

OBS-Arbeitsheft 85



Sabine Ferenschild, Julia Schniewind

Folgen des Freihandels

Das Ende des Welttextilabkommens
und die Auswirkungen auf die Beschäftigten

Eine Studie der Otto Brenner Stiftung
Frankfurt am Main 2016

OBS-Arbeitsheft 85
ISSN-Print 1863-6934
ISSN-Online 2365-2314

Herausgeber:

Otto Brenner Stiftung

Jupp Legrand

Wilhelm-Leuschner-Straße 79

D-60329 Frankfurt am Main

Tel.: 069-6693-2810

Fax: 069-6693-2786

E-Mail: info@otto-brenner-stiftung.de

www.otto-brenner-stiftung.de

Autorinnen:

Dr. Sabine Ferenschild

SÜDWIND e.V. Institut für Ökonomie und Ökumene

Kaiserstraße 201

53113 Bonn

Tel.: 0228-763698-16

E-Mail: ferenschild@suedwind-institut.de

Julia Schniewind

Speicherstraße 24

60327 Frankfurt am Main

E-Mail: juliaschniewind@posteo.de

Redaktion:

Christopher Altgeld

Otto Brenner Stiftung

Lektorat:

Elke Habicht, M.A.

www.textfeile.de

Hofheim am Taunus

Satz und Gestaltung:

complot-mainz.de

Titelbild:

Collage: complot-mainz.de –

Fotos: Klaus Murawski bzw. Fotolia

Druck:

mww.druck und so ... GmbH, Mainz-Kastel



Wir danken der IG Metall für die Unterstützung bei der Finanzierung der Studie.

Hinweis zu den Nutzungsbedingungen:

Dieses Arbeitsheft darf nur für nichtkommerzielle Zwecke im Bereich der wissenschaftlichen Forschung und Beratung und ausschließlich in der von der Otto Brenner Stiftung veröffentlichten Fassung – vollständig und unverändert – von Dritten weitergegeben sowie öffentlich zugänglich gemacht werden.

In den Arbeitsheften werden die Ergebnisse der Forschungsförderung der Otto Brenner Stiftung dokumentiert und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Für die Inhalte sind die Autorinnen und Autoren verantwortlich.

Bestellungen:

Über die Internetseite der Otto Brenner Stiftung können weitere Exemplare dieses OBS-Arbeitsheftes kostenlos bezogen werden – solange der Vorrat reicht. Dort besteht auch die Möglichkeit, das vorliegende und weitere OBS-Arbeitshefte als pdf-Datei herunterzuladen.

Vorwort

Die Frage nach Chancen und Grenzen eines globalisierten Freihandels wird derzeit in Deutschland kontrovers diskutiert. Während Teile der Wirtschaft und Akteure aus der Politik die Segnungen des freien Marktes nicht genug preisen können, sind Nicht-regierungsorganisationen, Gewerkschaften, Kulturschaffende sowie viele kleine und mittlere Unternehmen eher skeptisch. Im Herbst 2015 gingen allein in Berlin 250.000 Menschen gegen die geplanten Freihandelsabkommen TTIP und CETA auf die Straße. Für eine seriöse Diskussion über die Folgen des Freihandels ist es sinnvoll, einen Blick auf den seit 2005 weitgehend liberalisierten Weltmarkt für Textilien und Bekleidung zu werfen.

Die Arbeitsbedingungen der Näherinnen und Näher, die für Hungerlöhne die Kleidung der großen Textilmarken herstellen, verdeutlichen, dass Freihandel in der Regel nicht zum Nutzen aller Beteiligten funktioniert. Wohlstand ist für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den meisten Produktionsländern weiter eine Illusion. Nicht nur, weil die mageren Einkommen kaum zum Leben reichen, sondern auch wegen des oft mangelhaften Arbeitsschutzes und der daraus resultierenden Gefahren für Leib und Leben. Unglücke wie das von Rana Plaza oder der Brand bei Ali Enterprise sind nur die bekanntesten Beispiele. Die allermeisten Arbeitsunfälle schaffen es erst gar nicht in die Schlagzeilen unserer Medien. Diese Katastrophen machen auch die Verantwortung der großen Bekleidungsmarken deutlich. Sie profitieren mit hohen Gewinnmargen von der Ausbeutung der Beschäftigten und setzen mit ihrer Marktmacht den produzierenden Subunternehmen zu. Aufträge werden nur an die billigsten Produzenten an den billigsten Standorten vergeben. Soziale Kriterien spielen bei der Auswahl faktisch kaum eine Rolle.

Zehn Jahre nach dem Ende des Welttextilabkommens, mit dem Jahrzehnte der Regulierung des Handels für Textilien und Bekleidung zu Ende gingen, lenken Otto Brenner Stiftung und IG Metall mit der Förderung und der Veröffentlichung der hier vorliegenden Studie den Blick auf die Entwicklung der Arbeitsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie. Nach Vorgängerstudien aus den Jahren 2004 und 2009 fragt diese Untersuchung nun danach, wie sich die Handelsliberalisierung auf die Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Arbeitsbedingungen in sieben zentralen Produktionsländern ausgewirkt haben.

Die Autorinnen können nachweisen, dass viele Prognosen, die in den Vorgängerstudien aufgestellt wurden, inzwischen Realität sind. Insbesondere ist es zu einer Verstärkung der Konkurrenz zwischen den Produktionsstandorten, zu weiteren Verlagerungen nach Asien und zum Teil sogar zu einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen gekommen. Die Beschäftigten haben aufgrund „anhaltend niedriger Löhne, Zunahme befristeter Verträge bzw. informeller Beschäftigungsverhältnisse sowie massiver Behinderung gewerkschaftlicher Aktivitäten in den meisten Ländern nicht

oder kaum vom Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie“ profitiert, so die Studie. In besonderem Maße trifft diese Diagnose für die weiblichen Beschäftigten zu, die noch schlechter gestellt sind als ihre männlichen Kollegen.

Ein weiterer Fokus der Untersuchung liegt auf den Gegenstrategien, mit denen Gewerkschaften und Zivilgesellschaft versuchen der sozialen Abwärtsspirale etwas entgegenzusetzen. Als fruchtbare Beispiele der internationalen Gewerkschaftszusammenarbeit werden insbesondere die „Asia Floor Wage Alliance“, die „Clean Clothes Campaign“ und die „International Union League for Brand Responsibility“ beschrieben. Zudem existieren nationale Ansätze, wie der „Bangladesh Accord“ oder das indonesische „Protokoll zur Vereinigungsfreiheit“, deren Wirksamkeit jedoch umstritten ist. Die Autorinnen machen deutlich, dass es angesichts der Auswirkungen des Welthandels dringend geboten sei, effektive Maßnahmen zum Schutz der Beschäftigten zu ergreifen: Die Untersuchung hat gezeigt, „dass der Wettlauf um Marktanteile unbedingt reguliert werden muss, wenn er nicht auf Kosten von Beschäftigten und Umwelt ausgetragen werden soll. Dazu sind Sozialklauseln in Handelsverträgen genauso geeignete Instrumente wie Gesetzesinitiativen zur Unternehmenshaftung. Statt wie bisher im Welthandel über Handelsschranken und ihre Behebung zu diskutieren, muss die Diskussion auf Schutzrechte für Beschäftigte und deren Umsetzung gelenkt werden. Dazu können“, so die Autorinnen, „Gewerkschaften und Zivilgesellschaft einen wichtigen Beitrag leisten.“

Mit der Veröffentlichung der Vorgängerstudie im Jahr 2009 wollten Otto Brenner Stiftung und IG Metall vor einigen Jahren auf die sozialen Folgen des liberalisierten Weltmarktes für Textil und Bekleidung aufmerksam machen. Viele der damals prognostizierten Entwicklungen sind inzwischen leider Realität geworden. Deswegen muss es jetzt darum gehen, sie zu stoppen und andere Wege zu gehen. Die Studie zeigt, dass der Schutz der Beschäftigten in den Mittelpunkt rücken muss. OBS und IG Metall verbinden mit der Publikation der Forschungsergebnisse die Hoffnung, dass nicht nur über notwendige Schritte in diese Richtung diskutiert wird, sondern dass diese endlich in Angriff genommen und umgesetzt werden.



Jupp Legrand
Geschäftsführer
Otto Brenner Stiftung



Horst Mund
Funktionsbereichsleiter
Transnationale Gewerkschaftspolitik

Frankfurt am Main, im Februar 2016

Inhalt

Zusammenfassung der Ergebnisse	5
1 Einführung	7
2 Entwicklung des Welthandels mit Textilien und Bekleidung 2005-2014	10
2.1 Wachstum des Welthandels mit Textilien und Bekleidung seit 2005.....	10
2.2 Staubsaugereffekt nach China	15
2.3 Regionalisierung in der Globalisierung: widersprüchliche Bilanz	16
2.4 Zunahme regionaler und präferenzzieller Handelsabkommen.....	17
2.5 Unternehmen als Gewinner der Liberalisierung	20
2.6 Weitere Entwicklungen	22
3 Fallstudien	24
3.1 Europäische Union (EU)	24
3.1.1 Die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel.....	24
3.1.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU	30
3.1.3 Handelspolitik und -abkommen.....	32
3.1.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	35
3.1.5 Ausblick.....	37
3.2 Türkei	37
3.2.1 Die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	37
3.2.2 Struktur der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie	38
3.2.3 Handelspolitik und -abkommen.....	43
3.2.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	44
3.2.5 Ausblick.....	49
3.3 China	49
3.3.1 Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel.....	49
3.3.2 Struktur der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie.....	52
3.3.3 Handelspolitik und -abkommen.....	55
3.3.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	55
3.3.5 Ausblick.....	62
3.4 Bangladesch	62
3.4.1 Die Textil- und Bekleidungsindustrie Bangladeschs im Welthandel	63
3.4.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie Bangladeschs	65
3.4.3 Handelspolitik und -abkommen.....	67
3.4.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	68
3.4.5 Ausblick.....	72

3.5 Indien	72
3.5.1 Die indische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	73
3.5.2 Struktur der indischen Textil- und Bekleidungsindustrie	75
3.5.3 Handelspolitik und -abkommen.....	78
3.5.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	79
3.5.5 Ausblick.....	81
3.6 Vietnam	83
3.6.1 Die vietnamesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	83
3.6.2 Struktur der vietnamesischen Textil- und Bekleidungsindustrie	85
3.6.3 Handelspolitik und -abkommen.....	89
3.6.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	91
3.6.5 Ausblick.....	94
3.7 Indonesien	94
3.7.1 Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel	95
3.7.2 Struktur der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie	98
3.7.3 Handelspolitik und -abkommen.....	100
3.7.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	101
3.7.5 Ausblick.....	104
3.8 Kambodscha	104
3.8.1 Die Textil- und Bekleidungsindustrie Kambodschas im Welthandel	107
3.8.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie Kambodschas	109
3.8.3 Handelspolitik und -abkommen.....	110
3.8.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen	111
3.8.5 Ausblick.....	114
4 Einschätzung und Ausblick	118
Anhang	123
Literaturverzeichnis	124
Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen.....	136
Glossar	138
Abkürzungsverzeichnis	139
Liste der InterviewpartnerInnen.....	142
Themenkomplexe der leitfadenzentrierten Interviews	144
Hinweis zu den Autorinnen	146

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die vorliegende Studie untersucht, wie sich die Arbeitsbedingungen in zentralen Produktionsländern von Textilien und Bekleidung zehn Jahre nach dem Auslaufen des Welttextilabkommens zum Jahresende 2004 entwickelt haben und welche Strategien in Gewerkschaften und Zivilgesellschaft zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen diskutiert werden. Untersucht wurden acht Schwerpunktländer bzw. -regionen: die Europäische Union (EU), die Türkei, China, Bangladesch, Indien, Indonesien, Vietnam und Kambodscha.

Zentrale Prognosen eingetroffen

Zentrale Prognosen für die Zeit nach dem Ende des Welttextilabkommens sind eingetroffen. Im Einzelnen sind dies:

- ein Wachstumsschub für den Textil- und Bekleidungshandel;
- eine massive Verlagerung der Produktion nach China (Staubsaugereffekt);
- eine Regionalisierung des textilen Handels in der Globalisierung; diese Prognose hat sich für den asiatischen Raum erfüllt, für andere Regionen weniger;
- ein sozialer Wettlauf nach unten; dieser stellt eine Folge des Versuchs dar, in einem liberalisierten Weltmarkt wettbewerbsfähig zu sein.

Gewinner und Verlierer der Liberalisierung

Unter den untersuchten Ländern konnten China, Bangladesch, Indien, Vietnam, Kambodscha und die Türkei in den letzten zehn Jahren zum Teil deutliche Wachstumswerte ihres jeweiligen Anteils am Weltmarkt verzeichnen.

Wenn man nur die Wertschöpfung als Maßstab heranzieht, können die Industrien dieser Länder als Profiteure der Liberalisierung bezeichnet werden. Indonesien zeigt hingegen widersprüchliche Entwicklungen – mit einem Wachstum auf dem US-Markt und in Japan, aber einer Abnahme auf dem wichtigen EU-Markt. Die Mitgliedsstaaten der EU sind klare Verlierer der Handelsliberalisierung. Sie waren bis zum Jahr 2005 starke Produktionsländer von Textilien und Bekleidung und erleben seitdem stark sinkende Marktanteile. Die Folge ist eine erhebliche Umstrukturierung in Richtung kapitalintensiver Produktion und damit verbunden ein massiver Abbau von Arbeitsplätzen.

Entwicklung der Arbeitsbedingungen

Zentrale Erkenntnis ist, dass selbst in den sogenannten Gewinnerländern die Beschäftigten durch Produktionsverlagerungen, anhaltend niedrige Löhne, eine Zunahme befristeter Verträge und informeller Beschäftigungsverhältnisse sowie durch massive Behinderung gewerkschaftlicher Aktivitäten nicht oder kaum vom Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie profitieren. Von menschenwürdiger Arbeit scheint der Sektor weiter entfernt zu sein denn je. Die Rede von Gewinnerländern muss deshalb relativiert werden: Es geht nicht um Länder, sondern um Unternehmen, die von der Liberalisierung insofern profitieren, als sie für ihre Investitionsentscheidungen nicht mehr das Quotensystem berücksichtigen müssen, und die aufgrund der gewachsenen Konkurrenz von fallenden Stückpreisen profitieren konnten.

Strategien für die Zukunft

Die Strategien, mit denen die Regierungen der Schwerpunktländer nach der Liberalisierung ihre nationalen Textil- und Bekleidungsindustrien unterstützen, ähneln sich: Überwiegend bestehen sie im technologischen Upgrading, im Ausbau der Wertschöpfungskette im eigenen Land sowie in der Erschließung der Binnenmärkte. Die Chancen zur Realisierung dieser Strategien scheinen aber sehr ungleich verteilt zu sein, wenn man das enorme Potenzial Chinas und zunehmend auch Indiens betrachtet. Gewerkschaften und Zivilgesellschaften wiederum haben aus den Entwicklungen der letzten Jahre mehrere Lehren gezogen: Ihre Strategien reichen von verstärkten Arbeitskämpfen über die Beteiligung an sogenannten Multistakeholder-Initiativen und die Internationalisierung ihrer Arbeit (zum Beispiel im Rahmen der Asia Floor Wage Alliance) bis hin zur Forderung nach gesetzlich bindenden Instrumenten zur Unternehmenshaftung im Fall von Menschenrechtsverletzungen auch in Zulieferbetrieben. Der Blick in viele der Schwerpunktländer/-regionen zeigt, dass das letzte Jahrzehnt nicht nur von der Liberalisierung des Handels und der Ausbreitung infor-

meller Arbeitsverhältnisse geprägt war. Es war auch ein Jahrzehnt des Widerstands von Beschäftigten und der zivilgesellschaftlichen Initiativen, ohne die die Situation der Beschäftigten heute wahrscheinlich noch deutlich schlechter wäre.

Fokus Frauen

Frauen stellen einen großen Teil der Beschäftigten in der textilen Kette. Ihre Löhne liegen zum Teil noch deutlich unter den schon niedrigen Löhnen der Männer in der Branche. Sie arbeiten eher informell und in Heimarbeit, sind schwerer für gewerkschaftliche Organisation zu gewinnen und von gewerkschaftlichen Führungspositionen viel zu oft ausgeschlossen. Eine zentrale Schlussfolgerung ist deshalb, dass Gewerkschaften in allen Ländern, aber auch auf internationaler Ebene ihre Bemühungen zur Organisation informell Beschäftigter und von Heimarbeiterinnen verstärken müssen. Primär erwerbsarbeitsbezogene Fragen wie Löhne und Arbeitszeiten sollten um gesellschaftliche Fragestellungen wie Vereinbarkeit von Familienarbeit und Erwerbsarbeit, Existenzsicherung und Stärkung nachhaltiger Wirtschaftsweisen ergänzt werden.

1 Einführung

„Das Auslaufen des ATC [Agreement on Textiles and Clothing – Welttextilabkommen; Anm.d.A.] zum Jahresende 2004 wird den internationalen Wettbewerb im Textil- und Bekleidungsbereich verstärken und vermutlich zu einer Abwärtsspirale in Fragen von Sozial- und Umweltstandards beitragen“ (Ferenschild/Wick 2004: 51). So lautete eine der zentralen Prognosen zu den Auswirkungen der Liberalisierung des Textilmarktes durch das Auslaufen des Welttextilabkommens. Anhaltende und zum Teil verschärfte prekäre Arbeitsbedingungen wie niedrige Löhne, nicht entgeltete Überstunden, Gefährdung von Leib und Leben der Beschäftigten durch unsichere Fabrikgebäude (Brände, Einstürze), Unterdrückung von Streiks und Protesten sowie die Zunahme von kurzfristiger Beschäftigung und Vertragsarbeit in vielen Produktionsländern scheinen diese Prognose zu bestätigen. Die Länderbeispiele in dieser Studie werden dies belegen.

Allerdings ist zugleich festzustellen, dass das Ende des Welttextilabkommens keine vollständige Liberalisierung mit sich gebracht hat, denn länderspezifische Beschränkungen und Regulierungen blieben noch über das Jahr 2005 hinaus wirksam. Zugleich haben die gewerkschaftlichen Aktivitäten und sozialen Bewegungen in vielen Ländern und auf internationaler Ebene dazu beigetragen, dass der prognostizierte ‚soziale Wettlauf nach unten‘ angehalten oder zumindest abgebremst werden konnte. Dieser Widerstand war allerdings nicht so wirksam, dass von einer eindeutigen und nachhaltigen Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Textil- und Bekleidungs-

industrie gesprochen werden kann. Die länderspezifischen Unterschiede sind zum Teil gravierend. Deshalb lassen sich die Auswirkungen der Liberalisierung im Einzelnen auch am besten an Länderbeispielen untersuchen.

Für diese Studie wurden acht Schwerpunktländer/-regionen ausgewählt, von denen sieben im Jahr 2013 zu den zehn größten Exporteuren von Textilien und Bekleidung gehörten (vgl. WTO 2014: 58): Mit China, Indonesien, Kambodscha und der EU werden die Länder/Wirtschaftsräume in den Blick genommen, die bereits in der oben zitierten Studie aus dem Jahr 2004 untersucht wurden (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 22 ff.). Mit Bangladesch, Indien, der Türkei und Vietnam rücken außerdem vier Länder in den Mittelpunkt, die sowohl für das globale Produktionsnetzwerk der Textil- und Bekleidungsindustrie als auch für die Arbeit der deutschen Kampagne für Saubere Kleidung, Teil des internationalen Netzwerks der Clean Clothes Campaign (CCC), von zentraler Bedeutung sind.

Für diese Länder (wie auch für weitere, die hier nicht untersucht werden können) stellt die Textil- und/oder Bekleidungsindustrie eine zentrale Industrie im Rahmen ihrer jeweiligen (Wirtschafts-)Entwicklungsstrategien dar: Der Sektor gilt wegen seiner Arbeitsintensität und der Beschäftigungsmöglichkeiten für ungelernete und niedrigqualifizierte Personen als ideale Einstiegsindustrie auf dem Weg zur Industriegesellschaft. In allen Schwerpunktländern dieser Studie zusammen arbeiten ca. 18,35 Millionen Menschen als formell in der Textil- und Bekleidungsindustrie Beschäftigte

Auswirkungen der Liberalisierung

Hohe Bedeutung des Sektors für wirtschaftliche Entwicklung

(vgl. ILO 2014: 9, siehe Kap. 3.1 und 3.8). Im Vergleich zum Agrarsektor liegen die Einkommen, die aus der Beschäftigung im Textilektor generiert werden können, bedeutend höher.¹ Insbesondere Frauen finden in der Textil- und Bekleidungsindustrie eine Arbeits- und Einkommensperspektive. Außerdem weist vor allem die Bekleidungsindustrie eine niedrige Kapitalintensität auf, so dass sie bereits mit geringem Kapitaleinsatz aufgebaut werden kann und dementsprechend anpassungsfähig an veränderte Weltmarktbedingungen ist (vgl. Schniewind 2015: 2 f.; Keane/de Velde 2008: 1 f.).

Bangladesch ist ein Beispiel für eine solche auf der Förderung der Textil- und Bekleidungsindustrie aufbauende Entwicklungsstrategie, die unter anderem auf reduzierten Zöllen für den Import bestimmter Vorprodukte, zollfreien Importen von Baumwolle als zentralem Rohstoff und, abhängig von bestimmten Ursprungsregeln, auf einer 5 %igen Exportsubvention für Bekleidung basiert (vgl. UNCTAD 2012: 3). Die Entwicklungsstrategie Kambodschas setzt dagegen im Rahmen des Programms „Better Factories“ vor allem auf eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Textil- und Bekleidungssektor. Ziel ist es, einen Beitrag zur Armutsreduktion zu leisten. In diesen beiden Ländern können sehr unterschiedliche Strategien zur Armutsbekämpfung im Textil- und Bekleidungssektor beobachtet werden: zum einen durch Verbesserung der Exportbedingungen; zum anderen durch Ver-

besserung der Arbeitsbedingungen (vgl. Keane/de Velde 2008: 31).

Aus der hohen Relevanz der Textil- und Bekleidungsindustrie für die Entwicklungsstrategien der Schwerpunktländer ergibt sich auch ihre Bedeutung für die zukünftige Agenda der Vereinten Nationen. Menschenwürdige Arbeitsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie würden die Lebensbedingungen von Millionen Menschen verbessern, die zu den von Armut betroffenen und gefährdeten Gruppen gehören. So könnte ein großer Beitrag zur Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele (MDG) und der 2015 formulierten UN-Ziele für eine Nachhaltige Entwicklung (SDG) geleistet werden. „Decent work“, also menschenwürdige Arbeit in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie, kann entscheidend zum Ziel der Armutsbekämpfung beitragen.

Die hier vorliegende Studie basiert auf von SÜDWIND erstellten Vorgängerstudien,² eigenen Recherchen der Autorinnen inklusive der Recherchen der Koautorin Julia Schniewind für ihre im Februar 2015 an der Universität Bayreuth eingereichte Masterarbeit.³ Sie berücksichtigt die bis Ende Juli 2015 vorliegenden Daten. Zudem stützt sich die Untersuchung auf leitfadenzentrierte Interviews mit GewerkschafterInnen, ArbeitsaktivistInnen und ExpertInnen aus den Schwerpunktländern.⁴ Mehrere InterviewpartnerInnen stammten aus Mitgliedsgewerkschaften des internationalen

„Decent work“
als Beitrag zur
Armutsbekämpfung

1 Im Vergleich zu anderen güterproduzierenden Industrien sind die Löhne in der Bekleidungsindustrie allerdings durchschnittlich 35 % und in der Textilindustrie 24 % niedriger (vgl. ILO 2014: 16).

2 Vgl. Ferenschild/Wick (2004); Wick (2009); Wick (2010).

3 Schniewind (2015).

4 Liste der InterviewpartnerInnen und Fragebogen siehe Anhang.

Gewerkschaftsverbandes IndustriAll.⁵ Insofern reflektieren die Fallstudien auch die Sichtweise von IndustriAll-Mitgliedern. Diese Interviews wurden überwiegend während des Global Forums der internationalen Clean Clothes Campaign, das im November 2014 in Hongkong stattfand, von Frauke Banse und Julia Schniwind durchgeführt.

Anhand der Auseinandersetzung mit den Folgen handelspolitischer Rahmenbedingungen für Sozialstandards und Arbeitsbedingungen wird deutlich, dass die Diskussion prekärer Arbeitsbedingungen nicht auf Fragen nach alternativem Konsum oder auf die Kritik der Beschaffungspolitik von Handelsunternehmen reduziert werden kann. Vielmehr müssen gerade relevante AkteurInnen wie die Kampagne für Saubere Kleidung und ihre Trägerorganisationen und Mitgliedsgewerkschaften die handelspolitischen Rahmenbedingungen kennen und ihre Auswirkungen auf die Situation der Beschäftigten analysieren, um auf dieser Grundlage adäquate Strategien zur Unterstützung der Beschäftigten in ihrem Kampf für

bessere Arbeitsbedingungen zu entwickeln und umzusetzen. Dazu will diese Studie einen Beitrag leisten, indem sie vorhandene Daten sammelt und bewertet, Handlungs- und Strategieempfehlungen formuliert und in diese durch die geführten Interviews einen Diskurs mit ExpertInnen aus den Schwerpunktländern integriert.

In Kapitel 2 werden zunächst die allgemeine Entwicklung des Welthandels mit Textilien und Bekleidung und die Auswirkungen der Liberalisierung ab 2005 untersucht. Anschließend werden in Kapitel 3 ausgewählte Schwerpunktländer und -regionen einzeln untersucht: Zunächst die Europäische Union (EU) als wichtiger Absatzmarkt für und Produzent von Textilien und Bekleidung, gefolgt von der Türkei, die über die Zollunion eng mit dem EU-Wirtschaftsraum verflochten ist. Es folgen die sechs asiatischen Produktionsländer in der Reihenfolge ihrer Bedeutung für den globalen Textil- und Bekleidungsmarkt. In Kapitel 4 werden die Ergebnisse zusammengeführt und zu einer Gesamteinschätzung verdichtet.

Ziel und Struktur der Studie

⁵ Bangladesch: BGIWF, BIGUF und BRGWF; China/Hongkong: IHLO; Kambodscha: C.CADWU; Türkei: Deriteks.

2 Entwicklung des Welthandels mit Textilien und Bekleidung 2005-2014

Das Auslaufen des Welttextilabkommens am Ende des Jahres 2004 markiert eine einschneidende Veränderung in der Geschichte des Welttextilhandels, der zuvor mehr als vierzig Jahre lang von einem System quantitativer Handelsbeschränkungen bestimmt wurde. Im Vorfeld des Jahres 2005 entbrannte deshalb eine weltweit geführte Debatte um mögliche Konsequenzen der Liberalisierung für verschiedene Produktionsländer, für Beschaffungsstrategien von Unternehmen wie auch für die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten.⁶ Zentrale Prognosen aus dieser Debatte für die Zukunft des Welthandels mit Textilien und Bekleidung lauteten:

Prognosen: Folgen des Freihandels

- (1) Die Anzahl der Lieferländer in der Textil- und Bekleidungsindustrie wird sich von rund 160 auf ungefähr ein Drittel reduzieren – ein Prozess, der von zwei Charakteristika geprägt sein wird: Einerseits wird eine massive Verschiebung der Produktion nach China stattfinden („Staubsaugereffekt“). Andererseits wird es eine „Regionalisierung in der Globalisierung“ geben mit einer wachsenden Bedeutung des Mittelmeerraumes und Osteuropas als Lieferregion für die EU.
- (2) Angesichts des Endes des multilateralen Regulierungssystems im Textil- und Bekleidungshandel werden die EU und die USA zunehmend auf eine bilateral und regional ausgerichtete Politik setzen. Mit einer Mischung aus Zollsenkungen, Ursprungsregeln, Anti-Dumping-Maßnahmen und präferenziellem Marktzugang wird versucht wer-

den, die Bedeutung der eigenen Industrie in diesem Sektor zu sichern.

- (3) Technologisierung der Produktion und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, aber auch die Etablierung von Sozial- und Umweltstandards werden Strategien von Industrie und Politik als Antwort auf die Liberalisierung sein. Daraus werden die Unternehmen als klare Gewinner hervorgehen.
- (4) Die Liberalisierung wird den Wettbewerb verschärfen und vermutlich zu einer Abwärtsspirale im Bereich der Sozial- und Umweltstandards führen sowie zum Verlust Hunderttausender Arbeitsplätze beitragen. Von dieser Entwicklung werden insbesondere Frauen getroffen, die in vielen Ländern den größten Beschäftigtenanteil in diesem Sektor stellen.⁷

Haben diese Prognosen der realen Entwicklung standgehalten? Ein allgemeiner Überblick in diesem Kapitel sowie eine detailliertere Betrachtung zu acht Ländern bzw. Wirtschaftsräumen im nächsten Kapitel sollen darüber Aufschluss geben.

2.1 Wachstum des Welthandels mit Textilien und Bekleidung seit 2005

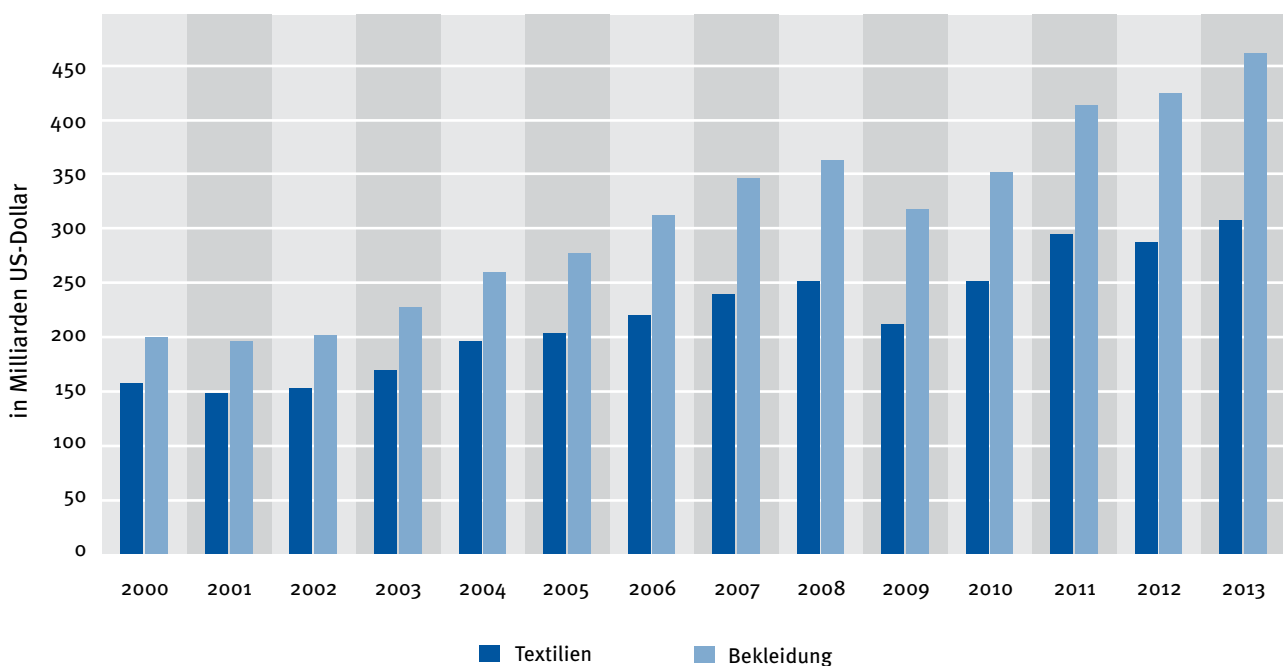
Über den Zeitraum der letzten 15 Jahre betrachtet hat sich der Welthandel mit Textilien und Bekleidung – abgesehen von einem Einbruch infolge der Weltwirtschaftskrise 2008/09 – deutlich gesteigert. Der weltweite Exportwert

⁶ Siehe u. a. Ferenschild/Wick (2004); Nordas (2005).

⁷ Zusammengefasst nach Ferenschild/Wick (2004: 51).

Abbildung 1:

Weltweite Exporte von Textilien und Bekleidung 2000-2013



Quelle: WTO (verschiedene Jahrgänge).

von Textilien und Bekleidung ist von 2000 bis 2013 von 356 auf 766 Milliarden US-Dollar gestiegen: Im Jahr 2013 summierten sich die weltweiten Bekleidungsexporte auf 460 Milliarden US-Dollar (2000: 199 Milliarden US-Dollar), die Textilexporte auf 306 Milliarden US-Dollar (2000: 157 Milliarden US-Dollar) (siehe Abb. 1).

Das Wachstum in der letzten Dekade lag deutlich über den Zuwächsen in der Dekade davor: Wuchsen die Textilexporte von 1993 bis 2003 um fast 50 %, so betrug ihr Wachstum zwischen 2003 und 2013 knapp über 81 %. Bei den Bekleidungsexporten lag die Wachs-

tumsrate in der Dekade 1993 bis 2003 schon bei mehr als 80 % und steigerte sich in der folgenden Dekade (2003-2013) auf mehr als 97 % (siehe Tab. 1, S. 12). Trotz des absoluten Wachstums der Textil- und Bekleidungsexporte sank jedoch ihr Anteil am weltweiten Güterhandel von zusammen 5,7 % im Jahr 2000 auf 4,2 % im Jahr 2013.

Die Produktion von Textilien und Bekleidung hat sich spätestens mit der wirtschaftlichen Öffnung Chinas seit Beginn der 1980er Jahre zunehmend in den asiatischen Raum verlagert. Dieser Prozess verstärkte sich in

Deutliches Wachstum durch Liberalisierung

Tabelle 1:
Wachstum der weltweiten Exporte von Textilien und Bekleidung 1980-2013

	1980-1993	1993-2003	2003-2013
Textilien	+ 105,45 %	+ 49,56 %	+ 81,07 %
Bekleidung	+ 214,63 %	+ 80,62 %	+ 97,42 %

Daten: WTO (verschiedene Jahrgänge).

den vergangenen zehn Jahren deutlich. Zu den führenden zehn Textil- und Bekleidungsexporturen der Welt zählen jeweils sieben asiatische Exporteure, auf die zusammen mehr als die Hälfte der Textil- und Bekleidungsexporte entfallen. Die EU und die USA konnten sich in beiden Sektoren unter den führenden zehn Exporteuren halten, verloren allerdings teils deutlich Marktanteile: Der Anteil der EU an den Textilexporten schrumpfte von 36,7 % im Jahr 2000 (USA: 7,1 %) auf 23,6 % im Jahr 2013 (USA: 4,6 %). Ihr jeweiliger Anteil an den Bekleidungsexporten schrumpfte im gleichen Zeitraum von 28,7 % auf 25,6 % im Fall der EU und von 4,4 % auf 1,3 % im Fall der USA (vgl. WTO 2014: 110 ff.).

Auffällig ist, dass seit der im Jahr 2008 beginnenden Weltwirtschaftskrise die größten und zugleich preiswertesten Exporteure von Bekleidung – China, Bangladesch, Indien und Vietnam – ihre Marktanteile steigern konnten (siehe Tab. 2 und Fallstudien 3.1 - 3.8). Die Krise verstärkte also den Substitutions- bzw. Verdrängungsprozess teurerer Anbieter zugunsten günstigerer Anbieter (vgl. Gereffi/Frederick 2010: 165).

Preiswerte Anbieter gewinnen Marktanteile

Neben den weltweiten Exporten sind entsprechend auch die Importe seit dem Ende des Quotenregimes des Welttextilabkommens gestiegen. Während sich die Produktion von Textilien und Bekleidung zunehmend im asiatischen Raum konzentriert, sind die klassischen Industrieländer, insbesondere die EU und die USA, die wichtigsten Absatzmärkte für Textilien und Bekleidung. 24,2 % der weltweit produzierten Textilien und knapp 38 % der Bekleidung wurden im Jahr 2013 in die EU importiert oder innerhalb des Wirtschaftsraumes der EU gehandelt; demgegenüber wurden 8,4 % der Textilien und knapp 19 % der Bekleidung im gleichen Jahr in die USA importiert. Einerseits lässt sich an dieser Entwicklung eine geographische Spaltung zwischen der Produktion und dem Konsum von Textilien und Bekleidung ablesen, andererseits nimmt gerade im Bekleidungssektor die Konzentration auf die drei zentralen Märkte EU, USA und Japan ab: Zwischen 2000 und 2013 sank deren Anteil an den Weltbekleidungsimporten von 82,5 % auf 63,8 % – eine Entwicklung, die durch die Weltwirtschaftskrise verstärkt wurde (siehe Tab. 3, S. 14; vgl. Gereffi /Frederick 2010: 158).

Tabelle 2:

Top-10-Textil- und Bekleidungsexporteure 1980-2013

Textilien – Anteil an Weltexporten					
	1980	1990	2000	2005	2013
China	4,6 %	6,9 %	10,4 %	20,2 %	34,8 %
EU*	49,4 %	48,7 %	35,9 %	33,5 %	23,6 %
Indien	2,4 %	2,1 %	3,6 %	3,9 %	6,2 %
USA	6,8 %	4,8 %	7,1 %	6,1 %	4,6 %
Türkei	0,6 %	1,4 %	2,4 %	3,5 %	4,0 %
Südkorea	4,0 %	5,8 %	8,2 %	5,1 %	3,9 %
Hongkong	3,2 %	7,9 %	8,5 %	6,4 %	k. A.
Taiwan	3,2 %	5,9 %	7,7 %	4,8 %	3,3 %
Pakistan	1,6 %	2,6 %	2,9 %	3,5 %	3,1 %
Japan	9,3 %	5,6 %	4,5 %	3,4 %	2,2 %

Bekleidung – Anteil an Weltexporten					
	1980	1990	2000	2005	2013
China	4,0 %	8,9 %	18,3 %	26,9 %	38,6 %
EU*	42 %	37,7 %	26,9 %	29,2 %	25,6 %
Bangladesch	0,0 %	0,6 %	2,6 %	2,3 %	5,1 %
Hongkong	12,3 %	14,2 %	12,2 %	9,1 %	k. A.
Vietnam	k. A.	k. A.	0,9 %	1,7 %	3,7 %
Indien	1,7 %	2,3 %	3,0 %	3,0 %	3,7 %
Türkei	0,0 %	3,0 %	3,3 %	4,3 %	3,3 %
Indonesien	0,2 %	1,5 %	2,4 %	1,9 %	1,7 %
USA	3,1 %	2,4 %	4,4 %	1,8 %	1,3 %
Kambodscha	k. A.	k. A.	0,5 %	k. A.	1,1 %

* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 1980: 15; 1990: 15; 2000: 25; 2005: 25; 2013: 28.

Quelle: WTO (2006, 2007 und 2014).

Tabelle 3:

Top-10-Textil- und Bekleidungsimporteure 1980-2013

Textilien – Anteil an Weltimporten					
	1980	1990	2000	2005	2013
EU*	46,5 %	46,7 %	33,2 %	30,8 %	24,2 %
USA	4,5 %	6,2 %	9,6 %	10,5 %	8,4 %
China	1,9 %	4,9 %	7,7 %	7,2 %	6,7 %
Vietnam	k. A.	k. A.	0,8 %	1,6 %	3,3 %
Hongkong	5,2 %	9,4 %	8,2 %	6,1 %	k. A.
Japan	3,0 %	3,8 %	3,0 %	2,7 %	2,7 %
Türkei	0,1 %	0,5 %	1,3 %	2,1 %	2,1 %
Bangladesch	0,2 %	0,4 %	0,8 %	k. A.	1,9 %
Mexiko	0,2 %	0,9 %	3,6 %	2,8 %	1,9 %
Indonesien	0,4 %	0,7 %	0,8 %	k. A.	1,8 %

Bekleidung – Anteil an Weltimporten					
	1980	1990	2000	2005	2013
EU*	54,3 %	50,6 %	39,8 %	44,8 %	37,9 %
USA	16,4 %	24,0 %	33,0 %	27,9 %	18,9 %
Japan	3,6 %	7,8 %	9,7 %	7,8 %	7,0 %
Hongkong	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Kanada	1,7 %	2,1 %	1,8 %	2,1 %	2,1 %
Russland	k. A.	k. A.	0,1 %	2,7 %	1,9 %
Südkorea	0,0 %	0,1 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %
Australien	0,8 %	0,6 %	0,9 %	1,1 %	1,1 %
Schweiz	3,4 %	3,1 %	1,6 %	1,6 %	1,2 %
China	0,1 %	0,0 %	0,6 %	0,6 %	1,1 %

* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 1980: 15; 1990: 15; 2000: 25; 2005: 25; 2013: 28.

Quelle: WTO (2003, 2006, 2007 und 2014).

2.2 Staubsaugereffekt nach China

Das Ende des Quotenregimes des Welttextilabkommens hat zu einigen strukturellen Veränderungen in der Branche geführt: Während im Jahr 1980 noch die klassischen Industrieländer EU, USA und Japan den Weltexportmarkt für Textilien dominierte, waren 1993 drei der Top-5-Exportländer asiatische Staaten. Bis gegen Ende des Quotensystems 2004 hatte sich China trotz der Deckelung seiner Exporte zum weltweit größten Exporteur von Textilien entwickelt und hielt einen Marktanteil von 15,9%. Mit dem Wegfall der Quoten konnte China diesen Anteil auf bis zu 34,8% ausbauen. Die immer noch wachsende Bedeutung Chinas im Welttextil- und Bekleidungshandel hängt eng mit den sinkenden Lohnstückkosten (*unit labour cost*) in China zusammen. Zwar steigen die Pro-Kopf-Arbeitskosten laut dem tabellarischen Überblick bei Fu (2015: 4) seit 1999 kontinuierlich, besonders deutlich seit 2005, doch steigt die Produktivität noch deutlicher, was zu einem drastischen Rückgang der Lohnstückkosten vor allem seit der Liberalisierung geführt hat (vgl. ebd.). Die These vom abzu- sehenden Bedeutungsverlust Chinas für die globale Textil- und Bekleidungsproduktion aufgrund steigender Arbeitskosten hat sich also nicht bestätigt.

Als zweiter großer Akteur hat Indien ebenfalls stark von der Handelsliberalisierung im Textilbereich profitiert und konnte sich in der Liste der Hauptexporteure mit einem Anteil von 6,2% an den Welttextilexporten im Jahr 2013 auf den zweiten Platz vorarbeiten. Der

noch immer relativ hohe Marktanteil einiger Industriestaaten ist darauf zurückzuführen, dass die Produktion technischer Textilien, die kapitalintensiv und auf hochqualifizierte Arbeitskräfte angewiesen ist, weiterhin in den entwickelten Ländern konzentriert ist. So ist Deutschland beispielsweise Weltmarktführer im Bereich technischer Textilien (vgl. Gesamtverband Textil und Mode 2013: o. p.).

Bei den Anteilen an den Weltbekleidungs- exporten zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Seit dem Quotenwegfall konnte China seinen Marktanteil von 22,3% 2003 auf 38,6% 2013 steigern. Vor allem kleinere asiatische Länder wie Bangladesch und Vietnam sind erst in den letzten zehn Jahren zu Top-Exportländern aufgestiegen und haben Länder wie Mexiko und Frankreich verdrängt. Aber auch europäische Länder wie Italien als zweitgrößter Bekleidungs- exporteur können sich im Welthandel mit Bekleidung behaupten. Die italienische Bekleidungsproduktion verarbeitet traditionell hochwertige Produkte der italienischen Textilindustrie, wird in den letzten Jahren aber zunehmend von chinesischen Investitionen geprägt, die mit chinesischen Beschäftigten aus chinesischen Stoffen billige Kleidung „Made in Italy“ produzieren (vgl. Scheid 2013: o. p.).

Global betrachtet hatte das Auslaufen des Welttextilabkommens also unterschiedliche Auswirkungen auf die einzelner Länder. Die vorausgesagte Verschlankung der Handelsketten ist zwar nicht im erwarteten Maße eingetreten. Bewahrheitet hat sich aber der enorme Anstieg des chinesischen Anteils an den Weltexporten sowohl von Textilien als auch von Bekleidung.

*Verlagerung nach
China hält an*

*Tendenzen in den
Schwerpunktländern/
-regionen*

Dadurch haben andere Anbieter, insbesondere in den Industriestaaten (EU), Marktanteile verloren. Entgegen den Voraussagen ist es jedoch auch kleineren Anbietern gelungen, sich auf einem Weltmarkt, der nicht von Quoten bestimmt wird, zu halten. Auf mögliche Ursachen dieser so nicht prognostizierten Entwicklung wird in den Fallstudien eingegangen.

Die Schwerpunktländer/-regionen dieser Studie lassen sich wie folgt unterteilen:

- (1) Länder und Regionen mit insgesamt konstantem Wachstum seit den 1990er Jahren: China, Bangladesch, Indien, Vietnam, Kambodscha, Türkei und in geringerem Ausmaß die hier nicht weiter betrachteten Länder Ägypten und Pakistan.
- (2) Land mit unterschiedlichen Wachstumstrends in verschiedenen Regionen: Indonesien (Zunahme von Marktanteilen in den USA und Japan, Abnahme in der EU).
- (3) Länder/Regionen, die vor dem Ende des Welttextilabkommens stark waren, nach dem Wegfall der Quoten jedoch deutlich sinkende Marktanteile verzeichnen: Mitgliedsstaaten der Europäischen Union.⁸

2.3 Regionalisierung in der Globalisierung: widersprüchliche Bilanz

Voraussagen zufolge sollte das Auslaufen des Welttextilabkommens auch zu einer zunehmenden Regionalisierung der Lieferketten führen (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 51). Die

ser Prozess verlief allerdings nicht eindeutig. Ein Blick nach Asien zeigt, dass der Anteil asiatischer Textilexporte, die in die asiatische Region gingen, einen schwankenden Verlauf nahmen: Während er zwischen 2003 und 2005 von 41,8 % auf 48 % anstieg, sank er 2013 auf 47,6 %. Allerdings hat der Marktführer China seinen Anteil an Textilimporten aus Asien von 77,8 % im Jahr 2003 auf 86,1 % im Jahr 2012 gesteigert. Die drei Hauptlieferländer für China waren dabei Japan, Taiwan und Südkorea. Auf dem Bekleidungsmarkt blieb der Anteil des innerasiatischen Handels zwischen 2003 und 2013 mit rund 24-25 % relativ stabil. Angesichts der Bedeutung Chinas für den weltweiten Textil- und Bekleidungshandel unterstützt diese Entwicklung die Regionalisierungsthese.

In Bezug auf die EU und die USA hingegen lässt sich feststellen, dass die wachsende Dominanz Chinas die Bedeutung der regionalen Zulieferländer schrumpfen ließ (vgl. Gereffi/Frederick 2010: 169). Für Europa hat diese Entwicklung vor allem die nordafrikanischen Länder getroffen, während der Anteil des Intra-EU-Handels mit Textilien und Bekleidung lediglich um rund 4 % schrumpfte. Im US-Markt brach die Bedeutung der Bekleidungsimporte aus Süd- und Zentralamerika ein: Exportierte Süd- und Zentralamerika 2005 noch 83,5 % der Bekleidung in die USA, waren es 2013 lediglich knapp 70 %. Mexiko hielt im Jahr 2000 einen (Bekleidungs-)Marktanteil an den US-Importen von 13,1 %, der bis 2009 auf 5 % absank (vgl. Gereffi/Frederick 2010: 163).

⁸ Einteilung nach: Gereffi/Frederick (2010: 169).

Auf die reinen Export- und Importstatistiken bezogen muss die prognostizierte Regionalisierung für die USA eindeutig in Frage gestellt und für die EU zumindest relativiert werden.

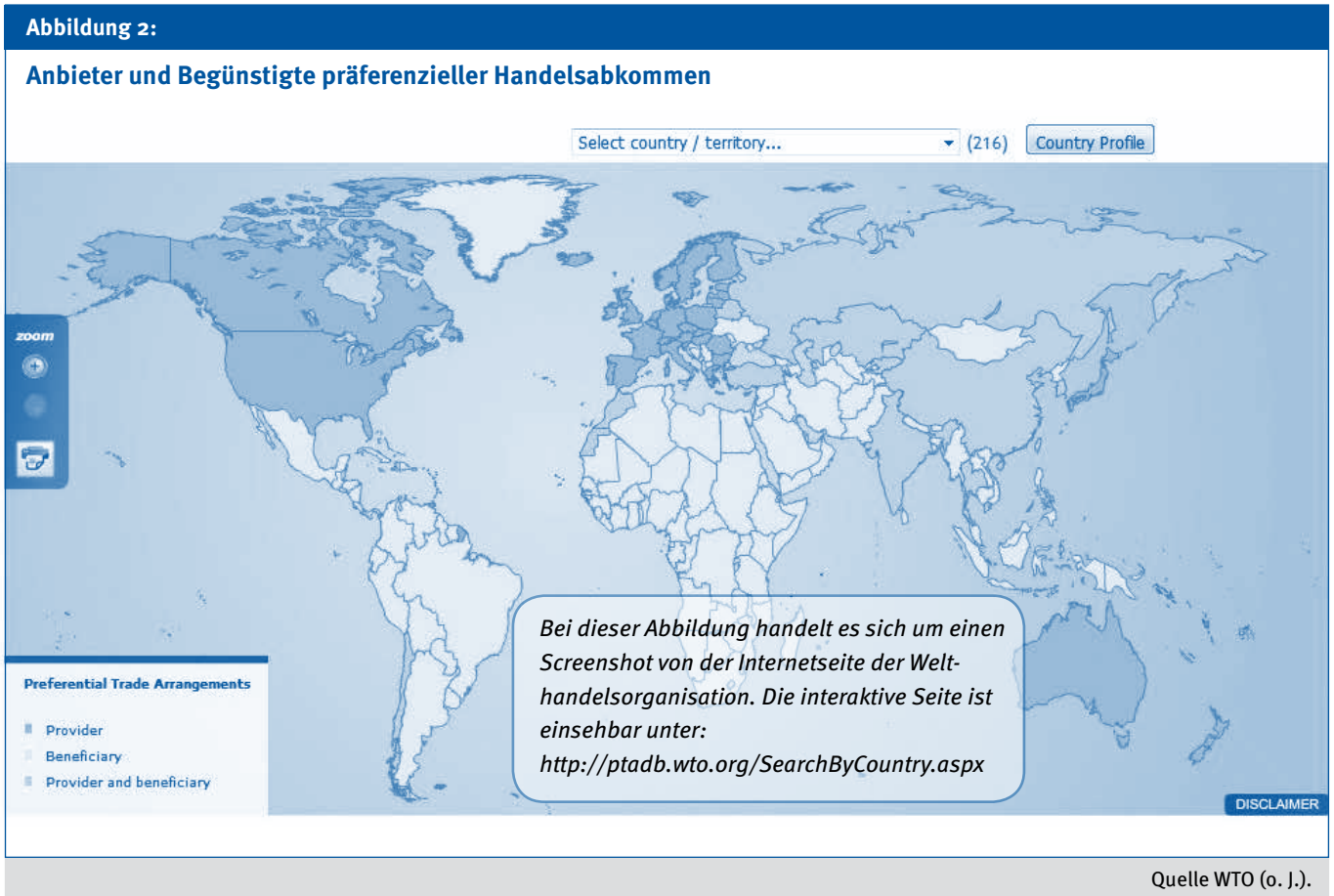
2.4 Zunahme regionaler und präferenzzieller Handelsabkommen

Offiziell ist der Weltmarkt für Textilien und Bekleidung seit dem 1. Januar 2005 in das GATT-Regelwerk integriert und somit weitestgehend liberalisiert. Allerdings bestehen mit Zollsätzen, die weit über den durchschnittlichen Zöllen auf Industriegüter liegen, sowie mit Ursprungsregeln und kostspieligen Zollprozeduren weiterhin Handelshemmnisse. Die WTO-Mitgliedsstaaten versuchen zunehmend diese über eine Vielzahl regionaler und bilateraler Handelsabkommen und Präferenzsysteme zu regeln, die die weltweiten Handelsströme prägen. Anfang 2015 waren bei der WTO 612 regionale Abkommen (davon 406 in Kraft) und 27 präferenzzielle Abkommen gemeldet, im Jahr 2005 lag die Gesamtzahl beider noch bei 170 (vgl. Crawford/Fiorentino 2005: 1). Der Textil- und Bekleidungssektor ist oftmals Teil dieser Handelsabkommen oder wird explizit durch spezielle Übereinkommen geregelt. Die durch die Quotenbegrenzungen bis 2005 bedingten Verluste aus entgangenen Exporteinnahmen können so für diejenigen Entwicklungsländer abgemildert werden, denen unter bilateral ausgehandelten Verträgen ein verbesserter Marktzugang gewährt wurde bzw. heute noch wird. Instrumente, die in diesen Abkommen eine wichtige Rolle spielen, sind Zölle kombiniert

mit Ursprungsregeln. Letztere sind für den Textil- und Bekleidungssektor strikter als für andere Wirtschaftssektoren, ausgenommen die Landwirtschaft (vgl. Crawford/Fiorentino 2005: 17). Allerdings zeichnet sich hier durch die Lockerung der Ursprungsregeln im EU-Präferenzprogramm (GSP) seit 2011 eine Umorientierung ab (siehe Kap. 3.1). Auch liegen die durchschnittlichen Zölle für Textilien und Bekleidung höher als für Güter allgemein: Für Textilimporte in die EU müssen durchschnittlich 6,7%, für Bekleidungsimporte 11,5% gezahlt werden. Bei Importen in die USA werden jeweils 7,5% bzw. 11,4% fällig. Im weltweiten Güterhandel liegt die durchschnittliche Zollhöhe bei nur 3% (vgl. Lopez Azevedo 2012: 53 f.). Tabelle 4 (S. 20) gibt die durchschnittliche Höhe der Zölle für Textil- und Bekleidungsimporte der Schwellenländer sowie zum Vergleich die Zollhöhe für Nicht-Agrar-Güter (NAMA – Non-Agricultural-Market-Access) insgesamt wieder. Aus der Höhe der Zölle sowie aus der Zolleskalation mit steigender Verarbeitungsstufe wird die schützende und handelslenkende Wirkung der Zölle deutlich. Präferenzzieller Marktzugang im Rahmen von Handelsabkommen kann deshalb eine entscheidende Rolle für die Perspektiven der jeweiligen Länder, insbesondere der ärmsten, im Textil- und Bekleidungshandel spielen.

Bereits 1968 empfahl die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) die Ausarbeitung sogenannter Allgemeiner Präferenzsysteme (Generalised System of Preferences, GSP), unter denen Industriestaaten den Entwicklungsländern Handelsvorteile gewähren sollten. Das bis heute

Zunahme von Handelsabkommen und Präferenzsystemen



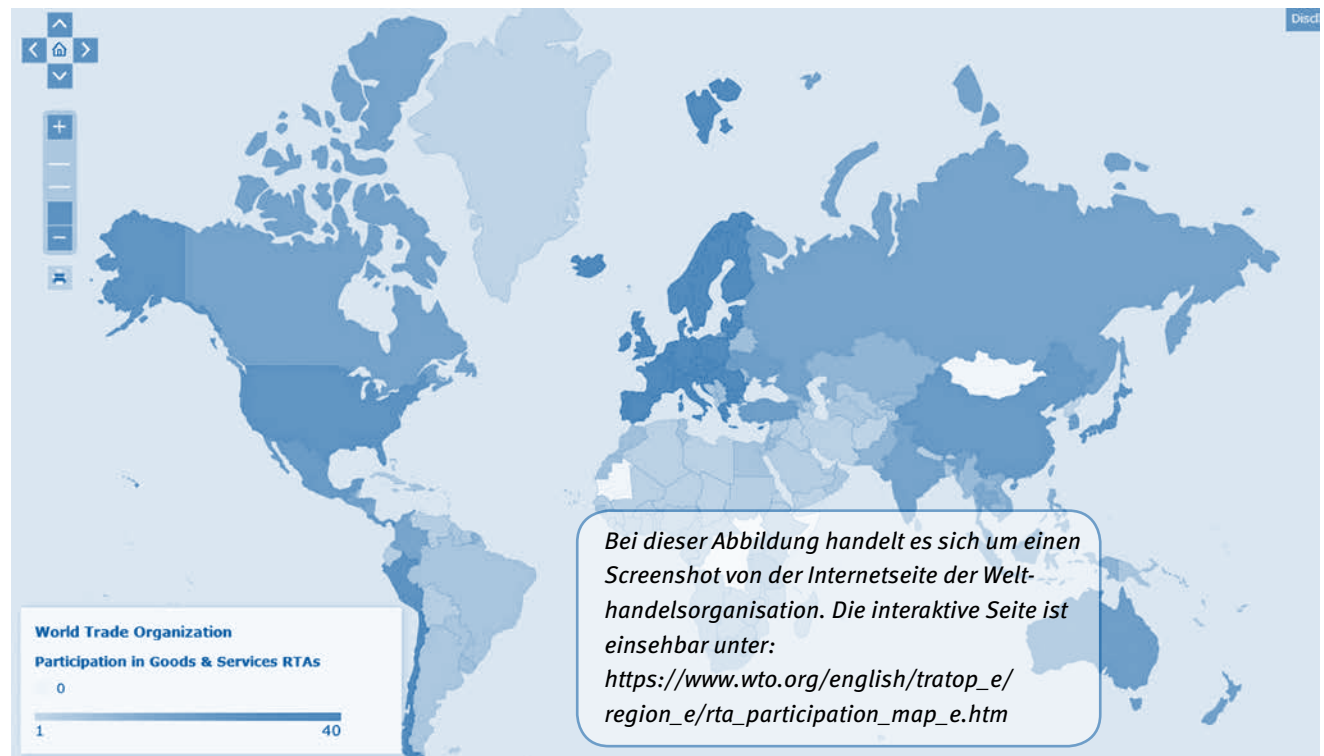
meistgenutzte System ist das 1971 von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eingeführte GSP, das von Anfang an den Textil- und Bekleidungshandel einschloss (vgl. Europäische Kommission 2014b: 1 ff.). Auch die USA unterhalten ein (seit 2013 allerdings ausgesetztes) Allgemeines Präferenzsystem und ein erweitertes Präferenzsystem für die ärmsten Länder (LDC – Least Developed Countries). Die meisten Textilien und Bekleidungsprodukte sind allerdings vom GSP ausgenommen. Zollvergünstigungen sind nur für 64 Textil- und Bekleidungskategorien möglich, die allesamt

nicht zu den zentralen Gütern des weltweiten Textil- und Bekleidungshandels gehören (vgl. USTR 2012: 1 ff.).

Neben den übergreifenden Allgemeinen Präferenzsystemen besteht eine Reihe weiterer bilateraler und regionaler Freihandelsabkommen, die teilweise ebenfalls Auswirkungen auf den globalen Textil- und Bekleidungsmarkt haben. Die USA zählt beispielsweise aktuell 14 solcher Abkommen, die den Textil- und Bekleidungshandel einschließen (vgl. OTEXA 2015a: o. p.). Nicht nur Industriestaaten, sondern auch einige Schwellenländer haben seit

Abbildung 3:

Verteilung der regionalen und bilateralen Handelsabkommen



Quelle: WTO (2015a).

dem Beschluss der WTO-Ministerkonferenz in Hongkong 2005 sogenannte Duty-Free Quota-Free (DFQF) Programme für die ärmsten Länder ausgearbeitet (vgl. Fukunishi/Goto/Yamagata 2013: 17). So gewährt Südkorea diesen zoll- und quotenfreien Zugang zu 90,4 % aller Zolllinien, Chile gewährt 99,5 % und China 61,5 %. In einigen Fällen sind jedoch textile Güter und Bekleidungsprodukte von den Vergünstigungen ausgenommen. Dies ist beispielsweise bei den Schemata Russlands, Taiwans und der USA der Fall; China schließt Textilien von der Liste der Vergünstigungen aus (vgl. WTO 2014c: 2 f.).

Eine Besonderheit in den handelspolitischen Rahmenbedingungen nach dem Auslaufen des Welttextilabkommens stellten die neuen Formen der Regulierung mit Blick auf China dar. Da die Exporte chinesischer Bekleidungs- und Textilprodukte nach 2004 massiv angestiegen waren, verhängten die USA und die EU unter Bezugnahme auf Art. 242 des Berichts der Arbeitsgruppe zum Beitritt Chinas zur WTO aus dem Jahr 2001 neue Quoten gegen China (vgl. WTO 2001a: 45). Diese Quoten waren bis Ende 2008 legitim; Quoten gegen einzelne chinesische Textil- und Bekleidungsprodukte durften

*Neue Quoten
gegen China*

Tabelle 4:

Durchschnittliche Importzölle für Textilien, Bekleidung und Nicht-Agrar-Produkte 2013

Land	WTO-Mitglied seit	Textilien	Bekleidung	Nicht-Agrar-Produkte
Bangladesch	1995	19,40 %	24,45 %	13,45 %
China	2001	9,63 %	16,05 %	8,99 %
Indien	1995	12,25 %	12,99 %	10,21 %
Indonesien	1995	9,24 %	14,40 %	6,74 %
Kambodscha	2004	5,48 %	14,12 %	10,29 %
Türkei	1995	6,55 %	11,49 %	5,51 %
Vietnam	2007	9,57 %	19,87 %	8,35 %
EU	1995	6,55 %	11,48 %	4,20 %
USA	1995	7,86 %	11,59 %	3,09 %

Erläuterung Importzölle: Gemeint sind die sogenannten Most-Favoured-Nation-Zölle (MFN-Zölle). Diese werden standardmäßig auf Importe von allen WTO-Mitgliedern erhoben. Ausgenommen davon sind präferenzielle Zölle. Angaben in Prozent des Importwerts.

Quelle: WTO (2015b).

Ausdifferenzierung der Unternehmensmodelle

nach Art. 16 des WTO-Beitrittsprotokolls sogar bis zum Jahr 2013 in Kraft bleiben. Möglich war die Beschränkung chinesischer Textil- und Bekleidungsexporte, wenn diese zu Marktstörungen im Importland führten oder führen könnten (vgl. WTO 2001b: 10 ff.). Darüber hinaus können die WTO-Mitgliedsstaaten noch bis 2015 unter Berufung auf das Antidumping-Abkommen (WTO-Art. VI) und das Safeguard-Abkommen (WTO-Art. XIX) handelsbeschränkende Maßnahmen gegen China verhängen.

2.5 Unternehmen als Gewinner der Liberalisierung

Das Bild des liberalisierten, quotenfreien Marktes wäre unvollständig ohne einen Blick auf die Ausdifferenzierung der Unternehmensmodelle im Rahmen der globalen Wertschöpfungsketten sowie deren geographische Zuordnung. In den letzten Jahren haben Unternehmen unterschiedliche Funktionen in der Lieferkette übernommen, die von einfachster Auftragsfertigung (CMT – Cut, Make, Trim) bis hin zu Entwicklung und Design eigener Marken reichen. Die verschiedenen Funktionen finden sich mit geographischer Zuordnung in Tabel-

Tabelle 5:

Funktionen von Unternehmen in der Lieferkette

Bezeichnung	Funktionen	Länderbeispiel
CMT (Cut, Make, Trim – Schneiden, Machen, Dekorieren)	Einfacher Zulieferer; niedrigpreisige Massenproduktion	Kambodscha, Vietnam
OEM (Original Equipment Manufacturer – Auftragsfertiger, der alle Funktionen bis zur Verschiffung übernimmt)	Bevorzugter Zulieferer; rationelle Massenproduktion	Bangladesch, Indonesien
ODM (Original Design Manufacturing – übernimmt alle Funktionen, auch Designfunktionen)	Strategischer Zulieferer; hochwertige, komplexe Produkte; Markenentwicklung (OBM) für den Heimatmarkt	China, Indien, Türkei
OBM (Original Brand Manufacturing) und/oder Leitfirma	Globale Marken; Marketing und Handel; eigene Produktion selten (Inditex)	EU 15

Quelle: Eigene Darstellung nach Staritz/Frederick (2012: 52).

le 5. Je nach Verortung in der Lieferkette ist der Anteil an der Wertschöpfung größer oder kleiner. Die größten Anteile erzielen die Leitfirmen, die durch das Wegfallen der Quoten ihre Aufträge relativ frei weltweit platzieren können. Sie dominieren mit ihrer Kenntnis der Absatzmärkte und ihren Entscheidungen die textile Kette. Die geographische Zuordnung in Tabelle 5 ist keine ausschließliche, sondern stellt eine Tendenz dar. Das heißt, dass Kambodscha und Vietnam primär in der einfachen Auftragsfertigung tätig sind, aber nicht, dass es dort keine Unternehmen gibt, die Funktionen mit höherem Wertschöpfungsanteil übernehmen. Viele Entwicklungsländer steigen mit der CMT-

Funktion in die Textilproduktion ein (vgl. Butollo 2014: 228).

Nach dem Wegfall des Quotensystems wurde neben den jeweiligen Arbeitskosten und der Frage des präferenziellen Marktzugangs die Positionierung in der Wertschöpfungskette zum wichtigen Kriterium der Wettbewerbsfähigkeit. Die kombinierten Effekte von Liberalisierung und Weltwirtschaftskrise haben den Druck auf die Zulieferer, was die Kosteneffizienz betrifft, gesteigert und zugleich die Anforderungen an Qualität, Lieferzeiten und Lieferkettenmanagement erhöht. Länder, die über Unternehmen aus allen in Tabelle 5 genannten Stufen verfügen oder aber weiter oben in der

Wachsender Druck auf Zulieferer

Wertschöpfungskette (OBM/Marke) agieren, profitieren von einem breiten Produktionsnetzwerk innerhalb der eigenen Grenzen, ohne dass sich bei grenzüberschreitender Auslagerung von einzelnen Verarbeitungsschritten Zölle kumulieren und Lieferzeiten (u. a. durch lange Zollprozeduren) länger werden (vgl. Buttollo 2014: 237). Während also gerade CMT-Unternehmen in den letzten Jahren unter Druck geraten sind, gehören die Leitfirmen und Marken zu den Gewinnern der Liberalisierung. Sie haben genügend vorgelagerte Auftragnehmer, an die sie den Wettbewerbsdruck weitergeben können.

*Beschleunigung
und Flexibilisierung
des Textil- und
Bekleidungshandels*

Was aus Tabelle 5 nicht deutlich wird, ist die Beschleunigung im Textil- und Bekleidungs-handel in den letzten 25 Jahren und verstärkt seit Ende des Welttextilabkommens. Mit bis zu zwanzig Kollektionen im Jahr tragen die Markenfirmen bzw. Auftraggeber zu einer „Fast Fashion“ bei, die kurze Lieferzeiten und flexible Produktionsstrukturen erfordert. Daraus folgende kurzfristige Auftragsverlagerungen betreffen die Bekleidungsindustrie deutlich stärker als die Textilindustrie (vgl. ILO 2014: 1).

2.6 Weitere Entwicklungen

Mit dem Ende des Welttextilabkommens wurde der Handel mit Textilien und Bekleidung in die allgemeinen WTO-Regeln für den Güterhandel integriert. Diese Regeln sollten in den letzten Jahren im Rahmen der NAMA-Verhandlungen für den Handel mit Industriegütern weiterentwickelt werden, wo für einzelne Produktkategorien oder pauschal nach

bestimmten Formeln drastische Zollsenkungen auch für Entwicklungsländer diskutiert werden (vgl. WEED 2006: 1 f.). Doch sind die NAMA-Verhandlungen seit Langem ins Stocken geraten, ihre Inhalte werden durch regionale und bilaterale Handelsabkommen auf anderen Ebenen vorangetrieben. Gerade diese Verschiebung – weg von Verhandlungen auf (multilateraler) WTO-Ebene, hin zu bilateralen bzw. regionalen Verhandlungen losgelöst von WTO-Strukturen – deutet auf einen realen Gestaltungs- und Machtverlust der WTO hin. Zwar scheint die letzte WTO-Ministerkonferenz in Bali Ende 2013 in verschiedenen Aspekten, die den Handel mit Textilien und Bekleidung betreffen, einen Durchbruch für den Abbau weiterer Handelshemmnisse gebracht zu haben: Übereinkommen zu Leitlinien für Ursprungsregeln gehören genauso dazu wie Bekenntnisse zur Reduzierung der Baumwollsubventionen. Insbesondere aber wurde das „Abkommen zur Handelserleichterung“ (Trade Facilitation Agreement) als Durchbruch gefeiert, das Zollprozeduren vereinheitlichen, vereinfachen und beschleunigen soll. Allerdings lässt sich ein Jahr später sagen, dass dieses Abkommen mangels Ratifikationen durch die Mitgliedsstaaten der WTO keine Wirksamkeit entfalten konnte (vgl. Yi 2014: o. p.). Ob und wie die WTO als Struktur zur Gestaltung des Welthandels wieder an Bedeutung gewinnen kann, ist aktuell unklar.

In Bezug auf die Beschaffungsstrategien der Unternehmen lässt sich feststellen, dass neben Bangladesch, Sri Lanka, Vietnam und Kambodscha in jüngster Zeit auch Myanmar zu

den „latest new darling garment producer(s)“ gehört – infolge steigender Arbeitskosten in China (Lau 2013: 2). Dass die ersten Unternehmen, auch aus China, in Sub-Sahara-Afrika neue Produktionsstrukturen aufbauen, sollte in diesem Kontext ebenfalls erwähnt werden (vgl. Ferenschild 2014: 17 ff.). Doch sind diese neuen Orientierungen noch nicht so markant, dass sie die oben beschriebenen Entwicklungen prägen. Vermutlich kann man erst in fünf bis zehn Jahren beurteilen, ob sich dahinter langfristige Strategien oder lediglich Strohfeuer verbergen.

Aus der Perspektive bzw. der Entwicklungsstrategie vieler Länder lässt sich – im Unterschied zu den oft kurzfristigen Beschaffungsstrategien von Unternehmen – sagen, dass die Bedeutung der Textil- und Bekleidungsindus-

trie keine bloß vorübergehende ist. Denn sie stellt – wie bereits in der Einführung (Kap. 1) dargestellt – eine der zentralen Sektoren im Übergang von einer ländlich geprägten Gesellschaft hin zu einer Industriegesellschaft dar und wird also anhaltende Bedeutung für den Lebensalltag vieler Millionen Menschen haben. Dass dieser Übergang nicht einfach eine ‚Befreiung aus ländlicher Armut‘ ist (auch wenn die Rücküberweisungen der TextilarbeiterInnen an ihre Familien auf dem Land wesentlich zur Armutsbekämpfung dort beitragen), sondern für viele in eine neue Form der ‚Armut trotz (Industrie-)Arbeit‘ führt, zeigen die Fallstudien – hier zeichnen sich zugleich die Chancen ab, die aus dem Kampf für bessere Arbeitsbedingungen erwachsen können.

Armut trotz Arbeit

3 Fallstudien

Im Folgenden werden die zuvor beschriebenen Entwicklungen mit Blick auf acht zentrale Produktionsländer/-regionen von Textilien und Bekleidung vertieft und differenziert. Insbesondere sollen die Auswirkungen der Liberalisierung auf die Beschäftigten in den Ländern untersucht werden. Alle acht Unterkapitel folgen derselben Struktur: (1) Rolle des jeweiligen Landes im Welttextil- und Bekleidungshandel, (2) Beschreibung der nationalen Industriestruktur, (3) Einbindung des Landes in internationale Handelsabkommen, (4) Situation der Beschäftigten und Strategien von Gewerkschaften und Zivilgesellschaft sowie schließlich (5) ein Ausblick auf Zukunftsstrategien des Sektors.

3.1 Europäische Union (EU)

Im 19. Jahrhundert nahm die industrielle Revolution in den heutigen EU-Staaten Großbritannien und später auch Deutschland mit dem Aufbau der Textil- und Bekleidungsindustrie ihren Anfang. Alle Umstrukturierungen hin zu einer Industriegesellschaft begannen in diesem Sektor, von der Durchsetzung freier Lohnarbeit als allgemeiner Form der Existenzsicherung der Bevölkerungen bis hin zur Organisierung von Gewerkschaften. Vor knapp 125 Jahren, im Frühjahr 1891, fand in Pößneck (Thüringen) der „Kongress des Hungers und des Elends“ statt, bei dem 78 TextilarbeiterInnen zusammenkamen, um sich über ihre Arbeits- und Lebensbedingungen auszutauschen (vgl. GTB 1991: 10 f.).

Umstrukturierung in der EU

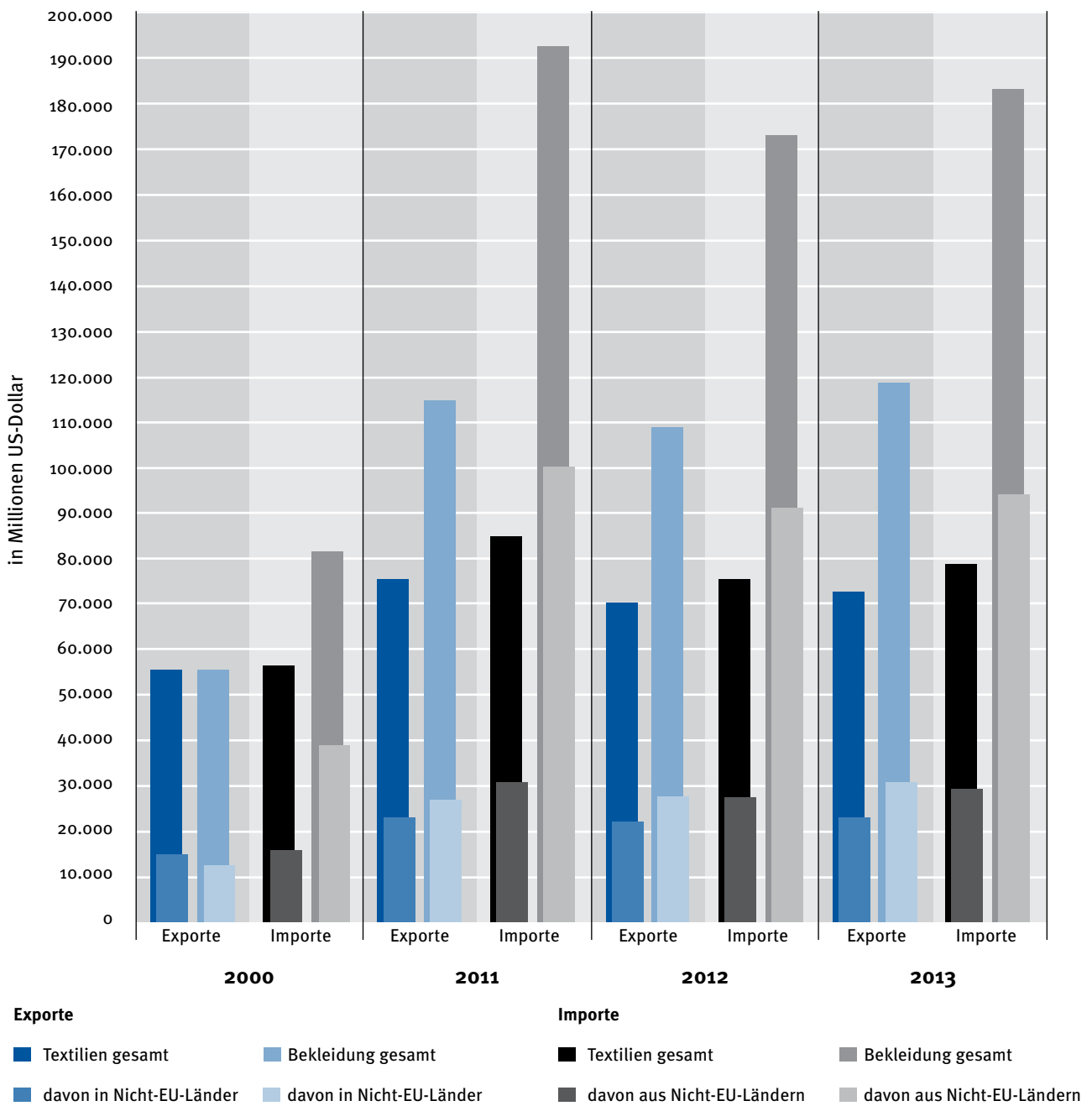
Nach der Aufbauphase des Sektors im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert sowie Lohn- und Arbeitszeitverbesserungen insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg waren die 1970er und 1980er Jahre geprägt vom Kampf der europäischen Textil- und Bekleidungs-gewerkschaften gegen die Liberalisierung des Welthandels. Das Multifaserabkommen, für das sich die europäischen Beschäftigten u. a. mit einer einstündigen europaweiten Arbeitsniederlegung am 2. Dezember 1980 einsetzten, sollte aus Sicht der Gewerkschaften die Arbeitsplätze und Existenzen der Beschäftigten sichern. Dennoch ging allein in der westdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie zwischen 1970 und 1989 die Zahl der Beschäftigten von 881.000 auf 381.000 zurück (vgl. GTB 1991: 159). Das Welttextilabkommen von 1995 traf also auf eine Industrie, die sich in vielen europäischen Ländern bereits im Umstrukturierungsprozess von einer arbeitsintensiven Produktionsweise zu einer kapitalintensiven befand und die durch die zehnjährige Dauer des Welttextilabkommens noch mehr Zeit für diese Umstrukturierung erhielt. Nach dem Auslaufen des Abkommens Ende 2004 konnte die Industrie deshalb eine große Bedeutung im Welthandel erhalten, allerdings sind die Beschäftigtenzahlen weiter drastisch gesunken.

3.1.1 Die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Betrachtet man die Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie der Europäischen Union im Welthandel, muss vorausgeschickt werden, dass aufgrund des erheblichen Erweiterungs-

Abbildung 4:

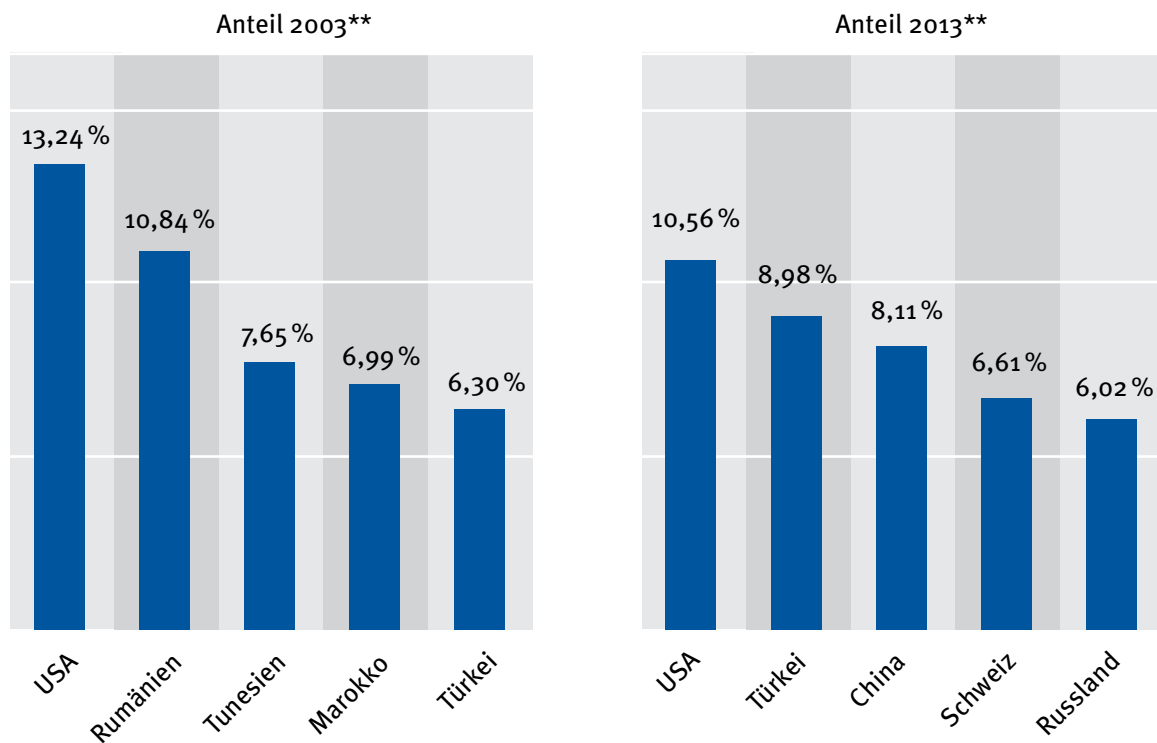
Exporte und Importe der EU-Länder, Textilien und Bekleidung, 2000-2013



Quelle: WTO (2014a).

Abbildung 5:

Top-5-Exportpartner der EU*, Textilien



* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 2003: 15; 2013: 28.

** Welt = 100%

Quelle: Euratex (2005) und Euratex (2014b).

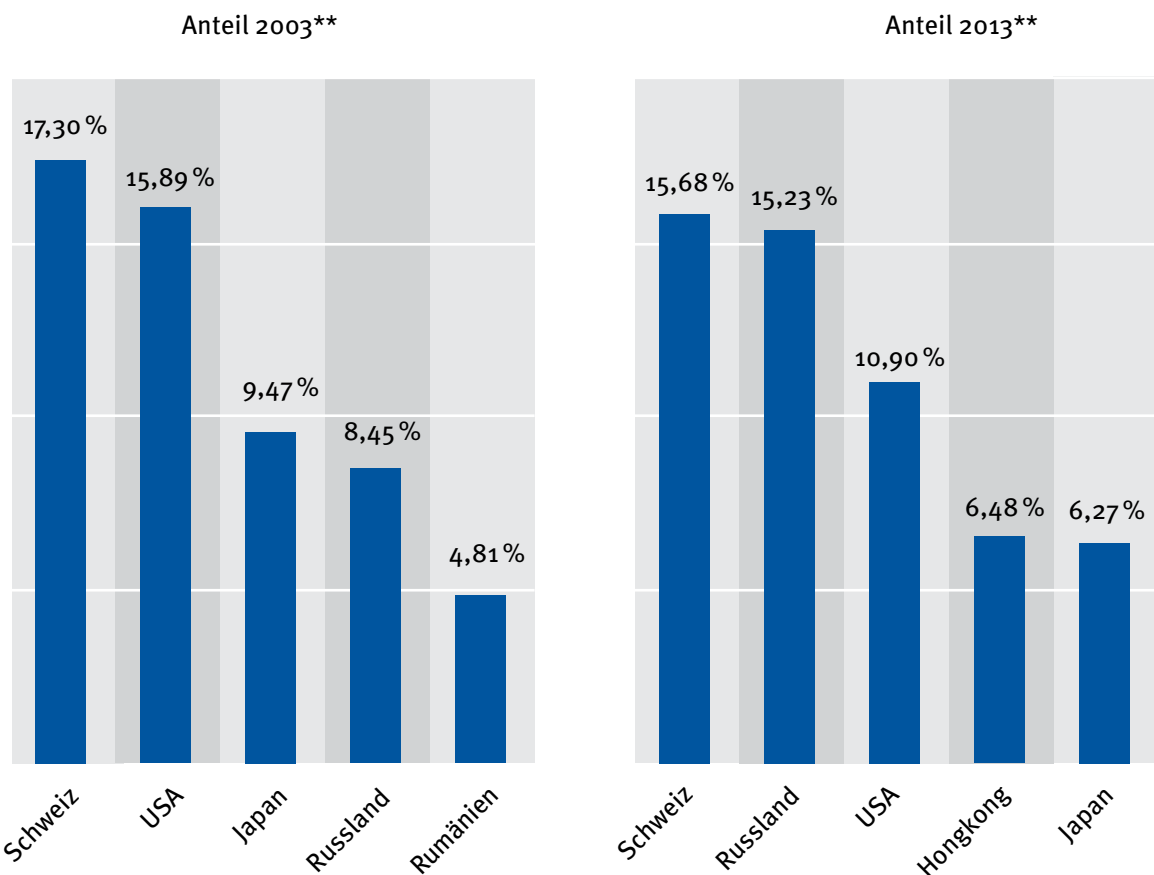
prozesses der EU von 12 Mitgliedsstaaten im Jahr 1990 auf 28 im Jahr 2013 die Vergleichbarkeit der verschiedenen Jahresangaben erschwert wird. Die im Folgenden verwendete Unterscheidung zwischen Intra-EU-Handel und Extra-EU-Handel soll dieser Problematik Rechnung tragen, ohne sie im begrenzten Umfang dieser Studie wirklich lösen zu können.

Nach China ist die EU 28 mit einem Anteil von 23,6% der bedeutendste Textilexporteur der Welt. Der Wert der Exporte lag 2013 bei

mehr als 72 Milliarden US-Dollar. Allerdings wurden davon rund zwei Drittel innerhalb der EU gehandelt, nur ein Drittel in Nicht-EU-Staaten exportiert. Letzteres entspricht 7,5% der globalen Textilexporte. Seit dem Jahr 2000 hat die EU trotz ihres Erweiterungsprozesses damit kontinuierlich Marktanteile verloren: Im Jahr 2000 exportierte sie noch 36,7% aller Textilgüter weltweit, wovon die Exporte in Nicht-EU-Staaten weniger als ein Drittel (oder knapp 10% des Weltmarktanteils)

Abbildung 6:

Top-5-Exportpartner der EU*, Bekleidung



* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 2003: 15; 2013: 28.

** Welt = 100%

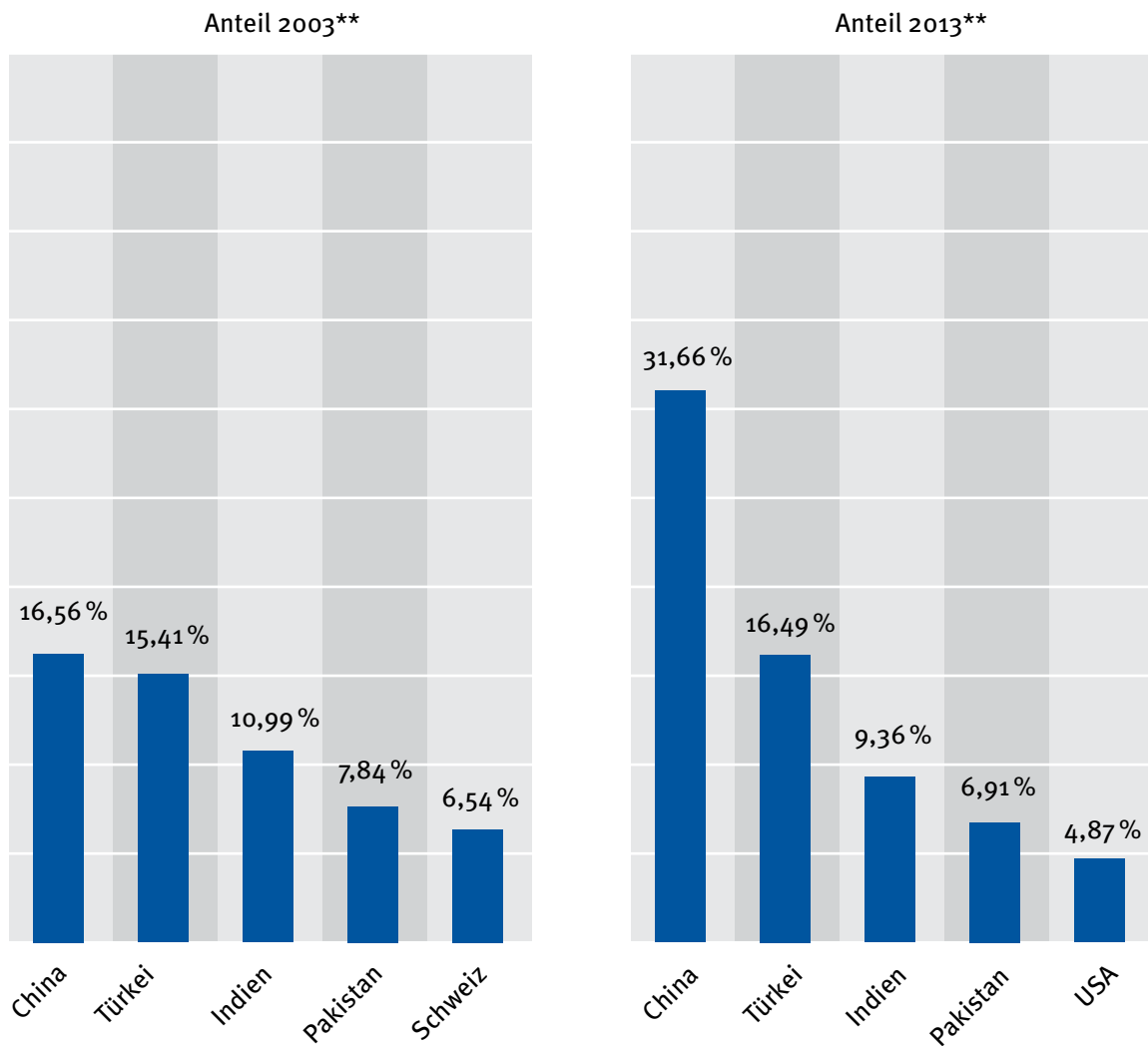
Quelle: Euratex (2005) und Euratex (2013).

teils der EU-Exporte) ausmachten. Auch die Bedeutung der Textilexporte für die Gesamtexporte der EU schrumpfte von 1,7% Anteil im Jahr 2005 auf 1,2% im Jahr 2013. Ähnlich sieht es bei den Bekleidungsexporten der EU aus: Sie liegt beim Weltexport von Bekleidung auf Platz 2 nach China und vor Bangladesch (vgl. WTO 2014: 110). Trotz absolut wachsen-

der Exportwerte (in US-Dollar) schrumpfte der Anteil an den Weltbekleidungsexporten in der letzten Dekade – allerdings nicht so deutlich wie im Textilsektor: Exportierte die EU im Jahr 2000 noch 28,7% der weltweiten Bekleidung (darunter 6,5% an Nicht-EU-Staaten), waren es 2013 noch 25,6% (davon 6,7% an Nicht-EU-Staaten). Auch wenn man nur die Beklei-

Abbildung 7:

Top-5-Importpartner der EU*, Textilien



* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 2003: 15; 2013: 28.

** Welt = 100%

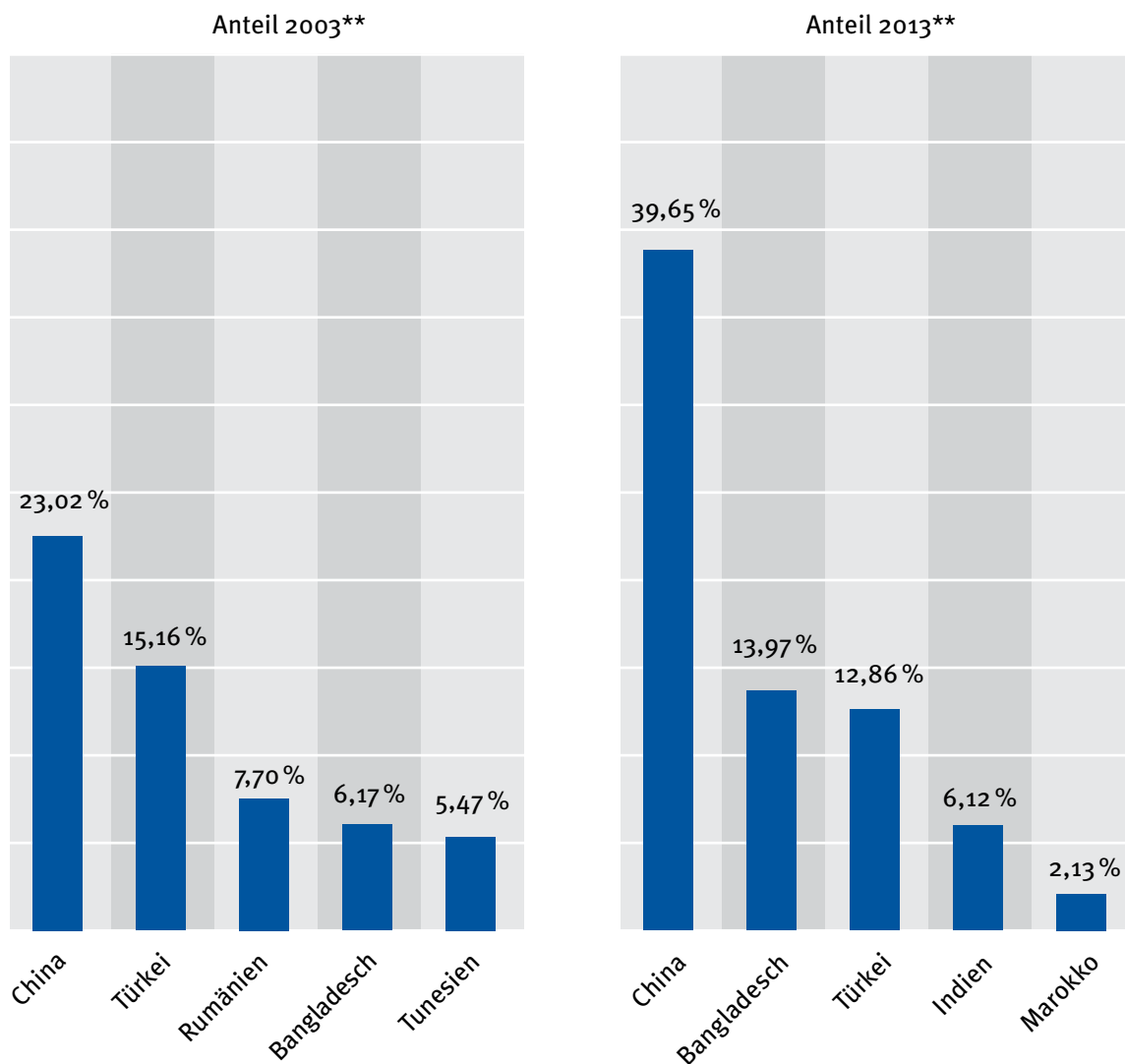
Quelle: Euratex (2008, 2013).

dungsexporte in Nicht-EU-Länder betrachtet, bleibt sie mit 6,7% Weltmarktanteil noch auf Rang 2 vor Bangladesch, das allerdings mit 5,1% Weltmarktanteil im Jahr 2013 relativ nah herangerückt ist (vgl. WTO 2014: 110).

Im Importbereich liegt die EU nach wie vor auf Platz 1 der größten Textilimporteure, gefolgt von den USA, China, Vietnam und Hongkong, allerdings auch hier mit stark schrumpfendem Anteil: Im Jahr 2000 importierte die

Abbildung 8:

Top-5-Importpartner der EU*, Bekleidung



* Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 2003: 15; 2013: 28.

** Welt = 100%

Quelle: Euratex (2005, 2013).

EU noch etwas über 35 % der weltweiten Textilgüter (darunter 9,9 % aus Nicht-EU-Staaten), 2013 waren es noch 24,2 % (darunter 9 % aus Nicht-EU-Staaten). Auch im Bekleidungsbereich ist die EU der weltgrößte Importeur mit

knapp 38 % Anteil an den Importen im Jahr 2013, davon knapp 20 % aus Nicht-EU-Staaten. Seit dem Jahr 2000 ist der Anteil an den Weltbekleidungsimporten damit um rund 3 % leicht gesunken, während der Anteil von Im-

Tabelle 6:

Zahl der Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU** 1995-2014

	2014*	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2005	2003	1995
Kunstfasern	80	75	78	83	84	75	80	50	50	k.A.	k.A.
Textil	52.716	52.926	54.715	56.092	56.360	54.206	54.475	57.007	52.396	54.230	73.062
Bekleidung	119.960	121.253	125.151	129.926	135.015	134.183	127.388	132.354	102.421	43.030	59.100
Gesamt	172.756	174.254	179.944	186.101	191.459	188.464	181.943	189.411	154.867	97.260	132.162

* Schätzung

** Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 1995, 2003: 15; 2005: 25; 2007/2008:27; ab 2009: 28.

Quelle: EURATEX (2005, 2006, 2013, 2014b).

Wichtige Handelspartner der EU

porten aus Nicht-EU-Staaten um 0,1% leicht gestiegen ist.

Im Jahr 2013 waren die wichtigsten Nicht-EU-Zielfmärkte der EU-Textilexporte die USA, die Türkei, China, die Schweiz und Russland. Der Anteil dieser Top-5-Exportpartner der EU an den gesamten EU-Textilexporten in Nicht-EU-Staaten lag 2013 bei rund 40,3% (vgl. EURATEX 2014b). Die USA blieben also als führender Zielmarkt der EU-Exporte erhalten, obwohl die absoluten Zahlen leichte Wertrückgänge verzeichnen. Rumänien gehört seit 2007 zur EU, Tunesien und Marokko haben zugunsten Chinas, Russlands und der Schweiz Marktanteile verloren (siehe Abb. 5, S. 26). Die Schweiz und die USA gehören zu den wichtigsten Nicht-EU-Zielfmärkten für EU-Bekleidungsexporte. Ihr Anteil ist allerdings von rund 30% 2003 auf rund 25% 2013 gesunken, während Russlands Anteil im gleichen Zeitraum um rund 7% gestiegen ist (siehe Abb. 6, S. 27).

Im Bereich der Textil- und Bekleidungsimporte aus Nicht-EU-Ländern spielen asiatische Lieferländer eine zentrale Rolle, allen voran

China, von wo im Textilbereich knapp 32% der EU-Importe und im Bekleidungsbereich sogar knapp 40% der EU-Importe aus Nicht-EU-Ländern stammen – bei einem Anteil von knapp 17 bzw. 23% zehn Jahre zuvor (siehe Abb. 7 und 8, S. 28 f.). Abgesehen von China erhalten alle wichtigsten Lieferländer von Bekleidung in die EU entweder präferenziellen Marktzugang im Rahmen von Zollabkommen oder präferenziellen Handelsabkommen (siehe unten). Bemerkenswert ist auch noch das enorme Wachstum von Bekleidungsimporten aus Bangladesch sowie die Tatsache, dass Indien nun auch im Bekleidungssektor zu den TOP-5-Lieferanten der EU gehört, nachdem es 2003 nur im Textilsektor unter diesen vertreten war.

3.1.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU

Der Textil- und Bekleidungssektor in Europa befindet sich in einem kontinuierlichen Schrumpfungsprozess. Dies hängt zum einen mit geringem Wachstum bzw. Stagnation im wichtigen

innereuropäischen Zielmarkt, zum anderen mit wachsenden Importen aus Nicht-EU-Staaten zusammen. Allerdings betrifft dieser Prozess vor allem die südlichen und osteuropäischen Teile der Union (mit Ausnahme Italiens, dem eine Sonderrolle zukommt), die nördlichen und westlichen Teile mit ihren innovativen und exportorientierten Betrieben haben positivere Aussichten. Dies spiegelt sich in der geringen EU-Wettbewerbsfähigkeit in Massenmärkten bei anhaltender Wettbewerbsfähigkeit im mittleren Marktsegment und starkem Potenzial im Hochpreis- und Luxussegment (vgl. Scheffer 2012: 11, 17).

In Betriebszahlen ausgedrückt, produzieren heute 20.000 Textilbetriebe weniger in der EU 28 als noch 1995 in der EU 15. Insgesamt haben in der EU 28 in den letzten fünf Jahren ca. 16.000 Textil- und Bekleidungsbetriebe geschlossen (siehe Tab. 6, S. 30). Dies hat natürlich massive Auswirkungen auf die Beschäftigtenzahlen (siehe unten).

Im Durchschnitt hatten die europäischen Textil- und Bekleidungsbetriebe im Jahr 2014 9 Beschäftigte. Vor zehn Jahren lag die durchschnittliche Beschäftigtenzahl noch bei knapp über 20 (vgl. EURATEX 2005 und 2015). Anders ausgedrückt, arbeiten in Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten ca. 90 % aller Beschäftigten des Sektors. Die bedeutendsten Produzenten in der EU sind Italien, Frankreich, Großbritannien, Deutschland und Spanien, die zusammen drei Viertel der Textilien und der Bekleidung produzieren. Die südlichen Länder Italien, Griechenland, Portugal, aber auch die neuen Mitgliedsstaaten Rumänien, Bulgarien und Polen tragen

eher zur Bekleidungsproduktion, die nördlichen Länder eher zur Textilproduktion bei (vgl. Europäische Kommission 2014c: o. p.).

Die allermeisten der europäischen Betriebe im Textil- und Bekleidungssektor, schätzungsweise etwa 95 %, produzieren nur für den EU-Markt; ein bedeutender Teil exportiert noch nicht einmal in andere EU-Staaten, sondern agiert als Zulieferer für exportierende Firmen (vgl. Scheffer 2012: 54). Unter denjenigen, die im Exportgeschäft tätig sind, insbesondere unter den nordeuropäischen Firmen, nimmt die sogenannte Zwei-Linien-Strategie (*two-string strategy*) zu, die die Produktion in Asien mit der Produktion in Europa kombiniert (vgl. ebd.: 55).

Schaut man auf die einzelnen Produktionsbereiche, so wird deutlich, dass Europa einen abnehmenden Anteil an der globalen Faserproduktion hat, aber noch immer 7 % der weltweiten Kunstfasern und 2,5 % der Naturfasern herstellt. Speziell im Bereich der Zellulosefasern hält Europa einen Anteil von 15 % an der Weltproduktion, im Bereich Leinen sogar 40 %, allerdings werden 80 % der Fasern für die Leinenproduktion nach Asien exportiert. Die EU ist stark von Faserimporten aus Nicht-EU-Staaten abhängig, was bei zunehmender Konkurrenz um Rohstoffe ein Problem für den Sektor darstellen wird (vgl. Scheffer 2012: 66 f.). Im Bereich der Spinnereien sinkt die Produktion in Europa, unter anderem bedingt durch Exportrestriktionen für Rohmaterial (siehe Indien, Kap. 3.5). Allein in Griechenland sank die Zahl der Baumwollspinnereien zwischen 2010 und 2012 von 40 auf 10 (vgl. Scheffer 2012: 67 f.). Der Web- und Stricksektor bildet den Kern der europäischen

Niedrige Wettbewerbsfähigkeit bei Massenprodukten

*Betriebstypen im
Bekleidungssektor
der EU*

Textilindustrie; insbesondere für die Webereien sind technische Textilien ein zentrales Produkt. Diese werden vor allem für den Automobilssektor produziert (vgl. Scheffer 2012: 69).

Unter Beschäftigungseffekten ist der Bekleidungssektor der größte Sektor der Textil- und Bekleidungsindustrie. Dieser Sektor ist vor allem auf Mode, Sportbekleidung und Schutzkleidung ausgerichtet. Er besteht aus drei unterschiedlichen Betriebstypen: (1) Betriebe ohne eigene oder mit geringer eigener Produktion, die sich auf Design, Markenbildung und Marketing konzentrieren; (2) Betriebe, die Auftragnehmer von CMT-Aufträgen größerer Firmen sind, oft von Typ (1); (3) Integrierte Betriebe, die sowohl designen als auch produzieren. Dieser Typ war lange im Rückgang begriffen und ist insgesamt durch die Verlagerung der Produktion nach Nordafrika, in die Türkei und sogar nach Asien innerhalb Europas weniger präsent bzw. regional nicht so eindeutig zuzuordnen wie die anderen Typen (vgl. Scheffer 2012: 70). Während Typ (1) vor allem in Nordeuropa, aber auch in Katalonien zu finden ist, konzentriert sich Typ (2) vor allem im südlichen Europa, insbesondere in Rumänien und Bulgarien (vgl. Scheffer 2012: 70 f.). Italien ist ein besonderer Fall, da sich dort sowohl Massenproduktion durch CMT-Zulieferer wie auch große Marken im Luxussegment finden (vgl. ebd.: 73).

*Auswirkungen
der Wirtschaftskrise
ab 2008*

Die Liberalisierung im Jahr 2005, gefolgt von der Wirtschaftskrise ab 2008 hat insbesondere die Textil- und Bekleidungssektoren im südlichen Europa getroffen. Fabrikschließungen, Betriebsverkleinerungen und Entlassungen waren die Folge (vgl. Scheffer 2012: 74).

3.1.3 Handelspolitik und -abkommen

Die EU ist neben der Mitgliedschaft in der WTO in ein weltweites Netz von regionalen, bilateralen und präferenziellen Handelsabkommen eingesponnen. Laut WTO-Datenbank unterhält die EU 37 bilaterale Handelsabkommen, weitere 12 sind angekündigt, darunter Abkommen mit Kanada und den USA sowie mit Indien und Vietnam (vgl. WTO 2015a: o. p.).

Der präferenzielle Marktzugang zur EU wird seit 1971 durch das Allgemeine Präferenzsystem (GSP – Generalised Scheme of Preferences) geregelt: Dieses legt für ausgewählte Länder mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen reduzierte Einfuhrzölle auf Güterimporte in die EU fest, die bei 80 % der ansonsten fälligen MFN-Zölle liegen (vgl. Europäische Kommission 2014b: 2). Im Jahr 2014 hatten 26 Länder Zugang zum Standard-GSP, das für 66 % aller Zolllinien der EU Zollreduzierungen gewährt. Von den hier betrachteten Schwerpunktländern gehören China, Indien, Indonesien und Vietnam zu diesen Ländern, wobei China Ende des Jahres 2014 diesen präferenziellen Zugang verloren hat, weil es drei Jahre in Folge nach Weltbank-Kategorien als Land mit mittlerem Einkommen klassifiziert wurde (vgl. Europäische Kommission 2014b: 19). Weitere 49 Länder, darunter Bangladesch und Kambodscha, haben seit 2005 EU-Marktzugang im Rahmen der sogenannten Everything-but-Arms-Initiative (EBA), in deren Rahmen für alle Exporte in die EU außer für Waffen und Munition Zoll- und Quotenfreiheit gewährt wird (vgl. Europäische Kommission 2014a: 3). Und schließlich gehören 13 Länder

Tabelle 7:

Beschäftigte in der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU** 1995-2014 (in Tausend)

	2014*	2013	2012	2011	2010	2009	2004	2004	1995
Kunstfasern	21	21	21	23	23	20	k.A.	k.A.	k.A.
Textil	593	613	637	651	709	758	1.109	959	1.357
Bekleidung	1.020	1.030	1.075	1.098	1.146	1.255	1.106	789	1.193
Gesamt	1.634	1.664	1.733	1.772	1.878	2.033	2.215	1.748	2.550

* Schätzung

** Anzahl der EU-Mitgliedsstaaten: 1995, 2003: 15; bis 30.4.2004: 15; ab 1.5.2004: 25; ab 2009: 28.

Quelle: EURATEX (verschiedene Jahrgänge).

zum GSP+-Programm, das zusätzliche Präferenzen für die Länder gewährt, die bestimmte ökonomische Konditionen (Konzentration der EU-Exporte in wenigen Produktkategorien, niedrige EU-Exporte) erfüllen und 27 internationale Kernkonventionen der International Labour Organization (ILO) ratifiziert haben (vgl. Europäische Kommission 2014b: 4).

Zwei Reformen des GSP in den letzten Jahren sind für den Textil- und Bekleidungssektor besonders wichtig: 2011 wurden die im GSP enthaltenen Ursprungsregeln vereinfacht; verlangt wird seitdem grob gesagt nicht mehr die zweistufige Verarbeitung im Partnerland (alternativ: Einfuhr der Vorprodukte aus der EU), sondern nur noch eine einstufige Verarbeitung, um in den Genuss der Präferenzzölle zu kommen. Zum anderen wurde eine Einstufung nach Wettbewerbsfähigkeit der Produktgruppen der GSP-Nutznießer vorgenommen, die unter anderem dazu führte, dass seit dem 1. Januar 2014 China der GSP-Zugang zum EU-Markt im Bereich Textilien und Bekleidung entzogen und Indien im Bereich Textilien „eingestuft“

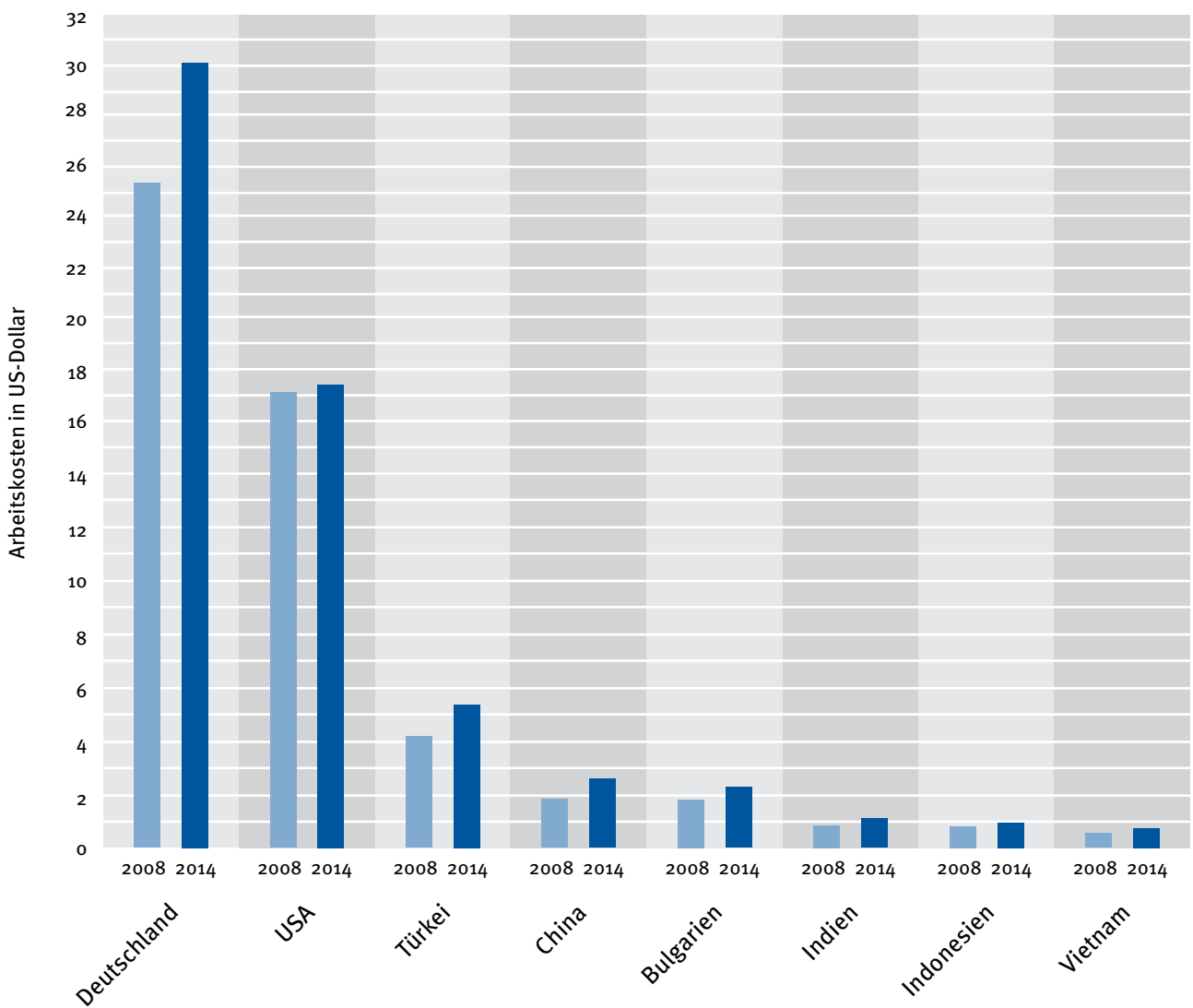
wurde. Letzteres bedeutet, dass gegebenenfalls die Zollreduzierungen für die betroffenen („eingestuft“) Produktkategorien aufgehoben werden (vgl. Europäische Kommission 2014b: 24).

Wenn die EU und die USA das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) abschließen, dann wird ein großer zollfreier Markt entstehen, der die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Bekleidung auf dem US-amerikanischen Markt (2014: 3 % Marktanteil) erhöhen wird. Zwar sind die Zölle im Allgemeinen mit durchschnittlich 3,5 % auf amerikanischer und 5,2 % auf europäischer Seite nicht hoch, doch stellen viele Textilkategorien eine Ausnahme dar: Die EU erhebt 12 % Zölle auf Bettwäsche aus den USA, die USA verlangen knapp 20 % für Strickwollhemden für Damen oder 32 % für T-Shirts aus Kunstfasern, die aus der EU importiert werden. Hier liegt für die Textil- und Bekleidungsindustrie beider Verhandlungspartner also ein enormes Kostensenkungspotenzial. Neben den fallenden Zöllen spielt in den Verhandlungen

Mögliche Folgen von TTIP

Abbildung 9:

Arbeitskosten pro Stunde in der Textilindustrie 2008 und 2014



Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung nach Werner International (2009, 2012 und 2015).

aber auch die Harmonisierung von Standards (Sicherheitshinweise, Waschinstruktionen etc.) eine Rolle (vgl. Muskat 2014: o. p.). Der Europäische Verband EURATEX fordert für die TTIP-

Verhandlungen zollfreien Zugang vom ersten Tag an, Zugang zur öffentlichen Beschaffung (Militärkleidung) der USA, eine verbesserte Regulierung durch wechselseitige Anerkennung

von Labels und Konsumentenschutz sowie schließlich im Bereich der Ursprungsregeln die Vorschrift der zweistufigen Verarbeitung (vgl. EURATEX 2014a: 13).

In den EU-Verhandlungen mit Vietnam über ein bilaterales Handelsabkommen möchte EURATEX ebenfalls Ursprungsregeln mit zweistufiger Verarbeitung in Vietnam (alternativ: Import der Vorprodukte aus der EU) durchsetzen, um die Verwendung von europäischen Ausgangsmaterialien zu fördern; ebenso geht EURATEX gegen den hochprotektionierten indischen Markt vor, um unter anderem den Zugang zu Baumwolle und Baumwollgarn für europäische Produzenten zu erleichtern (vgl. EURATEX 2014a: 15).

3.1.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Im Jahr 2010 beschäftigte die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie knapp 1,9 Millionen Menschen in mehr als 190.000 Unternehmen. In nur zehn Jahren war die Beschäftigtenzahl damit um 50 % gesunken (vgl. Scheffer 2012: 17; siehe Tab. 6, S. 30, und Tab. 7, S. 33). Und der Abbau der Beschäftigten geht weiter: Im Jahr 2013 lag die Beschäftigtenzahl in der EU bei knapp 1,66 Millionen Menschen, davon rund 621.000 im Textilsektor und etwas mehr als eine Million im Bekleidungssektor, im Jahr 2014 ist sie schätzungsweise auf rund 1,63 Millionen Beschäftigte gesunken (vgl. EURATEX 2015: 1). Ausgehend von mehr als 2,5 Millionen Beschäftigten in der EU im Jahr 1995 bedeutet dies eine Schrumpfung um weit mehr als eine Million Beschäftigte in zwanzig Jahren, wobei die Beschäftigten der später der EU beigetre-

tenen 13 Mitgliedsstaaten noch nicht einmal berücksichtigt sind (siehe Tab. 7, S.33).

In der westdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie war die Zahl der Beschäftigten schon zwischen 1970 und 1989 von 881.000 auf 381.000 zurückgegangen (vgl. GTB 1991: 159). Im Januar 2015 waren davon noch 78.940 Beschäftigte in Betrieben ab fünfzig Beschäftigten übrig (51.815 im Textil- und 27.125 im Bekleidungssektor). Rechnet man auf alle Betriebe ab einem Beschäftigten hoch, liegt die Beschäftigtenzahl bei rund 116.000 insgesamt (vgl. GTM 2015: 3).

Auch wenn in den meisten Mitgliedsstaaten der EU durch das jeweilige Arbeitsrecht sowie durch tarifliche Vereinbarungen deutlich bessere Arbeitsstandards als in den meisten asiatischen Betrieben herrschen und vor allem Konfliktschlichtungsmechanismen existieren, so ergeben Recherchen der Clean Clothes Campaign zu den Arbeitsbedingungen unter anderem in den osteuropäischen EU-Staaten Bulgarien, Kroatien, Rumänien und der Slowakei vor allem bei der Lohnhöhe erhebliche Defizite (vgl. Luginbühl/Musiolek 2014: 5 f.). Abbildung 9 zeigt die Entwicklung der Arbeitskosten in zwei europäischen Ländern und fünf weiteren Schwerpunktländern im Vergleich zu den Arbeitskosten in den USA. In allen Ländern sind die Arbeitskosten gestiegen, in Deutschland besonders deutlich. Die Zahlen für Bulgarien und Deutschland zeigen im Vergleich aber auch, dass innerhalb der EU ein großes Arbeitskostengefälle herrscht und dass Bulgarien in den letzten Jahren hinter China zurückgefallen ist.

*Beschäftigungs-
rückgang*

Lohngefälle in der EU

Billiglöhne in Bulgarien und Rumänien

Die niedrigen Löhne in den osteuropäischen Ländern haben die europäische Clean Clothes Campaign dazu bewogen, im Rahmen eines Living-Wage-Projekts für europäische Länder zu berechnen, was ein existenzsichernder Lohn wäre. An den Beispielen Bulgariens und Rumäniens lässt sich die Notwendigkeit dieses Projekts verdeutlichen: In Bulgarien und Rumänien lagen die monatlichen Mindestlöhne im Jahr 2013 bei umgerechnet 139 Euro bzw. 133 Euro. 60 % des jeweiligen nationalen Durchschnittslohns, der als (relative) Armutsschwelle gilt, lagen 2013 bei 245 Euro für Bulgarien und 218 Euro für Rumänien. Das nationale Statistikamt gab für 2012 das monatliche Existenzminimum für vierköpfige Familien mit 867 Euro für Bulgarien an; für Rumänien gibt es keine vergleichbare Angabe (vgl. Luginbühl/Musiolekt 2014: 30). Der Graben zwischen den Mindestlöhnen und existenzsichernden Löhnen scheint in den östlichen EU-Mitgliedsstaaten also vergleichbar zu sein mit der Situation in Asien (siehe Kap. 3.3 bis 3.8).

Mitgliederschwund der Gewerkschaften

Für die Textil- und Bekleidungsgewerkschaften in der EU bedeutet der Beschäftigten- und Mitgliederschwund zugleich einen Machtverlust. Letzterem versuchen die Gewerkschaften durch Zusammenschlüsse (z. B. Integration der deutschen Gewerkschaft Textil-Bekleidung in die IG Metall) und nationale wie internationale Kooperationen mit zivilgesellschaftli-

chen Organisationen entgegenzuwirken. Die deutsche Kampagne für Saubere Kleidung, die europäisch und international aufgestellte Clean Clothes Campaign sowie das CorA-Netzwerk sind dafür Beispiele.⁹ In einem Interview sieht eine CCC-Mitbegründerin (siehe Anhang) in dieser Öffnung der Gewerkschaften eine wichtige Strategieentwicklung: Sich nicht nur auf Betriebspolitik zu konzentrieren, sondern eine gesellschaftliche Arbeit in Bündnissen zu entwickeln sei insbesondere angesichts der globalen Lieferketten sowie der Zunahme informeller, atomisierter Arbeitsplätze in der textilen Kette von großer Bedeutung. So könne der öffentliche Druck auf Unternehmen verstärkt werden, die in den letzten Jahren zwar ihre Sozialverantwortung anerkannt hätten, aber dies in einer privatisierten, freiwilligen Form täten. Herausforderung für Zivilgesellschaft wie Gewerkschaften sei deshalb das Vorantreiben von verpflichtenden Maßnahmen im Völkerrecht. Ein Beispiel in diesem Bereich sei die Verpflichtung von Auftraggebern, wie zum Beispiel Adidas, im Falle von Fabrik-schließungen nach Auftragsverlagerung einen Sozialplan umzusetzen. Eine weitere Herausforderung für die Gewerkschaften ist die adäquate Auseinandersetzung mit der Situation von Frauen als wichtiger Beschäftigtengruppe in der Textil- und Bekleidungsbranche. Ihre Interessen als oft informell oder in Heimarbeit Beschäftigte müssten stärker in den Fokus gewerkschaftlicher Arbeit rücken. Dies gilt auch

⁹ Informationen zur Kampagne für Saubere Kleidung unter <http://www.sauberekleidung.de>, zur Clean Clothes Campaign unter <http://www.cleanclothes.org/> und zum CorA-Netzwerk unter <http://www.cora-netz.de>.

im Blick auf die oft prekären Arbeitsplätze in den östlichen EU-Mitgliedsstaaten.

3.1.5 Ausblick

Die EU setzt zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Textil- und Bekleidungsindustrie auf den Export als Schlüsselstrategie. In diesem Sinne verfolgt sie die Strategie, Drittmärkte zu öffnen, reziprok zur Liberalisierung für Importe in die EU. Die weitgespannten Aktivitäten der EU zum Abschluss weiterer Freihandelsabkommen sind in diesem Kontext zu verstehen. Dazu gehören auch die Verhandlungen mit den USA zum Freihandelsabkommen TTIP. Allerdings ist die Ausgestaltung der Ursprungsregeln umstritten, wie die Positionierung des europäischen Unternehmensverbands EURATEX zeigt (siehe S.34 f.). Neben dem Abschluss von Freihandelsabkommen versucht die EU ihre Exportsituation durch Erleichterungen von Zoll- und Einfuhrprozessen der Handelspartner zu verbessern (vgl. Scheffer 2012: 94).

Ergänzt wird diese politische Strategie durch die schon erwähnte Two-String-Strategie der europäischen Unternehmen, die die Produktion in Asien mit der Produktion in Europa kombinieren und zugleich weltweit Absatzmärkte erschließen. Ihre Flexibilität hat seit Ende des Welttextilabkommens deutlich zugenommen.

3.2 Türkei

Aus Sorge um die eigene Existenz hat sich der türkische Textil- und Bekleidungssektor im Vorfeld der Liberalisierung ab 2005 maßgeblich

an einer (letztlich erfolglosen) internationalen Allianz zur Verlängerung des Quotensystems beteiligt. Auch die türkischen Bemühungen, der Textil- und Bekleidungsindustrie innerhalb der WTO den Status einer Sonderbehandlung zukommen zu lassen, fand keine Zustimmung. Der entsprechende türkische Vorschlag wurde im September 2009 auf unbestimmte Zeit suspendiert (vgl. Wick 2010: 1 f.). Parallel zu diesen politischen Bemühungen hat der türkische Textilsektor aber auch in die Entwicklung der Produktion von technischen Textilien und den Aufbau einer Textilmaschinenindustrie investiert. Diese bilden mittlerweile ein wichtiges Standbein der Textilbranche, und auch in den anderen Bereichen, wie der Produktion von Heimtextilien und Bekleidung, versucht die Türkei, sich von konkurrierenden Anbietern durch Qualität abzusetzen. Mit China steht die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie in harter Konkurrenz um Marktanteile auf dem wichtigen europäischen Markt.

3.2.1 Die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Die Bedeutung der Türkei als Produktionsland für Textilien und Bekleidung ist seit den 1980er Jahren stetig gewachsen: Von einem Anteil von 0,6 % (1980) an den weltweiten Textilexporten steigerte die Türkei ihren Anteil zunächst auf 3,1 % (2003) und bis auf 4 % im Jahr 2013. Der Wert der Textilexporte stieg im gleichen Zeitraum von ungefähr 330 Millionen US-Dollar 1980 auf über 12 Milliarden US-Dollar 2013. Damit lag die Türkei im Jahr 2013 auf Rang 5 der größten Textilexporteure der Welt. Der tür-

*Konkurrenz mit China
um Marktanteile*

Wachsende Bedeutung als Produktionsland

kische Anteil an den Weltbekleidungsexporten stieg zunächst von 0,3 % (1980) auf 4,4 % (2003), um dann kontinuierlich auf 3,3 % im Jahr 2013 zu sinken. Wertmäßig wuchsen die Bekleidungsexporte allerdings weiter auf eine Gesamthöhe von etwas über 15,4 Milliarden US-Dollar im Jahr 2013. Die Türkei ist damit auf Rang 7 der größten Bekleidungsexporture der Welt. Zusammen machen Textilien und Bekleidung mehr als 18 % der türkischen Gesamtexporte aus, der Sektor spielt also eine wichtige Rolle für die exportorientierten Bereiche der türkischen Wirtschaft (WTO 2014). Neben der Exportproduktion hat aber auch der Binnenmarkt mit einem Anteil von mehr als 30 % eine enorme Bedeutung für die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 5). Die Exporte wiederum bestehen zu 80 % aus Baumwollprodukten. Strickwaren, insbesondere T-Shirts und Pull-over, stellen einen großen Anteil der Exporte; Webwaren machen etwas weniger als 40 % der Bekleidungsexporte aus (vgl. Republic of Turkey 2014a: 2).

Starke Ausrichtung auf die EU

Die türkischen Textil- und Bekleidungsexporte sind sehr stark und zunehmend auf die EU-Mitgliedsstaaten ausgerichtet: Während unter den TOP-10-Zielländern der türkischen Bekleidungsexporte nur drei Länder (Irak, USA und Russland) außerhalb der EU liegen (von Januar bis August 2014 waren es sogar nur zwei, weil die Exporte nach Russland deutlich sanken), finden sich unter den TOP-10-Zielen der Textilexporte immerhin vier Nicht-EU-Länder (Russland, USA, Ukraine und Ägypten). Die sieben größten EU-Importländer für türkische

Bekleidungsexporte machen allerdings einen Anteil von mehr als 61 % der gesamten türkischen Bekleidungsexporte aus. Von Januar bis August 2014 gingen sogar mehr als 66 % in die größten acht EU-Importländer. Dagegen nehmen die sechs wichtigsten EU-Importländer türkischer Textilexporte lediglich knapp 30 % der gesamten türkischen Textilexporte auf. Deutschland war im Jahr 2013 mit einem Anteil von mehr als 21 % das wichtigste Zielland für türkische Bekleidungsexporte und liegt mit einem Anteil von mehr als 5 % bei den türkischen Textilexporten immerhin auf Platz 3 (vgl. Emerging Textiles 2014a: o.p.).

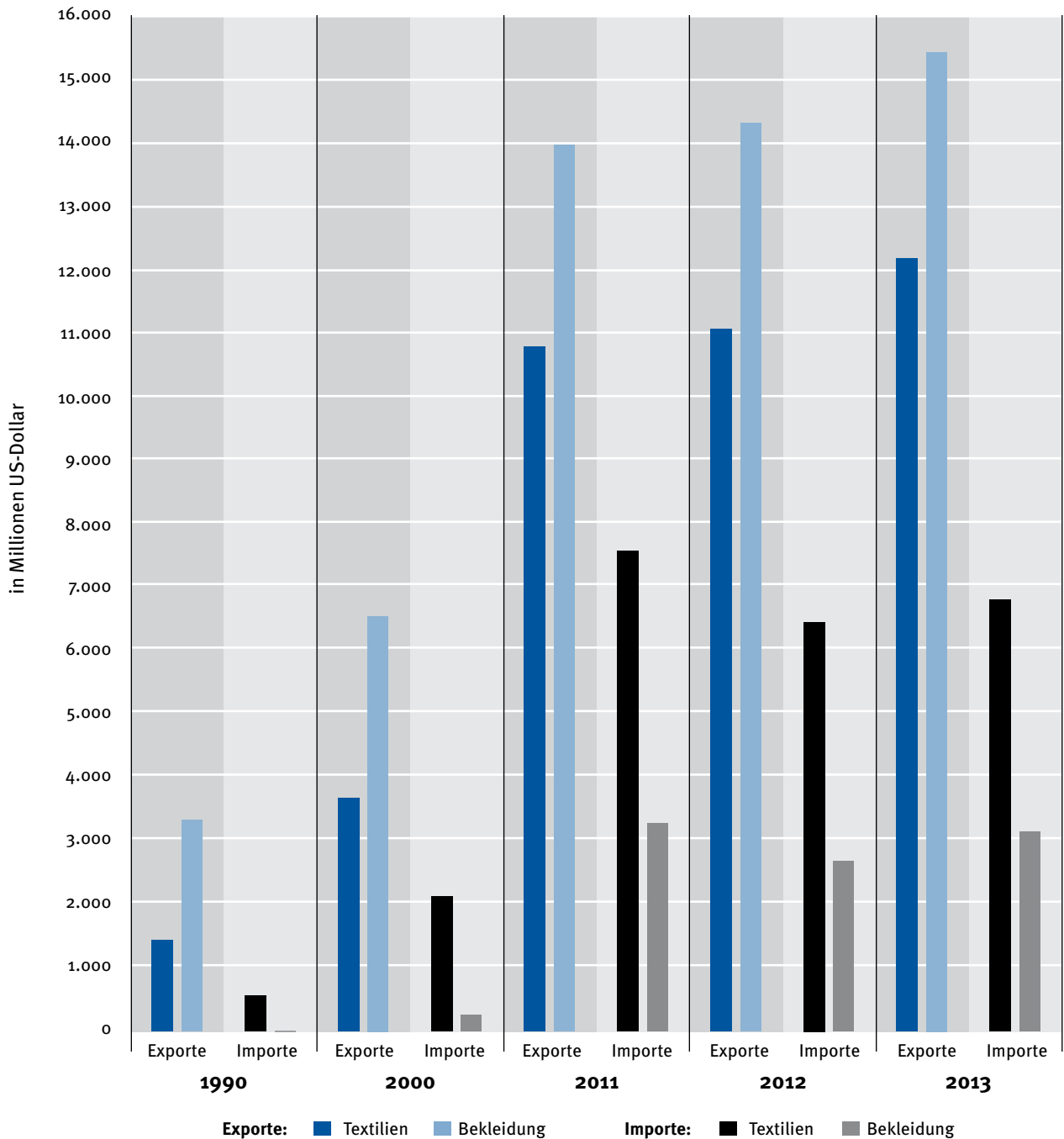
Als Importland für Textilien und Bekleidung hat die Türkei sowohl bezogen auf ihren Anteil an den Weltimporten als auch wertmäßig eine geringere Bedeutung, obwohl diese im Textilsektor größer ist als im Bekleidungssektor. Die fünf wichtigsten Herkunftsländer von Textil- und Bekleidungsimporten in die Türkei sind China, Bangladesch, die USA, Indien und Italien (siehe Abb. 12, S. 41). Damit haben sich die Herkunftsländer türkischer Textil- und Bekleidungsimporte in den letzten Jahren deutlich nach Asien verlagert.

3.2.2 Struktur der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie

In den ca. 35 Jahren seit dem Ende der türkischen Importsubstitutionspolitik entwickelte sich die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie von einem Billiganbieter zu einer ausdifferenzierten Industrie, die auf mehreren Standbeinen beruht: Sie verfügt mit dem Anbau von Baumwolle und der Produktion von Chemiefasern

Abbildung 10:

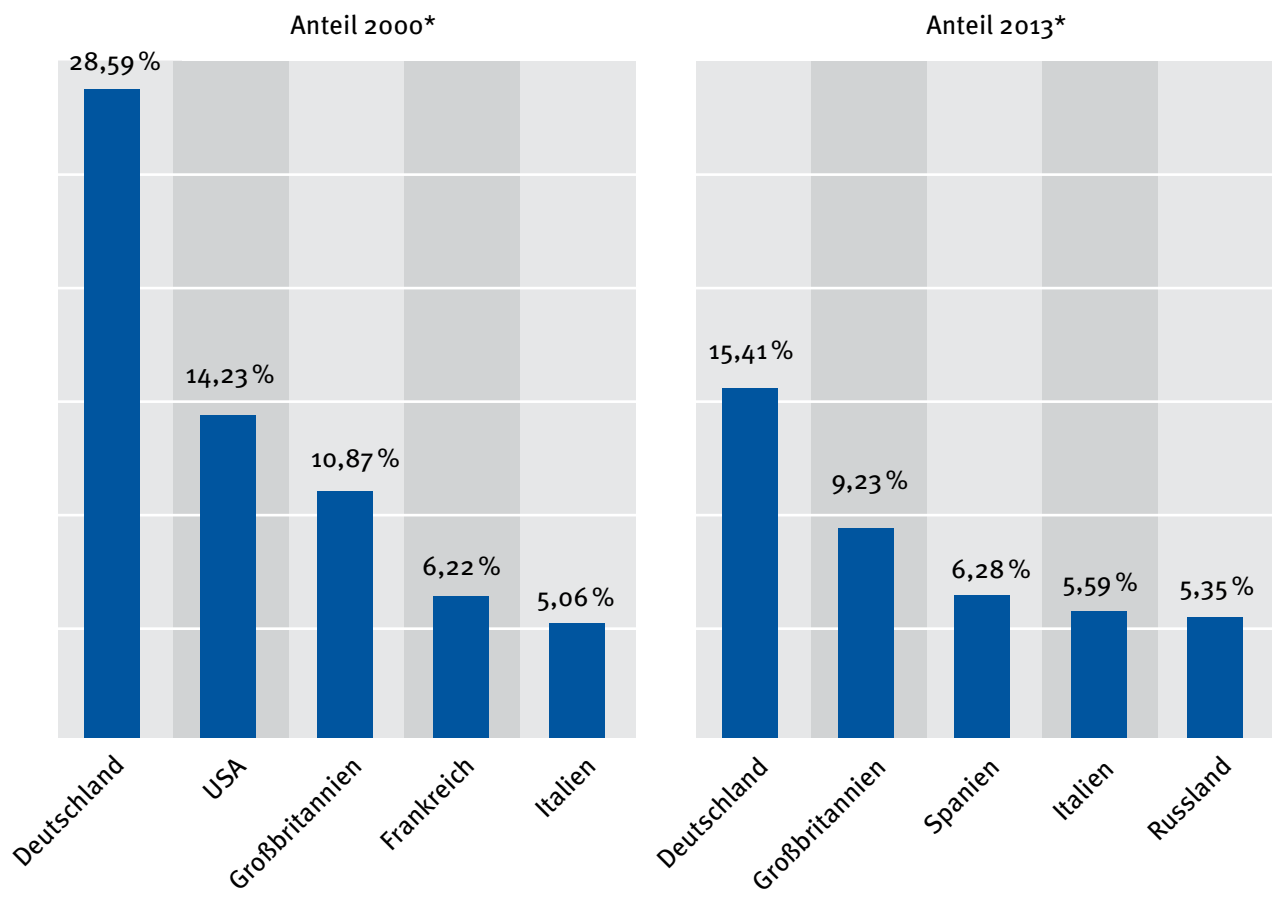
Türkische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



Quelle: WTO (2014a).

Abbildung 11:

Top-5-Exportpartner der Türkei, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

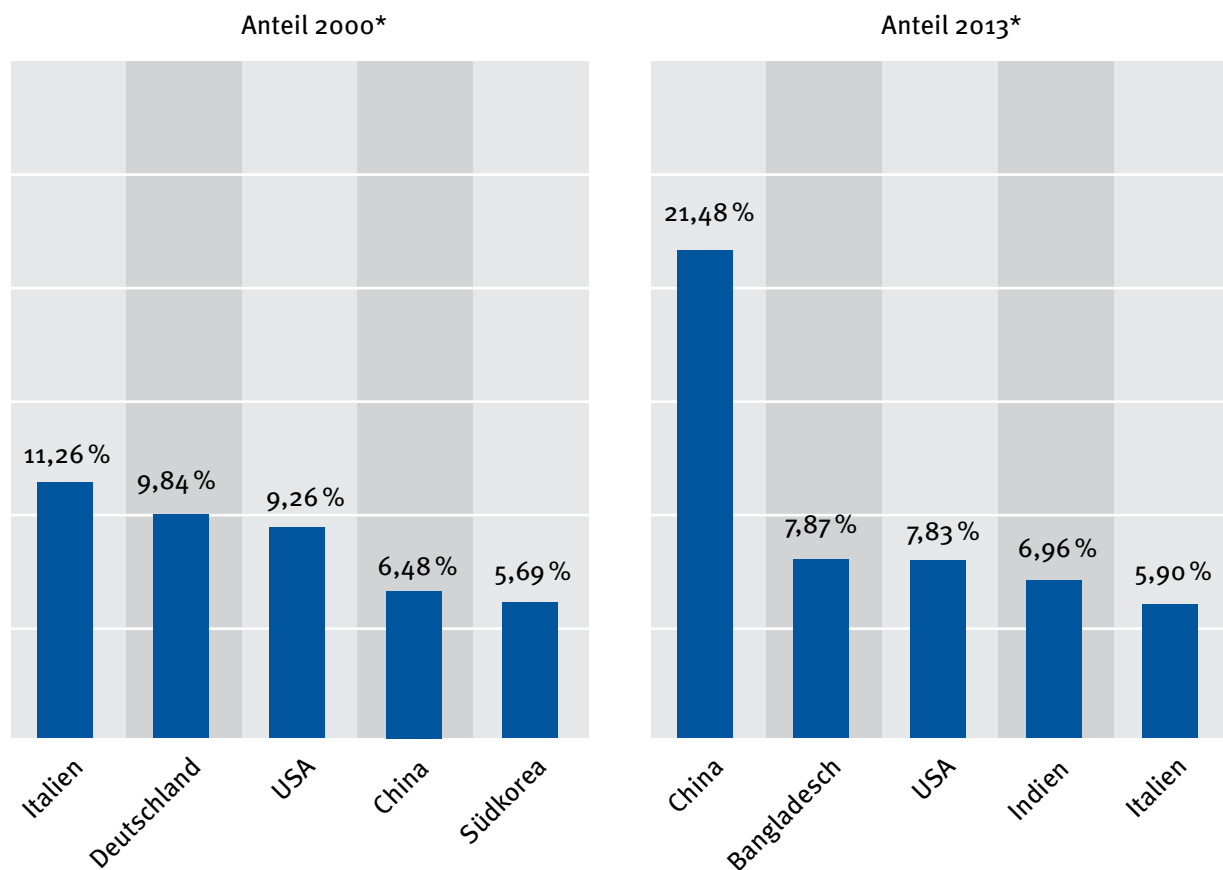
über die nötigen Rohstoffe, liegt in der Nähe der Hauptabsatzmärkte (EU-Staaten), was zu kurzen Lieferzeiten führt, kann auf qualifizierte Beschäftigte zurückgreifen und deckt die gesamte textile Kette im eigenen Land ab (vgl. Kutlüksaman u. a. 2012: 2 f.). Sie besteht aus vielen Tausend Unternehmen – wobei die Angaben stark schwanken (35.000 laut Bagoglu 2014b: 1; 52.000 Unternehmen laut Republic of Turkey 2014a: 1). Laut Utz/Hibbeler (2010) dominiert in

der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie die Produktion im Auftrag ausländischer Unternehmen (OEM) kombiniert mit einem breiten Zulieferersystem der einfachen Lohnfertigung (CMT). Die meisten Unternehmen sind relativ klein mit durchschnittlich 18 Beschäftigten im Textil- und 9 Beschäftigten im Bekleidungssektor (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 4 f.).

Die Mehrzahl der Unternehmen verteilt sich auf die drei großen Cluster in den westlichen

Abbildung 12:

Top-5-Importpartner der Türkei, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

Regionen Marmara und Ägäis sowie der östlichen Cukurova-Region. Letztere boomt in den letzten Jahren besonders (vgl. Kutluksaman et al. 2012: 18). In 24 Exportproduktionszonen wird die Ansiedlung von Unternehmen sowohl steuerlich als auch infrastrukturell von der Regierung unterstützt (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 6).

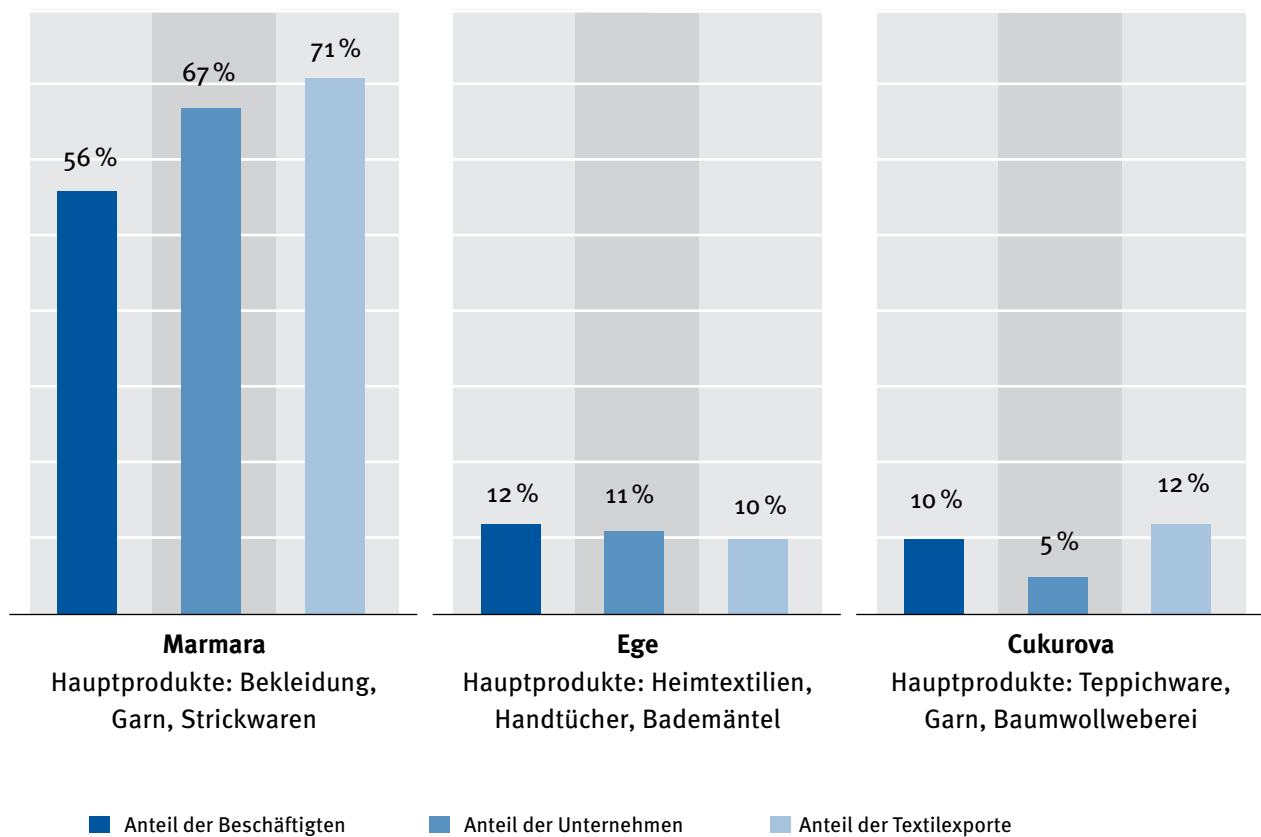
Neben Strickwaren hat die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie ein bedeutendes Standbein in der Produktion von Heimtexti-

lien. Nach China, Indien und Pakistan ist sie der weltweit viertgrößte Exporteur von Heimtextilien (vgl. Bagoglu 2014a: 1).

Zu einem weiteren wichtigen Bereich hat sich in den letzten Jahren die Produktion technischer Textilien entwickelt: Mehr als 200 Firmen sind in diesem Sektor aktiv, der von staatlich geförderten Forschungsprojekten, einer guten Infrastruktur und einem großen lokalen Absatzmarkt profitiert. Die Exporte dieses Sektors

Abbildung 13:

Regionale Schwerpunkte der Textil- und Bekleidungsproduktion in der Türkei* 2011



* Türkei = 100%

Quelle: Kutluksaman et al. (2012: 18).

stiegen im Jahr 2013 um 11% gegenüber dem Vorjahr. China ist mit Abstand der wichtigste Lieferant in diesem Sektor (vgl. Bagoglu 2014b: 1).

Während die Türkei bis zu den 1980er Jahren noch fast alle Textilmaschinen importieren musste, verfügt sie mittlerweile über eine relevante Textilmaschinenproduktion und exportiert auch Textilmaschinen – vor allem nach Großbritannien, Bangladesch, Deutschland, Frankreich und Belgien (vgl. Republic of Turkey

2014b: 1 f.). Hier wird besonders deutlich, dass die Türkei ihre Wertschöpfung im Textil- und Bekleidungssektor in den letzten Jahren enorm steigern konnte und längst nicht mehr nur als Werkstätte zur Produktion internationaler Markennamen dient. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in höheren Stückpreisen (*unit value*) der türkischen Bekleidungsexporte wider, die zwischen 2003 und 2007 um 40% gestiegen sind, während sich die Produktionspreise im

Tabelle 8:

Gewerkschaften in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2012

Gewerkschaft	Gewerkschaftsbund*	Mitglieder absolut	Organisationsgrad im Textil- und Bekleidungssektor
TEKSIF	Türk-is	54.845	5,51 %
ÖZ IPLIK-IS	Hak-is	17.006	1,71 %
TEKSTIL	Disk	10.203	1,02 %
Deri-is	Türk-is	1.804	0,18 %

* Erläuterung zu den Gewerkschaftsbünden (Dinler 2013: 1 ff.): Türk-is (Confederation of Turkish Trade Unions) – 1992 gegründet, eher regierungsfreundlich; Disk (Confederation of Progressive Trade Unions of Turkey) – 1967 gegründet, eher regierungskritisch; Hak-is (Confederation of Turkish Real Trade Unions) – 1976 gegründet, Nähe zur islamischen Nationalen Heilspartei.

Quelle: Dinler (2013: 3).

gleichen Zeitraum nur um 25% erhöhten (vgl. Emerging Textiles 2008: o. p.).

3.2.3 Handelspolitik und -abkommen

Die Türkei hat sich im Vorfeld des Jahres 2005 politisch für Quotenverlängerungen bzw. für eine gesonderte Behandlung des Textil- und Bekleidungssektors in der WTO eingesetzt, um die eigene Industrie vor der gefürchteten asiatischen Konkurrenz zu schützen. Dabei konnten bereits im Rahmen der Zollunion mit der EU, die im Januar 1996 in Kraft trat, Textilien und Bekleidung ohne Mengenbeschränkungen und zollfrei zwischen der Türkei und ihrem wichtigsten Absatzmarkt EU gehandelt werden (vgl. Mack 2011: 11). Die Zollunion und die damit verbundenen guten Absatzbedingungen auf dem EU-Markt führten zu einem weiteren Ausbau der türkischen Produktionskapazitäten im Textil- und Bekleidungssektor (vgl. Kutluksaman et al. 2012: 2). Schon lange vor dem

Ende des Welttextilabkommens kam die Türkei damit für ihren wichtigsten Absatzmarkt EU in den Genuss von Quotenfreiheit. Doch sandte das bevorstehende Ende des Welttextilabkommens für die Türkei auch das klare Signal aus, sich von einem sogenannten Billiganbieter weiterzuentwickeln zu einem diversifizierten Anbieter auch für höherwertige Textilien (vgl. ebd.: 18). Als das Welttextilabkommen Ende des Jahres 2004 auslief, kam es aufgrund der Weiterentwicklung der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie, der bis 2008 gültigen türkischen Quoten gegen China und der bis 2007 verhängten EU-Quoten gegen China nicht zum befürchteten großen Einbruch der türkischen Textil- und Bekleidungsproduktion und der Exporte (vgl. Republic of Turkey 2014a: 2; Wick 2010: 2). Jedoch erlitten einzelne Sektoren, etwa die Produktion von Heimtextilien, zwischen 2005 und 2010 empfindlich Einbußen. Betriebe mussten schließen, weil sie auf

*Diversifizierung
der Industrie*

dem Weltmarkt nicht mit den chinesischen Heimtextilien konkurrieren konnten und der Anteil chinesischer Produkte auf dem türkischen Heimtextilmarkt sprunghaft wuchs. Erst im Jahr 2010 änderte sich die Lage, da die türkische Regierung Anti-Dumping-Zölle von mehr als 70 % auf chinesische Gewebe aus künstlichen Fasern verhängte und im September 2011 weitere Schutzzölle in Höhe von 11 bis 20 % für Textilien und 17 bis 30 % für Bekleidungsimporte aus bestimmten Ländern verkündete (vgl. Bagoglu 2014a: 2; WTO 2012: 96).

Verschärft wurde die Konkurrenz mit China durch die 2008 beginnende Weltwirtschaftskrise. China nutzte die im gleichen Jahr wegfallenden Quotenbegrenzungen zur Reduzierung seiner Preise. Europäische Käufer verlagerten unter dem Druck der Krise ihre Aufträge verstärkt in Länder mit günstigeren Preisen. Dies führte gegen Ende des Jahres zu einem drastischen Einbruch der türkischen Exporte in die EU. Allein im Dezember 2008 sanken die türkischen Bekleidungsexporte in die EU um 25 %, die Exporte von Fasern und Textilien um 27 % (vgl. Emerging Textiles 2009: o. p.).

Innerhalb des GSP-Programms Australiens, Japans, Neuseelands, Russlands und der USA gehört die Türkei zu den begünstigten Staaten und ist selbst – gemeinsam mit der EU – Anbieter von präferenziellem Marktzugang für zahlreiche Staaten (siehe Kap. 3.1).

3.2.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen
Die türkische Textil- und Bekleidungsindustrie ist von überwiegend informellen Beschäftigungsverhältnissen geprägt. Von den schät-

zungsweise 2 bis 2,5 Millionen Beschäftigten arbeiten 60 % informell (vgl. ITKIB 2012: 101 und 129). Andere Angaben wie zum Beispiel 750.000 Beschäftigte (vgl. Republic of Turkey 2014b: 1) oder 918.000 (vgl. Republic of Turkey 2014a: 1) berücksichtigen nur den formellen Teil der Branche. Laut Sozialstatistik waren im Jahr 2011 insgesamt 791.114 Beschäftigte in den Textil- und Bekleidungsbetrieben registriert (vgl. ITKIB 2012: 101). Frauen stellen unter den formell Beschäftigten mit 29,3 % im Textilsektor und 45,9 % im Bekleidungssektor den geringeren Anteil (vgl. ebd.: 102).

Der mit der Liberalisierung wachsende Preisdruck sowie die Notwendigkeit, eine hoch flexible Nachfrage zu bedienen, haben die Arbeitsbedingungen in der Türkei negativ beeinflusst. Ihre Wettbewerbsfähigkeit versucht die Türkei vor allem über niedrige Arbeitskosten zu erhalten (ebd.: 105). Je nach Marktsegment machen die Arbeitskosten 12 bis 20 % der Produktionskosten aus (Energiekosten ca. 10 %). Damit ist die Türkei teurer als ihre Wettbewerber (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 6).

Die zentralen Probleme liegen in einem hohen Anteil informeller Beschäftigung (etwa 80 % im Bekleidungssektor und 60 % im Textilsektor) und schlechten Arbeitsbedingungen, wie überlangen Arbeitstagen, Gefahren für die Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz, fehlenden Gewerkschaften und niedrigen Löhnen. Besonders gefährdete Gruppen sind Frauen und Kinder (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 5; ITKIB 2012: 103).

Zentrale Gründe für das strukturelle Problem der Informalität in der Industrie sind die

Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise

Prekäre Arbeitsverhältnisse dominieren

Vermeidung von Steuern, die Beschäftigung von ausländischen Personen, die ohne Aufenthaltserlaubnis im Land sind, und von Kindern (vgl. ITKIB 2012: 103). Der Kampf um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt und die daraus folgende enge Zusammenarbeit von Textilunternehmen mit Unternehmen im informellen Sektor führte in den letzten Jahren zu einem Anstieg der informellen Beschäftigung (vgl. ebd.: 104).

Die gesetzlich erlaubte Wochenarbeitszeit in der Türkei liegt bei 45 Stunden, pro Tag darf sie auch bei Betriebsvereinbarungen 11 Stunden nicht überschreiten, und im Jahr dürfen nicht mehr als 270 Überstunden geleistet werden. Die Beschäftigten müssen den Überstunden schriftlich zustimmen und dürfen nicht dazu gezwungen werden (vgl. ebd.: 104). Überstunden müssen mit dem 1,5-fachen Stundenlohn entgolten werden. Die Realität in den Textilbetrieben sieht allerdings anders aus: Dort sind 11 Arbeitsstunden pro Tag üblich – ohne Entscheidungsfreiheit der Beschäftigten. Saisonal sind sogar 130 Überstunden pro Monat durchaus verbreitet (vgl. ebd.: 105).

Die Anzahl von Arbeitsunfällen ist in der Türkei relativ hoch, ging aber laut ILO-Statistiken in den letzten Jahren zurück, genauso wie die Zahl der berufsbedingten Erkrankungen. Da Jeans ein wichtiger Exportartikel der türkischen Bekleidungsindustrie sind, ist Silikose eine der verbreiteten Berufskrankheiten besonders infolge des sogenannten Sandblastings. Bis 2009, als die Türkei das Sandblasting verbot, arbeiteten 8.000 bis 10.000 ArbeiterInnen in diesem Prozess (vgl. ebd.: 107 f.).

Aufgrund des hohen Anteils informeller Beschäftigung steht die gewerkschaftliche Organisation in der Textil- und Bekleidungsindustrie vor erheblichen Problemen. Ältere Schätzungen gingen davon aus, dass etwa 65% der formell Beschäftigten in der Textil- und Bekleidungsindustrie gewerkschaftlich organisiert sind (vgl. ebd.: 108). Neuere Zahlen des Arbeitsministeriums, die im Februar 2013 veröffentlicht wurden und wahrscheinlich realistischer sind, liegen deutlich niedriger im einstelligen Prozentbereich (siehe Tabelle 8, S.43; vgl. Dinler 2013: 3). Die vier mitgliederstärksten Gewerkschaften sind die TEKSIF (Workers of textile, knitting and clothing industry) mit 54.845 Mitgliedern, die ÖZ IPLIK-IS (Workers of all weaving, spinning, knitting and clothing industry) mit 17.006 Mitgliedern, die TEKSTIL (Workers of textile) mit 10.203 Mitgliedern sowie die Deri-is, heute Deriteks (Leder- und Textilgewerkschaft), mit 1.804 Mitgliedern (vgl. Dinler 2013: 3). Gründe für den relativ geringen Organisationsgrad sind die legalen Hürden für Gewerkschaftsgründungen (vgl. Utz/Hibbler 2010: 8), der hohe Anteil der informell Beschäftigten, die Angst vor Entlassungen, aber auch schlichte Unkenntnis der Beschäftigten in Bezug auf ihre Rechte (vgl. ITKIB 2012: 108). Von Seiten der Arbeitgeber wird der Organisationsgrad der Beschäftigten direkt mit der eigenen Wettbewerbsfähigkeit in Verbindung gebracht, da organisierte Beschäftigte mit ihren höheren Löhnen nach verbreiteter Auffassung zur Schließung von Textilfirmen während der Weltwirtschaftskrise geführt hatten (vgl. ITKIB 2012: 109).

*Schwache
Gewerkschaften*

*Gründe für
den niedrigen
Organisationsgrad*

Tabelle 9:

Durchschnittliche Tageslöhne* in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2010

	Frauen	Männer	Gesamt
Textil	31,43	33,69	33,08
Bekleidung	29,98	30,80	30,43

* Angaben in Türkischen Lira. 1 Lira entspricht ca. 0,35 Euro (2010) (vgl. Oanda 2015).

Quelle: ITKIB (2012: 109).

Löhne in der türkischen TBI

Die Einzelgewerkschaften im Textil- und Bekleidungssektor gehören unterschiedlichen Gewerkschaftsbünden an, die nach religiöser und politischer Ausrichtung gespalten sind (vgl. Dinler 2013: 1 f.). Unabhängig davon sind sie aber fast alle von der 2012 verabschiedeten neuen Regelung zur Anerkennung von Gewerkschaften bedroht: Kleine Gewerkschaften werden entweder ihren Status verlieren oder müssen sich mit anderen zusammenschließen, wenn der derzeit für die Anerkennung als Gewerkschaft erforderliche Organisationsgrad von 1% aller Branchenbeschäftigten auf 2% im Jahr 2016 und 3% ab Juli 2018 angehoben wird (vgl. Dinler 2013: 7).¹⁰ Aktuell erfüllen nur 3 von insgesamt 13 Einzelgewerkschaften im Textil-, Bekleidungs- und Ledersektor diese Bedingung und können dementsprechend Tarifverhandlungen führen – zwei dieser drei Gewerkschaften würden nach Zahlen von 2013

die ab 2016 geltende 2%-Hürde nicht mehr erfüllen (siehe Tab. 8, S. 43; vgl. FLA 2015: 1).

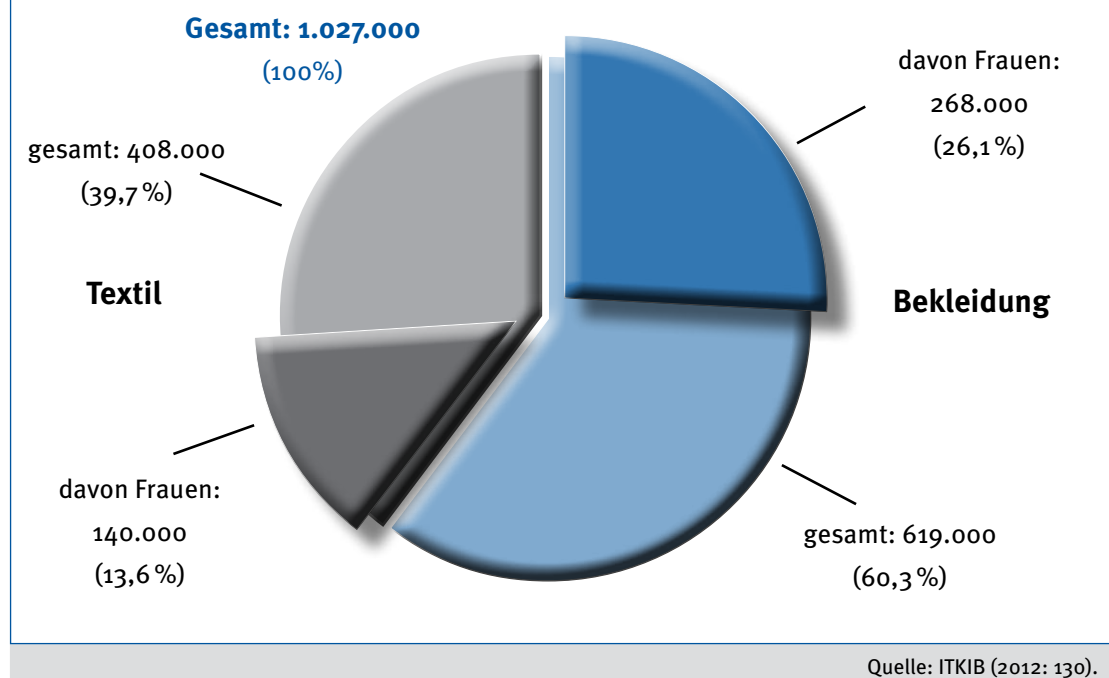
Die ohnehin niedrigen Löhne im formellen (und noch mehr im informellen) Sektor der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie zeichnen sich dadurch aus, dass sie noch niedriger sind als im Industriedurchschnitt. Zudem sind die Löhne im Bekleidungssektor niedriger als im Textilsektor und bei weiblichen Beschäftigten niedriger als bei ihren männlichen Kollegen (vgl. ITKIB 2012: 109).

Mit dem Wachstum der Bekleidungsproduktion im Osten der Türkei („Cheaper than China“; Seckin/Luginbühl/Musiolek 2014: 3) fand auch eine regionale Lohnspreizung statt: Während die Löhne bei den Sublieferanten in Ostanatolien im Jahr 2013 umgerechnet zwischen 130 und 196 Euro im Monat lagen, betragen sie in Istanbul rund 326 Euro im Monat (jeweils inklusive Überstunden und Zulagen). Der Mindestlohn lag 2013 bei 252 Euro und damit deutlich unter dem

¹⁰ Zwar lag der erforderliche Organisationsgrad vor der Novelle von 2012 bei 10%, doch lagen zu dem Zeitpunkt auch die geschätzten Mitgliedszahlen deutlich höher. ÖZ IPLIK-IS, die Teksif und die Tekstil rangieren im zweistelligen Prozentbereich (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 8). Außerdem gilt die 1%-Regelung nur für Gewerkschaften, die einem der genannten Gewerkschaftsverbände angeschlossen sind, für alle anderen gilt bereits heute die 3%-Regelung (vgl. FLA 2015: 1).

Abbildung 14:

Beschäftigte in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2008



türkischen Durchschnittslohn von umgerechnet rund 668 Euro (vgl. ebd.: 1).

11% aller türkischen Arbeiterinnen arbeiten in der Textil- und Bekleidungsindustrie; unter den informellen Beschäftigten stellen sie mehr als die Hälfte (vgl. ITKIB 2012: 110). Anders als in anderen Ländern sank der Anteil von Frauen an der erwerbstätigen Bevölkerung in der Türkei zwischen 1955 und 2010 von 72% auf 25%. Dies ist das Ergebnis eines kombinierten Effekts von Land-Stadt-Migration, fehlenden Arbeitsplätzen für Frauen in den Städten und einer patriarchal geprägten Gesellschaft. 50% der Türcinnen im erwerbsfähigen Alter sind heute Hausfrauen. Der Rückzug der Frauen aus dem Erwerbsleben hat aber auch eine frei-

willige Komponente, insofern dem ‚Hausfrau-Sein‘ ein höherer Status beigemessen wird als dem Landarbeiterinnen-Dasein (vgl. ebd.: 127). Das Hausfrauen-Leben ist aber vermutlich verschränkt mit Tätigkeiten im informellen Sektor. Im Textil- und Bekleidungssektor geht man von einem Anteil der weiblichen informellen Beschäftigten von 66% aus. In der Türkei scheint, anders als in anderen Entwicklungsländern mit wachsender Exportindustrie – etwa in Lateinamerika oder Südostasien, – der Anteil weiblicher Beschäftigter zurückzugehen (vgl. ebd.: 128).

Höher als im nationalen Durchschnitt (25%) ist der Anteil der weiblichen Beschäftigten mit knapp 40% in der Textil- und Be-

Frauen in der türkischen TBI

kleidungsindustrie – in der Bekleidungsindustrie sogar über 40%. Regional kann der Anteil noch höher liegen, wenn eine Stadt eine besonders große Konzentration von Betrieben der Bekleidungsproduktion hat. So liegt in Adiyaman der Frauenanteil bei fast 70% aller Textil-Beschäftigten (vgl. ebd.: 130). Weibliche Beschäftigte sind überwiegend sehr jung (17 bis 25 Jahre) und arbeiten bis zur Heirat in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Es gibt so etwas wie eine stille Übereinkunft zwischen Arbeitgebern und Arbeiterinnen, dass diese bei ihrer Heirat, spätestens aber bei der ersten Schwangerschaft den Arbeitsplatz verlassen (vgl. ebd.: 133).

Strategien der türkischen Clean Clothes Campaign

Für die von den (kleinen) Gewerkschaften Deriteks (früher: Deri-is), Giyim Sen und BATIS¹¹ getragene türkische Clean Clothes Campaign (CCC), deren Mitarbeiterin für diese Studie interviewt wurde (siehe Anhang), stehen mehrere Probleme im Vordergrund: Die CCC der Türkei arbeitet daran, dass die türkischen Firmen, die in Rana Plaza/Bangladesch produzieren, sich an der Entschädigung der Opfer beteiligen. Sie konzentriert sich auf Betriebe, die für internationale Auftraggeber produzieren, um stärkeren Druck für die Verbesserung von Arbeitsbedingungen aufbauen zu können. Sie beteiligt sich an Lohnstudien zur Berechnung eines existenzsichernden Lohnes (siehe oben), und sie greift, bedingt durch die zwei Millionen ImmigrantInnen aus Syrien, die u. a. im Textil- und Bekleidungssektor eine Beschäftigung suchen, das Migrationsthema auf. Aller-

Interessen von Frauen teilweise schlecht vertreten

dings ist die CCC Türkei angesichts der Vielfalt der Probleme kapazitätsmäßig überfordert. Dass sie dennoch über eine Kampagnenstruktur versucht, gewerkschaftliche Themen zu bearbeiten, liegt an der Behinderung gewerkschaftlicher Arbeit innerhalb der Betriebe. Wer sich innerbetrieblich für Verbesserungen einsetzt, wird schnell entlassen („When you get in touch with unions in Turkey, you get fired, although you have new labour law“) (Bilge Seckin, CCC Turkey). Hingegen gibt es eine wachsende kritische Öffentlichkeit in der Türkei, die für Kampagnen wie „Price of the Luxury“, die auf schlechte Arbeitsbedingungen in Zulieferbetrieben von Luxusmarken wie Prada aufmerksam machen, sehr aufgeschlossen ist und über öffentlichen Druck auf die Marke zu Verbesserungen auf Betriebsebene beitragen kann. Der Kampagnenaufbau hängt aber auch mit der Erfahrung zusammen, dass türkische Gewerkschaften sehr hierarchisch strukturiert und zum Teil weit weg sind von den mehrheitlich weiblichen Beschäftigten. Auf der Funktionärssebene finden sich vor allem Männer. Sie konzentrieren sich auf den formellen Bereich der Beschäftigten, die Frauen arbeiten aber vor allem im informellen Bereich und in der Heimarbeit. Die internationale Zusammenarbeit in der CCC hat gezeigt, dass Beschäftigten überall mit Standortverlagerungen gedroht wird, wenn die Produktionskosten steigen. Verstärkte internationale gewerkschaftliche und zivilgesellschaftliche Kooperation müsste deshalb die

¹¹ Während Deriteks dem Dachverband Türk-is angehört, sind die beiden anderen Gewerkschaften keinem Verband angeschlossen.

Reaktion sein, damit die Unternehmen überall auf Widerstand bei den Beschäftigten stoßen („No place to escape from workers struggle“, so Bilge Seckin im Interview).

3.2.5 Ausblick

Die türkische Regierung reagierte auf die Gesamtsituation aus Liberalisierungsfolgen und Krise mit einem sektorspezifischen Maßnahmenpaket, das neben Steuersenkungen und Zollbefreiungen vor allem ein Förderprogramm für die Umsiedlung von Fabriken in den Osten und Südosten der Türkei beinhaltete (vgl. Utz/Hibbeler 2010: 14). Damit geht eine wachsende informelle Beschäftigung und Beschäftigung von Frauen einher, weswegen von einer Strategie der steigenden Wettbewerbsfähigkeit durch die zunehmende Beschäftigung von Frauen gesprochen werden kann.

Die türkischen Bekleidungshersteller nutzen die politische Unterstützung für Investitionen im Osten der Türkei, denn dort finden sie neben den Investitionsanreizen niedrige Arbeits- und Produktionskosten und eine höhere Verfügbarkeit von weiblichen Arbeitskräften. Die türkische Regierung wiederum verspricht sich vom Ausbau der Bekleidungsindustrie in der östlichen Türkei perspektivisch einen Beitrag zur Bekämpfung der Armut. Die Schaffung von Perspektiven für den informellen Sektor und für Frauen soll zur Erreichung der zentralen UN-Entwicklungsziele und der Ziele der ILO beitragen (vgl. ITKIB 2012: 126). Allerdings scheint insbesondere Letzteres nicht aufzugehen: Der Ausbau der Bekleidungsindustrie im Osten scheint eher zu einer Verschränkung formeller

und informeller Strukturen zu führen als zu einer Verlagerung in den formellen Sektor.

3.3 China

Durch die Integration in den Weltmarkt, die nach gut zwei Jahrzehnten der ökonomischen Binnenreformen mit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation im Jahr 2001 vollendet wurde, sowie durch das Auslaufen des Welttextilabkommens Ende 2004 und die Aufhebung der von den USA und der EU verhängten Handelsbeschränkungen im Jahr 2008 erfuhr die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie ein beispielloses Wachstum. China stieg zum bedeutendsten Akteur im Welthandel für Textilien und Bekleidung auf und hat als Handelspartner große Bedeutung nicht nur für die USA und die EU, sondern auch innerhalb Asiens. Zwar wird seit einigen Jahren aufgrund der steigenden chinesischen Produktionskosten von einer Verlagerung der Aufträge an Produzenten in anderen Ländern gesprochen, doch scheint dies bislang allenfalls eine Ergänzungsstrategie, keinesfalls eine Alternative zur Beschaffung in China zu sein (vgl. Butollo 2014: 256).

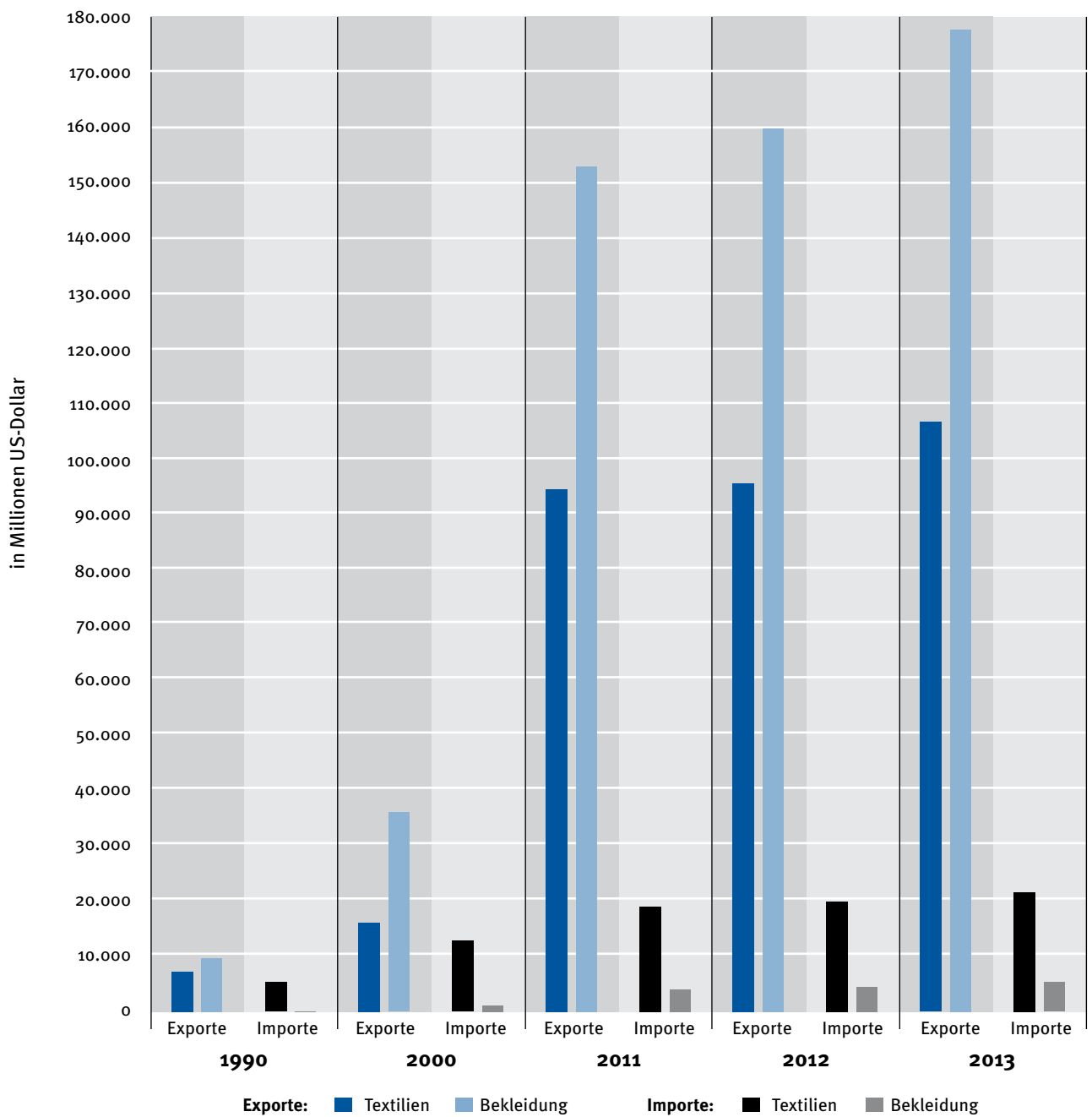
3.3.1 Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Seit dem Ende des Welttextilabkommens hat China mit Textilexporten im Wert von mehr als 106 Milliarden US-Dollar seinen Anteil an den globalen Textilexporten auf knapp 35 % (nach 17,2 % im Jahr 2004) steigern können und liegt damit unangefochten auf Platz 1 der größten

China ist unangefochten Nr. 1

Abbildung 15:

Chinesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



Quelle: WTO (2014a).

Textilexporteure. Im globalen Bekleidungs- markt liegen die chinesischen Exportanteile sogar bei knapp 40 % (2013), doch hatte China hier bereits 2004 einen Marktanteil von 24 % erreicht. In beiden Sektoren hat China damit die Europäische Union überholt und ist von Platz 2 vor zehn Jahren auf Platz 1 der Top-Textil- und Bekleidungsexporteure aufgestiegen. Bis 2008 wurden die Textil- und Bekleidungs- exporte Chinas in die EU und die USA durch neue Quoten, die sich auf das Beitrittsprotokoll Chinas zur WTO stützten, weiterhin gebremst (vgl. Wong 2010: 3; WTO 2005: 180). Zudem erfuhr die gesamte Weltwirtschaft inklusive der Textil- und Bekleidungsexporte 2009 einen deutlichen Einbruch durch die Weltwirtschafts- krise. Doch seit 2009 konnte sich der prognos- tizierte ‚chinesische Staubsaugereffekt‘ relativ frei entfalten. Schon im Jahr 2014 konnte China seine Exporte von Textilien und Bekleidung um 5 % gegenüber dem Vorjahr auf rund 284 Mil- liarden US-Dollar steigern (vgl. Schmitt 2015: 1). Der Einbruch der Exporte infolge der Welt- wirtschaftskrise 2008/09 erweist sich also in der Rückschau als zeitlich befristeter Schock, nicht als Kollaps. Er führte außerdem zur stär- keren Orientierung auf den Binnenmarkt und zu einer wachsenden Bedeutung technologisch fortgeschrittener chinesischer Leitfirmen (vgl. Butollo 2014: 247 f.).

Die Bedeutung der Textil- und Bekleidungs- exporte für die chinesischen Gesamtexporte nimmt zwar ab: So sank ihr Anteil von zusam- men 25,6 % im Jahr 1995 auf 12,8 % im Jahr 2013 (vgl. WTO 2014). Dennoch blieben Texti- lien und Bekleidung nach Elektronikprodukten

die bedeutendsten Güterexporte Chinas (vgl. WTO 2014b: 28). Da außerdem aufgrund der im Land vorhandenen kompletten textilen Kette bis zu 66 % der Wertschöpfung (2007) in Chi- na erfolgen (im Unterschied zur für den Export bedeutenderen Elektronikindustrie), kann die Bedeutung des Sektors für den Binnenmarkt und die chinesische Wirtschaft nicht über- schätzt werden (vgl. Butollo 2014: 242).

Der Blick auf die chinesischen Textil- und Bekleidungsimporte zeigt, dass diese zwar auch gestiegen sind, doch nicht so stark wie die Exporte und auf einem viel niedrigeren Niveau (siehe Abb. 15, S. 50). Daraus wird deutlich, dass die chinesische Textil- und Bekleidungs- industrie nur in geringem Umfang auf den Im- port von Vorprodukten angewiesen ist. Von der Rohfaserproduktion bis zur Endfertigung sind alle Verarbeitungsstufen in China vorhanden.

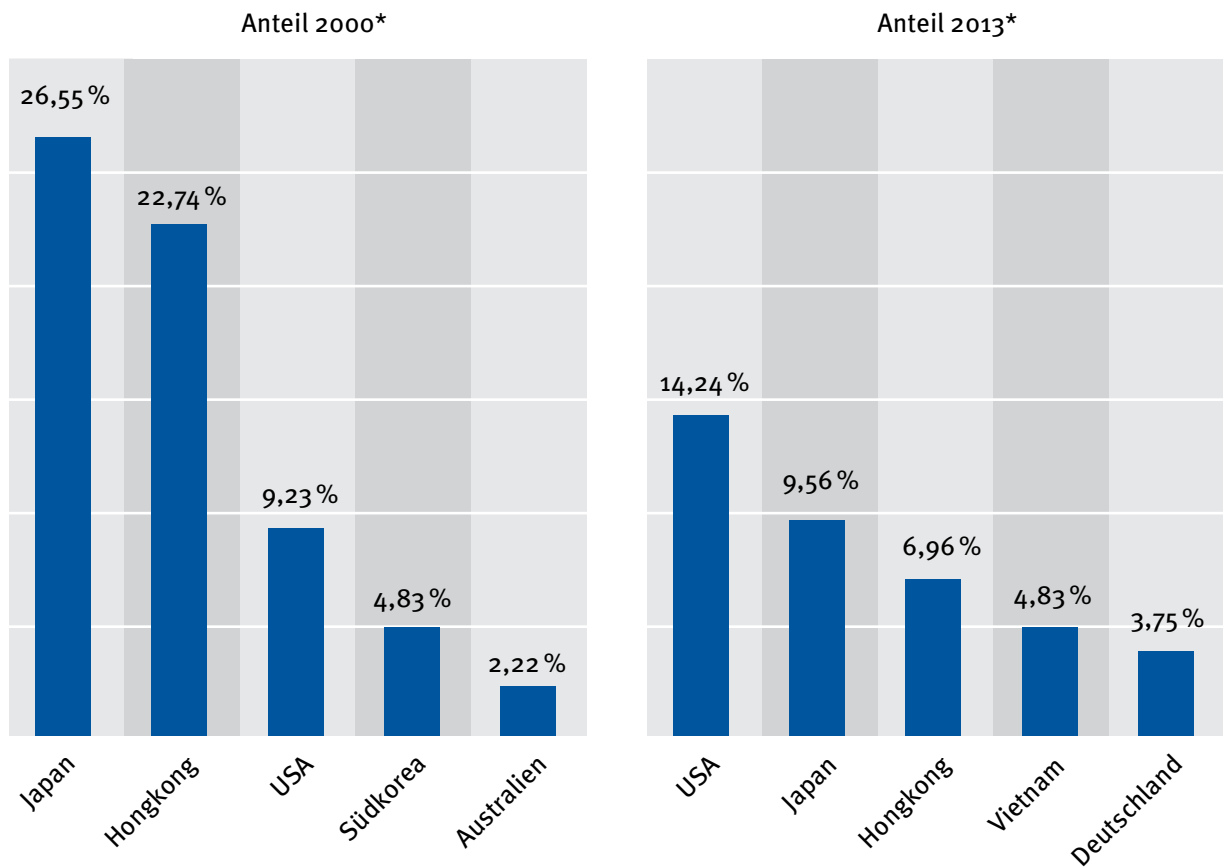
Die EU, die USA und Japan sind nach wie vor die wichtigsten Handelspartner Chinas: In die EU gehen insgesamt knapp 20 % der Textil- und Bekleidungsexporte des Landes. Dies ent- spricht einem Wert von 54 Milliarden US-Dollar (davon gingen Waren im Wert von 11 Milliar- den US-Dollar nach Deutschland) und einem Anstieg um mehr als 13 % im Vergleich zum Vorjahr (vgl. Schmitt 2015: 1). Der US-Markt kommt auf einen Anteil von mehr als 14 %, der japanische Markt auf rund 9 % (siehe Abb. 16, S. 52). Zusammen machen diese drei Märkte rund 43 % der chinesischen Absatzmärkte aus. Bemerkenswert ist der starke Rückgang der Ex- porte nach Japan seit 2000 sowie das starke Wachstum der chinesischen Exporte nach Vi- etnam, das 2000 noch auf Platz 46 der Export-

*Der chinesische
,Staubsaugereffekt‘*

*Wichtigste Märkte für
chinesische Exporte*

Abbildung 16:

Top-5-Exportpartner Chinas, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

partner Chinas lag und heute an vierter Stelle steht (vgl. WITS 2015).

Auf Seiten der Importpartner Chinas fällt vor allem die gewachsene Bedeutung Indiens auf, das im Jahr 2000 noch hinter Indonesien an 14. Stelle lag (siehe Abb. 17). Hinter diesem Bedeutungszuwachs verbergen sich unter anderem Importprodukte bekannter internationaler Bekleidungshändler wie Zara, die in Indien, aber auch anderen Lieferländern für

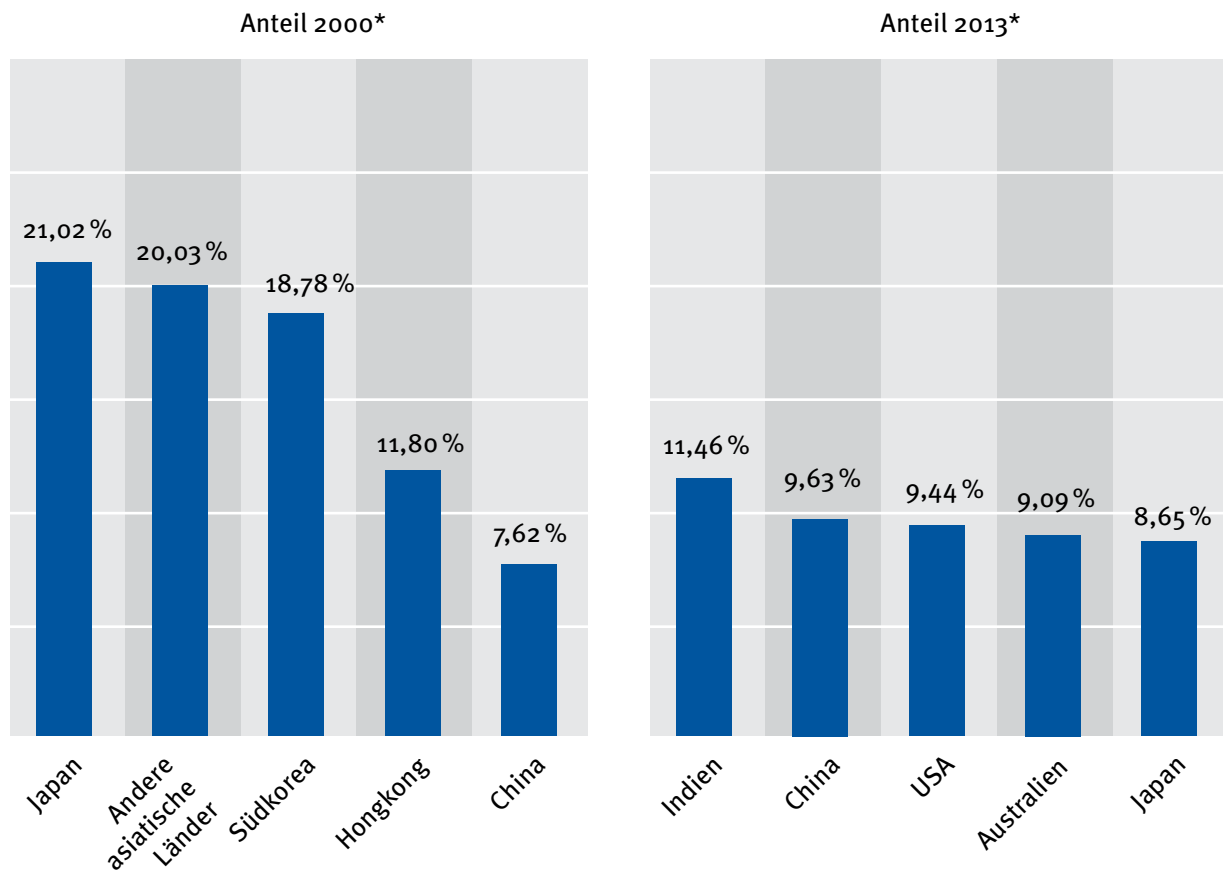
den chinesischen Markt gefertigt werden. So werden nur noch 10% der Zara-Produkte, die in China verkauft werden, auch dort hergestellt (vgl. Lau 2013: 10).

3.3.2 Struktur der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Die Entwicklung der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie seit der Gründung der Volksrepublik China kann grob in drei Phasen

Abbildung 17:

Top-5-Importpartner Chinas, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

unterteilt werden: (1) Ausgehend von einer importabhängigen Struktur privater Textil- und Bekleidungsbetriebe standen die ersten dreißig Jahre der Volksrepublik (1949-1979) unter dem Zeichen des Aufbaus großer staatlicher Betriebe, ausgerichtet auf die Versorgung der chinesischen Bevölkerung (vgl. Lau 2013: 3). (2) Im Rahmen der wirtschaftlichen Reformen und bis zum Beitritt zur Welthandelsorganisation (1979-2000) entwickelte die chinesische

Führung die Textil- und Bekleidungsindustrie als eine Schlüsselindustrie zunächst auf der Basis staatlicher Betriebe. Die Industrie boomte, die Exporte schossen in die Höhe, und Bekleidungsexporte allein stellten rund 30% der chinesischen Gesamtexporte in den späten 1980er und frühen 1990er Jahren (vgl. Lau 2013: 4). Gegen Ende dieser Phase begann aber auch die zunehmende Privatisierung der Betriebe in Vorbereitung auf den Beitritt zur WTO. (3) Seit

dem Beitritt zur Welthandelsorganisation Ende 2001 hat die dritte Phase begonnen, die von einer wachsenden Abhängigkeit des Sektors vom Weltmarkt gekennzeichnet ist. Allerdings gibt es seit der Weltwirtschaftskrise 2008/09 auch die ersten Zeichen einer erneut wachsenden Bedeutung des Binnenmarktes. Zwar ist China einer der größten Akteure im Weltmarkt, dennoch ist die chinesische Bekleidungsindustrie im Bereich der Wertschöpfungskette noch gespalten: Viele Betriebe sind weitgehend auf die sogenannten CMT- oder OEM-Aktivitäten beschränkt, was dazu führt, dass die chinesischen Verarbeitungsstufen vom Baumwollanbau bis zur Konfektion nur rund 17,5% der Wertschöpfung zu erreichen vermögen (vgl. Lau 2013: 6). Neben diesem Betriebstyp wird aber auch der Anteil von Leitfirmen, die das gesamte Lieferkettenmanagement übernehmen, bis hin zur Entwicklung chinesischer Markenunternehmen in den letzten Jahren dominanter (vgl. Butollo 2014: 225). Diese ermöglichen dann auch einen deutlich höheren Anteil an der Wertschöpfung (siehe oben).

Die Integration in den Weltmarkt hat die Exportausrichtung der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie auf Kosten des Binnenmarktanteils signifikant verstärkt: 2014 machten die Unternehmen fast 75% ihrer Umsätze im Export, während es im Jahr 2000 nur knapp 48% waren (vgl. Schmitt 2015: 2). Die Schätzungen zur Zahl der Textil- und Bekleidungsbetriebe in China gehen weiter auseinander: Die offiziellen Zahlen berücksichtigen in der Regel nur Unternehmen ab einem Jahresumsatz von umgerechnet rund 500.000 Euro

(vgl. Wong 2010: 2). Offiziell entwickelte sich die Zahl der Textilbetriebe in den Jahren 2000, 2004 und 2013 von 10.968 über 17.144 auf 20.776. Die Zahl der Bekleidungsbetriebe in denselben Jahren nahm von 7.062 über 10.901 auf 15.212 zu (vgl. Wong 2010: 6; China Statistical Yearbook 2014, Tabelle 13-2).

Will man ein Gesamtbild einschließlich der kleineren Betriebe haben, ist man auf Schätzungen angewiesen. Ende 2008 sprach ein Abgeordneter des Volkskongresses und Vorsitzender eines großen chinesischen Textilproduzenten von rund 400.000 dieser kleineren Unternehmen (vgl. Wong 2010: 7). In einer aktuellen Publikation von Germany Trade & Invest wird von rund 100.000 Unternehmen mit ca. 9,4 Millionen Beschäftigten gesprochen, ohne die Größe der Unternehmen genauer zu spezifizieren (vgl. Schmitt 2015: 3). Laut einer Aussage der chinesischen Handelsbehörde kennt niemand die genaue Zahl der kleinen Textil- und Bekleidungsfabriken, sie dürfte aber bei mehreren Hunderttausend liegen (vgl. Wong 2010: 12).

Die chinesische Textil- und Bekleidungsproduktion ist besonders stark in den Küstenprovinzen vertreten. Im Jahr 2011 lagen die wichtigsten nationalen Cluster in den Provinzen Guangdong, Zhejiang, Jiangsu, Fujian und Shandong sowie in Shanghai, die zusammen etwa 70% der Bekleidungsexporte Chinas erzeugen (vgl. Lau 2013: 6). Im Rahmen der „Going-West“-Strategie Chinas ist eine Verlagerung der Industrie von den industrialisierten Küstenregionen in die inneren Provinzen festzustellen. Längere Transportwege zu den Häfen

Exportausrichtung auf Kosten des Binnenmarktes

werden durch die dort niedrigeren Löhne wettgemacht. Unter diesen Regionen ist die Provinz Sichuan mit ca. 5.000 bis 6.000 Textilbetrieben die führende Region (vgl. Ferenschild/Voge 2014: 16.f.).

Die durchschnittlichen Einheitspreise für Bekleidung, die nach dem Ende des Welttextilabkommens zunächst fielen, sind in den letzten Jahren gestiegen (+4,5% von 2011 auf 2012), worin sich steigende Rohstoff- und Arbeitskosten widerspiegeln können (vgl. Lau 2013: 7). Eine Rolle spielt aber auch die wachsende Kapitalintensität der Produktion, bedingt durch technologische Modernisierung und die wachsende Übernahme von Leitfunktionen in der Lieferkette durch chinesische Unternehmen (vgl. Butollo 2014: 254).

Im Kontext der Entwicklung des chinesischen Binnenmarktes und damit dessen erneut wachsender Bedeutung für die chinesische Bekleidungsindustrie ist noch das Wachstum der jährlichen Pro-Kopf-Ausgaben für Bekleidung in den chinesischen Städten interessant: 1990 lagen sie bei knapp 171 Yuan, 2013 bei über 1900 Yuan (vgl. Statista 2014: o. p.).¹²

3.3.3 Handelspolitik und -abkommen

Aus den bisherigen Ausführungen ist deutlich geworden, dass für Chinas Exporterfolge im Textil- und Bekleidungsbereich der Beitritt zur WTO, die Aufnahme in das stufenweise liberalisierte System des Welttextilabkommens sowie dessen Auslaufen Ende 2004 entscheidend wa-

ren. Nach der Aufhebung der handelsbeschränkenden Maßnahmen gegen China durch die EU und die USA Ende 2008 haben chinesische Textil- und Bekleidungsprodukte quotenfreien Zugang zu diesen wichtigen Märkten. Außerdem kam China bis Ende 2014 im Rahmen des GSP-Programms der EU in den Genuss eines präferenziellen Marktzugangs in den EU-Ländern, der Textilien und Bekleidung einschloss (siehe Kap. 3.1). China ist aber nicht nur Nutznießer von präferenziellen Handelsabkommen, sondern gewährt auch den ärmsten Ländern präferenziellen Marktzugang (vgl. WTO o. J.).

China ist außerdem über regionale Handelsabkommen mit den ASEAN-Staaten,¹³ verschiedenen lateinamerikanischen sowie europäischen Staaten verbunden und hat im Importbereich im Jahr 2013 845 Zolllinien im Textilbereich und 299 im Bekleidungsbereich mit einem durchschnittlichen Zollsatz von 9,6% bei Textilien und 16% bei Bekleidung belegt (vgl. WTO 2014b: 181). Mit den Zöllen schützt China den hohen Anteil lokaler Verarbeitung vor zu preiswerten importierten Vorprodukten. Der Textil- und Bekleidungssektor ist also nach wie vor ein zentraler Baustein der chinesischen Industrie- und Handelspolitik.

3.3.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Die Angaben zu den Beschäftigten im Textil- und Bekleidungssektor unterliegen einer großen Schwankungsbreite und sind nicht ohne Weiteres vergleichbar: Wong (2010) spricht von

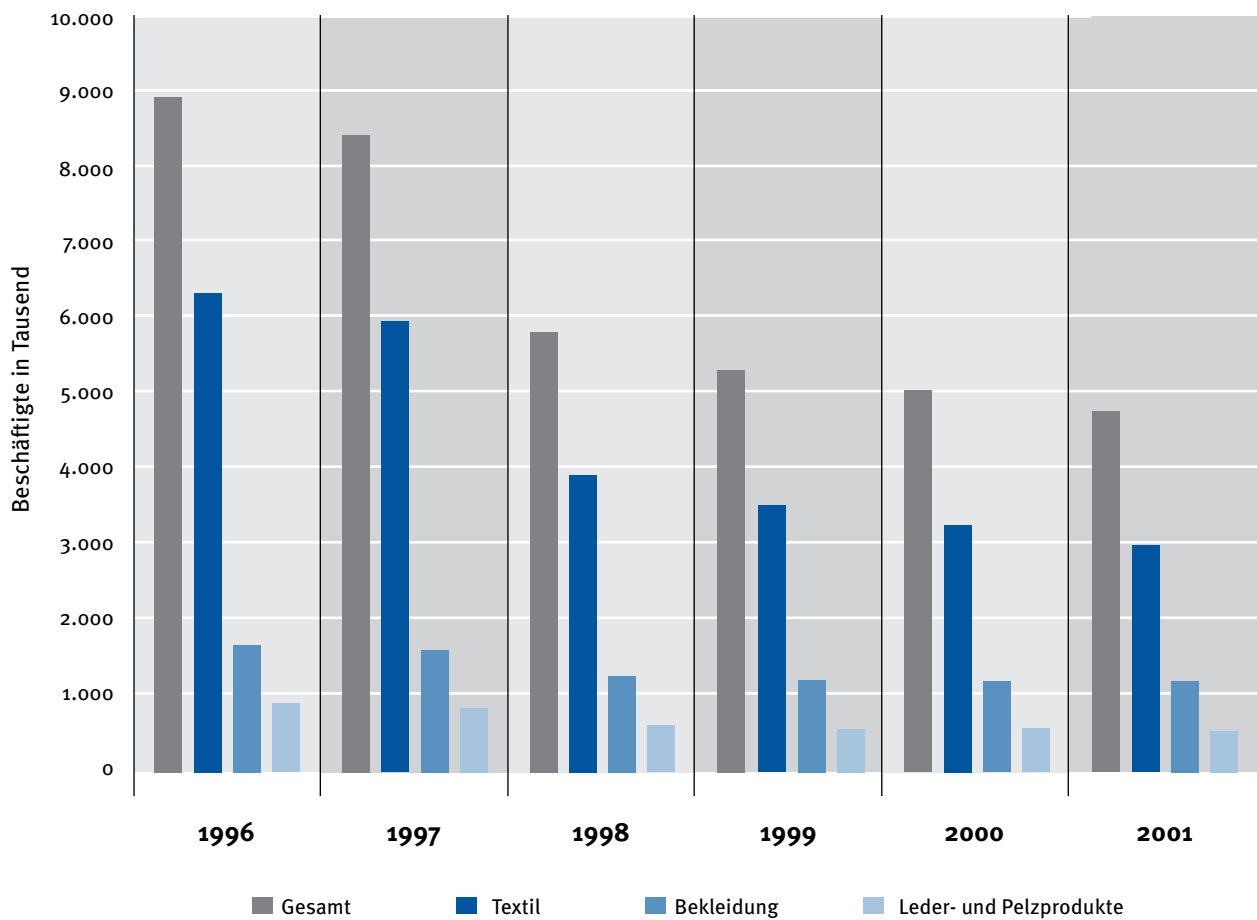
*Schutz für lokale
Verarbeitung*

¹² 171 Yuan entsprachen 1999 knapp 20 Euro, 1900 Yuan entsprachen 2014 rund 226 Euro (vgl. Oanda 2015).

¹³ ASEAN ist der Verband südostasiatischer Nationen.

Abbildung 18:

Beschäftigte in der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie 1996-2001



Quelle: Wong (2008: 1).

Abnehmende Beschäftigung vor WTO-Beitritt

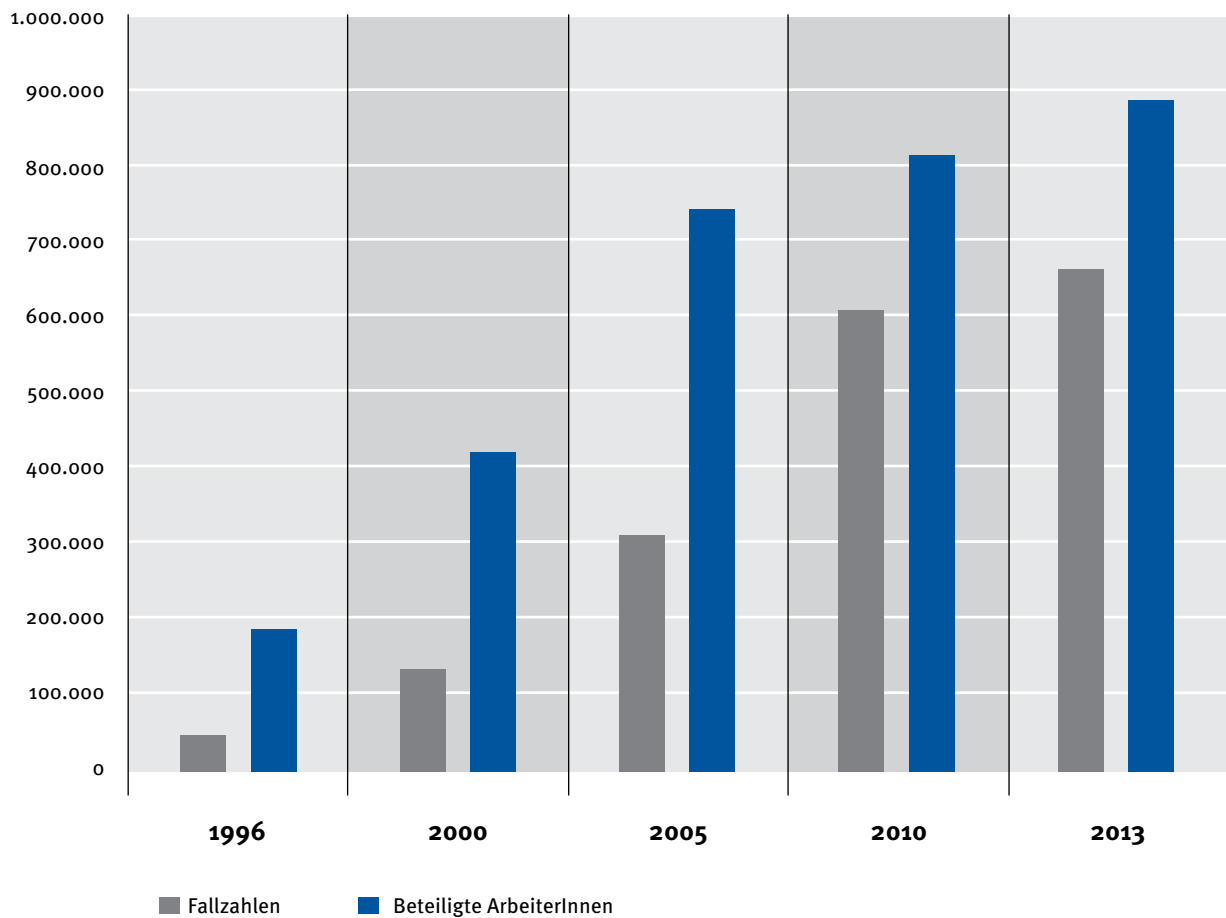
18 Millionen Beschäftigten im Jahr 2004 und 20 Millionen im Jahr 2008 sowie zusätzlichen 100 Millionen Bauern und Bäuerinnen, die in der Faserproduktion aktiv sind. Die offiziellen Statistiken zählen nur rund die Hälfte der Beschäftigten, erfassen aber ausschließlich Betriebe ab einer Umsatzgröße von mindestens 500.000 Euro (vgl. Wong 2010: 7 f.). Schmitt (2015) geht Anfang 2015 von 9,4 Millionen Be-

schäftigten aus, ohne sich auf eine Mindestbetriebsgröße zu beziehen, liegt damit aber nah an den offiziellen Statistiken (vgl. Schmitt 2015: 3).

Welche der zwei Größenordnungen (20 Millionen oder knapp 10 Millionen Beschäftigte) man auch zugrunde legt: Die Zahl wird relativiert durch die drastische Abnahme der Beschäftigung im Vorfeld des WTO-Beitritts, als

Abbildung 19:

Registrierte Arbeitskonflikte in China 1996-2013



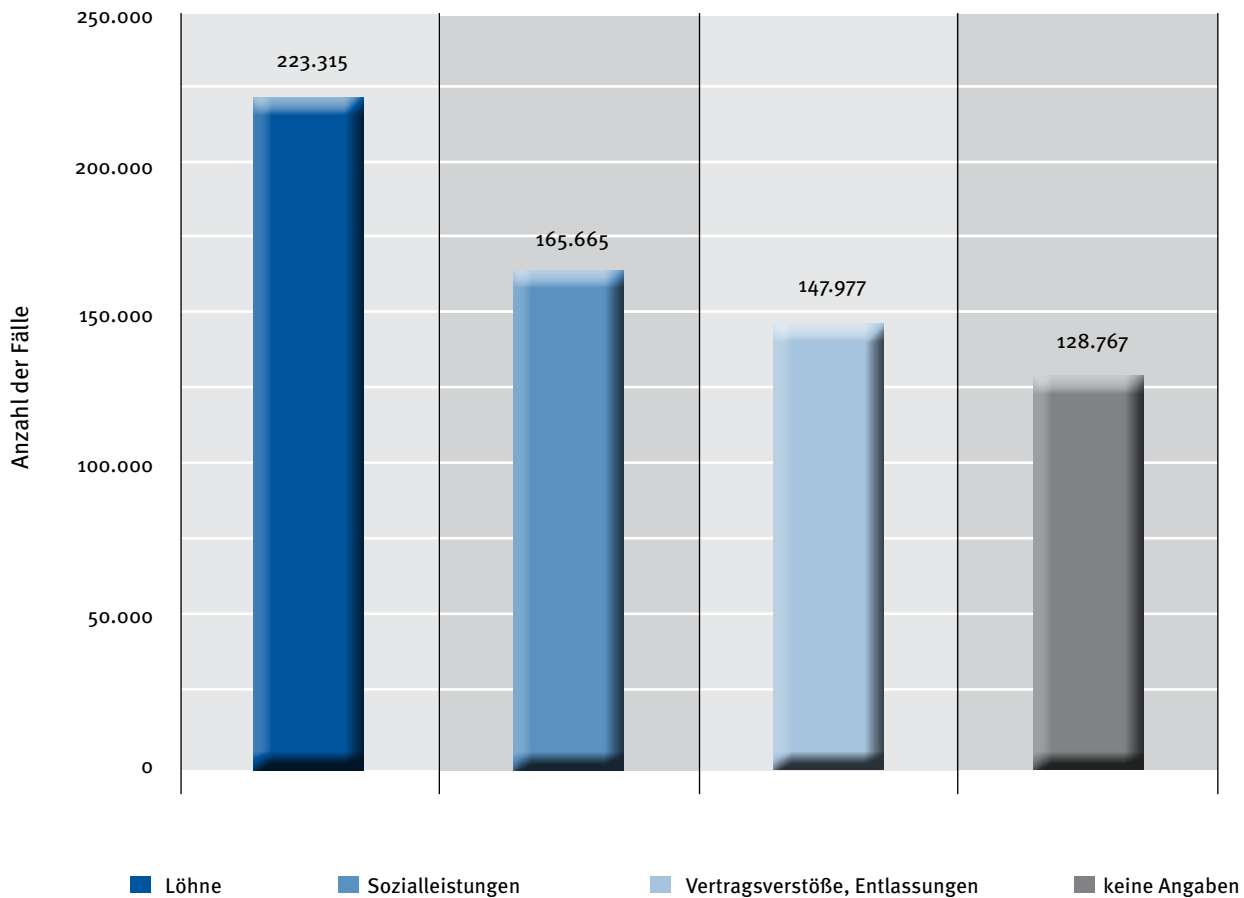
Quelle: Traub-Merz (2011: 25); China Statistical Yearbook (2014, Tabelle 24-27).

China sich ‚fit für den Weltmarkt‘ machte und zahlreiche staatliche Betriebe privatisierte, verkleinerte oder schloss (siehe Abb. 18). Die neu geschaffenen Beschäftigungsverhältnisse nach dem WTO-Beitritt führten zwar zu einem erneuten Anstieg der Beschäftigung auf 4,4 Millionen Beschäftigten im Textil- und Bekleidungssektor (ohne Leder und Pelzprodukte), allerdings wurden diese Arbeits-

plätze in privaten Betrieben zu niedrigeren Löhnen und ohne bzw. mit geringerer sozialer Absicherung als zuvor in den staatlichen Betrieben geschaffen (vgl. Wong 2008: 4). Die Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie wurde durch diesen Umstrukturierungsprozess erheblich gesteigert. Wie die im Vergleich zu den allgemeinen Durchschnittslöhnen sinkenden Löhne im Tex-

Abbildung 20:

Arbeitsstreitigkeiten in China 2013



Quelle: China Statistical Yearbook 2014 (Tabelle 24-27).

til- und Bekleidungssektor verdeutlichen, ging dies jedoch auf Kosten der Beschäftigten. Zwar lagen die Löhne im Textil- und Bekleidungssektor seit jeher unter den Durchschnittslöhnen in anderen Produktionsbereichen, doch sank das durchschnittliche Einkommen der TextilarbeiterInnen zwischen 2003 und 2008 nochmals von 57,5 % auf 55,5 % des nationalen Durch-

schnitts ab. Das Einkommen der BekleidungsarbeiterInnen sank im gleichen Zeitraum von 71,9 % auf 63,5 % (vgl. Wong 2010: 10).

Der Anteil weiblicher Beschäftigter in den in offiziellen Statistiken erfassten Textil- und Bekleidungsbetrieben lag im Jahr 2007 bei 65 % bzw. 70,2 %. Dieser Anteil liegt deutlich über den 43,1 % weiblicher Beschäftigter im pro-

Tabelle 10:

Mindestlöhne in ausgewählten chinesischen Regionen (in Yuan)*

	2004	2009	2013	Anstieg 2004-2013
Shanghai	635	960	1.620	155 %
Shenzhen	610	1.000	1.600	162 %
Guangdong	510	860	1.550	204 %
Fujian	450	750	1.200	167 %
Zhejiang	620	960	1.470	137 %
Jiangsu	620	850	1.320	113 %
Shandong	410	760	1.380	237 %

* 1 Yuan entspricht etwa 0,139 Euro (Februar 2016).

Quelle: Eigene Darstellung nach Lau (2013: 12); Prozenz gerundet.

duktiven Sektor insgesamt; im privaten Sektor liegt er höher als in Staatsbetrieben oder städtischen Kollektiven (vgl. Wong 2010: 9). Aufgrund anderer Optionen für jüngere weibliche Beschäftigte im Elektronik- und Dienstleistungssektor steigt in den letzten Jahren allerdings der Anteil männlicher Beschäftigter in den Bekleidungsfabriken (bisher ca. 20 %) sowie der Anteil älterer Beschäftigter über vierzig Jahren (vgl. Lau 2013: 9).

In den letzten Jahrzehnten sind zahlreiche Arbeitsgesetze, die die rechtliche Situation der ArbeiterInnen in China verbessern, verabschiedet worden. Seit 1994 fixiert das Arbeitsgesetz wichtige Grundrechte bei der Arbeit, und ein Mindestlohnsystem wurde eingeführt. Seit 2008 sollen das Arbeitsvertragsgesetz und das Arbeitskonfliktgesetz zu einer besseren Umsetzung des Arbeitsgesetzes dienen – eine Reaktion auch auf die zahllosen Proteste und

Arbeitsniederlegungen der Beschäftigten, insbesondere der BinnenmigrantInnen, die die Mehrheit der Beschäftigten in den privaten Produktionsbetrieben stellen. Die Proteste finden über die letzten Jahre in großer und wachsender Zahl statt und drehen sich insbesondere um Probleme mit Löhnen, sozialer Sicherheit, Entlassungen bzw. Arbeitsverträgen (siehe Abb. 19, S. 57, und 20; vgl. Ferenschild/Schäfer 2012: 41 f.). Und schließlich wurde mit dem Sozialversicherungsgesetz von 2011 die Grundlage dafür geschaffen, dass viele Millionen BinnenmigrantInnen ihre erworbenen Ansprüche an die Sozialversicherungen auch bei einem Umzug in eine andere chinesische Provinz mitnehmen können. Dies ist eine positive Entwicklung, wenngleich die flächendeckende Umsetzung des Gesetzes noch Probleme bereitet. Was sich allerdings nicht nennenswert verändert oder verbessert hat, ist die Möglich-

Arbeitskämpfe und Proteste nehmen zu

Fehlende Gewerkschaftsfreiheit

keit chinesischer Beschäftigter, sich in freien Gewerkschaften und betrieblichen Interessenvertretungen zu organisieren, die unabhängig vom staats- und unternehmensgeleiteten Allchinesischen Gewerkschaftsbund (ACGB) und seinen zahlreichen Unterorganisationen sind (vgl. ebd: 39 f.).

Die deutlichsten Verbesserungen für die Beschäftigten in der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie sind an der Erhöhung der Mindestlöhne in den letzten Jahren abzulesen: Die Höhe der Mindestlöhne ist regional differenziert und unterscheidet sich selbst innerhalb von Provinzen. In den für die Textil- und Bekleidungsindustrie zentralen Provinzen haben sich die Mindestlöhne in den letzten zehn Jahren massiv erhöht, wie Tabelle 10 (S. 59) verdeutlicht. Die deutlichen Erhöhungen, die dennoch mit den wachsenden Lebenshaltungskosten in vielen chinesischen Metropolen nicht Schritt halten, sind als Folge der wachsenden Konkurrenz um Arbeitskräfte zu verstehen, die seit 2003 zu einem großen Problem für die Industrieproduktion geworden ist (vgl. Lau 2013: 13). Zu berücksichtigen ist außerdem, dass der Mindestlohn weit unter den Durchschnittslöhnen liegt; in Shenzhen zum Beispiel macht der Mindestlohn nur 32 % des Durchschnittsverdienstes in der Stadt aus (vgl. Lau 2013: 13).

Verbesserung ist hier also als relativer Begriff zu verstehen. Die Mindestlöhne und auch die Reallöhne (+124 % zwischen 2001 und 2011; vgl. WRC 2013b: 11) wurden erhöht,

reichen aber längst nicht an den von der Asia Floor Wage Alliance (AFWA – Asiatische Grundlohnkampagne) errechneten existenzsichernden Lohn für China in Höhe von 3.132 Yuan¹⁴ im Jahr 2013 heran (vgl. CCC 2013: 1).

Für internationale Netzwerke und Kampagnen haben wegen der fehlenden Gewerkschaftsfreiheit in China die Hongkonger Arbeitsrechtsorganisationen eine große Bedeutung. Diese wiederum formulierten in den Interviews (siehe Anhang) als zentrale Probleme die Verlagerungen von Betrieben in die inneren Provinzen, wo die Löhne niedriger, das Land billiger, die Umweltvorschriften nicht so rigide und die Beschäftigten nicht so protestbereit sind. Mangels gewerkschaftlicher Organisierungsmöglichkeit seien die Beschäftigten diesen Verlagerungen schutzlos ausgeliefert. Ob sie bei Arbeitsrechtsverletzungen ihr Recht bekommen, hänge von der Bereitschaft der örtlichen Behörden ab und sei relativ willkürlich bzw. unberechenbar. Arbeitsrechtsberatung und Beistand ist deshalb eine wichtige Aufgabe für die Hongkonger Nichtregierungsorganisationen. Wegen der fehlenden Vereinigungsfreiheit betonen die InterviewpartnerInnen die Bedeutung der internationalen Partnerorganisationen. In einem Interview wurde explizit die fehlende Unterstützung der offiziellen Gewerkschaft für Beschäftigte, die für ihre Rechte kämpfen oder streiken, genannt. Außerdem wurde problematisiert, dass selbst die staatliche Förderung von Kollektivverhandlungen

14 Dies entsprach rund 389 Euro im Jahr 2013 (vgl. Oanda 2015).

auf Betriebsebene janusköpfig sei – einerseits stärke der Staat die ACGB-Gewerkschaft in den Verhandlungen, andererseits diene dies dazu, unabhängig agierende Beschäftigte zu entmutigen. Allerdings wurden auch die arbeitsrechtlichen Instrumente der Zivilgesellschaft, wie beispielsweise „Eilaktionen“ (engl.: *urgent appeals* = Dringlichkeitsappelle) der CCC, kritisch betrachtet. In Konfliktfällen bräuchten Beschäftigte unmittelbar Unterstützung, das Instrument Eilaktionen sei aber – obwohl der Begriff Schnelligkeit suggeriert – ein relativ langsames. Die zeitaufwendige internationale Kommunikation und Absprache bei solchen Eilaktionen führt dazu, dass manchmal erst nach Monaten oder Jahren Bewegung in einen Fall kommt.

In Bezug auf die AFWA fiel die Aussage, dass sie „ein wenig zu weit weg“ von der Situation in China sei, „ein wenig zu idealistisch“ und dass die Berechnung des existenzsichernden Lohns in Höhe von 2.800 Yuan (bis 2013, seitdem bei 3.132 Yuan) nicht dazu führe, dass die Beschäftigten keine Überstunden mehr leisteten. In den Küstenprovinzen seien die Lebenshaltungskosten und die finanziellen Pflichten gegenüber den Familien in den Heimatprovinzen so hoch, dass für die Beschäftigten zum Beispiel in Guangdong selbst 4.000 bis 5.000 Yuan im Monat nicht viel seien.

In Bezug auf Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz stellten die InterviewpartnerInnen insbesondere in den großen Betrieben deutliche Verbesserungen in den letzten zehn Jahren fest. Allerdings erreichen die Verbesserungen nicht die immer noch existierenden kleinen Be-

triebe mit bis zu fünfzig Beschäftigten, die über Zulieferbeziehungen mit den großen Betrieben verwoben sein können. Für diese kleinen Betriebe eine Strategie der Verbesserung zu entwickeln, auch wenn sie nicht in den Exportsektor verwoben sind, wurde als wichtige Herausforderung benannt.

Mit Blick auf die asiatischen Nachbarländer wie Bangladesch und Kambodscha entsteht bei den InterviewpartnerInnen der Eindruck, dass diese aus den chinesischen Erfahrungen mit unsicheren Arbeitsplätzen (Feuer in Fabriken, die viele Tote verursachen) nichts gelernt hätten und dass sich die Geschichte wiederhole. Die Politik freiwilliger sozialer Verhaltenskodizes von Seiten der internationalen Auftraggeber wird als pure Pflichtübung eingeschätzt („all these code of conduct is just a tick box exercise“). Dies werde immer dann deutlich, wenn die Auftraggeber sich bei Unfällen in ihren Zulieferbetrieben mit dem Argument ihres begrenzten Produktionsanteils in der betroffenen Firma vor Entschädigungszahlungen drückten. Statt weiter auf diese privaten Initiativen und private Audits zu setzen, müssten die staatlichen Institutionen wie die Aufsichtsbehörden verbessert und unabhängiger von den Firmen werden.

Als strategische Herausforderungen für die Zukunft wurden außerdem benannt: (1) Wie organisieren wir den informellen Sektor, der eine wachsende Rolle in der Textil- und Bekleidungsproduktion spielt? (2) Wie stärken wir die soziale Sicherung der Beschäftigten? (3) Wie bringen wir mehr Frauen in gewerkschaftliche Führungspositionen? (4) Wie verhindern

*Selbstverpflichtungen
von Unternehmen
reichen nicht aus*

*Strategische
Herausforderungen*

wir, mit unserer arbeitsrechtlichen Arbeit bloß Feuerwehrleute zu sein, die den Blick für die tiefere Struktur der Kapitalbewegungen als Ursache von sozialen und ökologischen Missständen nicht haben („In fact we feel that we are being used as human rights activists or as labour rights activists to help them to legitimize this process which is inherently wrong“ (Sanjiv Pandita, AMRC)? (5) Und damit zusammenhängend: Wie analysieren wir international die Bedeutung des Kapitals und vermeiden die Fallen des herrschenden Diskurses? Es geht zum Beispiel nicht nur um Löhne und Arbeitsplätze, sondern um sinnvolle (regionale) Wirtschaftskreisläufe.

*Bedeutung sinnvoller
Wirtschaftskreisläufe*

3.3.5 Ausblick

Seit durch die Weltwirtschaftskrise die große Abhängigkeit von den Zielmärkten EU und USA deutlich wurde, verfolgt China verschiedene ineinandergreifende Strategien, um seine Textil- und Bekleidungsindustrie zu stabilisieren. Dazu gehören:

- Diversifizierung der Absatzmärkte, vor allem mit Blick auf Afrika, um die Abhängigkeit von der EU und den USA zu verringern (vgl. Schmitt 2015: 2);
- technologische Modernisierung, um Energie zu sparen und die Verschmutzung insbesondere durch die Veredelungsprozesse zu reduzieren;
- Erhöhung des chinesischen Anteils an der Wertschöpfungskette durch intensivierte Ausbau der Prozesse Produktdesign, Materialverarbeitung, Produktion, Lagerung und Transport, Auftragserteilung, Groß-

*Anteil an Wert-
schöpfung steigern*

handel und Einzelhandel (vgl. Wong 2010: 16 f.).

- Im Rahmen der „Going-West“-Strategie werden arbeitsintensive Betriebe wie die der Textil- und Bekleidungsindustrie ins Landesinnere verlagert, wo die Löhne niedriger sind. Hier spielen vor allem die Autonome Region Xinjiang (nah an der Rohfaserproduktion von Baumwolle, niedrige Löhne) und die Provinz Sichuan (niedrige Löhne, fachkundige Arbeitskräfte, die aus der Provinz Guangdong zurückgekehrt sind) eine Rolle (vgl. Wong 2010: 20). In Xinjiang sollen im Laufe der nächsten zehn Jahre eine Million neue Textilarbeitsplätze entstehen. Dazu hat die Regierung Investitionen in Höhe von umgerechnet einer Milliarde US-Dollar und Subventionen für Firmen, die sich in den neuen Textilparks in Xinjiang ansiedeln, zugesagt (vgl. CNGA 2014: o. p.).
- Im Rahmen der „Going-out“-Strategie werden außerdem Investitionen sowohl in asiatischen Nachbarländern als auch auf dem afrikanischen Kontinent gefördert (vgl. zu Investitionen im afrikanischen Textilsektor Ferenschild 2014: 17 ff.).

3.4 Bangladesch

Wer von der Bekleidungsproduktion in Bangladesch spricht, spricht spätestens seit dem dramatischen Fabrikeinsturz von Rana Plaza im April 2013 auch von den Gefahren für Leib und Leben der NäherInnen und der fehlenden Sicherheit in Bangladeschs Fabrikgebäuden. Die Textil- und Bekleidungsindustrie Bangladeschs

ist ein Kind des Multifaserabkommens: Weil andere Länder ihre Zugangsquoten zu den Hauptabsatzmärkten ausgeschöpft hatten, wurde Bangladesch als Produktionsland interessant. Gewachsen im Schutz des Quotensystems, ist die bangladeschische Bekleidungsindustrie interessanterweise aber zugleich auch eine der Gewinnerinnen der Liberalisierung; sie hat Millionen von Arbeitsplätzen geschaffen und bestreitet den größten Teil der Exporte Bangladeschs. All dies wird jedoch von den prekären Arbeitsbedingungen in der Industrie überschattet. Der „Bangladesch Accord“ (siehe unten, S. 70), eine Übereinkunft, die die Folgen des Rana-Plaza-Desasters bearbeiten und weiteren Unglücken vorbeugen will, gilt als ein Instrument, das Modellcharakter auch für andere Länder entwickeln kann. Allerdings scheint in keinem anderen Land die Gebäudesicherheit so unzureichend zu sein wie in Bangladesch. Auch werden weitere strukturelle Probleme im Bereich der Arbeitsbedingungen durch den Bangladesch Accord nicht wirklich angegangen.

3.4.1 Die Textil- und Bekleidungsindustrie Bangladeschs im Welthandel

In den letzten Jahren hat sich Bangladesch zu einem der weltweit größten Produzenten von Bekleidung entwickelt. Jährliche Exportsteigerungsraten von 17% zwischen 2005 und 2013 und ein Anteil von 5,1% (2013) an den Weltexporten von Bekleidung – nach 0,6% im Jahr 2000 – belegen dies (vgl. WTO 2014a: 110). Dabei liegt der Fokus eindeutig auf der Produktion und dem Export von Bekleidung, für

die allerdings eine wachsende Importmenge an Textilien als Rohstoff nötig ist. Textilien exportiert Bangladesch zwar auch, allerdings machen diese mit 6,5% der Gesamtexporte und einem Wert von knapp 1,9 Milliarden US-Dollar (2013) nur einen Bruchteil der Bekleidungsexporte aus und spielen auf dem Weltmarkt keine Rolle. Die Bekleidungsexporte bildeten im Jahr 2013 mehr als 80% der Gesamtexporte Bangladeschs bei einem Wert von 23,5 Milliarden US-Dollar. Beide Sektoren zusammen stehen für 87,2% der Exporte Bangladeschs, damit hat die Konzentration auf diesen Sektor im Exportbereich im Vergleich zu 2005 nochmals um knapp 6% zugenommen (siehe Abb. 21, S. 64). Nach China und der EU liegt Bangladesch damit auf Platz 3 der größten Bekleidungsexporteure der Welt (vgl. WTO 2014a: 110). Deutlich wird aus dieser Entwicklung, dass Bangladeschs Bekleidungsindustrie schon während des Welttextilabkommens boomte und auch in der liberalisierten Phase weiter wuchs. Lediglich im Krisenjahr 2008/09 schwächten sich die Wachstumsraten etwas ab (vgl. WITS 2015).

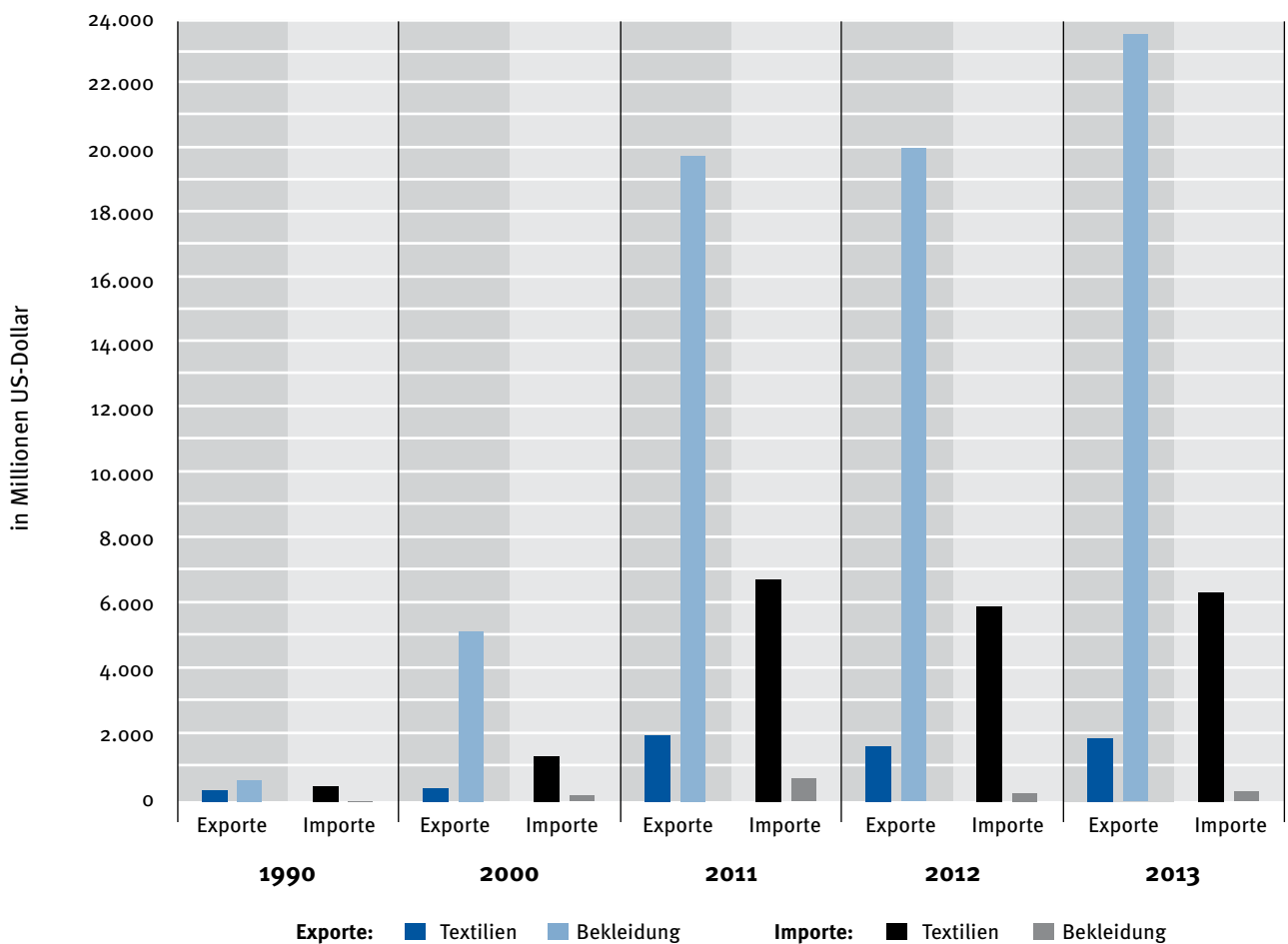
Mit Blick auf die Importe ist festzustellen, dass Bangladesch nur in geringem Umfang Bekleidung importiert. Um aber die lokale Bekleidungsindustrie zu versorgen, sind die Textilimporte in den letzten Jahren deutlich von rund 1,4 Milliarden US-Dollar im Jahr 2000 auf mehr als 6,2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2013 und einen Anteil von 1,9% an den Weltimporten gestiegen (siehe Abb. 21, S. 64).

Die wichtigsten Zielmärkte für die Textil- und Bekleidungsexporte Bangladeschs liegen in Europa und Nordamerika. Unter den wich-

*Bangladesch ist
drittgrößter
Bekleidungsexporteur*

Abbildung 21:

Bangladeschs Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



Quelle: WTO (2014a).

tigsten zehn Exportpartnern befanden sich im Jahr 2013 nur europäische und nordamerikanische Staaten. Erst auf Platz 11 kam mit Japan ein asiatisches Land, auf Platz 16 und 17 lagen Indien und China. Zwar konnte Bangladesch im vergangenen Jahrzehnt seine Abhängigkeit von seinen wichtigsten Zielmärkten etwas reduzieren – der Anteil der Top-5-Exportpart-

ner an den Textil- und Bekleidungsexporten sank von knapp 76 % im Jahr 2000 auf rund 61 % im Jahr 2011 – doch ist dies vor allem auf die stark schrumpfenden Exportanteile des US-Marktes zurückzuführen. Demgegenüber steigerten die wichtigsten Handelspartner aus der EU ihre Textil- und Bekleidungsimporte aus Bangladesch nicht nur wert-, sondern

auch anteilmäßig (siehe Abb. 22, S. 66). Dieser Trend setzte sich in den letzten Jahren mit Blick auf die EU als Ganzes fort: 61% der Bekleidungsexporte Bangladeschs gingen im Jahr 2014 in die EU (knapp 59% im Jahr 2013) und knapp 20,4% gingen in die USA. Während für den US-Markt gewebte Bekleidung eine besondere Rolle spielt, hält die EU bezogen auf Bekleidung aus Strickwaren sogar einen Anteil von 72% an Bangladeschs Exporten (vgl. BGMEA 2015). Innerhalb der EU ist Deutschland Bangladeschs wichtigster Absatzmarkt für Bekleidung und nimmt weltweit nach den USA den zweiten Platz ein (siehe Abb. 22). Im Bereich der Strickwaren ist Bangladesch nach China der wichtigste Exporteur der Welt (vgl. BKMEA 2015: o. p.).

Die Textil- und Bekleidungsimporte Bangladeschs kommen wie schon zu Beginn des Jahrtausends aus dem asiatischen Umfeld Bangladeschs. Auffällig sind beim Vergleich der Jahre 2000 und 2011 zum einen der sinkende Anteil der Textil- und Bekleidungsimporte aus China und Hongkong und zum anderen das starke Wachstum der Importe aus Thailand, dem Land, das im Jahr 2000 noch auf Platz 10 der wichtigsten Textil- und Bekleidungsimporteure nach Bangladesch gelegen hatte (siehe Abb. 23, S. 67).

3.4.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie Bangladeschs

Die Textil- und Bekleidungsbetriebe stellen die Hälfte der laut Zensus von 2005/06 insgesamt 34.710 gewerblichen Betriebe Bangladeschs: 12.737 Textilbetriebe und 4.532 Bekleidungs-

betriebe wurden damals gezählt (vgl. UNCTAD 2012: 33). Nur ein Teil von ihnen produziert für den Export bzw. ist einem der großen Unternehmensverbände BGMEA (Bangladesh's Garment Manufacturerers & Exporters Association) und BKMEA (Bangladesh's Knitwear Manufacturers & Exporters Association) angeschlossen. Laut BGMEA entwickelte sich die Zahl der Bekleidungsbetriebe von 384 Mitte der 1980er Jahre über 2.100 zu Beginn des Welttextilabkommens (1995) bis auf knapp 4.000 Fabriken im Jahr 2005. Nach dem Höhepunkt von 5.876 Fabriken im Jahr 2012/13 schrumpfte die Zahl im Jahr 2013/14 deutlich auf 4.222 Fabriken (vgl. BGMEA 2015). Zum Textilsektor gehören – genau wie in Indien – kleine Webereien, die mit Handwebstühlen arbeiten. In beiden Sektoren sind die Betriebsgrößen gemessen an der Beschäftigtenzahl in den letzten Jahren gewachsen: Während im Textilsektor 2001/02 nur 2,9% der Betriebe mehr als fünfzig Personen beschäftigten, überschritten ca. 32% der Bekleidungsbetriebe diese Größe. Im Jahr 2005/06 lagen die Anteile der Betriebe mit mehr als fünfzig Beschäftigten bereits bei knapp 7% im Textilsektor und bei mehr als 50% im Bekleidungssektor (vgl. UNCTAD 2012: 11 f.).

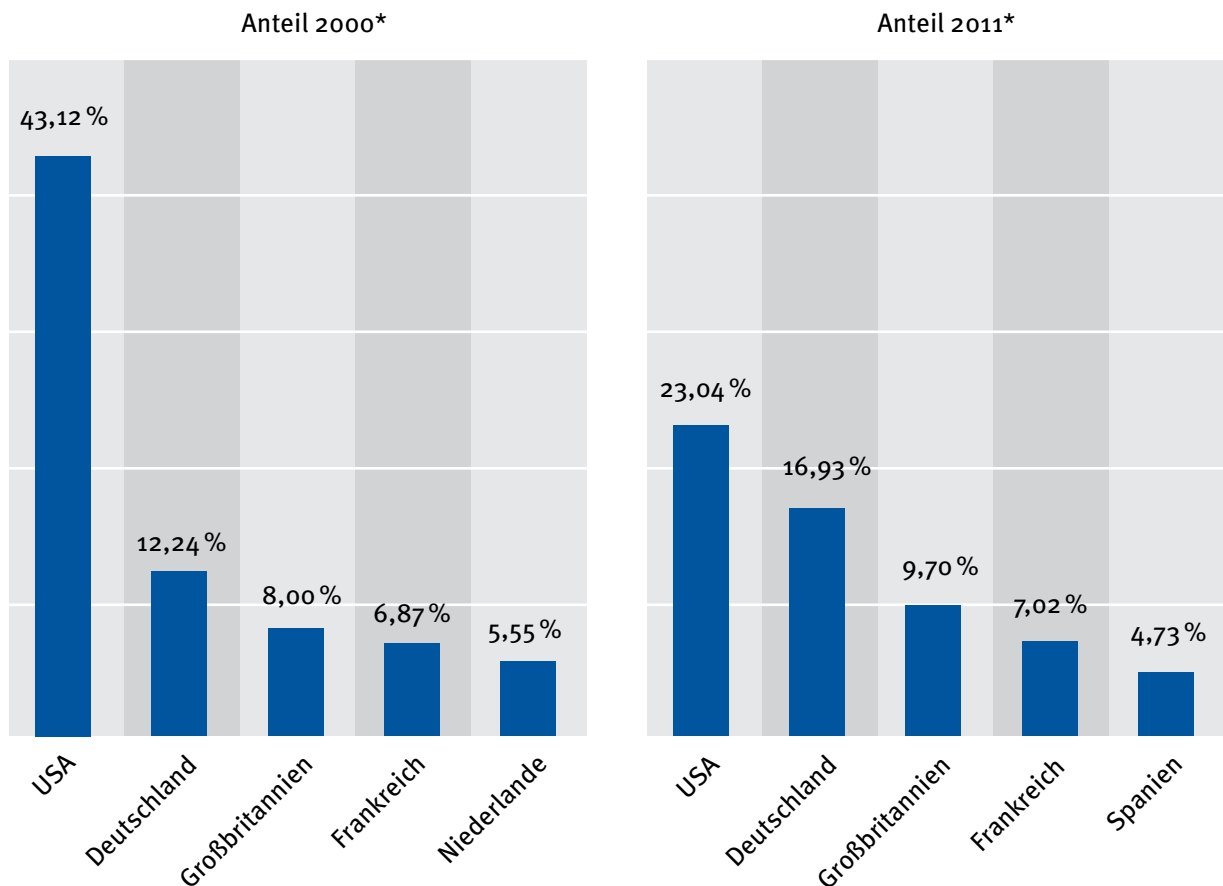
Der größte Teil der Unternehmen befindet sich in bangladeschischem Besitz, nur 11% in ausländischer Hand (vgl. UNCTAD 2012: 4). Ausländische Investitionen finden vor allem in den Freien Exportzonen Bangladeschs statt, von denen 48 (von insgesamt 65) ihren Schwerpunkt in der textilen Kette haben. Die Investitionen kommen vor allem aus China, Hongkong, Malaysia, Südkorea und Singapur.

EU wichtigster Zielmarkt

Produktion in Freien Exportzonen

Abbildung 22:

Top-5-Exportpartner Bangladeschs, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

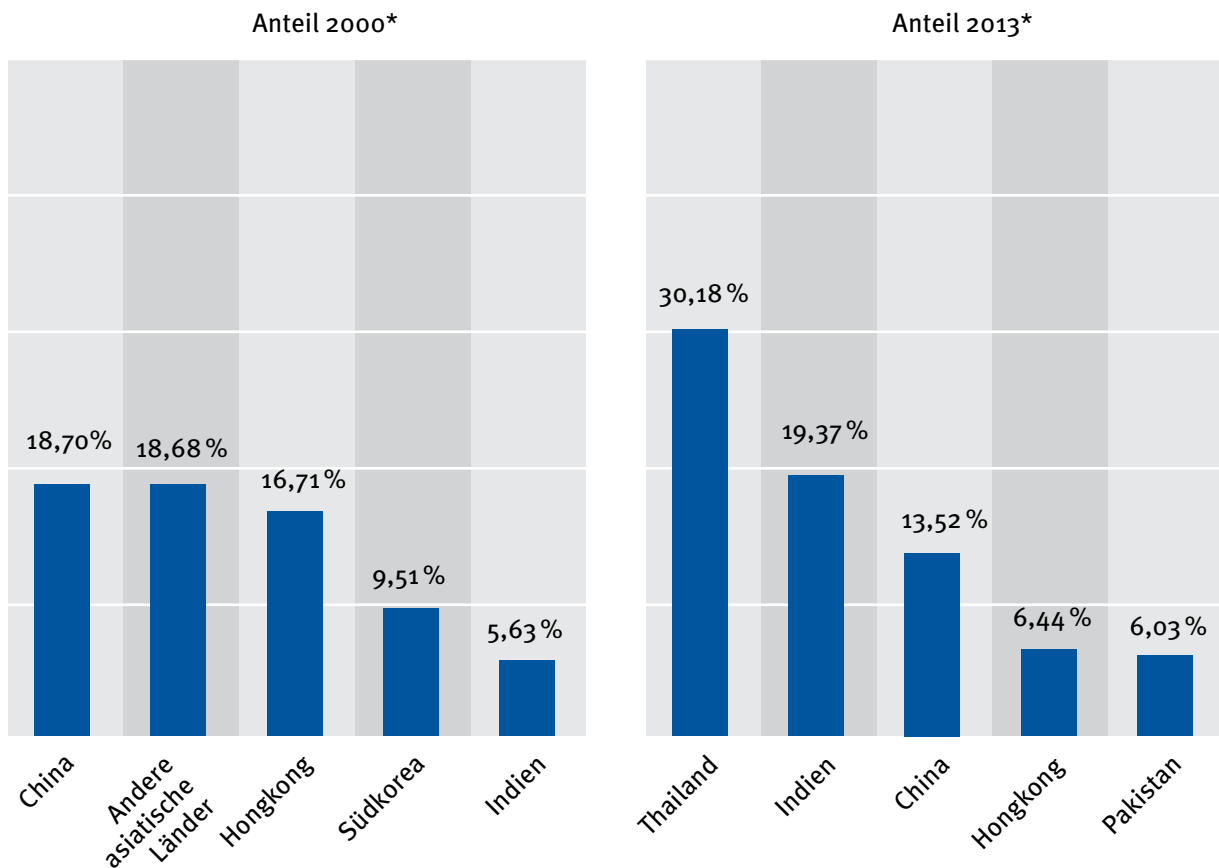
Außerhalb der Freien Exportzonen haben auch Unternehmen aus Großbritannien, den USA, Japan, Deutschland und den Niederlanden in Textilunternehmen in Bangladesch investiert (vgl. ebd.: 8).

Die Textil- und Bekleidungsindustrie konzentriert sich bisher hauptsächlich auf die mittleren Verarbeitungsstufen. Während beispielsweise Baumwolle zu 98 % importiert wird und die Entwicklung und Forschung im

Textilbereich primär bei den ausländischen Auftraggebern angesiedelt ist, produzieren die Unternehmen in Bangladesch sowohl Textilien als auch Bekleidung sowie zudem 80 % der benötigten Accessoires. Insbesondere in der Herstellung von gewirkter Bekleidung erfolgt die Produktion weitgehend integriert, während bei Webwaren getrennte Prozesse zwischen der Textil- und der Bekleidungsindustrie stattfinden und rund 65 % der be-

Abbildung 23:

Top-5-Importpartner Bangladeschs, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

nötigten Inputs importiert werden müssen (vgl. UNCTAD 2012: 15 f.). Im Schatten des exponentiellen Wachstums der Bekleidungsindustrie hat sich seit zwanzig Jahren aber auch eine beeindruckende Entwicklung in der kapitalintensiven Textilindustrie vollzogen, die zu einem deutlichen Ausbau der Spinn- und Webkapazitäten des Landes geführt hat, so dass man von 35 % Eigenversorgung ausgehen kann (vgl. ebd.: 17 f.).

3.4.3 Handelspolitik und -abkommen

Das starke Wachstum der Textil- und vor allem der Bekleidungsindustrie in Bangladesch in den letzten Jahrzehnten ist nicht ohne das handelspolitische Umfeld zu verstehen, das Produkten aus Bangladesch erleichterten Marktzugang zu zentralen Absatzmärkten verschaffte. Zunächst war es „der Schutz der Quote“ des Multifaserabkommens, der einen stabilen Aufbau des Sektors ermöglichte. Darüber

*Verbesserter
Marktzugang zur EU*

hinaus haben aber vor allem für den EU-Markt das GSP-Programm sowie die „Everything-But-Arms“-Initiative, die Bangladesch zollfreien Zugang zum EU-Markt ermöglicht, das Land für internationale Investoren und Auftraggeber interessant gemacht (vgl. UNCTAD 2012: 16). Die Reform des GSP-Programms der EU im Jahr 2011, die die Ursprungsregeln etwas lockerte, trug zu einem weiteren Wachstum der Bekleidungsexporte Bangladeschs in die EU bei – allerdings auch auf Kosten der bangladeschischen Textilproduzenten, auf deren Produkte die Bekleidungsexporteure für den EU-Marktzugang nun nicht mehr so stark angewiesen sind (vgl. ebd.: 18). Der Zugang bangladeschischer Produkte zum US-Markt hat sich in den letzten Jahren hingegen verkompliziert: Nach dem Fabrikeinsturz von Rana Plaza verlor Bangladesch den GSP-Status im US-Markt, da die Verbesserungen im Bereich Arbeitsstandards aus Sicht der USA nicht schnell und überzeugend genug erfolgten. Allerdings waren Bekleidungsexporte sowieso von den GSP-Vergünstigungen der USA ausgenommen und unterlagen einem Zollsatz von 15,6 %. Bekleidungsexporte wurden also durch den Wegfall der GSP-Vergünstigung nicht so stark in ihren Exportchancen eingeschränkt wie andere Güterexporte (vgl. RISE 2015: o. p.).

Neben dem präferenziellen Marktzugang zur EU ist Bangladesch noch Mitglied des Asia-Pacific Trade Agreements (APTA), das die bangladeschische Wirtschaft mit verbessertem Marktzugang zu den anderen teilnehmenden Staaten versieht. Außerdem ist es Nutznießer des GSP-Programms unter Entwicklungslän-

dern (Global System of Trade Preferences Among Developing Countries).

3.4.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Die bangladeschische Textil- und Bekleidungsindustrie hat einen Anteil von 7,5 % der Gesamtbeschäftigung im Land, ist also ein bedeutender Einkommensgenerator für viele Menschen. Bezogen auf den Charakter der Beschäftigung, formell oder informell, ist ihre Bedeutung noch größer: 75 % der formellen Beschäftigung im produzierenden Gewerbe bzw. 25 % aller formellen Beschäftigungsverhältnisse überhaupt bestehen in der Textil- und Bekleidungsindustrie (Angaben für 2010). In absoluten Zahlen waren 2010 rund 3 Millionen Menschen formell oder informell in der Bekleidungsindustrie und rund eine Million in der Textilproduktion beschäftigt. Während die Beschäftigung in der Bekleidungsindustrie zwischen 2005 und 2010 wuchs, schrumpfte sie im Textilsektor leicht. Arbeiten die Beschäftigten in der Textilproduktion überwiegend handwerklich, handelt es sich beim Bekleidungssektor um industrielle Arbeit an und mit Maschinen (vgl. UNCTAD 2012: 12 f.). Der Unternehmensverband BKMEA nennt mit einer Beschäftigung von 4,2 Millionen Personen und einem Anteil von 75 % weiblicher Beschäftigung nur für den Strickwarenssektor höhere Zahlen als die UNCTAD (vgl. BKMEA 2015: o. p.). Laut UNCTAD wiederum liegt der Anteil weiblicher Beschäftigter bei 29 % der Beschäftigung im Textilsektor und 34 % der Beschäftigung im Bekleidungssektor (vgl. UNCTAD 2012: 35). Die ILO geht für 2013 von 70 % Frauenanteil im Bekleidungssektor Bangladeschs aus (vgl. ILO 2013: 15).

Tabelle 11:

**Anteil der formell Beschäftigten Bangladeschs,
die Sozialleistungen von ihren Arbeitgebern erhalten, 2010**

	Textil	Bekleidung	Formeller Sektor gesamt
Krankengeld	76 %	80 %	88 %
Bezahlter Urlaub	76 %	78 %	85 %
Bezahlter Mutterschutz	35 %	45 %	48 %
Essenszuschuss	3 %	11 %	11 %
Wohngeld	2 %	9 %	10 %
Bonus	84 %	77 %	81 %
Arbeitskleidung	7 %	19 %	27 %
Beitrag zur Rentenversicherung	25 %	19 %	52 %

Quelle: UNCTAD (2012: 13).

Die Löhne in der Textil- und Bekleidungsindustrie liegen über dem Landesdurchschnitt, wenn man informelle und formelle Beschäftigung zusammennimmt. Sie liegen aber deutlich unter dem Durchschnitt der Löhne für formelle Beschäftigung: im Textilsektor bei 67 % und im Bekleidungssektor bei 78 % des formellen Durchschnittslohns. Frauen erhalten deutlich weniger Lohn als ihre männlichen Kollegen; männliche Löhne sind ca. 10 % (Textil) bzw. 34 % (Bekleidung) höher als die weiblichen Löhne (vgl. UNCTAD 2012: 36). Der Mindestlohn in Bangladesch wurde im Jahr 2013 von 3.000 auf 5.300 Taka deutlich erhöht. Umgerechnet nach damaligem Kurs (November 2013) bedeutete das eine Erhöhung von knapp 28 auf etwas über 49 Euro (oder rund 67 US-Dollar).

Die AFWA hat den existenzsichernden Lohn für 2013 allerdings mit 25.687 Taka berechnet (ca. 239 Euro oder 325 US-Dollar) (vgl. CCC 2013: 1). Die Mindestlöhne sollen alle fünf Jahre angepasst werden (vgl. ILO 2013: 17). Kollektivverhandlungen kommen in Bangladeschs Bekleidungsindustrie nahezu nie vor, Gewerkschaftsgründungen wurden erst nach der Überarbeitung des Arbeitsrechts 2013 erleichtert (vgl. ILO 2013: 54; Burckhardt 2013: o. p.). Da ein nennenswerter Teil der Beschäftigten im Textil- und Bekleidungssektor nicht formell beschäftigt ist, werden diese auch nicht von möglichen Mindestlöhnen erfasst.

Neben den im Vergleich zu anderen Sektoren niedrigeren Löhnen ist auch die Versorgung der Textil- und BekleidungsarbeiterInnen mit

Keine existenzsichernden Löhne

Rentenansprüchen problematisch. Diese liegen weit unter dem Durchschnitt des formalen Sektors, wie Tabelle 11 (S. 69) zeigt. Die Beschäftigten in dem Sektor sind überwiegend jung: Im Jahr 2010 waren rund 50 % der formell im Bekleidungssektor Beschäftigten 24 Jahre und jünger (vgl. UNCTAD 2012: 14).

Schlechte Bedingungen für Beschäftigte

Im Jahr 2012 bewertete die UNCTAD die Situation der Beschäftigten in Bangladeschs Textil- und Bekleidungsindustrie noch so:

„Progress has been made with respect to compliance with labor and social standards, but much remains to be done. One area of progress achieved in the garments sector over the past few years is the changing attitudes towards compliance issues by factory owners; increasingly they regard compliance as an investment and not simply as cost. Compliance performance in Bangladesh’s garments sector is regarded as satisfactory: there is already close to a child-labor-free production environment; many production plants have proper fire exits; regular health treatment for the workers is provided; and work stations are hygienic“ (UNCTAD 2012: 23).

FabrikEinstürze

Dann starben am 20. April 2013 insgesamt 1.134 Menschen beim Einsturz des Rana-Plaza-Gebäudes in Dhaka (Bangladesch), Tausende wurden so schwer verletzt, dass sie zum Teil ein Leben lang auf Unterstützung angewiesen sein werden. Spätestens seit diesem Einsturz stehen die Gefahr für die Gesundheit und fehlende Sicherheit am Arbeitsplatz weit oben auf der Liste arbeitsrechtlicher Probleme in

Bangladesch. In Reaktion auf diesen Einsturz haben mit dem „Abkommen für Gebäudesicherheit und Brandschutz“ (Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh – kurz ‚Bangladesh Accord‘ oder schlicht ‚Accord‘) und der „Allianz für die Sicherheit der Beschäftigten in Bangladesch“ zwei Initiativen ihre Arbeit aufgenommen, die in den letzten Jahren zahlreiche Fabriken auf Sicherheitsmängel überprüft haben. Die Beurteilung dieser Initiativen reichen von „einzigartiges Instrument“ und „Modell auch für andere Länder“ (vgl. Maihack 2015: 1) bis zur Kritik, dass nur ein Teil der Fabriken tatsächlich untersucht wird und die Untersuchungen auf Sicherheitsprobleme verengt werden, andere arbeitsrechtliche Probleme aber vernachlässigen (vgl. Labowitz/Baumann-Pauly 2014: 6). Allein im Rahmen des Bangladesh Accord wurden bisher mehr als 1.250 Fabriken überprüft, rund 80.000 Sicherheitsmängel festgestellt und in 2 % der Fälle eine Schließung empfohlen (vgl. Maihack 2015: 1). Auch wenn die geringe Zahl der Firmenschließungen den Verdacht der geringen Effektivität des Bangladesh Accord aufkommen lässt, so zeichnet er sich aber doch gegenüber anderen Multistakeholder-Initiativen dadurch aus, dass er durch die Regierungsbeteiligung überhaupt über einen Sanktionsmechanismus verfügt, der über den Ausschluss aus der jeweiligen Initiative als drastischste Maßnahme hinausgeht.

Die zentralen Forderungen der Arbeiter-Interessenvertretungen in Bangladesch betreffen die Bereiche Gewerkschaftsfreiheit, bessere Löhne und Sicherheit am Arbeitsplatz.

Für diese Studie wurden VertreterInnen von drei Gewerkschaftsverbänden interviewt (siehe Übersicht der InterviewpartnerInnen im Anhang). Die Liberalisierung seit 2005, so eine Aussage, verschlechterte die Arbeitsbedingungen in Bangladesch nicht, weil diese bereits auf dem niedrigstmöglichen Level waren. Die GewerkschafterInnen schilderten die Arbeitskämpfe der letzten Jahre, beginnend mit dem landesweiten Streik vom 1. September 2002, bei dem für eine 6-Punkte-Charta¹⁵ gekämpft wurde. Zentrale Ziele dieser Charta wie pünktliche Lohnzahlungen, Rückgang illegaler Kündigungen und die Umsetzung des Mutterschutzes seien umgesetzt worden. Insofern gab es in den letzten Jahren Verbesserungen, die – so 2006, 2010 und 2013 – in längeren Arbeitskämpfen erstritten wurden. Allerdings benennen alle als anhaltende Probleme (1) die Behinderung gewerkschaftlicher Arbeit durch Fabrikbesitzer und gesetzliche Rahmenbedingungen sowie die Bedrohung von GewerkschafterInnen, (2) die Lohnfrage und (3) die Sicherheit am Arbeitsplatz. Letzteres versuchen die Gewerkschaften durch aktive Mitarbeit in der Initiative Bangladesh Accord, die sie allerdings durch die verzögernde Politik der Unternehmen und der Regierung in der Umsetzung gefährdet sehen, zu verbessern. Das Ziel der Gewerkschafterinnen und Gewerkschafter ist die hundertprozentige Realisierung der mit ihnen getroffenen Vereinbarung, wes-

halb sie viel Kraft und Energie in deren Umsetzung stecken. Hierin werden sie von IndustriAll und UNI unterstützt, wie der jüngste Protest der beiden globalen Gewerkschaftsverbände gegen die Äußerungen des bangladeschischen Finanzministers zeigt, der den Bangladesh Accord nun, da das internationale Vertrauen wiederhergestellt sei, für beendet erklären wollte (vgl. IndustriAll 2015: o. p.).

Statt den Bangladesh Accord einzustellen, schlugen die InterviewpartnerInnen eine Ausweitung vor: Eine ähnliche Vereinbarung wäre ihrer Ansicht nach auch für andere arbeitsrechtliche Fragen nötig. Denn die Bedrohung für Leib und Leben der GewerkschafterInnen unter anderem durch sogenannte „Muskelmänner“ (deren Auftraggeber in der Regel nicht klar sind, die aber unter Androhung bzw. Anwendung von Gewalt Arbeitgeberinteressen Nachdruck verleihen) sei groß. Die internationale Aufmerksamkeit für die Arbeitsbedingungen in Bangladesch schütze das Leben der GewerkschafterInnen. Die anhaltenden Probleme im Lohnsektor gehen die Gewerkschaften unter anderem durch Mitarbeit in der Asiatischen Grundlohnallianz (AFWA) an. Allerdings nennt die Gewerkschaft BIGUF (Bangladesh Independent Garment Workers Union Federation), die sowohl Mitglied von IndustriAll wie auch der AFWA ist, als Forderung für den Mindestlohn eine Summe von rund 9.400 Taka (= 120 Dollar oder 96,20 Euro), während die AFWA weit mehr

Bedrohung von GewerkschafterInnen

Bangladesh Accord soll Arbeitsunfälle verhindern

¹⁵ Zentrale Punkte dieser Charta waren höhere Löhne und Zulagen, Umsetzung der Sicherheitsbestimmungen des Fabrikgesetzes von 1965, Förderung des Marktzugangs auf den wichtigsten Absatzmärkten inklusive der Vorbereitung auf die Liberalisierung ab 2005, Gewerkschaftsfreiheit auch in den Freien Exportzonen und Schaffung eines demokratischen Arbeitsrechts sowie 12-Wochen-Mutterschutz und pünktliche Lohnzahlung.

*Gewerkschaften und
NGOs gemeinsam*

als existenzsichernd fordert (siehe oben). Auch wenn dieser Unterschied während des Interviews aus Zeitgründen nicht diskutiert wurde oder von den GesprächspartnerInnen erläutert werden konnte, scheint sich hier eine Doppelstrategie abzuzeichnen: Überregional wird gemeinsam mit anderen Gewerkschaften und NGOs an der Durchsetzung des Konzepts existenzsichernder Löhne gearbeitet, ausgehend von dem, was für ein menschenwürdiges Leben der Beschäftigten und ihrer Familien nötig ist. National wird dieses Konzept „realpolitisch“ vermittelt und auf eine Größenordnung gebracht, die zumindest auf Reallohnsteigerungen hinausläuft.

3.4.5 Ausblick

Die große Bedeutung des Bekleidungssektors für die bangladeschische Wirtschaft führt zu diversen Unterstützungsmaßnahmen der Regierung. Angefangen bei Zollvergünstigungen beim Import von Textilmaschinen über die zollfreie Einfuhr von Baumwolle bis hin zu einer Exportsubvention von 5 % für Bekleidung (vgl. UNCTAD 2012: 3).

Niedrige Arbeitskosten sind ein zentraler Bestandteil der Strategie zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. Bangladesch kann in den relevanten Exportkategorien, wie zum Beispiel Strickwaren, deutlich günstigere Preise anbieten als seine Konkurrenten Kambodscha, China, Indien, Vietnam und Indonesien. Für Bangladeschs künftige Strategie kann dies bedeuten, einfach weiterzumachen wie bisher („more of the same“) und die Aufträge zu übernehmen, die in China mittlerweile zu teuer

sind. Hindernisse für diese Strategie könnten Engpässe in der Infrastruktur und der Verfügbarkeit qualifizierter Beschäftigter, aber auch Korruption sein. Die Forderung der Beschäftigten nach höheren Löhnen und besseren Arbeitsbedingungen sowie die anhaltende internationale Aufmerksamkeit für die Produktionsbedingungen in Bangladesch zeigen dieser Niedrigpreis-Strategie ebenfalls Grenzen auf.

Eine andere Strategie, die diskutiert wird, ist der Aus- und Aufbau einer modernen Textilindustrie, die die lokale textile Kette stärken und dadurch Lieferzeiten verkürzen könnte. Doch auch hier existieren enge infrastrukturelle Grenzen und ein großer Bedarf an Investitionen. Ähnliches gilt für den Ausbau der Produktion von höherwertiger Bekleidung, für die außerdem (noch) das Know-how zu fehlen scheint. Auch der Einstieg in Prozesse wie die Herstellung von Textilchemikalien oder Entwicklung und Design wird von der UNCTAD als strategische Weiterentwicklung des Sektors ins Gespräch gebracht (vgl. UNCTAD 2012: 19 ff.).

3.5 Indien

Indien blickte mit zwiespältigen Prognosen auf das Ende des Welttextilabkommens: Als Chance stellte sich die mögliche Verlagerung von Produktion nach Indien in einen insgesamt wachsenden Weltmarkt dar; als Bedrohung wurde der wachsende Wettbewerb mit konkurrierenden Produzentenländern eingeschätzt (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 2). Die Strategie, die Indien angesichts dieser Situation in den letzten Jahren eingeschla-

*Bangladeschs
Billigstrategie*

gen hat, lässt sich als gemischt beschreiben: Dominant sind einerseits Bestrebungen einer Kostensenkung auf dem Rücken der Beschäftigten. Andererseits setzt die Regierung mit Modernisierungsprogrammen auch Gegenimpulse. Investitionen in Ausbildung und Technologien sollen die Wertschöpfung in Indien vorantreiben. Dass diese zweite „high road to competitiveness“ (ebd.: 4) zur generellen Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Breite führt, ist angesichts von anhaltenden Niedriglöhnen, fehlenden Arbeitsverträgen und ungesicherten Arbeitsverhältnissen nicht zu erwarten. Zwar baute der Sektor schon seit vielen Jahrzehnten auf informeller Arbeit auf, die Liberalisierung der indischen Ökonomie seit Beginn der 1980er Jahre sowie das Ende des Welttextilabkommens im Jahr 2005 haben die Bedeutung der informellen Arbeit für die Textil- und Bekleidungsproduktion aber noch einmal verstärkt (vgl. Agarwala 2013: 53).

3.5.1 Die indische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

In den letzten Jahren hat Indien seine Anteile an den Weltmärkten für Textilien und Bekleidung deutlich gesteigert: Der Anteil an den Textilexporten wuchs von 3,6 % im Jahr 2000 auf 6,2 % im Jahr 2013. Allein im Jahr 2013 steigerte Indien seinen Anteil an den Welttextilexporten um 24 % (vgl. WTO 2014: 106). Nach China und der EU ist Indien damit auf den dritten Rang der bedeutendsten Textilexporteure vorgerückt. Indiens Anteil an den weltweiten Bekleidungsexporten wuchs ebenfalls von 3,0 % (2000) auf 3,7 % (2013). Allein im Zeitraum 2005 bis 2013

wuchs der indische Anteil um durchschnittlich 18 % pro Jahr (vgl. WTO 2014: 110). Damit liegt Indien mittlerweile auf dem 6. Rang der größten Bekleidungsexporteure. Beide Exportgruppen, Textil und Bekleidung, machten im Jahr 2013 etwas mehr als 11 % der gesamten Warenexporte des Landes aus und damit deutlich weniger als noch im Jahr 2005. Innerhalb der indischen Exportkategorien hat in den letzten Jahrzehnten eine Verschiebung von Garn als bedeutendster Exportware zu Bekleidung stattgefunden (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 6).

Als Importeur von Textilien und Bekleidung spielt Indien hingegen keine bedeutende Rolle. Das betrifft vor allem den Bekleidungssektor. Der Anteil der Textilimporte am Weltmarkt belief sich 2013 auf lediglich 0,4 %, bei Bekleidung geht er gegen null – was Textilimporten in Höhe von knapp 3,6 Milliarden US-Dollar und Bekleidungsimporten von knapp über 0,5 Milliarden US-Dollar entspricht. Der Anteil der Textil- und Bekleidungsimporte an den indischen Gesamtimporten ist mit 0,8 % bei Textilien und 0,1 % bei Bekleidung verschwindend gering (vgl. WTO 2014).

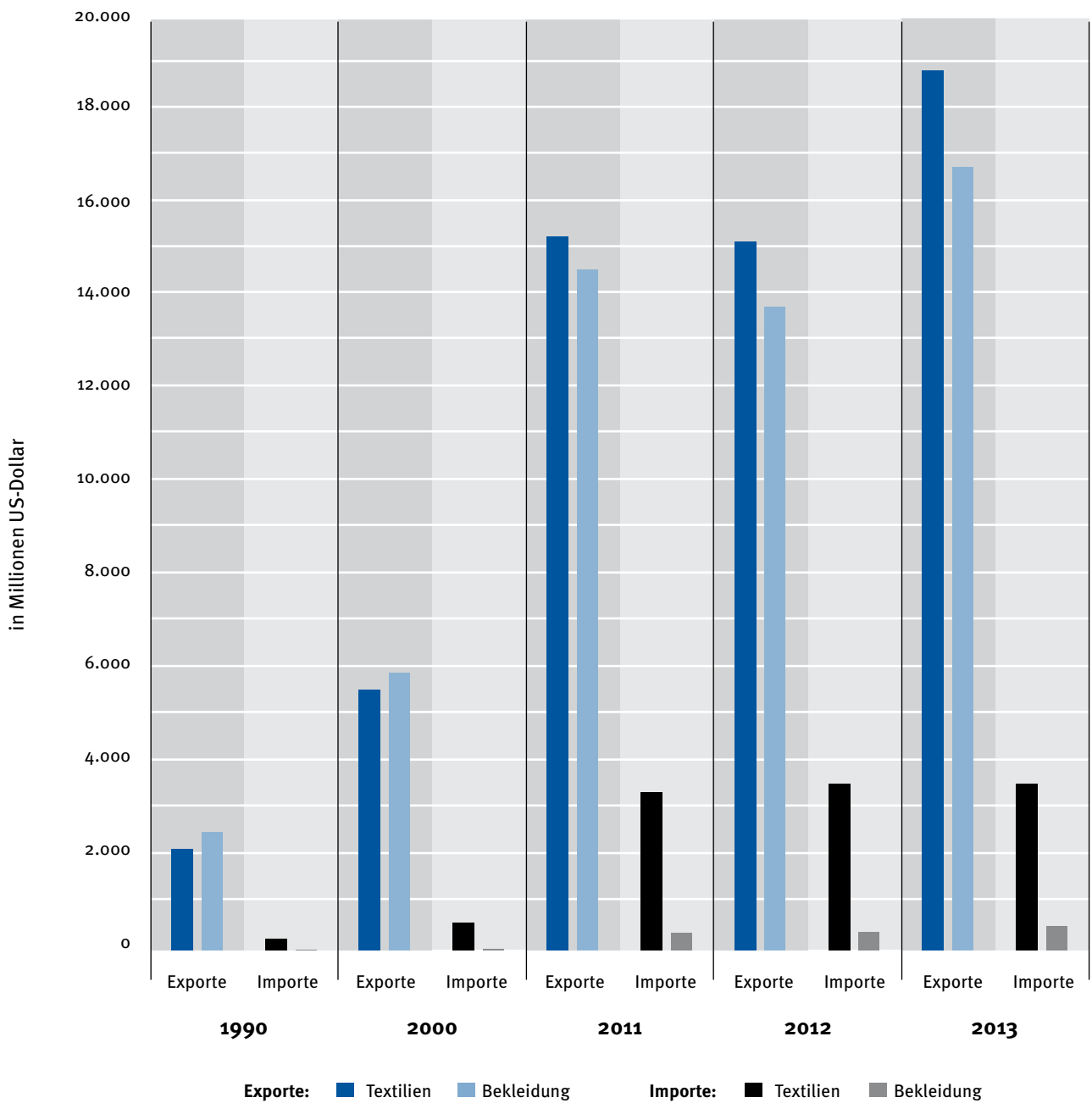
Haupthandelspartner Indiens (siehe Abb. 25, S. 76) waren 2013 die USA mit knapp 18 % aller Textil- und Bekleidungsexporte, gefolgt von China (12,7 %) und den Vereinigten Arabischen Emiraten (6,9 %). Die Plätze 4 und 6 bis 11 nehmen EU-Mitgliedsstaaten (Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und die Niederlande) sowie die Türkei (Platz 10) ein. Deren kumulierter Anteil liegt bei über 20 %, so dass bei einer Betrachtung der EU als Ganzes diese den ersten Platz unter den indischen

*Zunehmende
Bedeutung Indiens*

*Zielländer indischer
Textilexporte*

Abbildung 24:

Indische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



Quelle: WTO (2014a).

Handelspartnern einnimmt (vgl. WITS 2015). Mit zusammen rund 40% Exportanteil ist die indische Textil- und Bekleidungsindustrie also sehr von den zwei wichtigsten Zielmärkten EU und USA abhängig. Bemerkenswert ist aber auch das kontinuierliche Wachstum der Textil- und Bekleidungsexporte nach Bangladesch, seit 2012 der fünftwichtigste Handelspartner Indiens. Die Exporte nach Bangladesch wuchsen von rund 215,8 Millionen US-Dollar im Jahr 2000 auf mehr als 2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2013. Dies verdeutlicht die wachsende Relevanz des intra-asiatischen Handels, die sich handelspolitisch in der „Going-East“-Strategie Indiens widerspiegelt (siehe unten).

Mit Blick auf die wichtigsten Importpartner Indiens (siehe Abb. 26, S. 77) ist zunächst festzustellen, dass chinesische Textil- und Bekleidungsprodukte im Jahr 2013 einen Anteil von 45,2% (nach 42,0% im Jahr 2012) der indischen Importe ausmachten. Im Jahr 2000 lagen die chinesischen Importe nur bei knapp 15% der indischen Textil- und Bekleidungsimporte. Nach den chinesischen waren die Importe aus den USA (5,9%) und aus Bangladesch (5,4%) am bedeutendsten (vgl. WITS 2015).

3.5.2 Struktur der indischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Die indische Textilproduktion ist vielfältig und deckt die gesamte textile Kette ab. Sie reicht von der Produktion zahlreicher Naturfasern (Baumwolle, Seide, Wolle oder Jute) und der Herstellung von Chemiefasern über sämtliche Verarbeitungsstufen bis hin zur Konfektionierung.

Indische Unternehmen der Textilbranche arbeiten in der Regel nicht integriert, das heißt, die meisten Unternehmen haben sich auf einen spezifischen Verarbeitungsschritt spezialisiert und vereinen nicht mehrere Prozesse unter einem Dach. Die Produktivität ist meist gering und die Fertigung wenig kapital-, jedoch sehr arbeitsintensiv (vgl. Westenberger 2013: 1). Die gesamte Industrie ist eher kleinteilig strukturiert und die Einzelbetriebe verfügen bei Weitem nicht über solch große Kapazitäten wie zum Beispiel die chinesischen: Die größte indische Spinnerei (Vardhman Group) verfügt zum Beispiel über 500.000 Spindeln, die größte chinesische (Weiqiao Textile) über 3 Millionen; die größte Weberei Indiens (Arvind) produziert 110 Millionen Meter Jeansstoffe und 30 Millionen Meter anderer Stoffe jährlich, die größte chinesische (ebenfalls Weiqiao Textile) produziert 157 Millionen Meter Jeans- und 844 Millionen Meter anderer Stoffe. Im Unterschied zu China liegt die Stärke der indischen Unternehmen in der Bearbeitung kleiner Auftragsmengen und einer flexiblen Anpassung an die Kundenwünsche (vgl. Tang 2012: 2 f.). Indische Bekleidungsunternehmen bringen diese Stärke so auf den Punkt: „for items under US \$ 30, leave it to China. Above US \$ 150, leave it to European companies. In the middle, give it to India“ (ebd.: 3).

Eine wesentliche Ursache der Fragmentierung ist die Förderung kleiner Betriebe und arbeitsintensiver Produktion durch die indische Regierung seit der Unabhängigkeit bei gleichzeitigen Restriktionen gegenüber modernen Technologien (vgl. DnB o.J.). Letztere lösten

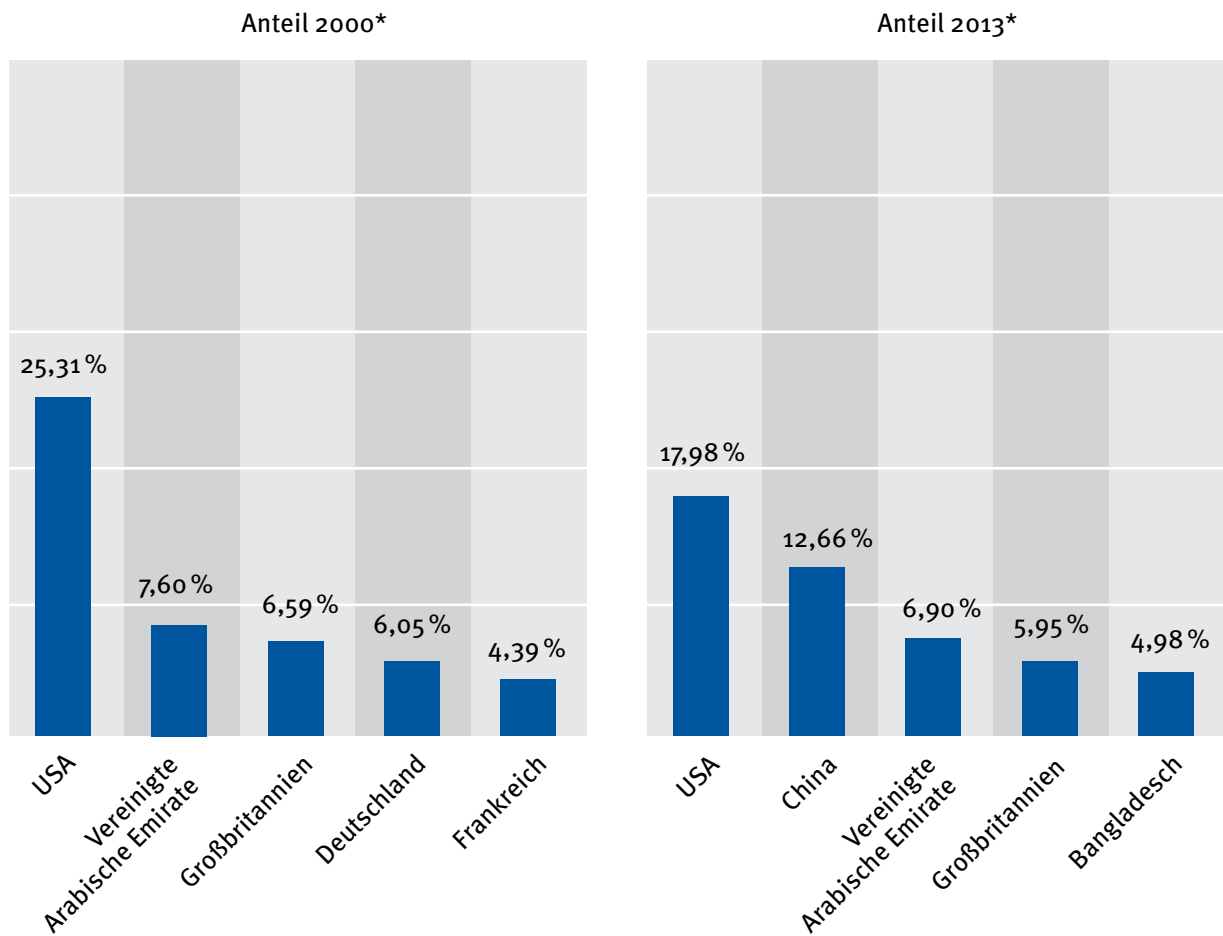
Geringe

Produktivität

*Spezialisierung auf
kleine Auftragsmengen*

Abbildung 25:

Top-5-Exportpartner Indiens, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

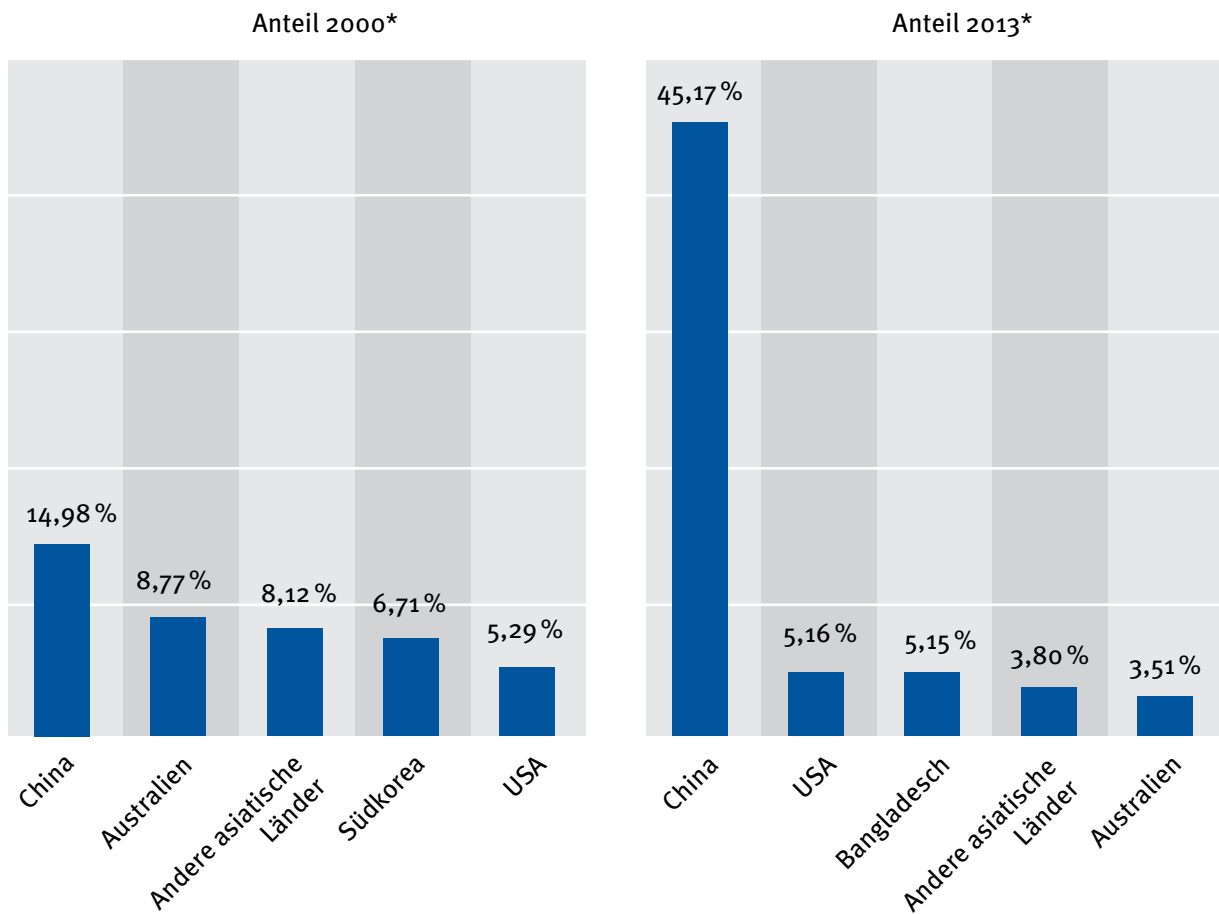
sich erst im Zuge der Liberalisierungspolitik der indischen Regierung und der stärkeren Einbindung in die Weltmärkte sukzessive auf, ohne dass die Subventionierung der arbeitsintensiven handwerklichen Bereiche aufgegeben worden wäre (vgl. Ferenschild/Katiyar 2015: 6).

Für die einzelnen Produktionsstufen bedeutet dies eine andauernde Koexistenz von

kleinen, auch informellen Betrieben, die arbeitsintensiv und mit einfachsten Technologien arbeiten, und hochindustrialisierten Großbetrieben, die zum Teil vertikal integriert und technologisch auf dem neuesten Stand sind. Nach China ist Indien zum Beispiel der bedeutendste Garnproduzent und verfügt über 22 % (48 Millionen) der weltweit installierten

Abbildung 26:

Top-5-Importpartner Indiens, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

Spindeln (in der Baumwollproduktion). Die Vereinigung der indischen Textilindustrie CITI nennt für das Jahr 2013 insgesamt 3.474 Spinnereien im formellen Sektor, von denen 198 integriert arbeiten. Nur 1.800 formelle Spinnereien erzeugen ungefähr 90 % des gesamten Garns. Neben diesen formellen Betrieben existieren zahllose Klein- und Kleinstbetriebe,

zu denen auch Handspinnereien gehören. In ganz Indien werden im Rahmen der Khadi-Produktion (handgesponnene und handgewebte Baumwolle) mit mehr als 2 Millionen Spindeln ungefähr 26.000 Tonnen Garn erzeugt (vgl. Ferenschild/Katiyar 2015: 6).

Handwerkliche und industrielle Produktion koexistieren aber auch im Webereisektor.

*Zwischen Handwerk und
Industrieproduktion*

Im Jahr 2013 waren 1.789 Industriebetrieben in Betrieb, mehr als 530.000 sogenannte Powerloom-Betriebe, die mit einfachen, elektrisch betriebenen (Schützen-)Webmaschinen produzieren, und rund 3,5 Millionen Betriebe, die auf Handwebstühlen arbeiten (vgl. Ferenschild/Katiyar 2015: 8). Anders als im Spinnereisektor ist bei der Stoffherstellung der technologisch einfachere Sektor der Powerlooms derjenige, der mit zwei Dritteln den größten Anteil an der indischen Stoffproduktion hat. Das Wachstum des Powerloom-Sektors, das in den 1970er und 1980er Jahren begann, hängt eng mit dem Niedergang der industriellen Textilproduktion vor allem in Bombay (heute Mumbai) nach dem dortigen großen Textilarbeiterstreik 1982 und den folgenden Fabrikschließungen zusammen. Während sich die neuen Sektoren der Bekleidungsindustrie in der Folge im südlichen Indien entwickelten, dominierten in den traditionsreichen Zentren der Textilindustrie, Maharashtra und Gujarat, die Powerloom-Betriebe. Zwischen 2003 und 2013 sank der Anteil der Powerloom-Produktion nur um rund 5%. Insgesamt wuchs in den letzten Jahren die Produktion von Textilien und Bekleidung langsam, aber stetig um durchschnittlich 4,5% im Jahr (vgl. Ferenschild/Katiyar 2015: 8; CITI 2013: 5; Schniewind 2015: 51).

Auch der indische Bekleidungssektor ist stark fragmentiert in zahllose kleine Betriebs-einheiten und weniger große industrielle Betriebe mit Clustern in Tamil Nadu, dem Pandschab, Karnataka, Delhi und Umgebung, Mumbai, Kalkutta, Jaipur in Radschasthan und

Indore in Madhya Pradesh. Mehr als 30.000 Betriebe produzieren Bekleidung ausschließlich für den Export, unter diesen sind 5.000 größere Industriebetriebe (vgl. CIVIDEP/SOMO 2009: 5). Die dezentrale, kleinteilige Struktur hat ihre Wurzeln vor allem darin, dass der Staat erst im Jahr 2000 diesen Sektor für größere Betriebe öffnete. Ein weiterer Grund ist, dass die Produktion für den lokalen Markt im Vordergrund stand. So wurden von den EndverbraucherInnen lange Stoffbahnen für Saris und andere traditionelle Bekleidung gekauft und anschließend zur Verarbeitung an kleine Schneidereien gegeben (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 5; SLD/AFWA 2013: 20 f.). Erst mit der Liberalisierung der indischen Wirtschaft fand eine stärkere Orientierung auf den Export statt. Seit Ende des Welttextilabkommens 2005 greifen internationale Marken wie Marks & Spencer, GAP, Adidas, Inditex, H & M und andere zunehmend auf indische Produktionsstätten zurück (vgl. ebd. 2013: 24).

3.5.3 Handelspolitik und -abkommen

Nach der Unabhängigkeit unterstützte die indische Regierung die Textil- und Bekleidungsindustrie durch Verstaatlichungen, Importsubstitution und Präferenzen für kleine Betriebe. Diese Politik gab sie Mitte der 1980er Jahre schrittweise auf, implementierte eine neue Textilpolitik ab 1985, mit der sie den Import von Textilmaschinen liberalisierte, Exportsubventionen einführte und Fonds für technologische Modernisierung einrichtete (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 5). In jüngerer Zeit unterstützt die Regierung die Entwicklung und die Modernisie-

*Kleinstbetriebe auch im
Bekleidungssektor*

zung des indischen Textilsektors weiterhin mit Binnenprogrammen und Handelsabkommen: Neben der Möglichkeit von Auslandsinvestitionen, die den 100%igen Besitz von Firmen ermöglichen, dem Entschuldungsprogramm für den Handwebstuhl-Sektor und einem gezielten Ausbildungsprogramm für Fachkräfte gehören heute vor allem die neu einzurichtenden Textilparks, in denen Firmen entlang der textilen Kette gute Ansiedlungsmöglichkeiten finden sollen, dazu (vgl. CCI 2013: 8 f.).

Indien ist seit 1995 Mitglied der WTO und zusätzlich in ein breites Geflecht von bilateralen und regionalen Handelsabkommen eingebunden. Dieses handelspolitische Geflecht ist sehr stark auf den asiatischen Raum ausgerichtet. Außerdem ist Indien Begünstigter verschiedener Präferenzabkommen, unter anderem der EU und der USA. Abgesehen von den Präferenzabkommen mit der Türkei (2002) und mit Russland/Belarus/Kasachstan (2010) wurden alle Abkommen in den 1970er Jahren abgeschlossen. Indien gewährt selbst 27 LDCs im Rahmen eines Präferenzabkommen verbesserten Marktzugang (vgl. WTO 2015). Außerdem ist Indien eins der WTO-Mitglieder, die die meisten Anti-Dumping-Maßnahmen einleiten. In der Periode 2007 bis 2011 hat es 209 Anti-Dumping-Untersuchungen (176 in den vier Jahren davor) gegen 34 Handelspartner eingeleitet und 207 Anti-Dumping-Maßnahmen (2003-2007: 177) verhängt, die neben anderen Produkten auch Textilien und Bekleidung betrafen (WTO 2011a: 12).

Zudem verhandeln die EU und Indien seit 2007 über ein Freihandelsabkommen, das EU-

India Bilateral Trade and Investment Agreement. Davon würde auch die indische Textil- und Bekleidungsindustrie profitieren, die sich derzeit Zöllen in Höhe von 12 % (Bekleidung) und 6,9 % (Textilien) gegenüber sieht. Bei erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen könnten diese vollständig eliminiert werden (vgl. Schniewind 2015: 53).

Da Indien die Textil- und Bekleidungs- exporteure mit Subventionen unterstützt, obwohl es mittlerweile einen Weltmarktanteil von mehr als 3,25 % in diesem Sektor hat (3 % sind die Schwelle, bis zu der Subventionierung erlaubt ist), fordern die USA, die EU, Japan und die Türkei innerhalb der WTO-Mechanismen das Ende der Subventionspolitik (vgl. Sen 2013: o. p). Dazu hat Indien aber noch bis 2018 Zeit (vgl. Dasgupta 2015: 6).

3.5.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Nach der Landwirtschaft ist der Textil- und Bekleidungssektor derjenige, der die meisten Arbeitsplätze bietet. Ungefähr 35 Millionen Menschen werden hier direkt beschäftigt, die Beschäftigungseffekte auf die vorgelagerten und zuarbeitenden Sektoren sind dabei noch nicht berücksichtigt (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 3). Der größte Teil der Beschäftigten wird allerdings lediglich informell beschäftigt und ein großer Anteil stammt aus marginalisierten sozialen Gruppen. Etwa 60 % der Beschäftigten sind Frauen, wobei in Nordindien der Anteil an Männern größer ist und in Südindien überwiegend Frauen arbeiten (vgl. FWF 2012a: 12).

Zu den gravierendsten Problemen im Bereich der Arbeitsbedingungen gehören die

Subventionen und Zölle für indische Textilien und Bekleidung

Informelle Beschäftigung

*Gewerkschaftliches
Engagement erschwert*

niedrige Entlohnung der Beschäftigten, die Zunahme von Vertragsarbeit¹⁶ sowie Hürden für gewerkschaftliches Engagement. Zwar gibt es in Indien auf der Grundlage des Mindestlohngesetzes von 1948 ein vielschichtiges, sehr ausdifferenziertes Mindestlohnsystem mit regelmäßigen Anpassungen (mindestens alle fünf Jahre), doch profitieren nur ca. zwei Drittel aller Beschäftigten davon. In vielen Betrieben werden die Mindestlöhne offensichtlich nicht eingehalten (vgl. Schniewind 2015: 54 f.). Im Jahr 2013 lagen die Mindestlöhne in Indien im Schnitt bei knapp 52 Euro im Monat. Die AFWA bezifferte den existenzsichernden Lohn im gleichen Jahr mit 16.240 Indischen Rupien, was ungefähr 220 Euro entspricht (vgl. CCC 2013: 1). Mit einer Reallohnsteigerung von 13 % zwischen 2001 und 2011 hat sich die Lücke zwischen den realen Löhnen und den existenzsichernden Löhnen zwar etwas verkleinert, dennoch würde es bei gleichbleibenden Lohnwachstumsraten noch 122 Jahre dauern, bis die Löhne ein existenzsicherndes Niveau erreicht hätten (vgl. Schniewind 2015: 55). Die niedrigen Löhne zwingen die Beschäftigten, regelmäßig viele Überstunden zu leisten. Das Wachstum der Bekleidungsindustrie in den letzten zehn Jahren hat dieses Problem durch die Ausweitung eines Zwei-Schicht-Systems (zweimal 12 Stunden) verschärft (vgl. ebd.). Und schließlich ist in kaum einem anderen asiatischen Land die Vertragsarbeit so verbreitet wie in der indischen Bekleidungsproduktion. Zwischen 2004

Niedrige Löhne

und 2010 wuchs die Zahl der VertragsarbeiterInnen um 76 %, während die Anzahl formell Beschäftigter nahezu stagnierte. Vor allem in den 1980er Jahren ging die reguläre Beschäftigung zugunsten informeller Beschäftigung zurück (vgl. Agarwala 2013: 53). Seit der Weltwirtschaftskrise hat diese in Nord- wie in Südin- dien erneut zugenommen (vgl. Chan 2013: 17).

Gewerkschaftliches Engagement wurde seit der Überarbeitung des Gewerkschaftsgesetzes im Jahr 2001 durch höhere Schwellenwerte für die Zulassung von Gewerkschaften, aber auch durch Einschüchterungen und Behinderungen auf Fabrikebene erschwert. Die Gewerkschafts- und Versammlungsfreiheit scheint sich in Indien seit der Liberalisierung Ende 2004 verringert zu haben. Dazu trugen schon Entwicklungen seit Beginn der 1980er Jahre bei: Damals war das heutige Mumbai noch das Zentrum der Textilindustrie, mit zahlreichen großen Fabriken, gewerkschaftlich organisierten Beschäftigten und extrem niedrigen Löhnen. Dem großen, sechsmonatigen Textilarbeiterstreik von 1982, bei dem 250.000 ArbeiterInnen ihre Arbeit niederlegten, um für bessere Löhne zu kämpfen, wichen die Textilunternehmer durch Produktionsauslagerung in den nicht gewerkschaftlich organisierten Powerloom-Sektor aus. Langfristig trug der Streik zum Niedergang der Industrie in Mumbai, zum Aufstieg des Powerloom-Sektors und letztlich zur Zersplitterung und Schwächung der gewerkschaftlichen Organisationen bei (vgl. Ramaswami/Darala 1992: 6 f.).

16 Im Allgemeinen sind mit Vertragsarbeit im indischen Kontext die Arbeitsverhältnisse gemeint, die über einen Agenten oder Vermittler (*contractor*) zustande kommen. Sie werden zwar durch den Contract Labour Act von 1970 geregelt, allerdings sind die Grenzen zu informellen Arbeitsverhältnissen fließend (vgl. auch Glossar).

Die beiden indischen InterviewpartnerInnen, die für diese Studie befragt wurden – einer von ihnen aus der New Trade Union Initiative (NTUI – Neue Gewerkschaftsinitiative), eine aus der Garment and Textile Workers Union (GATWU – Gewerkschaft der Bekleidungs- und TextilarbeiterInnen) –, betonen die nicht zu überschätzende Bedeutung der Organisationsarbeit im indischen Bekleidungssektor. Gerade weil der Aufbau der Bekleidungsindustrie in den letzten zwanzig Jahren mit der oben skizzierten Veränderung der Belegschaftsstruktur verbunden war, gibt es – anders als in der Textilindustrie – keine gewerkschaftlichen Traditionen. Dementsprechend waren die letzten Jahre von permanent schlechter werdenden Arbeitsbedingungen geprägt: Die Folgen waren die Durchsetzung von 12-Stunden-Schichten, massive Erhöhungen der Stückzahlen pro Stunde sowie fehlende Arbeitsverträge und damit fehlender Zugang zu sozialer Sicherung. Andererseits waren die letzten zehn Jahre auch von zahlreichen Gewerkschafts-Neugründungen, Netzwerkarbeit und Kampagnen geprägt, die zu einigen Erfolgen geführt haben. So setzt zum Beispiel die GATWU (Garment and Textile Workers Union) neben der Organisationsarbeit (mittlerweile 7.000 Mitglieder) auf die Mitarbeit im dreigliedrigen, aus VertreterInnen von Staat, Arbeitgebern und Beschäftigten bestehenden Mindestlohnkomitee in Bangalore, das 2013 gegründet wurde. Als Erfolg für die GATWU-Arbeit ist zu werten, dass erstmals ein sektorspezifischer Mindestlohn ausgehandelt werden konnte.

Eine weitere wichtige Strategie ist das direkte Zugehen auf die internationalen Marken wie Gap Inc. oder im Rahmen der International Union League for Brand Responsibility auf die Adidas Group. Den Einfluss der internationalen Auftraggeber auf die indischen Produzenten schätzt die GATWU als sehr hoch ein. Der Blick auf die AFWA ist da distanzierter: Die Höhe des von der AFWA berechneten existenzsichernden Lohns für Indien (16.240 Rupien) sei den ArbeiterInnen angesichts des aktuellen Mindestlohns von rund 6.000 Rupien nicht vermittelbar („they will laugh“). Anders sieht das der Interviewpartner von der NTUI, der die AFWA seit 2006 wesentlich mit vorangetrieben hat: Zentrale Strategie müsse die regionale (also asienweite) Vernetzung der subregionalen und nationalen Gewerkschaften und Arbeitsrechtsorganisationen sein. Da die Liberalisierung den Wettbewerb erhöht und Standortverlagerungen erleichtert hätte, müssten die Belegschaften sich international vernetzen, um sich nicht gegeneinander auspielen zu lassen. Die AFWA sei dafür ebenso ein Schlüsselinstrument wie die internationale Clean Clothes Campaign.

3.5.5 Ausblick

Eine zentrale Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der indischen Textil- und Bekleidungsindustrie war die Ausweitung preiswerter Arbeit. Statt auf technologisches Upgrading und Modernisierung zu setzen, versuchte die indische Industrie auf Kosten der Beschäftigten ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Diese Strategie wird auch als „low road

Gewerkschaftliche Strategien

Wettbewerbsfähig durch Niedriglohn

International Union League for Brand Responsibility (IULBR)

Die IULBR ist eine weltweite Organisation von Beschäftigten, die Produkte für internationale Marken herstellen, wie Bekleidung, Schuhe und Textilien. Die IULBR fordert von den Markenunternehmen die Garantie von existenzsichernden Löhnen, sicheren Fabriken und stabilen Arbeitsplätzen. Die IULBR hat Mitglieder in 13 Ländern, aus den Schwerpunktländern dieser Studie gehören der IULBR an:

Bangladesch: Bangladesh Independent Garment Workers Union Federation (BIGUF)

Kambodscha: Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union (C.CAWDU)

Indien: Garment and Textile Workers Union – New Trade Union Initiative (GATWU-NTUI)

Indonesien: Union Committee of PT Kizone Ex-workers

Türkei: Turkish Textile, Knitting and Clothing Industry Workers' Union (TEKSİF)/Deriteks, Leather and Apparel Workers' Union (Deriteks)

Quelle: <http://www.union-league.org>.

to competitiveness“ bezeichnet (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 2).

Mit der neuen Kampagne „Make in India“, mit der Indien sich aktuell weltweit präsentiert, um Investitionen ins Land zu holen, könnte eine Abkehr von dieser niedrighwelligen Strategie eingeleitet werden. Ob dies allerdings gelingt, wenn nicht zugleich die Rechte und der Handlungsspielraum von Gewerkschaften und betrieblicher Interessenvertretung gestärkt werden, ist zweifelhaft. Außerdem deutet der verstärkte Ausbau von Textilparks und Sonderwirtschaftszonen – mit in der Regel flexiblerem Arbeitsrecht und freiwilligen statt verpflichtenden Arbeitsinspektionen – darauf

hin, dass die Modernisierung des Sektors und die Steigerung seiner Wettbewerbsfähigkeit nicht unbedingt mit der Durchsetzung von Arbeitsrechten einhergehen. Diese Befürchtung wird unterstrichen durch die drastische Abnahme von Fabrikinspektionen in den letzten Jahren (vgl. Abraham/Sasikumar 2010: 10). Im Jahr 2010 gab es indienweit 114 Sonderwirtschaftszonen; 155 Anträge auf Errichtung einer Sonderwirtschaftszone erhielten eine formelle Genehmigung, für 367 Anträge war die Baugenehmigung erteilt, und weitere 579 Anträge zur Errichtung neuer Sonderwirtschaftszonen waren gestellt. Mit 60 % dominiert die Informationstechnik die Sonderwirtschaftszonen, aber

Kampagne „Make in India“

auch Textilien und Bekleidung sind bedeutende Exportgüter, die dort hergestellt werden (vgl. IndienContact 2010: 13 f.).

Mit der aktiven handelspolitischen Vernetzung innerhalb Asiens schlägt Indien einen Weg zur Reduzierung seiner Abhängigkeit von den bisherigen Hauptabsatzmärkten EU und USA ein. Die kommenden Jahre werden zeigen, wie weit dieser Ansatz trägt.

3.6 Vietnam

Die Entwicklung der vietnamesischen Textil- und Bekleidungsindustrie in den letzten zehn Jahren verlief rasant: Während vor allem die Textilindustrie Vietnams bis Ende der 1980er Jahre im Kontext der Importsubstitution auf den lokalen und auf benachbarte Märkte (China) ausgerichtet war, begann mit den ökonomischen Reformen im Jahr 1986 der Boom der Bekleidungsindustrie. Die Beitritte Vietnams zu ASEAN 1995 und zur Welthandelsorganisation im Jahr 2007 beschleunigten diesen Trend (vgl. Schweisshelm 2014a: 1). Vietnam ist ein ernsthafter Konkurrent für Bangladesch und wird es in der Bedeutung für den Weltbekleidungsmarkt vermutlich bald überholen.

3.6.1 Die vietnamesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Vietnams Bedeutung für den Welthandel mit Textilien und Bekleidung ist in den letzten zwanzig Jahren (seit Aufhebung des US-Embargos im Jahr 1995) sprunghaft gestiegen: Nante die WTO für das Jahr 2000 noch einen vietnamesischen Anteil von 0,1 % am Weltmarkt

für Textilien, steigerte sich dieser bis 2013 auf 1,6 % oder 4,8 Milliarden US-Dollar. Ein Wachstum von 27 % im Zeitraum 2005 bis 2013 und von 23 % im Jahr 2013 im Vergleich zum Vorjahr brachte Vietnam unter die Top-10-Exporteure von Textilien (ohne Hongkong) (vgl. WTO 2014: 58, 106).

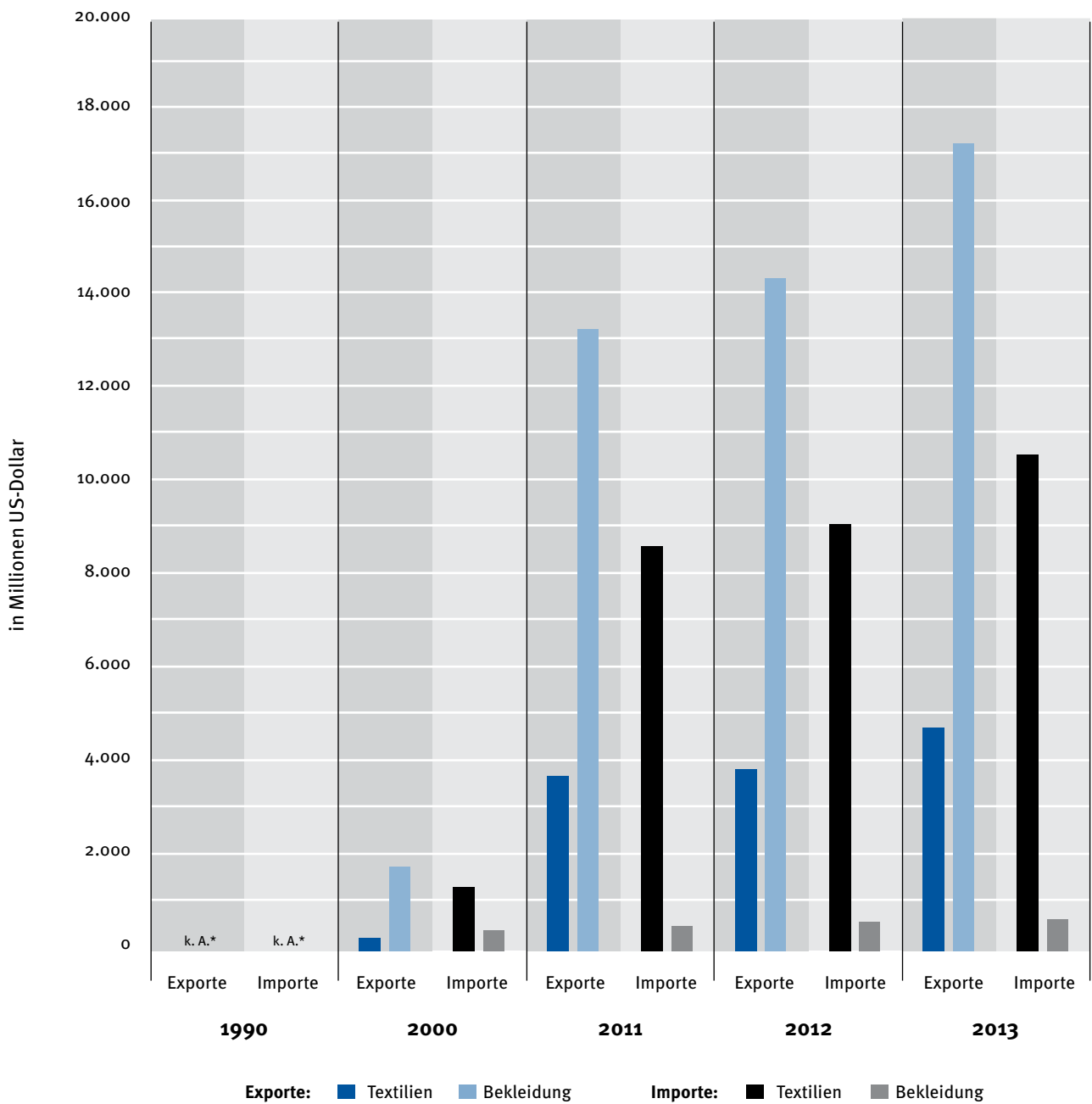
Im Jahr 2013 exportierte Vietnam Bekleidung im Wert von mehr als 17 Milliarden US-Dollar. Nach Indien verzeichnete Vietnam mit 19 % im Vergleich zum Vorjahr das größte Wachstum der Bekleidungsexporte weltweit. Im Jahr 1990 lag Vietnams Anteil an den weltweiten Bekleidungsexporten noch bei 0,9 %, 2013 waren es 3,9 %. Nach China, der EU und Bangladesch lag Vietnam damit (ohne Hongkong) auf Platz 4 der größten Bekleidungsexporteure (vgl. WTO 2014: 58, 110).

Zusammen bilden Textil- und Bekleidungsexporte knapp 16 % der vietnamesischen Gesamtexporte, woraus die Bedeutung des Sektors für die vietnamesische Wirtschaft deutlich wird. Zwar orientierte sich insbesondere die bedeutende staatliche Unternehmensgruppe VINATEX im Zuge der Wirtschaftskrise auch auf den Binnenmarkt. Doch wird der heimische Markt nur zu rund 30 % von vietnamesischer Produktion versorgt, hingegen zu 60 % von Importen aus China. Die Weltwirtschaftskrise hatte massive Auswirkungen auf den vietnamesischen Bekleidungssektor: weniger Aufträge, und dies zu rund 10 bis 15 % niedrigeren Preisen als im Vorjahr. Das hatte Fabrikschließungen und Massentlassungen von 20.000 bis 30.000 Beschäftigten zur Folge. Von Schließungen waren vor allem kleinere Be-

*Folgen der
Weltwirtschaftskrise*

Abbildung 27:

Vietnamesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



* k. A. = Keine Angabe, da laut Quelle nicht verfügbar oder nicht als relevant genug eingeschätzt.

Quelle: WTO (2014a).

triebe betroffen, so dass die durchschnittliche Betriebsgröße in den letzten Jahren gestiegen ist (vgl. Staritz/Frederick 2012: 478).

Die vietnamesischen Exporte sind einigermaßen gleichmäßig auf Web- und auf Strickwaren verteilt. Bis 2000 bildeten Webwaren noch bis zu 80 % der Exporte, vor allem im Strickbereich hat Vietnam also in den letzten Jahren ein deutliches Wachstum zu verzeichnen (vgl. Staritz/Frederick 2012: 483 f.).

Der mit Abstand wichtigste Markt für vietnamesische Textil- und Bekleidungsexporte ist mit einem Anteil von etwas über 43 % der US-Markt. Dieser hat Japan, das noch im Jahr 2000 wichtigstes Zielland war, deutlich hinter sich gelassen (siehe Abb. 28, S. 86). Erst an fünfter Stelle (nach den USA, Japan, Südkorea und China) folgt mit Deutschland ein europäisches Land: Knapp über 3 % der vietnamesischen Textil- und Bekleidungsexporte wurden im Jahr 2012 nach Deutschland geliefert (vgl. WITS 2015). Betrachtet man aber die EU als Ganzes, dann ist sie der wichtigste Zielmarkt (vgl. Schweishelm 2014a: 2). Im Jahr 2014 hatten die vietnamesischen Textil- und Bekleidungsexporte in die EU einen Wert von 2,5 Milliarden Euro, wovon 265 Millionen Euro aus Textilimporten und mehr als 2,3 Milliarden Euro aus Bekleidungsimporten bestanden. Die EU-Bekleidungsimporte aus Vietnam machten damit einen Anteil von 3 % aller Bekleidungsimporte aus Nicht-EU-Ländern aus und waren im Vergleich zum Vorjahr um knapp 23 % angestiegen (vgl. Europäische Kommission 2015: 6).

Rund 81 % seiner Importe von Textilien und Bekleidung bezieht Vietnam aus China, Südko-

rea, Japan, Hongkong und der Gesamtheit anderer asiatischer Länder (siehe Abb. 29, S.87). Allerdings importiert Vietnam vor allem Textilien und hat im Jahr 2013 einen Anteil von 3,3 % an den weltweiten Textilimporten – gegenüber 0,8 % im Jahr 2000 (vgl. WTO 2014a).

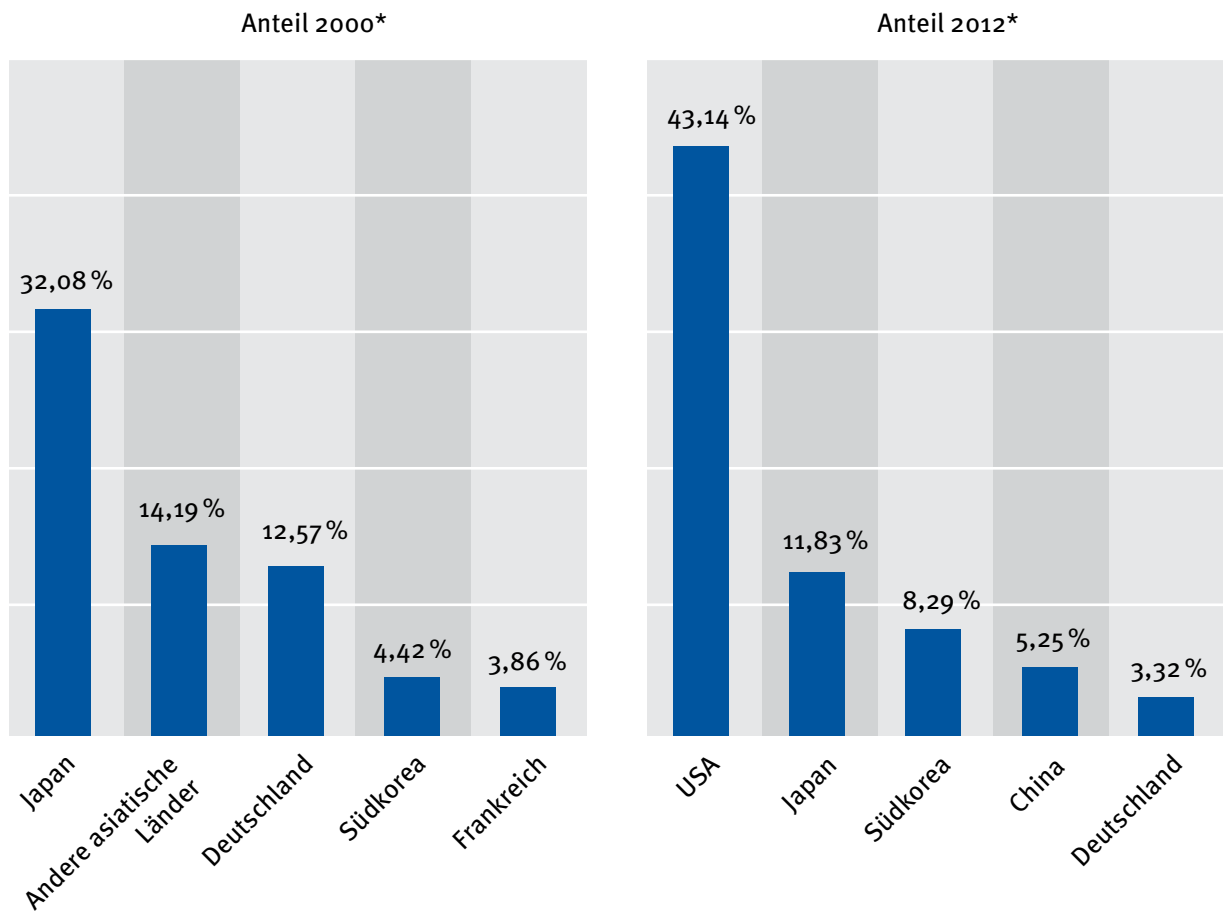
3.6.2 Struktur der vietnamesischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Die vietnamesische Textilindustrie blickt auf eine lange Geschichte zurück, selbst wenn man die jahrhundertealte Tradition von Stickerie und Seidenweberei außer Acht lässt. Ende des 19. Jahrhunderts begann mit der Gründung des Nam-Dinh-Textilkomplexes im Norden des Landes die industrielle Textilproduktion. Nach dem Zweiten Weltkrieg wuchs die Textil- und Bekleidungsproduktion im Rahmen einer staatlich geplanten Importsubstitutionspolitik und war ausgerichtet auf die Versorgung der lokalen Bevölkerung und des benachbarten Chinas. Wegen des nur geringen vietnamesischen Baumwollanbaus war der Sektor auf den Import dieses zentralen Rohstoffs angewiesen. Dramatische Veränderungen in der politischen Weltlage, Fehlplanungen und eine galoppierende Inflation beförderten seit Mitte der 1980er Jahre den Übergang zur Marktwirtschaft. Die bis dahin staatliche Textil- und Bekleidungsindustrie wurde in Teilen privatisiert: Bereits 1995 standen 215 staatliche Textilfirmen 482 privaten gegenüber (vgl. Gabagambi 2013: 191 ff.; Schweishelm 2014a: 1). Im Jahr 2014 war der Exportanteil der Firmen in ausländischem Besitz auf 60 % gestiegen (vgl. Emerging Textiles 2014b: o. p.).

*Übergang zur
Marktwirtschaft*

Abbildung 28:

Top-5-Exportpartner Vietnams, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

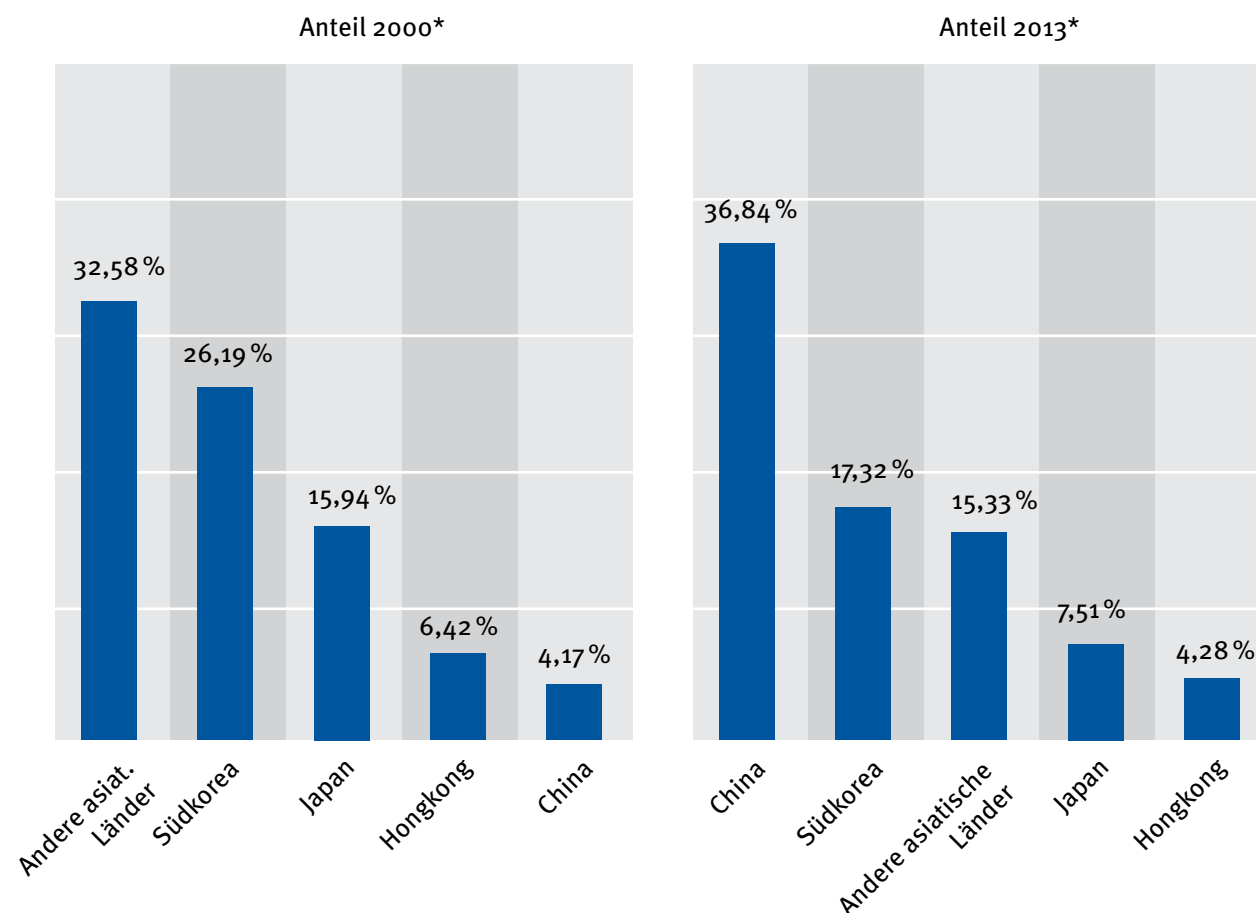
Quelle: WITS (2015a).

Heute gehören zu den ca. 5.000 Betrieben des Textil- und Bekleidungssektors rund 4.500 Nähereien, 500 Webereien, 100 Spinnereien und einige Wollfabriken. Sie produzieren jährlich ungefähr 3 Milliarden Kleidungsstücke, 1,4 Milliarden Tonnen Stoff und 200.000 Tonnen Garne und Fasern (vgl. Schweisshelm 2014a: 2). Die scheinbar hohe Zahl an Akteuren relativiert sich aber, wenn

man feststellt, dass allein der staatliche Großkonzern VINATEX mit seinen zahlreichen Subunternehmen als Vietnams größter Hersteller und Exporteur von Textilien und Bekleidung einen Anteil an den vietnamesischen Textil- und Bekleidungsexporten von rund 19 % hat (vgl. Schweisshelm 2014a: 3). Neben den privaten Betrieben von eher mittlerer Größe sowie den oft mehrere Tausend Menschen beschäftigten

Abbildung 29:

Top-5-Importpartner Vietnams, Textilien und Bekleidung



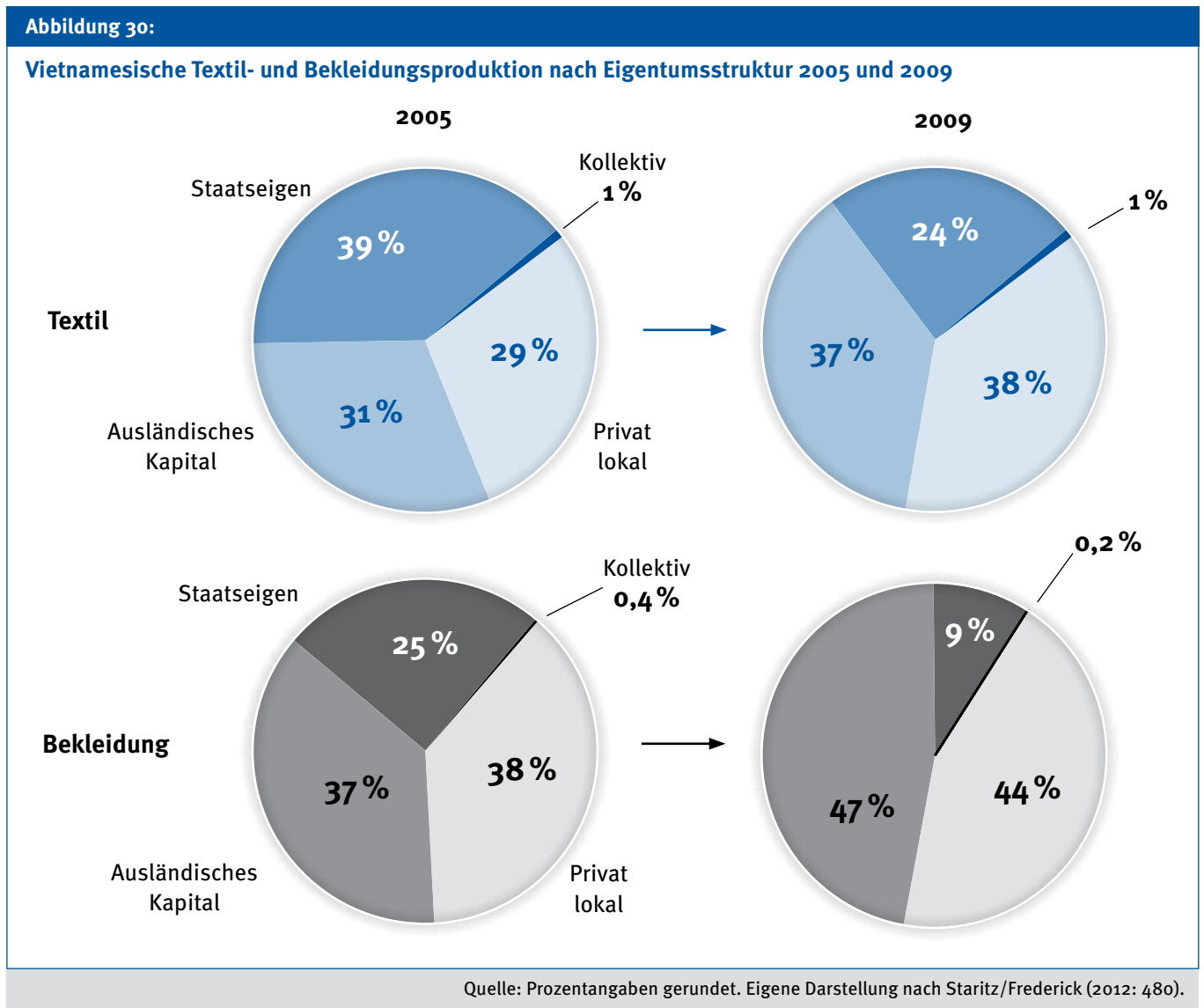
* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015b).

den staatlichen Unternehmen stellen Firmen in ausländischem Besitz die dritte große Kategorie dar (siehe Abb. 30, S. 88). Betriebe in ausländischem Besitz bauen in der Regel keine größeren Teile der Wertschöpfungskette in Vietnam auf, da wertschaffende Funktionen meist an den Hauptsitzen der Firmen in Übersee konzentriert bleiben (vgl. Staritz/Frederick 2012: 480 f.).

Der in Abbildung 30 deutlich werdende schrumpfende Anteil von Staatsbetrieben an der Textil- und Bekleidungsproduktion hatte massive Auswirkungen auf die Beschäftigung: Eine zunächst deutliche Reduzierung der Beschäftigtenzahl im Zuge der Marktreformen seit 1986 war gekoppelt mit Produktivitätszuwächsen, Modernisierungen und vertikaler Integration der Staatsbetriebe (vgl. Staritz/

*Immer weniger
Staatsbetriebe*



Frederick 2012: 484). Bei privaten Firmen hingegen, sowohl denen im vietnamesischen wie jenen im ausländischen Besitz, dominiert das CMT-Modell: Vom Auftraggeber gelieferte Stoffe werden zugeschnitten und zu fertiger Bekleidung verarbeitet. Diese arbeitsintensiven Prozesse machen die Arbeitskosten zu einem bedeutenden Faktor für die Unternehmen und

ihre regionalen Ansiedlungsstrategien (vgl. FWF 2012b: 16).

Als anhaltende strukturelle Probleme der vietnamesischen Textil- und Bekleidungsindustrie werden die hohe Importabhängigkeit von Vorprodukten (bis zu 80% der Stoffe, noch höherer Anteil von Fasern und Garnen), die steigenden Arbeitskosten bei gleichzeitig

niedriger Produktivität und die fehlenden Kapazitäten im Design und der Produktentwicklung genannt (vgl. Schweisshelm 2014a: 2). Die Probleme will die vietnamesische Regierung durch Steigerung der lokal erzeugten Rohstoffe von 1% auf mehr als 50% sowie durch Investitionen in Ausbildung und Serviceinfrastruktur beheben (vgl. ebd.: 3).

Regional verteilte sich die Textil- und Bekleidungsindustrie bis 2005 auf zwei große Cluster: Im nördlichen Hanoi lagen vor allem die staatlichen sowie kleine und mittlere Betriebe, im südlichen Ho Chi Minh Stadt befanden sich die großen Privatfirmen. Seitdem haben viele Firmen ihre Produktion verlagert in Regionen, die sowohl eine ausreichende Zahl potenzieller Beschäftigter wie auch niedrigere Lohnniveaus aufweisen. Zu diesen Regionen gehören Phu Tho, Tuyen Quang, Thai Nguyen im Norden, Thanh Hoa, Nghe An und Quang Tri im Zentrum und schließlich Tien Giang, Dong Thap, Tay Ninh im Süden Vietnams (vgl. FWF 2012b: 16).

3.6.3 Handelspolitik und -abkommen

Vietnam ist auf vielfältige Weise in bilaterale und regionale Handelsabkommen eingebunden und profitiert heute im Bereich der Bekleidungsexporte vom zollfreien oder zollreduzierten Zugang zu wichtigen Absatzmärkten: Das Land wurde erst im Jahr 2007 – also mehr als zwanzig Jahre nach Beginn der marktwirtschaftlichen Reformen – Mitglied der Welthandelsorganisation, war deshalb auch nicht Teil des Welttextilabkommens, unterlag aber dennoch vor 2005 Mengenbegrenzungen im Zugang zum EU- und US-Markt (vgl. Schaumberg-Müller 2007: 1).

Die Importe in die EU wurden seit 1993 über ein bilaterales Handelsabkommen reguliert, in dem von 151 nur 46 Produktkategorien keinen Mengenbegrenzungen unterlagen. Seit 1995 kam Vietnam in den Genuss des Meistbegünstigungsprinzips im Rahmen eines breiteren Kooperationsabkommens mit der EU. Vor einigen Jahren schließlich erhielt Vietnam Zugang zum GSP-Programm der EU, in dessen Rahmen vietnamesische Importe mit einem durchschnittlichen Zoll von 9,6% belegt werden (nach 12% im MFN-Status). Die Mengenbegrenzungen für vietnamesische Textil- und Bekleidungsimporte hob die EU im März 2005 auf, also nur kurz nach Ende des Welttextilabkommens (vgl. Staritz/Frederick 2012: 474 f.). Innerhalb des Allgemeinen Zollpräferenzsystems der EU erhalten ungefähr 25% aller Importe aus Vietnam eine Zollreduktion (vgl. Vietnamtextile 2012: o. p.). Einen komplett zollfreien Zugang zum EU-Markt würde erst ein Freihandelsabkommen mit der EU ermöglichen, das aktuell aber noch verhandelt wird (vgl. Emerging Textiles 2014b).

Die USA hoben zwar schon 1994 ihr Embargo auf vietnamesische Importe auf, doch begann der Textil- und Bekleidungshandel Vietnams mit den USA erst nach Unterzeichnung eines bilateralen Handelsabkommens im Jahr 2001, mit dem die USA Vietnam den MFN-Status gewährten. Für vietnamesische Bekleidungsexporte bewirkte dieses Abkommen eine drastische Zollsenkung von rund 60% auf durchschnittlich 11,5% – zunächst ohne Mengenbegrenzungen. Diese wurden dann aber nach Protesten der US-Industrie ge-

Vietnam profitiert von zollfreiem Marktzugang

Tabelle 12:

Gewinner und Verlierer des geplanten Transpazifischen Partnerschaftsabkommens

Flexible Ursprungsregeln*	Gewinner	Verlierer
Bekleidungsunternehmen	Vietnam	Zentralamerika (Mexiko, Honduras, El Salvador, Dominikanische Republik, Guatemala) Asiatische Ökonomien (China, Indonesien, Bangladesch, Indien, Kambodscha, Sri Lanka)
Textilunternehmen	China, Südkorea (als Zulieferer u. a. der vietnamesi- schen Bekleidungsunternehmen)	USA
Strenge Ursprungsregeln**	Gewinner, aber langfristig	Verlierer, aber nicht unmittelbar
Bekleidungsunternehmen	Kurzfristig begrenzte Gewinne Vietnams, die durch Entwicklung der Textilindustrie langfristig deutlicher wachsen	Zentralamerika (Mexiko, Honduras, El Salvador, Dominikanische Republik, Guatemala), Asiatische Ökonomien (China, Indonesien, Bangladesch, Indien, Kambodscha, Sri Lanka)
Textilunternehmen	China, Südkorea	USA, zunehmend mit Ausbau vietnamesischer Textilindustrie

* Handelsvorteile werden weitgehend unabhängig von der Herkunft der verarbeiteten Vorprodukte gewährt.

** Hierbei werden Handelsvorteile nur dann gewährt, wenn ausschließlich oder überwiegend Vorprodukte der Vertragspartner verarbeitet werden.

Quelle: Kak (2015: 7).

gen drastisch steigende Importe ab Mai 2003 auf 38 Bekleidungskategorien verhängt (vgl. Staritz/Frederick 2012: 474). Beendet wurde das US-Quotenregime erst mit Vietnams Beitritt zur WTO (vgl. ebd.: 475). Aktuell verhandeln die USA mit 12 Pazifik-Anrainerstaaten,

zu denen Vietnam gehört, ein Transpazifisches Partnerschaftsabkommen (TPP – Trans-Pacific Partnership), das – je nach Flexibilität der vereinbarten Ursprungsregeln – Vietnams Anteil am US-Bekleidungsmarkt unter anderem auf Kosten Bangladeschs deutlich steigern könnte.

Da die Verhandlungen gegenwärtig andauern, ist noch nicht zu beurteilen, welches der in Tabelle 12 genannten Szenarien am wahrscheinlichsten ist (vgl. Kak 2015: 7).¹⁷

Die Bedeutung des innerasiatischen Handels wächst aber auch für Vietnam: 1995 wurde Vietnam Mitglied im Verband Südostasiatischer Nationen ASEAN und exportiert seit 2009 seine Güter zollfrei in die anderen Mitgliedsstaaten (vgl. Staritz/Frederick 2012: 492). Die vietnamesischen Exporte nach Japan, das in den 1990er Jahren neben der EU der zentrale Absatzmarkt für Vietnam war, wurden von dem 2009 abgeschlossenen bilateralen Wirtschaftspartnerschaftsabkommen, das zollfreien Marktzugang ermöglicht, unterstützt und wuchsen trotz Wirtschaftskrise, die in diesem Jahr die Exporte in die EU und die USA sinken ließ (vgl. ebd.: 477). Im Dezember 2014 schloss Vietnam außerdem ein Freihandelsabkommen mit Südkorea ab, das vereinfachte Ursprungsregeln von Seiten Vietnams beinhaltet und so auch den Import von Textil- und Bekleidungsprodukten aus der interkoreanischen Kaesong-Industriezone begünstigt. Vietnamesische Bekleidungsprodukte erhalten wiederum zollfreien Zugang in Südkorea (vgl. Fibre2fashion 2014: o. p.).

3.6.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Mit dem Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie wuchs auch der Anteil der vietnamesischen Bevölkerung, der von Lohnarbeit

abhängig war: Hing die Existenzsicherung der vietnamesischen Bevölkerung Mitte der 1990er Jahre nur zu knapp 17% von Lohnarbeit ab, stellten LohnarbeiterInnen im Jahr 2013 schon knapp 35% aller Beschäftigten (vgl. Vietnamnet 2014: o. p.). Mit mehr als 2,5 Millionen Beschäftigten (2011: 2 Millionen) ist der Textil- und Bekleidungssektor der wichtigste Anbieter formeller Beschäftigung in Vietnam. Bis 2020 rechnet der Branchenverband VITAS mit 3 Millionen Arbeitsplätzen (vgl. Hundt 2013: 1). Der größte Teil der Beschäftigten sind junge Frauen vom Land, die auf der Suche nach Einkommen in die Industriegebiete migrieren (vgl. Better Work Vietnam 2014: 6).

Es gibt zahlreiche Reports über Missstände in den Textil- und Bekleidungsfabriken, die vom grundsätzlich eingeschränkten Recht auf Vereinigungsfreiheit, Restriktionen im Streikrecht, Misshandlungen durch Fabrikbesitzer, Zwangsarbeit durch Gefangene, Kinderarbeit und -handel, Diskriminierung weiblicher Beschäftigter durch 6-Monats-Verträge (um den sechsmonatigen Mutterschutz zu umgehen), fehlende Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz (etwa durch blockierte Notausgänge), das gesetzliche Maß überschreitende Überstunden und vieles mehr berichten (vgl. u. a. FWF 2012b). Selbst unter den vom „Better Work“-Programm überwachten Betrieben verletzen 91% die Regelungen zu Überstunden, 28% die Urlaubsregelungen und 49% die regulären Arbeitszeiten (vgl. ILO 2014: 23).

Bekleidungssektor als wichtigster Anbieter formeller Beschäftigung

Misstände in vietnamesischen Fabriken

¹⁷ Dies war der Stand vom Juli 2015. Anfang Oktober 2015 ist das TPP-Abkommen unterzeichnet worden, muss jedoch noch von den unterzeichnenden Staaten ratifiziert werden. Details der Vertragsinhalte sind noch nicht öffentlich zugänglich. Siehe u. a. Boudreau (2015: o. p.).

Die „Better-Work“-Programme

Ausgehend von den Erfahrungen des kambodschanischen „Better-Factories“-Programms unterhält die ILO seit 2009 in verschiedenen Ländern zusammen mit der International Finance Corporation (IFC) sogenannte „Better-Work“-Programme, die dreigliedrige Komitees (Regierung plus Sozialpartner) einrichten und die Arbeitsbedingungen in Übereinstimmung mit Arbeitsstandards und Wettbewerbsfähigkeit bringen sollen. Neben anderen Ländern gibt es in Bangladesch, Indonesien und Vietnam „Better-Work“-Programme und, wie erwähnt, in Kambodscha das „Better-Factories“-Programm. Die Erfolge sind begrenzt, wie auch die Kapitel zu den Ländern und Regionen in dieser Studie zeigen.

Website: <http://betterwork.org/global>.

Relativ gutes Arbeitsrecht

Trotz dieser Missstände gilt das vietnamesische Arbeitsrecht, seit Anfang der 1990er Jahre in verschiedenen Gesetzen fixiert, als relativ gut: Es bietet den Beschäftigten umfassenden Schutz, und im Vergleich zu anderen Ländern sind wohl auch die Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten sicherer. Die Löhne liegen außerdem deutlich über denen in Bangladesch und Kambodscha, jedoch um 40 % niedriger als in China. Die Mindestlöhne wurden in den letzten Jahren regelmäßig im zweistelligen Prozentbereich angehoben – zuletzt im Januar 2015 auf umgerechnet 145 US-Dollar pro Monat, allerdings mit regionaler Differenzierung (vgl. IndustriAll 19.3.2015) –, decken die Lebenshaltungskosten aber dennoch nur zu rund zwei Dritteln (vgl. Schweisshelm 2014a: 4). Im Jahr 2013 wurde ein dreigliedriger Nationaler Lohnrat unter Beteiligung der Gewerkschaft gegründet, der Empfehlungen zur Anpassung der Mindestlöhne ausspricht.

Mediation statt Interessenvertretung

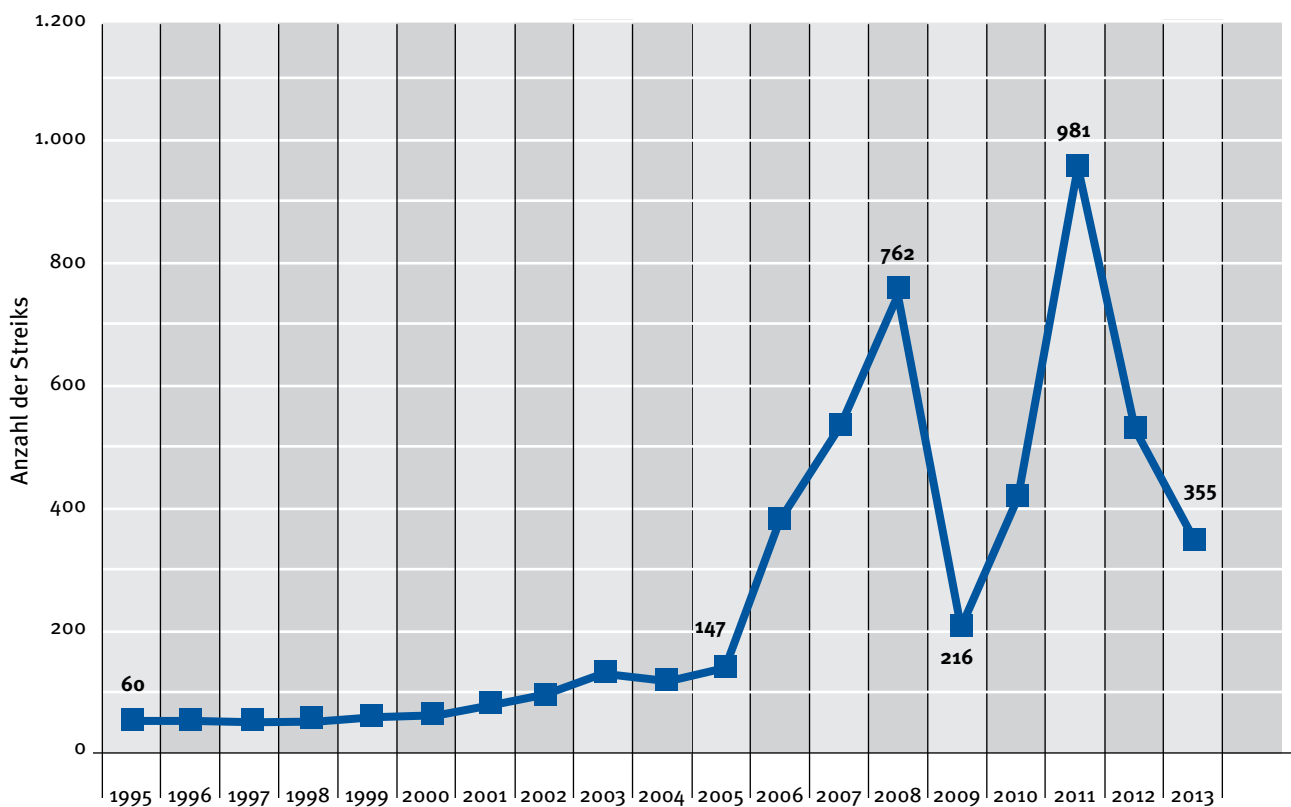
Die Durchschnittslöhne im Textil- und Bekleidungssektor liegen laut vietnamesischer Gewerkschaft bei 200 US-Dollar, „inkl. Zulagen für Verpflegung, kostenlosem Transport, Arbeitsuniformen und Arbeitsausrüstung oder Geschenke zu besonderen Anlässen“ (ebd.). Problematisch ist allerdings, dass die Sozialversicherungsbeiträge nur auf der Basis des jeweiligen Mindestlohnes gezahlt werden, so dass auf Vietnam ein großes Problem im Bereich der Alterssicherung von lohnabhängig Beschäftigten zukommt.¹⁸

Ähnlich wie in China stehen die vietnamesischen Gewerkschaften, zusammengeschlossen im Dachverband Allgemeiner Arbeitsverband Vietnams (VGCL – Vietnam General Confederation of Labour), unter der Leitung der Kommunistischen Partei (vgl. FWF 2012b: 19). Folglich sind die Gewerkschaften eher an einer Mediation in Konfliktfällen als an Interessenvertretung der Beschäftigten orientiert. In der Branchengewerk-

¹⁸ Vgl. Interview mit E. Schweisshelm.

Abbildung 31:

Streiks in Vietnam 1995-2013



Quelle: Schweisshelm (2014b: 4).

schaft Textil Bekleidung sind rund 123.000 der 2,5 Millionen Textilbeschäftigten organisiert, also nur 5% (vgl. Schweisshelm 2014a: 3). Rund 80% der Mitglieder arbeiten in den Mitgliedsunternehmen der staatlichen VINATEX, nur 20% in privaten vietnamesischen Firmen und fast niemand in Firmen mit ausländischem Kapital, in denen sich eine explizit gewerkschaftsfeindliche Haltung feststellen lässt (vgl. Schweisshelm 2014b: 3; Interview). Arbeitskonflikte und

Streiks wiederum finden zu 80% in Letzteren statt, wobei der Textil- und Bekleidungssektor mit einem Anteil von knapp 30% an allen Streiks, die vor allem in Südvietnam stattfinden, der am meisten betroffene Sektor ist (siehe Abb. 31). Streikauslösend sind angesichts steigender Lebenshaltungskosten mittlerweile eher Lohnforderungen, während es zu Beginn der 2000er Jahre eher Forderungen nach Durchsetzung von Arbeitsrechten waren (vgl. ebd.: 5).

*Streiks für
höhere Löhne*

*Rechtliche und
reale Verbesserungen
in Vietnam*

Auf die Streikwelle reagierte die Regierung mit einer Reform des Arbeitsrechts, die Konflikt-schlichtungsmechanismen und Fortschritte bei Kollektivverhandlungen umfasste und der Gewerkschaft Schritte in Richtung einer genuinen Interessenvertretung erlaubte (vgl. Schweisshelm 2014b: 10). Von rechtlichen wie auch faktischen Verbesserungen spricht auch der Interviewpartner von der Friedrich-Ebert-Stiftung Vietnam im Rahmen dieser Studie (siehe Anhang). Gleichzeitig betont er, dass es deutlich mehr als die aktuell rund 600 Arbeitsinspektoren bräuchte, um die insgesamt 400.000 Fabriken zu kontrollieren. Er weist insbesondere auch auf die Möglichkeit hin, dass die Vereinigungsfreiheit deutlich gefördert werden könnte, wenn die US-Amerikaner und die EU bei den Freihandelsverhandlungen mit Vietnam auf eine Ratifizierung der entsprechenden ILO-Konventionen 87 und 98 drängten. Bei allen Grenzen einer ausschließlich staatlichen Gewerkschaft sei sie aber eben doch vorhanden, würde nicht von der Regierung bekämpft und legte Wert darauf, dass die Gesetze eingehalten werden. Und das sei ein Element, das in anderen Ländern fehle. Strategisch gesehen wären starke Betriebsgewerkschaften wichtiger als jedes Engagement im Bereich freiwillige soziale Unternehmensverantwortung.

3.6.5 Ausblick

Die vietnamesische Regierung teilt mit den Regierungen anderer Produktionsländer das Interesse an der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Textil- und Bekleidungssektors. Allerdings folgt sie dabei nicht eindeutig oder

eindimensional den Interessen der privaten Unternehmen, sondern setzt weiterhin auf die Stärkung der Arbeitsrechte: „Partei und Regierung haben, bei aller Wettbewerbsorientierung in Bezug auf Kosten, den klaren politischen Willen, dafür zu sorgen, dass man die vietnamesischen ArbeitnehmerInnen nicht wie Lohnsklaven behandelt, sondern ihre Würde und auch ihre Rechte geachtet werden. Vietnam hat massive Probleme bei der Einhaltung der politischen und bürgerlichen Freiheiten, aber wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte haben hier einen hohen Stellenwert“ (Schweisshelm 2014a: 7). Die Unternehmen hingegen weichen vor diesem Regierungskurs und den daraus resultierenden steigenden Löhnen und Produktionskosten in den Zentren der Textil- und Bekleidungsproduktion zunehmend in günstigere vietnamesische Regionen, zum Beispiel Zentralvietnam, aus (vgl. Hundt 2013: 2).

3.7 Indonesien

Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie gehörte für viele Fachleute zu den potenziellen Verliererländern oder zumindest zu den Hochrisiko-Ländern der Liberalisierung. Zahlreiche Fabrikschließungen und der Verlust von rund einer Million Arbeitsplätzen (bei einer damaligen Gesamtzahl von knapp 1,2 Millionen Beschäftigten) wurden prognostiziert (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 31, 33). Entgegen diesen Prognosen hat sich die Textil- und Bekleidungsindustrie als ein relativ stabiler Faktor in der indonesischen Wirtschaft erwiesen, der neben dem Binnenmarkt stark vom Zielmarkt USA

*Keine eindimensionale
Wettbewerbsstrategie*

abhängig ist. Nach der Aufhebung der Quoten für andere asiatische Textilproduzenten stellte die geringe Einbindung in internationale Freihandels- und Präferenzabkommen ein Problem für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie dar. Indonesische Unternehmen versuchen unter anderem ihre Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten der Beschäftigten zu erhalten bzw. herzustellen. Dafür unterlaufen sie Mindestlöhne, vergeben zunehmend befristete Verträge oder verlagern den Standort innerhalb des Landes, um gewerkschaftlichen Aktivitäten auszuweichen. Diesen Strategien stehen ein relativ gutes Arbeitsrecht, deutliche Mindestloohnerhöhungen in den letzten Jahren und das von verschiedenen Stakeholder-Gruppen vor einigen Jahren vereinbarte „Protokoll zur Gewerkschaftsfreiheit“ entgegen.

3.7.1 Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie im Welthandel

Trotz der Auswirkungen von zwei großen Wirtschaftskrisen – der Asienkrise 1997/98 und der Weltwirtschaftskrise 2008/09 – und der negativen Prognosen für das liberalisierte Handelsumfeld nach 2005 sind die indonesischen Textil- und Bekleidungsexporte in den letzten Dekaden gewachsen, allerdings nicht so deutlich wie die der konkurrierenden Länder China, Vietnam und Kambodscha – um nur einige zu nennen (vgl. UK Essay 2013: o. p.). Auch Indonesien hat insofern von der Abschaffung des Quotensystems profitiert, als es zumindest bis 2011/12 aufgrund niedrigerer Löhne Kostenvorteile gegenüber China und Vietnam hatte,

was nennenswerte Auftragsverlagerungen aus diesen Ländern nach Indonesien zur Folge hatte (vgl. *Emerging Textiles 2012*: o. p.; *Better Work Indonesia 2011*: 1).

Indonesiens Weltmarktanteil im Textil- und Bekleidungshandel ist von 0,1 % im Jahr 1980 auf 2,3 % im Jahr 2000 gestiegen. Im Jahr 2013 liegt er – bedingt durch die schneller wachsenden Exporte der konkurrierenden Länder – bei 1,5 %. Hinter dem schrumpfenden Anteil stehen aber wertmäßig steigende Exporte: Exportierte Indonesien im Jahr 2000 Textilien und Bekleidung im Wert von 8,2 Milliarden US-Dollar, so lag dieser Wert im Jahr 2013 bei rund 12,3 Milliarden US-Dollar. Damit liegt Indonesien auf dem zehnten Rang der weltweit größten Textil- und Bekleidungsexporteure – im Textilsektor auf Platz 11, im Bekleidungssektor auf Platz 7 (vgl. *WTO 2014a*: 58, 106, 110; Angaben ohne Hongkong). Zusammen bilden beide Sektoren aber nur 7,2 % der indonesischen Gesamtexporte, die von der Ölindustrie und der Landwirtschaft dominiert werden (vgl. *Observatory of Economic Complexity* o. J.). Ebenso wie die Exporte haben sich auch die Textil- und Bekleidungsimporte Indonesiens in den letzten Dekaden vervielfacht. Zwar befindet sich die textile Kette weitgehend im Land, jedoch ist Indonesien vor allem im Faserbereich auf Importe (Baumwolle) zur Versorgung der Textilindustrie angewiesen.

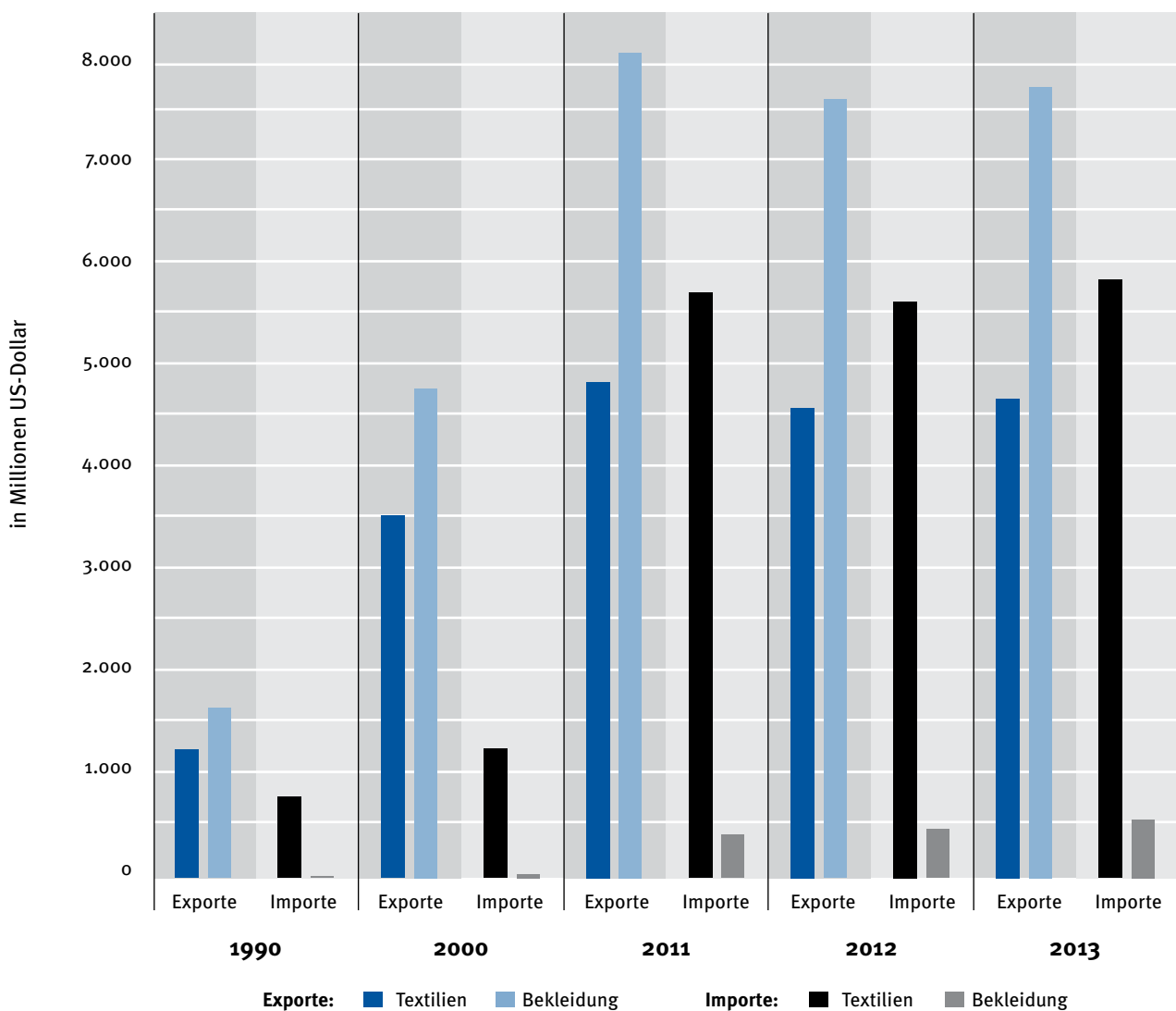
Der Binnenmarkt mit der rund 250 Millionen Menschen umfassenden Bevölkerung spielt eine bedeutende Rolle für die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie. Dementsprechend wird der mengenmäßig größte

Sinkender Weltmarktanteil trotz Wachstum

Binnenmarkt mit 250 Millionen Menschen

Abbildung 32:

Indonesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



Quelle: WTO (2014a).

Teil der in Indonesien produzierten Textilien und Bekleidung auch innerhalb des Landes konsumiert – dies betrifft sowohl Rohstoffe für die Weiterverarbeitung als auch Produkte für die EndkonsumentInnen (siehe Tab. 13).

Das Jahr 2014 war für die Textil- und Bekleidungsindustrie in Indonesien schwierig: Steigende Produktionskosten und dadurch bedingt Exportpreise, die höher lagen als in Vietnam oder Bangladesch, führten zu

Tabelle 13:

Produktion, Export, Import und Binnenkonsum indonesischer Textilien und Bekleidung 2008 und 2013*

	Fasern		Garn		Stoffe		Bekleidung	
	2008	2013	2008	2013	2008	2013	2008	2013
Produktion	789	1.068	1.924	2.321	1.515	1.765	1.491	2.082
Export	262	291	647	875	318	298	535	571
Import	892	1013	130	211	294	615	126	142
Binnenkonsum	1.419	1.790	1.407	1.657	1.491	2.082	1.079	1.653

* in Tausend Tonnen

Quelle: Indotextiles (2014).

Exportrückgängen auf dem US-Markt um 6 % (Volumen und Wert) (vgl. Emerging Textiles 2015: o. p.). Insgesamt schwanken die Textil- und Bekleidungsexporte in die Hauptabsatzmärkte stark, weswegen Banken sehr zurückhaltend mit Krediten für den Sektor sind und die Unternehmen eine aktive Rolle des Staats zur Unterstützung des Sektors einfordern (vgl. GBG Indonesia 2011: o. p.).

Die USA sind der wichtigste Exportpartner Indonesiens. Im Zeitraum von 1995 bis 2004, also während der Dauer des Welttextilabkommens, wuchs die Bedeutung des US-Marktes für Indonesien von knapp 19 % (1995) aller indonesischen Textil- und Bekleidungsexporte auf rund 31 % (2004). In den Jahren 2005 und 2006 stieg der Absatz Indonesiens in die USA weiter an bis auf 38,4 %, wozu sicher auch die neuen US-Quoten gegenüber China beigetragen haben. Erst ab 2007 ging die Bedeutung des US-Marktes für indonesische Textil- und Bekleidungsexporte langsam, aber kontinuierlich zurück: Im Jahr 2013 lagen diese nur noch

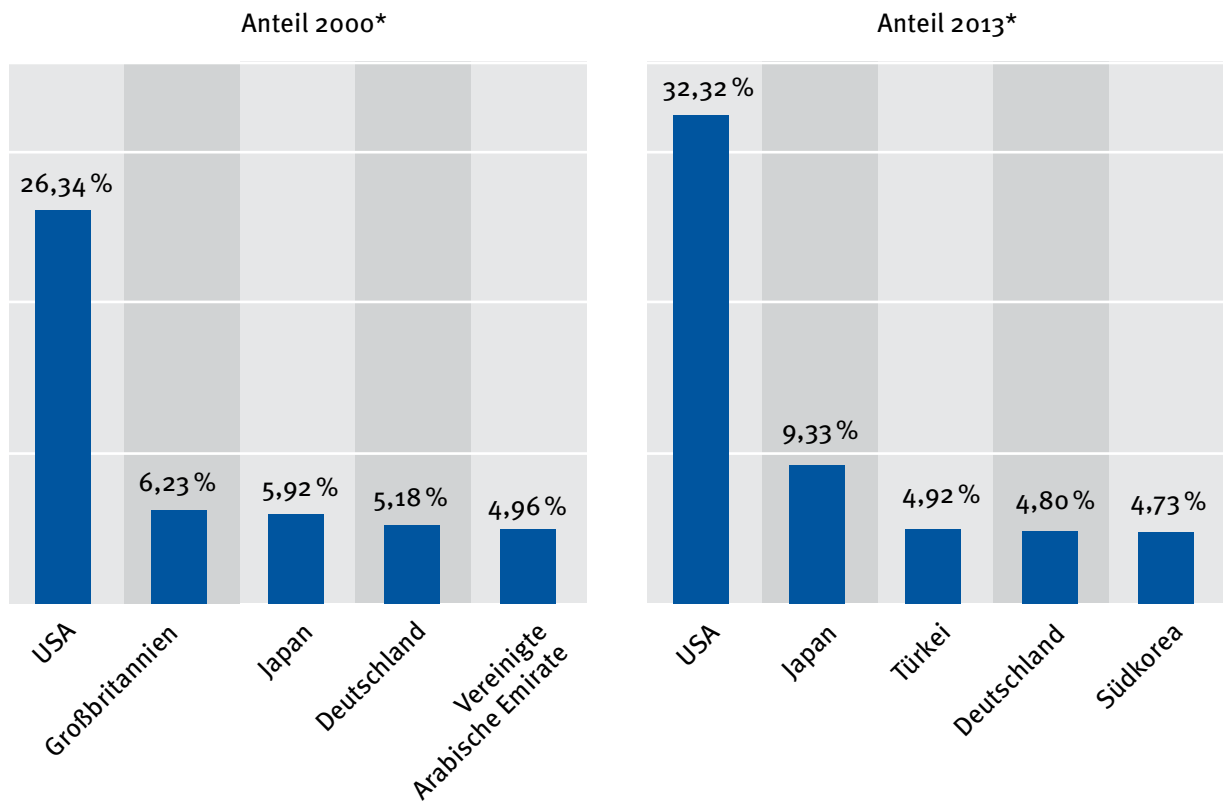
bei 32 % der Textil- und Bekleidungsexporte (vgl. WITS 2015). Trotz dieses Rückgangs, der sich auch 2014 in den relevanten Produktionskategorien fortsetzte (vgl. OTEXA 2015b: o. p.), und der parallel wachsenden Exporte in die EU (vgl. Emerging Textiles 2014d: o. p.) ist Indonesiens Textil- und Bekleidungsexportindustrie weiterhin sehr abhängig von der Entwicklung des US-Marktes. Abbildung 33 (S. 98) zeigt, dass sich mit den USA, der Türkei und Deutschland drei Zielmärkte unter den Top-5-Exportpartnern Indonesiens finden, die nicht im asiatischen Raum liegen.

Die Top-5-Importpartner Indonesiens konzentrieren sich hingegen – abgesehen von den USA mit einem Anteil von knapp über 5 % im Jahr 2013 (2000: 10,1 %) – alle im asiatischen Raum mit China als wichtigstem Partner, der seinen Anteil an den indonesischen Textil- und Bekleidungsimporten von etwas über 9 % im Jahr 2000 auf 30 % im Jahr 2013 steigern konnte (siehe Abb. 34, S. 99). Laut Verband der indonesischen Textilindustrie wuchsen allein zwi-

Abhängigkeit von US-Markt bleibt bestehen

Abbildung 33:

Top-5-Exportpartner Indonesiens, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

schen 2007 und 2011 der Stoffimport aus China um mehr als 82 %, der Bekleidungsimport von dort um mehr als 34 % (vgl. Thomasson 2013: 2).

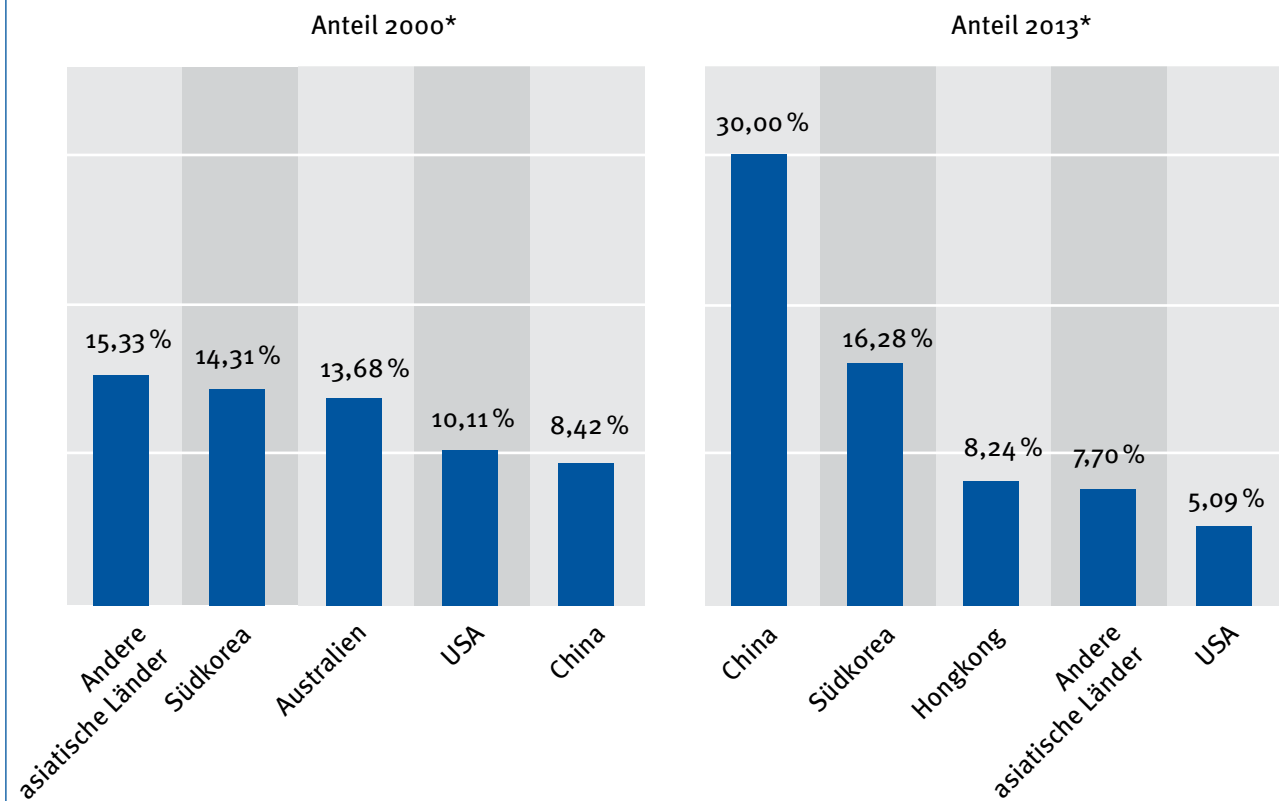
3.7.2 Struktur der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie

Wenn die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie auch nur einen relativ kleinen Anteil an den indonesischen Gesamtexporten hat, so ist sie unter dem Aspekt der Anzahl der Betriebe und der Beschäftigten doch ein

bedeutender Wirtschaftsfaktor (vgl. Kuncoro 2013: 129): Kuncoro nennt für 2005 die Zahl von 2656 Textilunternehmen mit insgesamt rund 1,2 Millionen Beschäftigten und für 2010 die Zahl von 2.869 Betrieben mit knapp 1,4 Millionen Beschäftigten (vgl. Kuncoro 2013: 126). Nicht alle indonesischen Textilfirmen produzieren für den Export: Der Anteil indonesischer Textil- und Bekleidungsfirmen, die sich am Export beteiligen, sank von 13,4 % im Zeitraum 2002 bis 2004 auf 8,3 % im Zeitraum 2007 bis

Abbildung 34:

Top-5-Importpartner Indonesiens, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

2009, was Better Work Indonesia als Stärkung der Binnennachfrage wertet. Zugleich ist der durchschnittliche Exportanteil der Produktion von 24,6% auf 25,3% gestiegen (vgl. Better Work Indonesia 2011: 3).

Die Textil- und Bekleidungsindustrie Indonesiens ist sehr stark konzentriert: 90% der Textilindustrie befinden sich auf der Insel Java, knapp 55% allein in West-Java. Die Bekleidungsindustrie ist zu 57% in West-Java, zu 14% in Zentral-Java und zu 17% in Jakar-

ta angesiedelt. Kleinere Anteile finden sich in Ost-Java, Bali, Sumatra und Yogyakarta (vgl. Kuncoro 2013: 134). Bedeutend für die Textil- und Bekleidungsproduktion ist außerdem noch die Freihandelszone auf der Insel Batam, direkt gegenüber von Singapur und Malaysia (vgl. GBG Indonesia 2012: o. p.).

Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie ist besonders stark bei Produkten aus synthetischen Fasern, wozu insbesondere Sportbekleidung gehört. Bekleidung aus die-

sen Fasern macht knapp 41% aller Textil- und Bekleidungsexporte in die USA aus (vgl. Emerging Textiles 2015: o. p.). Die indonesischen Textil- und Bekleidungsfirmen sind dagegen sehr schwach im Bereich Markenbildung und Marketing (vgl. GBG Indonesia 2011: o. p.).

Die indonesische Textil- und Bekleidungsindustrie leidet unter veralteter Technologie: 60% aller Maschinen waren im Jahr 2012 20 Jahre alt und älter (vgl. Rohde 2014: 1). Das durchschnittliche Alter von Spinnmaschinen liegt bei 20 Jahren, bei Webmaschinen bei 15 Jahren, bei Färbemaschinen bei 10 Jahren und bei Maschinen, die in der Konfektionierung benutzt werden, bei 7 Jahren (vgl. UK Essay 2013: o. p.). Begünstigt durch unterstützende Regierungsprogramme, sind in den letzten Jahren die Einfuhren moderner Textilmaschinen rasant gestiegen, wobei China sich als wichtigster Lieferant etabliert hat und Deutschland mittlerweile Japan auf den dritten Platz verweisen konnte. Da Indonesien über keine eigene Textilmaschinenproduktion verfügt, ist es zu 100% auf Maschinenimporte angewiesen. Seit 2004 haben diese sich vervierfacht (vgl. Rohde 2014: 1).

3.7.3 Handelspolitik und -abkommen

Indonesien ist seit 1995 Mitglied der WTO und aller dazugehörenden Handelsabkommen. Seit Auslaufen des Welttextilabkommens ist Indonesien vor allem in das ASEAN-Bündnis (Gründungsmitglied seit 1967) und die daran hängenden Handelsabkommen eingebunden. Zu den Partnern der ASEAN-Handelsabkom-

mens gehören Australien/Neuseeland, China, Indien, Japan und Südkorea. Insbesondere das Inkrafttreten des Freihandelsabkommens zwischen ASEAN und China (CAFTA – China-ASEAN Free Trade Agreement) im Januar 2010 hat die indonesischen Faser-, Textilien- und Bekleidungshersteller hart getroffen: Die chinesischen Importe wuchsen in der Folge um rund 70%. Der Anteil importierter (vor allem aus China stammender) Textilien auf dem indonesischen Binnenmarkt stieg im Jahr 2010 auf 40%. Indonesien hat von diesem Abkommen jedoch auch profitiert, denn aufgrund ihrer relativ hohen Qualität konnten die indonesischen Textilexporte nach China 2010 um 30% wachsen, die Faserexporte sogar um 65% (vgl. GBG Indonesia 2011: o. p.).

Neben der ASEAN-Mitgliedschaft ist Indonesien seit 1989 Vertragspartner im Präferenzabkommen der Entwicklungsländer (GSTP – Global System of Preferences Among Developing Countries) und kommt auf dem US-Markt in den Genuss von Handelspräferenzen im Rahmen des GSP-Programms der USA. Allerdings hat die EU Indonesien nicht in ihre GSP-Länderliste aufgenommen, was die indonesischen Textil- und Bekleidungsexporte in die EU im Vergleich zu Exporten anderer asiatischer Länder, die Teil des GSP-Programms der EU sind, verteuert (vgl. Stotz 2015: 5). Mit den vier Mitgliedsstaaten der EFTA (European Free Trade Association) – Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz – steht Indonesien aktuell in Verhandlungen über ein Handelsabkommen (vgl. RTA-IS 2015: o. p.).

*Einsatz veralteter
Technologie*

*ASEAN-
Handelsabkommen*

3.7.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

In der Textil- und Bekleidungsindustrie Indonesiens arbeiteten im Jahr 2011 rund 1,3 Millionen Menschen (vgl. Stotz 2015: 1). Angaben von mehr als 4 Millionen Beschäftigten addieren offensichtlich Schätzungen zu informeller Beschäftigung in dem Sektor zu den offiziellen Zahlen hinzu (vgl. Swedwatch 2013: 7). Unverheiratete junge Frauen bilden mit mehr als 70 % einen großen Teil der Beschäftigten (vgl. Kuncoro 2013: 135; Swedwatch 2013: 7). Ihre Arbeitsbedingungen sind seit vielen Jahren von niedrigen Löhnen, langen Arbeitszeiten und von in den letzten Jahren zunehmend unsicheren Beschäftigungsverhältnissen geprägt (vgl. Swedwatch 2013: 5). So wird von der ILO geschätzt, dass drei Viertel der Beschäftigten nur Kurzzeitverträge erhalten, in einigen Freihandelszonen soll deren Anteil sogar bei über 80 % liegen. Indonesien erhebt zwar keine spezifischen Daten zu Beschäftigten mit Kurzzeitverträgen, aber vor allem in der Bekleidungsindustrie scheint ihr Anteil signifikant hoch zu sein (vgl. ILO 2011: 43). Die Weltwirtschaftskrise 2008/09 hat zur Entlassung von schätzungsweise 100.000 Beschäftigten (rund 10 %) geführt (vgl. Butollo 2014: 232).

In den letzten Jahren erfolgten deutliche Erhöhungen der Mindestlöhne. Im Jahr 2014 wurden die Mindestlöhne um 40 % und mehr erhöht; im für die Textil- und Bekleidungsindustrie wichtigen West-Java betrug die Mindestlohnerhöhung sogar 47 % und ließ den Monatslohn von 850.000 Rupien (56 Euro) auf

1,25 Millionen Rupien (83 Euro) steigen (vgl. Emerging Textiles 2014d: o. p.). In Jakarta liegt er seit Januar 2015 bereits bei 2,7 Millionen Rupien (179 Euro) (vgl. Indonesia-Investments 2015: o. p.).¹⁹ Wenn man allerdings berücksichtigt, dass die AFWA den existenzsichernden Lohn für Indonesien mit mehr als 4 Millionen Rupien pro Monat (351 US-Dollar; 278 Euro) für 2013 berechnete, erkennt man den tiefen Graben zwischen Mindestlöhnen und existenzsichernden Löhnen. Dieser Abstand erklärt sich zu einem großen Teil aus der Tatsache, dass der indonesische Mindestlohn bei seiner Einführung Ende der 1980er Jahre lediglich als Einstiegsgehalt im ersten Jahr für alleinstehende Beschäftigte gedacht war, dass er jedoch von den Unternehmen auf schon länger Beschäftigte ausgedehnt wurde. Dadurch entwickelte sich der Mindestlohn sozusagen zum Maximallohn oder zur Lohnobergrenze (vgl. SPN et al. 2009: 7 f.). Mit den nicht existenzsichernden Löhnen unmittelbar verbunden ist die Problematik überlanger Arbeitszeiten. Selbst die vom „Better-Work“-Programm überwachten Betriebe überschreiten zu 83 % die Zahl zulässiger Überstunden, missachten zu 63 % die Urlaubsregelungen und zu 67 % die regulären Arbeitszeiten (vgl. ILO 2014: 23).

Neben der Lohnproblematik stellt die schwache und zersplitterte Gewerkschaftsbewegung ein zentrales Hindernis für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen dar. Erst seit 1998, mit dem Fall des Suharto-Regimes und der daraufhin durchgeführten Reform des

Keine existenzsichernden Löhne

Schwache und zersplitterte Gewerkschaften

¹⁹ Euro-Beträge gerundet; Wechselkurs nach Oanda (2015) für den 1. Januar 2015.

Tabelle 14:
Gewerkschaften in der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2013

Gewerkschaften	Mitglieder
SPN	Mehr als 400.000 Mitglieder; davon mehr als 100.000 im Sportschuh- und Bekleidungssektor
FSPTSK	30.000 bis 40.000 Mitglieder in der Textilindustrie in Java
GARTEKS-SBSI	28.000 Mitglieder in der Textilindustrie
KASBI	130.000 Mitglieder in der Textilindustrie, in Plantagen und Minen in Java, Sulawesi, Sumatra und Batam
GSBI	27.000 Mitglieder im Industriesektor, aber auch in Plantagen und Minen

Quelle: Swedwatch (2013: 11).

Arbeitsrechts durften die Beschäftigten freie Gewerkschaften gründen. Seit damals wurden zwar 70 bis 90 Gewerkschaften gegründet, die annähernd 10 % der formell Beschäftigten organisieren, in der Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie liegt der Organisierungsgrad allerdings bei weniger als 2 % (vgl. Swedwatch 2013: 8; SPN 2009: 9). Dies hängt unmittelbar mit der gewerkschaftsfeindlichen Haltung vieler Unternehmer speziell in der Textil-, Sportschuh- und Sportbekleidungsindustrie zusammen. Drohungen gegen aktive Gewerkschaftsmitglieder und Einschüchterungen innerhalb und außerhalb der Fabriken, Nichtanerkennung als Verhandlungspartner und vieles mehr behindern die gewerkschaftliche Arbeit in Indonesien. Die speziellen gesetzlichen Regelungen für befristet Beschäftigte, die das Wachstum dieser Beschäftigungsform ermöglichten, erschweren die gewerkschaft-

liche Organisierung zusätzlich. Es gibt Beispiele, dass Unternehmer ihre Fabrik schließen, alle Beschäftigten entlassen, um dann einen neuen Betrieb zu eröffnen, in dem alle vorher formell Beschäftigten nur noch befristet angestellt werden – alle außer der Gewerkschaftsführung (vgl. ebd.: 9).

Angeichts dieser schwierigen Rahmenbedingungen für gewerkschaftliches Engagement auf Fabrikebene ist es erstaunlich, dass von mehreren indonesischen Unternehmen, ihren internationalen Auftraggebern und Gewerkschaften im Jahr 2011 ein „Protokoll zur Vereinigungsfreiheit“ (FoA-Protokoll – Freedom of Association Protocol) unterzeichnet wurde, das in den beteiligten Fabriken die Gewerkschaftsarbeit erleichtern soll. Dieses Protokoll ist allerdings auf den Sportschuhsektor begrenzt und spielt deshalb für diese Studie und die Textil- und Bekleidungsindustrie lediglich perspek-

Drohungen gegen aktive Gewerkschaftsmitglieder

tivisch eine Rolle. Es handelt sich beim FoA-Protokoll jedoch um eine „weitreichende Verpflichtung“ (Siegmann/Merk/Knorringer 2014: 1), die dazu geeignet ist, gewerkschaftliche Organisation zu stärken. Außerdem wurde es von indonesischen Gewerkschaften initiiert, stammt also von den Organisationen, die die lokalen Bedingungen am besten kennen sollten. Deshalb sollte es sorgfältig begleitet und ausgewertet werden, um Verbesserungen bei der eventuellen Übertragung auf andere Sektoren und Länder vornehmen zu können. Zu solchen Verbesserungen würde unbedingt eine Ausdehnung auf die Zulieferer der direkten Vertragspartner und eine stärkere Einbeziehung staatlicher Instanzen gehören. Letzteres wäre notwendig, damit die Vereinbarung nicht nur für die unterzeichnenden Firmen gilt. Trotz dieser Schwächen – die Beschränkung auf die (direkten) Zulieferer und die beteiligten Unterzeichner – zeigt das FoA-Protokoll aber laut einer Studie von Swedwatch aus dem Jahr 2013 bereits erste positive Resultate: Dazu zählt die Gründung neuer Betriebsgewerkschaften ebenso wie die Zunahme von kollektiven Lohnverhandlungen. Eines der bisher wichtigsten Resultate ist laut Swedwatch aber die verbesserte Kommunikation zwischen den internationalen Auftraggebern und den Gewerkschaften (vgl. Swedwatch 2013: 4). Vielleicht lässt sich dieses Abkommen wirklich als „einzigartige Entwicklung innerhalb der fragmentierten Gewerkschaftslandschaft Indonesiens, die keine Tradition der Kooperation kennt, bezeichnen“ (ebd.). Dann könnte es eine Vorbildfunktion für andere Sektoren – etwa auch die Textil- und Bekleidungsindustrie – erlangen.

Zentrale arbeitsrechtliche Probleme aus Sicht der InterviewpartnerInnen (siehe Anhang) liegen (1) in den zunehmenden Kurzzeitverträgen, (2) in der dadurch bedingten Schwächung der Gewerkschaftsarbeit, (3) in der Lohnproblematik, (4) in der problematischen Kommunikation zwischen den verschiedenen Gewerkschaften inklusive der Fragmentierung der Gewerkschaftslandschaft sowie (5) in den Standortverlagerungen innerhalb Indonesiens, insbesondere aus Jakarta in Regionen wie zum Beispiel Sukabumi, wo die Produktionskosten niedriger und gewerkschaftliche Aktivitäten schwach bis nicht vorhanden sind. Als mögliche Strategie gegen viele dieser Probleme wurde die Einbeziehung der Gewerkschaften bei den Verhandlungen zwischen Auftraggebern (Markenunternehmen) und Zulieferern gefordert. So könnte sichergestellt werden, dass es nicht nur um Qualität und Lieferzeiten, sondern auch um Arbeitsbedingungen geht. Aber es seien auch Plattformen nötig, die die Kommunikation zwischen den Gewerkschaften fördern und die gemeinsame Strategieentwicklung voranbringen. In Anbetracht der Vielfalt gesellschaftlicher und politischer Probleme in Indonesien müsste die gewerkschaftliche Perspektive über betriebliche Probleme wie die Lohnfrage hinausreichen. Die Gewerkschaften müssten ihre Selbstbeschränkung auf die Organisation der formell Beschäftigten überwinden, um zu wirklich sozialen Organisationen zu werden. Der überregionale Ansatz der AFWA, an der beide InterviewpartnerInnen beteiligt sind, sei deshalb interessant, weil er aus dem Süden komme und ein Beitrag gegen

Arbeitsrechtliche Probleme

Gewerkschaften beschränken sich auf Organisation formell Beschäftigter

die Standortverlagerungen sein könnte. Wichtiger aber sei die Umsetzung des guten indonesischen Arbeitsrechts. Mit dieser Forderung kommt auch der Staat ins Spiel: Dieser sollte mit seinen Instrumenten flächendeckend tätig werden, statt sich auf punktuelle Ansätze freiwilliger Initiativen zu verlassen.

Strategien zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen

Gefragt nach Strategien zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen und nach den relevanten Entwicklungen der letzten Jahre, erwähnten beide InterviewpartnerInnen weder das FoA-Protokoll zur Vereinigungsfreiheit noch das Better-Work-Programm, die beide zum Zeitpunkt der Interviews schon drei Jahre in Kraft waren. Relevanter für ihre tägliche Arbeit scheinen folgende Strategien und Vorschläge zu sein: (1) Einbeziehung der Gewerkschaften in die Vertragsabschlüsse zwischen Marken und Zulieferern; (2) Ausweitung des gewerkschaftlichen Engagements; (3) überregionale Ansätze wie die AFWA; (4) die Umsetzung des indonesischen Arbeitsrechts.

3.7.5 Ausblick

Die Mindestloohnerhöhungen verbunden mit der regionalen Ausdifferenzierung des Mindestlohnsystems sowie die gewerkschaftlichen Aktivitäten haben in den Industriezentren bereits zu Standortverlagerungen geführt. Allein 2013 schlossen sechzig Firmen in Jakarta und verlagerten die Produktion nach Zentral-Java, andere nach West-Java, wodurch 60.000 Menschen arbeitslos wurden (vgl. Fibrefashion 2013: o. p.). Größere Firmen der Textil- und Bekleidungsindustrie verlagerten ihre Produktion nach Yogyakarta und Zentral-Java, weil dort die

Niedriglohnstrategie dominiert in Indonesien

Gewerkschaften weniger aktiv sind (vgl. GBG Indonesia 2012: o. p.).

Weitere Unternehmensstrategien zur Senkung der Produktionskosten bzw. Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sind: (1) die Steigerung der Investitionen, um den technologischen Rückstand auszugleichen und die Produktivität zu erhöhen, (2) die Forderung nach Reduzierung der Energiekosten und (3) der Ausbau der Vertragsarbeit (befristete Beschäftigung), um den Wettbewerbsvorteil niedriger Lohnkosten nicht zu verlieren (vgl. Kuncoro 2013: 136).

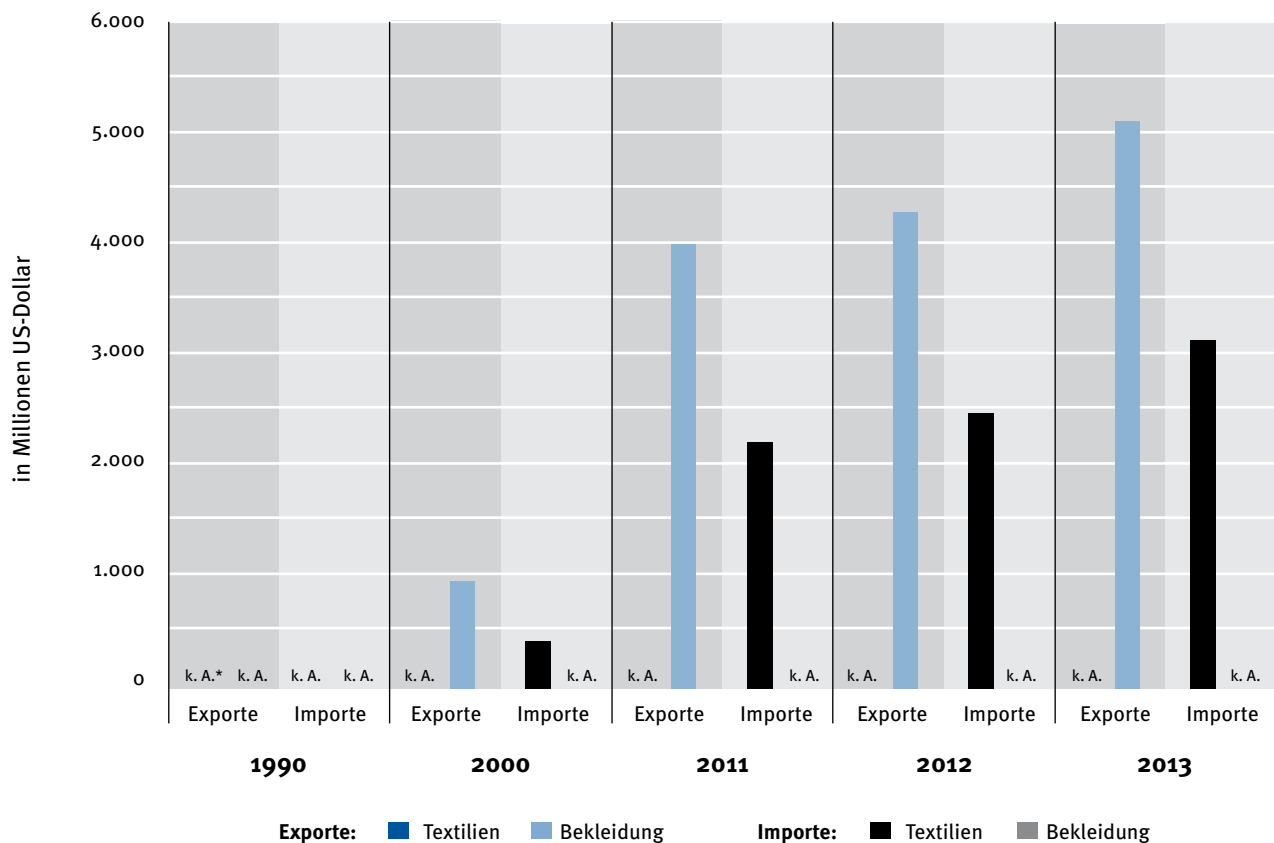
Die größten Probleme für die weitere Entwicklung der Industrie sind nach Ansicht der Unternehmen weiterhin die relativ schlechte Infrastruktur innerhalb der und zwischen den indonesischen Inseln sowie das Fehlen einer lokalen Baumwollproduktion und eine zu geringe Produktion synthetischer Fasern. Letzteres führt dazu, dass Indonesien auf Rohstoffimporte vor allem aus China angewiesen ist (vgl. Emerging Textiles 2012: o. p.). In einem Wachstumsprogramm, das bis 2030 angelegt ist, will die indonesische Regierung diese Probleme angehen und den Textil- und Bekleidungssektor als Wachstumsmaschine ausbauen. Ziel ist es, die vertikale Integration zu erhöhen und damit die Wertschöpfung im Land zu steigern. Dafür soll die Modernisierung der Maschinen, unter anderem durch zollfreie Importe, weiter gefördert werden (vgl. GBG Indonesia 2011 und 2012).

3.8 Kambodscha

Im Januar 2014 wurden die Proteste der kambodschanischen ArbeiterInnen gegen zu nied-

Abbildung 35:

Kambodschanische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013



* k. A. = keine Angabe, da laut Quelle nicht verfügbar oder nicht als relevant genug eingeschätzt.

Quelle: WTO (2014a).

rige Mindestlöhne von der Polizei niedergeschlagen. Mindestens vier Menschen verloren ihr Leben (vgl. WRC 2014: 3). Dieser Arbeitskampf war nicht der erste in Kambodscha. Die Beschäftigten scheinen auch allen Grund zu Protesten zu haben, denn die Löhne im kambodschanischen Bekleidungssektor sind nach den bangladeschischen die niedrigsten der Welt – und das trotz einer mittlerweile mehr als 15-jährigen Geschichte des „Better-Factories-

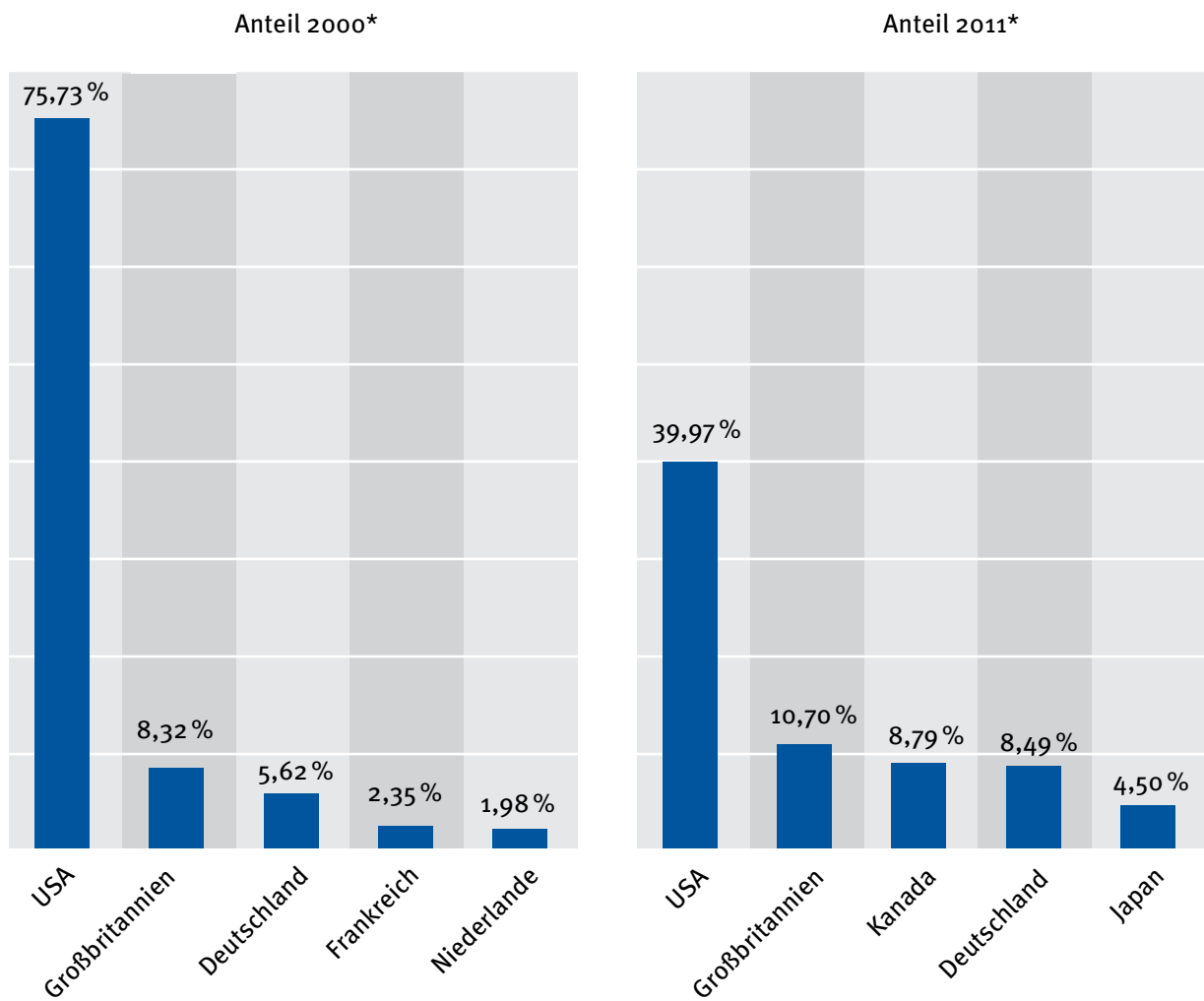
Cambodia“-Programms (BFC) und eines daraus resultierenden relativ guten sozialen Images des Landes.

Das BFC entstand im Kontext eines Sonderabkommens mit den USA in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Dieses Abkommen gewährte Kambodscha Quotenrechte auf dem US-Markt – gekoppelt an die Umsetzung bestimmter ILO-Arbeitsnormen. Diese Kopplung war damals einmalig und ermöglichte Kambodschas

Täuschend gutes Image

Abbildung 36:

Top-5-Exportpartner Kambodschas, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

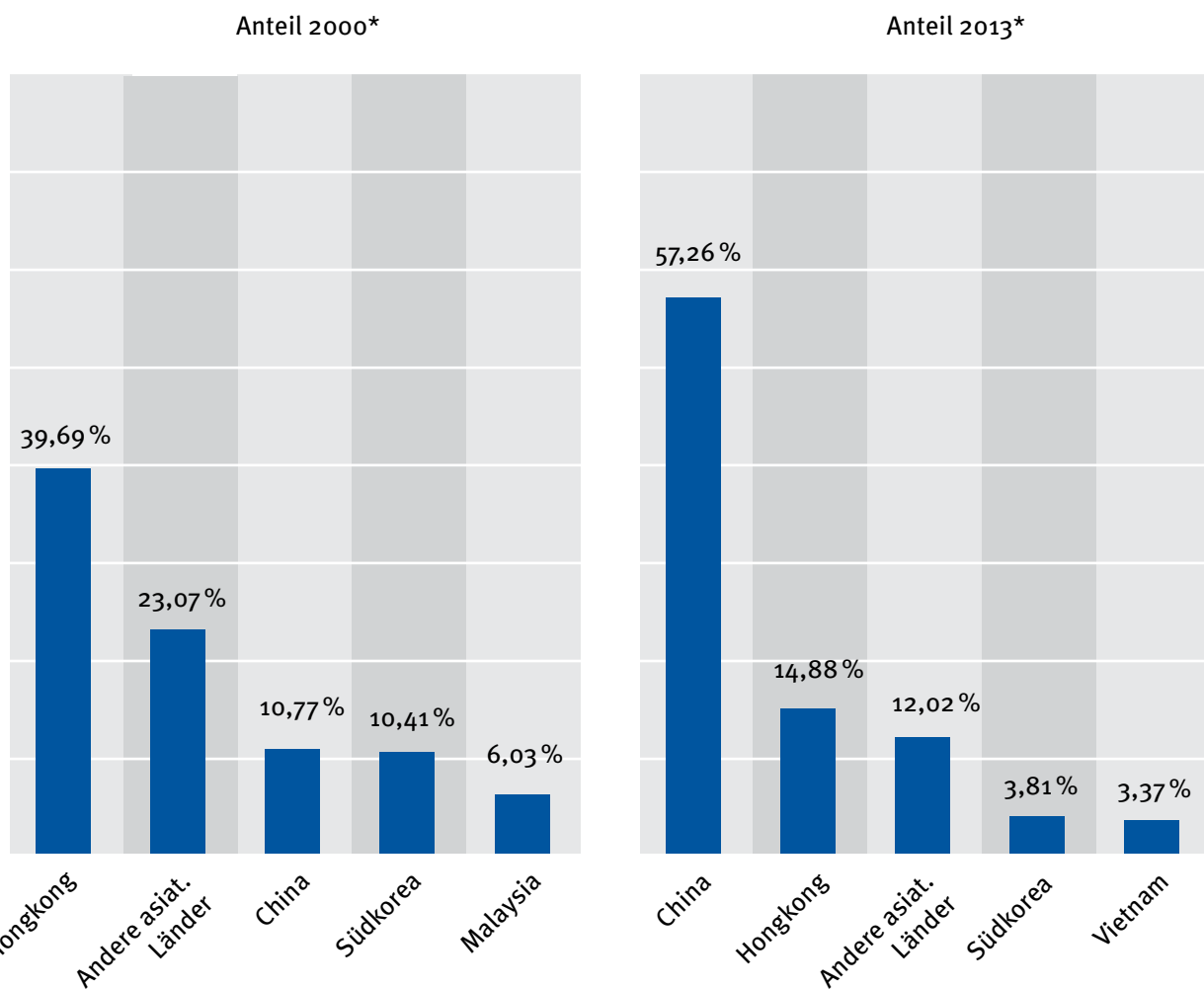
Quelle: WITS (2015).

Bekleidungsindustrie einen Boom sozusagen im Schutz der Quote. Das Abkommen sollte zum selben Zeitpunkt wie das Welttextilabkommen Ende 2004 auslaufen, was dazu führte, dass Kambodschas Bekleidungssektor eine düstere Zukunft in der quotenfreien Zeit prognostiziert

wurde (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 38 ff.). Doch unter anderem durch die Verlängerung des BFC-Programms setzte der Sektor seinen Wachstumskurs fort. Das Programm war ein entscheidender Grund, vor allem für US-amerikanische Auftraggeber wie Gap Inc., weiterhin

Abbildung 37:

Top-5-Importpartner Kambodschas, Textilien und Bekleidung



* Welt = 100%

Quelle: WITS (2015).

Aufträge nach Kambodscha zu vergeben (vgl. Emerging Textiles 2005; o. p.). Dabei vollführt Kambodscha einen schwierigen Balanceakt: Die Auftraggeber erwarten ein faires Image, aber zu niedrigen Preisen – eine Ursache für anhaltende Arbeiterunruhen.

3.8.1 Die Textil- und Bekleidungsindustrie Kambodschas im Welthandel

Seit Ende des Welttextilabkommens sind die Bekleidungsexporte Kambodschas jährlich im Durchschnitt um 11% gewachsen. Tauchte das Land in den 1990er Jahren noch nicht unter den

15 größten Bekleidungsexporteurern der Welt auf, trug es im Jahr 2000 0,5% zu den Weltbekleidungsexporten bei und 2013 1,1%. Damit lag es an neunter Stelle der größten Bekleidungsexporteurere weltweit. Der Anteil der Bekleidungsexporte an den Gesamtexporten des Landes hat sich zwar in der letzten Dekade von 71,5% (2005) auf 54,8% (2013) deutlich verringert, zeigt aber dennoch, dass die Wirtschaft Kambodschas – ähnlich wie die Bangladeschs – in erheblichem Maß auf diesen Sektor zugeschnitten ist.

USA und EU als wichtigste Exportmärkte

Ein strukturelles Problem der kambodschanischen Bekleidungsproduktion ist die sehr große Abhängigkeit von Textilimporten, da Kambodscha kaum über eine eigene Textilproduktion verfügt. Mehr als 90% der Stoffe und des Garns sowie ein großer Anteil der Accessoires und des Verpackungsmaterials müssen importiert werden. Kambodscha gehört als kleines Land mit einer Gesamtbevölkerung von knapp 15 Millionen Menschen trotz dieser großen Abhängigkeit bei den Textilimporten nicht zu den 15 größten Importeuren von Textilien. Dasselbe gilt für die Bekleidungsimporte und die Textilexporte (vgl. WTO 2014: 106 ff.; Staritz/Frederick 2012: 263 f.).

Die wichtigsten Zielmärkte für kambodschanische Textil- und Bekleidungsexporte sind die USA – deren Anteil jedoch zwischen 2002 und 2013 von mehr als 75% auf knapp 40% gefallen ist –, Großbritannien, Kanada, Deutschland und Japan (siehe Abb. 36, S. 106). Im US-Markt schrumpfen die Anteile Kambodschas, das dort direkt mit den vietnamesischen Bekleidungsexporten konkurriert (vgl. Emerging Textiles 2014c: o. p.). Sowohl die

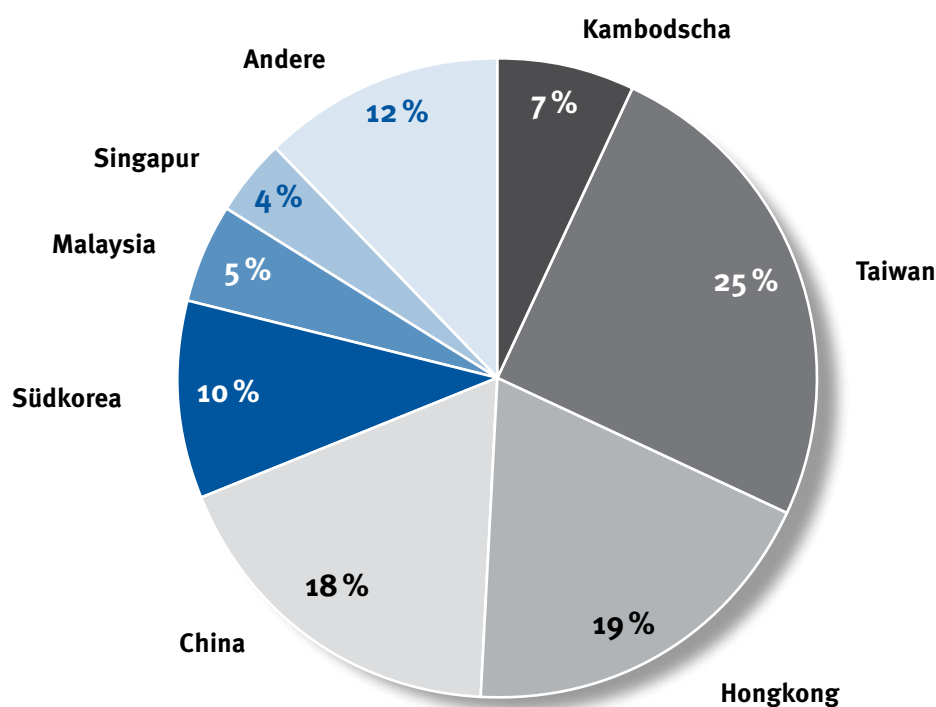
Wirtschaftskrise Ende der 2000er Jahre wie auch das Ende der von den USA verhängten handelsbeschränkenden Maßnahmen gegen China im Jahr 2008 trafen die kambodschanischen Exporte in die USA hart. Rund siebzig Fabriken mussten schließen, und mehr als 75.000 Beschäftigte verloren ihren Arbeitsplatz. Erst 2010 setzte ein Erholungsprozess ein (vgl. Staritz/Frederick 2012: 253).

Die EU als Ganzes ist nach den USA mit einem Anteil von mehr als 35% die wichtigste Zielregion für kambodschanische Bekleidungsexporte. Die Exporte in die Europäische Union haben insbesondere durch die veränderten Ursprungsregeln der EU seit 2011, die kambodschanischen Bekleidungsexporten zollfreien Zugang zum EU-Markt ermöglichen, deutlich zugenommen (vgl. Schniewind 2015: 62; Emerging Textiles 2011: o. p.). Von dieser Veränderung profitierte insbesondere der Export gewebter Bekleidung, deren Vorprodukte Kambodscha importieren muss (vgl. Emerging Textiles 2013: o. p.).

Bei den wichtigsten Importpartnern Kambodschas zeigt sich der Staubsaugereffekt Chinas sehr deutlich: Von einem Anteil um 10% an den kambodschanischen Textil- und Bekleidungsimporten im Jahr 2000 steigerte China seinen Anteil im Jahr 2013 auf mehr als 57%. Unter den wichtigsten zehn Importpartnern Kambodschas befinden sich neun asiatische Partner und lediglich auf Platz 10 mit Luxemburg ein europäisches Land. Im Jahr 2000 hatten die USA mit einem Anteil von etwas mehr als 1% noch auf Platz 8 der kambodschanischen Importpartner gelegen (vgl. WITS 2015; siehe Abb. 37, S. 107).

Abbildung 38:

Besitzstruktur kambodschanischer Bekleidungsfabriken nach Marktanteil 2008



Quelle: Eigene Darstellung nach Staritz/Frederick (2012: 255).

Während sich in der Zeit des Quotenregimes die Exporte von gewebten und gewirkten Bekleidungsprodukten noch in etwa die Waage hielten, beschleunigte sich auf dem liberalisierten Markt vor allem der Export von Strickwaren. 2009 machten Webwaren nur noch etwas mehr als 26 % der Exporte aus, während Strickwaren bei knapp 74 % lagen. Die wichtigsten Exportprodukte für den US-Markt und den EU-Markt waren im Jahr 2009 Hosen, Sweatshirts und T-Shirts (vgl. Staritz/Frederick 2012: 250, 260).

3.8.2 Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie Kambodschas

Den Anstoß zum Aufbau einer Bekleidungsindustrie in Kambodscha gaben die marktwirtschaftlichen Reformen der kambodschanischen Regierung nach den Wahlen von 1993. Sie machten es möglich, dass Firmen in Kambodscha heute zu 100 % in ausländischem Besitz sein können. Dies zog Investoren unter anderem aus Hongkong, Malaysia, Singapur und Taiwan an. Präferenzierter Marktzugang für kambodschanische Produkte in den wich-

*Bekleidungsfabriken
überwiegend in
ausländischem Besitz*

*Präferenzialer
Marktzugang
entscheidend*

tigen Zielmärkten der USA und der EU sowie der quotenfreie Zugang kambodschanischer Produkte zu diesen Märkten, waren weitere Hintergründe des Aufbaus einer exportorientierten Bekleidungsindustrie in ausländischem Besitz (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 38; Staritz/Frederick 2012: 268).

Die Angaben zur Zahl der Bekleidungsfirmen und ihrer Beschäftigten schwanken erheblich. Laut Branchenverband der Bekleidungshersteller und -exporteure GMAC (Garment Manufacturers Association Cambodia) gab es Ende 2014 insgesamt 737 Fabriken, von denen 570 exportorientierte Bekleidungshersteller, 57 Schuhproduzenten und 70 assoziierte Mitglieder im GMAC zusammengeschlossen sind (vgl. GMAC 2015: 2, 5). Ende Juni 2013 zählte der Verband noch 426 Bekleidungsunternehmen und 47 Schuhunternehmen mit zusammen 500.000 Beschäftigten zu seinen Mitgliedern (vgl. GMAC 2013: 5).

Im Zuge der Liberalisierung wuchs seit 2005 die durchschnittliche Fabrikgröße: Die Zahl der Fabriken mit mehr als 5.000 Beschäftigten verdoppelte sich zwischen 2004 und 2005, nur ein Viertel der Fabriken beschäftigt weniger als 500 ArbeiterInnen, die Mehrheit liegt zwischen 500 und 2.000 Beschäftigten (vgl. Staritz/Frederick 2012: 252 f.).

Der größte Teil der Unternehmen befindet sich in ausländischem Besitz. Das bedeutet auch, dass die Managemententscheidungen außerhalb des Landes getroffen werden, in der Regel in den ostasiatischen Unternehmenssitzen. Die Produktion in Kambodscha bleibt weitgehend auf CMT-Prozesse beschränkt, wes-

halb es in Kambodscha kaum zum Aufbau voroder nachgelagerter Produktionsprozesse in der textilen Kette kommt. Nur 7% der Fabriken befinden sich in kambodschanischem Besitz. Dies sind in der Regel kleinere Firmen, die auf Vertragsbasis für ausländische Firmen produzieren (vgl. Staritz/Frederick 2012: 248, 256).

3.8.3 Handelspolitik und -abkommen

Beim Aufbau der Bekleidungsindustrie Kambodschas spielten präferenzielle Marktzugänge in alle wichtigen Zielmärkte eine ebenso wichtige Rolle wie die Investitionspolitik von Unternehmen während des Quotenregimes: Mit Produktionsverlagerungen nach Kambodscha nutzten sie die kambodschanischen Quoten sowie den präferenziellen Marktzugang auf dem US- und dem EU-Markt aus. Im Jahr 1999 erhielt Kambodscha im Rahmen eines Textilabkommens mit der EU für 3,5 Jahre quoten- und zollfreien Zugang zum europäischen Markt. In der Folge wurde der Zugang durch die „Everything-but-Arms“-Initiative der EU ermöglicht. Den größten Effekt aber hatte das bilaterale Textilabkommen mit den USA von 1999, das zwar einerseits Kambodschas Exporte in das Quotensystem integrierte, diese andererseits aber gekoppelt an Verbesserungen der Arbeitsstandards mit hohen Wachstumsraten versah. Dieses Abkommen, zunächst gültig für drei Jahre, wurde bis einschließlich 2004 verlängert. Die Verbesserung der Arbeitsstandards wurde von einem ILO-Programm überwacht (vgl. Staritz/Frederick 2012: 247 f.). Im Schutz des Quotensystems war der Anteil der kambodschanischen Exporte am Weltmarkt

*Einfache Auftrags-
fertigung dominiert*

von 0,3 % 1998 auf 1 % 2004 gewachsen. Die Exporte in die USA stiegen im gleichen Zeitraum auf 62 % der kambodschanischen Exporte an (vgl. ebd.: 249). Dass Kambodscha nach Ende des Quotensystems keinen Einbruch erlebte, sondern die Exportzahlen wuchsen, lag auch an der Weiterführung des ILO-„Better-Factories“-Programms (BFC) unter Beteiligung der kambodschanischen Regierung. Damit sollten Anreize zu einer „sozial sauberen“ Produktion geschaffen werden (vgl. *Emerging Textiles 2005*: o. p.).

Neben diesen wichtigen präferenziellen Marktzugängen gehört Kambodscha seit 1999 nach langen und zähen Verhandlungen der ASEAN und der AFTA (ASEAN Free Trade Zone) an. Seit Oktober 2004 ist es, nach einem zehnjährigen Verhandlungsprozess, Mitglied der WTO (vgl. Chea/Sok 2015: o. p.). Mit Vietnam besteht seit 2005 außerdem ein Abkommen zur Förderung des bilateralen Handels, in dessen Kontext auch die Errichtung Freier Exportzonen in der Grenzregion beider Länder beschlossen wurde (vgl. *Emerging Textiles 2005*: o. p.).

3.8.4 Beschäftigte und Arbeitsbedingungen

Die kambodschanische Textil- und Bekleidungsindustrie beschäftigte Ende 2014 rund 650.000 ArbeiterInnen (vgl. GMAC 2015: 2). Damit waren rund 450.000 Menschen mehr beschäftigt als noch 2004 (vgl. Ferenschild/Wick 2004: 38). Laut einem aktuellen Bericht von Human Rights Watch arbeiten sogar um

die 700.000 Menschen in den Textil- und Bekleidungsfabriken Kambodschas, wobei die zahlreichen Heimarbeiterinnen noch nicht berücksichtigt sind. Der Anteil vor allem junger unverheirateter Frauen mit niedrigem Bildungsstand ist sehr hoch. Er liegt zwischen 80 % (vgl. Staritz/Frederick 2012: 265) und 90 % (vgl. Human Rights Watch 2015: 6). Doch obwohl die Beschäftigtenzahl insgesamt stieg, kam es im Zuge der Liberalisierung zu erheblichen Anpassungen auf Kosten der Beschäftigten, da kleinere Fabriken schlossen und Tausende Beschäftigte entlassen wurden (vgl. Staritz/Frederick 2012: 251 f.).

Während die Arbeitsbedingungen in den Firmen mit Exportlizenz vom BFC-Programm überwacht werden, gilt dies nicht für die anderen Firmen.²⁰ In Letzteren herrschen oft die schlechteren Arbeitsbedingungen (vgl. Human Rights Watch 2015: 6). Insbesondere die Ausdehnung von befristeten Arbeitsverhältnissen über das legale Maß hinaus stellt ein Problem dar. Während in der Aufbauphase des Sektors unbefristete Verträge dominierten, werden mittlerweile primär befristete Verträge abgeschlossen und zuvor unbefristet Beschäftigte dazu gedrängt, befristete Verträge abzuschließen (vgl. Lowenstein 2011: 1). Das BFC berichtete, dass die Zahl der Fabriken, die die gesetzlichen Bestimmungen zur befristeten Beschäftigung einhalten, von einem Anteil von 75 % aller untersuchten Fabriken im Jahr 2011 auf 67 % im Jahr 2013/14 gesunken sei. Im Bereich der Einhaltung der vorgeschriebenen

Hoher Anteil junger unverheirateter Frauen

Schlechte Arbeitsbedingungen trotz BFC-Programm

²⁰ Staritz/Frederick (2012: 267) behaupten allerdings, dass alle Bekleidungsfabriken in dem Programm registriert sind.

Arbeitszeiten übertreten sogar 94 % aller untersuchten Firmen die gesetzlichen Vorgaben (vgl. ebd.: 7 ff.).²¹

Besonders schwer fällt die Behinderung gewerkschaftlicher Aktivitäten ins Gewicht, die Human Rights Watch im Interview mit fünf unabhängigen kambodschanischen Gewerkschaften bestätigt fand. Diese findet nicht nur auf Fabrikebene durch Einschüchterung oder andere Maßnahmen statt, sondern auch durch höhere gesetzliche Hürden für Gewerkschaftsgründungen (vgl. ebd.: 12).

Die niedrigen Löhne sind ein weiteres zentrales Problem für die Beschäftigten der Textil- und Bekleidungsindustrie. Laut Staritz/Frederick (2012: 266) liegen nur in Bangladesch die Durchschnittsarbeitskosten pro Stunde niedriger als in Kambodscha. In diesem Zusammenhang betont das Workers Rights Consortium, dass die Reallöhne in Kambodscha im Jahr 2014 nicht höher waren als im Jahr 2000. Und diese Annäherung an den Reallohn von 2000 sei auch nur erreicht worden, weil die Regierung im Mai 2013 eine Erhöhung des Mindestlohns von zuvor 61 US-Dollar pro Monat auf dann 80 US-Dollar pro Monat eingeführt hätte, die aber durch die Integration einer zuvor gezahlten zusätzlichen Leistung von 5 US-Dollar in den regulären Mindestlohn nur eine faktische Steigerung von 14 US-Dollar bedeutet hätte. Im Februar 2014 wurde der Mindestlohn ein weiteres Mal auf dann 100 US-Dollar angehoben, zur gleichen Zeit wurde ein existenzsicherndes

Mindesteinkommen von der kambodschanischen NGO CLEC (Community Legal Education Center) zusammen mit dem britischen Partner LBL (Labour Behind the Label) mit 150 US-Dollar für eine alleinstehende Person und 450 US-Dollar für eine Person mit zwei von ihr abhängigen Personen berechnet (vgl. WRC 2014: 9). Selbst die im Sommer 2013 von der Regierung eingerichtete Task Force zur Festlegung der Mindestlöhne, bestehend aus Regierung, Unternehmen und Gewerkschaften, kam zu dem Schluss, dass der Mindestlohn bei 160 US-Dollar pro Monat liegen müsse (vgl. WRC 2014: 12). Ein stufenweiser Plan für die Anhebung auf 160 US-Dollar bis 2018 wurde vorgelegt, aber von zwei beteiligten Gewerkschaften, C.CAWDU und NIFTUC, abgelehnt. Laut der Clean Clothes Campaign fordern die sechs großen Gewerkschaften seit Herbst 2014 einen Mindestlohn von 177 US-Dollar. Die AFWA berechnet den existenzsichernden Lohn mit 283 US-Dollar. Seit Januar 2015 liegt der offizielle Mindestlohn bei 128 US-Dollar (vgl. Kane 2015: 1).²²

Frauen sind von niedrigen Löhnen in Kambodscha stärker betroffen als Männer. Das Gefälle zwischen männlichen und weiblichen Löhnen scheint allerdings allmählich geringer zu werden: Die ILO gibt auf der Grundlage einer Weltbank-Studie für Frauen 26,6 % niedrigere Löhne für 1996, 13,3 % für 2004 bis 2008 und 11,5 % für 2009 an (vgl. ILO 2014: 19). Die deutlich zu niedrigen Löhne haben in den letzten Jahren zu Mangelernährung der Bekleidungs-

²¹ Eine ausführliche Auswertung des BFC-Programms siehe bei Merk (2012).

²² Am 1. Oktober 2015 beschloss die kambodschanische Regierung eine Erhöhung des Mindestlohnes auf 140 US-Dollar, gültig ab Januar 2016. Vgl. Dara (2015: o. p.).

Behinderung gewerkschaftlicher Aktivitäten

Löhne nur in Bangladesch niedriger

arbeiterInnen und zu massenhaften Ohnmachtsanfällen in den Fabriken geführt (vgl. WRC 2014: 10).

Verbesserungen der Arbeitsbedingungen versuchen die kambodschanischen Beschäftigten und ihre Gewerkschaften durch Arbeitskämpfe durchzusetzen. Deren Ziele sind überwiegend höhere Löhne, aber auch Entschädigungen bei Entlassungen, Nichtdiskriminierung von Gewerkschaftsangehörigen und Wiedereinstellung von Entlassenen (vgl. Staritz/Frederick 2012: 267). Insbesondere die Protestwelle für höhere Löhne Ende 2013/Anfang 2014, die mit vier Toten einen dramatischen Tiefpunkt darstellt, führte zur Entlassung von GewerkschafterInnen, zur Behinderung der Neuzulassung von Gewerkschaften und zur Forderung des Branchenverbands GMAC nach einer landesweiten Aussperrung, die den Konflikt eskalieren ließ (vgl. WRC 2014: 3 f.).

Die für diese Studie interviewten kambodschanischen GewerkschafterInnen und Arbeitsaktivisten bestätigten die anhaltend prekären Arbeitsbedingungen in den kambodschanischen Betrieben und benannten die Korruption in der Regierung als eine der zentralen Ursachen dafür. Diese Korruption erschwere formalisierte Prozesse wie die Umsetzung von Beschlüssen zu Mindestloohnerhöhungen und vergrößere die Abhängigkeit von Arbeitskämpfen und Streiks, um überhaupt Verbesserungen durchzusetzen. Internationale Marken wie H&M, größter europäischer Auftraggeber in Kambodscha, würden sich hinter der Regierung verstecken:

„They [H&M, Anm. d. A.] say workers deserve wages that satisfy basic needs, they deserve fair wage, they deserve living wage, they deserve human dignity. But they wait for the government to legislate that. And they know that the government is not going to legislate that. So it’s an empty promise. If they really believe, if they are really genuine in those policies, there is nothing stopping them from signing a collective agreement with independent unions and their suppliers that will increase wage up to any level that they want. They can do that tomorrow. There is nothing that stops them from doing this“ (Joel Preston, CLEC).

Auch das BFC-Programm, das in der ersten Phase bis 2004 als positiv bewertet wurde, hat laut CLEC seit 2005 eine Wende zum Negativen erlebt. Die seit Mitte der 2000er Jahre zunehmenden Kurzzeitverträge seien wie die Armutslöhne eine Fessel für die Beschäftigten, die sich in einer permanenten Krisensituation befänden („one pay check away from disaster“). Anders als das BFC-Programm wird die AFWA deutlich positiver bewertet und das indonesische „Protokoll für Vereinigungsfreiheit“ als ein Modell für andere Länder dargestellt, in denen – wie in Kambodscha – Behinderung und Diskriminierung von Gewerkschaften ebenfalls ein großes Problem sind. Der Ansatz der AFWA ist laut CLEC insbesondere wegen ihres Ursprungs in Asien und ihres länderübergreifenden Ansatzes „quite revolutionary“, denn sie vermag Standortverlagerungen zu erschweren.

Massenproteste für höhere Löhne

Korruption behindert die Umsetzung von Verbesserungen

„And the best thing about it is that most of the members are trade unions. That’s where the power to change will come from. We need workers to stand up [...]. That’s what our job is: it’s to support organised working people. We can do all the advocacy, all the talking, all the press conferences that we want, but at the end of the day, it needs to be organised working people that make a change“ (Joel Preston, CLEC).

Mit selbstkritischem Blick auf die eigene Arbeit formulieren die InterviewpartnerInnen von C.CADWU, dass sie in den letzten Jahren nur in der Lage waren, die Beschäftigten im formellen Sektor zu organisieren, nicht die wachsende Zahl der HeimarbeiterInnen und nicht die Beschäftigten in den kleinen Subunternehmen. Sie wollen eine Strategie entwickeln, um vor allem deren Beschäftigte zu erreichen – dort aber ist das „Hire and Fire“ besonders heftig und kurzfristige Fabrikschließungen der kleinen Betriebe sind eine Herausforderung für gewerkschaftliche Organisation. Eine weitere Herausforderung ist, dass viele Beschäftigte bisher vom Land in die städtischen Fabrikzonen migrierten, sie dort aber nicht das Einkommen erzielen, das sie benötigen, und deshalb vermehrt nach Thailand oder Korea migrieren, wo sie mehr verdienen können. In die kambodschanischen Bekleidungsfabriken kommen deshalb in den letzten fünf Jahren vermehrt sehr junge Frauen und Männer vom Land, die die Schule früh abbrechen, um Einkommen für ihre Familien zu verdienen.

*Besondere
Schwierigkeiten
gewerkschaftlicher
Arbeit in Kambodscha*

3.8.5 Ausblick

Die größten Wettbewerbsvorteile der kambodschanischen Bekleidungsindustrie sind niedrige Arbeitskosten, präferenzierter Marktzugang etwa zur EU und ein gutes Image infolge der Sozialstandards durch das BFC-Programm (vgl. Staritz/Frederick 2012: 248; Merk 2012: 27). Anhaltende Probleme liegen in der niedrigen Produktivität – sie liegt bei 65 % derjenigen Chinas, bei 75 % derjenigen Bangladeschs und bei 95 % derjenigen Vietnams –, in langen Lieferzeiten und fehlenden Vorstufen. Zudem ist die starke Konzentration auf die USA und die EU als Zielmärkte in einem relativ niedrigem Preissegment ein Problem (vgl. WRC 2014: 10).

Abgesehen vom BFC-Programm fehlt es an Regierungsprogrammen zur Weiterentwicklung des Sektors. Dies wirft die Frage auf, ob die kambodschanische Regierung sich nach dem Ende des Schutzes, den das Welttextilabkommen bot, nun im Schutz präferenzierter Marktzugänge und niedriger Arbeitskosten sicher wähnt. Es ist allerdings kaum vorstellbar, dass das bereits jetzt ramponierte Sozialimage Kambodschas angesichts der stärkeren internationalen Wahrnehmung der prekären Arbeitsbedingungen in kambodschanischen Bekleidungsfabriken noch lange die Aufträge internationaler Auftraggeber anziehen wird. Wenn die Regierung Kambodschas nicht dazu zu bewegen ist, flächendeckend Arbeitsinspektionen auszuweiten und Arbeitsrechtsverletzungen mit Sanktionen zu belegen, sollte zumindest das BFC-Programm um einen Sanktionsmechanismus erweitert werden (vgl. auch Merk 2012: 27).

„Was mit Geld zu tun hat, ist schwer durchzusetzen“

Ein Gespräch mit der kambodschanischen Organizerin Sean Sophol über ihre Arbeit in einem Textilbetrieb in der Hauptstadt Kambodschas

Sean Sophol ist gewerkschaftliche Organizerin der Gewerkschaft C.CAWDU im Textilunternehmen SL2. Sie hat für verschiedene Textilfirmen in Kambodscha gearbeitet, die unter anderem für Levi's, Gap Inc. und H&M produziert haben. Sie war direkt in die Proteste im Dezember 2013 und Januar 2014 involviert. Auf Einladung der Kampagne für Saubere Kleidung informierte sie mit einer Gewerkschaftskollegin im Oktober 2014 bei einer Rundreise durch Deutschland über die Arbeitsbedingungen in der kambodschanischen Textilindustrie.

Fünf Arbeiter starben Anfang Januar 2014, als Polizei und Fallschirmjäger gegen einen Streik für einen höheren Mindestlohn in der kambodschanischen Textilindustrie vorgingen. Die Regierung des Landes steht klar auf der Seite der Textilunternehmer, die sich nur unter Druck zu Zugeständnissen bereit erklären. Trotzdem haben die kambodschanischen TextilarbeiterInnen und ihre Gewerkschaften in den letzten Jahren einige Verbesserungen erreicht.

Sie sind Organizerin bei der Gewerkschaft C.CAWDU in dem Textilunternehmen SL2.

Wie stark ist die Gewerkschaft in dem Betrieb?

Von den insgesamt 1.300 Arbeitern und Arbeiterinnen bei SL2 sind etwa 1.000 Mitglied der Gewerkschaft. Ich selbst bin seit zwölf Jahren im Betrieb und seit fünf Jahren in der Gewerkschaft aktiv. Als wir noch keine Gewerkschaft hatten, war der Druck auf die Arbeiter sehr hoch. Seit wir eine Gewerkschaft im Betrieb haben, hat sich die Lage ein wenig gebessert.

Was hat sich im Vergleich zu früher denn geändert?

Heute haben wir Kenntnisse im Arbeitsrecht, so dass die Firmeninhaber nicht mehr alles machen können, was sie wollen. Früher gab es keine unbefristeten Verträge, sondern nur kurze, befristete Verträge bis zu drei Monaten Laufzeit. Wir Arbeiter durften selbst mit einer Krankschreibung nur dann zu Hause bleiben, wenn der Chef zustimmte. Und Frauen, die im Mutterschutz waren, mussten trotzdem an jedem Monatsende in den Betrieb kommen und persönlich ihren Lohnersatz abholen. Das durften nicht einmal ihre Männer für sie machen. Als Gewerkschaft haben wir erreicht, dass sie das komplette Mutterschaftsgeld auf einmal bekommen. Seit der Gründung der Gewerkschaft gibt es geregelte Überstunden. Bei Krankmeldungen oder Schwangerschaft haben wir zumindest einen Teilerfolg erzielt. Laut Gesetz

stehen Frauen nach einer Geburt neunzig Tage bezahlter Mutterschutz zu. Die Firma erlaubt den Frauen nun zwar, diese neunzig Tage zu Hause zu bleiben, zahlt aber nur 78 Tage lang die Hälfte des Lohns.

Was müsste sich noch ändern?

Die Gesundheit der Arbeiterinnen ist noch immer stark gefährdet. Schwangere werden, weil sie zu wenig zu essen haben und daher geschwächt sind, manchmal im Betrieb ohnmächtig. Wegen der schlechten Luft haben viele Schwangere eine Frühgeburt. Doch der Fabrikhaber weist jede Verantwortung von sich. Er versucht gegen sämtliche Vorschriften und Gesetze Überstunden durchzusetzen. Dabei dürfen Überstunden nur noch auf freiwilliger Basis gemacht werden.

Wird die Einhaltung von Gesetzen in Ihrem Betrieb denn regelmäßig kontrolliert?

Es gibt wunderbare Gesetze und Vorschriften, zum Beispiel von der ILO, aber die Unternehmen scheren sich nicht darum. Wenn es Kontrollen gibt, werden die Arbeiterinnen vor den Augen des Chefs befragt. Was soll man da schon erzählen?

Was sind die Hauptprobleme und die Hauptwiderstände, auf die Sie in der Gewerkschaftsarbeit treffen?

Alles, was mit Geld zu tun hat, ist sehr schwierig durchzusetzen. Die Unternehmer behaupten, dass sie sich zum Beispiel eine Lohnerhöhung von fünf Dollar nicht leisten können, weil man diese Summe ja mit 1.300 [Zahl der Betriebsangehörigen, Anm. d. A.] multiplizieren muss. Es geht nur ums Geld. Uns gegenüber behauptet der Firmeninhaber, er mache nur noch Minus. Aber Belege dafür liefert er uns nicht. Im Gegenteil, stetig erweitert er den Betrieb.

Wie haben sich die Löhne in den vergangenen Jahren denn entwickelt?

Bis 2009 lagen die Mindestlöhne in der Textilindustrie umgerechnet zwischen 55 bis 61 Dollar im Monat. Bis zum Jahr 2012 haben wir eine Erhöhung auf 80 Dollar durchgesetzt. Ende vergangenen Jahres haben wir dann 106 Dollar gefordert und sind dafür auch in einen großen, landesweiten Streik getreten. Anfang Januar 2014 kam es zu großen Demonstrationen. Bei den Protesten hat die Polizei dann 5 Arbeiter erschossen, über 40 wurden verletzt und 23 verhaftet. Erst daraufhin haben sie gesagt, wir machen ein neues Zugeständnis und erhöhen auf 100 Dollar.

Hat sich denn durch die Lohnerhöhung auch die Kaufkraft erhöht?

Nein, die hohe Inflation hat die Kaufkraft aufgefressen. Eine Wohnung kostet umgerechnet ungefähr 40 US-Dollar im Monat, aber wenn die Vermieter hören, dass wir eine Lohnerhöhung erhalten, erhöhen sie den Mietpreis einfach auf 50 US-Dollar. Für unseren Lohn bekommen wir heute weniger Lebensmittel als zuvor. Ein Kilogramm Rindfleisch kostet ungefähr 10 US-Dollar. Wie kann man das kaufen als Arbeiterin? Womit soll man das bezahlen?

Das Interview führte Julia Schniewind im Oktober 2014 in Berlin.

Bearbeitung: Tobias Lambert.

4 Einschätzung und Ausblick

Zentrale Prognosen sind eingetroffen

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass im Jahr 2015 von den anfangs genannten zentralen Prognosen (siehe Kap. 2, S. 10) für die Zukunft des Welthandels mit Textilien und Bekleidung nach Auslaufen des Welttextilabkommens einige voll eingetreten sind, andere nur in abgeschwächter Form.

Realität wurden

- der Staubsaugereffekt nach China (Prognose 1);
- die Regionalisierung in der Globalisierung, die sich uneingeschränkt allerdings vor allem im asiatischen Raum feststellen lässt, während sie zum Beispiel in Europa durch den Erweiterungsprozess der EU nicht so eindeutig mit dem Ende des Welttextilabkommens in Verbindung gebracht werden kann (Prognose 1);
- der Bedeutungszuwachs bilateraler, regionaler und präferenziieller Handelsabkommen bei gleichzeitigem Bedeutungsverlust des multilateralen (WTO-)Systems (Prognose 2);
- die Prognose, dass die Unternehmen die Gewinner der Liberalisierung sein würden. Dies hat sich vor allem für die globalen Markenfirmen bewahrheitet (Prognose 3).

Sozialer Wettlauf nach unten

Die wichtigste (vierte) Prognose aus der Perspektive der Beschäftigten war, dass die Liberalisierung den sozialen Wettlauf nach unten beschleunigen würde. Ein großer Teil der Beschäftigten in der Textil- und Bekleidungsindustrie, unter ihnen besonders Frauen, werde deshalb zu den VerliererInnen der Liberalisie-

rung gehören – so die Annahme. Der Blick in die untersuchten Schwerpunktländer hat in der Tat viele anhaltende und sich verschärfende arbeitsbezogene Probleme offenbart: In allen Ländern sind die Beschäftigten und ihre Organisationen mit Betriebsverlagerungen und Entlassungen konfrontiert. Die ILO konstatierte in einem Bericht von 2014, dass diese Entwicklung durch die Weltwirtschaftskrise verschärft wurde, die zur Schließung von 8.000 Textil-, Bekleidungs- und Schuhfabriken nach 2008 und zum Verlust von 11 Millionen Arbeitsplätzen geführt habe (vgl. ILO 2014: 2). Von diesen wurden rund 10 Millionen in China abgebaut, 1 Million in Indien, 100.000 in Indonesien, 75.000 in Kambodscha und 30.000 in Vietnam (vgl. UNDP 2014: 122). Entlassungen und Betriebsverlagerungen wiederum führten zu Rückschlägen in der gewerkschaftlichen Organisation. Diese Entwicklung spricht für das Eintreten des sozialen Wettlaufs nach unten. Allerdings war das letzte Jahrzehnt nicht nur ein Jahrzehnt der Liberalisierung, sondern auch der zunehmenden Arbeitskämpfe und des wachsenden Widerstands von Gewerkschaften und Zivilgesellschaft gegen unzumutbare Arbeitsbedingungen. Es kann also keine Beobachtung sozialer Auswirkungen der Liberalisierung unter Laborbedingungen geben. Es lässt sich nur vermuten, dass ohne den Widerstand der Beschäftigten die Löhne in den Schwerpunktländern niedriger, die Arbeitsplätze unsicherer, die Arbeitsbedingungen insgesamt prekärer und Gewerkschaften in ihrem Engagement noch stärker eingeschränkt wären, als sie es heute sind. Das ist ange-

sichts der anhaltenden Probleme aber nur ein schwacher Trost.

Dass die betrachteten Staaten trotz der geschilderten „Armut-trotz-(Industrie-)Arbeit“-Situation an der Textil- und Bekleidungsindustrie festhalten und weitere Staaten ihren Anteil an diesem „globalen Spiel um Knopf und Kragen“ steigern wollen, hängt unmittelbar mit den Armutsbekämpfungsstrategien dieser Länder zusammen. Armut auf dem Land soll unter anderem durch Arbeit in der Textil- und Bekleidungsindustrie behoben werden – und dies gelingt auch insofern, als der Bevölkerungsdruck auf dem Land durch die Migration in die Städte geringer wird und die Familien der Textil- und BekleidungsarbeiterInnen von der finanziellen Unterstützung der Weggezogenen profitieren. Langfristig werden solche Strategien mit Blick auf die Armutsbekämpfung aber nur erfolgreich sein, wenn sie die durch die Industriearbeit entstehende neue Armut ebenfalls bekämpfen, zum Beispiel durch den Ausbau des rechtlichen Schutzes der Beschäftigten und des Handlungsspielraums von Gewerkschaften.

In diesem Kontext ist es auch wichtig, die internationale Strategiedebatte der Gewerkschaften und der Zivilgesellschaft zu intensivieren. Welche Strategien führen wirklich zu nachhaltigen strukturellen Verbesserungen? Worin liegen bloße Feuerwehrfunktionen, die für den Moment zwar wichtig und unerlässlich sein können, aber zugleich so viele Kapazitäten binden, dass die Arbeit an strukturellen Veränderungen nicht mehr oder nicht genügend stattfindet?

Die Betrachtung gewerkschaftlicher und zivilgesellschaftlicher Strategien angesichts dieser Probleme hat wichtige Ansätze aufgezeigt.

Zu diesen gehören:

- die Stärkung der Betriebsgewerkschaften;
- die Organisierung des informellen Sektors, eine Konzentration auf die Organisierung von Frauen und von Heimarbeiterinnen;
- anzustrebende Verbesserungen in kleinen und mittleren Betrieben, die in der Regel nur indirekte Zulieferer für den Weltmarkt sind oder nur für den Binnenmarkt produzieren;
- Frauen in gewerkschaftliche Führungspositionen zu bringen;
- eine Verbesserung der staatlichen Fabrikaufsicht und Arbeitsinspektionen;
- das Entwickeln von Strategien zur Verbesserung sozialer Sicherungssysteme;
- eine Relativierung der Bedeutung der CSR-Politik von Unternehmen im Verhältnis zur großen Bedeutung der Umsetzung geltenden Arbeitsrechts;
- eine Doppelstrategie der Mitarbeit in nationalen Initiativen (Mindestlohnkomitees u. a.) einerseits und der Entwicklung von überregionalen Forderungen (AFWA) andererseits;
- eine bessere internationale Vernetzung, um aus den Erfahrungen der anderen zu lernen, und die Vernetzung in globalen Gewerkschaften wie IndustriAll, um die betriebliche Ebene mit der nationalen und internationalen zu verbinden;

*Strategiedebatte
notwendig*

- die Entwicklung von gesetzlichen Maßnahmen zur Unternehmenshaftung im Fall von Arbeitsrechtsverletzungen in deren Wertschöpfungskette;
- eine internationale Diskussion über das Verhältnis der „Feuerwehrfunktion“ sozialer Bewegungen zu ihrer Aufgabe der Analyse gesellschaftlicher Verhältnisse und der Entwicklung eines nachhaltigen und gerechten Wirtschaftssystems.

Als Beispiele für internationale Vernetzungen wurden insbesondere die Asia Floor Wage Alliance (AFWA), die Clean Clothes Campaign (CCC) und die International Union League for Brand Responsibility (IULBR) genannt. Alle drei vereinen Gewerkschaften und zivilgesellschaftliche Organisationen aus verschiedenen Regionen bzw. Kontinenten, um themen- bzw. akteursspezifisch gemeinsame Probleme zu bearbeiten. In allen genannten Netzwerken sind Mitgliedsgewerkschaften von IndustriAll aktiv. Beachtenswert ist insbesondere beim Ansatz der IULBR, dass es sich hier um einen Versuch der Beeinflussung von Unternehmenspolitik auf der Grundlage einer Analyse der globalen Wertschöpfungskette handelt. Durch Identifizierung der handlungsmächtigeren Akteure der händlergesteuerten textilen Kette können solche Ansätze Handlungsmöglichkeiten für Beschäftigte aufzeigen. So können über die Betriebsebene hinaus gemeinsame Aktionen von Beschäftigten aus verschiedenen Zulieferbetrieben eines Auftraggebers durchgeführt werden.²³

*Internationale
Vernetzung entlang der
Wertschöpfungskette*

Während die in einigen Interviews genannten nationalen Ansätze wie der Bangladesh Accord und das indonesische „Protokoll zur Vereinigungsfreiheit“ sogenannte Multistakeholder-Ansätze sind, organisieren sich in den oben genannten internationalen Netzwerken lediglich die Stakeholder, die die Beschäftigteninteressen vertreten. Da in den Interviews die Grenzen der Multistakeholder-Initiativen aufschienen (Verzögerungstaktik, ungenügende Umsetzung), wäre ein politischer Dialog über Grenzen und Nutzen beider Ansätze für die weitere Strategieentwicklung von großer Bedeutung. Zugespitzt ließen sich die Fragen stellen: Ist die kräftezehrende Mitarbeit von Gewerkschaften und Zivilgesellschaft in den Multistakeholder-Initiativen nur eine Verlagerung der Feuerwehrfunktion auf eine andere Ebene? Behindert dieses Engagement letztlich die Arbeit an Alternativen zu einem Wirtschaftssystem, das in einem der Interviews als „inherently wrong“ beschrieben wurde? Diese sind nicht einfach und wahrscheinlich auch nicht eindeutig zu beantworten, dürfen deshalb aber nicht als irrelevant abgetan werden. Sie müssen sozusagen als Referenzsystem dienen, um den alltäglichen Einsatz für bessere Arbeitsbedingungen an der realen Utopie einer menschenwürdigen und nachhaltigen Wirtschaftsweise zu messen.

Insbesondere um die Berechnung und Umsetzung existenzsichernder Löhne in der Textil- und Bekleidungsindustrie ist, angestoßen durch die AFWA, in den letzten Jahren eine

²³ Vgl. zu diesem Ansatz Quan (2008).

intensive Debatte entstanden. Die Berechnungen der AFWA sind in einigen Ländern umstritten, nicht nur bei Unternehmen. Aber die AFWA hat der Lohndebatte neue Dynamik verliehen. Dies zeigen unter anderem die Diskussionen im Prozess der Gründung des deutschen Textilbündnisses, bei dem die Frage der Bestimmung und Umsetzung existenzsichernder Löhne eine der Schlüsselfragen war und ist. Damit die AFWA in der internationalen Debatte ihre Bedeutung aufrechterhalten kann und sie die Ressourcen für ihre weitere Entfaltung erhält, wäre eine (auch materielle) Unterstützung durch europäische Gewerkschaften wichtig. Sehr hilfreich wären auch Austausch- und Strategieprogramme zwischen den AFWA-Mitgliedern und europäischen Gewerkschaften. Solche Programme könnten neben der Lohnfrage auch die breiteren Fragen von Arbeitsrecht und Verpflichtung von Unternehmen (z. B. Sozialplanverpflichtung) umfassen. Auch Fragen wie diejenige gesetzlicher Maßnahmen zur Einführung von Unternehmenshaftung für Missstände in der Wertschöpfungskette sollten in diesem internationalen Rahmen diskutiert werden. Solche Maßnahmen lassen sich durch nationale Alleingänge nur schwer umsetzen. Es ist deshalb zu begrüßen, dass mehrere deutsche Gewerkschaften (IG Metall und ver.di) unter anderem im CorA-Netzwerk (Corporate Accountability – Netzwerk für Unternehmensverantwortung) bereits in diesem Sinne aktiv

sind. Eine Ausweitung dieses Engagements wäre wünschenswert. Damit würde auch der Anregung aus einem Interview Rechnung getragen, dass die Kämpfe über die Betriebsebene hinausgehen und die gesellschaftliche Ebene erfassen müssen.

Die Ausweitung informeller Arbeitsbeziehungen stellt eine große Herausforderung dar, das zeigten die Interviews. Sie ist eng verknüpft damit, wie es den Gewerkschaften gelingt, auf weibliche Beschäftigte zuzugehen. Gewerkschaften müssen Strategien entwickeln, wie sie die Realitäten und Interessen informell Beschäftigter in ihre Arbeit und Programme integrieren können. Dazu gehören notwendigerweise nach wie vor gezielte Förderprogramme für die Ausbildung von Gewerkschafterinnen und eine Frauenquote in Gewerkschaftsgremien, in denen Frauen im Vergleich zu ihrem Anteil an den Beschäftigten unterrepräsentiert sind.²⁴

Die Betrachtung der länderspezifischen Entwicklungsstrategien für den Textil- und Bekleidungssektor hat gezeigt, dass alle ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und ihre Weltmarktanteile ausbauen wollen. Da auch zahlreiche andere Länder, die hier nicht betrachtet wurden, eine ähnliche Strategie verfolgen und wir in den Hauptabsatzmärkten EU und USA stagnierende bis schrumpfende Tendenzen feststellen, liegt es nahe, dass der Wettlauf um Marktanteile unbedingt reguliert werden muss,

Informelle Arbeit ist ein großes Problem

Wettlauf um Marktanteile auf Kosten der Beschäftigten

²⁴ Ob sich der ACT-Prozess (Action Collaboration Transformation) verschiedener großer Bekleidungshändler, mit denen IndustriALL Global Union ein Memorandum of Understanding unterzeichnet hat, dessen Ziel die Umsetzung von Lohnsteigerungen durch verstärkte betriebliche Interessenvertretung ist, auch zugunsten dieser Beschäftigungsgruppen auswirken wird, muss sich erst noch zeigen.

*Wirksame Schutzrechte
für Beschäftigte sind
dringend notwendig*

wenn er nicht auf Kosten von Beschäftigten und Umwelt ausgetragen werden soll. Dazu sind Sozialklauseln²⁵ in Handelsverträgen genauso geeignete Instrumente wie Gesetzesinitiativen zur Unternehmenshaftung. Statt wie bisher über Handelsschranken und ihre Behebung im Welthandel zu diskutieren, muss die Diskussion die Schutzrechte für Beschäftigte und deren Umsetzung in den Fokus nehmen. Dazu können die Gewerkschaften und die Zivilgesellschaft einen wichtigen Beitrag leisten. Darüber hinaus müssen sie aber auch daran arbeiten, die globale Textil- und Beklei-

dungsproduktion so zu strukturieren, dass sie zu einer ökologisch verträglichen, sozial ausgewogenen und partizipativen Weltwirtschaft und -gesellschaft passt. Denn ohne eine solche wären die eingangs genannten UN-Ziele für eine nachhaltige Entwicklung nicht zu erreichen. Angesichts des hohen Umweltverbrauchs in der Produktion von Textilien und Bekleidung, der prekären Arbeitsbedingungen und des großen Machtgefälles in der textilen Kette (siehe Kap. 2.5) liegt hierin wohl die größte Herausforderung für Gewerkschaften und Zivilgesellschaft.

²⁵ Zur umfangreichen Diskussion um Sozialklauseln vgl. u. a. Siroen (2013).

Anhang

Literaturverzeichnis	124
Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen	136
Glossar	138
Abkürzungsverzeichnis	139
Liste der InterviewpartnerInnen.....	142
Themenkomplexe der leitfadenzentrierten Interviews	144
Hinweis zu den Autorinnen	146

Literaturverzeichnis

- Abraham, Vinoy/Sasikumar, S. K. (2010): Labour Cost and Export Behaviour of Firms in Indian Textile and Clothing Industry; URL: http://mpira.ub.uni-muenchen.de/22784/1/Labour_Cost_and_Export_Behaviour.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Agarwala, Rina (2013): India: From Standard Unions to SEWA, in: dies. u. a. (2013): Final Report: Informal Worker Organizing as a Strategy for Improving Subcontracted Work in the Textile and Apparel Industries of Brazil, South Africa, India and China, S. 53-76; URL: <http://www.dol.gov/ilab/reports/> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Bagoglu, Necip C. (2014a): Türkische Heimtextilienindustrie verfolgt ehrgeizige Exportziele (GTAI 04.09.2014); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=tuerkische-heimtextilienindustrie-verfolgt-ehrgeizige-exportziele,did=1075958.html> (letzter Abruf: 19.12.2015)
- Bagoglu, Necip C. (2014b): Türkei erhöht Produktion und Export technischer Textilien (GTAI 08.05.2014); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=tuerkei-erhoeht-produktion-und-export-technischer-textilien,did=1007870.html> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Better Work Indonesia (2011): Indonesian Garment Industry Review; URL: <http://betterwork.com/indonesia/wp-content/uploads/Indonesian-Garment-Industry-Review-Dec-2011-en.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Better Work Vietnam (2014): Garment Industry 7th Compliance Synthesis Report; URL: <http://betterwork.com/vietnam/?p=3627#sthash.m7f5sgjs.dpuf> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- BGMEA (2015): Trade Information. Membership and Employment; URL: http://www.bgmea.com.bd/home/pages/tradeinformation#.VX_hyka3HsF (letzter Abruf: 16.06.2015)
- BKMEA (2015): Facts and Figures; URL: <http://www.bkmea.com/facts-figures.html> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Boudreau, John (2015): The Biggest Winner From TPP Trade Deal May Be Vietnam; URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-08/more-shoes-and-shrimp-less-china-reliance-for-vietnam-in-tpp> (letzter Abruf: 23.10.2015)
- Burckhardt, Gisela (2013): 24.07.2013: Drei Monate nach dem Einsturz des Hochhauses Rana Plaza; URL: <http://www.femnet-ev.de/index.php/de/spenden/solidaritaetsfonds-spenden/ngwf-bangladesch/nachrichten-aus-bangladesch/279-drei-monate-nach-dem-einsturz-des-hochhauses-rana-plaza> (letzter Abruf: 22.06.2015)
- Butollo, Florian (2014): The End of Cheap Labour? Industrial Transformation and ‚Social Upgrading‘ in China, Frankfurt/Main
- CCC (2013): Asia Floor Wage by Country; URL: <https://www.cleanclothes.org/livingwage/asia-floor-wage-by-country> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- CCI (2013): A Brief Report on Textile Industry in India; URL: <http://www.cci.in/pdfs/surveys-reports/Textile-Industry-in-India.pdf> (letzter Abruf: 21.03.2015)
- Chan, Man-Kwun (2013): Contract Labour in Global Garment Supply Chains. Key Characteristics and Recent Trends (hg. von WIEGO – Women in Informal Employment Globalizing and Organizing); URL: <http://wiego.org/publications/contract-labour-global-garment-supply-chains> (letzter Abruf: 22.06.2015)
- Chea, Samnang/Sok, Hach (2015): Cambodia’s Accession to the WTO: ‚Fast Track‘ Accession by a Least Developed Country (Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 8); URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case8_e.htm (letzter Abruf: 18.06.2015)

China Statistical Yearbook (2014): Main Indicators of Industrial Enterprises above Designated Size by Industrial Sector (2013) and The Disposal of Labor Disputes (2013); URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjsj/2014/indexeh.htm> (letzter Abruf: 16.06.2015)

CITI (2013): India's Textile and Apparel Industry; URL: http://www.citiindia.com/pdf/Overview%20of%20TC%20sector_June%202013.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

CIVIDEP/SOMO (2009): Richer Bosses, Poorer Workers. Bangalore's Garment Industry; URL: http://somo.nl/publications-en/Publication_3126 (letzter Abruf: 16.06.2015)

CNGA (2014): Why are Apparel Makers in China Moving to Xinjiang?; URL: <http://www.cnga.org.cn/eng/news/View.asp?NewsID=46465> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Crawford, Jo-Ann/Fiorentino, Roberto V. (2005): The Changing Landscape of Regional Trade Agreements, WTO Discussion Paper No. 8; URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf (letzter Abruf: 15.06.2015)

Dara, Mech (2015): New Garment Sector Minimum Wage Set at \$ 140; URL: <https://www.cambodiadaily.com/news/new-garment-sector-minimum-wage-set-at-140-96946/> (letzter Abruf: 23.10.2015)

Dasgupta, Jayant (2015): WTO Compliant Schemes for the Textiles Sector; URL: <http://texmin.nic.in/reports/workshop7apr2015/LS.pptx> (letzter Abruf: 07.05.2015)

Dinler, Demet Sahende (2013): Gewerkschaften in der Türkei. Interessenvertretung unter schwersten Bedingungen, hg. von der Friedrich-Ebert-Stiftung; URL: <http://library.fes.de/pdf-files/id-moe/10119.pdf> (letzter Abruf: 16.07.2015)

DnB (o.J.): Indian Textiles and Garments Industry. Executive Summary; URL: https://www.dnb.co.in/irs/TG/normal_TG_exe_summary.asp (letzter Abruf: 16.06.2015)

Emerging Textiles (2005): Cambodia Apparel Exports Rise Helped by Improved Working Conditions. Country Report (31.10.2005); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=051028-mark&r=cambodia&n=21> (letzter Abruf: 19.03.2015)

Emerging Textiles (2008): Turkey's Clothing Export and Production Prices in 2003-2007. Statistical Report; URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=080204-clothing-turkey&r=turkey&n=27> (letzter Abruf: 21.04.2015)

Emerging Textiles (2009): Turkey's Exports Are Dramatically Falling. Country Report; URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=090108-turkey-country-report&r=turkey&n=27> (letzter Abruf: 21.04.2015)

Emerging Textiles (2011): Cambodian Apparel Exports Boosted by Cheaper Prices and EU Duty-Free Access Country Report (27.05.2011); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=110527-cambodia-country-report&r=cambodia&n=6> (letzter Abruf: 19.03.2015)

Emerging Textiles (2012): Indonesia Apparel Exports Slowing Down in Past Months Country Report (15.12.2012); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=120215-indonesia-country-report&r=indonesia&n=31> (letzter Abruf: 18.06.2015)

Emerging Textiles (2013): Cambodia's Clothing Exports Boosted by European Orders Country Report (10.07.2013); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=130710-cambodia-country-report&r=cambodia&n=1> (letzter Abruf: 19.03.2015)

- Emerging Textiles (2014a): Turkey's Textile and Clothing Exports in 2013 Country Report; URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=140128-turkey-country-report&r=turkey&n=1> (letzter Abruf: 17.04.2015)
- Emerging Textiles (2014b): Vietnam Apparel Exports Country Report (02.10.2014); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=141002-vietnam-country-report&r=search&n=1> (letzter Abruf: 24.04.2015)
- Emerging Textiles (2014c): Cambodia Apparel Exports Country Report (25.11.2014); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=141125-cambodia-country-report&r=cambodia&n=1> (letzter Abruf: 19.03.2015)
- Emerging Textiles (2014d): Indonesia Apparel Exports in 2013 Country Report (28.03.2014); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=140328-indonesia-country-report&r=indonesia&n=6> (letzter Abruf: 20.03.2014)
- Emerging Textiles (2015): Indonesia Apparel Exports Country Report (28.01.2015); URL: <http://emergingtextiles.com/?q=art&s=150128-indonesia-country-report&r=indonesia&n=1> (letzter Abruf: 19.03.2014)
- EURATEX (2005): The EU-25 Textile and Clothing Industry in the Year 2004; URL: [http://euratex.eu/press/key-data/?tx_ttnews\[pointer\]=1&cHash=546482f1e4fd21183fe42dboaf261e5d](http://euratex.eu/press/key-data/?tx_ttnews[pointer]=1&cHash=546482f1e4fd21183fe42dboaf261e5d) (letzter Abruf: 19.06.2015)
- EURATEX (2006): The EU-25 Textile and Clothing Industry in the Year 2005; URL: <http://euratex.eu/press/key-data/> (letzter Abruf: 23.06.2015)
- EURATEX (2013): The EU-27 Textile and Clothing Industry in the Year 2012; URL: [http://euratex.eu/library/statistics/key-data/key-data-details/?tx_ttnews\[tt_news\]=3920&cHash=8do2807ab0920033609091634b971208](http://euratex.eu/library/statistics/key-data/key-data-details/?tx_ttnews[tt_news]=3920&cHash=8do2807ab0920033609091634b971208) (letzter Abruf: 23.06.2015)
- EURATEX (2014a): Annual Report 2013; URL: [http://euratex.eu/library/reports/annual-reports/annual-report-details/?tx_ttnews\[tt_news\]=4286&cHash=d5c2f9off9499991436341d667d82fo6](http://euratex.eu/library/reports/annual-reports/annual-report-details/?tx_ttnews[tt_news]=4286&cHash=d5c2f9off9499991436341d667d82fo6) (letzter Abruf: 19.06.2015)
- EURATEX (2014b): The EU-28 Textile and Clothing Industry in the Year 2013; URL: http://euratex.eu/fileadmin/user_upload/documents/key_data/Euratex_Keyfigures_2013.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)
- EURATEX (2015): The EU-28 Textile and Clothing Industry in the Year 2014; URL: [http://euratex.eu/library/statistics/key-data/key-data-details/?tx_ttnews\[tt_news\]=4846&cHash=a43f98d261ba88233db94846a8f7e08e](http://euratex.eu/library/statistics/key-data/key-data-details/?tx_ttnews[tt_news]=4846&cHash=a43f98d261ba88233db94846a8f7e08e) (letzter Abruf: 19.06.2015)
- Europäische Kommission (2014a): Everything But Arms (EBA) – Who Benefits?; URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150983.htm> (letzter Abruf: 19.06.2015)
- Europäische Kommission (2014b): The EU's Generalised Scheme of Preferences (GSP); URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index_en.htm (letzter Abruf: 15.06.2015)
- Europäische Kommission (2014c): The EU-28 Textiles and Clothing Industry. Economic and Social Importance of the Textile and Clothing Sector; URL: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/textiles/single-market/eu27/index_en.htm (letzter Abruf: 19.06.2015)
- Europäische Kommission (2015): European Union, Trade in Goods with Vietnam; URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113463.htm> (letzter Abruf: 18.06.2015)

- Ferenschild, Sabine (2014): Afrikas weißes Gold. Ein moderner Dreieckshandel. Afrikanischer Rohstoff – chinesische Verarbeitung – europäischer Konsum, Siegburg
- Ferenschild, Sabine/Katiyar, Sudhir (2015): Harte Arbeit für weiche Fasern. Arbeitsrechtsverletzungen in indischen Entkernungsfabriken (hg. v. SÜDWIND, PRAYAS, Inkota), Bonn
- Ferenschild, Sabine/Schäfer, Tobias (2012): China in Bewegung. Herausforderungen für deutsch-chinesische Partnerschaften, Siegburg
- Ferenschild, Sabine/Voge, Ann-Kathrin (2014): Hot Spot – Analyse für Textilien (Bangladesch, China, Indien, Indonesien und Pakistan), unveröffentlichte Studie im Auftrag der REWE-Group
- Ferenschild, Sabine/Wick, Ingeborg (2004): Globales Spiel um Knopf und Kragen. Das Ende des Welttextilabkommens verschärft soziale Spaltungen, Siegburg
- Fibre2fashion (2013): 60 Textile Firms Shift From Jakarta Over Wage Rise: API; URL: http://www.fibre2fashion.com/news/Association-news/indonesian-textile-association/newsdetails.aspx?news_id=151875 (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Fibre2fashion (2014): Korea-Vietnam FTA to Boost Bilateral Textile Trade; URL: http://www.fibre2fashion.com/news/textile-news/newsdetails.aspx?news_id=169633 (letzter Abruf: 18.06.2015)
- FLA (2015): Limitations on Collective Bargaining Rights in Turkey (Issue Brief April 2015); URL: <http://www.fairlabor.org/report/limitations-collective-bargaining-rights-turkey> (letzter Abruf: 16.07.2015)
- Frederick, Stacey/Staritz, Cornelia (2012): Developments in the Global Apparel Industry after the MFA Phaseout, in: Lopez-Azevedo/Robertson (2012): S. 41-85; URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13137> (letzter Abruf: 15.06.2015)
- Fu, Ting (2015): Impact of Labor Cost Changes on the Competitiveness of China's Textile Industry (International Journal of Economics, Commerce and Management, Vol. III, Issue 2, Feb. 2015); URL: <http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/02/3243.pdf> (letzter Abruf: 25.06.2015)
- Fukunishi, Takahiro/Goto, Kenta/Yamagata, Tatsufumi (2013): Aid for Trade and Value Chains in Textiles and Apparel; URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/textiles_and_apparel_28june.pdf (letzter Abruf: 15.06.2015)
- FWF (2012a): India Country Study 2012; URL: <http://www.fairwear.org/532/countries/country/india/?countryId=107> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- FWF (2012b): Vietnam Country Study 2012; URL: <http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/countrystudies/othercountries/vietnam/CountrystudyVietnam2012march2014.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Gabagambi, Damian Mulokozi (2013): Post-liberalisation Paradox in Textile Industry: A Comparative Study of Vietnam and Tanzania (International Journal of Business and Social Science, Vol. 4, No. 8, Special Issue – July 2013); URL: http://ijbssnet.com/journals/Vol_4_No_8_Special_Issue_July_2013/18.pdf (letzter Abruf: 18.08.2015)
- GBG Indonesia (2011): Manufacturing/Challenges in Indonesia's FTG Industry; URL: http://www.gbgingonesia.com/en/manufacturing/article/2011/challenges_in_indonesia_s_ftg_industry.php (letzter Abruf: 18.06.2015)

GBG Indonesia (2012): Manufacturing/Indonesia's Garment and Apparel Sector; URL: http://www.gbgin.donesia.com/en/manufacturing/article/2012/indonesia_s_garment_and_apparel_sector.php (letzter Abruf: 18.06.2015)

Gereffi, Gary/Frederick, Stacey (2010): The Global Apparel Value Chain, Trade, and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries, in: Cattaneo, Olivier/Gereffi, Gary/Staritz, Cornelia (2010): Global Value Chains in A Postcrisis World. A Development Perspective; URL: <https://globalvaluechains.org/book/global-value-chains-postcrisis-world-development-perspective> (letzter Abruf: 15.06.2015)

Gesamtverband Textil und Mode (2013): Deutsche High-Tech-Textilien erobern den Weltmarkt; URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=824838.html> (letzter Abruf: 05.02.2014)

GMAC (2013): Yearly Bulletin; URL: <http://mail.gmac-cambodia.org/bulletin/2013.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)

GMAC (2015): Yearly Bulletin; URL: <http://mail.gmac-cambodia.org/bulletin/2015.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)

GTB (1991): 100 Jahre Gewerkschaft Textil-Bekleidung. Sonderausgabe zum Jubiläum der Gewerkschaft Textil-Bekleidung, Düsseldorf

GTM (2015): Uneinheitlicher Jahresbeginn (intelligent. konjunktur 03.2015); URL: http://www.verband-textil-bekleidung.de/uploads/media/wi21-15_konjunkturbericht_3_2015_01.pdf (letzter Abruf: 19.06.2015)

Human Rights Watch (2015): „Work Faster or Get Out”. Labor Rights Abuses in Cambodia's Garment Industry; URL: http://www.hrw.org/sites/default/files/reports/cambodia0315_ForUpload.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

Hundt, Thomas (2013): Vietnams Bekleidungsindustrie strickt weiter am Erfolg (GTAI 23.12.2013); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=932918.html> (letzter Abruf: 18.06.2015)

ILO (2011): Decent Work Country Profile Indonesia; URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_167418.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

ILO (2013): Decent Work Country Profile Bangladesh; URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_216901.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

ILO (2014): Wages and Working Hours in the Textiles, Clothing, Leather and Footwear Industries; URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_dialogue/@sector/documents/publication/wcms_300463.pdf (letzter Abruf: 22.06.2015)

IndienContact (2010): Leben und arbeiten in Indien. 100 Fragen & 100 Antworten (IndienContact. Das Wirtschaftsmagazin für Ihren Geschäftserfolg in Indien, 4/2010); URL: http://en.gurgaon.germancentre.de/user/eesy.de/germancentre.de/gurgaon/dwn/IndienContact_04_2010_100Fragen.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

Indonesia-Investments (2015): What are the Minimum Wages in Indonesia in 2015?; URL: <http://www.indonesia-investments.com/news/todays-headlines/what-are-the-minimum-wages-in-indonesia-in-2015/item2633> (letzter Abruf: 18.06.2015)

Indotextiles (2014): URL: http://www.indotextiles.com/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=391&Itemid=119 (letzter Abruf: 18.06.2015)

IndustriAll (19.3.2015): Vietnam – On the Road to a Living Wage; URL: <http://www.industriall-union.org/vietnam-on-the-road-to-a-living-wage> (letzter Abruf: 28.04.2015)

IndustriAll (2015): Global Unions Denounce Comments Made by Bangladesh Finance Minister, 18.06.2015; URL: <http://www.industriall-union.org/global-unions-denounce-comments-made-by-bangladesh-finance-minister> (letzter Abruf: 16.07.2015)

ITKIB (2012): Corporate Social Responsibility Report on Turkish Textile and Apparel Industry (UN Joint Program MDG-F 2067 Harnessing Sustainable Linkages for SMEs in Turkey's Textile Sector); URL: <http://www.styleturkish.com/mdg-f-2067> (letzter Abruf: 15.06.2015)

Kak, Radhika (2015): Trans-Pacific Partnership (TPP): Winners and Losers (otg Global Research, 5 January 2015); URL: [https://research.standardchartered.com/configuration/ROW%20Documents/Trans-Pacific_Partnership_\(TPP\)_Winners_and_losers_05_01_15_05_22.pdf](https://research.standardchartered.com/configuration/ROW%20Documents/Trans-Pacific_Partnership_(TPP)_Winners_and_losers_05_01_15_05_22.pdf) (letzter Abruf: 18.06.2015)

Kane, Gillian (2015): Facts on Cambodia's Garment Industry; URL: <http://www.cleanclothes.org/resources/publications/factsheets/cambodia-factsheet-february-2015.pdf/view> (letzter Abruf: 18.06.2015)

Keane, Jodie/de Velde, Dirk Willem te (2008): The Role of Textile and Clothing Industries in Growth and Development Strategies; URL: <http://www.odi.org/resources/docs/3361.pdf> (letzter Abruf: 15.06.2015)

Kuncoro, Mudrajad (2013): Indonesia's Textile and its Products Industry: Recent Development and Challenges (The Business & Management Review, Vol. 4, No. 2, November 2013, S. 126-139); URL: http://www.abrnr.com/myfile/best_track/best_track_78218.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

Kutluksaman, Murat u. a. (2012): Turkey's Textiles and Apparel Cluster. Microeconomics of Competitiveness; URL: http://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student_projects/MOC%20-%20Turkey%20Textiles%20and%20Apparel%20Cluster.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

Labowitz, Sarah/Baumann-Pauly, Dorothée (2014): Business as Usual is Not an Option. Supply Chains and Sourcing after Rana Plaza; URL: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/con_047408.pdf (letzter Abruf: 24.06.2015)

Lau, Rena (2013): China's Garment Industry and Its Workers. Wage Research Report 2013 (hg. von Globalization Monitor, Asia Floor Wage), Hongkong

Lopez Acevedo, Gladys/Robertson, Raymond (2012): Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty Following the End of the Multi-fibre Arrangement; URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13137> (letzter Abruf: 15.06.2015)

Lowenstein, Allard K. (2011): Tearing Apart at the Seams. How Widespread Use of Fixed-Duration Contracts Threatens Cambodian Workers and the Cambodian Garment Industry; URL: http://www.law.yale.edu/documents/pdf/Intellectual_Life/Cambodia_TearingApartattheSeams.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

Luginbühl, Christa/Musiolek, Bettina (2014): Im Stich gelassen. Die Armutslöhne der Arbeiterinnen in Kleiderfabriken in Osteuropa und der Türkei, hg. von CCC, Erklärung von Bern, Entwicklungspolitisches Netzwerk Sachsen; URL: http://www.ci-romero.de/fileadmin/media/mitmachen/ccc/Im_stich_gelassen_CCC-GE-Report-GER-DEF-LR_1.pdf (letzter Abruf: 19.06.2015)

- Mack , Andrea (2011): Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren. Türkei (hg. von Germany Trade and Invest); URL: http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/08/pub201508058001_20241_merkblatt-ueber-gewerbliche-wareneinfuhren---tuerkei--2015.pdf (letzter Abruf: 19.12.2015)
- Maihack, Henrik (2015): Zwei Jahre nach Rana Plaza – Was bleibt zu tun in Bangladesch?; (nicht veröffentlichtes FES-Papier)
- Merk, Jeroen (2012): 10 Years of the Better Factories Cambodia Project: A Critical Evaluation, hg. von Community Legal Education Centre und Clean Clothes Campaign; URL: <http://www.cleanclothes.org/resources/publications/cc-clec-betterfactories-29-8.pdf> (letzter Abruf: 25.06.2015)
- Muskat, Sabine (2014): Of Textiles and Tariffs; URL: <http://www.theglobalist.com/tariffs-textiles-ttip/> (letzter Abruf: 19.06.2015)
- Nordas, Hildegunn Kyvik (2005): The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing, WTO Discussion Paper No. 5; URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf (letzter Abruf: 15.06.2015)
- Oanda (2015): Währungsrechner; URL: <http://www.oanda.com/lang/de/currency/converter/> (letzter Abruf: 19.06.2015)
- Observatory of Economic Complexity (o.J.): Learn More About Trade in Indonesia; URL: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/idn/> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- OTEXA (2015a): Free Trade Agreements; URL: <http://web.ita.doc.gov/tacgi/fta.nsf/xbf49a260d9c19b7852573750065b89a/70cf7aa5ff7bd90585257375006623fo?OpenDocument&country=FTA> (letzter Abruf: 15.06.2015)
- OTEXA (2015b): Indonesia. US General Imports by Country; URL: <http://otexa.trade.gov/msrcty/a5600.htm> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Quan, Katie (2008): Use of Global Value Chains by Labor Organizers (Competition & Change, Vol. 12, No. 1, März 2008, S. 89-104); URL: http://laborcenter.berkeley.edu/pdf/2008/quan_global_value_chains08.pdf (letzter Abruf: 25.06.2015)
- Ramaswami, Uma/Darala, Sarath (1992): Frauen in der indischen Textil- und Bekleidungsindustrie; URL: <http://library.fes.de/fulltext/iez/00062toc.htm> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Republic of Turkey (2014a): Clothing Industry; URL: http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web_en/Home/Sectoral%20Reports%20and%20Statistics/Sectoral%20Reports/Industry/hg-clothing.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Republic of Turkey (2014b): Textile Machinery; URL: http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web_en/Home/Sectoral%20Reports%20and%20Statistics/Sectoral%20Reports/Industry/textile_machinery.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015).
- RISE (2015): Bangladesh Fails to Regain GSP – Improvements Not Enough; URL: <http://risebd.com/2015/01/19/gsp-ustr-bangladesh-2015/> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Rohde, Roland (2014): Automatisierungswelle in Indonesiens Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie (GTAI 23.01.2014); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=948180.html> (letzter Abruf: 18.06.2015)

RTA-IS (2015): Regional Trade Agreements Information System; URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicShowMemberRTAIDCard.aspx?rtaid=601> (letzter Abruf: 18.06.2015)

Schaumberg-Müller, Henrik (2007): Vietnamese Garment Enterprises After the Termination of the Multi-Fiber Agreement (CBDS Working Paper Series, Working Paper Nr. 3, 2007); URL: [http://research.cbs.dk/portal/en/publications/vietnamese-garment-enterprises-after-the-termination-of-the-multifiber-agreement\(adod3190-edb8-11db-9160-000ea68e967b\).html](http://research.cbs.dk/portal/en/publications/vietnamese-garment-enterprises-after-the-termination-of-the-multifiber-agreement(adod3190-edb8-11db-9160-000ea68e967b).html) (letzter Abruf: 18.06.2015)

Scheffer, Michiel R. (2012): In-Depth Assessment of the Situation of the T&C Sector in the EU and Prospects. Task 7: Synthesis Report for the European Textile and Clothing Sector (Final Report ENTR/2010/16 Prepared for European Commission Enterprise and Industry DG, December 2012); URL: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/textiles/documents/saxion_task7_synthesis_en.pdf (letzter Abruf: 19.06.2015)

Scheid, Robert (2013): Italienische Textilien bleiben trotz Einbußen krisenresistent; URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=815232.html> (letzter Abruf: 05.02.2015)

Schmitt, Stefanie (2015): Die VR China kleidet die Welt ein (Germany Trade & Invest, 23.02.2015); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=1179452.html> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Schniewind, Julia (2015): 10 Jahre Liberalisierung im Welttextilhandel. Auswirkungen handelspolitischer Entscheidungen auf die Beschäftigten in Bangladesch, China, Indien und Kambodscha (unveröffentlichte Masterarbeit zur Erlangung des akademischen Grades „Master of Arts“ im WS 2014/2015 an der Universität Bayreuth, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Lehrstuhl für VWL V – Institutionenökonomik)

Schweisshelm, Erwin (2014a): Textil- und Bekleidungsindustrie in Vietnam – Sektorinformationen, Lohnbildung, Arbeitsbedingungen und Arbeitssicherheit (FES Vietnam, Briefing Paper, Oktober 2014)

Schweisshelm, Erwin (2014b): Trade Unions in Transition – Changing Industrial Relations in Vietnam; URL: http://www.fes.de/gewerkschaften/common/pdf/2014_09Vietnamese_TU_in_Transition.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

Seckin, Bilge/Luginbühl, Christa/Musiolek, Bettina (2014): Country Profile Turkey; URL: <https://www.cleanclothes.org/livingwage/stitched-up-factsheets/stitched-up-turkey-factsheet> (letzter Abruf: 19.06.2015)

Sen, Amiti (2013): India Under Pressure at WTO to Phase out Textile Export Sops; URL: <http://www.thehindubusinessline.com/economy/india-under-pressure-at-wto-to-phase-out-textile-export-sops/article4721385.ece> (letzter Abruf: 07.05.2015)

Siegmann, Karin/Merk, Jeroen/Knorranga, Peter (2014): Putting Workers' Agency at the Centre in the Indonesian Sportswear Industry (Global Labour Column, No. 169, May 2014); URL: <http://column.global-labour-university.org/2014/05/putting-workers-agency-at-centre-in.html#more> (letzter Abruf: 22.06.2015)

Siroen, Jean-Marc (2013): Labour Provisions in Preferential Trade Agreements: Current Practice and Outlook (International Labour Review, Vol. 152 [2013], No. 1, S. 85-106); URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-913X.2013.00170.x/epdf> (letzter Abruf: 22.07.2015)

SLD/AFWA (2013): Wage Structures in the Indian Garment Industry; URL: <http://www.slideshare.net/SLDIndia/wage-structures-in-the-indian-garment-industry-september-2013> (letzter Abruf: 16.06.2015)

SPN et.al. (2009): Living Wage in Textile and Garment Industries In Indonesia; URL: http://www.fes.or.id/fes/download/Survey_Result_Indonesia.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)

- Staritz, Cornelia/Frederick, Stacey (2012): Vietnam, in: Lopez Azevedo, Gladys/Robertson, Raymond (Hg.) (2012): *Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty Following the End of the Multi-Fibre-Arrangement*; URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13137> (letzter Abruf: 15.06.2015)
- Statista (2014): *Pro-Kopf-Ausgaben privater Haushalte für Kleidung in China in den Jahren 1990 bis 2013* (in Yuan); URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/220973/umfrage/pro-kopf-ausgaben-privater-haushalte-fuer-kleidung-in-china/> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Stotz, Lina (2015): *Facts on Indonesia's Garment Industry (Clean Clothes Campaign)*; URL: <http://www.cleanclothes.org/resources/publications/factsheets/indonesia-factsheet-2-2015.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Swedwatch (2013): *Play Fair – A Campaign for Decent Sportswear. Has the First Agreement Between Multinational Companies and Local Unions Strengthened Freedom of Association in Indonesia?* (Report #66); URL: http://www.swedwatch.org/sites/default/files/swedwatch_-_fair_play_-_eng.pdf (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Tang, Xiaoyang (2012): *Comparing Technological Innovation of Textile Industries in India and China*; URL: <http://indiachinainstitute.org/wp-content/uploads/2010/03/Xiaoyang-Tang-Comparison-Textile.pdf> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Thomasson, Sarah C. (2013): *Indonesia: Driving Ahead*; URL: http://www.textileworldasia.com/Issues/2013/October-November-December/Country_Profiles/Indonesia-Driving_Ahead (letzter Abruf: 18.06.2015)
- Traub-Merz, Rudolf (2011): *All China Federation of Trade Unions: Struktur, Functions and the Challenge of Collective Bargaining* (ILO, GLU Working Paper No. 13); URL: http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.13.pdf (letzter Abruf: 30.07.2015)
- UK Essay (2013): *Economic Crisis And The Indonesian Textile Industry Economics Essay*. Retrieved from (URL): <http://www.ukessays.com/essays/economics/economic-crisis-and-the-indonesian-textile-industry-economics-essay.php?cref=1> (letzter Abruf: 08.05.2015)
- UNCTAD (2012): *Bangladesh. Sector-Specific Investment Strategy and Action Plan. G20 Indicators for Measuring and Maximizing Economic Value Added and Job Creation from Private Investment in Specific Value Chains. Pilot Study Results*; URL: http://unctad.org/sections/diae_dir/docs/diae_g20_bangladesh_en.pdf (letzter Abruf: 20.02.2015)
- UNDP (2014): *Human Development Report 2014: Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*; URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014> (letzter Abruf: 22.06.2015)
- USTR (2012): *GSP-eligible Textile and Apparel Products (2012)*; URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/GSP-eligible%20Textile%20and%20Apparel%20List%20\(2012\)%20Aug%202012.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/GSP-eligible%20Textile%20and%20Apparel%20List%20(2012)%20Aug%202012.pdf) (letzter Abruf: 15.06.2015)
- Utz, Britta/Hibbeler, Stefan (2010): *Die türkische Textil- und Bekleidungsbranche in Zeiten der Krise. Strukturen, Arbeitsbeziehungen, Industriepolitik und Akteursstrategien*, hg. von der Friedrich-Ebert-Stiftung; URL: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/07316.pdf> (letzter Abruf: 16.06.2015)
- Vietnamnet (2014): *Wage Workers Represent One-third of Vietnam's Total Employment*; URL: <http://english.vietnamnet.vn/fms/society/117356/wage-workers-represent-one-third-of-vietnam-s-total-employment.html> (letzter Abruf: 18.06.2015)

Vietnamtextile (2012): More Opportunities From EU Market; URL: <http://www.vietnamtextile.org.vn/en/mechanism-and-policies/general/11284/more-opportunities-from-eu-market/newsdetail.aspx> (letzter Abruf: 18.06.2015)

WEED (2006): Die Nama-Verhandlungen in der WTO. Stand der Dinge nach Hongkong; URL: <http://www.weed-online.org/show/175997.html?searchshow=nama> (letzter Abruf: 01.06.2015)

Werner International (2009): Primary Textiles Labor Cost Comparisons 2008; URL: <http://www.werner-newtwist.com/en/news1-vol-006/index.htm> (letzter Abruf: 25.06.2015)

Werner International (2012): International Comparison of the Hourly Labor Cost in the Primary Textile Industry Winter 2011; URL: <http://www.ukft.org/documents/industryinformation/04-ASSOC-INDSTRAT-122-2012AIWerner%20Textile%20Labour%20Costs.doc%5B1%5D.PDF> (letzter Abruf: 25.06.2015)

Werner International (2015): Hourly Labor Cost Textile Industry – 2014; URL: <http://www.werner-newtwist.com/en/news1-vol-011/index.htm#Title%204> (letzter Abruf: 25.06.2015)

Westenberger, Anna (2013): Indische Textilindustrie muss wettbewerbsfähiger werden (GTAI 01.03.2013); URL: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=indische-textilindustrie-muss-wettbewerbsfaehiger-werden,did=770418.html> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Wick, Ingeborg (2009): Soziale Folgen des liberalisierten Weltmarkts für Textil und Bekleidung. Strategien von Gewerkschaften und Frauenorganisationen, OBS-Arbeitsheft 62, hg. von der Otto Brenner Stiftung, Frankfurt/Main

Wick, Ingeborg (2010): Was bedeutet das Ende des Multifaserabkommens für China? Untersuchung und Monitoring der Auswirkungen; URL: <http://www.suedwind-institut.de/publikationen/2010/> (letzter Abruf: 14.03.2014)

WITS (2015) (World Integrated Trade Solution): Alle Schwerpunktländer nach Export und Import in der Kategorie Textiles and Clothing 2000 und 2013; URL: <http://wits.worldbank.org/countrystats.aspx> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Wong, May (2008): Development and Trend of the Chinese Garment and Textile Industry; URL: <http://en.maquilasolidarity.org/sites/maquilasolidarity.org/files/GM-MFA3-ChinaTextileIndustry-2008-09-28.pdf> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Wong, May (2010): Was bedeutet das Ende des Multifaserabkommens für China? Untersuchung und Monitoring der Auswirkungen, hg. von Globalisation Monitor und SÜDWIND-Institut; URL: http://www.suedwind-institut.de/fileadmin/fuerSuedwind/Publikationen/2010/2010-41_Ende_des_Multifaserabkommens_fuer_China.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

WRC (2013): Global Wage Trends for Apparel Workers, 2001-2011; URL: <https://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2013/07/RealWageStudy-3.pdf> (letzter Abruf: 22.06.2015)

WRC (2014): Crackdown in Cambodia. Workers Seeking Higher Wages Meet Violent Repression; URL: <http://depts.washington.edu/uwlogos/actl/sites/default/files/WRC%20Report%2000%20Violent%20Repression%20of%20Cambodian%20Workers%20Seeking%20Higher%20Wages%20-3-24-14.pdf> (letzter Abruf: 18.06.2015)

- WTO (1986): The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade; URL: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf (letzter Abruf: 05.02.2015)
- WTO (2001a): Report of the Working Party on the Accession of China, WT/ACC/CHN/49; URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm (letzter Abruf: 15.06.2015)
- WTO (2001b): Accession of the People's Republic of China, WT/L/432; URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2003): International Trade Statistics 2003; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2003_e/its2003_e.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2004): International Trade Statistics 2004; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2004_e/its04_toc_e.htm (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2005): International Trade Statistics 2005; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2005_e/its05_toc_e.htm (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2006): International Trade Statistics 2006; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2006_e/its2006_e.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2007): International Trade Statistics 2007; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2007_e/its2007_e.pdf (letzter Abruf: 31.07.2015)
- WTO (2011a): Trade Policy Review India; URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp349_e.htm (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2012): Turkey. Trade Policies by Sector; URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_Soo6.aspx?Query=%28%28%20@Title=%20turkey%29%20or%20%28@CountryConcerned=%20turkey%29%29%20and%20%28%20%28%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20%29%29&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true# (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2013): International Trade Statistics 2013, URL: http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2013_e/its13_toc_e.htm (letzter Abruf: 14.03.2014)
- WTO (2014a): International Trade Statistics 2014; URL: http://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2014_e/its14_toc_e.htm (letzter Abruf: 06.02.2014)
- WTO (2014b): Trade Policy Review China. Report by the Secretariat, WT/TPR/S/300/Rev.1; URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_Soo9-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=127544&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch= (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2014c): Duty-Free and Quota-Free (DFQF) Market Access for Least-Developed Countries. Report by the Secretariat (WT/COMTD/W/206); URL: <http://www.seatiniuganda.org/wp-content/uploads/2014/11/Duty-Free-Quarter-Free.pdf> (letzter Abruf: 19.12.2015)
- WTO (2015a): Participation in Regional Trade Agreements; URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm (letzter Abruf: 16.06.2015)
- WTO (2015b): International Trade and Market Access Data; URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/status_bis_e.htm (letzter Abruf: 19.06.2015)

WTO (o.J.): Preferential Trade Agreements; URL: <http://ptadb.wto.org/SearchByCountry.aspx> (letzter Abruf: 16.06.2015)

Yi, Xiaozhun (2014): World Textiles Trade and the WTO. Speech at ITMF 2014 Annual Conference Beijing, China, 16.-18. Oktober 2014; URL: http://www.itmf.org/conference2014/Xiao_zhunyi.pdf (letzter Abruf: 16.06.2015)

Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen

Abbildung 1: Weltweite Exporte von Textilien und Bekleidung 2000-201311

Abbildung 2: Anbieter und Begünstigte präferenzieller Handelsabkommen 18

Abbildung 3: Verteilung der regionalen und bilateralen Handelsabkommen..... 19

Abbildung 4: Exporte und Importe der EU-Länder, Textilien und Bekleidung, 2000-2013 25

Abbildung 5: Top-5-Exportpartner der EU, Textilien.....26

Abbildung 6: Top-5-Exportpartner der EU, Bekleidung 27

Abbildung 7: Top-5-Importpartner der EU, Textilien28

Abbildung 8: Top-5-Importpartner der EU, Bekleidung 29

Abbildung 9: Arbeitskosten pro Stunde in der Textilindustrie 2008 und 2014 34

Abbildung 10: Türkische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013..... 39

Abbildung 11: Top-5-Exportpartner der Türkei, Textilien und Bekleidung40

Abbildung 12: Top-5-Importpartner der Türkei, Textilien und Bekleidung 41

Abbildung 13: Regionale Schwerpunkte der Textil- und Bekleidungsproduktion in der Türkei 201142

Abbildung 14: Beschäftigte in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2008..... 47

Abbildung 15: Chinesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013 50

Abbildung 16: Top-5-Exportpartner Chinas, Textilien und Bekleidung 52

Abbildung 17: Top-5-Importpartner Chinas, Textilien und Bekleidung 53

Abbildung 18: Beschäftigte in der chinesischen Textil- und Bekleidungsindustrie 1996-2001 56

Abbildung 19: Registrierte Arbeitskonflikte in China 1996-2013 57

Abbildung 20: Arbeitsstreitigkeiten in China 2013..... 58

Abbildung 21: Bangladeschs Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013.....64

Abbildung 22: Top-5-Exportpartner Bangladeschs, Textilien und Bekleidung.....66

Abbildung 23: Top-5-Importpartner Bangladeschs, Textilien und Bekleidung 67

Abbildung 24: Indische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013 74

Abbildung 25: Top-5-Exportpartner Indiens, Textilien und Bekleidung 76

Abbildung 26: Top-5-Importpartner Indiens, Textilien und Bekleidung 77

Abbildung 27: Vietnamesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013.....84

Abbildung 28: Top-5-Exportpartner Vietnams, Textilien und Bekleidung.....86

Abbildung 29: Top-5-Importpartner Vietnams, Textilien und Bekleidung 87

Abbildung 30:	Vietnamesische Textil- und Bekleidungsproduktion nach Eigentumsstruktur 2005 und 2009	88
Abbildung 31:	Streiks in Vietnam 1995-2013	93
Abbildung 32:	Indonesische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013.....	96
Abbildung 33:	Top-5-Exportpartner Indonesiens, Textilien und Bekleidung	98
Abbildung 34:	Top-5-Importpartner Indonesiens, Textilien und Bekleidung	99
Abbildung 35:	Kambodschanische Exporte und Importe, Textilien und Bekleidung, 1990-2013.....	105
Abbildung 36:	Top-5-Exportpartner Kambodschas, Textilien und Bekleidung.....	106
Abbildung 37:	Top-5-Importpartner Kambodschas, Textilien und Bekleidung	107
Abbildung 38:	Besitzstruktur kambodschanischer Bekleidungsfabriken nach Marktanteil 2008	109
Tabelle 1:	Wachstum der weltweiten Exporte von Textilien und Bekleidung 1980-2013.....	12
Tabelle 2:	Top-10-Textil- und Bekleidungsexporteure 1980-2013	13
Tabelle 3:	Top-10-Textil- und Bekleidungsimporteure 1980-2013	14
Tabelle 4:	Durchschnittliche Importzölle für Textilien, Bekleidung und Nicht-Agrar-Produkte 2013.....	20
Tabelle 5:	Funktionen von EU-Unternehmen in der Lieferkette	21
Tabelle 6:	Zahl der Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU 1995-2014	30
Tabelle 7:	Beschäftigte in der Textil- und Bekleidungsindustrie der EU 1995-2014	33
Tabelle 8:	Gewerkschaften in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2012	43
Tabelle 9:	Durchschnittliche Tageslöhne in der türkischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2010	46
Tabelle 10:	Mindestlöhne in ausgewählten chinesischen Regionen (in Yuan).....	59
Tabelle 11:	Anteil der formell Beschäftigten Bangladeschs, die Sozialleistungen von ihren Arbeitgebern erhalten, 2010.....	69
Tabelle 12:	Gewinner und Verlierer des geplanten Transpazifischen Partnerschaftsabkommens	90
Tabelle 13:	Produktion, Export, Import und Binnenkonsum indonesischer Textilien und Bekleidung 2008 und 2013.....	97
Tabelle 14:	Gewerkschaften in der indonesischen Textil- und Bekleidungsindustrie 2013	102

Glossar

Integrierte Produktion: Mit integrierten Betrieben (oder integrierter Produktion) sind Betriebe gemeint, die mehrere Stufen der textilen Kette umfassen – zum Beispiel von der Garnherstellung bis zum fertigen Kleidungsstück.

Meistbegünstigungszoll (MFN): Ein wichtiges Prinzip der Welthandelsorganisation ist das Meistbegünstigungsprinzip, die Most-Favoured-Nations (MFN)-Clause. Dies bedeutet, dass Handelsprivilegien, die einem Vertragspartner gewährt werden, allen WTO-Mitgliedern gewährt werden müssen. Dies betrifft auch die Zölle. Präferenzielle Handelsabkommen oder Freihandelsabkommen können hiervon abweichen.

Multistakeholder-Initiativen: Multistakeholder- oder Multi-Akteurs-Initiativen sind freiwillige Zusammenschlüsse zwischen öffentlichen, zivilgesellschaftlichen und privatwirtschaftlichen Akteuren. Multistakeholder-Initiativen zielen auf kooperative Lösungsansätze für gesellschaftliche Probleme. Sie finden sich vor allem in den Bereichen der sozialen und ökologischen Unternehmensverantwortung und der Förderung nachhaltiger Entwicklung.

Powerloom: Der Begriff Powerloom (= elektrischer Webstuhl) bezeichnet in Indien den Sektor, in dem kleine und mittlere Betriebe mit einfachen elektrischen Webstühlen Stoffe produzieren.

Präferenzielle Zölle/Präferenzielle Handelsabkommen: In präferenziellen Handelsabkommen werden Vorzugszölle (= präferenzielle Zölle) zwischen Handelspartnern festgelegt.

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

Reallohn: Unter Reallohn wird das Verhältnis des Lohns zum Preisniveau verstanden. Steigende Löhne bei noch schneller steigender Inflation bedeuten sinkende Reallöhne.

Stakeholder: Als Stakeholder werden Akteure bezeichnet, die ein berechtigtes Interesse an einem Projekt oder Prozess haben. Im Fall eines Textilunternehmens können dies neben den Eigentümern unter anderem Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Gläubiger und die Gesellschaft sein.

Technische Textilien: Als technische Textilien werden alle textilen Materialien bezeichnet, die wegen ihrer technischen oder funktionellen Eigenschaften, nicht wegen ihres ästhetischen oder dekorativen Charakters hergestellt werden.

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

Vertragsarbeit: Im Unterschied zu einem festen Beschäftigungsverhältnis zeichnet sich die Vertrags- oder Kontraktarbeit meist durch das Fehlen arbeits- und sozialrechtlicher Verpflichtungen gegenüber den Beschäftigten aus. Im indischen Kontext ist damit in der Regel vor allem der Aspekt der Vermittlung der Beschäftigten durch einen Arbeitsvermittler oder -agenten gemeint.

Welttextilabkommen: Das Welttextilabkommen trat 1995 in Kraft und löste das ältere Multifaserabkommen ab. Es regelte die Integration des Handels mit Textilien und Bekleidung in die allgemeinen Regeln der Welthandelsorganisation für den Handel mit Gütern über einen Zeitraum von zehn Jahren. Nach Ablauf des Abkommens Ende 2004 sollten alle Mengenbeschränkungen für den Textil- und Bekleidungshandel abgebaut sein.

Abkürzungsverzeichnis

ACFTU	All China Federation of Trade Unions/Allgemeiner Chinesischer Gewerkschaftsdachverband
ACGB	All-Chinesischer Gewerkschaftsbund
ACT	Action Collaboration Transformation/Initiative „Aktion Zusammenarbeit Transformation“
AFTA	ASEAN Free Trade Zone/ASEAN-Freihandelszone
AFWA	Asia Floor Wage Alliance/Asiatische Grundlohnkampagne
Anm. d. A.	Anmerkung der Autorinnen
APTA	Asia-Pacific Trade Agreement/Asiatisch-Pazifisches Handelsabkommen
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations/Verband südostasiatischer Nationen
ATC	Agreement on Textiles and Clothing/Welttextilabkommen
BFC	Better Factories Cambodia/Bessere Fabriken Kambodscha (Programm für erleichterten Zugang kambodschanischer Hersteller zum US-Markt unter Berücksichtigung von Sozialstandards)
BGIWF	Bangladesh Garment and Industrial Workers Federation/Verband der Bekleidungs- und IndustriearbeiterInnen Bangladeschs
BGMEA	Bangladesh's Garment Manufacturers and Exporters Association/ Verband der Bekleidungsproduzenten und -exporteure Bangladeschs
BIGUF	Bangladesh Independent Garment Workers Union Federation/Unabhängiger Gewerkschaftsverband der BekleidungsarbeiterInnen Bangladeschs
BKMEA	Bangladesh's Knitwear Manufacturers and Exporters Association/ Verband der Strickwarenproduzenten und -exporteure Bangladeschs
BRGWF	Bangladesh Revolutionary Garments Workers Federation/ Verband der revolutionären BekleidungsarbeiterInnen Bangladeschs
C.CADWU	Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union/ Koalition der demokratischen Gewerkschaften der kambodschanischen BekleidungsarbeiterInnen
CAFTA	China-ASEAN Free Trade Agreement/Freihandelsabkommen China-ASEAN
CCC	Clean Clothes Campaign/Kampagne für Saubere Kleidung
CITI	Confederation of Indian Textile Industry/Verband der indischen Textilindustrie
CLEC	Community Legal Education Center/Gemeinschaftszentrum für juristische Bildung (kambodschanische Nichtregierungsorganisation)
CMT	Cut Make Trim/Schneiden Nähen Dekorieren (einfache Auftragsfertigung)
CNGA	China National Garment Association/Nationaler Chinesischer Verband der Bekleidungshersteller

CorA	Corporate Accountability/Netzwerk für Unternehmensverantwortung
Deriteks	Leather and Apparel Workers' Union/Gewerkschaft der Leder- und BekleidungsarbeiterInnen Türkei
DFQF	Duty-Free Quota-Free/Zoll- und quotenfreier Marktzugang
EBA	Everthing But Arms/Alles außer Waffen (Initiative der EU zum erleichterten Marktzugang für die ärmsten Länder)
EFTA	European Free Trade Association/Europäische Freihandelsvereinigung (Mitgliedsstaaten: Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz)
EURATEX	The European Textile and Apparel Federation/Europäischer Textil- und Bekleidungsverband
FLA	Fair Labor Association (Multistakeholder-Initiative)
FoA	Freedom of Association/Vereinigungsfreiheit (Internationales Protokoll zur Vereinigungsfreiheit)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade/Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
GATWU	Garment and Textile Workers Union/Bekleidungs- und Textil-Gewerkschaft
GMAC	Garment Manufacturers Association Cambodia/Verband der Bekleidungshersteller Kambodscha
GSP	General System of Preferences/Generalisiertes Präferenzsystem
GSP+	General System of Preferences +/Allgemeines Präferenzsystem +
GSTP	Global System of Trade Preferences Among Developing Countries/ Globales Präferenzsystem unter Entwicklungsländern
GTB	Gewerkschaft Textil-Bekleidung
IFC	International Finance Cooperation/Internationale Finanzkooperation, Mitglied der Weltbank-Gruppe
IHLO	International Hongkong Liaison Office/Internationales Verbindungsbüro Hongkong von ITUC/Global Union
ILO	International Labour Organisation/Internationale Arbeitsorganisation
ITKIB	Istanbul Tekstil ve Konfeksivon Ihracatci Birlikleri/ Verband der Textil- und Bekleidungsexporteure Istanbul
IULBR	International Union League for Brand Responsibility/Internationale Gewerkschaftsliga für Markenverantwortung
LBL	Labour Behind the Label/Arbeit hinter der Marke (britische Nichtregierungsorganisation)
LDC	Least Developed Countries/Am wenigsten entwickelte oder ärmste Länder
MDG	Millennium Development Goals/Millenniums-Entwicklungsziele
MFN	Most Favoured Nation/Meistbegünstigtenklausel

NAMA	Non Agricultural Market Access/Marktzugang für Nicht-Agrar-Güter
NIFTUC	National Independent Federation Textile Union of Cambodia/ Unabhängiger nationaler Verband der Textilgewerkschaft Kambodscha
NTUI	New Trade Union Initiative/Neue Gewerkschaftsinitiative Indiens
OEM	Original Equipment Manufacturer/Auftragsfertiger
OTEXA	Office of Textiles and Apparel/Büro für Textil und Bekleidung
TEKSIF	Turkish Textile, Knitting and Clothing Industry Workers' Union/ Türkische Gewerkschaft der Textil-, Strick- und Bekleidungsindustrie
TPP	Trans-Pacific Partnership/Trans-Pazifische Partnerschaft
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership/ Transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development/ UN-Handels- und Entwicklungskonferenz
UNI	United Network International/Internationales Gewerkschaftsnetzwerk
USTR	United States Trade Representative/Handelsbeauftragter der USA
VGCL	Vietnam General Confederation of Labour/Allgemeiner Verband der Beschäftigten Vietnam
VINATEX	Vietnam National Textile and Garment Group/Staatliche Textil- und Bekleidungsunternehmensgruppe Vietnams
VITAS	Vietnam Textile and Garment Association/Textil- und Bekleidungsverband Vietnam
WTO	World Trade Organisation/Welthandelsorganisation

Liste der InterviewpartnerInnen

Name	Organisation	Ort und Datum
EU		
Jean Jenkins	Cardiff University – Großbritannien	Hongkong, 20.11.2014
Ingeborg Wick	Südwind e. V./Kampagne für Saubere Kleidung – Deutschland	Bonn, 09.10.2014
Türkei		
Bilge Seckin	CCC Turkey (Clean Clothes Campaign)	Hongkong, 18.11.2014
China		
Rena Lau	GM Hongkong (Globalization Monitor)	Hongkong, 14.11.2014
Monina Wong	IHLO (International Trade Union Confederation Hongkong Liaison Office)	Hongkong, 14.11.2014
Jason Chan	LAC (Labour Action China) – Hongkong	Hongkong, 14.11.2014
Bangladesch		
Babul Akhter	BGIWF (Bangladesh Garment and Industrial Workers Federation)	Hongkong, 17.11.2014
Rashadul Alam Raju	BIGUF (Bangladesh Independent Garment Workers Union Federation)	Hongkong, 17.11.2014
Salauudin Shapon	BRGWF (Bangladesh Revolutionary Garments Workers Federation)	Hongkong, 17.11.2014
Indien		
Ashim Roy	NTUI (New Trade Union Initiative)/Mill Mazdoor Panchayat	Hongkong, 19.11.2014
Prathiba Ramanath	GATWU (Garment and Textile Workers Union)	Hongkong, 19.11.2014

Name	Organisation	Ort und Datum
Indonesien		
Emilia Yanti	GSBI (Gabungan Serikat Buruh Indonesia/Indonesia Joint Trade Unions)	Hongkong, 22.11.2014
Surya Tjandra	TURC (Trade Union Rights Centre)	Hongkong, 16.11.2014
Vietnam/Kambodscha		
Sanjiv Pandita	AMRC (Asia Monitor Resource Center)	Hongkong, 14.11.2014
Erwin Schweisshelm	FES (Friedrich-Ebert-Stiftung) Vietnam	Skype Call Bonn – Hanoi, 23.12.2014
Kambodscha		
Sean Sophol	C.CAWDU (Coalition of Cambodian Apparel Workers' Democratic Union)	Berlin, 10.10.2014
Athit Thong	C.CADWU (Coalition of Cambodian Apparel Workers' Democratic Union)	Hongkong, 21.11.2014
Joel Preston	CLEC (Community Legal Education Center)	Hongkong, 18.11.2014

Themenkomplexe der leitfadenzentrierten Interviews

1. Could you please give us a short overview on your organization and your tasks?

- 1.1 Which organization/union are you working in? Since when?
- 1.2 What is your task in the organization?
- 1.3 Do you have national and/or international cooperation partners?
- 1.4 What is your organization/union mainly occupied with?
- 1.5 Unions: How many members are you representing?/NGOs: How many members/employees do you have?
- 1.6 What is the percentage of women in your organization and what is the role of women?

2. How has your work developed over the last 10-15 years?

- 2.1 What successes have you recorded?
- 2.2 What were the main problems you have been facing?
- 2.3 Have you added or lost fields of work? What led to these changes?
- 2.4 In your organizing strategies/political actions had there been changes regarding a special focus on a distinct group of employees? Why? (e.g. migrants, women, laid off employees ...)

3. How have the working conditions in the textile- and garment industry in your country changed during the last 10-15 years?

- 3.1 Number and kind of workplaces in the textile and garment industry
- 3.2 Development of type of employees (age, origin, gender)
- 3.3 Wage development/wage trends
- 3.4 Development of working hours
- 3.5 Health and security situation at the workplace
- 3.6 Development of union density
- 3.7 Causes of labor conflicts – can you observe any changes over the last 10-15 years?

- 3.8 Developments with regard to the situation of women in the industry
- 3.9 Have factory closures and therefore laid off workers been an important problem over the last years? From your observations: What is the proportion of factory closures to new factory openings? What did this dynamic mean for the employees?

4. According to your assessment: What are the causes for those developments (referring to questions 2 and 3)? What role did the following aspects play in your opinion:

- 4.1 Competition between production countries
- 4.2 Trade regulations
- 4.3 Technological upgrading/increase in productivity
- 4.4 International buyers/traders
- 4.5 Local companies and their associations
- 4.6 The state/authorities/national labor law and its implementation?
- 4.7 Trade unions/NGOs
- 4.8 International partner organizations

5. Are you aware of liberalisation in world trade with textiles and clothing and if so do you think there is influence on working conditions caused by liberalization?

6. What is the most important thing to be done to improve the situation of workers in your country? Who should act to bring this forward?

- 6.1 How do you assess the Asia Floor Wage Campaign in this context?

7. Is there anything else to add from your side?

Hinweise zu den Autorinnen

Sabine Ferenschild, Dr., Jg. 1964, Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut SÜDWIND, Bonn. Arbeitsschwerpunkte: Frauen und Weltwirtschaft, Arbeitsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie, Arbeitsmigration.

Aktuelle Publikationen: Ferenschild, Sabine/Katiyar, Sudhir (2015): Harte Arbeit für weiche Fasern. Arbeitsrechtsverletzungen in indischen Entkernungsfabriken, Bonn; Ferenschild, Sabine (2014): Afrikas weißes Gold. Ein moderner Dreieckshandel. Afrikanischer Rohstoff – chinesische Verarbeitung – europäischer Konsum, Siegburg.

Julia Schniewind, Jg. 1989, Master an der Universität Bayreuth im Studiengang „Internationale Wirtschaft und Governance“; Masterarbeit zu „10 Jahre Liberalisierung im Welttextilhandel. Auswirkungen handelspolitischer Entscheidungen auf die Beschäftigten in Bangladesch, China, Indien und Kambodscha“, Bayreuth 2015.

Ausschreibung

Otto Brenner Preis 2016

*„Nicht Ruhe und Unterwürfigkeit gegenüber
der Obrigkeit ist die erste Bürgerpflicht,
sondern Kritik und ständige demokratische Wachsamkeit.“*
(Otto Brenner 1968)

Es werden Beiträge prämiert, die für einen kritischen Journalismus vorbildlich und beispielhaft sind und die für demokratische und gesellschaftspolitische Verantwortung im Sinne von Otto Brenner stehen. Vorausgesetzt werden gründliche Recherche und eingehende Analyse.

Der Otto Brenner Preis ist mit einem Preisgeld von 47.000 Euro dotiert, das sich wie folgt aufteilt:

- 1. Preis 10.000 Euro**
- 2. Preis 5.000 Euro**
- 3. Preis 3.000 Euro**

Zusätzlich vergibt die Otto Brenner Stiftung:

für die beste Analyse (Leitartikel, Kommentar, Essay)
den Otto Brenner Preis „Spezial“ 10.000 Euro

für Nachwuchsjournalistinnen und -journalisten
den „Newcomerpreis“ 2.000 Euro

für Medienprojekte
den „Medienprojektpreis“ 2.000 Euro

und drei **Recherche-Stipendien** von je **5.000 Euro**

Bewerbungszeitraum: 1. April bis 30. Juni

Die Bewerbungsbögen mit allen erforderlichen Informationen erhalten Sie unter:

www.otto-brenner-preis.de

Otto Brenner Stiftung
Wilhelm-Leuschner-Str. 79
60329 Frankfurt am Main
E-Mail: info@otto-brenner-preis.de
Tel.: 069 / 6693 - 2576
Fax: 069 / 6693 - 2786



Arbeitspapiere der Otto Brenner Stiftung

Die Ergebnisse von Kurzstudien veröffentlichen wir online in der OBS-Reihe „Arbeitspapiere“.
Infos und Download: www.otto-brenner-stiftung.de

- Nr. 21 Ausverkauf des Journalismus? – Medienverlage und Lobbyorganisationen als Kooperationspartner
(Marvin Oppong)
- Nr. 20 Die AfD vor den Landtagswahlen 2016 – Programme, Profile und Potenziale
(Alexander Hensel, Lars Geiges, Robert Pausch und Julika Förster)
- Nr. 19 Bürgerbeteiligung im Fernsehen – Town Hall Meetings als neues TV-Format?
(Nils Heisterhagen)
- Nr. 18 „Querfront“ – Karriere eines politisch-publizistischen Netzwerks
(Wolfgang Storz)
- Nr. 17 Information oder Unterhaltung? – Eine Programmanalyse von WDR und MDR
(Joachim Trebbe, Anne Beier und Matthias Wagner)
- Nr. 16 Politische Beteiligung: Lage und Trends
(Rudolf Speth)
- Nr. 15 Der junge Osten: Aktiv und Selbstständig – Engagement Jugendlicher in Ostdeutschland
(Jochen Roose)
- Nr. 14 Wettbewerbspopulismus – Die Alternative für Deutschland und die Rolle der Ökonomen
(David Bebnowski und Lisa Julika Förster)
- Nr. 13 Aufstocker im Bundestag – Nebeneinkünfte und Nebentätigkeiten der Abgeordneten
zu Beginn der 18. Wahlperiode
(Herbert Hönigsberger)
- Nr. 12: Zwischen Boulevard und Ratgeber-TV. Eine vergleichende Programmanalyse von SWR und NDR
(Joachim Trebbe)
- Nr. 11: Die sechste Fraktion. Nebenverdiener im Deutschen Bundestag
(Herbert Hönigsberger)
- Nr. 10: Chancen der Photovoltaik-Industrie in Deutschland
(Armin Räuber, Werner Warmuth, Johannes Farian)
- Nr. 9: Logistik- und Entwicklungsdienstleister in der deutschen Automobilindustrie –
Neue Herausforderungen für die Gestaltung der Arbeitsbeziehungen
(Heinz-Rudolf Meißner)
- Nr. 8: Wirtschaftsförderung und Gute Arbeit – Neue Herausforderungen und Handlungsansätze
(Martin Grundmann und Susanne Voss unter Mitarbeit von Frank Gerlach)
- Nr. 7: Wahlkampf im medialen Tunnel – Trends vor der Bundestagswahl 2013
(Thomas Leif und Gerd Mielke)
- Nr. 6: Wer sind die 99%? Eine empirische Analyse der Occupy-Proteste
(Ulrich Brinkmann, Oliver Nachtwey und Fabienne Décieux)
- Nr. 5: Wie sozial sind die Piraten?
(Herbert Hönigsberger und Sven Osterberg)
- Nr. 4: Solarindustrie: Photovoltaik. Boom – Krise – Potentiale – Fallbeispiele
(Ulrich Bochum und Heinz-Rudolf Meißner)
- Nr. 3: Gewerkschaftliche Netzwerke stärken und ausbauen
(Anton Wundrak)
- Nr. 2: Werkverträge in der Arbeitswelt
(Andreas Koch)
- Nr. 1: Soziale Ungleichheit und politische Partizipation in Deutschland
(Sebastian Bödeker)

Die Otto Brenner Stiftung ...

... ist die gemeinnützige Wissenschaftsstiftung der IG Metall. Sie hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. Als Forum für gesellschaftliche Diskurse und Einrichtung der Forschungsförderung ist sie dem Ziel der sozialen Gerechtigkeit verpflichtet. Besonderes Augenmerk gilt dabei dem Ausgleich zwischen Ost und West.

... initiiert den gesellschaftlichen Dialog durch Veranstaltungen, Workshops und Kooperationsveranstaltungen (z. B. im Herbst die OBS-Jahrestagungen), organisiert internationale Konferenzen (Mittel-Ost-Europa-Tagungen im Frühjahr), lobt jährlich den „Brenner-Preis für kritischen Journalismus“ aus, fördert wissenschaftliche Untersuchungen zu sozialen, arbeitsmarkt- und gesellschaftspolitischen Themen, vergibt Kurzstudien und legt aktuelle Analysen vor.

... macht die Ergebnisse der Projekte öffentlich zugänglich.

... veröffentlicht die Ergebnisse ihrer Forschungsförderung in der Reihe „OBS-Arbeitshefte“ oder als Arbeitspapiere (nur online). Die Arbeitshefte werden, wie auch alle anderen Publikationen der OBS, kostenlos abgegeben. Über die Homepage der Stiftung können sie auch elektronisch bestellt werden. Vergriffene Hefte halten wir als PDF zum Download bereit.

... freut sich über jede ideelle Unterstützung ihrer Arbeit. Aber wir sind auch sehr dankbar, wenn die Arbeit der OBS materiell gefördert wird.

... ist zuletzt durch Bescheid des Finanzamtes Frankfurt am Main V (-Höchst) vom 9. April 2015 als ausschließlich und unmittelbar gemeinnützig anerkannt worden. Aufgrund der Gemeinnützigkeit der Otto Brenner Stiftung sind Spenden steuerlich absetzbar bzw. begünstigt.

Unterstützen Sie unsere Arbeit, z. B. durch eine zweckgebundene Spende

Spenden erfolgen nicht in den Vermögensstock der Stiftung, sie werden ausschließlich und zeitnah für die Durchführung der Projekte entsprechend dem Verwendungszweck genutzt.

Bitte nutzen Sie folgende Spendenkonten:

Für Spenden mit zweckgebundenem Verwendungszweck zur Förderung von Wissenschaft und Forschung zum Schwerpunkt:

- Förderung der internationalen Gesinnung und des Völkerverständigungsgedankens

Bank:	HELABA Frankfurt/Main
IBAN:	DE11 5005 0000 0090 5460 03
BIC:	HELA DE FF

Für Spenden mit zweckgebundenem Verwendungszweck zur Förderung von Wissenschaft und Forschung zu den Schwerpunkten:

- Angleichung der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Ost- und Westdeutschland (einschließlich des Umweltschutzes)
- Entwicklung demokratischer Arbeitsbeziehungen in Mittel- und Osteuropa
- Verfolgung des Zieles der sozialen Gerechtigkeit

Bank:	HELABA Frankfurt/Main
IBAN:	DE86 5005 0000 0090 5460 11
BIC:	HELA DE FF

Geben Sie bitte Ihre vollständige Adresse auf dem Überweisungsträger an, damit wir Ihnen nach Eingang der Spende eine Spendenbescheinigung zusenden können. Oder bitten Sie in einem kurzen Schreiben an die Stiftung unter Angabe der Zahlungsmodalitäten um eine Spendenbescheinigung. Verwaltungsrat und Geschäftsführung der Otto Brenner Stiftung danken für die finanzielle Unterstützung und versichern, dass die Spenden ausschließlich für den gewünschten Verwendungszweck genutzt werden.

Aktuelle Ergebnisse der Forschungsförderung in der Reihe „OBS-Arbeitshefte“

- **OBS-Arbeitsheft 85**
Sabine Ferenschild, Julia Schniewind
Folgen des Freihandels
Das Ende des Welttextilabkommens und die Auswirkungen auf die Beschäftigten
- **OBS-Arbeitsheft 84***
Fritz Wolf
„Wir sind das Publikum!“
Autoritätsverlust der Medien und Zwang zum Dialog
- **OBS-Arbeitsheft 83**
Thomas Goes, Stefan Schmalz, Marcel Thiel, Klaus Dörre
Gewerkschaften im Aufwind?
Stärkung gewerkschaftlicher Organisationsmacht in Ostdeutschland
- **OBS-Arbeitsheft 82**
Silke Röbenack, Ingrid Artus
Betriebsräte im Aufbruch?
Vitalisierung betrieblicher Mitbestimmung in Ostdeutschland
- **OBS-Arbeitsheft 81***
Bernd Gäbler
„... den Mächtigen unbequem sein“
Anspruch und Wirklichkeit der TV-Politikmagazine
- **OBS-Arbeitsheft 80**
Wolfgang Merkel
Nur schöner Schein?
Demokratische Innovationen in Theorie und Praxis
- **OBS-Arbeitsheft 79***
Fabian Virchow, Tanja Thomas, Elke Grittmann
„Das Unwort erklärt die Untat“
Die Berichterstattung über die NSU-Morde – eine Medienkritik
- **OBS-Arbeitsheft 78***
Hans-Jürgen Arlt, Wolfgang Storz
Missbrauchte Politik
„Bild“ und „BamS“ im Bundestagswahlkampf 2013
- **OBS-Arbeitsheft 77***
Werner Rügemer, Elmar Wigand
Union-Busting in Deutschland
Die Bekämpfung von Betriebsräten und Gewerkschaften als professionelle Dienstleistung
- **OBS-Arbeitsheft 76***
Marvin Oppong
Verdeckte PR in Wikipedia
Das Weltwissen im Visier von Unternehmen
- **OBS-Arbeitsheft 75***
Olaf Hoffjann, Jeannette Gusko
Der Partizipationsmythos
Wie Verbände Facebook, Twitter & Co. nutzen
- **OBS-Arbeitsheft 74***
Alexander Hensel, Stephan Klecha
Die Piratenpartei
Havarie eines politischen Projekts?

* Printfassung leider vergriffen; Download weiterhin möglich.

OBS-Arbeitsheft 85

Folgen des Freihandels

www.otto-brenner-stiftung.de