

Probleme der internationalen Arbeitsteilung in der Textil- und Bekleidungsindustrie

Karl Buschmann, geboren 1914 in Brakel, ist seit 1951 im Geschäftsführenden Vorstand der Gewerkschaft Textil - Bekleidung, 1963 wurde er zum Ersten Vorsitzenden der Gewerkschaft gewählt. Seit 1972 ist er Präsident der Internationalen Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter- Vereinigung (ITBLA V); außerdem ist er Präsident der Europäischen Regionalorganisation Textil-Bekleidung-Leder (ERO).

Vorrangig geht es bei der Diskussion um die internationale Arbeitsteilung um das Problem, ob, wie und wozu die noch nicht industrialisierten Länder, insbesondere die Entwicklungsländer, industrialisiert werden sollen. Für die Industrieländer ist es wichtig, ob bei ihnen durch diesen weltweiten Industrialisierungsprozeß Arbeitsplätze gefährdet oder gesichert werden.

Die Frage, ob die Entwicklungsländer industrialisiert werden sollen, ist an sich grundsätzlich zu bejahen. Man sollte jedoch nicht das alleinige Heil in der Industrialisierung suchen, sondern auch den Bereich der Landwirtschaft, des Handwerks und

die Infrastruktur stärker ausbauen als bisher, denn zunächst sollten die Entwicklungsländer ihre Grundbedürfnisse befriedigen können.

In den letzten Jahren hat eine fortlaufende Diskussion darüber stattgefunden, welche Industriebereiche für die Entwicklungsländer besonders geeignet seien und welche nicht.

Diese Diskussion über das „Wie“ der Industrialisierung reichte bis in die nationale Struktur- und Regionalpolitik hinein. Man redete von zukunftssicheren Industrien, von international langfristig wettbewerbsfähigen Industrien, von hochmodernen Industrien und eben von dem Gegenteil davon.

Im Rahmen der weltweiten Arbeitsteilung sollten dann diejenigen Industrien, die diese hochtrabenden Attribute nicht aufweisen konnten, an die Entwicklungsländer abgegeben bzw. in diese verlagert werden.

Einmal abgesehen davon, ob dieses Vorgehen für die Entwicklungsländer richtig wäre, so hat diese wohlklingende Theorie einen entscheidenden Mangel: Kein Mensch (und dazu zähle ich auch die Professoren) weiß konkret zu sagen und zu beweisen, welche Branchen denn nun zukunftssicher und langfristig wettbewerbsfähig sind. Wir haben doch miterleben müssen, welchen Wert oder Unwert solche Prognosen in der Vergangenheit hatten.

Eine neue Abart der Theorie der internationalen Arbeitsteilung verlangt, daß die Industrieländer in Zukunft nur noch sogenannte „intelligente Produkte“ herstellen sollen — einmal abgesehen davon, daß keiner genau sagen kann, was heute, morgen oder übermorgen „intelligente Produkte“ sind und sein werden. Vor wenigen Jahren galten zum Beispiel Transistorgeräte, Fernsehapparate, Kameras usw. als Höchstmaß technologischer Einmaligkeit. Heute werden diese „intelligenten Waren“ in Entwicklungsländern hergestellt und massenweise in die Industrieländer importiert. Wenn aber der Begriff „intelligent“ sich im Sinne seiner Erfinder nicht auf die Technologie bezieht, sondern eher im Sinne „Die Industrieländer forschen und lassen andere arbeiten“ zu verstehen ist, so muß die Frage erlaubt sein, was denn die Beschäftigten in den Industrieländern alles erforschen sollen, um nicht arbeitslos zu werden. Im übrigen sollte man auch einmal darüber nachdenken, ob diese Art von „weltweiter Arbeitsteilung“ weltpolitisch funktionieren kann. Werden die Entwicklungsländer wirklich darüber beglückt sein, wenn die Industrieländer in vollklimatisierten Räumen Schreibtisch- bzw. Denkarbeit betreiben und die körperliche Arbeit und die Dreckarbeit von den Entwicklungsländern geleistet werden muß? Und wenn ja - wie lange werden die Entwicklungsländer darüber beglückt sein?

Ein fundamentaler Irrtum der Verlagerungstheorie besteht des weiteren darin, daß man davon ausgeht, die *Textilindustrie* gehöre zu den arbeitsintensiven Industrien. Daß die Textilindustrie längst nicht mehr arbeitsintensiv ist, sondern schon lange kapitalintensiv geworden ist, wird einfach nicht zur Kenntnis genommen.

Würde diese technologische Wandlung erkannt und anerkannt, brähe nämlich die ganze Theorie zusammen, die Textilindustrie in die Entwicklungsländer zu verlagern. Gegenwärtig kostet die Errichtung eines neuen Arbeitsplatzes in der Baumwollspinnerei 430 000 DM, in der Spulerei 980 000 DM, in der Weberei 580 000 DM und selbst in der Rundstickerei 280 000 DM. Wer in den Industrieländern den Entwicklungsländern heute die Errichtung „einer Textilindustrie als arbeitsintensive Industrie“ anpreist, sagt ihnen- bewußt oder unbewußt - die Unwahrheit, nimmt ihnen die sowieso schon knappen Devisen weg und treibt sie wegen der auf Überkapazitäten beruhenden sehr scharfen Konkurrenz im Welttextilhandel in ein gefährliches Wagnis.

Es hat sich auch gezeigt, daß die Aufnahme einer Textilproduktion durch die Entwicklungsländer unter Zuhilfenahme älterer, gebrauchter Textilmaschinen aus den Industrieländern ohne Subventionen auf die Dauer nicht durchzuhalten ist. Der Lohnvorteil kann nämlich die geringere technologische Leistungsfähigkeit der Gebrauchtmaschinen nicht aufwiegen. Hiermit soll nicht gesagt sein, daß die Entwicklungsländer überhaupt keine eigene Textilindustrie - etwa zur Versorgung des eigenen Marktes - und auch zum Export aufbauen sollten. Es soll nur davor gewarnt werden, die Textilindustrie als bestmögliche Exportindustrie und als bestmöglichen Devisenbringer zu betrachten.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die Errichtung einer exportorientierten Textilindustrie in den Entwicklungsländern dort überdurchschnittlich teure Arbeitsplätze schafft, auf der anderen Seite aber aufgrund der internationalen, zum Teil ruinösen Konkurrenzverhältnisse nur - wenn überhaupt - unterdurchschnittliche Erträge und dadurch wiederum unterdurchschnittliche Arbeitsbedingungen zuläßt. In den gegenwärtigen Industrieländern würde sich hingegen die Beschäftigungslage weiter verschärfen, ohne daß die Menschen in den Entwicklungsländern durch diese „internationale Arbeitsteilung“ wesentliche Vorteile hätten.

Wie sehen diese Zusammenhänge nun bezogen auf die *Bekleidungsindustrie* aus? Während hinsichtlich der Textilindustrie die Theorie der internationalen Arbeitsteilung bereits in ihrer Grundvoraussetzung - nämlich der nicht mehr gegebenen Arbeitsintensität - versagt, ist dies bei der Bekleidungsindustrie in diesem Maße nicht der Fall. Stärker als bei der Textilindustrie spielt jedoch - was den Absatz von Bekleidungsprodukten in den industrialisierten Ländern angeht - die Qualität, die Mode und die Markt- und Verbrauchernähe eine primäre Rolle.

Neben diesen Merkmalen müßte man sich bei einer Verlagerung im übrigen in Zukunft auch die Preise vom Ausland vorschreiben lassen. Ich brauche hier nur das deutsche Schirmbeispiel zu erwähnen: Als die deutsche Schirmindustrie durch Dumping-Importe weitestgehend „verlagert“ war, holten sich die ausländischen Exporteure über Preiserhöhungen die vorher eingegangenen „Verdrängungsverluste“ wieder mehr als zurück.

Was die Bekleidungsindustrie in den Industrieländern angeht, ist noch deutlicher als bei der Textilindustrie die entscheidende Frage zu stellen: Was machen wir mit den überwiegend *weiblichen Beschäftigten*? Es wird zu oft übersehen, daß in der Bekleidungsindustrie fast 90 Prozent der Beschäftigten Frauen und Mädchen sind, bei denen infolge familiärer Bindungen fast keine regionale Mobilität vorhanden ist. Es wird zu oft vergessen, daß die Bekleidungsindustrie gerade in solchen monostrukturierten Gegenden angesiedelt ist, in denen bei Verlust des Arbeitsplatzes keine andere industrielle Weiterbeschäftigung möglich ist. In Hinsicht auf die Bekleidungsindustrie stellt sich damit nicht nur die Frage nach der volkswirtschaftlichen Bedeutung dieser Branche, sondern auch vor allem die Frage nach dem Wert und der Bedeutung der Frauenbeschäftigung.

Allmählich scheint sich die Einsicht durchzusetzen, daß jede Volkswirtschaft keine Monoindustrie, sondern eine abgewogene, differenzierte Industriestruktur benötigt und daß die Vernachlässigung bzw. Aufgabe einzelner Industriebranchen zu Verzerrungen und unerwünschten Abhängigkeiten des Inlandsmarktes von Auslandsmärkten führt. Wir brauchen für diese These nur die einprägsame Ölkrise und die Erpressung durch die Olförderländer und sonstigen Ölgewinnler zu erwähnen.

Jede Volkswirtschaft ist um so lebensfähiger, gesicherter und wettbewerbsfähiger, je umfangreicher und breiter ihr Produktionsspektrum ist. Dazu gehören nicht nur die Grundstoff-, Produktions- und Investitionsgüterindustrien, sondern auch moderne und leistungsfähige Konsumgüterindustrien.

Es ist Aufgabe der sektoralen, regionalen und infrastrukturellen Politik, eine solche Industriestruktur zu schaffen bzw. zu erhalten. Die regionale und infrastrukturelle Politik muß sich mehr als bisher durch gezielte anpassungs- und gestaltungspolitische Maßnahmen darum bemühen, einseitige industrielle Ballungen aufzulockern und krisenfester zu machen. Nur eine differenzierte, zielgerichtete Strukturpolitik, die gesicherte und eindeutige Rahmenbedingungen für unternehmerische Entscheidungen setzt, kann zur Erreichung der gewünschten strukturellen Entwicklungen führen.

Wir werden jedoch — um es noch einmal zu sagen — nicht jeden Arbeitsplatz in der jetzt gegebenen Form erhalten können. Allein das sich ändernde Verbraucherverhalten und die nicht gleichbleibenden Verbraucherverwünsche führen zu strukturellen Veränderungen, denen sich die Produktions- und Beschäftigungsstruktur anpassen muß.

Grundsätzlich kann erwartet werden, daß die strukturellen Wandlungen, was die Produktionspalette angeht, in den Industrieländern weg von der Massen- und Stapelware und hin zu höherwertigen, modischen Artikelgruppen führen werden. In dieser Hinsicht kommt den Unternehmern und ihrer Anpassungsfähigkeit höchste Bedeutung für die Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie zu. Die Textil-

und Bekleidungsindustrie produziert daher nicht für einen anonymen, sondern für einen sehr konkreten Markt. Diejenigen Unternehmer jedoch, die engstirnig und starrsinnig Markt- und Verbrauchsänderungen mißachten, haben ihren Untergang selbst zu vertreten. Wir wissen aus Erfahrung, daß viele Betriebsstillegungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie zu verhindern gewesen wären, wenn eine bessere Marktbeobachtung und Marktanalyse betrieben worden wäre. Viele Unternehmer der Textil- und Bekleidungsindustrie haben sich leider jedoch noch die Mentalität jener „guten alten Zeit“ erhalten, als ihnen die Ware in jeder Menge in jeder Qualität und zu jedem Preis an den Werkstoren aus den Händen gerissen wurde.

Ich gehöre nicht zu den Pessimisten. Ich bin fest davon überzeugt, daß wir mit unseren Problemen fertig werden können. Die Textil- und Bekleidungsindustrie hat nämlich gegenüber anderen sogenannten modernen Industrien einen uneinholbaren und einen unausgleichbaren Vorteil. Wir stellen Waren her, die neben Nahrung und Wohnen das dritte Grundbedürfnis der Menschen befriedigen. Dies ist heute so und dies wird in den nächsten Jahrzehnten, Jahrhunderten und Jahrtausenden so sein. Ähnliches kann man von vielen „modernen“ Produkten nicht sagen. Textil- und Bekleidungswaren werden noch hergestellt und verbraucht werden, wenn viele der heutigen sogenannten modernen Warengruppen längst vom Markte verschwunden, vergessen und nur noch in Museen zu besichtigen sein werden.

Im übrigen ist der Bedarf nach Textil- und Bekleidungsprodukten weltweit längst nicht gedeckt. Wir arbeiten daher in keinem schrumpfenden, sondern mittel- und langfristig in einem expansiven Markt! Die Unterschiede im Textilverbrauch pro Kopf sind zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern immer noch extrem hoch. Der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch von textilen Rohstoffen beträgt weltweit 6,6 kg. An der Spitze stehen die USA mit 25,0 kg und Schweden mit 20,3 kg. In Indonesien hingegen werden nur 1,0 kg und in Birma nur 0,6 kg verbraucht. Diese Unterschiede kommen nicht etwa daher, daß das unterschiedliche Klima sich so extrem auswirkt oder daß die Menschen in den Entwicklungsländern nicht mehr Textilien und Bekleidung wollten, sondern es liegt daran, daß sie sich nicht mehr Textilien und Bekleidung leisten können.

An dieser Stelle komme ich nun zur Behandlung der Frage: Wozu soll die Industrialisierung der Entwicklungsländer dienen? Vielleicht erscheint dem einen oder anderen diese Frage etwas abwegig, denn bisher ging man ja vielfach von einer gewissen Automatik zwischen Industrialisierungs- und Entwicklungspolitik aus nach dem Motto: Man schaffe in den Entwicklungsländern eigene Industrien, Sorge für einen freien Welthandel, öffne die Märkte der Industrieländer für die Waren aus den Entwicklungsländern - und schon hat man die richtige Entwicklungspolitik getrieben.

Ich für meine Person sehe allerdings diese Automatik nicht. Ganz im Gegenteil: Ich habe den Eindruck, daß an einer solchen Politik ganz andere verdienen — nur

nicht die Entwicklungsländer, oder besser gesagt: die Menschen in den Entwicklungsländern.

Doch wenn mit der Industrialisierung nicht auch angemessene Lohn-, Arbeits- und Sozialbedingungen für die Menschen in den Entwicklungsländern geschaffen werden, dann ist die Behauptung, es handele sich hier um Entwicklungshilfe, leeres Gerede. Warum gehen denn unsere privaten Investoren in die Entwicklungsländer und investieren dort, was sie hier an Investitionen unterlassen? Die Antwort ist kein Geheimnis: Weil die Lohn-, Arbeits- und Sozialkosten dort entschieden niedriger sind als in den Industrieländern und weil man die dort zu Mini-Kosten produzierten Waren mit entsprechend höheren Aufschlägen und Gewinnen in den Industrieländern verkaufen kann. Die wissenschaftlich abgesicherte Ideologie für diese „weltweite Arbeitsteilung“ liefert dabei das „Gesetz der komparativen Kosten“.

Der Erfinder Ricardo war - und das muß zu seinen Gunsten betont werden - jedoch nicht so vermessen, dieses Gesetz als Instrument der Entwicklungshilfe oder Entwicklungspolitik darzustellen. Wenn man heute die entwicklungspolitische Diskussion aufmerksam verfolgt, hat man den berechtigten Eindruck, daß hier eine frühliberale und frühkapitalistische Ideologie zu einer katastrophal falsch verstandenen, ganz besonders progressiven „Vorwärtsstrategie“ umfunktioniert wurde.

Was wir vermissen, ist die Sozialbindung des Kapitals im Rahmen der Industrialisierung der Entwicklungsländer und im Rahmen des internationalen Handels- und Kapitalverkehrs. Wir sehen es nicht als Entwicklungshilfe an, wenn Betriebe in den Industrieländern geschlossen und die Beschäftigten entlassen werden mit der alleinigen Absicht, das in den Industrieländern wegen der starken Gewerkschaften nicht mehr mögliche Lohndumping nun in den Entwicklungsländern zu praktizieren. Wir können den von solchen Praktiken negativ betroffenen Arbeitnehmern nicht sagen: „Das muß nun mal so sein“, weil uns hier die Vorteile und die Nachteile zu einseitig verteilt sind.

Das Problem des Arbeits- und Sozialkostengefalles zwischen Industrie- und Entwicklungsländern wäre natürlich ganz einfach zu lösen: nämlich dadurch, daß wir unser Lohnkostenniveau dem der Entwicklungsländer angleichen. Dann gäbe es z. B. für die Unternehmer in der deutschen Bekleidungsindustrie keinen Grund mehr, hier stillzulegen und nach Hongkong zu flüchten.

Ich stelle diese Problematik deshalb so drastisch dar, damit deutlich wird, was hier einige Theoretiker den Arbeitnehmern und den Gewerkschaften in den Industrieländern zumuten. Wir sind eben nicht der Meinung, daß wir seit Gründung der Gewerkschaften bis heute so ziemlich alles falsch gemacht haben. Und wir sehen es als unsere große Aufgabe und Verpflichtung an, den Menschen in den Entwicklungsländern ebenfalls einen angemessenen und vergleichbaren Lebensstandard zu verschaffen.

Um es noch einmal zu sagen: Entwicklungs- und Industrialisierungspolitik müssen an ihren sozialen Erfolgen in den Entwicklungsländern gemessen werden, und zwar an ihren sozialen Erfolgen für alle Menschen und nicht nur für eine dünne Oberschicht. Als Kriterien für sozialen Fortschritt können dabei nicht gelten der Anstieg des Rüstungsetats oder das Nummernkonto in der Schweiz.

Auch das Bruttosozialprodukt pro Kopf hat geringen Aussagewert, da es nichts über die Verteilungsrelationen mitteilt.

Wie könnte und müßte also eine solche Politik aussehen, die die Arbeitsplätze in den Industrieländern auf der einen Seite nicht gefährdet und auf der anderen Seite in den Entwicklungsländern Arbeitsplätze schafft und den Lebensstandard aller Menschen erhöht?

Die Antwort auf diese Frage kann einem Gewerkschafter nicht schwerfallen. Indem man nämlich die Menschen in den Entwicklungsländern nicht ausbeutet, sondern angemessene Lohn-, Arbeits- und Sozialbedingungen schafft. Damit wird nicht nur die soziale und humane Komponente der Industrialisierungspolitik erfüllt; eine zweite Wirkung ist die, daß in den Entwicklungsländern eine höhere Kaufkraft entsteht und daß sich eigene Märkte bilden können.

Diese höhere Kaufkraft ist einerseits Voraussetzung dafür, daß die produzierten Waren auch im eigenen Lande abgesetzt und verbraucht werden können. Andererseits entfällt - wie heute unter unzureichenden Sozialbedingungen - der Zwang, unbedingt die Industriegüter in die Industrieländer exportieren zu müssen.

Da dadurch in den Industrieländern der Importdruck aus den Entwicklungsländern nachläßt, werden auch in den Industrieländern die Arbeitsplätze sicherer.

In Zusammenhang mit der Wachstumdiskussion muß man sich einmal vorstellen, welche ungeheueren, bisher ungesättigten Märkte in den Entwicklungsländern bestehen. Von einer Marktsättigung kann auf Generationen hinaus nicht gesprochen werden.

Durch eine solche konsequent verfolgte entwicklungspolitische Konzeption könnte man mittel- und langfristig die Entwicklungsländer an den Lebensstandard der Industrieländer heranführen, ohne daß es in den Industrieländern zu Arbeitsplatzverlusten kommen müßte.

Damit steht ganz eindeutig fest: Ohne straffe soziale Bindung der Entwicklungs- und Industrialisierungspolitik werden wir die Probleme von heute nicht in den Griff bekommen. Ganz im Gegenteil: Wenn wir weiter nach dem Gesetz der komparativen Kosten verfahren, werden sich die Spannungen mit Sicherheit noch verschärfen.

Wer heute nach den Fehlschlägen der Vergangenheit immer noch mit frühliberalen Grundsätzen oder mit der freien Marktwirtschaft die lebenswichtigen entwicklungspolitischen Aufgaben lösen will, muß politisch scheitern. Dieselben Leute sind

doch so stolz auf unsere soziale Marktwirtschaft. Warum soll in der Entwicklungspolitik plötzlich das Wort „sozial“ durch „frei“ ersetzt werden? Wenn sich die internationale Industrialisierung und der internationale Handel nach den Gesetzen der freien Wildbahn abspielen, werden nur die wirtschaftlich Mächtigen gewinnen. Und zu diesen Mächtigen gehören weder die Menschen in den Entwicklungsländern noch die Beschäftigten in den Industrieländern.

Was können wir tun, wenn weder die herrschenden nichtdemokratischen Regime in vielen Entwicklungsländern noch die in den Entwicklungsländern produzierenden Kapitaleigentümer aus den Industrieländern eine solche soziale Entwicklung auf Grund ihrer Machtfülle zuließen, um ihre eigenen Schäfchen ins Trockene zu bringen?

Ich bin nicht der Meinung, daß dann noch in den Industrieländern sinnlose und nutzlose Beschäftigungsoffer gebracht werden sollten. Massenarbeitslosigkeit in den Industrieländern zugunsten der Bereicherung einiger weniger Diktaturen oder Ausbeuter in den Entwicklungsländern wäre wohl keine erstrebenswerte Lösung.

Meine Gewerkschaft ist der Meinung, daß bei einer solchen Haltung von Regierungen und Investoren in den Entwicklungsländern von Seiten der Industrieländer nachgeholfen werden muß.

Macht man den Industrieländern nicht immer wieder den Vorwurf, sie täten nicht genug für die Entwicklungshilfe? Macht man den Industrieländern nicht immer wieder den Vorwurf, sie würden weder für Rohstoffe noch für Fertigwaren gerechte und angemessene Preise zahlen? Macht man den Industrieländern nicht immer den Vorwurf, sie nützten die wirtschaftliche Schwäche der Entwicklungsländer brutal und gewissenlos aus?

Die Gewerkschaft Textil - Bekleidung hat aus dieser Konstellation heraus einen Vorschlag gemacht, der die Industrieländer aus der aufgezwungenen Selbstverteidigungsrolle herausbringen, der die moralische Heuchelei der Profitmacher in den Entwicklungsländern aufdecken und der den Entwicklungsländern echte und effektive Mittel zur Entwicklungspolitik verschaffen würde.

Ich zitiere den Wortlaut des entsprechenden Beschlusses des letzten Kongresses der Gewerkschaft Textil-Bekleidung: „Damit die Entwicklungsländer selbst an der Industrialisierung verdienen können, müßte auf die Importwaren z. B. eine angemessene Sozialsteuer erhoben werden, die den Entwicklungsländern für die Verbesserung ihrer Infra- und Sozialstruktur zur Verfügung gestellt werden sollte.“

Unsere Gewerkschaft ist wegen dieses Kongreßbeschlusses nicht nur gelobt worden. Die Kritiker warfen uns vor, wir wollten neben die Agrarmarktordnung auch noch eine Textilmarktordnung stellen. Dabei ist der weltweite soziale Umverteilungseffekt vollkommen übersehen worden. Wir wollen erreichen, daß die Ge-

winne, die durch die billige Produktion in den Entwicklungsländern und den teuren Verkauf in den Industrieländern gemacht werden, durch eine solche Sozialsteuer zumindest teilweise den Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt werden. In den Kassen der Industrieländer soll von diesen Beträgen nach unserer Vorstellung kein einziger Pfennig bleiben. Natürlich kann auch unser Vorschlag nicht verhindern, daß die Gelder in den Entwicklungsländern eventuell in falsche Kanäle fließen. Auf jeden Fall könnten wir aber den Vorwurf entkräften, wir bereicherten uns auf Kosten der Entwicklungsländer und täten nichts zu ihrer Unterstützung.

In unserer Gewerkschaft machen wir uns auch Gedanken darüber, ob es nicht auf tariflicher Ebene Möglichkeiten geben kann, den Menschen in den Entwicklungsländern zu helfen. Man könnte hier an einen — wie wir es nennen — Entwicklungspfennig denken, der von Arbeitnehmern und Arbeitgebern pro Arbeitsstunde aufzubringen wäre. Allein in der Textil- und Bekleidungsindustrie kämen auf diese Weise jährlich rund 25 Millionen DM zusammen.

Eine solche Politik ist aber nur möglich, wenn unsere Beschäftigten deren Sinn und Richtigkeit erkennen können. Die Beschäftigten werden mit Sicherheit und Berechtigung diese Politik nicht mitmachen, wenn die Gelder dazu verwendet würden, in Entwicklungsländern Industrien aufzubauen, deren Produkte bei uns abgesetzt werden und bei uns Arbeitsplätze kosten. Der Widerstand gegen eine solche Politik wird noch verstärkt, wenn der Aufbau exportorientierter Industrien in den Entwicklungsländern durch öffentliche Subventionen, öffentliche Bürgschaften und Sicherung des Gewinntransfers gefördert wird. Wer subventioniert schon gerne seine eigene Arbeitslosigkeit. Da wäre es schon besser, den Empfängerländern diese Mittel zu überlassen, damit sie die in ihren Ländern hergestellten Waren selbst verbrauchen können. ,

Ich möchte in diesem Zusammenhang auch kurz auf das *Welttextilabkommen* eingehen.

In der letzten Zeit ist darüber einiges Richtige und viel Falsches geredet und geschrieben worden. Mit diesem Abkommen ist vor vier Jahren wegen der weltweiten Schwierigkeiten versucht worden, die Interessen der Industrieländer (USA, Japan, EG) und der Entwicklungsländer im Textil- und Bekleidungshandel international aufeinander abzustimmen. Die einen nennen diese einmalige, nur für den Textil- und Bekleidungssektor geltende Regelung geordneten oder intelligenten Liberalismus, die anderen erkennen darin die „Hydra des Protektionismus“. Was hat dieses Abkommen aber nun, abgesehen von der begrifflichen Qualifizierung, echt bewirkt und was nicht?

Für die Entwicklungsländer hat es eine Absatzsicherung und Absatzsteigerung in den Industrieländern gebracht. Zwar wurden die jährlichen Steigerungsraten bei sensiblen Produkten auf höchstens sechs Prozent festgesetzt. Im Rahmen dieser Er-

höhung war jedoch eine sichere Investitions- und Produktionsplanung möglich, ohne daß die Entwicklungsländer befürchten mußten, daß die Industrieländer wegen eigener Marktzerstörungen zu Importbeschränkungen greifen würden.

In den Industrieländern brachte dieses Abkommen eine gewisse Stabilisierung in der Beschäftigungslage, ohne daß dennoch massive Beschäftigungsverluste wegen der bei Abschluß des Abkommens noch nicht gesehenen tiefen Rezession zu verhindern waren.

Das alte Welttextilabkommen brachte in den Industrieländern auch deshalb nicht die erwarteten Erfolge, weil sich viele Entwicklungsländer nicht an die Verträge hielten und die ihnen zukommenden Quoten extrem überzogen. Die größte Schwäche der alten Vereinbarungen war sicherlich, daß die Industriestaaten beim Abschluß — also Ende 1973 — von einem viel zu hohen wirtschaftlichen Wachstum in den kommenden vier Jahren ausgingen. Dadurch wurden die als verkraftbar angenommenen Belastungen durch zusätzliche Einfuhren in - wie sich später zeigte - katastrophaler Weise falsch eingeschätzt. Die den Ausfuhrländern zugestandene jährliche Steigerungsrate von 6 Prozent für alle Textil- und Bekleidungsprodukte war entschieden zu hoch und führte wegen der durch die wirtschaftliche Rezession in den Industrieländern bedingten geringeren Verbrauchssteigerungen zum Verlust von Arbeitskräften in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Im Überschwange der damaligen Wachstumseuphorie glaubten die Industrieländer trotz der Warnungen aller Gewerkschaften auch noch, auf eine vertragliche Rezessionsklausel verzichten zu können. Diese Klausel hätte bei schlechterer Wirtschaftsentwicklung als ursprünglich angenommen Neuverhandlungen erlaubt mit dem Ziele, die Erhöhung der Einfuhren den veränderten Wirtschaftsbedingungen anzupassen. So aber bestanden die textilen Ausfuhrländer auf den vertraglich zugesicherten 6 Prozent — mit allen negativen Folgen für die Beschäftigtenentwicklung in den Industrieländern. Neben diesen Fehlern zeigte sich ein weiterer großer Mangel in den Durchführungsverordnungen zum Abkommen. Vertrauensselig überließ man die Kontrolle über die Einhaltung der vereinbarten Quoten fast ausschließlich den Ausfuhrländern. Dies hatte zur Folge, daß durch vertragswidrige Überschreitungen seitens dieser Länder die sowieso schon zu hohen Importsteigerungsraten noch einmal zusätzlich nach oben getrieben wurden.

Besonders unrühmlich verhielten sich dabei die südostasiatischen Länder wie z. B. Hongkong, Südkorea und Formosa. Erleichtert wurden diese Umgehungspraktiken durch die Tatsache, daß unsere offizielle Einfuhrstatistik den tatsächlichen Vorgängen monatelang hinterherhinkte, so daß die unerlaubten Mehrimporte erst immer dann offiziell erkennbar und sichtbar wurden, wenn sie schon längst in unser Land eingedrungen und dort abgesetzt waren.

Zusammenfassend kann man somit sagen, daß das alte Welttextilabkommen sowohl in Hinsicht auf die Höhe der Importe als auch in bezug auf die Durchführung

und die Kontrolle erhebliche Fehleinschätzungen und Mängel aufwies, die dazu führten, daß es für die Industrieländer und ihre Beschäftigungslage in der Textil- und Bekleidungsindustrie nicht zu der erwünschten und erhofften Entlastung und Entspannung gekommen ist.

Um die groben Mißstände abzustellen, sah sich die Bundesregierung auf Drängen und Druck unserer Gewerkschaft bereits während der Laufzeit des alten Abkommens, nämlich Anfang 1977, veranlaßt, gegen einige Vertragsbrüchige Länder vorzugehen. Bei den Textil- und Bekleidungsimporten aus Hongkong, Südkorea, Formosa und Macao wurde gegen den Widerstand dieser Staaten ein verschärftes Doppelkontrollverfahren eingeführt. Damit wurden vom Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft sofort beim Grenzübergang sämtliche Importe aus diesen Hauptimportländern erfaßt und bei Erreichung der Vertragsquote automatisch weitere Einfuhren unterbunden. Wie wichtig dieses verwaltungsmäßige Vorgehen war, wird daraus ersichtlich, daß wegen der Überziehungen im Jahre 1976 die Einfuhren im Jahre 1977 bei einzelnen Warengruppen nun bis zu 40 Prozent niedriger lagen. Auch die Entwicklung der gesamten Einfuhren der Bundesrepublik bei Textil und Bekleidung wurde im Jahre 1977 wesentlich von dieser Abwehrmaßnahme der Bundesregierung positiv beeinflusst. So stiegen die Textilimporte im Jahre 1977 um 8,5 Prozent. Im Jahre 1976 betrug die Erhöhung noch 15,3 Prozent. Bei Bekleidung ergab sich im Jahre 1977 eine Mehreinfuhr von 5,8 Prozent gegenüber 18,8 Prozent im Jahre 1976.

Bei dem neuen Welttextilabkommen konnte es somit nicht nur um eine Verlängerung oder Erneuerung gehen. Es mußten nach gewerkschaftlicher Meinung vielmehr entscheidende Verbesserungen vorgenommen werden, die den Beschäftigten in unserer Textil- und Bekleidungsindustrie mehr Arbeitsplatzsicherheit bringen.

Was bringen nun diese neuen Regelungen im Rahmen des neuen Welttextilabkommens?

Die wesentlichen Unterschiede zum alten Abkommen sind die folgenden:

1. Es wird keine allgemein gleiche Steigerungsrate der Importe für alle Textil- und Bekleidungsartikel festgelegt, sondern es werden je nach dem Grade des bisherigen Anteils der Importe der einzelnen Produkte am Verbrauch der EG unterschiedliche Erhöhungen vorgenommen.

Die geringsten jährlichen Zuwachsraten entfallen auf die sogenannten hochsensiblen Erzeugnisse, deren Importanteil bereits im Jahre 1976 mehr als 25 Prozent des Gesamtverbrauchs der EG erreicht hatte.

In dieser hochsensiblen Kategorie der Gruppe 1 befinden sich acht Warengruppen. Diese sind:

1. Baumwollgarne mit einer Zuwachsrate von 0,6 Prozent.
2. Gewebe aus Baumwolle mit einer Zuwachsrate von 0,5 Prozent.
3. Gewebe aus synthetischen Fasern mit einer Zuwachsrate von 3,6 Prozent.

4. Oberhemden und T-Shirts aus Gewirken mit einer Zuwachsrate von 3,8 Prozent.
5. Pullover mit einer Zuwachsrate von 4,1 Prozent.
6. Hosen für Männer und Frauen mit einer Zuwachsrate von 3,4 Prozent.
7. Blusen mit einer Zuwachsrate von 1,5 Prozent.
8. Oberhemden aus Geweben mit einer Zuwachsrate von 1,5 Prozent.

Die verschieden hohen Steigerungsraten bei diesen hochsensiblen Erzeugnissen (zwischen 0,5 und 4,1 Prozent) erklären sich wiederum aus der Bedeutung ihres bereits im Jahre 1976 gegebenen Importanteils. So hatten z. B. die Einfuhren von Oberhemden aus Geweben bereits einen Verbrauchsanteil von 60 Prozent, während die Importe von Pullovern „nur“ einen Anteil von 26 Prozent erreichten.

In der Gruppe 2 befinden sich die Textil- und Bekleidungswaren, deren Einfuhranteil zwischen 20 und 25 Prozent liegt. Hier betragen die durchschnittlichen jährlichen Steigerungsraten zwischen 4 und 5 Prozent.

Die Textil- und Bekleidungserzeugnisse, deren Anteil unter 20 bis 0 Prozent liegt, gehören den Gruppen 3 bis 6 an. Je nach Gefährlichkeit oder Sensibilität können sich dabei Steigerungen zwischen 6 und 8 Prozent ergeben.

Insgesamt wurden für diese 6 Gruppen 123 Textil- und Bekleidungserzeugnisse bzw. 98 Prozent aller Textil- und Bekleidungseinfuhren der EG kategorisiert.

2. Der zweite wesentliche Unterschied zum alten Abkommen besteht darin, daß zwischen den Lieferländern je nach Bedeutung und Stärke unterschieden wird. Die Einfuhren aus den Großlieferländern (insbesondere aus Südostasien) wurden zum Beispiel entweder auf dem Stande von 1976 festgefroren oder sogar heruntergesetzt.

Am Beispiel wird dies deutlicher: So betrug die Importquote bei Baumwollgeweben aus Südkorea im Jahre 1976 6000 Tonnen. Für 1978 wurden nur noch 5300 Tonnen vereinbart. Bei gewebten Oberhemden wurde gegenüber Südkorea die Quote von 32,4 Mio. Stück auf 28 Mio. Stück reduziert. Bei Hongkong wurde die Einfuhrquote für gewirkte Oberhemden und T-Shirts von 25,9 Mio. Stück auf 23 Mio. Stück zurückgeführt. Bei gewebten Hemden wurde eine Verringerung von 57,1 Mio. Stück auf 48,1 Mio. Stück vorgenommen. Auch bei Pullovern hat Hongkong eine Reduzierung von 29 Mio. Stück auf 25,3 Mio. Stück akzeptieren müssen.

Für die Bundesrepublik ist von äußerster Bedeutung, daß der Lastenteilungsschlüssel innerhalb der EG nicht nur beibehalten, sondern darüber hinaus wesentlich verbessert wurde. Die Aufnahmequote der Bundesrepublik für Einfuhren aus den Niedriglohn- und Niedrigpreisländern beträgt entsprechend ihrer wirtschaftlichen Bedeutung 28,5 Prozent der EG-Einfuhren. Nach der neuen Regelung braucht ein Land, das bereits 50 Prozent aller EG-Einfuhren eines speziellen Textil- und Bekleidungserzeugnisses aufnimmt, seine weiteren Importe aber nur noch um den Mindestsatz von 0,5 Prozent zu erhöhen. Diese Abmachung begünstigt fast ausschließlich die Bundesrepublik, da sie bei vielen Produkten der Hauptimporteur innerhalb der EG ist. Insofern sind die Zuwachsraten der Importe bei den meisten Erzeugnissen in der Bundesrepublik weit niedriger als bei den anderen EG-Ländern. Alles in allem werden sich dadurch die Einfuhren aus Niedriglohn- und Niedrigpreisländern in der Bundesrepublik nur um jährlich 2 bis 3 Prozent erhöhen.

4. Weitere Verbesserungen des neuen Welttextilabkommens bestehen darin, daß die Regelungen über die Ursprungszeugnisse verschärft und die Überwachungs- und Kontrollvorschriften ausdrücklich als Zusatzabkommen zum Vertragsbestandteil gemacht wurden. Diese Überwachungs- und Kontrollvorschriften entsprechen inhaltlich im wesentlichen den von der Bundesrepublik bereits im Jahre 1977 erfolgreich praktizierten Verfahren gegenüber Südostasien. Vertragswidrige Umgehungen werden dadurch sofort erkennbar, so daß Gegenmaßnahmen ohne Zeitverzug eingeleitet und durchgeführt werden können. Auch ein Rezessionsvorbehalt hat verklausuliert Eingang in die neuen Vereinbarungen gefunden.

Damit konnte die Gewerkschaft Textil - Bekleidung ihre Forderung weitgehend durchsetzen. Nur in einem Punkte konnten wir keinen Erfolg verbuchen. Der Hauptvorstand hatte nämlich gefordert:

„In das neue Welttextilabkommen ist eine *Sozialklausel* aufzunehmen, die sicherstellt, daß in den textilexportierenden Entwicklungsländern hinsichtlich der Arbeitsbedingungen die Mindestforderungen des Internationalen Arbeitsamtes eingehalten werden.“

In Bonn und Brüssel ist man bisher immer noch der Meinung, daß soziale Abmachungen nicht in internationale Handelsverträge gehören. Unserer Meinung nach kann der Welthandel aber nicht losgelöst von den sozialen Beziehungen und Bedingungen gesehen werden. Denn die weltweite Produktionsausweitung und der weltweite Handel erhalten erst dann einen Sinn, wenn auch die sozialen Belange der Beschäftigten weltweit Berücksichtigung finden. Wir werden diese unsere Forderung, die ja auch einen Beitrag zu einer echten, sozial ausgerichteten Entwicklungspolitik darstellt, noch intensiver und nachdrücklicher vertreten, damit spätestens bei der Verlängerung und Verbesserung der jetzt in Kraft getretenen Abkommen eine Sozialklausel in unserem Sinne eingebaut wird.

Alles in allem kann gesagt werden, daß mit den Vereinbarungen im Rahmen des neuen Welttextilabkommens für die nächsten Jahre ein wesentlicher Grundstein für eine größere Arbeitsplatzsicherheit in der Textil- und Bekleidungsindustrie gelegt worden ist. Diese günstigeren außenhandelspolitischen Rahmenbedingungen entbinden allerdings nicht die Unternehmer von ihrer Aufgabe, sich verstärkt den Wünschen der Märkte und der Verbraucher anzupassen und in Hinsicht auf Qualität und Mode die richtigen höherwertigen und wettbewerbsfähigen Erzeugnisse herzustellen und anzubieten. Damit wäre sichergestellt, daß die Textil- und Bekleidungsindustrie auch in Zukunft einen festen Platz in unserer Volkswirtschaft einnehmen wird.