenbank, auf die sich diese Angaben beziehen, weist allerdings Ungereimtheiten auf: Für 39 der 106 Länder mit FEZ fehlen die Angaben der Hauptsektoren in den FEZ, darunter sind für die Textil- und Bekleidungsindustrie wichtige Länder wie Hong Kong, Korea, Taiwan, Indonesien, Thailand, Kambodscha, Japan, El Salvador, Honduras, Bulgarien, Türkei. Von den 67 Ländern, zu denen Angaben gemacht werden, wird für 37 Länder die Produktion von Textilien, Bekleidung, Schuhen oder Leder angeführt. Bei China allerdings wird die Textil-Bekleidungsproduktion nicht erwähnt.

⁴⁴Vgl. Wick 2000

⁴⁵Vgl. Wick 2003

⁴⁶iz3w, März 2003, 21

⁴⁷Parnreiter 2003, 30

⁴⁸Vgl. Parnreiter 2003, 30

⁴⁹Vgl. Ruppert 2003, 109

3 Länderbeispiele

In folgenden sollen in einigen ausgesuchten Ländern die Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie der letzten Jahre und deren Perspektiven nach dem Auslaufen des ATC Ende 2004 näher beleuchtet werden. Bei der Auswahl der Länder China, Indonesien, Kambodscha und der Europäischen Union als Wirtschaftsraum spielten verschiedene Gesichtspunkte eine Rolle: Es handelt sich um Industrie- und Entwicklungsländer, um Großanbieter und Kleinanbieter auf dem Weltmarkt für Textil und Bekleidung, um voraussichtliche Gewinner und Verlierer, wobei in der letzten Kategorie allerdings Fachmeinungen z.T. stark auseinander ge-

hen. Zudem wird bei der Untersuchung dieser Prognosen zwischen Industrie, Handel, Beschäftigten und den Regierungen der einzelnen Ländern zu unterscheiden sein.

Ausgangspunkt für die Länderanalysen sind zum einen Kenndaten der jeweiligen Textil- und Bekleidungsindustrien, die im internationalen Wettbewerb als entscheidend gelten, wie Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten, Produktivität und Produktionskosten, gesetzliche Rahmenbedingungen und politische Situation, Infrastruktur und Marktnähe, Dienstleistungsangebot u.ä. Zum anderen spielt die Frage von Arbeitsbedingungen und Sozialstandards eine Rolle.

»Textil und Bekleidung – Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit«

Geschäftsklima

- Politische Stabilität
- Sicherheit für Personal, Produktion und Verschiffung
- Transparentes und zuverlässiges Rechtssystem
- Minimaler Verwaltungsaufwand und geringe Korruption
- Umsetzung international anerkannter Gesundheits- und Arbeitsstandards
- Freie Exportzonen
- Realistischer Wechselkurs
- Marktnachfrage und Wirtschaftswachstum

Infrastruktur und Marktnähe

- Straßen, Häfen, Eisenbahn und Flughäfen für den Gütertransport
- Verschiffungs- / Transportzeiten und -kosten
- Nähe zu bedeutenden Märkten
- Zugang zu verlässlichen Energiequellen, Wasser und Telekommunikation

Marktzugang

- Präferentieller Zugang zu bedeutenden Märkten

Arbeitskräfte und Management

- Verfügbarkeit von Arbeitskräften und Wettbe-

werb mit Arbeitskräften anderer Branchen

- Lohnhöhen
- Qualifikation und Produktivität
- Verfügbarkeit hoch- und mittel-qualifizierter ManagerInnen

Zugang zu Vorprodukten

- Zugang zu qualitativen und kostengünstigen Garnen oder Stoffen aus lokaler oder regionaler Produktion
- Importsteuern auf Vorprodukte
- Ursprungsregeln bei Handelspräferenzen
- Kosten und Verfügbarkeit von Kapital für Neuinvestitionen und den Kauf von Rohstoffen

Serviceniveau und Zuverlässigkeit von Lieferanten

- Ruf für Qualität und fristgerechte Lieferungen
- Bestehende Geschäftsverbindungen zu Vorlieferanten und Kunden
- Niveau des Serviceangebots - voll integrierte vs. Fließbandproduktion
- Flexibilität und Variation in Design und Quantität
- Produktherstellungszyklen und Flexibilität bei schnellem Orderwechsel

(Quelle: ITC 2004)



3.1 China: Der Staubsaugereffekt

In der Fachwelt werden die größten Zuwächse im Welthandel für Textil und Bekleidung ab 2005 für China vorausgesagt. Einige Prognosen liegen bei einem Anstieg um 150% innerhalb weniger Jahre, womit China fast die Hälfte der Weltexporte abdecken würde.¹ Bevor die Gründe für diesen prognostizierten Boom näher untersucht werden, sollen im folgenden einige grundlegende Kenndaten zur chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie gegeben werden. Aus ihnen wird deutlich, dass bereits heute China in dieser Branche eine globale Spitzenposition einnimmt.

Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

2002 betrug der Anteil Chinas am Weltexport von Bekleidung 20,6%, was einem Wert von 41,30 Mrd. US \$ entspricht.² Damit ist China Exporteur Nr. 1. Die Bekleidungsexporte machen 12,7% aller Güterexporte Chinas aus. Auch bei den Textilexporten liegt China im internationalen Ländervergleich vorn: Ihr Anteil von 13,5% entspricht einem Wert von 20,56 Mrd. US \$.³ Die Textilexporte stellen 6,3% aller chinesischen Güterexporte dar.

China ist im Textil- und Bekleidungshandel der Partner Nr. 1 der USA. Sein entsprechender Marktanteil in Japan und Australien beträgt 70%.

Wettbewerbsvorteile der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie profitiert davon, dass sie alle Komponenten der textilen Kette umfasst, angefangen von der Produktion von Baumwolle und technischen Fasern, über die Herstellung von Garnen und Geweben bis zu deren Verarbeitung zu Bekleidung, Teppichen, Heim- und Industrietextilien. Durch den **vollständigen Produktzyklus** kann China heutigen Anforderungen einer globalen Beschaffungsstruktur nach häufigem Design-Wechsel sowie immer kürzeren Herstellungs- und Transportzeiten entsprechen und damit Vorteile gegenüber internationalen Konkurrenten erzielen.

Auch bzgl. der **Produktivität** hat China in den letzten Jahren stark aufgeholt und bedient heute

Nachfragen nach breit gefächerten Qualitätsstandards:

Die chinesische Textilindustrie besteht zum größten Teil aus Staatsbetrieben, deren veraltete Technologien seit 1998 sukzessive durch moderne Maschinen ersetzt werden. Dabei gingen 1,5 Mio. Arbeitsplätze verloren.⁴ Der chinesische Produktivitätsanstieg nicht nur in der Textil-, sondern auch in der Bekleidungsindustrie ließ 1995–99 den Güterausstoß um 37% bei einer um 27% gesunkenen Beschäftigung anwachsen.⁵ China zählte in den letzten Jahren zu den Spitzeneinkäufern von Webstühlen und Strickmaschinen. Es verdreifachte seine Importe von Textilmaschinen zwischen 1998 und 2002.⁶ Im Jahr 2000 vergab die Regierung Kredite in Höhe von 2,4 Mrd. US \$ an die 200 führenden Textilunternehmen und Bankanleihen in Höhe von 1,7 Mrd. US \$ für die technologische Erneuerung der Textilindustrie.⁷

Die Bekleidungsindustrie besteht zum größten Teil aus kleinen, meist privaten Fabriken, die in den Sonderwirtschaftszonen der südöstlichen Küstenregion liegen und die ihre Massenware meist niedriger Qualität zu 60% an Einkäufer aus Hong Kong und dem Ausland verkaufen. In der Provinz Guandong mit ca. 30.000 Bekleidungsfabriken und 5 Mio. Beschäftigten werden 60% aller Vorprodukte importiert, während 40% der Zulieferungen aus dem Land selbst stammen. Mehr und mehr geht China dazu über, eigene Designs zu entwickeln, höherwertige Produkte herzustellen sowie Marketing und Innovation selbst in die Hand zu nehmen. In den kommenden Jahren wird der innerchinesische Markt mit einem wachsenden Kaufpotenzial seiner 1,3 Mrd. Menschen immer mehr in den Fokus der Textil- und Bekleidungsindustrie kommen.

Ein weiterer Wettbewerbsvorteil besteht darin, dass China im Unterschied zu vielen konkurrierenden ASEAN-Staaten relativ **günstige Transportzeiten zu den Hauptabsatzmärkten** garantieren kann: Schiffladungen aus Hong Kong und Taiwan erreichen z.B. die Westküste der USA in 12–18 Tagen - wohingegen einige ASEAN-Mitgliedsstaaten bis zu 45 Tage benötigen.⁸

Chinesische **Arbeitskräfte** zählen zu den billigsten der Welt (siehe **Tabelle 6**).

Die im Jahr 2002 ca. 15 Mio. Beschäftigten der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie – in ihrer großen Mehrheit junge Frauen – verdienen

zwar mehr als ihre KollegInnen in Bangladesh, Indien, Indonesien und Vietnam, jedoch ist die Produktivität in China höher und dadurch sind die **Lohnstückkosten** niedriger. Im Jahr 2002 verdienten die chinesischen NäherInnen pro Arbeitsstunde durchschnittlich 0,68 US \$, während die Stundenlöhne in Bangladesh, Indien, Indonesien und Pakistan weniger als 0,50 US \$ betrugen (dagegen 1,50 US\$ in Guatemala und Honduras, und 2,45 US \$ in Mexiko).

Ein chronisches und wachsendes **Überangebot an Arbeitskräften** stellt eine strukturelle Schwächung jeglicher Anstrengungen für eine Verbesserung

der Arbeitsbedingungen chinesischer NäherInnen dar: Ca. 150 Mio. MigrantInnen strömen heute aus den ländlichen Regionen in die Städte, und ca. 23 Mio. Entlassene aus dem Staatssektor müssen diesen Arbeitssuchenden noch hinzugefügt werden.⁹ Die weit verbreitete Kasernierung chinesischer NäherInnen in engen Schlafsälen, überlange Arbeitszeiten und skandalöse Arbeits- und Gesundheitsschutzbedingungen haben in den letzten Jahren Niederschlag in zahlreichen Veröffentlichungen und Forschungsergebnissen gefunden.¹⁰ Wie in der Mehrheit der weltweit ca. 3000 »Freien Exportzonen« sind über 70% der Beschäftigten der chinesi-

Tabelle 5:
Führende Bekleidungsexporteure 2002

Mrd. US \$ und %

	Wert	Anteil an Welt- exporten/-importen				Jährliche Veränderung in %			
	2002	1980	1990	2000	2002	1995–2000	2000	2001	2002
Europäische Union (15)	50,45	42,0	37,7	24,1	25,1	0	–5	2	4
Extra-Exporte	16,59	10,4	10,5	7,4	8,3	0	0	7	6
China^a	41,30	4,0	8,9	18,3	20,6	8	20	2	13
Hong Kong, China	22,34	–	–	–	–	3	8	–3	–5
heimische Exporte	8,31	11,5	8,6	5,0	4,1	1	4	–7	–10
Re-Exporte	14,04	–	–	–	–	4	12	–1	–1
Türkei	8,06	0,3	3,1	3,3	4,0	1	0	2	21
Mexiko^a	7,75	0,0	0,5	4,4	3,9	26	11	–7	–3
USA	6,03	3,1	2,4	4,4	3,0	5	4	–19	–14
Indien^b	5,48	1,7	2,3	3,1	2,8	8	20	–11	...
Bangladesch	4,13	0,0	0,6	2,1	2,1	16	25	2	–3
Indonesien	3,95	0,2	1,5	2,4	2,0	7	23	–4	–13
Korea, Republik	3,69	7,3	7,3	2,6	1,8	0	3	–14	–14
Thailand	3,37	0,7	2,6	1,9	1,7	–6	9	–5	–6
Rumänien	3,25	...	0,3	1,2	1,6	11	14	19	17
Domenik. Republik^{abc}	2,71	0,0	0,7	1,5	1,4	11	11	–6	...
Tunesien	2,69	0,8	1,0	1,1	1,3	–1	–6	17	3
Philippinen^a	2,61	1,4	1,6	1,3	1,3	1	13	–6	10
Summe 15	153,78	73,0	79,3	76,7	76,7	–	–	–	–

^ainkl. bedeutende Schiffsloadungen aus Freien Exportzonen

^b2001 statt 2002

^cinkl. Schätzungen des WTO-Sekretariats

^dImporte nach FOB-Wert

(WTO 2003)

Tabelle 6:
Textil und Bekleidung: Stundenlöhne für ausgewählte Länder 2002
 in US \$

Region oder Land	Textilindustrie	Bekleidungsindustrie
Ostasien:		
China	0,41 ² 0,69 ³	0,68 0,88 ⁴
Hong Kong	6,15	(⁵)
Korea	5,73	(⁵)
Taiwan	7,15	(⁵)
Südasien:		
Bangladesch	0,25	0,39
Indien	0,57	0,38
Pakistan	0,34	0,41
Sri Lanka	0,40	0,48
ASEAN Länder:		
Indonesien	0,50	0,27
Malaysia	1,16	1,41
Philippinen	(⁵)	0,76
Thailand	1,24	0,91
Mexico	2,30	2,45
Länder der Karibischen Becken-Initiative:		
Costa Rica	(⁵)	2,70
Dominikanische Republik	(⁵)	1,65
El Salvador	(⁵)	1,58
Guatemala	(⁵)	1,49
Haiti	(⁵)	0,49
Honduras	(⁵)	1,48
Nicaragua	(⁵)	0,92
Sub-Sahara Afrika:		
Kenia	0,62	0,38
Madagascar	(⁵)	0,33
Mauritius	1,33	1,25
Südafrika	2,17	1,38
Andean countries:		
Kolumbien	1,82	0,98
Peru	1,63	(⁵)
Other countries		
Ägypten	1,01	0,77
Israel	8,17	(⁵)
Jordanien	(⁵)	0,81
Türkei	2,13	(⁵)

¹inkl. Lohn und zusätzliche Leistungen

²Stundenlöhne im Landesinneren Chinas

³Stundenlöhne in der Küstenregion Chinas

⁴Löhne in chinesischen Fabriken mit mittel- und hochwertiger Kleidung

⁵Nicht verfügbar

(ITC 2003)

schen »Sonderwirtschaftszonen« junge Frauen. Sexuelle Belästigung und Diskriminierungen im Falle von Schwangerschaften sind weit verbreitete Praktiken der Benachteiligungen der Beschäftigten aufgrund ihres Geschlechts.

»Arbeitsbedingungen«

»Eine 7-Tage-Arbeitswoche wird in Stoßzeiten immer mehr zur Norm, insbesondere in China, obwohl das Gesetz Grenzen für Überstunden vorschreibt. In zwei chinesischen Fabriken, die das Markenunternehmen Umbro beliefern, berichteten Arbeiterinnen, dass man sie oft bei Stoßgeschäften zu 7-Tage-Arbeitswochen zwingt. In einer Fabrik leisteten sie im Oktober 2003 insgesamt 120 Überstunden ab - dreimal mehr als es das Gesetz erlaubt. ‚In Stoßzeiten haben wir endlose Überstunden, da arbeiten wir Non-Stop 13–14 Stunden täglich. Wir Näherinnen arbeiten so jeden Tag, wir nähen und nähen ohne Unterlass, bis unsere Arme weh tun und steif werden‘ – sagte eine der Arbeiterinnen.«

*(Kampagne für Saubere Kleidung /
Oxfam / Global Unions 2004)*

»In der chinesischen Provinz Guangdong, eine der am schnellsten wachsenden Industrieregionen dieser Welt, müssen junge Arbeiterinnen jeden Monat 150 Überstunden ableisten. Jedoch haben 60% von ihnen keinen schriftlichen Arbeitsvertrag, und 90% sind nicht sozialversichert.«

(Oxfam 2004)

Im internationalen Wettbewerb profitieren zudem chinesische Exporteure davon, dass die **chinesische Währung Yuan** durch den seit 1994 an den US \$ gekoppelten Kurs (8,2 Yuan = 1 US \$) um ca. **40% unterbewertet** ist und dadurch Exporte stark verbilligt werden.¹¹ Obwohl China einen enormen Handelsüberschuss erzielt, von allen Entwicklungsländern in der 90er Jahren die meisten Auslandsinvestitionen anzog und über große Devisenreserven verfügt, gibt es keine Anzeichen einer Aufwertung. Zwar ist mit dem WTO-Beitritt Anfang 2001 der Druck gewachsen, doch hält China vorläufig am festen Wechselkurs fest.

China und die Quote

Seit Beginn des WTO-Multifaserabkommens 1974 wurden zwischen den Regierungen zweier Länder bestimmte Mengenbeschränkungen (Quoten) für den Handel mit Textil- und Bekleidungsprodukten für einen bestimmten Zeitraum festgelegt. Während früher das chinesische Ministerium für Außenhandel und Wirtschaftliche Zusammenarbeit (MOFTEC) die Quoten nur an spezielle Unternehmen mit offiziellen Exportrechten vergab, nehmen heute MOFTEC und die Chinesische Kammer für den Ex- und Import von Textil und Bekleidung die Quotenvergabe an ein breiteres Spektrum an Unternehmen wahr.

Im Jahr 2001 unterlagen 22% aller chinesischen Textil- und Bekleidungsexporte Quotenbeschränkungen.¹² Bzgl. der Textilexporte stellten diese quotierten Märkte der USA, Kanadas und der EU im

TEXTILPRODUKTION BEI ESPRIT FAR EAST IN DER SONDERWIRTSCHAFTSZONE SHENZHEN IN SÜDCHINA (FOTO: MICHAEL KOTTMEIER)



Tabelle 7:

Textil und Bekleidung: Chinas Ausschöpfungsraten von Quoten für Lieferungen in die USA – nach ausgewählten Produkten

	Ausschöpfungsgrade			Quotenpreise	
	2000	2001 in %	2002	Wert ² US-Dollar	ETE ³ % vom Wert
Baumwollkleidung					
Mäntel für Herren und Jungen	83,0	68,0	87,9	36,00	27,9
Mäntel für Damen und Mädchen	94,8	94,9	92,5	41,00	27,1
Strickhemden und Blusen	89,0	89,8	92,6	15,50	27,4
Stick-Tops	98,4	95,5	92,7	33,00	(⁴)
Herren- und Jungenhemden, nicht gestrickt	84,4	78,1	97,3	29,00	64,0
Damen- und Mädchenhemden, nicht gestrickt	74,2	85,6	92,0	31,00	44,8
Röcke	82,5	90,1	94,8	39,00	60,4
Hosen und Shorts	75,7	88,0	97,6	41,50	64,0
Nachthemden und Pyjamas	66,6	98,0	85,7	24,00	44,0
Unterwäsche	70,5	100,0	86,1	7,00	29,7
Overalls	65,1	65,0	89,7	2,80	(⁴)
Wollkleidung					
Mäntel für Herren und Jungen	67,1	96,5	96,1	80,00	23,0
Sweater	95,2	100,0	95,0	78,00	25,6
Bekleidung aus handgefertigten Fasern					
Mäntel für Damen und Mädchen	90,0	97,9	86,8	45,00	24,0
Kleider	69,2	79,9	87,6	37,5	13,8
Strickhemden	66,4	97,6	90,2	23,00	41,6
Hemden für Herren und Jungen, nicht gestrickt	82,9	90,5	87,2	15,00	43,3
Hemden für Damen und Mädchen, nicht gestrickt	87,1	95,0	86,3	15,50	23,8
Röcke	78,7	78,9	93,8	36,00	55,9
Damen- und Mädchenhosen und -Shorts	86,8	82,0	92,0	24,50	34,1
Nachthemden und Pyjamas	97,6	91,8	87,4	16,00	26,2
Kopfbekleidung	94,0	84,1	92,1	4,50	(⁴)

Anmerkungen:

¹Quotenpreise sind Schwarzmarktpreise. Offizielle Quotenpreise sind von der Chinesischen Textil-Handelskammer nicht erhältlich.

²Preise per Dutzend, mit Ausnahme der Kategorie 659-H (kg)

³Exportsteuer-Äquivalente. Diese setzen sich zusammen aus den Durchschnittszöllen und den Quotenpreisen pro Produktkategorie

⁴Nicht verfügbar.

(Quelle: Zusammengestellt aus offiziellen Statistiken des US-Handelsministeriums, in: ITC 2004)

Jahr 2001 für China 17% der Gesamttextilexporte dar, während der entsprechende Anteil der Bekleidungsexporte 25% betrug.

Der Endverkaufspreis von Textil- und Bekleidungsprodukten wurde seit dem Abschluss des Multifaserabkommens zu einem erheblichen Teil durch den **Quotenpreis** bestimmt, den Produzenten für die Zuteilung der begehrten Quoten de facto bezahlen müssen. In China werden Quotenpreise an die Chinesische Kammer für den Ex- und Import von Textil und Bekleidung und an MOFTEC entrichtet. Offizielle Quotenpreise sind in China nicht verfügbar.¹³ Jedoch werden auf dem illegalen Sekundärmarkt Quotenpreise über Internet gehandelt. Zusammen mit Durchschnittszöllen pro Produktkategorie bilden Quotenpreise »Exportsteuer-Äquivalente«, die z.T. mehr als 60% des FOB-Preises (Free on Board = Frei an Bord eines Schiffes im Abgangshafen) ausmachen.

Die **Tabelle 7** zeigt, dass im Jahr 2002 drei der vier Gruppenquoten der chinesischen Textil- und Bekleidungsexporte in die USA zu über 90 % ausgefüllt waren. 2002 gab es 42 Quotenregelungen für die chinesischen Exporte in die Europäische Union, wovon 25 zu über 90% ausgefüllt waren. Nach der Aufhebung aller Quotenregelungen Anfang 2005 muss deshalb davon ausgegangen werden, dass chinesische Exportmengen in die USA zu einem hohen Prozentsatz und in die EU auch merklich steigen werden – bei stark verbilligten Preisen, da die weggefallenen Quotenpreise voraussichtlich zu **niedrigeren Endverkaufspreisen für die VerbraucherInnen** führen werden.

Eine Vorahnung chinesischer Exportmengensteigerungen ab 2005 geben z.B. die Statistiken über den US-Chinesischen Textil- und Bekleidungshandel ab Anfang 2002, als die dritte Stufe des ATC eingeleitet und 18% weitere Produktkategorien liberalisiert wurden: Chinas Marktanteil hat sich seither mengenmäßig von 4% auf 13,3%, und wertmäßig von 8,5% auf 16,4% erhöht.¹⁴ Da die vierte Stufe der ATC-Liberalisierung ab dem 1.1.2005 mit 49% der verbliebenen Quoten die größte seit 1995 ist, muss tatsächlich mit weit stärkeren chinesischen Exportexpansionen als bisher gerechnet werden.

Handelspolitik

Vor dem Hintergrund 2003 gestiegener Exporte Chinas in die USA (z.B. wuchsen diese zwischen Januar und September 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 148% auf 787 Mio. US \$ an), griff

die US-Regierung auf ein Instrument im WTO-Vertragswerk zurück, das den Industrieländern einen weiteren Schutz ihrer Märkte auch über 2005 hinaus sichern soll. Mit dem Beitritt Chinas zur WTO Ende 2001 erhielten **Sperrklauseln** Gültigkeit, die die USA, die EU und weitere WTO-Mitgliedsstaaten durchgesetzt hatten. Diese erlauben eine **Deckelung von Importmengen** bestimmter Güter für den Fall der durch Importsteigerungen verursachten Marktverzerrungen. So hat die US-Regierung Anfang 2004 festgelegt, dass Mäntel, Strickwaren und Büstenhalter nur noch in Mengen eingeführt werden dürfen, die maximal 7,5% über dem Vorjahresniveau liegen.

Mit dieser Maßnahme stellt sich die US-Regierung gegen die Interessen großer **US-Handelsunternehmen**, die sich von Billigimporten aus China größere Umsatzzahlen versprechen. Jedoch kommt sie damit dem Interesse der **US-Bekleidungshersteller** entgegen, die den Verlust von ca. 316.000 Arbeitsplätzen in den letzten Jahren¹⁵ auf die gestiegenen China-Importe zurückführte – eine umstrittene und wohl unzulässig einseitige Schlussfolgerung, wie eine ILO-Studie über die Gründe für den Arbeitsplatzabbau in den Textil- und Bekleidungsbranchen der Industriestaaten nachwies.¹⁶ Danach waren vor allem die technologische Erneuerung, die Konkurrenz der Industriestaaten untereinander und der nachlassende Konsum in den Hauptabsatzmärkten für den drastischen Arbeitsplatzabbau in den nördlichen Textil- und Bekleidungsindustrien seit den 70er Jahren verantwortlich.

Über die einschränkende Maßnahme der US-Regierung hinaus forderte der US-amerikanische **Gewerkschaftsdachverband AFL-CIO** im März 2004 die Regierung zu Handelssanktionen gegen China auf, solange grundlegende Arbeitsrechte in China verletzt werden und damit Handelsvorteile erzielt werden. Dieser Antrag wurde Anfang Mai 2004 von der US-Regierung abgelehnt.

Tatsächlich stellt sich mit Blick auf die China-Prognosen nach dem Auslaufen des ATC die Frage, ob die 15 Mio. **Beschäftigten** der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie von dem prognostizierten Boom in irgendeiner Weise profitieren werden. Leider lassen die Entwicklungen der Arbeitsverhältnisse in den Sonderwirtschaftszonen und Fabriken während der chinesischen Exportexpansionen der letzten Jahre keine positive Antwort auf diese Frage zu. Wie auch in anderen Regionen dieser Welt erwies sich die oft wiederholte Aussage, Wirtschaftswachstum fördere automatisch einen breiten sozia-



KANTINE VON ESPRIT FAR EAST IN DER SONDERWIRTSCHAFTSZONE SHENZHEN IN SÜDCHINA (FOTO: MICHAEL KOTTMEIER)

len Wohlstand, als leeres Versprechen. Ein Vertreter der »All-Chinesischen Gewerkschaftsföderation« führte auf einer Tagung im September 2002 in Singapur aus: »Mit dem Beitritt Chinas zur WTO verschärft sich der Druck des Marktes enorm, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und Kosten zu mindern. Deshalb müssen viele Unternehmen ArbeiterInnen entlassen, Löhne oder soziale Leistungen kürzen.«¹⁷

Zölle versus Quoten

Zahlreiche Entwicklungsländer haben einen zollfreien oder präferentiellen Zugang zu den Märkten der Industrieländer. Doch sind **Zollerleichterungen weit weniger bedeutend als Quoten**: Während weltweit Zölle auf Bekleidung durchschnittlich 17% betragen, kosten Quoten oft mehr als das Doppelte. Mit der Aufhebung von Quotenregelungen werden einige Entwicklungsländer, die wie z.B. Mauritius einen zollfreien Zugang zum US-Markt haben, ihre Produkte dort nicht so günstig anbieten können wie China. Abkommen über Zollerleichterungen müssten also deutlich verbessert und wettbewerbsfähige Industrien aufgebaut werden, damit Länder wie Mauritius auf dem liberalisierten Weltmarkt bestehen können. Der zollfreie Import mexikanischer Textilien in die USA im Rahmen von NAFTA wird ange-

sichts quotenfreier, verbilligter Importe aus asiatischen Ländern voraussichtlich stark unter Druck kommen – trotz geographischer Nähe und kürzerer Lieferzeiten. Schon 2001 und 2002 sind 325 der 1122 Kleiderfabriken Mexikos geschlossen und 220.000 Arbeitsplätze vernichtet worden, da China zum Hauptlieferanten der USA geworden ist und viele Auslandsinvestoren ihre Produktion nach China verlagert haben.¹⁸ Die Mitgliedsländer von AGOA (African Growth and Opportunity Act) genießen einen Sonderzoll von 11% für Importe von Textilien und Bekleidung in die USA, während sich der entsprechende Zollsatz für die karibischen Mitgliedsstaaten des Freihandelsabkommens CBTPA auf 6% beläuft. Ihnen allen wie auch den Vertragspartnern der EU-Präferenzabkommen mit afrikanischen und osteuropäischen Ländern, mit Sri Lanka, Pakistan und Bangladesch drohen enorme Einbußen, die durch bisher empfohlene Rezepte im Rahmen der WTO kaum aufgefangen werden können. Auch hier drohen Fabrikschließungen und Arbeitsplatzverluste durch den Wegfall der Quote.

Stimmen / Forderungen aus China

Die chinesische Regierung hat zwar mit dem Beitritt zur WTO einigen Einschränkungen chinesischer Textil- und Bekleidungsimporte zugestimmt, tritt jedoch

Sozio-ökonomische Kenndaten zu China

Pro-Kopf-Jahreseinkommen:

Nach der Einstufung des UN-Entwicklungsprogramms (UNDP) zählt China zu den Ländern mittleren Einkommens (Pro-Kopf-Jahreseinkommen zwischen 746–9.205 US \$)

Bevölkerung 2001: 1.3 Mrd. Menschen

BIP-Wachstum Pro-Kopf 2000–2001: 6,5%

Durchschnittliche BIP-Wachstumsrate 1990–2001: 10%

Lebenserwartung 2000: 70 Jahre

Analphabetenquote bei Erwachsenen im Jahr 2000: 16%

Anteil der Menschen an der Bevölkerung, die 1990–2001 von 1 US \$ am Tag lebten: 16,1%

Anteil der Menschen an der Bevölkerung, die 1990–2001 von 2 US \$ am Tag lebten: 47,3%

Status ILO-Kernarbeitsnormen:

Konvention 87 (Gewerkschaftsfreiheit) nicht ratifiziert

Konvention 98 (Recht auf Kollektivverhandlungen) nicht ratifiziert

Konventionen 29 und 105 (Zwangsarbeit) – nicht ratifiziert

Konvention 100 (Diskriminierung) – ratifiziert

Konvention 111 (Diskriminierung) – nicht ratifiziert

Konventionen 138 und 182 (Kinderarbeit) – ratifiziert.

(Quellen: Weltbank 2003 und UNDP 2003)

mit den Liberalisierungsschritten des ATC für eine größtmögliche Expansion chinesischer Exporte ein - ohne erkennbare Interventionen für die Beachtung von Arbeitsrechten und Sozialstandards der Beschäftigten. Als die US-Regierung Ende 2003 die Ausnahmeklausel des Protokolls zum WTO-Beitritt Chinas anrief, um chinesische Billigimporte zu beschränken, legte die chinesische Regierung Protest gegen diese US-Handelsschranken ein – jedoch vergeblich.

Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie ging in diesem Konflikt mit den USA noch weiter und forderte Vergeltungsmaßnahmen gegen US-Handelsschranken. Sie setzt generell wie die Regierung auf eine größtmögliche Expansion ihrer Produktion – nicht nur für den Export, sondern zunehmend auch für den innerchinesischen Markt.

Die chinesische Staatsgewerkschaft ACFTU sieht in dem Beitritt Chinas zur WTO von 2001 und damit dem Auslaufen des ATC langfristig Vorteile für die Beschäftigten in China, kurzfristig jedoch Verschlechterungen (s.o.). Chinesische Gewerkschaften – so ein Vertreter der ACFTU – müssten demokratischer werden und die Situation von Gewerkschaften in anderen Ländern besser kennen lernen.¹⁹

Anmerkungen

¹Ianchovichina, E. / Martin, W. 2001, oder Francois, J. / Spinager, D. 2001

²WTO 2003

³A.a.O.

⁴ITC 2004, E-7

⁵James, William E. / Ray, David J. / Minor, Peter J. 2003, 97

⁶ITC 2004, E-8

⁷A.a.O., E-13

⁸A.a.O., E-9

⁹A.a.O., E-11

¹⁰Z.B. Asia Monitor Resource Center 1997

¹¹Just Style 27.10.03

¹²ITC 2004, E-19

¹³A.a.O., E-16

¹⁴James, William E. et al., 98

¹⁵Süddeutsche Zeitung 20.11.03

¹⁶ILO 1996, 119

¹⁷FES 2002, 76

¹⁸Foo, Lora Jo / Bas, Nikki Fortunato 2003, 7

¹⁹FES Workshop 2002, 77



3.2 Indonesien: Düstere Perspektiven ab 2005

Mit dem Wegfall der Quoten auf dem Weltmarkt für Textil und Bekleidung Ende 2004 sagen viele Fachleute Indonesien eine düstere Zukunft voraus. Verschiedene Wettbewerbsnachteile haben bereits in den letzten Jahren zu einer starken Abwanderung ausländischer Investoren mit Hunderten von Fabrik-schließungen und Tausenden von Arbeitsplatzverlusten geführt.¹ Die Internationale Textil-, Bekleidungs- und LederarbeiterInnen-Gewerkschaft (ITGL-WF) befürchtet eine Vernichtung von ca. 1 Mio. Arbeitsplätzen in der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie ab 2005.² Sollten in den nächsten Monaten nicht breit gefächerte Gegenmaßnahmen greifen, droht Indonesien zu den großen Verlierern des Auslaufens des Welttextilabkommens zu gehören.

Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Der Anteil Indonesiens an den weltweiten Bekleidungsexporten betrug 2002 2% (1980: 0,2%, 1990: 1,5%, 2000: 2,4%), was einem Wert von 3,95 Mrd. US \$ entspricht.³ Der Anteil der indonesischen Textilimporte und -exporte am Welthandel von 1,9% im Jahr 2002 war im Verhältnis zum Jahr 2000 um 19% gesunken.

Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie hat einen Anteil von rund 15% am Gesamtexportvolumen und ist damit Indonesiens zweitgrößter Devisensektor (nach der Öl- und Benzinindustrie). Nachdem der Textil- und Bekleidungsexport zwischen 1997 und 2000 um mehr als 50% auf 8,3 Mrd. US \$ gewachsen war, sank der Wert bis 2003 um ca. 15% auf 7 Mrd. US \$ ab.⁴ Hauptabnehmerland indonesischer Textil- und Bekleidungsexporte waren 2001 mit einem Anteil von 28% die USA, gefolgt von der EU (24%), wobei sich der US-Vorsprung in den letzten Jahren vergrößert hat.⁵

Kenndaten der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie

In den letzten Jahren ist die internationale **Wettbewerbsfähigkeit** der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie durch verschiedene Faktoren **ge-**



FREIE EXPORTZONE KBN BEI JAKARTA (FOTO: HARALD KLÖPPER)

sunken. Es handelt sich dabei um folgende intern und extern bedingte Faktoren:

Bis auf den **fast 100%igen Import von Baumwolle** für die Textilproduktion verfügt Indonesien über ein **vertikal integriertes Produktionssystem** mit geringen Importen von Vorprodukten und hohen Exporten von Bekleidung und Sportswear. Trotz einer relativ geringen Importabhängigkeit entstanden jedoch erhebliche Nachteile für die indonesische Wirtschaft dadurch, dass die **Abwertung der indonesischen Währung Rupiah um 75%** in Folge der asiatischen Finanzkrise 1997/98 alle Importe verteuert hat. Eine zusätzliche Belastung erfuhren in jüngster Zeit Baumwollimporteure durch die Erhebung einer Mehrwertsteuer, die rückwirkend ab 1983 gezahlt werden musste.

Durch die heutige **Dollarschwäche** werden export-orientierte Hersteller Indonesiens benachteiligt, insbesondere im Vergleich zu den Exporteuren Chinas, dessen Währung seit 1994 fest an den Dollar gekoppelt ist und die als ca. 40% unterbewertet gilt.⁶

Obwohl Indonesiens Textilindustrie ca. 50% der benötigten Vorprodukte selbst herstellt, d.h. Polyester und andere Chemiefasern, ist diese Branche in den letzten Jahren durch **technologischen Rückstand** (das durchschnittliche Alter der Maschinenparks von Spinn-, Webe- und Färbefabriken liegt zwischen 10–20 Jahren) unter Druck geraten.⁷ Auslandsinvestitionen in der Textil- und Bekleidungsindustrie sind seit 1997 um ca. 30% zurückgegangen.

Der Druck wurde durch **Lohnerhöhungen**, wenn auch auf sehr niedrigem Niveau, sowie **gestiegene Energiekosten** (Elektrizität plus 102%, Benzin

Tabelle 8:
Indonesische Textil- und Bekleidungsexporte nach ausgewählten Märkten 1997–2001

Produkt/ Markt	1997	1998	1999	2000	2001
in Mio Dollar					
Textilien:					
Quotenmärkte:					
USA	151	164	165	240	231
Europäische Union	478	545	553	565	576
Kanada	29	26	41	46	35
<i>Zwischensumme</i>	<i>658</i>	<i>734</i>	<i>760</i>	<i>852</i>	<i>842</i>
Alle anderen:					
Japan	243	188	304	311	291
Verein. Arab. Emirate	127	119	209	226	201
Korea	61	96	204	190	181
Andere	1.171	1.211	1.539	1.926	1.684
<i>Zwischensumme</i>	<i>1.602</i>	<i>1.615</i>	<i>2.257</i>	<i>2.654</i>	<i>2.357</i>
Gesamtsumme	2.260	2.349	3.017	3.505	3.199
Bekleidung:					
Quotenmärkte:					
USA	1.109	1.232	1.555	2.069	1.991
Europäische Union	848	801	1.211	1.489	1.334
Kanada	41	39	76	88	106
<i>Zwischensumme</i>	<i>1.998</i>	<i>2.072</i>	<i>2.842</i>	<i>3.646</i>	<i>3.431</i>
Alle anderen	960	611	1.077	1.165	1.173
Gesamtsumme	2.958	2.683	3.920	4.811	4.604
Textilien und Bekleidung:					
Quotenmärkte:					
USA	1.260	1.396	1.721	2.310	2.222
Europäische Union	1.326	1.346	1.764	2.054	1.910
Kanada	69	64	117	134	141
<i>Zwischensumme</i>	<i>2.656</i>	<i>2.806</i>	<i>3.602</i>	<i>4.498</i>	<i>4.273</i>
Alle anderen	2.562	2.226	3.334	3.819	3.530
Gesamtsumme	5.218	5.032	6.936	8.316	7.803
%					
Anteil von Exporten in Quotenmärkte:					
Textilien	29	31	25	24	26
Bekleidung	68	77	73	76	75
Durchschnitt	51	56	52	54	55
(Quelle ITC 2004)					



MITTAGSPAUSE IN DER FREIEN EXPORTZONE »KBN« BEI JAKARTA (FOTO: HARALD KLÖPPER)

52%, Diesel 159%, Wasser 27% und Transport 32%) in den Jahren 2001–02 weiter verschärft. Die Ursache war die Aufhebung der öffentlichen Subventionen im Energiesektor – eine der Maßnahmen, zu denen sich die indonesische Regierung während der Umschuldungsverhandlungen mit dem IWF nach der Finanzkrise 1997/98 gezwungen sah. Indonesien gilt heute als **politisch instabiles Land** (Terror-Anschlag von Bali im Oktober 2002), in dem veränderte Arbeitsgesetze und verstärkte Gewerkschaftsaktivitäten seit dem Sturz der Suharto-Diktatur 1998 als weitere angeblich negative Standortfaktoren zu Buche schlagen. Hinzu kommen **lokale Steuern und Abgaben**, die eine seit 2001 dezentralisierte Verwaltung mit sich brachte. Diese werden häufig als eine weitere Form notorischer **Korruptionsszahlungen** von Wirtschaftsunternehmen an indonesische Regierungsstellen angesehen.⁸ Diese »unsichtbaren« Kosten wurden schon in der Vergangenheit auf 10–30% der gesamten Produktionskosten geschätzt.⁹

Die ca. 8000 Fabriken der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie liegen mehrheitlich im Ballungsraum Jakarta und in West-Java. Mehrere Hundert Fabriken sind in den letzten Jahren ge-

schlossen bzw. verkleinert, und **Tausende von Arbeitsplätzen in Bekleidungsfabriken vernichtet worden** – nach Regierungsangaben allein 25.000 zwischen 2001 und 2002. Insgesamt beschäftigt der Sektor heute knapp 1,2 Mio. IndonesierInnen, in der großen Mehrheit Frauen, denen weitere 3,5 Mio. ArbeiterInnen in den Umfeldbereichen wie Transport, Essensversorgung etc. hinzugerechnet werden.¹⁰ Damit sind ein Viertel aller Beschäftigten der verarbeitenden Industrie Indonesiens in diesem Sektor beschäftigt. Trotz einer deutlichen Erhöhung der gesetzlichen Mindestlöhne in den letzten Jahren – 2000: 17–49% und 2001: 34–39% – je nach geographischer Lage¹¹ – und einer stärkeren Einforderung dieser Löhne durch gewerkschaftliche Aktivitäten zählen die **indonesischen Löhne** der Textil- und Bekleidungsindustrie immer **noch zu den niedrigsten der Welt**.¹² Ein/e indonesische/r TextilarbeiterIn verdiente 2002 einen durchschnittlichen Stundenlohn von 0,50 US \$ – im Unterschied zu 1,24 US \$ in Thailand und 2,30 US \$ in Mexiko, während der durchschnittliche Stundenlohn in der indonesischen Bekleidungsindustrie bei 0,27 US \$, in Thailand bei 0,91 US \$, in Mexiko bei 2,45 US \$ lag.

In den letzten Jahren wurden im Rahmen interna-



INDONESISCHE KLEIDERFABRIK (FOTO: INGEBOG WICK)

tionaler VerbraucherInnenkampagnen wie der Clean Clothes Campaign zahlreiche Forschungen über **Arbeitsbedingungen in der indonesischen Bekleidungs- und Sportartikelindustrie** durchgeführt. Bis heute spiegeln die Forschungsergebnisse eklatante Verletzungen grundlegender Arbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und indonesischer Arbeitsgesetze wider. Hervorstechend sind die Unterdrückung von Gewerkschaften, die Zahlung nicht existenzsichernder Löhne und Ableistung übermäßiger Überstunden, geschlechtsspezifische Diskriminierungen und die Verletzungen von Gesundheitsstandards. Lohnerhöhungen inkl. freiwilligen Zulagen konnten die gestiegenen Lebenshaltungskosten oft nicht auffangen. Arbeitsdruck durch immer kürzere Lieferzeiten und Stoßgeschäfte sowie Löhne unter dem Existenzminimum führen dazu, dass die **überwiegend weiblichen Beschäftigten** z.B. den ihnen gesetzlich zustehenden Menstruationsurlaub selten wahrnehmen oder ihre Kinder häufig zu den Eltern aufs Land schicken müssen.

ARBEITERINNEN/SICHERHEITSKRÄFTE BEI MEGASARI/INDONESIEN (FOTO: HARALD KLÖPPER)



Arbeitsbedingungen bei indonesischen Zulieferern von Nike und adidas

»Arbeiterinnen leben in extremer Armut. Sie verdienen bei Vollzeitbeschäftigung ungefähr US \$ 56 im Monat und berichten, dass die kürzlich vorgenommene Anhebung des Mindestlohns nicht mit dem dramatischen Anstieg der Lebenshaltungskosten Schritt hält. Sie benötigen unbedingt das Zusatzeinkommen aus zahllos abgeleisteten Überstunden. (...) Ungefähr die Hälfte der Arbeiterinnen mit Kindern sind aufgrund ihrer Armut gezwungen, diese zu Verwandten in entlegene Dörfer zu schicken. Viele von ihnen können ihre Kinder nur drei bis vier Mal im Jahr sehen und empfinden die Trennung als äußerst schmerzvoll. Diejenigen, die mit ihren Kindern zusammen leben, verschulden sich gemeinhin, um ihre Grundbedürfnisse zu decken.«

(Quelle: Connor 2002)

Arbeitsbedingungen in der indonesische Kleiderfabrik Kolon Langgeng (ehemals Zulieferer von Otto)

»Arbeiterinnen werden sexuell belästigt und nach dem Schwangerschaftsurlaub schlechter bezahlt als zuvor. Sie erhalten einen Lohn unterhalb der gesetzlichen Mindesthöhe. Statt der erlaubten 12 Überstunden müssen sie pro Woche bis zu 32 Überstunden ableisten. Vorgesetzte üben physischen und psychischen Druck auf sie aus: sie werden mit Jacken beworfen, am Ohr gezogen und auf das Gesäß geschlagen.«

(Quelle: Wick 2000)

Indonesien unter dem Schutz der Quote

In den letzten Jahren ist der Anteil indonesischer Exporte von Textil- und Bekleidungsprodukten in die Quotenmärkte der USA, der EU und von Kanada leicht angestiegen. Während dieser Anteil 1997 noch 51% betrug (29% im Textil- und 68% im Bekleidungsbereich, betrug er 2001 insgesamt 55% (26% für Textil und 75% für Bekleidung).¹³ Es scheint, dass Indonesien in quotierten Märkten besser bestehen konnte als in Märkten ohne Quoten. Z.B. erhöhte Indonesien zwischen 1995–2000 seinen Marktanteil in den überwiegend quotierten Märkten der USA und der EU von 2,06% auf 2,27, während sein Marktanteil in den unquotierten Län-

Tabelle 9:
US-Textil- und Bekleidungsmarkt 2001–2002
– Marktanteilverschiebungen zwischen China und Indonesien^a

Sektor	China			Indonesien		
	% Veränderung (2001/2002 Jan–Jul)	Markt- anteil (%)		% Veränderung (2001/2002 Jan–Jul)	Markt- anteil (%)	
		Jan–Jul 2001	Jan–Jul 2002		Jan–Jul 2001	Jan–Jul 2002
Textile Produkte						
Menge	445,0	5,9	24,3	2,7	6,8	5,3
Wert	120,5	16,0	33,9	–24,0	7,0	5,1
Stoffe						
Menge	952,3	0,2	1,4	9,8	2,2	1,8
Wert	2,71	0,7	2,2	–4,4	1,6	1,3
Kleidung						
Menge	161,8	5,2	13,5	1,9	4,0	4,0
Wert	73,1	7,6	13,9	–1,1	4,3	4,5
Total (22 Teile)						
Menge	303,5	4,0	13,3	3,5	4,3	3,8
Wert	89,4	8,5	16,4	–7,1	4,5	4,3

^aFür 22 Quotenkategorien, die 2002 mindestens teilweise integriert wurden.

(Quelle: James 2003)

dern Japan, Australien, Neuseeland und Israel von 2,81% auf 2,39% sank.¹⁴

Diese **Expansion im Rahmen des ATC** spiegelt sich auch in den Wachstumszahlen bestehender Quoten zwischen 2002 und 2004 wider: mit 11%-igen Erhöhungen der jährlichen Quoten liegt Indonesien international im Spitzenbereich.

Für eine Analyse der wahrscheinlichen Auswirkungen des Auslaufens des ATC auf Indonesien ist es wichtig, die Ausschöpfungsraten seiner Quoten bei den Exporten in die Hauptmärkte zu kennen. Im Jahr 2001 unterlagen z.B. 48% der US-Importe von Textil und Bekleidung aus Indonesien Quoten, die zu mindestens 90% ausgeschöpft waren. Dieser hohe Anteil wird ab 2005 der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sein, die in vielerlei Hinsicht Standortvorteile im Vergleich zu Indonesien geltend machen kann (z.B. China). Die unquotierten indonesischen Exporte sind bereits mit den bisherigen Liberalisierungsstufen des ATC unter Druck gekommen, insbesondere seit dem Beitritt Chinas zur WTO im Dezem-

ber 2001. Da China insgesamt billiger produziert als Indonesien und eine breitere Skala von Produktqualitäten bedient, ist Chinas zukünftige Eroberung von Marktanteilen anderer Anbieter wie Indonesien sehr wahrscheinlich. Z. B. hat China Marktanteile in dem unquotierten Markt Japans zwischen 1996 bis 2001 von 61% auf fast 80% erhöht. Da die quotierten indonesischen Exporte in die EU weniger ausgeschöpft sind als die in die USA, wird sich die chinesische Konkurrenz ab 2005 in den USA stärker zeigen als in der EU. Durchschnittlich sind die chinesischen Exporte in die USA von 2002–2003 von 8,5% auf 16,4% gestiegen, während der Exportanteil Indonesiens in diesem Zeitraum von 4,5% auf 4,3% fiel.

Handelspolitik

Präferenzabkommen regeln einen immer größeren Anteil des Welthandels, insbesondere im Bereich der

Textil- und Bekleidungsindustrie. Nach Schätzungen der WTO wurde 1993–97 42% des Welthandels über Präferenzabkommen abgewickelt und wahrscheinlich beträgt der Anteil heute bereits fast 50%.¹⁵

Indonesien hat keine bilateralen Abkommen mit den USA oder der EU über einen präferentiellen Handel mit Textil und Bekleidung abgeschlossen und gehört bisher auch zu keiner größeren regionalen Handelszone (wie z.B. NAFTA) mit einem der Hauptabsatzmärkte. Anstrengungen indonesischer Hersteller, zukünftig ohne das ATC-Quotensystem auch höhere Qualitätswaren zu exportieren, sehen sich mit Präferenzbehandlungen für globale Konkurrenten konfrontiert, wie z.B. Hersteller aus Ländern der NAFTA, der AGOA, der Karibik, der Andenstaaten, die alle den US-Markt beliefern. Während im Rahmen dieser Abkommen Zollsätze zwischen 0,5% (NAFTA) bis 15,5% (Andenstaaten) für Bekleidungsimporte in die USA gezahlt werden, gilt für Indonesien ein Zollsatz von 18,2%.¹⁶ Sowohl die USA als auch die EU haben im Rahmen ihres »Generalised System of Preferences« (GSP) auch mit einzelnen Staaten eine Reihe von Präferenzabkommen abgeschlossen, die Zollsenkungen vorsehen. Präferenzabkommen der USA und der EU mit Pakistan z.B. wurden nach dessen Zusicherung von Maßnahmen gegen den Terrorismus abgeschlossen. Da Pakistan und Indonesien 2001 bei 34 von insgesamt 45 ATC-quotierten Top-Importgütern in die USA konkurrieren, wird der Wegfall der Quote ab 2005 die Markt-

anteile Pakistans hochschnellen lassen, da Indonesien nicht wie Pakistan über einen präferentiellen Zugang zum US-Markt verfügt.

Die 1992 gegründete **Freihandelszone der Vereinigung südostasiatischer Staaten AFTA**, der Indonesien angehört, sah ursprünglich vor, bis 2003 die Zölle von mindestens 60% aller Produkte zu streichen. Doch wurde dieses Ziel bis heute weit verfehlt. Auf den Philippinen trifft dies nur für 3,7% und in Thailand nur für 4,2% aller Produkte zu. Zwar laufen z.Zt. Verhandlungen über den Aufbau einer Freihandelszone der ASEAN-Staaten mit China, die u.a. für Indonesien bis 2010 eine Zollfreiheit vorsehen, sowie Planungen über Freihandelsabkommen zwischen ASEAN mit den USA, der EU, Indien, Korea, Japan u.a. Doch liegt ein Abschluss dieser Gespräche noch nicht greifbar nahe, so dass die negativen Auswirkungen des Auslaufens des ATC auf Indonesien ab 2005 dadurch kaum kompensiert werden können.

Stimmen / Forderungen aus Indonesien

Die **indonesische Regierung** hat seit einigen Monaten Strategien zum Auslaufen des ATC publiziert.¹⁷ Diese umfassen a) eine Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie hin zu höherwertigen Gütern, die höchsten Modeanforderungen entspre-

KLEIDERFABRIK IN INDONESIA (FOTO: PMK)



Sozio-ökonomische Kenndaten zu Indonesien

Pro-Kopf-Jahreseinkommen: Nach der Einstufung des UN-Entwicklungsprogramms (UNDP) zählt Indonesien zu den Ländern niedrigen Einkommens (Pro-Kopf-Jahreseinkommen von 745 US \$ oder weniger).

Bevölkerung 2001: 213,6 Mio. Menschen

BIP-Wachstum Pro-Kopf 2000–2001: 1,8 %

Durchschnittliche BIP-Wachstumsrate 1990–2001: 3,8%

Lebenserwartung 2000: 66

Analphabetenquote bei Erwachsenen im Jahr 2000: 13%

Anteil der Menschen in der Bevölkerung, die 1990–2001 von 1 US \$ am Tag lebten: 7,2%

Anteil der Menschen in der Bevölkerung, die 1990–2001 von 2 US \$ am Tag lebten: 55,4%

Status ILO-Kernarbeitsnormen:

Konvention 87 (Gewerkschaftsfreiheit) – ratifiziert

Konvention 98 (Recht auf Kollektivverhandlungen) – ratifiziert

Konventionen 29 und 105 (Zwangsarbeit) – ratifiziert

Konventionen 100 und 111 (Diskriminierung) – ratifiziert

Konventionen 138 und 182 (Kinderarbeit) – ratifiziert.

(Quellen: Weltbank 2003 und UNDP 2003)

chen, b) ein Anwerben von Auslandsinvestoren, c) die Erschließung neuer Märkte, d) die bessere Nutzung indonesischer Vorprodukte vor allem in der Chemiefaserproduktion, e) eine Verbesserung der Arbeitspolitik, f) eine Vereinfachung des Rechtsrahmens für die Geschäftswelt sowie g) die Schaffung von Stabilität und Sicherheit im Land. Textil- und Bekleidungsunternehmen werden von der Regierung darin bestärkt, ihre Produktion nach ethischen Standards überprüfen zu lassen (SA 8000, WRAP u.a.). Ein Problem besteht allerdings darin, dass die indonesische Industrie für die Umstrukturierungen selbst aufkommen soll und die Regierung keine Strukturhilfen vorsieht.

Diese Positionen zur Wettbewerbssteigerung sind zu einem großen Teil deckungsgleich mit denen der **indonesischen Textil und Bekleidungsindustrie**. Jedoch erwartet sie eine Unterstützung durch die Regierung: So regt sie z.B. an, den Leitzins zu senken, staatliche Kredite zur Verfügung zu stellen sowie Zölle (Baumwollimporte) und Steuern zu senken.

Von indonesischen **Gewerkschaften und arbeitswelt-nahen Nicht-Regierungsorganisationen** sind bisher kaum Stellungnahmen zum Auslaufen des ATC bekannt – mit Ausnahme der Gewerkschaft SPN, früher SPTSK, einer Mitgliedsgewerkschaft der Internationalen Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITGLWF), die u.a. eine

fortgesetzte Regulierung des Welttextil- und -bekleidungshandels einschließlich einer Quote für China neben Entwicklungsprogrammen für die Industrien der einzelnen Länder fordert.

Anmerkungen

¹Jakarta Post 11.8.03, und ITGLWF 2003, 4

²ITGLWF 2003, 4

³WTO 2003

⁴ITC 2004, G-12

⁵A.a.O., G-13

⁶Just Style 27.10.03

⁷James 2003, 100

⁸A.a.O., 100

⁹Wick 2000, 18

¹⁰ITC 2004, G-7

¹¹James, William E. et al., 99

¹²A.a.O., 3–7

¹³A.a.O., G-13

¹⁴A.a.O., 2003, 102

¹⁵A.a.O., 102

¹⁶A.a.O., 96

¹⁷ITC 2004, 4–9



3.3 Kambodscha: Zehnjahresboom am Ende?

Die brutale Herrschaft der Khmer Rouge und der Bürgerkrieg in Kambodscha fanden ein Ende, als 1991 das Pariser Friedensabkommen unterzeichnet wurde. Nach den Wahlen 1993 startete die kambodschanische Regierung in Zusammenarbeit mit der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds ein Strukturanpassungsprogramm, durch das die ehemalige zentrale Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft überführt werden sollte. Kambodscha ist noch kein Mitglied der WTO, besitzt aber seit 1996 den Meistbegünstigungsstatus von WTO-Mitgliedern (s. Kasten Grunddaten WTO).

Ein Baustein der neuen Wirtschaftspolitik war der Aufbau einer exportorientierten Textil- und Bekleidungsindustrie, deren Attraktion in äußerst billigen Arbeitskräften bestand. Seit 1995 verzeichnete diese Industrie einen regelrechten Boom, so dass sie heute mit über 200.000 Beschäftigten zum größten Arbeitgeber des privaten Sektors geworden ist. Doch droht mit Auslaufen des Welttextilabkommens (ATC) Anfang 2005 diesem Boom ein brüskes Ende, da Kambodscha auf dem liberalisierten Weltmarkt durch eine Vielzahl von Wettbewerbsnachteilen schlechte Karten hat. Das Sonderabkommen Kambodschas mit den USA von 1999 für einen quotierten Handel mit Textilien, das bis Dezember 2004 gültig ist, bietet danach keinen Schutz mehr.

Gibt es jenseits dieser schlechten Perspektiven dennoch Potenziale für die Beschäftigten und die



NÄHERIN IN PHNOM PENH/KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZANDER)

Entwicklung des Landes? Ein näherer Blick auf die junge Geschichte dieser Industrie und auf deren Hauptmerkmale hilft diese Frage zu beantworten.

Die kambodschanische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Im Jahr 2001 exportierte Kambodscha Kleidung im Wert von 1,1 Mrd. US \$, was einem Anteil an den weltweiten Exporten von ca. 0,5% entspricht.¹ Im Jahr 1996 hatte der Exportwert noch bei 20 Mio. US \$ gelegen. Die überwiegende Menge der kambodschanischen Bekleidungsexporte geht in die USA, wo sie 1,7% aller US-Bekleidungsimporte aus-

»Grunddaten Welthandelsorganisation (WTO)«

Vorgängerin GATT (1947–1994): Liberalisierung des internationalen Güterhandels

WTO (ab 1995): Liberalisierung des internationalen Handels mit

- Gütern (GATT)
- Agrarprodukten (AoA)
- Geistigem Eigentum (TRIPS)
- Dienstleistungen (GATS)
- Investitionsmaßnahmen (TRIMS)
- Welttextilabkommen 1995–2004

Grundprinzipien der WTO:

Streitschlichtung: Sanktionsmöglichkeit gegen Mitgliedsländer

Nicht-Diskriminierung: Ausländische Wettbewerber werden wie Nationale behandelt

Meistbegünstigung: Handelsvorteile gelten für alle Mitgliedsländer

Sonderbehandlung: erlaubt Ausnahmen von WTO-Regeln

machen. Für die EU als zweitwichtigster Zielregion der kambodschanischen Bekleidungsexporte stellten diese im Jahr 2002 0,5% ihrer Gesamtimporte in dieser Branche dar.²

Während der Textil- und Bekleidungsexport 1995 nur 8% der kambodschanischen Gesamtexporte ausmachte, hat sich dieser Anteil 2002 auf 96,5% erhöht.³ Damit zählt Kambodscha zusammen mit Bangladesch und Macao zu den Ländern mit der höchsten Abhängigkeit ihrer Wirtschaft von diesem Industriezweig.

Kenndaten der kambodschanischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Neben den aufgezeigten Strukturschwächen einer starken Abhängigkeit der kambodschanischen Wirtschaft von Textil- und Bekleidungsexporten und von deren Exportzielmarkt USA gibt es eine Reihe weiterer Faktoren, die das Land im internationalen Wettbewerb stark benachteiligen.

Kambodscha muss fast alle **Vorprodukte für die Kleiderproduktion einführen. Energie- und Transportkosten** gelten im Ländervergleich als hoch: Während Containerfrachten vom Hafen zur Fabrik in Vietnam für 200 US \$ transportiert werden können, beläuft sich dieser Betrag in Kambodscha wegen schlechter Straßen auf 700 US \$.⁴ Für die weit verbreiteten **Korruptionsszahlungen** wurden im Jahr 2000 z.B. 70 Mio. US \$ aufgewandt, was einem Anteil von 7,2% des Gesamtexportwerts entspricht. Die Besitzer der mittlerweile 248 Kleiderfabriken vor den Toren der Hauptstadt Phnom Penh sind fast ausschließlich Hong Kong-Chinesen, Taiwanesen, Chinesen, Südkoreaner und Malaysier und **nur zu 9% Kambodschaner**.

NÄHERIN IN PHNOM PENH/KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZANDER)



Die **Löhne** der über 200.000 Beschäftigten der kambodschanischen Textil- und Bekleidungsindustrie zählen zu den niedrigsten der Welt. Der gesetzliche Mindestlohn pro Monat beträgt 45 US \$, was einem Tageslohn von 1,50 US \$ entspricht.⁵ Zur Deckung der Grundbedürfnisse wäre jedoch ein Monatslohn von 80 US \$ nötig. Die Lohnsituation zwingt die zu 90% weiblichen Beschäftigten zu Überstunden. Zwar sind nur 2 Überstunden pro Tag gesetzlich erlaubt, doch sind **Verstöße mit 4–5 Überstunden pro Tag** weit verbreitet.⁶ Durch Zahlung von Stücklohn und den Einsatz von Kontraktarbeit (Kurzzeitarbeitskräfte) werden die an die ILO-Arbeitsnormen angelehnten kambodschanischen Arbeitsgesetze oft unterlaufen.

Lebensbedingungen kambodschanischer Näherinnen

Aufgrund geringer Einkünfte können viele der meist 18–25-jährigen Näherinnen nicht mehr als 5 US \$ für einen **engen Schlafplatz** in einer Hütte in der Nähe der Fabrik aufbringen. Normalerweise teilen sich 3–4 Frauen eine 10–15 Quadratmeter große Hütte. Die Hütten haben weder fließendes Wasser noch Toiletten. Viele Näherinnen haben sich bei Mittelsleuten **verschuldet**, manchmal bis zu einer Summe von 100 US \$, um die begehrte Arbeit in einer Kleiderfabrik zu erhalten und der wachsenden Armut auf dem Land zu entgehen. Oft schicken sie von ihrem Monatslohn einen Betrag von 20–30 US \$ zu ihren Familien auf dem Land

(Quelle: ICFTU 2004).

Sonderabkommen zwischen Kambodscha und den USA

Obwohl Kambodscha noch kein Mitglied der WTO ist (der Antrag auf Mitgliedschaft läuft), wurde dem Land 1996 der Meistbegünstigungsstatus von WTO-Mitgliedern und der eines WTO-Beobachters zuerkannt. Als Nicht-Mitglied der WTO unterliegt Kambodscha nicht dem ATC. Hingegen haben die USA dem Land in einem Sonderabkommen Quotenrechte zuerkannt:

Im Januar 1999 schlossen die USA und Kambodscha ein dreijähriges Abkommen über den Handel mit Textil- und Bekleidungsprodukten ab. In ihm wurde eine bestimmte Exportmenge Kambodschas in die USA festgelegt. Jährliche Erhöhungen dieser Quote von 14% – nach der Verlängerung des Abkommens bis Ende 2004 von 18% – wurden für den Fall vorgesehen, dass bestimmte Arbeitsgesetze der



FAHRRAD-TRANSPORTER IN PHNOM PENH/KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZÄNDER)

kambodschanischen Regierung und Arbeitsnormen der ILO eingehalten würden. Bei diesen Gesetzen und ILO-Konventionen handelt es sich um die Bestimmungen zu Löhnen, Arbeitszeiten, Arbeits- und Sicherheitsstandards, festen Beschäftigungsverhältnissen, Gewerkschaftsfreiheit, das Recht auf Kollektivverhandlungen, das Verbot von Kinderarbeit, von Diskriminierung und Zwangsarbeit.

Dieses bilaterale Abkommen ist das erste, bei dem Bestimmungen eines Handelsvertrags an die Einhaltung von Sozialstandards geknüpft werden – eine Verknüpfung, die seit der Gründung der WTO 1995 unter dem Stichwort »Sozialklausel« thematisiert, jedoch vor allem von aufstrebenden Entwicklungsländern als protektionistisches Instrument der Industrieländer bekämpft wurde. Von einigen Seiten wurde das bilaterale Abkommen USA – Kambodscha wegen der vereinbarten Zollsenkungen kritisiert: Während Kambodscha für die US-Einfuhren von Garnen, Stoffen, Fasern und Kleidung von Anfang an die Zölle senken musste, trifft dies für die kambodschanischen Exporte in die USA erst für den Zeitraum 2005–2014 zu.⁷

Interessant ist dieses Mengenabkommen vor allem, weil die ILO mit der Einhaltung von Arbeitsgesetzen und Konventionen beauftragt wurde. Das Budget für die Überprüfungen wird von den USA sowie zu kleineren Teilen von der kambodschanischen Regierung und dem lokalen Bekleidungsindustrie-

verband aufgebracht. Aufgrund der alle 6 Monate eingereichten Überprüfungsberichte der ILO haben seither die USA jeweils Erhöhungen der Quoten zugestimmt.

Dieses Abkommen traf zunächst auf Widerstand unter den Fabrikbesitzern in Kambodscha. Mittlerweile ist dieser jedoch weitgehend gewichen, da die ILO nur summarische Berichte veröffentlicht und Schulungsmaßnahmen mit dem Monitoring verknüpft. Kambodschanische Gewerkschaften haben die ILO-Kontrollen begrüßt, allerdings auch deutlich gemacht, dass sie reguläre kambodschanische Regierungsinspektionen vorzögen. Weiterhin stößt im In- und Ausland auf Ablehnung, dass die multinationalen Importunternehmen, die wie Nike oder The GAP ihre Waren aus Kambodscha beziehen, hier zu ihrer sozialen und finanziellen Verantwortung nicht herangezogen werden. Insgesamt handelt es sich bei diesem Abkommen also um ein zwiespältiges Instrument, bei dem neben Vorteilen auch gravierende Nachteile nicht von der Hand zu weisen sind.

Mit Beginn des Jahres 2005 wird jedoch das Sonderabkommen auslaufen, zum selben Zeitpunkt wie das ATC der WTO. Die letzten Inspektionen der ILO werden Ende 2005 abgeschlossen sein. Eine fortgesetzte Rolle der ILO in Kambodscha wäre angesichts der drohenden Gefahren für über 200.000 Beschäftigte und eine ganze Industrie mehr als wünschenswert.⁸

Sozio-ökonomische Kenndaten zu Kambodscha

Pro-Kopf-Jahreseinkommen: Nach der Einstufung des UN-Entwicklungsprogramms (UNDP) zählt Kambodscha zu den Ländern niedrigen Einkommens (Pro-Kopf-Jahreseinkommen von 745 US \$ oder weniger)

Bevölkerung 2001: 12,3 Mio. Menschen

BIP-Wachstum Pro-Kopf 2000–2001: 3,2%

Durchschnittliche BIP-Wachstumsrate 1990–2001: 4,8%

Lebenserwartung 2000: 54

Analphabetentum bei Erwachsenen im Jahr 2000: 32%

Anteil der Menschen an der Bevölkerung, die 2001 von weniger als 1 US \$ am Tag lebten: 40%

Status ILO-Kernarbeitsnormen:

Konvention 87 (Gewerkschaftsfreiheit) – ratifiziert

Konvention 98 (Recht auf Kollektivverhandlungen) – ratifiziert

Konventionen 29 und 105 (Zwangsarbeit) – ratifiziert

Konventionen 100 und 111 (Diskriminierung) – ratifiziert

Konvention 138 (Kinderarbeit) – ratifiziert

Konvention 182 (Schlimmste Formen der Kinderarbeit) – nicht ratifiziert.

(Quellen: Weltbank 2003, UNDP 2003, AMRC 2002)

Mitgliedschaft Kambodschas in weiteren Handelsblöcken

Als Mitglied der Vereinigung südostasiatischer Staaten ASEAN gehört Kambodscha ebenso zu der 1992 gegründeten ASEAN Free Trade Zone (AFTA), in der bis 2003 die Zölle für 60% aller Produkte fallen sollten. Doch steht dieses Ziel in weiter Ferne. Der Trend innerhalb des ASEAN Verbundes geht heute eher weg von einer stärkeren Integration hin zu Freihandelsabkommen mit China, mit Japan, den USA, der EU, Korea, Indien u.a.

KLEIDERSTAND IN DER ZENTRALEN MARKTHALLE VON PHNOM PENH/KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZANDER)



Stimmen / Forderungen aus Kambodscha

Zahlreiche Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen aus Kambodscha haben den Gesetzentwurf der Regierung zur Einrichtung von »Freien Exportzonen« kritisiert, da er vorsieht, dass die Arbeitsgesetze dort nicht gelten sollten. Sie haben die ILO aufgefordert, sich in diese Auseinandersetzung einzuschalten. Die Aushandlungen dauern z.Zt. an. Die hervorgehobene Position der ILO in Kambodscha seit 1999 ist ein Lichtblick, der auch über die Wende 2004/2005 hinausstrahlen sollte.

Anmerkungen

¹WTO 2003

²A.a.O.

³ICFTU 2004, 5 – ein deutlich höherer Prozentsatz als in Tabelle 1 auf S. ...

⁴A.a.O., 5

⁵A.a.O., 2

⁶A.a.O., 2

⁷Choudry, Aziz 2002b, 3

⁸ICFTU 2004, 4



3.4 EU – Regionalisierung in der Globalisierung

In der EU liegen die Kernregionen der ersten industriellen Revolution: Die Phase der Industrialisierung begann im Textilgewerbe im England des 18. Jahrhunderts. Sie brachte nicht nur eine technologische Revolution, sondern auch eine Umwälzung der Betriebsformen im Übergang von Haus- und Heimindustrie zur industriellen Produktion in Fabriken. Die damit verbundenen eklatanten sozialen Missstände sind im Begriff des »Manchester-Kapitalismus« sprichwörtlich geworden. Für alle weiteren Länder in Europa und Nordamerika, die sich im 19. Jahrhundert zu Industrieländern entwickelten, spielte die Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) eine zentrale Rolle. Sie schuf Arbeitsplätze und das notwendige Arbeitskräftepotenzial (durch Zerstörung traditioneller Produktionsformen), trug zu Wachstum und internationalem Handel und durch steigende Kapitalintensität bereits in den 50er Jahren des 19. Jahrhunderts zur zunehmenden Bedeutung von Aktienkapital bei.¹ Wenn sich auch die Bedeutung der TBI im 20. Jahrhundert für Europa relativierte, so ist sie doch gerade in Zeiten des massiven Arbeitsplatzabbaus in den Industrieländern ein wichtiger arbeitsin-

tensiver Wirtschaftssektor, der deshalb »ganz oben auf der EU-Handelsagenda«² steht.

Die Arbeitsbedingungen in der europäischen TBI sind nicht mehr mit denen aus der Zeit des »Manchester-Kapitalismus« vergleichbar. Dennoch ist nicht zu verkennen: Die TBI gehört weiterhin zur Niedriglohnindustrie, die Arbeitsbedingungen sind aufgrund von Lärm, Staub und hohem Chemieeinsatz oft problematisch, die Arbeitsplätze stehen gerade im arbeitsintensiven Bereich permanent unter der Bedrohung der Standortverlagerung und auch in Europa verstärkt sich die Tendenz der Verzahnung von informeller und formeller Arbeit durch die Kombination von Fabrikarbeit mit Produktion in Kleinstbetrieben und Hinterhof-Nähstuben.

Modernisierung und hohe Wertschöpfung gelungen

Die EU gehört neben den USA und Japan nicht nur zu den wichtigsten globalen Märkten für Textilien

ARBEITERINNEN DER FIRMA A. WEYERMANN SÖHNE (FOTO: STADTARCHIV VIERSEN)



Tabelle 10:
Arbeitsplatzabbau in der deutschen TBI
1957–2003

Jahr	Textilindustrie	Bekleidungsindustrie
1957	648.000	?
1970	496.600	382.000
1979	320.000	259.000
1991*	279.000	221.000
1996	139.100	66.200**
2000	121.500	
2002	112.000	55.000
2003	101.000	49.000

*ab 1991 inkl. Deutschland-Ost

**Angabe für 1999

(Quelle: IG Metall, EPPA/CEPS 2002, Wirtz 1981)

und Bekleidung mit einem Handelsvolumen von 115 Milliarden € im Jahr 2002, sie ist auch nach wie vor ein bedeutender Standort der Textil- und Bekleidungsproduktion. Trotz jahrzehntelanger Standortverlagerungen und dem damit verbundenen massenhaften Abbau arbeitsintensiver Produktionsbereiche gelang es der europäischen TBI mit vielfältigen Strategien, ein bedeutender Akteur im globalen Standortwettkampf zu bleiben. Zu diesen Strategien gehören kapitalintensive Modernisierung mit hoher Wertschöpfung, Produktdiversifizierung, Verschlan-
kung der Produktion und Verlagerung ins Ausland. Bedingt durch diese Strategien lag zum Beispiel der Eigenfertigungsanteil der deutschen Bekleidungsindustrie zu Beginn dieses Jahrzehnts bei nur noch 8%.³ Aber auch die Herausbildung »fabrikloser Firmen« und der händlergesteuerten Produktionskette gehört – wie in Kapitel 2 beschrieben – in diesen Überlebenskampf angesichts internationaler Konkurrenz.

Die Auswirkungen des Quotenabbaus mit dem Ende des Welttextilabkommens (ATC) zum 31.12.2004 werden für die Textilindustrie der »EU der 15« aufgrund ihrer hohen Wettbewerbsfähigkeit und Spezialisierung als nicht sehr gravierend eingeschätzt⁴ – oder zumindest als nicht so gravierend wie die zu erwartenden Auswirkungen der EU-Erweiterung zum 1.5.2004. Für die Bekleidungsindustrie werden einschneidendere Konsequenzen erwartet, da der Wettbewerb mit Niedriglohnländern für diese intensiver ist als für die Textilindustrie. Mittelfristig (ca. 7 Jahre) könnte bedingt durch den Quotenab-

bau die deutsche Textilproduktion um 4,4%, die deutsche Bekleidungsproduktion um 6,4% zurückgehen – bei einem zeitgleichen Beschäftigungsrückgang um 4 bzw. 6%.⁵

Die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Die TBI macht ungefähr 4% der gesamten verarbeitenden Produktion in der EU aus und stellt 7% der Beschäftigung in diesem Bereich, das sind in der »EU der 15« im Jahr 2002 ca. 2,1 Millionen Beschäftigte – und damit ca. 1 Million Beschäftigte weniger als noch zu Beginn der 1990er Jahre.

Besonders drastisch und rasant verlief der Arbeitsplatzabbau in den neuen Bundesländern nach der Wiedervereinigung. Noch im Juli 1990 beschäftigte die ostdeutsche TBI inklusive der Chemiefaserherstellung rund 320.000 Personen. Allein die ostdeutsche Textilindustrie entließ in den zehn folgenden Jahren 200.000 Beschäftigte und bot im Jahr 2001 lediglich noch 18.417 Menschen Arbeit.⁶

Mit der Osterweiterung wird die EU-Beschäftigtenzahl zunächst auf über 2,7 Millionen ansteigen. Der Frauenanteil liegt in der Bekleidungsbranche EU-weit bei 74%.

Der hohe Anteil direkt Beschäftigter, das Handelsvolumen von knapp 115 Milliarden € im Jahr 2002 (dies ist ca. ein Drittel des weltweiten Handelsvolumens von ca. 350 Milliarden Euro⁶), die ca. 177.000 meist kleineren oder mittleren Firmen (davon allerdings nur knapp 2000 in Deutschland⁷), aber auch die hohe Bedeutung der Auslandsmärkte (20% der wertmäßigen EU-Produktion werden im Ausland abgesetzt) geben dem Textil- und Bekleidungssektor eine große Bedeutung in der EU-Wirt-

POLEN, FABRIK 18, PLOCK (FOTO: CCC)





Tabelle 11:
Handel mit Textilien und Bekleidung der EU-Mitgliedsstaaten (in Mio. €):)

Mitgliedsstaat	1995		2002		% Veränderung 1995–2002	
	Importe	Exporte	Importe	Exporte	Importe	Exporte
Deutschland	15.903	7.609	18.640	9.671	17%	27%
Großbritannien	6.563	2.621	14.198	3.711	116%	42%
Italien	5.599	8.030	10.330	13.497	84%	68%
Frankreich	5.805	3.888	8.867	5.544	53%	43%
Niederlande	2.923	1.126	4.661	1.742	59%	55%
Spanien	1.330	1.259	3.606	2.150	171%	71%
Dänemark	1.003	518	1.699	822	69%	59%
Schweden	1.123	379	1.590	617	42%	63%
Österreich	944	852	1.295	1.273	37%	49%
Portugal	556	614	612	804	10%	31%
Griechenland	308	374	593	777	92%	108%
Finnland	346	213	501	316	45%	49%
Irland	206	107	447	217	118%	102%
Bel-Lux	2.642	1.643	4.365	2.363	65%	44%
TOTAL	45.252	29.234	71.406	43.502	58%	49%

(Quelle: EU 2004)

schaftspolitik. Dazu trägt auch bei, dass alle Mitgliedsstaaten der EU eine eigene Textil- und Bekleidungsproduktion haben. Die bedeutendsten sind Italien, Deutschland, Frankreich und Großbritannien, die zusammen ca. drei Viertel der Exporte bzw. Importe stellen (s. **Tabelle 11**). Innerhalb der nationalen Staaten wiederum ist die Textil- und Bekleidungsindustrie **regional stark konzentriert**, so dass ganze Regionen bei einem Zusammenbruch

dieses Wirtschaftszweigs zur Wirtschaftswüste werden würden.⁷ So arbeiten z.B. allein 12.700 der insgesamt 18.417 Beschäftigten der ostdeutschen Textilindustrie in Sachsen. In Italien ist ein Großteil der Textil- und Bekleidungsindustrie nördlich von Florenz in einem Radius von 1–2 Autostunden um Mailand konzentriert.⁸ Frauen wären in besonderem Maße betroffen, da sie aufgrund ihrer Zuständigkeit für den reproduktiven Bereich räumlich weniger flexibel sind als Männer.

RUMÄNIEN, FABRIK 8, BOTOSANI (FOTO: CCC)



Neben der regionalen Konzentration sind **nationale Unterschiede** prägend für die EU-Textil- und Bekleidungsindustrie. Während sich zum Beispiel die deutsche Textilindustrie auf Entwicklung und Produktion technischer Textilien und Chemiefasern spezialisiert hat und gegenüber dem Konkurrenten China einen 5-Jahres-Vorsprung in der technologischen Entwicklung hat, bilden die südeuropäischen Länder Portugal, Griechenland und Spanien die »Billiglohnländer« der EU (s. **Tabelle 12**). Italiens Textil- und Bekleidungsindustrie wiederum ist durch den hohen Stellenwert der Bekleidungsproduktion, auf die die Textilindustrie hauptsächlich konzentriert ist, geprägt.

Handelspolitik im Schutz der Quote

Zum Schutz ihrer Textil- und Bekleidungsindustrie gehörten die EU-Staaten in den letzten Jahrzehnten zu den Befürwortern und vehementen **Verteidigern des Quotensystems**. Mit der Quote wollten sie den abrupten Zusammenbruch ihrer Produktion retten und Zeit für Umstrukturierungen gewinnen. 1999 hatte die EU gegenüber 21 Ländern, unter ihnen 14 WTO-Mitglieder¹¹, Quoten verhängt. Der Wert der quotierten Importe lag bei ca. einem Viertel der gesamten Textil- und Bekleidungsimporte in die EU. »Nur« ein Zehntel der EU-Quoten war zu diesem Zeitpunkt mit 95% oder mehr ausgeschöpft, wirkte also handelsbeschränkend für die betroffenen exportierenden Länder.¹²

Trotz des relativen Schutzes durch die Quote (»relativ«, weil Millionen Arbeitsplätze in Europa abgebaut bzw. verlagert wurden) haben alle EU-Länder, außer Italien, Portugal und Griechenland, im Textil- und Bekleidungssektor eine **negative Handelsbilanz** (s. **Tabelle 11**). Die negative Handelsbilanz ist dem Bekleidungssektor geschuldet, denn dessen Bilanz von –36,7 Mrd. € konnte von der positiven Bilanz des Textilsektors mit + 8,9 Mrd. € nicht ausgeglichen werden (s. **Tabelle 13**). Der Wert der Importe stieg zwischen 1995 und 2002 um ca. 60% von 45,2 Mrd. € auf mehr als 70 Milliarden € und damit auf 20% der Weltimporte, womit die EU der zweitwichtigste Markt nach den USA mit 24% der Weltimporte war. Die wichtigsten Importländer der EU sind China, Türkei und Indien, die wichtigsten Exportländer für EU-Waren sind die USA, die Schweiz und Polen (s. **Tabelle 14**).

In den letzten Jahren ist die EU zu einer **offensiven bilateralen handelspolitischen Strategie** übergegangen: Sie schließt mit den »Quoten-Ländern« bilaterale Handelsverträge speziell für den

Tabelle 12:
Lohnkosten 1998
im internationalen Vergleich

(Stundenlöhne in US \$)

Länder	Textilien	Bekleidung
EU		
Dänemark	23,10	18,71
Belgien	21,70	16,49
Deutschland	21,48	18,04
Niederlande	19,88	14,71
Schweden	19,41	16,30
Österreich	18,13	14,32
Italien	15,81	13,60
Finnland	15,69	13,96
Frankreich	14,16	13,03
Großbritannien	13,58	10,86
Irland	10,76	8,72
Spanien	8,49	6,79
Griechenland	7,99	6,55
Portugal	4,51	3,70
EU-Beitrittsländer		
Polen	3,15	2,77
Ungarn	2,98	2,12
Tschechien	2,05	1,85
Rumänien	o.A.	1,04

(Quelle: EU 2004)

Textil- und Bekleidungsbereich ab (so z.B. mit Sri Lanka, Kroatien, Vietnam, Brasilien, Bosnien-Herzegowina, Pakistan, Ukraine, Nord-Korea, Baltische Staaten), in denen die Abschaffung der Quote bzw.

Tabelle 13:
EU 15: Handel mit Textilien und Bekleidung (in Mrd. €)

Produkte	EU Importe				EU Exporte			
	1995	2002	% 95–02	1. Hälfte 2003	1995	2002	% 95–02	1. Hälfte 2003
Textilien	14,3	16,3	14%	8,0	17,3	25,1	45%	12,2
Bekleidung	30,9	55,1	78%	26,4	11,9	18,4	54%	8,4
T & B	45,3	71,4	58%	34,5	29,2	43,5	49%	20,6

(Quelle: EU 2004)

höhere Quoten bei gleichzeitig verbessertem Marktzugang für EU-Produkte vereinbart wird. Der Vertrag der EU mit Sri Lanka legt z.B. fest, dass Sri Lanka die Außenzölle für EU-Textilprodukte in Übereinstimmung mit den WTO-Regeln senkt und die EU im Gegenzug vier für Sri Lanka handelsbeschränkende Quoten (in den Kategorien Hosen, Baumwollblusen, Baumwollshirts und Jacken) aussetzt. Ein Lizenzverfahren soll den jeweiligen Ursprung im deklarierten Herkunftsland (**Ursprungsregeln**) garantieren.

Die Außenzölle der EU für Textil- und Bekleidungsimporte sind im internationalen Vergleich (0,7% für Rohmaterial, 5,3 % für Garne und Fasern, 6,3% für Stoffe und 11,9% für Bekleidung)¹³ relativ niedrig. Im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems (GSP), das ein autonomes Zollinstrument neben dem multilateralen GATT darstellt, gewährt die EU eine 20%ige Zollermäßigung auf TBI-Importe aus Entwicklungsländern und Zollbefreiung für die am wenigsten entwickelten Länder (LDC's). Für

1999 gibt die EU den zollfreien Zugang für Textilien und Bekleidung auf ihrem Markt mit 40% der Gesamtimporte bzw. einem Wert von 24 Mrd. € an.¹³ Die Zölle, die von Entwicklungsländern erhoben werden, sind bedeutend höher als die EU-Zölle: Die EU gab 2001 z.B. die durchschnittlichen Textil- und Bekleidungsaußenzölle von Ländern wie Argentinien, Brasilien oder Thailand mit 20–25% an, knapp 40% waren es bei Indien und Pakistan (im Bekleidungsbereich sogar 45% im Falle Pakistans). Diese hohen Zölle dienen als Schutzinstrumente vieler Entwicklungsländer vor ausländischer Konkurrenz. Die EU verfolgt vor diesem Hintergrund die Strategie **Quotenabbau gegen Zollabbau**, um die fallende Tendenz der EU-Exporte in ATC-Länder von 3,16 Mrd. € 1995 auf 2,78 Mrd. € 1999 wieder umzukehren.

Aber auch auf **multilateraler Ebene** setzt die EU auf Zollabbau: Sie verlangt die Abschaffung der Spitzenzölle und eine deutliche Reduzierung von

Lohnkosten und Arbeitsbedingungen

Die Einkommen liegen deutlich unter den durchschnittlichen Verdiensten im verarbeitenden Gewerbe. Im Jahr 2000 lag das monatliche Durchschnittseinkommen in der Textilindustrie bei rund 4.200 Mark brutto, in der Bekleidungsindustrie bei knapp 3.900 Mark. Bei den Textilien Diensten fiel der Verdienst zum Teil noch niedriger aus. Und das, obwohl die Arbeitsanforderungen und Qualifikationen in den letzten Jahren aufgrund der veränderten Unternehmensstrukturen und Arbeitsabläufe gestiegen sind.

Betriebsgröße:

Die Unternehmen sind eher mittelständisch geprägt. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt in der Textilindustrie knapp über, in der Bekleidungsindustrie unter 100 Beschäftigten. Bei den Textilien Diensten gibt es wenige Großbetriebe und viele kleine, die oft nur ein bis zwei Beschäftigte haben. Typisch für die Branchen Bekleidung und Textile Dienste ist auch ein hoher Frauenanteil – etwa 80 Prozent der Beschäftigten sind weiblich.

Organisationsgrad:

Der Organisationsgrad ist in der Textil- und Bekleidungsindustrie höher als in der Metall- und Elektroindustrie, er liegt bei etwa 40 Prozent. In dem Be-

reich Textile Dienste dagegen nur bei rund zehn Prozent.

Arbeitszeit:

Für Westdeutschland gilt die 37-Stunden-Woche, in Ostdeutschland wird dagegen noch 40 Stunden pro Woche gearbeitet.

Schichtarbeit:

In der Regel wird in der Textil-Produktion in Wechselschicht gearbeitet, die auch Nacharbeit einschließt. Etwa zehn Prozent der Beschäftigten arbeiten regelmäßig samstags, knapp fünf Prozent sogar sonntags. Für die Wochenendarbeit gibt es einen Ausgleich in Form von Arbeitszeitverkürzung. Zum Beispiel eine 34- statt 37-Stunden-Woche.

Gesundheitsbelastung:

In der Textilindustrie haben die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gegen einen hohen Lärmpegel zu kämpfen. Gesundheitliche Risiken bergen auch Staub und Chemikalien bei der Verarbeitung von Stoffen. In der Bekleidungsproduktion führt die einseitige, meist gebeugte Arbeitshaltung zu Problemen im Hals-Wirbel-Bereich.

(Quelle: www.igmetall.de/branchenspiegel/textil/arbeitsbedingungen.htm)

Tabelle 14:
Bedeutendste EU-Handelspartner im Textil- und Bekleidungshandel (in Mrd. €)

Rang	Land	Importe	Rang	Land	Exporte
1	China	11,4	1	USA	5,2
2	Türkei	9,0	2	Schweiz	3,4
3	Indien	4,0	3	Polen	2,6
4	Rumänien	3,8	4	Rumänien	2,6
5	Tunesien	3,1	5	Japan	2,2
6	Bangladesch	2,9	6	Tunesien	2,1
7	Marokko	2,7	7	Türkei	1,8
8	Polen	2,4	8	Marokko	1,8
9	Hong Kong	2,3	9	Tschechien	1,6
10	Indonesien	2,0	10	Russland	1,5
11	Pakistan	2,0	11	Hong Kong	1,5
12	Tschechien	1,6	12	Ungarn	1,3
13	USA	1,6	13	Norwegen	1,0
14	Süd-Korea	1,6	14	Bulgarien	0,9
15	Schweiz	1,5	15	Süd-Korea	0,8
16	Ungarn	1,3	16	China	0,7
17	Thailand	1,1	17	Slowenien	0,6
18	Bulgarien	1,0	18	Slowakei	0,6
19	Taiwan	0,9	19	Saudi-Arabien	0,6
20	Sri Lanka	0,8	20	Kanada	0,6

(Quelle: EU 2004)

Zolleskalationen im Rahmen der Doha-Runde der WTO für alle Industriegüter, auch für den Textil- und Bekleidungsbereich, und möchte damit zu einer gemeinsamen Zollhöhe ‚so nah an Null wie möglich‘ gelangen.

Herausforderung Osterweiterung

Die Handelsbeziehungen im Textil-Bekleidungs-Sektor zwischen der EU und den osteuropäischen Beitrittskandidaten waren bisher durch ‚passiven Veredelungsverkehr‘ gekennzeichnet, bei dem die niedrigeren Produktionskosten in diesen Ländern zur Fertigstellung von Vorprodukten (z.B. werden Textilien aus Deutschland in Polen zu Bekleidung weiterverarbeitet) ausgenutzt wurden: 75–90% der Ausfuhren der Beitrittsländer gingen in die EU; 45–75 % der Einfuhren der Beitrittsländer kamen aus der EU.

Der seit Jahren andauernde Trend zur Produktionsverlagerung wird sich vermutlich aufgrund der »verbesserten« Rahmenbedingungen nach der EU-Erweiterung noch verstärken bzw. für die deutsche Textilindustrie sogar zur Überlebensfrage werden.¹⁵ Trotzdem sind massive Probleme in der Textil- und Bekleidungsindustrie der Beitrittsländer absehbar, da sie mit dem Beitritt das EU-Umweltrecht und ‚handelspolitische Besitzstände‘, sprich z.B. die relativ niedrigen EU-Außenzölle und das EU-Quotensystem¹⁶, übernehmen müssen. Der EU-Beitritt könnte deshalb für die Beitrittsländer ähnliche Effekte wie das Auslaufen des ATC für kleinere asiatische Produzentenländer haben. Die Textil- und Bekleidungsexporte aus Deutschland und die damit verbundenen weiteren Verarbeitungsschritte könnten sich noch weiter nach Osten verlagern.

Mehr als für die anderen EU-Länder gilt für die deutsche Textilindustrie, dass sie auf Osteuropa und

die dortigen Verarbeitungsmärkte ausgerichtet ist. Dementsprechend wird sie vermutlich von der EU-Osterweiterung stärker beeinflusst werden als die anderen derzeitigen EU-Staaten.

Stimmen / Forderungen zum Auslaufen des Welttextilabkommens

Die **EU-Kommission** stellt sich ab 2005 auf einen verschärften Wettbewerb im Textil- und Bekleidungssektor ein. Sie hat mit einer umfangreichen Studie zur ‚Zukunft des Textil- und Bekleidungssektors in der erweiterten Europäischen Union‘ und mit der Einrichtung einer hochrangigen Expertengruppe für den Zeitraum 2004–2006, die Maßnahmen und Empfehlungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Textil- und Bekleidungssektors entwickeln soll, auf das Auslaufen des ATC reagiert. In der Expertengruppe arbeiten VertreterInnen der Kommission, von EU-Mitgliedsstaaten (Deutschland, Frankreich, Italien, Portugal) sowie von Industrie / Handel, Verbänden und Gewerkschaften zusammen.¹⁸

Obwohl der EU-Kommission klar ist, dass der härtere Wettbewerb nach Wegfall der Quoten den

»Druck auf die natürlichen Ressourcen und die Humanressourcen erhöhen«¹⁹ wird und dass kleinere Produzentenländer ohne Präferenzspannen vom Markt verdrängt werden, fordert sie nicht »Subventionierung oder privilegierte Behandlung des Sektors oder den Ersatz der Einfuhrkontingente durch andere Schutzformen.«²⁰ Die EU-Kommission verfolgt vielmehr eine Strategie mit offensiven und defensiven Elementen.²¹ Zu ersteren gehören verbesserter Marktzugang (Abschaffung von Spitzenzollsätzen und nicht-tarifärer Handelshemmnisse, Harmonisierung in Richtung der niedrigsten Sätze) und Erschließung neuer Märkte für die traditionellen Waren, bilaterale und regionale Abkommen besonders in Richtung Lateinamerika, Prüfung eines Freihandelsabkommens mit den USA und NAFTA einerseits, Russland andererseits, Konzentration der Handelspräferenzen der EU auf die ärmsten Länder, Errichtung einer EU-Mittelmeer-Freihandelszone möglichst bis Ende 2004, Neuentwicklungen wie z.B. intelligente Textilien. Zu den defensiven Elementen gehören laut EU-Handelskommissar, Pascal Lamy, »die Bekämpfung illegaler Praktiken wie Dumping, Betrug usw.«. Aber auch die Durchsetzung von sozialen Grundrechten, um so auch kleinere Entwicklungsländer zu befähigen, »der chinesischen Übermacht zu trotzen«. Dies könnte Präferenzen für Wa-

RUMÄNIEN, FABRIK 24, BUKAREST (FOTO: CCC)





POLEN, FABRIK 19, LODZ (FOTO: CCC)

ren, die unter ökologischen und sozialen Standards hergestellt wurden, beinhalten. Aber auch der Schutz geistigen Eigentums (Handelsmarken!) und die Etablierung einer Kennzeichnung »Made in Europe« gehören in diesen Kontext.

Die **Außenhandelsvereinigung des deutschen Einzelhandels (AVE)** sowie der **Verband der Fertigwarenimporteure e.V.** in Deutschland (VFI) betrachten das Auslaufen des ATC und die Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels als längst überfällig. Letzterer betont aber zugleich, dass die vor allem den Bekleidungssektor treffenden Ursprungsregeln aufgelöst bzw. liberalisiert werden müssten. Im Bereich der Umwelt- und Sozialstandards empfiehlt der Verband, auf feste Regeln zu verzichten und stattdessen mit Absichtserklärungen und Empfehlungen zu operieren.²²

Die **IG Metall** hat gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, der Industrievereinigung Chemiefaser und Gesamttextil eine Studie zu den Auswirkungen des ATC-Quotenabbaus auf die deutsche Textil- und Bekleidungswirtschaft in Auftrag gegeben. Diese Studie sieht ein geringes Problem für den heimischen Markt durch den Wegfall der Quoten, betont aber die Not-

Die Grenzen des freien Handels

»Ich will mich klar ausdrücken: die Antwort ist nicht, die Höchstmengen für Textilwaren zu verlängern. Wir werden keinen Schritt zurück machen. Ich habe durchaus zur Kenntnis genommen, dass einige, im Norden, dafür plädieren, und zwar die amerikanischen Textilwarenhersteller im Verein mit ihren türkischen Pendants und mit Unterstützung einiger afrikanischer Länder. Es hat den Anschein, als ob bestimmte Teile der europäischen Industrie (Italien) versucht sind, sich dieser Haltung anzuschließen. Diese Initiativen von Industriestaaten sind meiner Ansicht nach nicht sehr konstruktiv. Ich für meinen Teil ziehe es vor, mit den Akteuren des Sektors offensive Strategien zu entwickeln, die übrigens durchaus mit den Interessen der kleinen und schwächsten Herstellerländer vereinbar sein werden.«

Pascal Lamy, EU-Handelskommissar, 25.3.2004

Diese offensiven Strategien und die Propagierung des freien Handels finden dort ihre Grenzen, wo die führende Position der EU ernsthaft bedroht ist – dies belegen Pascal Lamys Äußerungen zu China:

»Wie schon in der Mitteilung der Kommission vom Oktober 2003 hervorgehoben wurde, muss sich unser Ansatz gegenüber China auf mehrere Punkte stützen: erstens die Forderung, dass China seine WTO-Verpflichtungen gewissenhaft erfüllt, einschließlich der Öffnung seiner Märkte auch für Textilwaren; zweitens ein Follow-up der Produktionsbedingungen in China, damit unlautere Wettbewerbspraktiken, gleich welcher Art, ausgeräumt werden; drittens sollte bei der Problemlösung in erster Linie auf den Dialog und die Zusammenarbeit gesetzt werden; und schließlich sollte nicht darauf verzichtet werden, die handelspolitischen Schutzmaßnahmen anzuwenden, über die die EU verfügt und die für den Handel mit China ein echtes Verteidigungsinstrument darstellen.«

Pascal Lamy, EU-Handelskommissar, 25.3.2004

wendigkeit verbesserten Marktzugangs auf noch geschützten Märkten, wie z.B. dem der USA. Außerdem schlägt sie Präferenzen im Falle des Einhaltens von Umwelt- und Sozialstandards durch Billiglohnländer vor, um so dem vermutlich ab 2005 verstärkten Wettlauf nach unten entgegenzuwirken.

Sozio-ökonomische Kenndaten zu den Ländern der Europäischen Union

Pro-Kopf-Jahreseinkommen:

Nach der Einstufung des UN-Entwicklungsprogramms (UNDP) zählen alle 15 Länder der Europäischen Union zu den Ländern hohen Einkommens (Pro-Kopf-Jahreseinkommen von 9.206 US \$ oder mehr).

Von den zehn EU-Beitrittsländern zählen alle zu den Ländern mittleren Einkommens (Pro-Kopf-Jahreseinkommen zwischen 746–9.205 US \$) – mit Ausnahme von Zypern, das zur Gruppe der Länder hohen Einkommens gehört.

Bevölkerung 2001: EU der 15: 380 Mio. / zehn Beitrittsländer: 77 Mio.

BIP-Wachstum Pro-Kopf 2000–2001: EU der 15: 1,7% / zehn Beitrittsländer: 3,4%

Durchschnittliche BIP-Wachstumsrate 1990–2001: EU der 15: 2,7% / zehn Beitrittsländer: 1,1%

Lebenserwartung: EU der 15: 77,9 / zehn Beitrittsländer: 73,7

Analphabetenquote bei Erwachsenen im Jahr 2000:

Europa der 15: 0,1% / zehn Beitrittsländer: 1,2%

Anteil der Menschen in der Bevölkerung, die 1990–2001 von 1 US \$ am Tag lebten:

Europa der 15: 0,13% / zehn Beitrittsländer: ca. 2%

Anteil der Menschen in der Bevölkerung, die 1990–2001 von 2 US \$ am Tag lebten:

Europa der 15: 0,13% / zehn Beitrittsländer: ca. 4,6%

Status ILO-Kernarbeitsnormen:

Europa der 15: alle Staaten haben die 8 Konventionen ratifiziert – bis auf Spanien, das die Konvention Nr. 138 (Kinderarbeit) nicht ratifiziert hat.

Zehn Beitrittsländer: alle Staaten haben die 8 Konventionen ratifiziert – mit folgenden Ausnahmen: Estland hat die Konvention Nr. 111 (Diskriminierung) und Nr. 138 (Kinderarbeit) nicht ratifiziert; Lettland hat die Konvention Nr. 29 (Zwangsarbeit) und Nr. 138 (Kinderarbeit) nicht ratifiziert; Litauen hat die Konvention Nr. 182 (Schlimmste Formen der Kinderarbeit) nicht ratifiziert; die Tschechische Republik hat die Konvention Nr. 138 (Kinderarbeit) nicht ratifiziert.

(Quellen: Weltbank 2003 und UNDP 2003)

Anmerkungen

¹Vgl. Ferenschild 1994, 30f.

²Lamy, in: EU 2004.

³Vgl. www.igmetall.de/branchenspiegel

⁴Vgl. Kommission 2003. Sofern nicht anders ausgewiesen, sind die Daten dem Kommissionsbericht sowie der Studie EPPA / CEPS 2002 entnommen.

⁵Vgl. EPPA/CEPS 2002, xii.

⁶IG Metall 2002

⁷Vgl. Lamy 18.6.2003

⁸Vgl. www.igmetall.de. Ganz anders ist die italienische Textil- und Bekleidungswirtschaft strukturiert, die in Kleinbetrieben produziert und ca. die Hälfte aller europäischen Textil- und Bekleidungsunternehmen stellt. Vgl. EPPA/CEPS 2002, 234

⁹Vgl. IG Metall 2002

¹⁰Vgl. EPPA/CEPS 2002

¹¹Argentinien, Brasilien, Hong Kong, Macao, Südkorea, Singapur, Indien, Pakistan, Sri Lanka, Thailand, Indonesien, Malaysia, Peru und die Philippinen

¹²Vgl. EU 2001.

¹³Vgl. EU 2001.

¹⁴Vgl. ebd.

¹⁵Vgl. EPPA/CEPS 2002

¹⁶Vgl. Chandrasekhar 2003.

¹⁷Vgl. EU 5.3.2004: Im März 2004 traf sich die hochrangige Expertengruppe erstmalig. Sie will ihre ersten Empfehlungen bis Juli 2004 dem Europäischen Rat präsentieren.

¹⁸EU-Kommission 2003, 12.

¹⁹EU-Kommission 2003, 4.

²⁰Lamy 2004

²¹Vgl. AVE 2001 und VFI 2003

4 Zwischenbilanz

1. Bedingt durch die globale Verteilung der Produktionsstrukturen, das daran gekoppelte globale politische Interesse an der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Macht der großen Handelskonzerne und Markenfirmen in diesem »Spiel um Knopf und Kragen« lassen sich an der Textil- und Bekleidungsindustrie exemplarisch die Perspektiven, GewinnerInnen und VerliererInnen der Globalisierung erkennen.
2. Die Regulierung des Textil- und Bekleidungssektors in den letzten Jahrzehnten hat in verschiedenen Schüben entscheidend zur Globalisierung der Produktionsstrukturen beigetragen. Typisch hierfür ist das Entstehen der Bekleidungsindustrie in verschiedenen südostasiatischen, mittelamerikanischen und osteuropäischen Ländern in den letzten 10 bis 15 Jahren. Die Regulierung widersprach von Anfang an den GATT-Regeln.
3. Die High-Tech-Textilindustrie ist weitgehend in den Industrieländern konzentriert (mit Deutschland in einer Spitzenposition). Auch die Verwaltung, das Design und Marketing der Bekleidungsindustrie verblieben zum größten Teil in den Industrieländern, während arbeitsintensive Bereiche in die sog. Billiglohnländer verlagert wurden.
4. Das Auslaufen des ATC zum Jahresende 2004 wird den internationalen Wettbewerb im Textil- und Bekleidungsbereich verstärken und vermutlich zu einer Abwärtsspirale in Fragen von Sozial- und Umweltstandards beitragen.
5. Industrie und Politik weltweit reagieren vor allem mit forcierter Technologisierung und damit verbundener Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Ansätze für die Forderung nach einer Umsetzung von Sozial- und Umweltstandards lassen sich erkennen (Handelsvertrag USA-Vietnam, hochrangiges Expertengremium der EU), wenn auch mit protektionistischen Untertönen.
6. Der vollständige Abbau des Quotensystems Ende 2004 wird die Anzahl der Lieferländer in der Textil- und Bekleidungsindustrie auf ein Drittel bis ein Viertel der derzeitigen ca. 160 Lieferländer reduzieren. Diese ‚Verschlankung‘ der Zuliefererzahl wird wahrscheinlich zugunsten einer Verschiebung der Produktion nach China (Staubsaugereffekt) und zu anderen großen Zulieferern erfolgen.
7. In dieser ‚Verschlankung‘ ist bereits jetzt eine Regionalisierung in der Globalisierung zu erkennen, die im Falle der EU eine steigende Bedeutung des Mittelmeerraumes und Osteuropas beinhaltet.
8. EU und USA setzen angesichts des Endes multilateraler Regulierung im Textil- und Bekleidungssektor auf eine bilateral und regional orientierte Politik, die sich auch als noch deutlicheres Regime der Stärkeren über die Schwächeren charakterisieren lässt. Die Zehnjahresperiode des ATC, dessen Umsetzung sie verschleppten, nutzten sie zur Etablierung dieses Regimes, das aus eine Mischung von Zollsensungen, Ursprungsregeln, Anti-Dumping-Maßnahmen und präferenziellem Marktzugang besteht.
9. In diesem Prozeß werden in den Ländern, die der ‚Verschlankung‘ zum Opfer fallen, hunderttausende Arbeitsplätze wegbrechen. Die neu entstehenden Arbeitsplätze an den wettbewerbsfähigen Standorten wie China werden aufgrund höherer Kapitalintensität einerseits, Übersättigung der Hauptmärkte und fehlender Kaufkraft in vielen Ländern andererseits, nicht die Anzahl der weggefallenen Arbeitsplätze erreichen.
10. Der Verlust hunderttausender Arbeitsplätze trifft vor allem Frauen, die aufgrund der geschlechtshierarchischen Arbeitsteilung die überwiegende Mehrheit der Beschäftigten in arbeitsintensiven Industrien wie der Bekleidungsindustrie stellen. An den wettbewerbsfähigen Standorten wird zudem der höhere Technologisierungsgrad erfahrungsgemäß die Anzahl weiblicher Beschäftigter zugunsten männlicher Beschäftigter senken.



5 Was soll kommen, wenn die Quote geht? Strategiediskussion und Handlungsoptionen

Die Millenniumsziele der UNO von 2000 beinhalteten die Halbierung der absoluten Armut bis 2015. Das Ende des Welttextilabkommens (ATC) droht diese Zielsetzung zu unterminieren, wenn nicht bald ein umfassendes Maßnahmenpaket unmittelbarer Hilfestellungen für die von Entlassung bedrohten Beschäftigten, für kleine Produktionsländer und unterlegene Industrien in Gang gesetzt wird und wenn nicht strukturelle Verbesserungen von Rahmenbedingungen eingeleitet werden.

Hierfür ist eine wesentliche Verstärkung bisheriger Aktivitäten und bessere Koordination erforderlich. Denn eine öffentliche Debatte zum Auslaufen des Welttextilabkommens findet kaum statt, weder international, noch in einzelnen Ländern. Zwar publizieren einzelne Organisationen und Gremien wie die WTO, die OECD, die ILO, die EU, der ITCB (Internationale Vereinigung von Textil- und Bekleidungsherstellern der Dritten Welt), der ICFTU (Internationaler Bund Freier Gewerkschaften), die ITGLWF (Internationale Textil-, Bekleidungs- und LederarbeiterInnen-Vereinigung), Sweatshop Watch, TIE (Transnationals Information Exchange) Asia ihre Positionen und geben zahlreiche Fachzeitschriften Studien von WissenschaftlerInnen heraus, jedoch werden kaum gemeinsame Handlungsvorschläge entwickelt, geschweige denn umgesetzt. Die Konferenz der EU-Kommission zum Welttextilabkommen im Mai 2003 in Brüssel z.B. verstand sich eher als Sammelbecken von Stellungnahmen, denn als Gremium für gemeinsame Absprachen. Ausnahmen bilden z.B. das von Gewerkschaften initiierte »Arbeitsforum jenseits des Welttextilabkommens« auf den Philippinen, oder ein Internationales Solidaritätsforum für ArbeiterInnen der Bekleidungsindustrien der LDC-Länder (= Least Developed Countries – die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder) am 18.–19.8.2003 in Dhaka/Bangladesch. Wenn jedoch, wie die ITGLWF befürchtet, Millionen von Arbeitsplätzen in der weltweiten Textil- und Bekleidungsindustrie bedroht sind, ist eine größere Dynamik bei der Entfaltung gemeinsamer Strategien und Aktionen dringend notwendig.

Die vorherigen Kapitel haben eine Vielzahl von

AkteurInnen genannt, deren ökonomische Bedeutung, Interessen und Positionen im Welthandel für Textil und Bekleidung sich stark von einander unterscheiden. In den letzten Jahren haben sich diese Unterschiede noch intensiviert. So gibt es heute neben den Interessenskollisionen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, Arbeitgebern und Beschäftigten, männlichen und weiblichen ArbeitnehmerInnen sowie Regierungen und Nicht-Regierungsorganisationen auch Interessenskollisionen innerhalb dieser Lager quer zu den klassischen Fronten: So sind mittlerweile in einigen Schwellenländern transnationale Unternehmen mit Niederlassungen in der Dritten Welt entstanden, deren ökonomische Macht diejenige traditioneller Zulieferer von Multis des Nordens weit übersteigt. Aufgrund dieser Heterogenität ist es nicht verwunderlich, dass die aufgezeigten Auswirkungen des Auslaufens des Welttextilabkommens ab 2005 – soweit sie bereits klare Trends aufzeigen – vor dem Hintergrund der jeweiligen »Stakeholder« gesehen werden müssen. Bzgl. der Handlungsoptionen und Strategien kann es demnach ebenso wenig einfache Lösungen oder Patentrezepte beispielsweise für einzelne Länder oder Industrien geben.

Im folgenden sollen Strategieansätze unterschiedlicher AkteurInnen, die in der jüngsten Vergangenheit deutlich geworden sind, vorgestellt und diskutiert werden. Vermutlich wird sich in der nächsten Zeit die internationale Debatte verstärken, so dass diese Auflistung ergänzt werden muss.

Welttextilabkommen: Verlängerung wünschenswert?

Angesichts der zu erwartenden massiven Umbrüche ab 2005 liegt es nahe, dass von verschiedenen Seiten Vorstöße zur Verlängerung des Welttextilabkommens unternommen werden:

In den letzten Monaten hatten insgesamt **69 Exportländer** die USA, die EU und Kanada aufgefordert, sich in der WTO für eine Verlängerung

des Welttextilabkommens einzusetzen (Kompas 15.3.03).

Ebenso haben **Textil- und Bekleidungshersteller aus Industrieländern** (USA u.a.) und aus der Türkei, die als zweitwichtigster Lieferant für die EU die chinesische Konkurrenz ab 2005 fürchtet, eine Verlängerung des Quotensystems gefordert.

Die **indonesische Gewerkschaft SPN** unterstützt die Forderung nach einer Verlängerung des Welttextilabkommens. Das bevorstehende Ende des Welttextilabkommens, so der Vorsitzende Rustam Aksam, habe schon in den vergangenen Monaten zu Fabrikschließungen und Arbeitsplatzverlusten in Indonesien geführt. Indonesien sei noch nicht bereit für eine Liberalisierung.

Während die **indonesische Regierung** ursprünglich eine Verlängerung des Welttextilabkommens verlangte, ist sie mittlerweile von dieser Position abgerückt.

Von diesen Forderungen setzen sich folgende Stimmen deutlich ab:

Die in der »**Internationalen Textil- und Bekleidungs-Vereinigung**« (ITCB) zusammengeschlossenen 24 Entwicklungsländer haben auf ihrer Konferenz am 5.–7.4.2004 in Neu-Delhi das Auslaufen des Welttextilabkommens begrüßt und Forderungen nach einer Verlängerung bzw. Modifizierung abgelehnt. Vermutlich sind im ITCB vor allem die Entwicklungsländer mit einer bedeutenden Textil- und Bekleidungsindustrie wie Indien tonangebend, die sich von der Liberalisierung starke Expansionschancen versprechen.

Die **weltweit operierenden Handelsunternehmen und Markenfirmen** wie Wal-Mart, Otto, Nike, adidas u.a. haben ein Interesse an der Aufhebung des Welttextilabkommens, da sie die durch den Quotenwegfall verbilligten Produkte auf ihren Märkten günstiger anbieten und dadurch Wettbewerbsvorteile erringen können.

Die **Regierungen der quotierenden Länder USA, EU und Kanada** haben bisher keine Unterstützung für die Forderung nach einer Verlängerung des Quotensystems zugesichert. Diese Haltung ist allerdings nicht gleichbedeutend mit dem Willen zur vollständigen Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels. Denn sie verfügen für weitere Jahre über wirksame Regulierungsinstrumente gegen massiv ausgeweitete Importe aus Entwicklungsländern, wenn sie zu Marktverzerrungen und Härten in ihren Ländern führen. So ist damit zu rechnen, dass



STOFFLAGER IN EINER MARKTHALLE IN PHNOM PENH/
KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZANDER)

diese Regierungen die auch nach dem Stichtag 1.1.2005 gültigen Ausnahmeklauseln des Welttextilabkommens sowie Sperrklauseln des Beitrittsprotokolls Chinas zur WTO für sich in Anspruch nehmen werden. Die USA haben Anfang 2004 Sperrklauseln für einige Bekleidungsimporte aus China bereits angewandt. Darüber hinaus verfügen die Industrieländer über unbefristete Steuerungsmöglichkeiten unliebsamer Importe, wie z.B. ausgeklügelte Ursprungsregeln und Anti-Dumping-Maßnahmen, die sie seit vielen Jahren schon anwenden.

Auch **Oxfam International** spricht sich vehement gegen eine Verlängerung des Welttextilabkommens aus. Oxfam fordert eine Senkung der Durchschnittszölle für den Textil- und Bekleidungshandel von 12% auf 4%.

Die **ITGLWF, Sweatshop Watch, das Zentrum für Politischen Dialog in Dhaka** u.a. fordern eine fortgesetzte Deckelung von Importmengen von Großexporteuren wie China zum Schutz schwacher, verwundbarer Exportnationen und von Millionen bedrohter Arbeitsplätze. China, so die ITGLWF, verletzte massiv grundlegende Arbeitsrechte in der Textil- und Bekleidungsindustrie und baute seine Expansionsstrategie auf der Ausbeutung von ArbeiterInnen aus.

Der **US-amerikanische Gewerkschaftsdachverband AFL-CIO** forderte darüber hinaus die US-Regierung auf, Handelssanktionen gegen China zu verhängen, solange grundlegende Arbeitsverstöße in China verzeichnet und damit Handelsvorteile erzielt werden.

In der **Studie des deutschen Wirtschaftsministeriums, von Gesamttextil und der IG Metall** zum Auslaufen des Welttextilabkommens von 2002 heißt es, Schutzmaßnahmen gegenüber China seien

problemlos zu umgehen und daher ineffektiv. Im Vordergrund standen bei dieser Argumentation jedoch eher die Überlegungen, dass dadurch andere wichtige deutsche Exporte nach China behindert werden könnten.

Fazit: *Wenn auch eine Verlängerung des Welttextilabkommens durch die WTO wenig durchsetzbar scheint, so ist doch die Forderung nach einer weiteren Regulierung sinnvoll. Sie könnte durch gezielte Mengengrenzungen von Großexporteuren wie China einen zeitweiligen Schutz für bedrohte Industrien und Arbeitsplätze in Entwicklungsländern gewährleisten.*

Verbesserter Marktzugang

Neben den Diskussionen um eine Verlängerung des Quotensystems beschäftigen sich viele Stimmen mit der Forderung nach einem verbesserten Marktzugang:

In der **Erklärung des Solidaritätsforums von Dhaka** vom August 2003 heißt es, alle LDC-Länder sollten einen zoll- und quotenfreien Zugang zu den Märkten der Industrieländer erhalten – mit Ursprungsregeln, die ihre Industrien stärken. Eine Ausrichtung des Welthandelssystems am Ziel nachhaltiger Entwicklung, so die Erklärung von Dhaka, sei nur möglich, wenn den ärmsten Nationen sowohl ein Schutz ihrer Binnenpolitik als auch ein verbesserter Weltmarktzugang garantiert würden.

Der **Direktor des Zentrums für Politischen Dialog in Dhaka**, Bhattacharya, fordert zoll- und quo-

tenfreien Zugang für alle Produkte aus LDC-Ländern in allen WTO-Mitgliedsstaaten.

Indonesien setzt sich innerhalb der WTO-Doha-Entwicklungsrunde für niedrigere Zölle auf Textilien ein, um so die Auswirkungen des Ausschlusses Indonesiens von präferentiellen Handelsabkommen zu erleichtern. **Entwicklungsländer** haben ein Fünf-Jahres-Moratorium für Anti-Dumping-Maßnahmen ab 2005 vorgeschlagen.

Die **ILO-Kommission zur Sozialen Dimension der Globalisierung** schlägt in ihrem Abschlussbericht vom Februar 2004 den Ausbau von Rechten der LDC-Länder auf die im WTO-Regelwerk vorgesehenen »Sonderrechte« (SDT) vor sowie die Neuausrichtung von Ursprungsregeln zum Nutzen binnenstaatlicher Entwicklungen von Dritte-Welt-Ländern.

Fazit: *Angesichts der Tatsache, dass die Zölle für Textilien und Bekleidung in den Industriestaaten zu den höchsten zählen und dass Anti-Dumping-Maßnahmen bereits jetzt ein beliebtes Instrument der Industriestaaten sind, sind dies alles sinnvolle Vorschläge, um die Marktanteile kleinerer Anbieter zu schützen. Doch reichen diese Vorschläge nicht aus, um das strukturelle Gefälle im Handel mit Textilien zu beheben. Ein besserer Marktzugang in den Industrieländern erhält oder verbessert die Exporte vieler Entwicklungsländer, trägt aber nicht unmittelbar zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen bei. Denn werden die Ersparnisse durch niedrigere Zölle von höheren Arbeitskosten wieder aufgeessen, sinkt natürlich die viel beschworene »Wettbewerbsfähigkeit«. Reformvorschläge für das globale Handelssystem müssen deshalb mit systemübergreifenden Schritten, wie sie weiter unten skizziert werden, verknüpft werden.*

KLEIDERFABRIK IN INDONESIA (FOTO: PMK)



Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Unabhängig davon, ob und wenn ja, mit welchem Interesse, der Textil- und Bekleidungshandel weiterhin reguliert oder liberalisiert wird, erklingt global die Forderung nach Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der je nationalen Textil- und Bekleidungsindustrie:

Angetrieben durch eine relativ erfolgreiche »nachholende« Entwicklung ehemaliger Entwicklungsländer wie Südkorea oder Taiwan setzen heute **Regierungen und Industrien in den weltweiten Produktionsländern von Textil und Bekleidung** auf eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Sie hoffen, auf diese Weise im härteren Wettbewerb nach dem Ende des Welttextilabkommens bestehen zu können. Dies zeigten die verschiedenen Länderbeispiele in dieser Broschüre. Auch Industrieländer wie Deutschland intensivieren den technologischen Ausbau der Restbestände ihrer Textil- und Bekleidungsindustrie. Ein wichtiges Instrument zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, das mittlerweile auch für die Industrieländer ins Gespräch kommt (s. die Diskussion um eine ‚Sonderwirtschaftszone Ost‘), sind – trotz nachgewiesener Strukturdefizite und Risiken – »Freie Exportzonen«. Regierungen weltweit setzen auf dieses Rezept, in der Hoffnung, zu den wenigen Gewinnerinnen dieses Entwicklungsweges zu gehören.

Dabei wird zum einen oft übersehen, dass der Erfolg Südkoreas oder Taiwans nicht zuletzt darauf beruhte, dass deren Regierungen entgegen neoliberalen Rezepten einer Weltmarktorientierung eine **starke binnenstaatliche Komponente** ihrer Wirtschaftspolitik durchsetzen konnten. So sorgten sie z.B. dafür, dass die »Freien Exportzonen« durch Zulieferungen, Qualifikationsprogrammen für die Beschäftigten u.ä. mit der Wirtschaft des Landes verbunden wurden. Ganz anders sieht jedoch das heutige Bild bei der großen Mehrheit der Beschäftigten in den mittlerweile weltweit über 3000 »Freien Exportzonen« aus, in denen die meist jungen weiblichen Beschäftigten bis an den Rand der Erschöpfung ausgelaugt und nach wenigen Jahren durch neue Arbeitskräfte ersetzt werden. Das von ihnen erworbene Know-How beschränkt sich auf die »Kunst« der reinen Überlebenssicherung.

Zum anderen führt eine globale Offensive zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zur verstärk-

ten Technologisierung der Produktion und damit unmittelbar zu einem massenhaften Abbau von niedrigqualifizierten Arbeitsplätzen, der vor allem Frauen betreffen wird.

Deshalb fordern Gewerkschaften wie die ITGLWF, das philippinische Arbeitsforum jenseits des Welttextilabkommens, die TeilnehmerInnen einer Konferenz der Friedrich-Ebert-Stiftung zum Beitritt Chinas zur WTO im September 2002 in Singapur, die Nicht-Regierungsorganisationen TIE Asia und Sweatshop Watch / USA **Schulungs- und Fortbildungsprogramme für die Beschäftigten der Textil- und Bekleidungsindustrie**, denn nur dadurch hätten sie größere Chancen auf dem Arbeitsmarkt und könnten der Abhängigkeit in Niedriglohn-Jobs entfliehen.

Was aber folgt langfristig, wenn alle die gleiche Strategie wählen? Globale Überproduktion und Preisverfall, Arbeitsplatz- und Sozialabbau sowie die Verdrängung von Frauen-Arbeitsplätzen durch technologischen Fortschritt. Die Mehrheit der ArbeiterInnen würde zu den VerliererInnen dieser Strategie zählen.

Fazit: *Eine Produktivitätssteigerung ist vor dem geschilderten Hintergrund nur für wenige möglich und macht vor dem Hintergrund gesättigter Hauptabsatzmärkte nur dann Sinn, wenn sie zur Behebung der Unterversorgung mit Textilien und Bekleidung in südlichen und östlichen Ländern beiträgt. Deshalb muss die regionale Entwicklung dieser Länder gestärkt werden. Dazu könnte eine Diversifizierung der Industrien von Entwicklungsländern beitragen, sofern sie nicht auf reine Exportproduktion ausgerichtet sind. Auf jeden Fall muss menschenwürdige Arbeit Praxis in »Freien Exportzonen« werden inklusive verstärkter Schulung und Fortbildung von Textil- und BekleidungsarbeiterInnen sowie Gewerkschaftsfreiheit.*

Soziale Sicherheit und menschenwürdige Arbeit

Fordern Politik und / oder Wirtschaft aus Industriestaaten die Einhaltung von Sozialstandards von den Entwicklungsländern, so liegt der Verdacht nahe, dass sie die Sozialstandards lediglich für protektionistische Interessen missbrauchen. Denn schließlich hat vor allem der von Industrieländern ausgehende Kostendruck dafür gesorgt, dass Sozialstandards in

Entwicklungsländern ausgehebelt worden sind. Deshalb wandten sich in den letzten Jahren viele Entwicklungsländer z.B. gegen die Aufnahme von Sozialstandards in die WTO. Nichtsdestotrotz fordern viele Organisationen zur Durchsetzung sozialer Sicherheit und menschenwürdiger Arbeit, nicht nur in der Textil- und Bekleidungsindustrie, verbindliche Regeln:

In ihrem Abschlussbericht vom Februar 2004 fordert die **ILO-Weltkommission zur sozialen Dimension der Globalisierung** neben Maßnahmen zur Umsetzung der Kernarbeitsnormen ein Mindestmaß an sozialer Sicherheit.

Die **ITGLWF** benennt als langfristige Ziele, dass internationale Arbeitsstandards in allen multi- und bilateralen Handelsverträgen, in Investitionsabkommen und Entwicklungsstrategien für Industrien verbindlich aufgenommen werden, und dass diese mit Sanktions- und Präferenzmechanismen ausgestattet werden.

Der **IBFG** setzt sich für die Schaffung eines gesonderten Gremiums der WTO zur Verankerung von Sozial- und Umweltstandards in allen WTO-Abkommen und -Strukturen ein. Alle WTO-Abkommen sollten zunächst daraufhin überprüft werden, ob sie den Zielen der Armutsbekämpfung und menschenwürdiger Arbeit dienen, bevor sie weiter umgesetzt werden.

In der **Erklärung des Solidaritätstreffens von Dhaka** vom August 2003 heißt es, das höchste Prinzip aller WTO-Verhandlungen solle die Armutsbekämpfung sein. Die KonferenzteilnehmerInnen sprachen sich für die Einrichtung von sozialen Sicherungs-Programmen aus, die nicht nur von Regierungen, sondern auch von Arbeitgebern finanziert werden sollen. Auch das philippinische **Arbeitsforum jenseits des Welttextilabkommens** fordert eine Beteiligung von Unternehmen an derartigen Regierungsprogrammen.

NÄHER IN PHNOM PENH/KAMBODSCHA (FOTO: FRANK ZANDER)



Fazit: Sozialer Schutz und menschenwürdige Arbeit müssen auf internationaler Ebene verbindlich geregelt werden. Da diese Forderung im Widerspruch zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit steht, liegt sie weder im primären Interesse der Industrien, noch in dem der ‚nationalen Wettbewerbsstaaten‘. Ihre Lobby beschränkt sich weitgehend auf Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen, deren Kooperation angesichts ihres Machtdefizits umso wichtiger ist.

Gender und Globalisierung

Soziale Sicherheit und menschenwürdige Arbeit sind nicht denkbar ohne eine geschlechtergerechte Neuorientierung der Weltwirtschaft und -gesellschaft:

Die Ausrichtung von Wirtschaften am Ziel der Geschlechtergerechtigkeit nimmt einen zentralen Stellenwert im **Abschlussbericht der ILO-Kommission** ein. Dies geschieht nicht von ungefähr, stellen doch Frauen weltweit 2/3 der Armen und der informell Beschäftigten. Bzgl. der geforderten Gegenmaßnahmen beschränkt sich der Bericht jedoch auf eine verbesserte Bildung, Gesundheitsfürsorge und Ernährungssicherheit, und klammert die Kernfrage der geschlechtshierarchischen Arbeitsteilung aus, nach der die unbezahlte Haus- und Familienarbeit fast ausschließlich von Frauen geleistet wird.

Das **UNO-Programm für Frauen (UNIFEM)** sieht in einer Neuaufteilung und Neubewertung gesellschaftlicher Arbeit jedoch einen Schlüssel zur Überwindung der Frauendiskriminierung in der Arbeitswelt und in der Gesellschaft. Bleibt dieser Bereich unberücksichtigt, werden Frauenförderprogramme von Regierungen, Arbeitgebern u.ä. immer nur Stückwerk bleiben.

Instrumente zur Durchsetzung der Forderung nach einer geschlechtergerechten Ökonomie können, so die **UNO-Weltfrauenkonferenz in Beijing 1995**, die Einbeziehung des Werts der unbezahlt geleisteten Arbeit in volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen sein, oder Prüfungen öffentlicher Haushalte auf ihre geschlechtsspezifischen Wirkungen hin (Gender Budgets), wie sie z.B. UNIFEM fordert.

Bezogen auf die Textil- und Bekleidungsindustrie mit ihrem Anteil weiblicher Beschäftigung zwischen 70–90 % sehen die **TeilnehmerInnen des Solidaritätsforums von Dhaka** wie auch das philippinische **Arbeitsforum jenseits des Welttextilabkommens** eine Verantwortung von Regierungen und Arbeitgebern darin, über die Garantie menschenwürdi-

ger Erwerbsarbeit hinaus Unterstützung für die Sorgeökonomie von Näherinnen zu leisten, z.B. über kostenfreie Erziehungs- und Gesundheitssysteme, günstige Wohnungsprogramme und sichere Transportwege.

Fazit: *Die Durchsetzung menschenwürdiger Arbeit wird nur dann möglich sein, wenn nicht nur die Bedingungen am Arbeitsplatz, sondern der gesamte Lebenskontext der (zumeist weiblichen) »Arbeitskräfte« in dieses Konzept integriert wird. Frauenförderprogramme in staatlichen, wirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen Einrichtungen müssen mit Initiativen zur Umverteilung und Neubewertung von Haus- und Erwerbsarbeit verknüpft werden.*

Strukturelle Rahmenbedingungen verändern, neue Allianzen schmieden

Werden nicht mehr alle denkbaren Alternativen der Meßlatte der Wettbewerbsfähigkeit unterworfen, entstehen Spielräume für systemverändernde Vorschläge:

Die beiden Herausgeber, das Ökumenische Netz Rhein Mosel Saar und das SÜDWIND-Institut für Ökonomie und Ökumene, die in der europaweit tätigen Kampagne für Saubere Kleidung (Clean Clothes Campaign – CCC) engagiert sind, bemessen wirtschaftliche und politische Entwicklungen und Entscheidungen nach deren Auswirkungen auf die Armen. Wirtschaftliche Erfolge zeigen sich danach nicht (allein) an der Höhe der Produktivität oder an Wachstumszahlen einer Industrie wie der Textil- und Bekleidungsbranche, sondern daran, ob sich die Situation der Ärmsten verschlechtert oder verbessert hat. Die Herausgeber bezeichnen eine wirtschaftliche Politik, die die Vergrößerung der Armut als Anpassungsnotwendigkeit rechtfertigt, als menschenverachtend.

Die Veränderungen im Textil- und Bekleidungshandel ab 2005 sollten als Chance genutzt werden, über eine **Neuorientierung von Wirtschaften** nachzudenken. Das Primat von Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Profiterzielung muss abgelöst werden durch das **Primat sozialer Sicherheit, menschlicher Entwicklung und menschenwürdiger Arbeit** für alle. Dafür ist ein wirklich globales Denken notwendig, das über jede Klientel- und Standortpolitik hinausreicht. Welthandel, Investitio-

nen, das Finanzsystem, Arbeit und soziale Sicherheit müssen neu zueinander in Beziehung gesetzt und am Prinzip des **»Wirtschaftens im Dienst des Lebens«** ausgerichtet werden. Dies erfordert einen **Basisrahmen verbindlicher Regulierung**, der allen Menschen zugute kommt.

Es mangelt nicht an Vorschlägen für eine »andere Welt«, sei es die Reform des internationalen Finanzsystems, die Reform oder Zerschlagung der Bretton Woods Institutionen IWF und Weltbank, Stärkung der ILO oder der kritischen Auseinandersetzung mit den »nationalen Wettbewerbsstaaten«. Es mangelt aber an internationalen Allianzen, diese Vorschläge zu diskutieren und weiterzuentwickeln, und an der Macht, diese auch umzusetzen.

Fazit: *Um strukturelle Rahmenbedingungen zu verändern, die zur Zeit von Staaten, multilateralen Organisationen und Transnationalen Konzernen gestützt werden, sind solche neuen, internationalen Allianzen zwischen Gewerkschaften, sozialen Bewegungen, Nichtregierungsorganisationen, Kirchen u.a. notwendig.*

Globale soziale Rechenschaftspflicht für transnationale Unternehmen

Ein Beispiel für diese neuen Allianzen bzw. ein Schritt hin zu ihrer Entwicklung bilden die gesellschaftlichen Initiativen der letzten Jahre zur Durchsetzung von Sozialstandards:

Denn die staatliche und zwischenstaatliche Verpflichtung zur Einhaltung sozialer und arbeitsrechtlicher Mindeststandards, die u.a. im Textil- und Bekleidungsgeschäft systematisch unterwandert werden, bedarf einer Ergänzung durch Maßnahmen globaler sozialer Rechenschaftspflicht von transnational operierenden Unternehmen (TNC) im Rahmen von Multi-Stakeholder-Initiativen. Eine Antwort auf die neoliberal forcierte Entstaatlichungspolitik im Sozial- und Arbeitsrecht sind in den letzten Jahren Öffentlichkeitskampagnen von Bündnissen aus Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen wie z.B. der CCC gewesen, durch die TNCs zur Unterstützung von Verhaltenskodizes und unabhängiger Kontrollsysteme bewegt worden sind. Diese Bündnisse haben sich als **Ergänzung**, und **nicht** als **Ersatz** für die staatliche Umsetzung von Sozial- und Arbeitsrechten verstanden. Jedoch droht eine Flut von unternehmens-

gesteuerten Initiativen zur Globalen Sozialverantwortung die Komplementarität zur staatlichen Regulierung zu unterminieren. Im Gegensatz hierzu verstehen sich Multi-Stakeholder-Einrichtungen wie die Ethical Trading Initiative, die Fair Wear Foundation, die Fair Labor Association, das Worker Rights Consortium, Social Accountability u.a. als zweites wichtiges Standbein zur Einlösung völkerrechtlich und staatlich garantierter Menschen- und Arbeitsrechte. Sie arbeiten mit Partnerorganisationen in Entwicklungs- und Transformationsländern eng zusammen.

Fazit: *Neue soziale Allianzen aus Gewerkschaften und zivilgesellschaftlichen Organisationen in Industrie-, Entwicklungs- und Transformationsländern sollten neben Anstrengungen zur Stärkung staatlicher Regulierung auch in Multi-Stakeholder-Initiativen auf eine globale soziale Rechenschaftspflicht von TNCs drängen. Darüber hinaus muß es ihr zentrales Anliegen sein, an einer Neuorientierung von Wirtschaft und Politik im o.g. Sinne zu arbeiten.*

Übergangsregelungen zur unmittelbaren Überlebenssicherung

Die Entwicklung und Durchsetzung der bisher genannten Handlungsvorschläge erfordern Zeit – Zeit, die bis zum Wegfall der Quoten nicht mehr bleibt. Diese Vorschläge reichen nicht aus, um die durch das Ende des Welttextilabkommens von Arbeitslosigkeit und sozialer Unsicherheit bedrohten Beschäftigten ausreichend zu unterstützen. Notwendig sind sofortige Übergangsregelungen für die betroffenen ArbeiterInnen.

Das **Solidaritätstreffen von Dhaka** forderte die Einrichtung von Programmen zur Sozialen Sicherheit und eines Sonderfonds für die vom Ende des Welttextilabkommens betroffenen NäherInnen, die von Regierungen und Arbeitgebern finanziert werden sollten. Auch das philippinische **Arbeitsforum jenseits des Welttextilabkommens** sprach sich für eine entsprechende Finanzierung von beiden Seiten aus.

Das **SÜDWIND-Institut** und das **Ökumenische Netz** schlagen vor, dass für die Finanzierung vor allem auch transnational agierende Handelsunternehmen und Markenfirmen herangezogen werden sollten, denn sie sind die Hauptnutznießer der globalisierten Textil- und Bekleidungsindustrie und werden beträchtliche Vorteile aus der Liberalisierung des



POLEN, FABRIK 16, PLOCK (FOTO: CCC)

Welttextilmarkts ziehen. Exporteure in Entwicklungs- und Transformationsländern werden in Zukunft ihre Produkte billiger, da ohne den Quotenpreis, verkaufen können. Die Herausgeber meinen, dass sie den Vorteil nicht an die KonsumentInnen weitergeben sollten, die bisher schon unverhältnismäßig wenig für Bekleidung ausgeben mussten. Im Rahmen von Öffentlichkeitskampagnen werden sich die Herausgeber dafür einsetzen, dass das Verständnis der VerbraucherInnen für eine solche Solidarität mit den betroffenen ArbeiterInnen wächst.

Die Dringlichkeit der Situation macht es auch notwendig, Foren der Auseinandersetzung über erforderliche Schritte und Verantwortlichkeiten zu schaffen. Die Dhaka-Konferenz regt hierzu nationale Gremien von Regierungen, Arbeitgebern, Gewerkschaften und zivilgesellschaftlichen Gruppen an. Diese sollten die jeweilige Politik des Landes für die Zeit nach dem Ende des Welttextilabkommens festlegen.

Schlussbemerkung

Die vorgestellten kurz- und längerfristigen Handlungsvorschläge sind Anstöße für Debatten, die auf den verschiedensten Ebenen weiterentwickelt werden müssen. In der seit der gescheiterten WTO-Ministerratstagung in Seattle 1999 sich abzeichnenden Umbruchsituation des Welthandelsregimes kann das Ende des Welttextilabkommens vielleicht zu einer weiteren Infragestellung einer undemokratischen, menschenverachtenden Globalisierungspolitik und zur Fortentwicklung von Alternativen beitragen.

6 Serviceteil

Literatur

AFL-CIO 2004: Petition 301 Against China, 16 March, 2004 (www.aflcio.org/issuespolitics/globaleconomy/ExecSummary301.cfm)

Altwater 1997, Elmar / **Mahnkopf,** Birgit: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster 1997

Appelbaum 2003, Richard: Assessing the Impact of the Phasing-out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries, hg. v. Center for Global Studies, University of California at Santa Barbara, 4.11.2003 (www.sweatshopwatch.org/global/analysis.html)

Asia Monitor Resource Center 1997: Arbeitsbedingungen in der chinesischen Bekleidungsindustrie, in: Kleiderproduktion mit Haken und Ösen. Arbeitsbedingungen in der chinesischen und philippinischen Bekleidungsindustrie am Beispiel von Zulieferbetrieben deutscher Unternehmen, hg. SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene (texte 6), Siegburg 1997

AVE 2001: Außenhandelsvereinigung fordert schnellere Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels, Pressemitteilung 17.7.2001 (www.ave-koeln.de)

Bello 2003, Walden: There is Life after Cancun. The WTO Cancun Ministerial has failed, in: Bangkok Post, 21.9.2003

Bhattacharya 2003, Debapriya: Schrittweiser Abbau der Textil-Quoten: Der letzte Countdown, in: Brücken (Jan./Febr. 2003), S. 22f

Blotevogel 2004, Prof. Dr.: Vorlesung »Weltwirtschaftsgeographie« an der Universität / Gesamthochschule Duisburg, Wintersemester 2002/03, Kap. 9: Sektorale Betrachtung: Beispiel Textil- und Bekleidungsindustrie

Chandrasekhar 2003, H.E.K.M.: Presentation at EC Conference on the Future of Textiles and Clothing after 2004, Brussels, 5–6. May 2003, (www.itcb.org)

Choudry 2002a, Aziz: Bombarded by Bilateral Trade & Investment Agreements, Colombo 2002 (hg. V. Transnationals Information Exchange – Asia. www.tieasia.org)

Choudry 2002b, Aziz: The MultiFibre Agreement (MFA). Colombo September 2002, hg. Transnationals Information Exchange – Asia (www.tieasia.org/factsheettwo.htm)

Clean Clothes Campaign/Global Unions/Oxfam International 2004: 45 Hours of Forced Overtime in One Week. Respect Workers' Rights in the Sportswear Industry, Amsterdam/Brussels/Oxford March 2004

Connor 2002, Tim: We are not machines. Despite some small steps forward, poverty and fear still dominate the lives of Nike and Adidas workers in Indonesia, hg. Clean Clothes Campaign/ Global Exchange/ Maquila Solidarity Network/ Oxfam Canada/ Oxfam Community Abroad Australia, March 2002

Dent 2002, Kelly / **Tyne,** Mathew: Unraveling the MultiFibre Agreement (MFA). What impact will the abolition of quotas under the MFA have on the garment industry of Sri Lanka?, Colombo 2002, hg. Transnationals Information Exchange – Asia (www.tieasia.org/ReportsNew.htm)

Dhaka Declaration on Protection of Rights, Interest and Livelihood Security of Garment Workers, 2003: International Solidarity Forum for Garment Workers of Least Developed Countries, Dhaka/Bangladesh, August 18–19, 2003 (www.sweatshopwatch.org)

DGB 1996: Freie Produktionszonen – Grenzenlose Gewinne, hg. v. DGB-Bildungswerk, Materialien 46, Düsseldorf 1996

Dicken 2003, Peter: Global Shift. Reshaping the global economic map in the 21st century, London 2003

EPPA / CEPS 2002: Die Auswirkungen der Liberalisierung im Rahmen des ATC (Agreement on Textiles and Clothing) auf die deutsche Textilwirtschaft und die von ihr beschäftigten Arbeitnehmer/innen unter besonderer Berücksichtigung des Beitritts Chinas zur WTO. Studie im Auftrag von: BMWi, Gesamtverband Textil, Industrievereinigung Chemiefaser e.V., IG Metall, Brüssel 2002

EU 2001: Comparison of market opening between the EU and other countries in the textiles and clothing sector, Brüssel 6.2.2001 (www.europa.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/whatson.htm)

EU 2003: Die Zukunft des Textil- und Bekleidungssektors in der erweiterten Europäischen Union. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Brüssel 29.10.2003

- EU 2004:** Textiles and Clothing: first meeting of High Level Group to boost European competitiveness, Brüssel, 5.3.2004 (www.trade-info.cec.eu.int/textiles)
- European Union 2003:** Generalised System of Preferences. User's Guide to the European Union's Scheme of Generalised Tariff Preferences: February 2003 (<http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/gspguide.htm>)
- Ferenschild 1994,** Sabine: »Die Bestimmung des Weibes« und die Standeserziehung der Arbeiterinnen. Ein Beitrag zur Geschichte und Soziologie der katholischen Arbeiterinnenorganisationen im Rheinland (1867–1914), Bornheim 1994
- FES 2002:** Workshop on China's Membership in the WTO – Consequences for Labour Markets in ASEAN Economies, 9.–10. September 2002, hg. Norbert von Hofmann, FES Singapore
- Foo 2003,** Lora Jo / **Bas,** Nikki Fortunato: Free Trade's Looming Threat to the world's Garment Workers, (Sweatshop Working Paper), Oktober 2003, www.sweatshopwatch.org/global/index/html
- Frankfurter Rundschau, 9.3.2004:** »Dumping«
- Fritz 2002,** Thomas / **Scherrer,** Christoph: GATS: Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck, (AttacBasisTexte 2) Hamburg 2002
- GTB 1991:** 100 Jahre Gewerkschaft Textil–Bekleidung. Sonderausgabe zum Jubiläum der Gewerkschaft Textil–Bekleidung, Düsseldorf 1991
- Hirsch 1995,** Joachim: Der nationale Wettbewerbsstaat, Berlin 1995
- Hyvärinen 2000,** Antero: Implications of the Introduction of the ATC on the developing countries producing / exporting textiles and clothing, Oktober 2000 (www.intracen.org/mds/sectors/textiles/uru2000.htm)
- Ianchovichina 2001,** E. / **Martin,** W.: »Trade Liberalization in China's Accession to the WTO«, World Bank, June 2001
- ICFTU 2003:** Trade Union Statement on the Agenda for the Fifth Ministerial Conference of the World Trade Organisation (WTO), Brussels 2.4.03 (www.icftu.org)
- ICFTU 2004:** Cambodia: textile workers face a gloomy future (Trade Union World Briefing No. 1), January 2004
- IG Metall 2002** (Hg.): Tarifrunde 2003 – Textilindustrie Ost. Sozialökonomische Rahmenbedingungen in der ostdeutschen Textilindustrie, (www.igmetall.de)
- ILO 1996:** Globalisation of the footwear, textiles and clothing industries. Report for discussion at the Tripartite Meeting on the Globalisation of the Footwear, Textiles and Clothing Industries: Effects on Employment and Working Conditions, Geneva 1996
- ILO 2003:** ILO database on export processing zones (Jean-Pierre Singa Boyenge), Genf 2003
- ILO World Commission on the Social Dimension of Globalisation 2004:** »A Fair Globalisation. Creating Opportunities for All«, Geneva 2004
- ITC 2004:** Textiles and Apparel : Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332–448, sent to USTR in June 2003) Publication 3671, hg. U.S. International Trade Commission, January 2004 (www.usitc.gov.)
- ITCB 2003:** Trade in Textiles and Clothing: developing members Concern about potential Reduction in Market (Quota) Access in 2004. Communication from Bangladesh, Brasil, Costa Rica u.a., 11.7.2003 (www.itcb.org)
- ITGLWF 2003 a:** What future for Textiles and Clothing Trade after 2005 ? Disaster looms for Textiles and Clothing Trade after 2005, by Neil Kearney, 2.9.03 (www.itglwf.org/displaydocument.)
- ITGLWF 2003:** Trade in Textiles and clothing after 2005. Statement von Neil Kearney, Konferenz in Brüssel 5./6.5.2003
- IWF / Weltbank 2002:** Market Access for Developing Country Exports – Selected Issues (von Timothy Geithner / Gobind Nankani), 26. September 2002 (www.imf.org)
- James 2003,** William E. / **Ray,** David J. / **Minor,** Peter J.: Indonesia's Textiles and Apparel: The Challenges Ahead, in: Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol. 39, No. 1, 2003: 93–103
- Just Style 27.10.2003:** Quotas and beyond: a look ahead (www.just-style.com)
- Knappe 2004,** Matthias: Textiles and Clothing : What happens after 2005? (www.intracen.org/mds/sectors/textiles/tc_2005.htm)
- Labor Forum beyond the MFA 2003:** »Towards Leading the Initiatives for Enhancing Opportunities beyond the Multi-Fiber Arrangement«, National Labor Conference 16 January, 2003 Manila/Philippines
- Labor Forum beyond the MFA 2004:** Labor Action, Policy and Legislative Agenda Towards Industry Transformation, January 2004 Manila/Philippines
- Lamy 2003,** Pascal: Zukunft des Textil- und Bekleidungssektors mit Blick auf die WTO-Verhandlungen. Erklärung vom 18.6.2003, Brüssel (www.europa.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/spla174_de.htm)

- Lamy 2004**, Pascal: Die Liberalisierung des Textilwarenhandels. Den neuen Herausforderungen begegnen. Brüssel 25.3.2004 (www.europa.eu.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/spla219_de.htm)
- Musiolek 2004**, Bettina et al.: Made in Eastern Europe. The new Fashion Colonies, Berlin 2004
- Nathan Association 2002**: Changes in Global Trade Rules for Textiles and Apparel. Implications for Developing Countries, Research Report November 20, 2002 (www.nathaninc.com)
- OECD Working Party of the Trade Committee 2003**: Liberalising Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies, 2 May, 2003
- Oxfam Briefing Paper Nr. 53 2003**: Auf dem Weg in die Sackgasse. Warum ein Scheitern bei den Handelsgesprächen in Cancún die Ärmsten der Welt bedroht, 2.9.2003
- Oxfam International 2004a**: Trading Away Our Rights. Women Working in Global Supply Chains, Oxford 2004
- Oxfam 2004b**: »Stitched Clp. Hour rich-country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation«, Oxfam Briefing Paper 60, Oxford April 2004
- Pandita 2002**, Sanjiv: The ILO in Cambodia, in: Asian Labour Update No. 44, July–September 2002 (www.amrc.org.hk/4406.htm)
- Parnreiter 2003**, Christof: Der Konzern im Slum. Informalisierung von »oben« in Lateinamerika, in: Informelle Ökonomie. Blätter des iz3w, März 2003, 29–31
- Pinzler 2003**, Petra / **Fischermann**, T.: Der Riese wankt, in: DIE ZEIT, 4.9.03
- Ruppert 2003**, Uta: Geschlechterverhältnisse und Frauenpolitik, in: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.), Globale Trends 2004/2005, Frankfurt am Main 2003, S. 99–116
- Sassen 1998**, Saskia: Überlegungen zu einer feministischen Analyse der globalen Wirtschaft, in: Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Heft 111, 28. Jg. 1998, Nr. 2, 199–216
- Schmidt 2003**, Uwe: Welthandel und Handelsordnung, in: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.), Globale Trends 2004/2005, Frankfurt am Main 2003, S. 157–180
- SOMO 4/2004**: Trade and Investment Agreements. Bulletin on Issues in Garments & Textiles, (www.somo.nl)
- SOMO 5/2004**: The Phase – Out of the Multifibre Arrangement. Bulletin on Issues in Garments & Textiles, (www.somo.nl)
- SÜDWIND 1997**: Kleiderproduktion mit Haken und Ösen. Arbeitsbedingungen in der chinesischen und philippinischen Bekleidungsindustrie am Beispiel von Zulieferbetrieben deutscher Unternehmen (Südwind-Texte 6), Siegburg 1997
- Süddeutsche Zeitung, 20.11.2003**: USA begrenzen chinesische Einfuhren
- UNDP 2003**: Bericht über die menschliche Entwicklung 2003, Berlin 2003
- UNIFEM 2000**: Progress of the World's Women. United Nations Development Fund for Women (www.undp.org/unifem/progressww/index.html)
- Von Hoffmann 2002**, Norbert / **Schweissheim**, Erwin: Chinas membership in the WTO – a headache for neighbouring labour markets?, in: FES (Hg.), Occasional Papers: International Development Cooperation. Global Trade Union Program, November 2002
- VFI 2003**: Memorandum zum Thema 'Die Zukunft des Handels mit Textilwaren und Bekleidung nach 2005' anlässlich der Konferenz vom 5./6.5.2003 Brüssel (www.vfi-deutschland.de)
- Weltbank 2003**: Weltentwicklungsbericht 2003, Bonn 2003
- Wick 1999**, Ingeborg: Frauenarbeit in Freien Exportzonen, in: Historische Sozialkunde: Beiträge zur Historischen Sozialkunde, Beiheft / Hrsg.: Verein für Geschichte und Sozialkunde, Frankfurt a.M. 1999, S. 189–207
- Dies. 2000**: Das Kreuz mit dem Faden. Indonesierinnen nähen für deutsche Modemultis, hg. v. SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene (texte 11), Siegburg 2000
- Dies. 2003**: Perspektiven der Organisierung informeller Arbeit. Wie normal ist das Normalarbeitsverhältnis?, in: Kurswechsel. Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen, 1/2003, S. 71–77
- Wirtz 1981**, H.J., u.a.: Kleider machen Leute – Leute machen Kleider. Baumwolle, Textilien und Bekleidung in der Weltwirtschaft, hrsg. v. BDKJ, Wuppertal 1981
- WTO 2003**: International Trade Statistics 2003 (www.wto.org)
- WTO 2004**: »ATC: A short history«, in: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wto02/wto2_28.htm

Abkürzungen

ACFTU	All-China Federation of Trade Unions / Staatlicher Chinesischer Gewerkschaftsdachverband		
AFTA ASEAN	Free Trade Area / ASEAN Freihandelszone	LDC's	Least Developed Countries / Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder
AGOA	African Growth Opportunity Act / Gesetz zum Wachstum Afrikas	MFA	Multi-Fibre Agreement / Multifaserabkommen
AMRC	Asia Monitor Resource Center / Hong Kong	MOFTEC	Chinesisches Ministerium für Außenhandel und Wirtschaftliche Zusammenarbeit
AoA	Agreement on Agriculture / Agrarabkommen (WTO)	NAFTA	North American Free Trade Area / Nordamerikanische Freihandelszone
ASEAN	Association of South East Asian Nations / Vereinigung Südostasiatischer Staaten	OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development / Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
ATC	Agreement on Textiles and Clothing / Übereinkommen für Textilwaren und Bekleidung der WTO (Kurzform: »Welttextilabkommen«)	SA 8000	Social Accountability 8000 / Standard für globale Sozialverantwortung von Unternehmen, USA
AVE	Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels	SDT	Special and Differential Treatment / Sonderbehandlung (WTO)
BIP	Bruttoinlandsprodukt	TBI	Textil- und Bekleidungsindustrie
CBPTA	Caribbean Basin Trade Partnership Act	TIE	Asia Transnationals Information Exchange Asia (Nicht-Regierungsorganisation)
CCC	Clean Clothes Campaign / Kampagne für Saubere Kleidung	TMB	Textiles Monitoring Body / Textil-Überwachungsgremium (WTO)
FES	Friedrich Ebert Stiftung	TNC	Transnational Corporation / Transnationales Unternehmen
FEZ	Freie Exportzone	TRIMS	Trade-Related Investment Measures / Investitionsabkommen der WTO
GATS	General Agreement on Trade in Services / Dienstleistungsabkommen der WTO	TRIPS	Trade-Related Intellectual Property Rights / Abkommen der WTO zum Schutz Geistigen Eigentums
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade / Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen	UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development / UN-Handels- und Entwicklungskonferenz
GSP	Generalised System of Preferences / Allgemeines Handelspräferenzsystem	UNDP	United Nations Development Programme / UN-Entwicklungsprogramm
HKCIC	Hong Kong Christian Industrial Committee	UNIFEM	United Nations Development Fund for Women / UN-Entwicklungsfonds für Frauen
ILO	International Labour Organisation / Internationale Arbeitsorganisation	VSI	Verband der Fertigwarenimporteure in Deutschland
ICFTU	International Confederation of Free Trade Unions / Internationaler Bund Freier Gewerkschaften (IBFG)	WRAP	Worldwide Responsible Apparel Production / Ethikstandard von weltweiten Bekleidungsherstellern
ITC	International Trade Commission / USA	WTO	World Trade Organisation / Welthandelsorganisation
ITCB	International Textiles and Clothing Bureau / Internationales Textil- und Bekleidungsbüro		
ITGLWF	International Textile, Garment and Leather Workers' Federation / Inter-		

Glossar

■ Anti-Dumping-Maßnahmen

Dumping bezeichnet den Export von Produkten zu Preisen, die unterhalb der Preise des Inlandsmarktes des betreffenden Exportlands liegen. Anti-Dumping-Maßnahmen belegen entsprechende Produkte mit einem zusätzlichen Zoll und sollen verhindern, dass Produzenten des Importlandes oder Anbieter aus Drittländern verdrängt werden. Mit dem Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen seit der GATT-Gründung 1947 haben vor allem Industrieländer Anti-Dumping-Verfahren gegen sensible Produkte aus Entwicklungsländern wie Textilien und Stahl eingeleitet. Niedrige Preise von Dritte-Welt-Produkten wurden von Industrieländern oft zum Anlass genommen, langwierige Anti-Dumping-Verfahren anzustrengen, die für viele Entwicklungsländer unverhältnismäßig hohe administrative Aufwendungen darstellen.

■ Ethical Trading Initiative

In der britischen Ethical Trading Initiative (ETI – Initiative für ethischen Handel) sind Unternehmen, Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen zusammengeschlossen, um Kontrollverfahren zur Einhaltung von Sozialstandards bei weltweiten Zulieferern der Mitgliedsunternehmen zu testen (s. Stakeholder).

■ Fair Labor Association

Die US-amerikanische Fair Labor Association (FLA) überwacht die Einhaltung von Sozialstandards bei weltweiten Zulieferern von Mitgliedsunternehmen wie Nike, adidas, puma etc. An der FLA sind auch VertreterInnen von US-Universitäten und Nicht-Regierungsorganisationen beteiligt (s. Stakeholder).

■ Fair Wear Foundation

Die niederländische Fair Wear Foundation (FWF), an der neben Bekleidungsunternehmen auch Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen wie die Kampagne für Saubere Kleidung (CCC) beteiligt sind, überwacht die Einhaltung von Sozialstandards bei weltweiten Zulieferern von Mitgliedsunternehmen (s. Stakeholder).

■ Freie Exportzone

Eine »Freie Exportzone« ist eine »Industriezone mit speziellen Anreizen für ausländische Investoren, in denen importierte Materialien weiterverarbeitet und dann re-exportiert werden« (ILO 2003). Die meisten der ca. 3000 »Freien Exportzonen« liegen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Die meis-

ten der 43 Mio. Beschäftigten – 70–90% Frauen – arbeiten in der Bekleidungs- und Elektronikindustrie. Die »Attraktionen« für Auslandsinvestoren bestehen in Zoll- und Steuervergünstigungen, Infrastrukturmaßnahmen und einer weitgehenden Außerkraftsetzung der im Lande sonst geltenden Arbeits- und Sozialgesetze. Ein besonderes Problem ist die Unterdrückung der Gewerkschaftsfreiheit.

■ Informalisierung

Eine informelle Beschäftigung ist sozial-, arbeits- und tarifrechtlich nicht geschützt und nicht registriert. Informalisierung bezeichnet den Prozess des allmählichen Entzugs des rechtlichen Schutzes formeller Arbeit. Informelle Arbeit wird auch prekär, atypisch, unsicher und ungeschützt genannt. In den Industrieländern galt informelle Arbeit lange als weibliche Domäne, weltweit nimmt sie aber im Zuge der Globalisierung bei Männern und Frauen zu.

■ Kernarbeitsnormen der ILO

Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) hat 1998 in einer Sondererklärung die Konventionen zur Gewerkschaftsfreiheit, zum Recht auf Tarifverhandlungen und zum Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit und Diskriminierung für alle ILO-Mitgliedsstaaten als bindend verabschiedet. Diese Konventionen werden auch Kernarbeitsnormen genannt. Sie sind dadurch im Rahmen der insgesamt 184 Konventionen der ILO besonders hervorgehoben.

■ Kontraktarbeit

Im Unterschied zu einem festen Beschäftigungsverhältnis zeichnet sich die Kontraktarbeit meist durch das Fehlen arbeits- und sozialrechtlicher Verpflichtungen gegenüber den Beschäftigten aus (s. Informalisierung, Prekarisierung).

■ Meistbegünstigung

Handelsvorteile gelten für alle Mitgliedsländer der WTO. Präferenzen müssen allen Handelspartnern gleichermaßen gewährt werden.

■ Nicht-Diskriminierung

Ausländische Wettbewerber bzw. Produkte werden wie nationale Anbieter behandelt.

■ Passive Lohnveredelung

Bei der »Passiven Lohnveredelung« (PLV) werden begrenzte Arbeitsschritte mit geringer Wertschöpfung an importierten Vorprodukten durchgeführt. Die Produktion findet meist in Freien Exportzonen oder in benachbarten Billiglohnländern statt.

■ Präferenzabkommen

In Präferenzabkommen werden Vorzugszölle zwischen Handelspartnern festgelegt.

■ Prekarisierung

s. Informalisierung

■ Protektionismus

Im Welthandelssystem bedeutet Protektionismus den Schutz der nationalen Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz. Erklärtes Ziel von GATT und WTO war bzw. ist es, den Welthandel schrittweise zu liberalisieren – durch Abbau protektionistischer Maßnahmen wie Mengenbeschränkungen / Quoten, Dumping, Exportsubventionen und Zöllen. Zu den modernen protektionistischen Maßnahmen von Industrieländern nach dem Auslaufen des Welttextilabkommens Ende 2004 werden Anti-Dumping-Maßnahmen, Ursprungsregeln und Sperrklauseln aus dem Protokoll des China-Beitritts zur WTO gehören.

■ Quote

Im Welthandelssystem stehen Quoten für Mengenbeschränkungen, deren Abschaffung erklärtes Ziel des GATT war. Prominentestes Beispiel sind die Quoten für den Welthandel mit Textil- und Bekleidung, die im Baumwollabkommen von 1963, im Multifaserabkommen von 1974 und im Welttextilabkommen von 1995 festgelegt worden sind.

■ Quotenpreis

Das ab 1974 in Kraft getretene Multifaserabkommen (Sonderabkommen des GATT) war ein Rahmenabkommen, das einjährige bilaterale Verträge zwischen exportierenden und importierenden Staaten vorsah. Die Regierungen der Exportländer vergaben demnach an bestimmte Produzenten Quoten, nach denen diese exportieren durften. Obwohl Regierungen diese Quotenrechte nicht offiziell verkauft haben, entwickelte sich in vielen Ländern damit ein schwunghafter Handel. Dessen Folge war ein Quoten(auf)preis, der den Produktionskosten von Textil- und Bekleidungsgütern hinzugefügt worden ist. Dieser Quoten(auf)preis betrug ca. 10–30% des FOB-Preises, d.h. des Preises, den der Produzent bis zur Verschiffung im Abgangshafen zahlen muss (FOB = Free On Board). Mit dem Wegfall der Quotenregelung ab 2005 werden Produzenten vermutlich den Preisvorteil an weltweite Importunternehmen und diese wiederum an die KonsumentInnen weitergeben.

■ Reziprozität

Reziprozität bedeutet das Prinzip der Gegenseitigkeit beim Abbau von Handelshemmnissen. Zum

Beispiel sollen Entwicklungsländer in gleichem Maße Liberalisierungsverpflichtungen eingehen wie Industrieländer.

■ Special and Differential Treatment (SDT)

Durch die »Besondere und Unterschiedliche Behandlung« können für Entwicklungsländer Ausnahmen von WTO-Regeln wie z.B. besondere Übergangsfristen oder abgeschwächte Verpflichtungen festgelegt werden. Entwicklungsländer kritisieren, dass die SDT-Regelung für sie viel zu restriktiv, zu wenig differenziert und zu selten angewandt wird.

■ Stakeholder

Englischer Ausdruck für Interessengruppe. Multi-Stakeholder Initiativen werden Einrichtungen zur Überwachung der Einhaltung von Sozialstandards in Zulieferbetrieben transnationaler Unternehmen genannt, an denen als Interessengruppen neben den Unternehmen auch Gewerkschaften, Nicht-Regierungsorganisationen und manchmal Regierungen beteiligt sind (s. FLA, FWF, ETI, SAI und WRC).

■ Sub-Contracting

Im globalen Beschaffungssystem von transnationalen Unternehmen setzt sich die Lieferkette aus einer Vielzahl von Lieferanten, Unterlieferanten, Lizenznehmern und HeimarbeiterInnen zusammen. Über das System der Vergabe von Unteraufträgen = Sub-Contracting an rechtlich selbstständige, aber ökonomisch abhängige Standorte werden Beschäftigungsverhältnisse informalisiert und Produktionskosten gesenkt.

■ Ursprungsregeln

Ursprungsregeln legen fest, bis zu welchem Prozentsatz Vorprodukte aus den Ländern der Handelspartner kommen müssen, damit bestimmte Zollvergünstigungen greifen.

■ Worker Rights Consortium

Das US-amerikanische Worker Rights Consortium ist eine Multi-Stakeholder Initiative von US-Universitäten, Gewerkschaften und Nicht-Regierungsorganisationen zur Überwachung der Einhaltung von Sozialstandards bei weltweiten Zulieferern der Lizenzunternehmen von Mitglieds-Universitäten. (s. Stakeholder)

■ Zolleskalation

Zölle steigen mit dem Grad der Verarbeitung eines Produkts. Mit der Zolleskalation schützen Industrieländer ihre Märkte und verhindern den Aufbau weiterverarbeitender Industrien in Entwicklungsländern.

Kontaktadressen

Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar

Pfarrer-Werner-Mörchenstr. 1
D 56564 Neuwied
Tel. 02631-354140,
Fax: 02631-354141
e-mail: oekumenisches.netz@t-online.de
Homepage: www.oekumenisches-netz.de

SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökumene

Lindenstr. 58-60
D 53721 Siegburg
Tel.: 02241-259530
Fax: 02241-51308
e-mail: wick@suedwind-institut.de
Homepage: www.suedwind-institut.de

Deutsche Kampagne für Saubere Kleidung

Koordinationsbüro
c/o Vereinte Evangelische Mission
Rudolfstr. 131
42219 Wuppertal
Tel.: 0202-89004-316
Fax: 0202-89004-79
e-mail: ccc-d@vemission.org
Homepage: www.saubere-kleidung.de

Gerechtigkeit jetzt! – Die Welthandelskampagne

Am Michaelshof 8-10
D 53177 Bonn
Tel.: 0228-368 10 10
Fax: 0228-92 39 93 56
e-mail: info@gerechtigkeit-jetzt.de
Homepage: www.gerechtigkeit-jetzt.de

Forum Umwelt & Entwicklung

Am Michaelshof 8-10
D 53177 Bonn
Tel.: 0228-35 97 04
Fax: 0228-35 90 96
e-mail: forumue@compuserve.com
Homepage: www.forumue.de

ATTAC Bundesbüro

Münchener Str. 48
D 60329 Frankfurt/Main
Tel. 069-900 281-0
Fax: 069-900 281-99
e-mail: info@attac-netzwerk.de
Homepage: www.attac-netzwerk.de

Weltladen-Dachverband

Karmeliterplatz 4
D 55116 Mainz

Tel.: 06131-68907-80
Fax: 06131-68907-99
e-mail: c.albuschkat@weltlaeden.de
Homepage: www.weltlaeden.de

WEED

Torstr. 154
D 10115 Berlin
Tel. 030-275 82 163
Fax: 030-275 96 928
e-mail: weed@weed-online.org
Homepage: www.weed-online.de

German Watch

Kaiserstr. 201
D 53115 Bonn
Tel.: 0228-60492-0
Fax: 0228-60492-19
e-mail: wiggerthale@germanwatch.org
Homepage: www.germanwatch.org

Misereor

Bischöfliches Hilfswerk
Mozartstr. 9
D 52064 Aachen
Tel.: 0241-442-0
Fax: 0241-442-188
e-mail: piepel@misereor.de
Homepage: www.misereor.de

Brot für die Welt

Stafflenbergstr. 76
D 70184 Stuttgart
Tel. 0711-2159-0
Fax: 0711-2159-368
e-mail: advocacy@brot-fuer-die-welt.de
Homepage: www.brot-fuer-die-welt.de

Deutsche Kommssion Justitia et Pax

Kaiser-Friedrich-Str. 9
D 53113 Bonn
Tel.: 0228-103 217
Fax: 0228-103 318
e-mail: Justitia_et_Pax_Deutschland@t-online.de
Homepage: www.justitia-et-pax.de

IG Metall Vorstand

Lyoner Str. 32
D 60528 Frankfurt/Main
Tel.: 069-6693 2589
Fax: 069-6693 2007
e-mail: christiane.wilke@igmetall.de
Homepage: www.igmetall.de

Ver.di Bundesverwaltung

Potsdamer Platz 10
D 10785 Berlin
Tel.: 030- 6956-0
Fax: 030-6956-3006
e-mail: uwe.woetzel@verdi.de
Homepage: www.verdi.de

Internationaler Bund Freier Gewerkschaften (ICFTU)

Boulevard du Roi Albert II, Bte 1
B 1210 Bruxelles
Belgien
Tel. : +32-2-2240 211
Fax : +32-2-2015 815
e-mail : multinationals@icftu.org
Homepage : www.icftu.org

Internationale Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITGLWF)

8, rue Joseph Stevens
B 10000 Bruxelles
Belgien
Tel. : +32-2-5122 606
Fax : +32-2-5110 904
e-mail : office@itglwf.org
Homepage : www.itglwf.org

Internationale Arbeitsorganisation (ILO)

4, route des Morillons
CH 1211 Genève
Schweiz
Tel. : +41-22-799 7940
Fax : +41-22-799 8577
e-mail : webinfo@ilo.org
Homepage : www.ilo.org

Welthandelsorganisation (WTO)

Centre William Pappard
154, rue de Lausanne
CH 1211 Genève 21
Schweiz
Tel.: +41-22-739 5111
Fax: +41-22-731 4206
e-mail: enquiries@wto.org
Homepage: www.wto.org

International Textiles and Clothing Bureau (ITCB)

15, Route des Morillons
CH 1218 Grand Saconnex, Genève
Schweiz
Tel. : +41-22-929 1616
Fax : +41-22-929 1617
e-mail: itcb@bluewin.ch
Homepage: www.itcb.org

European Commission

Unit Trade A.3, Information
200, Rue de la Loi (Char 7/116)
B 1049 Bruxelles
Belgien
Tel. : +32-2-295 2888
Fax: +32-2-296 9854
Homepage: <http://trade-info.cec.eu.int/textiles/index.cfm>

Clean Clothes Campaign

International Secretariat
Postbus 1001 GN Amsterdam
Niederlande
Tel.: +31-20-412-27-85
Fax: +31-20-412-27-86
e-mail: info@cleanclothes.org
Homepage: www.cleanclothes.org

Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO)

Keizersgracht 132
NL 1015 CW Amsterdam
Niederlande
Tel.: +31-20-639 1291
Fax: +31-20-639 1321
e-mail: info@somo.nl
Homepage: www.somo.nl

Sweatshop Watch

310 Eighth Street
Suite 303
Oakland CA 94607 USA
Tel: + 1-510-834-8990
Fax: + 1-510-834-8974
e-mail: sweatinfo@sweatshopwatch.org
Homepage: www.sweatshopwatch.org

Transnationals Information Exchange Asia

Büro Deutschland
Heiner Koehnen
Roßdorfer Str. 16
D 60385 Frankfurt-Main
Tel. 069-490 86 158
e-mail: hkoehnen@debitel.net
www.tieasia.org

Ökumenisches Netz

Das Ökumenische Netz vernetzt Einzelpersonen, Gruppen und Institutionen im nördlichen Rheinland-Pfalz und im Saarland. Im Rahmen des Konzi-liaren Prozesses setzt es sich seit 1992 für Gerech-tigkeit, Frieden und Bewahrung der Schöpfung ein.

Arbeitsschwerpunkte sind Kampagnen für Saubere Kleidung, Fairer Handel, Internationale Verschul-dung, Globalisierung in Rheinland-Pfalz. Es arbei-tet in Vernetzungen wie ELAN (Entwicklungspoli-tisches Landesnetzwerk) und kommunalen Sozialfo-ren mit.

Ökumenisches Netz Rhein Mosel Saar

Pfarrer-Werner-Mörchenstr. 1

D 56564 Neuwied

Tel. 02631-354140,

Fax: 02631-354141

e-mail: oekumenisches.netz@t-online.de

Homepage: www.oekumenisches-netz.de



Ökumenisches Netz
Rhein – Mosel – Saar e.V.

SÜDWIND

Das SÜDWIND Institut für Ökonomie und Ökume-ne ist eine kirchenorientierte ökumenische For-schungseinrichtung zur Dritten Welt, die 1991 in Köln gegründet wurde. SÜDWIND analysiert ver-schiedene Sektoren der Weltwirtschaft aus dem Blickwinkel der Armen und entwickelt Handlungs-alternativen. SÜDWIND arbeitet mit ähnlich gela-gerten Einrichtungen, Gewerkschaften, Frauenor-ganisationen u.ä. in Ländern des Südens und Nor-den zusammen. Die augenblicklichen Forschungs-felder sind: Die Verschuldung der Dritten Welt und Entschuldungsstrategien; Ethisches Invest-ment; Arbeitsbedingungen in der weltweiten Be-kleidungsindustrie; Sozialstandards im Welthandel und Globalisierung; Informalisierung von Beschäf-tigung; Altkleiderexporte in die Dritte Welt; Bür-gerkrieg im Kongo.

Kontaktadresse

SÜDWIND

Institut für Ökonomie und Ökumene

Lindenstraße 58–60

D-53721 Siegburg

eMail: buero@suedwind-institut.de

Tel. 0 22 41/5 36 17 + 6 78 01 • Fax 5 13 08

www.suedwind-institut.de



Ende 2004 läuft das Welttextilabkommen der Welthandelsorganisation (WTO) aus. Ab 2005 werden die Mengenbeschränkungen (Quoten) wegfallen, die den internationalen Textil- und Bekleidungshandel in den letzten Jahrzehnten geprägt haben. Textil- und Bekleidungsexporte aus den Ländern der Dritten Welt und Osteuropas in die Industrieländer werden dann keinen mengenmäßigen Begrenzungen mehr unterliegen.

Die Textil- und Bekleidungsindustrie ist ein Paradebeispiel für die Widersprüchlichkeiten und die Entwicklungssackgasse, zu denen der Prozess neoliberaler Globalisierung führt: Entgegen der Freihandelslogik setzten hier die Industrieländer ihre protektionistischen Interessen durch. Das »Beschäftigungswunder« in der Dritten Welt wurde mit ungeschützter Arbeit erkaufte. Der hohe Frauenanteil unter den Beschäftigten hat kaum deren gesellschaftliche Stellung verbessert.

Die Liberalisierung des Welttextil- und Bekleidungsmarkts wird von einschneidenden Strukturveränderungen begleitet. Dramatische Folgen treffen zahlreiche Produktionsländer und Industrien sowie Millionen von Beschäftigten. Schien lange Zeit die Quotenregelung des Welttextil- und Bekleidungshandels ausschließlich ein Instrument zum Schutz der Industrien in den Industrieländern zu sein, kommen heute jedoch auch jene Entwicklungsländer in den Blick, denen diese Regulierung den Aufbau einer eigenen Industrie ermöglicht hat. Wer wird in dem Wegfall der Quoten eher Gefahren als Chancen sehen? Worin bestehen sie im einzelnen? Mit welchen Strategien können die Interessen der Beschäftigten in der weltweiten Bekleidungsindustrie unterstützt werden?

Diese Broschüre untersucht die Entwicklung des Textil- und Bekleidungshandels in den letzten Jahrzehnten im Rahmen von GATT und WTO und stellt einzelne Länderbeispiele und Handlungsoptionen vor.

Die beiden Herausgeber sehen in dieser Broschüre einen Beitrag zur Arbeit der Kampagne für Saubere Kleidung, die sich seit Jahren für Sozialstandards in der globalen Bekleidungsindustrie einsetzt.

ISBN 3-929704-25-0



Ökumenisches Netz
Rhein – Mosel – Saar e.V.