

Obst, Stefan

Article — Digitized Version

Sozio-ökonomische Entwicklungseffekte der Internationalisierung der Produktion: die internationale Textilbranche und das Fallbeispiel der Bundesrepublik und Tschechien

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Obst, Stefan (1998) : Sozio-ökonomische Entwicklungseffekte der Internationalisierung der Produktion: die internationale Textilbranche und das Fallbeispiel der Bundesrepublik und Tschechien, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 0340-1707, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 67, Iss. 3, pp. 235-253

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141208>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Sozio-ökonomische Entwicklungseffekte der Internationalisierung der Produktion: Die internationale Textilbranche und das Fallbeispiel der Bundesrepublik und Tschechien

Von Stefan Obst

Zusammenfassung

Seit dem wirtschaftlichen und politischen Wandel in Mittel- und Osteuropa kann ein starker Anstieg von Produktionsverlagerungen aus der EU in die Region beobachtet werden. Nachdem Polen, Ungarn und Tschechien die ersten Ziele darstellten, werden innerhalb der MOE-Länder bereits schon wieder neue Ziele angesteuert. Den Umverlagerungen in jeweils noch billigere Länder liegt eine besondere Dynamik zugrunde, welche auf den starken Anstieg einiger neuer Internationalisierungsformen, wie beispielsweise der Veredelungsverkehre, rückführbar ist. Diese auch weltweit immer weiter verbreiteten Internationalisierungsformen tragen auch zu einer Ablösung der Direktinvestitionen in die Entwicklungs- und Transformationsländern bei. Somit findet auch der Transfer von Kapital, Technologie, Forschung und Entwicklung sowie von Organisationselementen in diese Länder immer seltener statt.

Wie internationale Produktionsverlagerungen aus sozio-ökonomischer Perspektive zu beurteilen sind, bildet die Fragestellung des Beitrags. Besondere Beachtung kommt der empirischen Untersuchung von Verlagerungen der Textilbranche am Fallbeispiel Deutschland — Tschechien zu.

1. Einleitung

Bereits zur Mitte der 70er Jahre sahen Fröbel et. al. in der zunehmenden internationalen Aufspaltung der Fertigungsprozesse eine Tendenz zum Übergang von der klassischen zur sogenannten „Neuen Internationalen Arbeitsteilung“. Dabei stellten sie den Zusammenhang zwischen den politisch wie sozial unverträglichen Rahmenbedingungen der Weltmarktproduktion in den Entwicklungsländern und der strukturell bedingten Arbeitslosigkeit in den Industrieländern her. Wenngleich die These angesichts derzeitiger Tertiarisierungstendenzen der Weltwirtschaft als obsolet bezeichnet werden könnte, kann auch, seit dem wirtschaftlichen und politischen Wandel in den mittel- und osteuropäischen (MOE) Reformländern, eine neue Welle von lohnkostenorientierten Produktionsverlagerungen im sekundären Sektor beobachtet werden. Nachdem Polen, Ungarn und Tschechien die ersten Verlagerungsziele darstellten, kam es innerhalb der Ländergruppe schon bald zu neuen Verlagerungstendenzen in noch lohn günstigere Länder. Im Verteilungskampf um ausländische Devisen sowie um Beschäftigungseffekte hat die Konkurrenz aus den noch weiter östlich gelegenen und noch billigeren Ländern bereits erste Erfolge zu verzeichnen. Dabei liegt

dem Verlagerungskontinuum eine besondere Dynamik zugrunde, wozu die immer verbreiteteren Verlagerungsformen der Veredelungsverkehre und der Vollimporte beitragen. Diese machen den klassischen Direktinvestitionen im Bereich des produzierenden Gewerbes zunehmend ihren Rang streitig. Den neuen Internationalisierungsformen wird ebenfalls das Merkmal zugeschrieben, zu einer Verfestigung obsolet gewordener Produktions- und Managementstrukturen in den Empfängerländern beizutragen. So spielt der Transfer von Kapital, unternehmensorganisatorischen Elementen sowie von Technologie und Forschung und Entwicklung, wie er nur im Rahmen von Direktinvestitionen als hinreichend gesichert angesehen werden kann, eine immer geringfügigere Rolle.

Wie sich internationale Produktionsverlagerungen mit Richtung in die Transformations- und Entwicklungsländer aus sozio-ökonomischer Perspektive beurteilen lassen, ist die zentrale Fragestellung der vorliegenden Arbeit.¹ Zur Einführung werden zunächst einige theoretische Ansätze

¹ Die Arbeit entstand im Rahmen einer Diplomprüfung im Fachbereich Politologie der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main und wird hier in gekürzter Fassung vorgestellt.

zu internationalen Produktionsverlagerungen diskutiert und auf die aktuellen internationalen Verlagerungstrends im Textil- und Bekleidungsbereich hingewiesen. Dem schließt sich eine Fallbeispielbetrachtung deutscher Verlagerungen des Textil- und Bekleidungsbereichs nach Tschechien an. Der sozio-ökonomischen Untersuchung kommt im Rahmen des tschechischen Fallbeispiels entsprechender Raum zu. In der abschließenden Diskussion der Ergebnisse wird die Frage nach Regulationsmechanismen für Produktionsverlagerungen aufgeworfen.

Die Auswahl der beiden Fallbeispiele Deutschland und Tschechien resultierte aus der dabei vergleichsweise guten Datenlage sowie aus dem Sachverhalt, daß eine weiterführende Betrachtung — etwa noch anderer MOE-Länder — den vorgegebenen Rahmen der Arbeit überschritten hätte. Neben sektorspezifischen Wirtschaftsdaten, wie sie von internationalen Organisationen veröffentlicht wurden, stützt sich die Arbeit auf Daten zum Außenhandel, die von öffentlichen Stellen sowie von den Wirtschaftsverbänden in Deutschland herausgegeben wurden. Die sozio-ökonomische Untersuchung zum Fallbeispiel Tschechien wurde erst durch die Veröffentlichung von aktuellem Zahlenmaterial des tschechischen Textil- und Bekleidungsverbandes sowie der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer in Prag ermöglicht.

2. Theoretische Erklärungsansätze zu Produktionsverlagerungen

2.1 Der Ansatz der Produktlebenszyklen

Ein erster, von Vernon² entwickelter Erklärungsansatz, analysiert die Internationalisierung der Produktion und des Handels, wobei von einem Produktionsbeginn in den USA (im Kontext der 60er Jahre) ausgegangen wird. Demnach benötigt ein Produkt in seiner Entwicklungsphase einen hohen Grad an Marktnähe. Durch immer stärkere Standardisierungen gestaltet sich der Herstellungsprozeß aber zunehmend kostenorientierter. Aus Faktor- wie aus Markterschließungsgründen werden nun Verlagerungen der Produktion — zunächst nur in entwickelte Länder — möglich. Durch die ständige Vergrößerung der ausländischen Niederlassungen und den dort niedrigeren Arbeitskosten kommt es zu einer allmählichen Angleichung bzw. zu vergleichsweise höheren Skalenerträgen als in den heimischen Betrieben, weshalb von hier aus nun auch Drittmärkte versorgt werden können. Später kann auch der heimische Markt vom Ausland aus versorgt werden, wobei dessen Exporte auf eine Restgröße absinken. Für die vorliegende Betrachtung ist von besonderem Interesse, daß in der letzten Entwicklungsphase auch Verlagerungen in die Entwicklungsländer stattfinden, wobei die Produktion, auf der Suche nach immer geringeren Produktions- und insbesondere Arbeitskosten, in jeweils noch billigere Entwicklungsländer abwandert. Ab dieser Phase sind Verlagerungen immer stärker faktorkostenbedingt.³

Als Resultat der Verlagerungssequenz benennt Vernon die wachsende Standortkonkurrenz für die Industrieländer, während die Entwicklungsländer in die Rolle der Produzenten für standardisierte und wenig kapitalintensive Güter gedrängt werden. Zwar entstehen für die Entwicklungsländer gewisse Beschäftigungseffekte, diesen kann — was der Vernonsche Ansatz jedoch nur noch impliziert — aufgrund der hohen Konzentration auf Standardprodukte sowie den fortwährend drohenden Umverlagerungen aber ein nur sehr beschränkter Entwicklungsbeitrag zugerechnet werden.

2.2 Der Ansatz der Entwicklungsstufen im textilen Komplex

Einschlägig für die vorliegende Betrachtung erscheint auch ein Ansatz nach Toyne,⁴ welcher eine Ausdifferenzierung unterschiedlicher Entwicklungsstufen im textilen Komplex liefert und damit gleichsam einen Überblick über die internationale Lage der Branche gibt. Während sich, wie der Autor für die 80er Jahre konstatiert, die Textil- und Bekleidungsbranche einiger stark unterentwickelter Länder Afrikas durch eine geringe industrielle Konzentration und eine fast ausschließlich einheimische Nachfrage auszeichnete, profitierte der Großteil der ASEAN-Staaten bereits von ihren Kostenvorteilen im Niedriglohnbereich. In China sowie in einigen fortgeschrittenen ASEAN- und osteuropäischen Staaten kam es bereits in den 80er Jahren zu einer höheren industriellen Konzentration. Auch kam es in diesen Ländern schon zu einer wenig kapitalintensiven Textil- und Chemiefaserindustrie, weshalb der Ansatz gewisse „spill-over-Effekte“ infolge von Produktionsverlagerungen vermuten läßt.⁵ Sowohl der Export- wie der Investitionsförderung mißt Toyne in dieser Reifestufe einen großen Stellenwert zu. Länderbeispiele für die nächste Reifestufe sind Hong Kong, Südkorea sowie Taiwan. Deren Produktpalette umfaßte fast alle Textil- und Bekleidungsprodukte, wobei ihr Textilaußenhandel von hohen Exportüberschüssen gekennzeichnet war. Einerseits waren diese Länder noch potentielle Empfänger von Produktionsverlagerungen, doch gingen aufgrund der mittlerweile gestiegenen Löhne auch schon erste Verlagerungen von ihnen aus. Letzteres läßt auch auf „trickle-down-Effekte“ infolge von Produktionsverlagerungen schließen. Eine nochmals höhere Reifestufe wiesen die USA, Italien und Japan auf, deren Textil- und Bekleidungsproduktion sich durch eine sehr hohe Kapitalintensität auszeichnete. Laut Toyne kann dies als Folge fortwährender Diversifikationsprozesse zugunsten immer höherwertiger Produktarten, aufgrund der wachsenden ausländischen Konkurrenz im Niedrig-

² Vernon (1960); Vgl. zu den folgenden Ausführungen die Diskussion in: Schulte-Mattler (1988), S. 13 ff.

³ ebd., S. 203.

⁴ Toyne (1984), S. 19-29.

⁵ In aller Regel benötigt eine Synthesefaserproduktion auch eine vorgelagerte Chemieproduktion.

lohnbereich, aufgefaßt werden. In der von Toyne als Reifephase bezeichneten Entwicklungsstufe, welcher etwa Großbritannien, Deutschland, Belgien, Frankreich und die Niederlande zuzurechnen sind, kam es bereits zu einem erheblichen Beschäftigungs- sowie Unternehmensrückgang im gesamten Textil- und Bekleidungsbereich. Die produktspezifische Spezialisierung richtete sich hier nur noch auf einige hochwertige Marktsegmente, weshalb diese Länder schon in den 80er Jahren Nettoimporteure von Bekleidungs- und einfachen Textilerzeugnissen waren.

2.3 Der Ansatz der 'Neuen Internationalen Arbeitsteilung'

Im Gegensatz zu beiden letztbehandelten Ansätzen, richtet sich die These der „Neuen Internationalen Arbeitsteilung“ (NIAT) stärker auf herrschaftssoziologische und sozio-ökonomische Aspekte von Produktionsverlagerungen.

Ausgangspunkt der Überlegungen von Fröbel et. al.⁶ ist der seit den späten 60er Jahren nachlassende Nachkriegsboom, welcher zu schwächeren Wachstumsraten des Welt Handels und weltweiten Überkapazitäten in immer mehr Wirtschaftszweigen der Industrieländer führte. Neben den USA, als bisherigem Hauptakteur auf dem Gebiet ausländischer Direktinvestitionen, traten mit Europa und Japan nun noch weitere Akteure auf den internationalen Märkten auf. Gleichsam kristallisierte sich in Süd- und Westeuropa, in Lateinamerika sowie in Ostasien eine Gruppe von Schwellenländern heraus, welche sich über eine exportorientierte Industrialisierung auf dem Weltmarkt durchzusetzen begann.

Die zentrale Voraussetzung der NIAT ist die Strategie des „worldwide-sourcing“,⁷ welches die internationale Freizügigkeit unternehmerischer Betätigung, die Teilbarkeit von Produktionsschritten sowie effiziente Transport- und Kommunikationssysteme voraussetzt. Ebenfalls kommt der internationalen Kapitalmobilität eine entscheidende Rolle zu, weil das Kapital sowohl von den nationalen Grenzen seiner originären Herkunft wie auch von den Verlagerungsstandorten weitgehend unabhängig ist. Die charakteristischste Ausprägungsform der NIAT in den Entwicklungsländern manifestiert sich in den freien Produktionszonen und sogenannten „Weltmarktfabriken“, welche der Kontrolle der multinationalen Unternehmen ausgesetzt sind. Diese wird direkt oder indirekt über den Technologietransfer, die Liefertermine und/oder die Absatzmärkte ausgeübt. Die Einflußnahme der Konzerne richtet sich jedoch auch auf die staatlichen Institutionen mit dem Ziel der Beibehaltung der oftmals vorkapitalistischen Beschäftigungsbedingungen. Letzteres äußert sich auch in der Form der politischen Repression in der Peripherie, wie etwa der Unterdrückung gewerkschaftlicher Aktivitäten.

Obleich die Autoren mit der skizzierten Entwicklung explizit auf eine Veränderung der internationalen Austauschbeziehungen infolge der Ablösung der klassischen

Anlagefelder (Landwirtschaft und Bergbau) verweisen, erkennen sie darin keineswegs eine entscheidende Veränderung in den ungleichen Verteilungsstrukturen zwischen Zentrum und Peripherie. Im Gegenteil stellt der in der Wallersteinschen⁸ Theorietradition zu begreifende Ansatz darauf ab, daß den Konzernen in den Entwicklungsländern eine schier unerschöpfliche industrielle Reservearmee gegenübersteht. So tendieren die Menschen in den Entwicklungsländern im Fall einer Firmenansiedlung dazu, zu den Produktionsstandorten abzuwandern, wobei jedoch nur der kleinste Teil von ihnen in der Produktion benötigt wird. Im Fall von Umverlagerungen der Produktion wird in aller Regel ein Heer von Migranten, von Familien und sozialen Bindungen losgelösten Arbeitslosen, in den Slums der Städte hinterlassen.

Gegenüber den erhofften Entwicklungseffekten in den Ländern der Peripherie wird darauf verwiesen, daß die zumeist importierten Halbfertigwaren aus den Industrieländern lediglich weiterverarbeitet und wieder reexportiert werden. So verrichtet der überwiegende Teil der Beschäftigten nur sehr begrenzte Tätigkeitsfelder. Da ebenfalls weder Forschung und Entwicklung von den nur auf Teilbereiche ausgerichteten Verlagerungen ausgeht, verweisen die Autoren auf außerordentlich geringe Ausbildungseffekte.

2.4 Zusammenfassende Diskussion der theoretischen Ansätze

Die vorgestellten Ansätze weisen gerade dort unterschiedliche Akzentuierungen auf, wo es um wirtschaftliche, soziale oder gar politische Effekte infolge von Produktionsverlagerungen in die Entwicklungsländer geht. Während der Toyne'sche Ansatz durchaus einige Rückwärtskopplungs- sowie „trickle-down-Effekte“ hervorhebt, kristallisiert sich bei Vernon stärker das Problem fortwährender Umverlagerungen heraus. Letzteres heben auch Fröbel et. al. hervor, wobei sie aber auf eine ganze Reihe von politischen und ökonomischen Negativeffekten verweisen. Diese scheinen geeignet, die sozialen Disparitäten in den Entwicklungsländern noch zu zementieren.

Für die vorliegende Fragestellung erscheint der Ansatz der NIAT aufgrund seiner ebenfalls sozio-ökonomischen Implikationen am gehaltvollsten. Doch sind auch hier vor dem Hintergrund der neueren Entwicklung einige Einschränkungen zu machen. Angesprochen sei etwa die sogenannte Schwellenländerdiskussion, wobei auf die erfolgreichen Export- und Investitionsförderungspolitiken der asiatischen Tigerstaaten verwiesen wurde. Hier wurde eine weitgehenden wirtschaftliche Öffnung der Entwicklungsländer befürwortet.

⁶ Fröbel (1977).

⁷ ebd. (1986), S. 44 ff.

⁸ Ausführlich: Jenkins (1985), S. 5.

Dem Schwellenländerargument ist jedoch entgegenzuhalten, daß auch der Entwicklungsweg der asiatischen Tigerstaaten weniger von einer liberalen Handelspolitik als von einem selektiven Protektionismus, gerade in den vorgelagerten Produktionsbereichen, gekennzeichnet war. Erst hierdurch konnten schließlich auch gewisse Rückkopplungseffekte im Rahmen von Produktionsverlagerungen erzielt werden,⁹ was im übrigen auch Toyne bestätigt. Daneben spricht auch die strukturell bedingte Aufnahmefähigkeit des Weltmarktes gegen eine allzu grobe Verallgemeinerung des Schwellenländerbeispiels. Zudem muß das, was im Falle der kleinen asiatischen Länder galt, noch lange nicht auch für große Länder wie Brasilien oder Indien gelten.

Über die genannten Punkte hinaus gelangt durch die anhaltende Finanz- und mittlerweile auch Wirtschaftskrise in Südostasien offen zum Ausdruck, welche Risiken die zum Teil auf Spekulationen und Klientelismus aufgebauten asiatischen Volkswirtschaften insbesondere für die lokale Bevölkerung bergen; ein Aspekt also, welchem gerade auch aus sozio-ökonomischer Sicht hohe Bedeutung zukommt.

Eine stärkere Relativierung erfährt die NIAT erst durch den Trend, nach dem heute in den meisten Sektoren absatzorientierte Verlagerungen oder Verlagerungen zur Umgehung von Importschranken von größerer Bedeutung sind. Transaktionen innerhalb der Triade Europa, Japan und USA decken heute den Hauptanteil aller internationalen Direktinvestitionen ab, wobei solche im tertiären Bereich diejenigen im Warenbereich um ein Vielfaches überlagern. Offen bleibt dabei aber dennoch, ob deshalb Verlagerungen im Warenbereich die in der These zur NIAT beschriebenen Problemlagen nicht mehr aufweisen.

3. Ausprägungsformen internationaler Produktionsverlagerungen

Zum besseren Verständnis der nachfolgenden Betrachtung konkreter Verlagerungstendenzen, erscheint eine Abgrenzung unterschiedlicher Formen von Produktionsverlagerungen als sinnvoll. Hierbei wird zwischen Direktinvestitionen, Veredelungsverkehren und Vollimporten unterschieden.

3.1 Direktinvestitionen

Direktinvestitionen richten sich auf die Gründung oder Aufstockung ausländischer Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, Beteiligungen an bestehenden oder neu zu gründenden Unternehmen (Joint Ventures) oder auf die Übertragung von Finanzierungsmitteln.¹⁰ Anders als bei den auf Rendite- und Risikoüberlegungen beruhenden Portfolioinvestitionen, wird bei Direktinvestitionen eine Beteiligung an strategischen Entscheidungen und an den laufenden Erträgen angestrebt. Wie bei den Veredelungs-

verkehren und den Vollimporten steht aber auch bei Direktinvestitionen vielfach die Arbeitskostenorientierung als ausschlaggebendes Handlungsmotiv im Vordergrund, weshalb im Rahmen der ausländischen Eigenfertigung vielfach nur für den Veredelungsverkehr produziert wird. Die höheren Investitionen im Warenbereich werden dagegen markterschließungsbedingt getätigt, wobei davon zumeist aber nur die Industrieländer selbst berührt werden. Kapitaltransfers in die Entwicklungs- oder Transformationsländer finden daher weit weniger statt als in die Industrieländer. Doch kommt es andererseits im wesentlichen nur im Rahmen von Direktinvestitionen zu Kapital-, Technologie- oder Know-how-Transfers. Auch zeichnen sich Direktinvestitionen, im Vergleich zu den nachstehend zu behandelnden Verlagerungsarten, durch eine vergleichsweise schwächer ausgeprägte Tendenz zu Umverlagerungen in Drittländer aus. Möglichen Umverlagerungen steht bei den Direktinvestitionen regelmäßig ein höherer Kosten- bzw. Reinvestitionsaspekt gegenüber.

Wie bei den nachfolgend zu erörternden Veredelungsverkehren und Vollimporten, können auch bei den Direktinvestitionen, neben der Markterschließung und der reinen Arbeitskosteneinsparung, noch weitere Entscheidungskriterien im Vordergrund stehen. Dazu können eine geringere gesetzliche Regelungsdichte, geringere Steuern sowie Umweltauflagen, Qualitätsaspekte, infrastrukturelle Voraussetzungen oder die wirtschaftliche und politische Stabilität eines potentiellen Verlagerungszieles gezählt werden.

3.2 Veredelungsverkehre

Die internationalen Veredelungsverkehre zeichnen sich dadurch aus, daß Vormaterialien zur Weiter- oder Endverarbeitung, zumeist aus Kosten- aber auch aus Kapazitätsüberlegungen, an Unternehmen ins Ausland verbracht und anschließend wieder reimportiert werden. Aus Flexibilitätserwägungen der heimischen Unternehmen kommt es bei den reinen Veredelungsverkehren zu Vertragsmanagement bzw. zu Kooperationsverträgen im Sinne des „subcontracting“. Dabei werden dem ausländischen Unternehmen der Preis und die Art der herzustellenden Produkte zumeist genau vorgeschrieben. Mit dem Veredelungsverkehr geht deshalb in aller Regel auch nur ein geringer Know-how-Transfer in die Zielländer einher. Den Veredelungsverkehr zeichnet dazu eine relativ hohe Standortflexibilität aus, was zu gewissen Risiken für die ausländischen Lieferunternehmen beiträgt. Aufgrund der häufig ins Gewicht fallenden Transportkosten werden jedoch bei Veredelungsverkehren nahe geografische Entfernungen bevorzugt.

⁹ Menzel (1985), S. 124 ff.

¹⁰ Plum (1994), S. 6.

3.3 Vollimporte

Bei Vollimporten wird die Produktion vollends rechtlich unabhängigen Unternehmen im Ausland überlassen. Diese konzentrieren sich zumeist auf die Herstellung endverkaufsfertiger Waren, weshalb auch von der vollstufigen Auftragsfertigung gesprochen wird.¹¹ Vollimporte können das Ergebnis von Importvollgeschäften, Lizenzvergaben oder Technologietransferverträgen sein¹² und sind vornehmlich kostenorientierte Verlagerungen. Den ausländischen Unternehmen kommt aufgrund der hohen Auftragsgebundenheit, wie schon im Fall der Veredelungsverkehre, eine nur geringe Managementleistung zu;¹³ desweiteren ist auch den Vollimporten ein sehr hohes Umverlagerungspotential beizumessen. Aufgrund der schlechten Datenlage in diesem Bereich, können die Vollimporte nachfolgend aber nur sehr unzureichend berücksichtigt werden.

4. Weltweite Produktionsverlagerungen und Beschäftigungseffekte im Textil- und Bekleidungsbereich

Der Beschäftigungsanteil der Textil- und Bekleidungsbranche am verarbeitenden Gewerbe wird von den Vereinten Nationen für die 80er Jahre auf rund 12,5 % beziffert, wobei es bis in die 90er Jahre noch zu erheblichen Beschäftigungsrückgängen kam.¹⁴ In den ehemaligen Staatshandelsländern Mittel-Osteuropas (einschließlich der ehemaligen UdSSR) belief sich der entsprechende Anteil auf rund 16 % und in den Entwicklungsländern sogar auf 28 %. Insbesondere in den Entwicklungsländern konnte die Branche über die 80er und 90er Jahre noch erhebliche Beschäftigungszuwächse verzeichnen, wohingegen es im Fall der MOE-Länder, aufgrund der dort ohnehin hohen Überbelegungen der Betriebe, nur zu einer Stagnation des Beschäftigungsanteils bzw. zu Beschäftigungsrückgängen infolge betrieblicher Rationalisierungsmaßnahmen kam.

Die folgenden Ausführungen zu den Verlagerungstrends der internationalen Textil- und Bekleidungsbranche sollen dazu dienen, die Darstellungen und Ergebnisse der anschließenden Fallbeispiele in den Weltmarktcontext einordnen zu können. Hinsichtlich der größten Herkunftsländer weltweiter Verlagerungen im Textil- und Bekleidungsbereich ist nachfolgend auf die Triade Japan, USA und die EU zu verweisen.¹⁵

4.1 Japanische Verlagerungstendenzen im Textil- und Bekleidungsbereich

Während die japanischen Verlagerungen innerhalb Asiens lange Zeit nur zur Umgehung von Importquoten in die USA getätigt wurden, liegt ihnen infolge des Anstiegs des Yen heute wieder verstärkt das Motiv der Lohnkostenminimierung zugrunde. Zielgebiete japanischer Verlagerungen waren neben den USA zunächst nur Hong Kong,

Südkorea und Taiwan. Später folgten China, Thailand, die Philippinen und Malaysia, wobei bereits aber auch schon erste Verlagerungen aus Hong Kong und Südkorea von hoher Bedeutung waren; dies geschah, weil der Handel dieser Länder durch die zunehmend restriktiveren Importquoten des Welttextilabkommens (WTA) im Rahmen des GATT behindert wurde.¹⁶

In Japan kam es schon über die 80er Jahre zu einem erheblichen Produktionsrückgang im gesamten Textil- und Bekleidungsgewerbe, während die übrige Region — analog zu den bis dahin genannten Verlagerungstrends — einen entsprechenden Produktionszuwachs verzeichnen konnte.

In der aktuellen Entwicklung steht China zunehmend im Mittelpunkt japanischer Verlagerungen, wobei auch den Veredelungsverkehren eine immer größere Bedeutung zukommt und was sich in der Zunahme japanischer subcontracting-Verträge bzw. Abnahme japanischer Direktinvestitionen in Textilien und Bekleidung manifestiert.¹⁷ Aber auch die aktuellen Direktinvestitionsströme im japanischen Textil- und Bekleidungsbereich richten sich zu rund 60 bis 70 % auf die südostasiatische Region selbst, während markterschließungsbedingt ansonsten weiterhin zu größten Teilen in den USA investiert wird.

4.2 Verlagerungstendenzen des Textil- und Bekleidungsbereiches der USA

US-amerikanische Produktionsverlagerungen im Textil- und Bekleidungsbereich waren über die 80er Jahre nur vergleichsweise geringen Ausmaßes, was insbesondere durch die günstigere Produktionsentwicklung des Sektors in den USA begründet werden kann.¹⁸ So waren die USA lange Zeit selbst Zielgebiet absatzorientierter Verlagerungen aus Japan, Taiwan und einigen Ländern der Europäischen Union.¹⁹ Andererseits ist aber auch die hohe Lohnspreizung und die damit einhergegangenen Lohnneinbußen für wenig qualifizierte Arbeit in den USA dafür verantwortlich, daß Verlagerungen hier zum Teil vermieden werden konnten.²⁰

¹¹ Hermann (1996), S. 260.

¹² Vgl.: ebd. (1996), S. 260; Raasch (1985), S. 120 ff.

¹³ Hermann (1996), S. 260.

¹⁴ Vgl.: United Nations (1990), S. 656 ff.

¹⁵ Vgl.: OECD (1994), S. 21 ff.; Nunnenkamp (1995), S. 552 ff.

¹⁶ Ausführlich zum Abbau der WTA-Beschränkungen infolge der Uruguay-Runde: Schöppenthau, P. v. (1993).

¹⁷ Nunnenkamp (1995), S. 556.

¹⁸ ebd. Abb. 2.

¹⁹ OECD (1994), S. 22.

²⁰ Nunnenkamp (1995), S. 561.

Die amerikanischen Verlagerungen im Textil- und Bekleidungsbereich konzentrierten sich zunächst in Form von Direktinvestitionen auf Mexico, Kolumbien sowie die Philippinen. Im Laufe der 80er Jahre kam es dann zu einer Verlagerungswelle in den karibischen Raum, wobei es sich zum Teil auch um Umverlagerungen aus den bisherigen lateinamerikanischen Zielgebieten handelte.

Zwar stiegen die amerikanischen Direktinvestitionen im Textil- und Bekleidungssektor zwischen 1983 und 1991 noch um rund 60 % an,²¹ doch kommt gerade durch die Umverlagerungen in die Karibik eine zusätzliche Einsparung von Lohn- und Transportkosten gegenüber den ferneren Zielgebieten Lateinamerikas zum Ausdruck. Wie im Falle japanischer Textil- und Bekleidungsverlagerungen nach China, ist daher auch bei den amerikanischen Verlagerungen ein erheblicher Anstieg der Veredelungsverkehre festzustellen.²²

4.3 Verlagerungstendenzen des Textil- und Bekleidungsgebietes der EU

Bedingt durch westeuropäische und dabei zu größten Teilen deutsche Produktionsverlagerungen, nahm die Herstellung von Bekleidung in den späten 70ern und während der 80er Jahre auch in einigen Ländern des Mittelmeerraumes sowie in Mittel- und Osteuropa eine dynamische Entwicklung an, während das westeuropäische Produktionsvolumen insgesamt erheblich zurückging.²³ Als Zielgebiete sind hier vor allem die Türkei, Ägypten, das ehemalige Jugoslawien, Marokko, Tunesien, Portugal, Griechenland, Ungarn, die ehemalige Tschechoslowakei und Polen zu nennen. Diese Länder profitierten ebenfalls von den hohen Verlagerungsanteilen der Veredelungsverkehre. Zum ehemaligen Jugoslawien, als einstigem Hauptzielgebiet westeuropäischer Veredelungsverkehre im Textil- und Bekleidungsgebiet, ist zu konstatieren, daß der Bürgerkrieg eine erhebliche Auflösungswelle von subcontracting-Verträgen zur Folge hatte, wobei diese Kapazitäten zumeist auf die Länder Polen, Ungarn und Tschechien umverlagert wurden.²⁴

Auch 1992 wurden rund 29 % der Umsätze der Textil- und Bekleidungsbranche der EU über Produkte erzielt, welche dem Extra-EU-subcontracting zuzurechnen waren, wohingegen nur rund 11 % über die ausländische Eigenfertigung erzielt wurden.²⁵ Daneben nehmen aber auch Vollimporte aus China, im Rahmen europäischer und dabei insbesondere deutscher Verlagerungen, eine zunehmend größere Rolle ein.²⁶

4.4 Die Bedeutung der Veredelungsverkehre für die Entwicklungs- und Transformationsländer

Der im Rahmen vorstehender Ausführungen insgesamt festgestellte Anstieg der Veredelungsverkehre im interna-

tionalen Textil- und Bekleidungsbereich kommt insbesondere in den internationalen Handelsströmen zum Ausdruck. So sind auch über die 90er Jahre sowohl die Textilexporte von Westeuropa in die Transformationsländer wie auch die westeuropäischen Importe von Bekleidungsfertigwaren aus der Region erheblich angestiegen. Das gleiche gilt für die innerasiatischen Handelsströme wie auch für die Bekleidungsexporte von Lateinamerika nach Nordamerika.²⁷ Ebenfalls die OECD²⁸ verweist für den Textil- und Bekleidungssektor auf eine starke Überlagerung der Direktinvestitionen durch die Veredelungsverkehre aber auch der Vollimporte; für letztere liegen aber keine präziseren Daten vor.

Analog zu dem Anstieg der internationalen Veredelungsverkehre beziffert die OECD den Anteil der Direktinvestitionen in Textilien und Bekleidung an denen der gesamten verarbeitenden Industrie auf weniger als 2 %.²⁹ Eine vergleichbare Tendenz ist auch für die übrigen arbeitsintensiven Wirtschaftsbereiche auszumachen, in denen es zwischen 1980 und 1990 zu einem anteilmäßigen Rückgang an Direktinvestitionsbeständen, gemessen an denen der gesamten verarbeitenden Industrie, um 10 % kam.³⁰

5. Produktionsverlagerungen und deren Begründungszusammenhang in der deutschen Textil- und Bekleidungsbranche

Im deutschen Textilsektor kam es zwischen 1975 und 1995 zu Beschäftigtenrückgängen um rund 61 % und im Bekleidungssektor um etwa 68 % der Arbeitnehmer.³¹ Auch 1995 hat sich der Rückgang bei Textilien um 7,7 % der Arbeitnehmer und bei Bekleidung um 11,5 % fortgesetzt. Die Anzahl der im deutschen Gesamtsektor beschäftigten Personen beträgt 1996 noch rund 233 000, wobei rund 60 % auf den Textil- und rund 40 % auf den Bekleidungsgebiet entfallen. Es kann angenommen werden, daß ein großer Teil der deutschen Beschäftigungsrückgänge im Textil- und Bekleidungsgebiet auf Produktionsverlagerungen zurückzuführen ist, da allein im Rahmen deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Textil- und Bekleidungsgebiet 1995 rund 78 000 Personen beschäftigt wurden (Tabelle 1).

²¹ OECD (1994), S. 50.

²² Nunnenkamp (1995), S. 557.

²³ ebd., Abb. 2.

²⁴ Nedela (1995), S. 72.

²⁵ Hermann (1996), S. 269.

²⁶ Nunnenkamp (1995), S. 556-558.

²⁷ WTO (1996 a), Tabelle IV.48, IV.55.

²⁸ OECD (1994), S. 22, 23.

²⁹ ebd., S. 21.

³⁰ Plum (1994), S. 51.

³¹ Gesamtverband der Textilindustrie (1996 b), S. 5.

Nachfolgend werden sowohl die beschäftigungspolitischen Grunddaten sowie wichtige Verlagerungstrends und die Bedeutung einzelner Verlagerungsarten der Textil- und Bekleidungsbranche Deutschlands erörtert. Darüberhinaus werden die Motive besprochen, welche die Textil- und Bekleidungsunternehmen der Bundesrepublik zu Produktionsverlagerungen bewegen.

5.1 Tendenzen und Stellenwert einzelner Verlagerungsarten

Die Produktionsverlagerungen im deutschen Textil- und Bekleidungsbereich können nach ihrer Zielrichtung und der Bedeutung einzelner Verlagerungsarten für verschiedene Ländergruppen unterschieden werden. Die Vollimporte müssen bei der Betrachtung jedoch ausgeklammert werden, da keine hinreichenden Daten dazu vorliegen.³²

5.1.1 Deutsche Direktinvestitionen

Den internationalen Produktionsverlagerungen im Textil- und Bekleidungsbereich Deutschlands gingen zunächst solche im nationalen Rahmen voraus, wobei sich zunächst auf strukturschwächere einheimische Grenzregionen konzentriert wurde. Eine zweite Verlagerungswelle richtete sich ab Mitte der 60er Jahre auf das Ausland.

Auf die Gesamtheit der Industrieländer entfielen bis 1995 in Textilien 79 % und in Bekleidung 69 % der sektor-

spezifischen deutschen Direktinvestitionsbestände, wobei die EU und danach die USA³³ die Hauptempfängerländer darstellten (vgl. Tabelle 1). Auf die Gesamtheit der Entwicklungsländer entfielen bis 1995 in Textilien dagegen nur 13 % und in Bekleidung nur 18 %. Auch auf die Transformationsländer entfielen bis 1995 nur 8 % in Textilien und 13 % in Bekleidung.

Neben Süditalien, der Türkei und Südostasien³⁴ wurde bei lohnkostenorientierten Direktinvestitionen schon sehr früh in den ehemaligen Staatshandelsländern investiert. Bis 1989 wurde sich jedoch vornehmlich auf Ungarn, ab 1990 auch auf Polen und ab 1991 ebenfalls auf die ehemalige Tschechoslowakei konzentriert.³⁵ Innerhalb der Ländergruppe verzeichnete 1995 Polen die höchsten deutschen Direktinvestitionsbestände im Textil- und Bekleidungsbereich, gefolgt von Ungarn und Tschechien (Tabelle 1).³⁶ Während aber der deutsche Netto-Kapitaltransfer in diese drei Länder im gesamten Textil- und Bekleidungs-

³² Deutsche Vollimporte haben in der letzten Zeit einen erheblichen Anstieg erfahren, wobei China Hauptlieferland ist (vgl. Kapitel 4.3).

³³ Deutsche Bundesbank (1997).

³⁴ Nunnenkamp (1995), S. 557.

³⁵ Vgl.: Deutsche Bundesbank (Jahrgänge 1989-1996).

³⁶ Im Fall der Nichtangabe von Werten für Bekleidung in Tschechien handelt es sich aus Geheimhaltungsgründen zumeist um nur zwei Investoren, weshalb der fehlende Wert vernachlässigbar ist. Deutsche Bundesbank: Hr. Pielen (22.9.1997).

Tabelle 1

Deutsche Direktinvestitionen des Textil- und Bekleidungsgewerbes im Ausland Ende 1995

Länder	Textilien						Bekleidung					
	Bestände		Jahresumsatz		Beschäftigte		Bestände		Jahresumsatz		Beschäftigte	
	Mill. DM	%	Mrd. DM	%	Tsd.	%	Mill. DM	%	Mrd. DM	%	Tsd.	%
Alle Länder	2 262	100	7,07	100	44	100	603	100	1,78	100	34	100
Industrieländer	1 784	79	6,08	86	25	57	417	69	1,26	70	10	29
EU-Länder	829	37	3,41	48	16	36	287	48	1,00	56	8	23
Entwicklungsländer	293	13	0,71	10	11	25	110	18	0,36	20	14	41
Reformländer	186	8	0,29	4	8	18	76	13	0,17	10	10	29
darunter ¹⁾ :												
Polen	55	30	0,05	17	1	12	24	32	0,08	47	4	40
Tschechien	53	28	0,10	34	2	25	x	x	x	x	x	x
Ungarn	36	19	0,08	28	2	25	21	28	0,06	35	3	30

x = aus Geheimhaltungsgründen keine Angaben. — ¹⁾ Bei den Prozentangaben Reformländer = 100.

Quelle: Deutsche Bundesbank (1997).

Tabelle 2

Deutsche Direktinvestitionsbestände im Ausland (Textilien und Bekleidung)
1989 bis 1995 in Mill. DM
(1989 = 100)

Sektor	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Textilien (Index)	1 234 (100)	1 385 (112)	1 615 (131)	1 876 (152)	2 011 (163)	2 165 (175)	2 262 (183)
Bekleidung (Index)	412 (100)	384 (93)	472 (115)	575 (140)	555 (135)	517 (125)	603 (146)
Verarbeitende Industrie (Index)	89 884 (100)	94 878 (106)	108 390 (121)	112 631 (125)	124 378 (138)	139 777 (156)	k.A.

Quelle: Deutsche Bundesbank (Mai 1994, Mai 1996).

bereich 1994 noch 45 Mill. DM betrug, waren dies 1995 nur noch 28 Mill. DM und 1996 sogar nur 10 Mill. DM;³⁷ diese Entwicklung läßt sich durch erste Sättigungserscheinungen sowie durch geringfügige Umverlagerungen in andere Länder erklären.

Der Abschwächung deutscher Investitionen im Textil- und Bekleidungsbereich der drei MOE-Länder zur Mitte der 90er Jahre stand aber dennoch ein Anstieg der gesamten deutschen Direktinvestitionen zwischen 1989 und 1995 im Textilsektor um 83 % und im Bekleidungsbereich um 46 % gegenüber (Tabelle 2).

Zusammengenommen beliefen sich die deutschen Direktinvestitionsbestände im Textil- und Bekleidungsbe-
reich 1995 auf 2,8 Mrd. DM, wovon alleine auf Textilien vier Fünftel entfielen. Der Anteil von Textilien und Bekleidung an den gesamten Direktinvestitionen der verarbeitenden Industrie belief sich damit aber dennoch nur auf 1,9 % (Tabelle 2).

5.1.2 Deutsche Veredelungsverkehre

Bei den deutschen Veredelungsverkehren in Textilien und Bekleidung waren zunächst Marokko, Tunesien, Portugal, Griechenland und die Türkei von größerer Bedeutung. Bald schon machten aber die ehemaligen Ostblockstaaten (einschließlich das ehemalige Jugoslawien) den früheren Zielen ihren Rang streitig. An dem Anteil der Deutschlands an den Veredelungseinfuhren der EG — im Jahre 1983 immerhin 68 %³⁸ — waren die MOE-Länder (einschließlich ehemaliges Jugoslawien) bereits mit einem Anteil von 65 % beteiligt.

Die deutschen Veredelungsverkehre mit den MOE-Ländern hatten auch zur Mitte der 90er Jahre die im EU-Maßstab höchste Bedeutung.³⁹ Ein Vergleich der zollrechtlich erfaßten Veredelungsverkehre⁴⁰ zeigt auf, wie sich diese aktuell auf die einzelnen MOE-Länder verteilen (Tabel-

le 3). 1996 waren Polen und Rumänien sowie Ungarn und Tschechien die wichtigsten Lieferländer. Doch ist auch auf die bereits gestiegenen Anteile weiterer Länder wie Bulgarien, Georgien, Litauen, die Ukraine, Rußland sowie Weißrußland hinzuweisen. Gegenüber dem damit zum Ausdruck kommenden, hohen Umverlagerungsdruck im Rahmen der Veredelungsverkehre in der Region ist schließlich zu konstatieren: „Gegenwärtig weichen manche Firmen (...) aus Kostengründen schon wieder auf andere osteuropäische Länder aus (...). Einige Unternehmen sind indes schon dabei, fernere Ziele anzusteuern“.⁴¹

5.1.3 Die Bedeutung der unterschiedlichen Verlagerungsarten für einzelne Ländergruppen

Die Bedeutung deutscher Direktinvestitionen und Veredelungsverkehre in Textilien und Bekleidung für die unterschiedlichen Ländergruppen, kann anhand der dabei je erwirtschafteten Umsatzanteile an den Gesamtumsätzen der Branche ermittelt werden. Der Anteil der über Direkt-

³⁷ Vgl.: Deutsche Bundesbank (Jahrgänge 1989-1996).

³⁸ Textil-Wirtschaft (1984), S. 32.

³⁹ Daten für 1993. In: Handelsblatt (28.10.1993); Auch Adler u. Breitenacher weisen darauf hin, daß der deutsche Veredelungsverkehr den aller anderen EU-Mitgliedsstaaten zusammengenommen, bei weitem überschreitet. In: Adler (1995), S. 52. Vgl. ebs.: Hermann (1996), S. 267-269.

⁴⁰ Im Fall der EU kann zwischen der oben genannten Variante, dem wirtschaftlichen Veredelungsverkehr und der Veredelung nach vorheriger Bewilligung unterschieden werden. Letztgenannte kommen erst unter Zollfreibedingungen stärker zum Tragen, welche aber zwischen der EU und einigen MOE-Ländern erst Anfang 1997 eintraten und weshalb der zollrechtlich erfaßte Veredelungsverkehr bis dahin von größerer Relevanz ist.

⁴¹ Adler (1995), S. 117.

Tabelle 3

**Zollrechtlich erfaßter Veredelungsverkehr der BRD
im Textil- und Bekleidungsbereich
mit ausgewählten MOE-Ländern
1995 und 1996**

Ursprungs-/ Bestimmungsland	Saldo ¹⁾ aus Veredelungsein- und -ausfuhren (1 000 DM)	
	1995	1996
Litauen	-48 653	-91 205
Polen	-583 999	-571 588
Tschechien	-129 674	-137 065
Ungarn	-151 361	-169 799
Rumänien	-154 590	-243 853
Bulgarien	-40 418	-50 126
Albanien	-3 228	-2 516
Ukraine	-43 736	-67 924
Weißrußland	+ 2 903	-9 220
Rußland	-43 228	-56 071
Georgien	+ 68 000	-268 000

¹⁾ (+) Ausfuhrüberschuß der BRD, (-) Einfuhrüberschuß der BRD.
Quelle: BAW (1995/96).

investitionen im Textil- und Bekleidungsbereich erwirtschafteten Umsätze an den Gesamtumsätzen der deutschen Branche (55,6 Mrd. DM)⁴² belief sich 1995 auf rund 16 % (vergl. Tabelle 1). Über Direktinvestitionen in die Entwicklungsländer wurden dagegen nur 1,9 % der Gesamtumsätze erwirtschaftet, während dies im Fall der Transformationsländer sogar weniger als 1 % waren.

Auch im Fall der Veredelungsverkehre können die so erwirtschafteten Umsätze an den Gesamtumsätzen der Branche gemessen werden. In der deutschen Bekleidungsbranche wurden 1992 immerhin rund 56 % der Umsätze (27,093 Mrd. DM)⁴³ über die Veredelungsverkehre erwirtschaftet. Entsprechende Angaben für den hierbei weniger bedeutsamen Textilsektor liegen nicht vor. Doch stellten schon allein die im Bekleidungsbereich über die Veredelungsverkehre erwirtschafteten Umsätze einen Anteil von 22 % an den 1992 erwirtschafteten Umsätzen der gesamten deutschen Textil- und Bekleidungsbranche (66,9 Mrd. DM)⁴⁴ dar. Der entsprechende Umsatzanteil der Direktinvestitionen für den Gesamtsektor lag 1995 mit knapp 16 % somit deutlich unter dem der Veredelungsverkehre.

Gerade der Anteil der Transformationsländer an den deutschen Veredelungsverkehren in Textilien und Bekleidung übersteigt deren entsprechenden Direktinvestitionsanteil bei weitem; er kann für 1993 auf rund 50 % geschätzt werden.⁴⁵ Aufgrund der bereits genannten Anteile des

Veredelungsverkehrs an den Gesamtumsätzen der deutschen Textil- und Bekleidungsbranche von 1992 (22 %), lassen sich deshalb alleine schon die in den MOE-Ländern erzielten Umsätze auf rund 11 % der Gesamtumsätze der deutschen Textil- und Bekleidungsbranche beziffern. Im Fall der Direktinvestitionen in die Reformländer betrug dieser Anteil für 1995 nur knapp 1 %.

Der Vergleich der unterschiedlichen Verlagerungsarten zeigt, daß zur Mitte der 90er Jahre über die Veredelungsverkehre mindestens 22 % der Gesamtumsätze der Branche erwirtschaftet wurden, während dies im Fall der Direktinvestitionen nur knapp 16 % waren. Die Verlagerungen in die Transformationsländer finden ganz überwiegend über die Veredelungsverkehre statt. Für die Entwicklungsländer dürften, ebenfalls stärker als die Direktinvestitionen, die Veredelungsverkehre sowie Vollimporte von Bedeutung sein. Deutsche Direktinvestitionen im Textil- und Bekleidungsbereich spielen für eine Betrachtung der beiden Ländergruppen somit keine große Rolle, womit die wichtigsten Verlagerungstendenzen, wie sie bereits im weltweiten Bezugsrahmen angerissen wurden, durch das Fallbeispiel deutscher Verlagerungen nochmals unterstrichen werden.

5.2 Entscheidungsrelevante Faktoren für Produktionsverlagerungen und ihre Auswirkungen auf die deutsche Branche

5.2.1 Die Veredelungsverkehre aus unternehmenspolitischer Sicht

Angesichts der hohen Bedeutung der Veredelungsverkehre und der Direktinvestitionen für die deutsche Textil- und Bekleidungsbranche erscheint es als unabdingbar, auch nach den unternehmensspezifischen Verlagerungsmotiven zu fragen.

Den Verlagerungen auf dem Weg des Veredelungsverkehrs in der Bekleidungsbranche sind, einer Unternehmensbefragung von Adler und Breitenacher⁴⁶ zufolge, in der Hauptsache durch die Teilhabe an niedrigen Lohnkosten in Drittländern motiviert. Über die Ausnutzung des Lohngefälles entstehen für die Unternehmen erhebliche Wettbewerbsvorteile über Mischkalkulationen. Daneben bereitet der Veredelungsverkehr auch vielfach den Weg zur Sicherung, Ausweitung und Erschließung von Absatz-

⁴² Gesamtverband der Textilindustrie (1996) c, S. 8*.

⁴³ Hermann (1996), S. 269.

⁴⁴ Umsatzzahlen für 1992. In: Gesamtverband der Textilindustrie (1996) b, S. 5.

⁴⁵ Nur die Länder Polen, Ungarn, Slowakei, Tschechien, Rumänien und Bulgarien. Vgl.: Adler (1995), S. 24.

⁴⁶ Adler (1995), S. 40 f. Der Befragung von 170 Bekleidungsunternehmen liegt ein Repräsentationsgrad von rund zwei Fünftel der am Gesamtumsatz beteiligten Unternehmen der Branche in Deutschland zugrunde.

gebieten. Insoweit handelt es sich bei den Veredelungsverkehren also um in erster Linie kosten- und darüberhinaus noch absatzorientierte Verlagerungen. Dabei erhoffen sich deutsche Bekleidungsunternehmen in erster Linie von Polen, Tschechien und Ungarn überhaupt Absatzchancen über den Weg der Veredelungsverkehre. Speziell im Fall der MOE-Länder sind darüberhinaus auch die hohe Flexibilität der Veredelungsbetriebe sowie deren hohe Produktqualität und Liefertreue oft genannte Unternehmensmotive für eine Verlagerung.

Auch ganz allgemein schneiden aber die Qualitäts- und Kooperationsvorteile, die der Veredelungsverkehr zu bieten hat, bei den Unternehmen besser ab als Vollimporte. Die Zollvergünstigungen, die die Veredelungsverkehre (bzw. die dabei getätigten Reexporte) genießen, verleihen dieser Verlagerungsform einen weiteren Vorteil. Auch werden im Rahmen der Veredelungsverkehre — im Gegensatz zur ausländischen Eigenfertigung — keinerlei Kapitaltransfers benötigt. Die zum großen Teil mittelständisch ausgerichteten Bekleidungsunternehmen verfügen ohnehin in den meisten Fällen gar nicht über entsprechende Managementkapazitäten, um eine eigene ausländische Fertigung aufzubauen.

Gerade die Veredelungsverkehre gestalten sich aber für den hiesigen Arbeitsmarkt als bedrohlich. Zwar verbleibt der Managementbereich (Forschung und Entwicklung, Marketing etc.) in aller Regel vollständig im Inland, wodurch schließlich auch einige hochwertigere Beschäftigung gesichert werden kann. Die fertigungsrelevante Beschäftigung wird dagegen zu größten Teilen verlagert. Diese verlagerten Arbeitsplätze können im Bekleidungs-gewerbe bis zu 80 %⁴⁷ eines durchschnittlichen Betriebes erreichen.

5.2.2 Die Direktinvestitionen aus unternehmenspolitischer Sicht

Zu den Unternehmensmotiven im Bereich der Direktinvestitionen liegt eine Unternehmensbefragung des deutschen Gesamttextilverbands⁴⁸ im Textilbereich vor. Der Textilbereich ist im Rahmen von Direktinvestitionen hauptsächlich relevant. Danach stellte bis Ende der 80er Jahre noch die Erschließung von Auslandsmärkten das Hauptmotiv für Verlagerungen in der Textilbranche dar. Erst in den 90er Jahren trat aufgrund des gestiegenen Kostendrucks schließlich auch in der Textilbranche das Kostenmotiv zunehmend stärker in den Vordergrund. 1996 wurden in der Rangfolge der Verlagerungsmotive für Direktinvestitionen von den Unternehmen zuerst die zu hohen Lohnzusatzkosten, dann die Steuerlast, zu hohe Umwelt- und Energiekosten sowie der erhebliche Bürokratieaufwand in Deutschland genannt. Die zunehmende Lohnkostenorientierung deutscher Unternehmen wird auch dadurch nochmals dokumentiert, daß sich nach der Bekleidungsbranche nun auch vermehrt die deutschen Textilunternehmen für den Veredelungsverkehr (24 % der

Gesamtfertigung) anstelle der Direktinvestitionen (21 % der Gesamtfertigung) zu interessieren scheinen.

Das in der Studie vornehmlich genannte Unternehmensmotiv der Lohnkostenorientierung sollte aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß, wie oben bereits festgestellt wurde, der allergrößte Teil der deutschen Investitionen im Textilbereich gerade nicht auf die Niedriglohn-, sondern auf die Industrieländer entfällt. Diese Investitionen können kaum durch eine Lohnkostenmotivation erklärt werden. Deshalb ist an dieser Stelle über die von Gesamttextil dokumentierten Trends hinaus noch darauf zu verweisen, daß nach wie vor bei dem allergrößten Teil der deutschen Direktinvestitionen im Textilbereich das Markterschließungsmotiv im Vordergrund steht.

Die arbeitsmarktpolitischen Konsequenzen im Inland fallen deshalb auch im Rahmen von Direktinvestitionen, wie sie vornehmlich im Textilsektor getätigt werden, erheblich milder aus als im Rahmen der dominierenden Veredelungsverkehre im Bekleidungs-bereich. Der Gesamtverband schätzt, daß in der deutschen Textilbranche zur Zeit noch immerhin knapp 80 % der Produkte im Inland gefertigt werden.

6. Sozio-ökonomische Entwicklungseffekte von Produktionsverlagerungen im tschechischen Textil- und Bekleidungs-bereich

Vor der Betrachtung sozio-ökonomischer Effekte von Produktionsverlagerungen nach Tschechien, ist zunächst auf einige wichtige transformationsbedingte Entwicklungstendenzen des Landes zu verweisen. Nur in diesem Kontext kann auch das nachfolgende Fallbeispiel verstanden werden. Die sektorspezifisch angelegten Ausführungen finden dann im Licht einiger Kriterien zur Analyse der sozio-ökonomischen Entwicklung statt, wobei, nach Nohlen und Nuscheler,⁴⁹ die industrielle und technische Entwicklung, die strukturelle Heterogenität und Integration sowie die Bildung von Humankapital die Eckpunkte bilden. Die Betrachtung wird jedoch in weiten Teilen auch von den verfügbaren Daten mitbestimmt.

6.1 Transformationsbedingte Entwicklungstendenzen Tschechiens

Die ehemalige Tschechoslowakei gehörte zu einem der wirtschaftlich am stärksten nationalisierten unter den sozialistischen Ländern. Nach der Wende kam es im Handel mit der ehemaligen Sowjetunion zu starken wirtschaftlichen Einbrüchen. In seiner Umstrukturierungspolitik ver-

⁴⁷ Adler (1995), S. 111.

⁴⁸ Gesamtverband der deutschen Textilindustrie (1996)a. Der Studie liegt ein Repräsentationsgrad von einem Drittel der deutschen Textilunternehmen zugrunde.

⁴⁹ Vgl.: Nohlen (1993), S. 104.

Tabelle 4

Ausgewählte makro-ökonomische Indikatoren der Tschechischen Republik (1991-1995)

	1991	1992	1993	1994	1995
Inflation (%)	56,7	11,1	20,8	10,0	9,1
BIP (%)	-14,7	-6,4	-0,9	2,6	4,8
durchschnittliches Reallohnwachstum (%)	-25,0	10,3	5,0	5,0	5,0
Arbeitslosenquote (%)	4,1	2,6	4,0	3,3	3,5

Quelle: Hollmann (1996), S. 16; Schulte (1996), S. 134.
The Economist Intelligence Unit (4 th quarter 1996), S. 6.

folgte das Land einen vergleichsweise konsequenten Kurs.⁵⁰ So konnte die gesamtwirtschaftliche Stabilität weitestgehend aufrechterhalten werden. Zwar stieg die Inflationsrate aufgrund der Preisliberalisierung von 1991 auf 56,7 % an und betrug wegen der Einführung der Mehrwertsteuer auch 1993 immer noch 20,8 %; sie hat sich aber bis 1995 auf zumindest 9,1 % abgeschwächt (Tabelle 4). Auch hat sich das BIP-Wachstum nach seinem 1991 erfolgten Rückgang bis 1995 auf 4,8 % eingependelt.

Die tschechischen Reformmaßnahmen konzentrierten sich in der Hauptsache auf die Privatisierung und Umstrukturierung der Betriebe, die wirtschaftliche Öffnung zum Westen, den Beitritt zu internationalen Organisationen einschließlich der Herstellung der Währungskonvertibilität, die Öffnung für ausländische Investoren, die Zulassung tschechischer Firmen zum Auslandsgeschäft und die Regelung der Löhne zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit sowie zur Export- und Investitionsförderung.⁵¹

Tschechien wies 1997 mit 80 % den fortgeschrittensten Privatisierungsgrad unter allen Transformationsländern auf.⁵² Auch im Rahmen der Umstrukturierung der Betriebe war das Land sehr erfolgreich, wobei, wie in der Textil- und Bekleidungsbranche, ein starker Anstieg größerer Betriebe zu registrieren war.⁵³ Zur Sicherheit der ausländischen Unternehmen ist auf die 1995 hergestellte Währungskonvertibilität zu verweisen.⁵⁴ Im Bereich der Marktöffnung und der Exportförderung ist vor allem das Assoziierungsabkommen mit der EG von 1991 zu nennen, welches einen auch für die Veredelungsverkehre wichtigen stufenweisen Zoll- und Quotenabbau der Einfuhren in die EU zur Folge hatte.⁵⁵ 1998 kam es auch in sensibleren Sektoren, wie etwa im Textil- und Bekleidungsbereich, zur Aufhebung von mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen in die EU.⁵⁶ Von tschechischer Seite wurden, ebenfalls zur Förderung der Veredelungsverkehre, reziproke Zollsenkungen im Halbfertigwarenbereich vorgenommen.⁵⁷ Auch die Errichtung einer Exportgarantie- und Versicherungsgesellschaft ist hierbei von Bedeutung.⁵⁸ Daneben zeichnet sich die Exportförderungsstrategie des Landes durch eine sehr rigide Lohnpolitik aus. Mit dem Ziel einerseits die politische

Stabilität zu sichern und andererseits die Konkurrenzfähigkeit des Landes gegenüber anderen MOE-Ländern zu erhalten, wurde eine Lohnzusatzsteuer eingeführt, welche zu hohe Lohnsteigerungen verhinderte. Im Rahmen der Investitionsförderung des Landes steht daneben sowohl die Möglichkeit zum Unternehmenskauf, zu Neugründungen wie zu Beteiligungen offen; anteilige Beschränkungen finden keine statt.⁵⁹ Auch kann auf unterschiedliche Abschreibungsregelungen sowie die Möglichkeit von Gewinntransfers ausländischer Investoren verwiesen werden. In den freien Produktionszonen⁶⁰ kommt es zudem zur mehrwertsteuerfreien Lagerung oder Weiterverarbeitung, wie im Rahmen der Veredelungsverkehre.⁶¹

Generell ist somit zu den Export- wie auch Investitionsförderungsmaßnahmen Tschechiens festzustellen, daß

⁵⁰ IMF (1997), S. 35.

⁵¹ Vgl.: Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (4.1997), S. 4 ff.; Schmucker (1995), S. 25 ff.

⁵² CzechInvest (1997), Infoblatt Nr.3.

⁵³ Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (4.1997), S. 6.

⁵⁴ CzechInvest (1997), S. 1/3.

⁵⁵ Bereits zum 1.1.1997 mündeten die stufenweisen Zollsenkungen in die Zollfreiheit der tschechischen Einfuhren in die EU. Infolgedessen erwartet das deutsche Bundesministerium für Finanzen einen Anstieg der freien wirtschaftlichen Veredelungsverkehre in der Region.

⁵⁶ Vgl.: Europäische Gemeinschaften (1996).

⁵⁷ Die als strategisch angesehenen Bereiche werden weiterhin mit Schutzzöllen belegt. Vgl.: Schmucker (1995), S. 27.

⁵⁸ CzechInvest (1997), S. 9/2.

⁵⁹ Vgl.: ebd., Infoblatt Nr. 17; Vgl.: ebs. nachfolgend.

⁶⁰ Zollfreie Zonen befinden sich in Ostrava, Cheb, Zlín, Zlín, Prag, Pardubice, Trinec, Ceske Budejovice und Hradec Kralove. Ausführlich dazu: BAI (3. 1996), S. 20 ff.

⁶¹ Zwar ist im Rahmen von Gewinntransfers in Tschechien üblicherweise ein Kapitalertragssteuersatz von 25 % zu entrichten, aber im Rahmen der OECD-Staaten wurden bereits mehrere bilaterale Abkommen zur Senkung dieses Satzes abgeschlossen.

diese in weitesten Teilen auch den Vorstellungen entsprechen, wie sie beispielsweise von der UNCTAD⁶² betont werden. Auf besondere finanzielle Anreize wurde in Tschechien wie auch in den meisten MOE-Ländern jedoch verzichtet. Solche Anreize sind in Afrika, Asien oder Lateinamerika weiter verbreitet.⁶³ So versuchte die Tschechische Regierung eher über die wirtschaftliche und politische Stabilität die Investitionstätigkeit zu fördern.⁶⁴

6.2 Die Bedeutung unterschiedlicher Verlagerungsarten in der tschechischen Textil- und Bekleidungsbranche

Die tschechische Textil- und Bekleidungsbranche entwickelte sich zunächst weitgehend analog zur Gesamtwirtschaft. Der größte Produktionsrückgang beschränkte sich auf die Jahre 1991 bis 1993. Dagegen sank das Produktionsvolumen in dem Sektor noch bis 1995 auf rund 50 % des Volumens von 1989 ab,⁶⁵ wobei es aber auch 1995 wieder zu einem Rückgang von 7,8 % kam. Der BIP-Anteil der Branche an der gesamten verarbeitenden Industrie betrug 1995 etwa 7 %. Sie stellt damit unter allen Industriebereichen den viertgrößten Anteil. Obgleich aber das Produktionsvolumen und die Beschäftigtenzahlen in Textilien und Bekleidung weiterhin rückläufig sind, wurden in der Branche ab 1994 schon wieder positive Umsatzzahlen erzielt.⁶⁶

Angesichts der drastischen Produktionsrückgänge in Tschechien, unter anderem auch in der Textil- und Bekleidungsbranche, ist zu hinterfragen, welche kompensatorische Rolle den internationalen Produktionsverlagerungen in dem Land zukommt. Da für die Vollimportgeschäfte wiederum keine Daten vorliegen, muß sich auch hier auf die Direktinvestitionen und Veredelungsverkehre beschränkt werden.

6.2.1 Die Bedeutung der Direktinvestitionen

Gegenüber dem Zufluß von Direktinvestitionen konnte die Strategie der tschechischen Regierung zur Herstellung allgemeiner Stabilitätsbedingungen als grundlegend förderlich angesehen werden. Die Staatsteilung der ehemaligen Tschechoslowakei zeigte nämlich, daß immerhin 20 % der bereits in Verhandlungen befindlichen ausländischen Investoren ihre Angebote wieder zurücknahmen. Zudem kam es erst über ein positives BIP-Wachstum gegen Mitte der 90er Jahre zur Verdoppelung der Gesamtzuflüsse in die gesamte Region.⁶⁷ Tschechien konnte 1995 mit 2,5 Mrd. US-\$ ebenfalls eine Verdoppelung seiner Zuflüsse verzeichnen, womit auf das Land zuletzt etwa gleichhohe Anteile entfielen wie auf Polen.⁶⁸

Neben den allgemeinen Stabilitätsbedingungen als Voraussetzung verstärkter Direktinvestitionen, fließen die Investitionen oftmals auch erst im Gefolge bereits vorab getätigter Veredelungsverkehre in die MOE-Ländergruppe.⁶⁹ Auch verschiedene Verlagerungsbeispiele zei-

gen, daß der Veredelungsverkehr zur Gewinnung von Marktkenntnis in einem Land beitragen kann, wodurch anschließende Investitionsentscheidungen befördert werden können.⁷⁰

Doch nimmt sich das Volumen an Direktinvestitionen in den MOE-Ländern zwischen 1990 und 1995, mit etwa 2 % aller weltweit getätigten Investitionen, im internationalen Vergleich nur sehr gering aus.⁷¹ Von den Zuflüssen in die Tschechische Republik zwischen 1990 und 1996, wovon Deutschland (29 %), die USA (15 %), die Niederlande (15 %) und die Schweiz (13 %) den Hauptanteil stellten, wurden insgesamt nur rund 13 % im Bereich der Konsumgüter getätigt, welchem unter anderem auch der Textil- und Bekleidungsbereich zuzurechnen ist. Im Transportwesen und in der Automobilbranche fiel der entsprechende Anteil mit 24 % bzw. 16 % schon leicht höher aus.

6.2.2 Die Bedeutung der Veredelungsverkehre

Wie bereits in Kapitel 5 deutlich wurde, sind im Fall der tschechischen Textil- und Bekleidungs-, aber auch der Chemie- und Automobilbranche die Veredelungsverkehre mit der EU von höchster Bedeutung. Die EU war 1996 mit 56,5 % der tschechischen Gesamtausfuhren in Textilien und Bekleidung der größte Handelspartner der Branche in Tschechien. Davon entfällt etwa die Hälfte auf Deutschland, dem somit ein rund 28 %-iger Anteil an den tschechischen Exporten in Textilien und Bekleidung zukommt.⁷² Davon nehmen alleine die Veredelungsverkehre mit Deutschland wiederum rund 50 % ein.⁷³ Aber auch der Anteil des Veredelungsverkehrs am gesamten Produktionsvolumen des tschechischen Textil- und Bekleidungsbereichs, welcher sich bis 1989 nur auf 10 %-15 % belief, stieg über die 90er Jahre auf rund 50 % an.⁷⁴ So kommt bereits die hohe Bedeutung dieser Verlagerungsart im Rahmen des Transformationsprozesses des Landes zum Ausdruck.

⁶² Vgl.: UNCTAD (1995) a, S. 43 f.

⁶³ ebd., S. 38.

⁶⁴ CzechInvest (1997), S. 1/3.

⁶⁵ Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (4.1997), S. 6.

⁶⁶ ebd., S. 4 ff.

⁶⁷ UNCTAD (1996) b, S. 65.

⁶⁸ ebd., S. 64.

⁶⁹ Dieckheuer (1995), S. 10

⁷⁰ Vgl. zu einigen Beispielen: Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (1997), S. 36.

⁷¹ Vgl. dazu: UNCTAD (1995) a, S. 8.

⁷² ebd., S. 5.

⁷³ BAW (April 1997).

⁷⁴ Vgl.: BAI (1993), S. 3.

6.3 Vergleich der Wertschöpfung bei unterschiedlichen Verlagerungsarten im tschechischen Textil- und Bekleidungsbereich

Wesentlich für eine entwicklungsökonomische Untersuchung von Produktionsverlagerungen ist, neben den noch zu beziffernden Beschäftigungseffekten, die Höhe der dabei erzielten Wertschöpfung.⁷⁵ Da aber die im Rahmen von Produktionsverlagerungen erzielte Wertschöpfung aufgrund der unzureichenden Datenlage nicht exakt bestimmt werden kann, muß eine Schätzung vorgenommen werden. Bei den Veredelungsverkehren kann der dabei erzielte Saldo zugrunde gelegt, im Fall der Direktinvestitionen die erwirtschafteten Umsätze als Vergleichsmaßstab herangezogen werden.⁷⁶

Der positive Veredelungssaldo Tschechiens, welcher sich aus der Differenz der Veredelungsein- und ausfuhren ergibt, betrug im Rahmen der 1995 mit Deutschland getätigten Veredelungsverkehren in Textilien und Bekleidung 130 Mill. DM (Tabelle 3); 1996 waren dies bereits 137 Mill. DM. Demgegenüber beliefen sich die Umsätze deutscher Tochterunternehmen allein im tschechischen Textilbereich — trotz der geringfügigen Bedeutung dieser Verlagerungsart in Tschechien — 1995 immerhin noch auf 100 Mill. DM (Tabelle 1).

Im Rahmen von Direktinvestitionen werden demnach vergleichsweise höhere Wertschöpfungseffekte erzielt als bei den Veredelungsverkehren.⁷⁷ Weil sich der Veredelungsverkehr zumeist auf sehr niedrig qualifizierte und nachgelagerte Tätigkeitsbereiche beschränkt, kommt es obendrein bei den Veredelungsverkehren auch weit seltener zu sogenannten „backward linkages“, was bedeutet, daß nur in geringem Maß auf einheimische Vorleistungen zurückgegriffen wird. Daher muß „aufgrund des geringen Wertschöpfungsanteils (.), der Einfluß des passiven Veredelungsverkehrs auf das Wirtschaftswachstum in Osteuropa vorsichtig beurteilt werden. (...) Die hiervon zu erwartenden Wachstumseffekte dürften — auch unter Berücksichtigung von Multiplikatoreffekten — eher gering sein“.⁷⁸

6.4 Beschäftigungspolitische Effekte von Produktionsverlagerungen in der tschechischen Textil- und Bekleidungsbranche

Die beschäftigungspolitische Fragestellung richtet sich auf die allgemeine Arbeitsmarktentwicklung in Tschechien und die beschäftigungssichernde Wirkung unterschiedlicher Verlagerungsarten im Textil- und Bekleidungsbereich des Landes.

Während die erfaßte Arbeitslosenquote Tschechiens 1991 nur 4,1 % betrug, bewegte sie sich 1995 sogar nur auf 3,5 % und ist bis Mitte 1996 sogar noch auf 2,7 % gesunken (Tabelle 4). Diese geringe Quote kann zum einen auf die hohe Absorptionsfähigkeit der Sektoren (öffentliche)

Dienstleistung, Tourismus und Bau zurückgeführt werden, wo 1992 etwa 56 % aller Beschäftigten tätig waren; im Industriesektor waren dies nur etwa 36 %.⁷⁹ Ferner ist auf eine hohe Quote an Firmenneugründungen,⁸⁰ die Entschärfung des tschechischen Konkursrechtes⁸¹ sowie die von der Regierung beschlossene Beschäftigtenfluktuationenmarge für alle in Tschechien ansässigen Betriebe zu verweisen.⁸² Doch scheint, daß gerade die Fluktuationenmarge für die Unternehmen nur in Kombination mit billigen Löhnen akzeptabel sein kann. Viele Rationalisierungsmaßnahmen auf mikro-ökonomischer Ebene konnten dadurch nämlich erst zum Teil vollzogen werden,⁸³ was sich in einem weit höheren Produktions- als Beschäftigungsrückgang in dem Land manifestiert.⁸⁴

Trotz der allgemein positiv zu bewertenden Arbeitsmarktentwicklung, ist die Anzahl der Beschäftigten in der Textil- und Bekleidungsbranche von 1990 bis 1995 um über 37 % gesunken und auch im Jahre 1995 nochmals um 7,6 % zurückgegangen.⁸⁵ 1996 werden in dem Sektor in Tschechien zusammengenommen noch rund 101 000 Personen beschäftigt.⁸⁶ Dabei entfallen auf die deutsche Eigenfertigung im Textilsektor rund 2 000 Personen, während der entsprechende Wert im Bekleidungssektor aufgrund von Geringfügigkeit vernachlässigt werden kann (Tabelle 1).

⁷⁵ Vgl.: Zur generellen Schwierigkeit sowie methodischen Uneinheitlichkeit in dem Bereich der Wirkungsanalyse von Produktionsverlagerungen. In: Mühleck (1992), S. 31 ff.; Ebs.: Plum (1995), S. 52 ff. Es sei darauf hingewiesen, daß die Wertschöpfung sich definitorisch auf den von einem Unternehmen oder Wirtschaftszweig geschaffenen Bruttobetrag der erzeugten Güter bzw. Dienstleistungen bezieht, abzüglich aller Vorleistungen. Der so zu ermittelnde Nettonutzen stellt die Leistungsbilanz dar.

⁷⁶ Im Textil- und Bekleidungsbereich wird durch arbeitsintensive Produktionsschritte die Hauptwertschöpfung erzielt. Erst unter dieser Voraussetzung kann die obige Vorgehensweise als Annäherung an die Wertschöpfung verstanden werden, da im Falle des arbeitsintensiven Textil- und Bekleidungsgebietes ein Großteil sonst üblicher Vorleistungen vernachlässigt werden kann. Vgl.: Dieckheuer (1995), S. 20; Ebs.: Helmes (1995), S. 72; Plum (1995), S. 57; Mühleck (1996), S. 31.

⁷⁷ Unberücksichtigt bleiben Gewinntransfers im Rahmen der ausländischen Eigenproduktion, welche den letztgenannten Wert nochmals schmälern dürften. Die nur unterschiedlich stark einbezogenen Produktionsvorleistungen erschweren einen Vergleich beider Verlagerungsarten nochmals.

⁷⁸ Dieckheuer (1995), S. 22;

⁷⁹ Schmucker (1995), S. 52.

⁸⁰ Statistisches Bundesamt (1996), S. 46.

⁸¹ FAZ (August 1993), S. 3 f.

⁸² Aufgrund der Fluktuationenbegrenzung dürfen bei betrieblichen Rationalisierungsmaßnahmen innerhalb von 3 bis 5 Jahren nicht mehr als 7 % bis 8 % der Gesamtbeschäftigten eines Betriebes abgebaut werden. Hollmann (1996), S. 190.

⁸³ ILO (1996: 111), S. 112; Ebs.: Schmucker (1995), S. 54.

⁸⁴ Schulte (1996), S. 138.

⁸⁵ Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (1997), S. 6.

⁸⁶ ebd.

Um zumindest einen Eindruck über die weitaus höheren Beschäftigungseffekte im Rahmen deutscher Veredelungsverkehre in Tschechien zu bekommen, ist nochmals darauf zu verweisen, daß alleine die Textil- und Bekleidungsexporte nach Deutschland rund die Hälfte der sektorspezifischen Exporte Tschechiens in die EU darstellen. Davon entfallen wiederum mehr als 50 % auf den zollrechtlich erfaßten Veredelungsverkehr, der zwar den Hauptteil, aber noch nicht einmal die Gesamtheit aller Veredelungsverkehre mit Deutschland repräsentiert. Daraus kann geschlossen werden, daß die im Rahmen deutscher Veredelungsverkehre im Textil- und Bekleidungsbranche Beschäftigten ein Vielfaches der in der deutschen Eigenfertigung tätigen Personen darstellen dürften. Das wird auch durch den hohen Anteil der Veredelungsverkehre an der gesamten tschechischen Textil- und Bekleidungsproduktion von 50 % verdeutlicht.⁸⁷ So dürften rund die Hälfte der 101 000 Beschäftigten der tschechischen Branche in der Veredelung tätig sein, wobei der allergrößte Anteil auf die deutschen Veredelungsverkehre entfällt.

Angesichts des hohen Veredelungsanteils in der tschechischen Industrie bleibt noch darauf hinzuweisen, daß das Land ein außergewöhnlich hohes durchschnittliches Ausbildungsniveau gerade in den technischen Bereichen aufweist. Deshalb ist auch anzunehmen, daß relativ einfache Tätigkeitsbereiche auch zu gewissen Teilen durch höherqualifiziertes Personal besetzt werden. Dies führt in aller Regel zu einer Dequalifizierung dieser Personen⁸⁸ und zu einer zunehmenden Marginalisierung von weniger gut ausgebildeten Arbeitskräften.

6.5 Lohnentwicklung und Lohnspreizung in Tschechien

Die generell sehr niedrigen Löhne des Landes stellen die wesentlichste Grundbedingung für die Auslandsproduktion in den arbeitsintensiven Bereichen dar. Die Arbeitskosten der meisten Transformationsländer rangieren noch hinter den meisten Entwicklungsländern Südostasiens und Lateinamerikas.

Zum stärksten Rückgang der Reallöhne kam es in Tschechien 1991 mit einem Einbruch von durchschnittlich 25 % (Tabelle 4). Zwar wurden im Rahmen der Lohnzusatzsteuer von der Tschechischen Regierung auch Erhöhungen zugelassen, diese bewegten sich jedoch nur in einem sehr begrenzten und je von der Regierung vorgegebenem Maß. Neben der bereits genannten Fluktuationsbegrenzung wurden als Ausgleichsmoment zu den Lohnbegrenzungsmaßnahmen von seiten der Regierung auch Mindestlöhne festgeschrieben. Nach der Einschätzung des World Employment Reports der ILO,⁸⁹ beliefen sich die Mindestlöhne in Tschechien 1995 aber nur auf 90 % des Existenzminimums. Auch die unteren Lohnniveaus beliefen sich auf nur 96 % der vergleichbaren in Ungarn und nur 84 % derer in Polen. Das, obgleich Tschechien 1996 mit umgerechnet

etwa 581 DM ein höheres durchschnittliches Lohnniveau als Polen (477 DM) und Ungarn (497 DM) festzustellen war.⁹⁰

Gefördert wurde das geringe Lohnniveau Tschechiens auch durch den mangelnden Einfluß der Gewerkschaften, welche erst ab 1992/1993 an der politischen Entscheidungsfindung beteiligt waren. Bis heute sind keine wesentlichen Forderungen, wie zu einer Aufhebung der rigiden Lohnpolitik oder einer Steigerung der Mindestlöhne zu konstatieren. In Verhandlungen mit der Regierung wurde lediglich vereinbart, daß sich eventuelle Lohnrückgänge auf höchstens 10 % des Lohnniveaus des Vorjahres belaufen dürfen.⁹¹ Die Gewerkschaften Tschechiens trugen somit im wesentlichen die zurückhaltende Lohnpolitik der Regierung mit.

Für Tschechien kann zudem auch eine sehr hohe Lohnspreizung zwischen den einzelnen Wirtschaftssektoren ausgemacht werden, welche sich im dazu berechneten Gini-Koeffizienten⁹² widerspiegelt. Der ILO⁹³ nach wächst die Einkommensungleichheit in den meisten Reformländern unverhältnismäßig schnell an, was die Organisation auch mit einem Anstieg der Armut sowie den sozialen Spannungen in den Ländern in Verbindung bringt. In Rußland, wo der Gini-Koeffizient und somit die Einkommensungleichheit am höchsten ausgeprägt ist, wurde eine Steigerung des Wertes von 0,28 auf 0,4 zwischen 1991 und 1994 registriert. Vergleichbar stark angestiegen ist der Gini-Koeffizient in den USA erst im Zeitraum zwischen 1969 und 1992. Neben Rußland ist dieser Anstieg ebenfalls in Estland, Litauen, Bulgarien sowie Tschechien sehr hoch ausgeprägt.

Die Verdienste im produzierenden Gewerbe Tschechiens liegen rund 7 % unter dem Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche. In Textilien und Bekleidung lagen sie 1993 sogar 31 % darunter, wobei sich diese Kluft bis 1996 auf 35 % nochmals vergrößert hat.⁹⁴ Damit wies die tschechische Textil- und Bekleidungsbranche ein Lohnniveau auf, daß nur rund einem Viertel des vergleichbaren deutschen Lohnniveaus entspricht.⁹⁵

⁸⁷ ebd.

⁸⁸ Friedrich-Ebert-Stiftung (1994), S. 27.

⁸⁹ ILO (1996), S. 114.

⁹⁰ CzechInvest (1997), Infoblatt Nr. 13; nach Wechselkursen vom 31. Dez. 1996.

⁹¹ Schmucker (1995), S. 32.

⁹² Der Gini-Koeffizient von 0 bedeutet die völlige Einkommensgleichheit. Ein Koeffizient von 1 bedeutet, daß nur eine Person über das gesamte Einkommen verfügt.

⁹³ ILO (1996), S. 115-117.

⁹⁴ Vgl.: Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (4. 1997), S. 4; CzechInvest (1997), Infoblatt Nr. 13; nach Wechselkursen vom 31. Dezember 1996.

⁹⁵ In: Hermann (1996), S. 218.

Die starke Abhängigkeit der Branche von ausländischen Verlagerungen manifestiert sich somit auch in dem vergleichsweise nur sehr geringen Lohnniveau. Die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer weist sogar darauf hin, daß die geringen Löhne der Branche in engem Zusammenhang mit drohenden Umverlagerungen der Veredelungsverkehre zu sehen sind: „Der Rückgang besonders bei der Ausfuhr deutet eine Tendenz zur Verlagerung der Branche weiter nach Osten und auf die Balkanhalbinsel, also die Länder mit niedrigeren Arbeitskosten an“.⁹⁶

6.6 Qualitative Beschäftigungseffekte der verlagerten Produktion im Textil- und Bekleidungsereich

Zu den qualitativen Beschäftigungseffekten der verlagerten Produktion im Textil- und Bekleidungsereich deutet Breitenacher, ein führender Vertreter der deutschen Branche, auf nur unzureichende Transfers, insbesondere bei den Veredelungsverkehren hin: „Selbst nach einer fünfjährigen Tätigkeit im PV-Geschäft (Veredelungsgeschäft, d. Verf.) sind viele Betriebe nicht in der Lage eine eigene Kollektion zu erstellen, da sie im Allgemeinen keine Marke haben und die Kenntnis der Vertriebswege fehlt“.⁹⁷

Eine Know-how-Vermittlung bzw. Einbindung höherqualifizierter Personen aus dem Empfängerland scheint aber auch im Rahmen von Direktinvestitionen nicht regelmäßig stattzufinden. Zwar kommt es hierbei vielfach zum Transfer von technischer Ausrüstung, welche auch die Grundlage für ein operatives Vertriebssystem bilden kann. Die Einbindung höherqualifizierter einheimischer Personen stellt sich aber dennoch zumeist außerordentlich geringfügig dar.⁹⁸ Leitende Angestellte werden vielfach nur aus dem Herkunftsland rekrutiert, was in aller Regel gerade in den Verlagerungsbereichen Warenkontrolle und Versand zu beobachten ist.⁹⁹

Es wurde bereits festgestellt, daß oftmals gut ausgebildetes Personal durch seine Einbindung in einfachste Tätigkeitsbereiche im Rahmen des Veredelungsverkehres dequalifiziert wird.¹⁰⁰ Gerade ein Anstieg von Direktinvestitionen könnte somit dazu beitragen, daß neben den überwiegend einfacheren Bereichen auch organisatorisch anspruchsvollere Bereiche, wie etwa im Rahmen der Zulieferindustrie, verlagert werden.¹⁰¹ Doch muß davon ausgegangen werden, daß in den meisten Fällen der Textil- und Bekleidungsbranche die produktionstechnischen Organisationselemente nicht den Verlagerungssegmenten zuzurechnen sind.¹⁰² Auch dem Vorsitzenden der Gewerkschaft Textil und Bekleidung der Bundesrepublik nach, kommt es im Rahmen von Produktionsverlagerungen nach Mittel- und Osteuropa nur sehr selten zum Aufbau einer modernen Produktion.¹⁰³ Als wichtige Instrumente erscheinen daher die tschechischen Regierungsmaßnahmen, wo, wie im Fall von Programmen für Forschungs- und

Entwicklungsarbeiten, unter anderem auch der Textilmaschinenbau gefördert wird.¹⁰⁴ Gegenüber den ausbleibenden Fortschrittseffekten im Rahmen von Verlagerungen können solche Maßnahmen aber nur als unzureichendes Kompensationsmoment aufgefaßt werden.

7. Zusammenfassung der Ergebnisse

Hier ist zunächst nochmals darauf hinzuweisen, daß die festgestellten Verlagerungs- und Beschäftigungstrends aufgrund der hohen Arbeitsintensität des Textil- und besonders des Bekleidungsereichs eine Ausnahmesituation darstellen, die nicht typisch für die Internationalisierung der anderen Branchen ist.

Die Ausführungen zum weltweiten Bezugsrahmen sowie zum Fallbeispiel der Branche in Deutschland verdeutlichen zunächst, daß bei internationalen Verlagerungen im Textil- und Bekleidungsereich in die Entwicklungs- sowie Transformationsländer eine Ablösung der Direktinvestitionen zugunsten neuer Internationalisierungsformen zu beobachten ist. Verlagerungen zwischen den Industrieländern finden dagegen zum ganz überwiegenden Teil in Form von Direktinvestitionen statt.

Die Aspekte der höheren Kapital- und Risikoanforderungen sowie die direkt entstehenden Arbeitskosten bei gleichzeitig hoher unternehmerischer (Umverlagerungs-) Flexibilität erklären, weshalb den Veredelungsverkehren — aber auch den Vollimporten — bei kostenorientierten Verlagerungen eine immer größere Bedeutung zukommt.

Die Veredelungsverkehre, welche — aufgrund der Datenlage — im Mittelpunkt der Betrachtungen standen, finden in der Hauptsache regional begrenzt — zwischen der EU und den MOE-Ländern, den USA und der Karibik sowie zwischen Japan und weiteren Ländern des südostasiatischen Raums — statt. Kostenorientierte Verlagerungen in Form der Vollimporte, welche ebenfalls zum größten Teil mit den Entwicklungsländern getätigt werden, weisen im Gegensatz zu den Veredelungsverkehren keine eindeutig geographische Ausrichtung auf.

⁹⁶ Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (1997), S. 4.

⁹⁷ Adler (1995), S. 118.

⁹⁸ Vgl. zu einigen Verlagerungsbeispielen: Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (1997), S. 36.

⁹⁹ Hermann (1996), S. 262.

¹⁰⁰ Friedrich-Ebert-Stiftung (1994), S. 27.

¹⁰¹ Dieckheuer (1995), S. 10.

¹⁰² ebd., S. 10.

¹⁰³ Friedrich-Ebert-Stiftung (1994), S. 28.

¹⁰⁴ Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (1997), S. 12; Ausführlich zu weiteren Wirtschaftsförderungsprogrammen der tschechischen Regierung: Frankfurter Allgemeine Zeitung (September, 1996).

Im Hinblick auf die beschäftigungspolitischen Auswirkungen von Produktionsverlagerungen der Branche in Deutschland wurden anhand von Unternehmensbefragungen tendenziell höhere Beschäftigungseinbußen bei Verlagerungen auf dem Weg der Veredelungsverkehre ausgemacht als dies im Rahmen von Direktinvestitionen der Fall ist. Nur einige qualitativ höherwertige, quantitativ jedoch sehr begrenzt ausfallende Beschäftigungskapazitäten verbleiben im Rahmen der Veredelungsverkehre — welche zum größten Teil in dem arbeitsintensiveren Bekleidungs-bereich getätigt werden — im Inland. Die verlagerungsbedingten Beschäftigungseinbußen der Branche in Deutschland dürften sich demnach insbesondere bei einer weiteren Zunahme der Veredelungsverkehre noch verschärfen. Die These der Beschäftigungssicherung durch Verlagerung — etwa im Sinn einer Vermeidungsstrategie gegenüber eventuellen Unternehmenskonkursen — greift hier angesichts der weitreichenden Beschäftigungsverluste bei Produktionsverlagerungen zu weit. Bestenfalls noch im Rahmen von Direktinvestitionen im Textilbereich könnte diese These Bedeutung erlangen. Das, weil in der arbeitsintensiven Textilbranche, anders als in der Bekleidungsbranche, in der Hauptsache weiterhin noch im Inland gefertigt wird.

Hinsichtlich der sozio-ökonomischen Entwicklungseffekte im Rahmen von Produktionsverlagerungen im Textil- und Bekleidungs-bereich können am Fallbeispiel Tschechien lediglich einige quantitativ ins Gewicht fallende Beschäftigungswirkungen ausgemacht werden. Die relativ hohe beschäftigungssichernde Wirkung von Verlagerungen im Rahmen des tschechischen Transformationsprozesses ist insbesondere auf die dominierende Rolle der Veredelungsverkehre als Verlagerungsart im Textil- und Bekleidungs-bereich zurückzuführen.

Gerade aber von den Veredelungsverkehren gehen einige Entwicklungshemmnisse aus, welche zum einen aus den vergleichsweise geringen Wertschöpfungseffekten im Rahmen dieser Verlagerungsart resultieren, weshalb sich dabei auch die Erwirtschaftung zukunftsgerichteter Reinvestitionsmittel für die tschechischen Veredelungsbetriebe als umso schwieriger erweist.

Die im Rahmen der Veredelungsverkehre — aber auch der Vollimporte — vergleichsweise hoch ausgeprägte Fertigungsflexibilität der multinationalen Konzerne, erhöht deren Bereitschaft zu Umverlagerungen in jeweils noch billigere Länder. So wurden im Fall der Länder Polen, Ungarn und Tschechien, schon ab Mitte der 90er Jahre erste Umverlagerungen festgestellt.

Neben der geringen Wertschöpfung und dem zudem hohen Umverlagerungsrisiko für die Veredelungsbetriebe, kommt es im Rahmen dieser Verlagerungsform in den meisten Fällen auch zu keiner nennenswerten Vermittlung von Humankapital. Mit ihrer hohen Konzentration auf lediglich nachgelagerte Bereiche tragen die Veredelungsverkehre schließlich auch dazu bei, daß überholte Unternehmens- und Produktionsstrukturen zum Teil zementiert werden.

Ähnliche Effekte wie die Veredelungsverkehre dürften auch die Vollimporte aufweisen. Das, insbesondere dort, wo es sich um deren ebenfalls hohe Standortunabhängigkeit handelt.

Bei Direktinvestitionen im tschechischen Textil- und Bekleidungs-bereich ist festzustellen, daß diese oftmals erst nach einer vorher erfolgten Ausweitung der Veredelungsverkehre zunehmen, da die Veredelungsverkehre in aller Regel zu einer Vermittlung von Marktkenntnissen beitragen. Diese Marktkenntnisse können spätere Unternehmensentscheidungen zu Direktinvestitionen durchaus positiv beeinflussen. Direktinvestitionen in die MOE-Länder zeichnen sich dabei durch einen sehr hohen Unternehmensanspruch an die politische und wirtschaftliche Stabilität eines jeweiligen Empfängerlandes aus.

Aber auch im Rahmen von Direktinvestitionen wird zum Teil nur auf den Veredelungsverkehr zurückgegriffen. Gerade bei kostenorientierten Direktinvestitionen im Textil- und Bekleidungs-bereich, kommt es deshalb, wie bei den Veredelungsverkehren selbst, zu nur sehr begrenzten Kapital-, Technologie- sowie Humankapitaltransfers. Transfers im Bereich Forschung und Entwicklung finden ebenfalls weitgehend nicht statt.

Im Fall stärker absatzorientierter Direktinvestitionen in der Textil- und Bekleidungsbranche, kommt es demgegenüber zu weit höheren Transfers, welche sich zudem auch auf organisatorische Betriebselemente richten. Absatzorientierte Verlagerungen in der Textil- und Bekleidungsbranche finden aber nur sehr selten in die Entwicklungs- und Transformationsländer statt. Somit kann auch insgesamt auf nur sehr unzureichende Transferleistungen im Rahmen von Produktionsverlagerungen im Textil- und Bekleidungs-bereich in die Transformations- und vermutlich auch Entwicklungsländer verwiesen werden.

Aufgrund der nur sehr geringen Wertschöpfung (bzw. fehlender Reinvestitionsmittel), nur unzureichenden Know-how- und Kapitaltransfers sowie dem sehr hoch ausgeprägten Umverlagerungsrisiko für die Veredelungsbetriebe kann davon ausgegangen werden, daß der Großteil der lohnkostenorientierten Verlagerungen im Textil- und Bekleidungs-bereich ungeeignet ist, zu einer eigenständigen Entwicklung in den Empfängerländern beizutragen. Im Falle einer Weiterverlagerung der Produktion in jeweils nochmals billigere Länder erscheint eine Fortführung der Produktion aufgrund der hohen Abhängigkeit der Veredelungsbetriebe vom Ausland als eher unwahrscheinlich.

8. Ausblick

Aufgrund der weitgehenden Liberalisierung der internationalen Textil- und Bekleidungsbranche (Zoll- und Handelsquotenabbau) im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) bis zum Jahr 2005¹⁰⁵ ist zu vermuten, daß die

¹⁰⁵ Vgl. dazu: Schöppenthau, P. v. (1993).

sektorspezifischen Veredelungsverkehre mit den Entwicklungs- und Transformationsländern zukünftig eher noch zunehmen dürften, was durch die hohe Abhängigkeit dieser Verlagerungsarten von einem zoll- und quotenfreien Handel begründet werden kann. Entsprechendes wie für die Veredelungsverkehre gilt auch für die Vollimporte aus den beiden Ländergruppen.

Die vorliegende Arbeit verdeutlicht, daß aufgrund der sich vollziehenden Ablösung der Direktinvestitionen durch die neuen Internationalisierungsformen keineswegs von grundsätzlich positiven Entwicklungseffekten im Rahmen von Produktionsverlagerungen gesprochen werden kann. Daher bleibt zu hinterfragen, welche Anforderungen sich an die politischen Rahmenbedingungen von internationalen Produktionsverlagerungen zu richten haben; weiterhin, auf welcher Ebene diese am sinnvollsten zu installieren wären und welche Durchsetzungschancen ihnen eingeräumt werden können.

Zunächst erscheint es wünschenswert, über eine bessere statistische Erfassung die Grauzone zu beseitigen, in welcher sich die neuen Internationalisierungsformen — und dabei insbesondere die Vollimporte — bis heute vielfach bewegen. Damit würden Regulierungen möglich, welche speziell solchen Unternehmen, die bereits in besonderer Weise die Vorteile der neuen Internationalisierungsformen nutzen, gewisse Anreize zur Verstärkung ihrer bestehenden Kooperationen in Form von Direktinvestitionen anbieten. Entsprechende Anreizsysteme müßten, aufgrund der hierzu erforderlichen finanziellen Mittel, in erheblichem Umfang von den Regierungen der Herkunftsländer von Produktionsverlagerungen mitgetragen werden. Daneben erscheint eine Finanzierung durch Ausgleichszahlungen solcher Unternehmen angebracht, welche sich ab einer festzusetzenden Verlagerungsquote zu keinen darüberhinausgehenden Direktinvestitionen bereit

erklären. Gerade solche Unternehmen profitieren schließlich in hohem Maß von den niedrigen Löhnen in den Entwicklungs- und Transformationsländern und den nur unzureichenden Entwicklungseffekten im Rahmen der Veredelungsverkehre.

Die auf internationaler Ebene zur Zeit geführte Debatte zum Themenkomplex Handel und Investitionen — im Rahmen der OECD und der WTO¹⁰⁶ — lassen den oben genannten Regulierungsanspruch jedoch als nur umso schwieriger durchsetzbar erscheinen. So dreht sich die aktuelle Diskussion viel stärker um eine Minimierung staatlicher Regulierungskompetenzen gegenüber den multinationalen Konzernen. Deshalb dürften auch solche Regulierungsmechanismen, wie die oben genannten Anreizsysteme und Höchstquoten im Rahmen von Produktionsverlagerungen, nur sehr erschwert Eingang in die aktuelle Debatte um Handel und Investitionen finden.

In engem Zusammenhang mit dem international forcierten Abbau staatlicher Lenkungs Kompetenzen gegenüber Produktionsverlagerungen, sei deshalb abschließend noch auf ein Zitat verwiesen, welches ebenfalls in engster Beziehung mit dem vorstehenden Fallbeispiel Tschechien steht, und das sich als Retroperspektive auf entsprechende Deregulierungserfahrungen im tschechischen Transformationsprozeß bezieht: „Die Idee, dem Markt alle Türen zu öffnen in der Hoffnung, damit werde sich schon alles von selbst regeln, ist bezweifelbar oder zumindest sehr übertrieben worden“.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Vgl. zum „Multilateralen Abkommen zum Investitionsschutz“ in der OECD sowie zum „Abkommen über Handel und Investitionen“ in der WTO, die ausführliche Analyse: Germanwatch März 1998.

¹⁰⁷ Vaclav Havel. In: Frankfurter Rundschau (20.04.1998)

Literaturverzeichnis

- Adler, U. und M. Breitenacher* (1995): Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Veredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie. Ifo-Studien zur Industriewirtschaft 51.
- BAW* (1997): Ein- und Ausfuhren Textil und Bekleidung. Januar-Dezember, 1991 - 1995. April.
- BAW* (1995): Ein- und Ausfuhren Textil und Bekleidung, Außenhandelsbilanzen mit und ohne PV-Verkehr für mittel-osteuropäische Länder sowie China, Vietnam u. Nordkorea. Januar bis Dezember 1995.
- BAW* (1996): Ein- und Ausfuhren Textil und Bekleidung, Außenhandelsbilanzen mit und ohne PV-Verkehr für mittel-osteuropäische Länder sowie China, Vietnam u. Nordkorea. Januar-Dezember 1996.
- BAI* (1993): Branchenbild: Tschechische Republik und Slowakische Republik: Textilien und Bekleidung. September.
- BAI* (1996): Zoll- und Handelsinformationen: Tschechische Republik. März.
- CzechInvest* (1997): Tschechische Investitionsagentur. Infoblatt Nr. 0-19. Prag. Februar.
- Deutsche Bundesbank* (1994): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Mai.
- Deutsche Bundesbank* (1996): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Mai.
- Deutsche Bundesbank* (1997): Mittelbare und unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im ausländischen Textil- und Bekleidungs-gewerbe. Stand Ende 1995.
- Deutsche Bundesbank* (1989): Monatsberichte der Deutschen Bundesbank. April.
- Deutsche Bundesbank* (1989 ff.): Zahlungsbilanzstatistik. Jahrgänge 1989-1996.
- Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer* (1996): Industrie und Handel, Heft 4. Prag. April.
- Dieckheuer, G. und M. Langenfurth* (1995): Passive Lohnveredelung — Faktor des Wirtschaftswachstums in Osteuropa?
- Europäische Gemeinschaften* (1996): Zusatzprotokoll über den Handel mit Textilwaren zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der Tschechischen Republik vom 6.3.1996. In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. L 331/1, S. 1 ff.
- FAZ* (1996): Länderanalysen: Tschechische Republik. September.
- FAZ* (1993): Länderanalysen: Tschechische Republik. August.
- Friedrich-Ebert-Stiftung* (1994): Produktionsverlagerungen in mittel- und osteuropäische Staaten — Chancen und Gefahren. Reihe: Wirtschaftspolitische Diskurse, Nr. 64.
- Fröbel, F., J. Heinrichs und O. Kreye* (1977): Die neue internationale Arbeitsteilung — Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer.
- Fröbel, F., J. Heinrichs und O. Kreye* (1986): Umbruch der Weltwirtschaft. Die globale Strategie: Verbilligung der Arbeitskraft, Flexibilisierung der Arbeit, neue Technologien.
- Germanwatch* (1996): Alles neu macht das MAI — Das Multilaterale Investitionsabkommen. März.
- Gesamtverband der Textilindustrie* (1996a): Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie.
- Gesamtverband der Textilindustrie* (1996b): Textilkonjunktur. Alles über die Textilindustrie.
- Gesamtverband der Textilindustrie* (1996c): Jahrbuch der Textilindustrie.
- Helmes, Marion* (1995): Das Management von Produktionsverlagerungen. Eine Darstellung am Beispiel der Deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie in Mittel-/Osteuropa.
- Hermann, M.* (1996): Standortsicherung in der Textil- und Bekleidungsindustrie: Strategische Optionen für die Textil- und Bekleidungsindustrie der Industrienationen vor dem Hintergrund steigender Importe und zunehmender Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer.
- Hollmann, T.* (1996): Die Unternehmensbewertung im Umbruch von Plan- auf Marktwirtschaft am Beispiel der Tschechischen Republik.
- ILO* (1991): Textiles Committee, Working conditions in the textiles industry in the light of technological changes.
- ILO* (1997): World employment: National policies in a global context. 1996/1997.
- IMF* (1997): World economic outlook: A survey by the staff of the International Monetary Fund.
- Jenkins, R.* (1985): Kontroverse Standpunkte zur Internationalen Arbeitsteilung. In: Mehrwert. Beiträge zur politischen Ökonomie, Nr. 26: S. 1-30.
- Menzel, U.* (1983): Der Differenzierungsprozeß der Dritten Welt und seine Konsequenzen für den Nord-Süd-Konflikt und die Entwicklungstheorie. In: PVS, Jahrgang 24, Heft 1: 31-59.
- Menzel, U. und D. Senghaas* (1985): In der Nachfolge Europas. Autozentrierte Entwicklung in den ostasiatischen Schwellenländern Südkorea und Taiwan.
- Mühleck, P.* (1992): Krise und Anpassung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie im Lichte der Fordismus-Diskussion.
- Nedela, M.,* (1995): Erfordernisse und Möglichkeiten einer wachstumsorientierten Steuerpolitik in Rumänien. Sozialökonomische Schriften 7.
- Nohlen, D. und F. Nuscheler* (1993): Handbuch der dritten Welt. Grundprobleme, Theorien, Strategien.
- Nunnenkamp, P. v.* (1995): Verschärfte Weltmarktkonkurrenz, Lohndruck und begrenzte wirtschaftspolitische Handlungsspielräume. Die Textil- und Bekleidungsindustrie im Zeitalter der Globalisierung. In: Aussenwirtschaft, Heft IV: S. 545-569.
- OECD* (1994): Globalisation of industrial activities: A case study of the clothing industry.
- Plum, M.* (1994): Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern.
- Raasch, S. und P. Wahnschaffe* (1985): Die Integration der bundesrepublikanischen Textil- und Bekleidungsindustrie in die neue internationale Arbeitsteilung. In: Mehrwert, Beiträge zur politischen Ökonomie, Nr. 26: S. 115-140.
- Schmucker, T.* (1995): Wirtschaftlicher Wiederaufbau Osteuropas am Beispiel der Tschechischen Republik. Reihe Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Band 21.
- Schulte, E.* (1996): Arbeitsmarktpolitik in der Systemtransformation — Kritische Analyse für Polen, die Tschechische Republik und Ungarn.
- Schulte-Mattler, H.* (1988): Direktinvestitionen: Gründe für das Entstehen von multinationalen Unternehmen.
- Schumacher, D. und H. Wilkens* (1990): Marktabschottungspolitiken wichtiger Schwellenländer und wirtschaftliche Entwicklung. Beiträge zur Struktur-forschung, DIW, Heft 118.

- Spinanger, D.* (1994): Germany's textile Complex under the MFA-Making it under Protection and going international. Kieler Arbeitspapiere, No. 651.
- Statistisches Bundesamt* (1996): Länderbericht Tschechische Republik.
- Textil-Wirtschaft* (1984): PLV-Leitfaden und Analyse. TW-Thema, Band 4.
- The Economist Intelligence Unit* (1996): Country Report, 4th quarter, S. 6.
- Toyne, B.* (1984): International differences in the textile complex. In: The global textile industry. S. 19-29.
- UNCTAD* (1995): World Investment Report (Overview).
- UNCTAD* (1996a): World Investment Report (Overview).
- UNCTAD* (1996b): World Investment Report. Geneva.
- United Nations* (1990): Industrial Statistics Yearbook. Vol. 1. Department of Economic and Social Development.
- Vernon, R.* (1960): International investment and international trade in the product cycle. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80: S. 190-207.
- World Bank* (1995): World Development Report 1995.
- WTO* (1996): Annual Report, Vol. 2.
- WTO* (1996): Focus-Newsletter. June/July.

Summary

Socio-economic effects of the internationalisation of production: The international textiles sector and a case study of Germany and the Czech Republic

Since the economical and political changes in Central and Eastern Europe, there can be observed a high increase of transfers of production from the EU into the region. Afterwards Poland, Hungary and the Czech Republic have represented the first destinations, there is a new trend to other countries of the region. The shift from one country to another seems to be very dynamic because there are some new kinds of movements which become more and more wide spread, like subcontracting. This trend which takes place also at a world-wide level, moves along with a decrease of foreign direct investments in the developing and transition countries. That's why transfers of capital, research and development, technology and organisational practices in these countries happen more and more seldom.

The question of the essay is, how to assess international transfers of production from a socio-economic point of view. Special interest is dedicated to an empirical case study of the movements in the German and Czech textiles sector.