



Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung

Hg. v. Elmar Altwater, Dieter Boris, Tatjana Chahoud, Hans-Joachim Döring, Rainer Falk, Thomas Fues, Bernd Hamm, Gunther Hilliges, Uwe Hoering, Hartwig Hummel, Jens Martens, Klaus Milke, Doris Peschke, Christoph Scherrer, Frithjof Schmidt, Herbert Schui, Heffa Schücking, Barbara Unmüßig, Peter Wahl, Christa Wichterich

Zwei Megathemen beherrschen die internationale wirtschaftspolitische Debatte in diesem Herbst: An oberster Stelle stehen nach wie vor die weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte, vor allem das Doppeldefizit der USA und die hohen Überschüsse anderer Länder, darunter die VR China. Doch das neue Thema, das von der internationalen Agenda kaum mehr zu verbannen ist, heißt „Policy Space“ und beschäftigt sich mit der Frage, ob sich die Weltwirtschaft im Zuge der Globalisierung inzwischen nicht in eine Art Prokrustesbett verwandelt hat, das kaum noch Spielräume für eigenständige wirtschaftspolitische Optionen, zumal im Süden des Globus, zuläßt. Rainer Falk faßt die Debatte um globale Ungleichgewichte und „Policy Space“ zusammen. Daß die Standortkonkurrenz die Menschen im Süden zumindest ebenso, wahrscheinlich aber wesentlich stärker trifft als im Norden, erläutert Sarah Bormann am Beispiel des Outsourcing in der globalen PC-Industrie.

reserven in Rekordhöhe, und auch die Zahlungsbilanz Lateinamerikas ist positiv. Nach der Finanzkrise vor zehn Jahren haben mehr und mehr Entwicklungsländer eine recht einfache Strategie verfolgt. Diese bestand in der unilateralen Stabilisierung ihrer Wechselkurse auf relativ niedrigen Niveau, wobei sie beträchtliche Zahlungsbilanzüberschüsse und Dollarreserven anhäuferten, um gegebenenfalls in die Währungsmärkte intervenieren zu können.

Vierteljahresberichte zur Weltwirtschaft

Diese Strategie ist zwar für schnell wachsende Länder nicht gerade optimal. Sie stellt aber solange den einzig rationalen Weg dar, solange das herrschende internationale Finanzsystem keine Regeln bereit hält, um die Interessen von Defizit- und Überschußländern bzw. von reichen und armen Ländern auszugleichen. Es ist natürlich kein Zufall, daß diese Strategie gerade von Entwicklungsländern gewählt wurde, die in der Vergangenheit Finanzkrisen durchgemacht haben. Nachdem sie erfahren hatten, wie wenig verlässlich der Kapitalzufluß aus dem Ausland ist, bestand die Alternative für sie nahezu zwangsläufig darin, Mittel für Investitionen und Wachstum über hohe Handelsbilanzüberschüsse zu erwirtschaften. Und die Wachstumszahlen gaben ihnen Recht.

Politische Spielräume in der Weltwirtschaft:

Ungleichgewichte im globalen Prokrustesbett

In den weltwirtschaftlichen Konjunkturberichten dieses Herbstes, ob nun im World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds (IWF) oder im Trade and Development Report (TDR) der UN-Konferenz für Handel und Entwicklung (UNCTAD), führen die Zufriedenheit über die anhaltend hohen Wachstumsraten (s. Tabelle) und die Sorge um einen plötzlichen Einbruch der globalen wirtschaftlichen Entwicklung eine eigenartige Koexistenz.

Defizite finanzieren, nicht ewig anhalten kann. Die Frage ist nur, wie eine Bearbeitung dieser Ungleichgewichte zu erfolgen hat.

Rationale Strategie der Schwellenländer

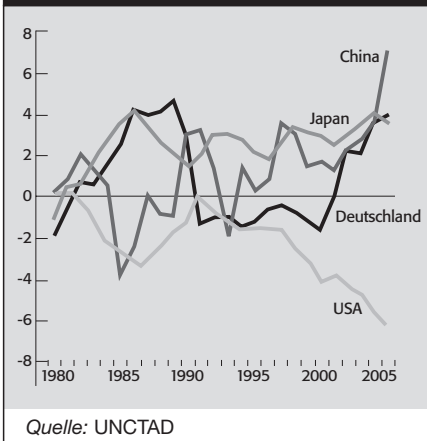
Trotz gewisser Nervositäten der internationalen Investoren sind die meisten Schwellenländer heute weniger verwundbar durch die internationalen Finanzmärkte als in den letzten 20 Jahren. Zur Mitte des laufenden Jahrzehnts verfügen die Länder Süd- und Südostasiens über Währungs-

Abrupte Wendung nicht ausgeschlossen

Zwar gibt es Anzeichen für eine steigende Volatilität an den Börsen, Rohstoff- und Währungsmärkten. Doch bis jetzt sind Turbulenzen auf einige periphere Volkswirtschaften mit hohen Zahlungsbilanzdefiziten begrenzt geblieben. Nichts deutet auf unmittelbar bevorstehende Finanzkrisen hin, die der Asienkrise vor zehn Jahren und den Krisen in Rußland und der Türkei, die folgten, vergleichbar wären. Doch die meisten Beobachter sind sich auch darin einig, daß sich das Blatt abrupt wenden kann, wenn es zu einem plötzlichen Einbruch des Dollars, einer „harten Landung“ der US-Ökonomie oder einem weiteren Drehen an der Zinsschraube durch die Zentralbanken nach oben kommt. Einigkeit herrscht ebenfalls darüber, daß eine Situation, in der sich eine Nation – die USA – Rekorddefizite in der Außenbilanz und im Staatshaushalt leistet und andere – etwa China und andere ostasiatische Länder mit hohen Dollarüberschüssen – diese

Wachstum in der Weltwirtschaft (in %)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*)	2007*)
Welt	4,9	2,6	3,1	4,1	5,3	4,9	5,1	4,9
Industrieländer	3,9	1,2	1,5	1,9	3,2	2,6	3,1	2,7
USA	3,7	0,8	1,6	2,5	3,9	3,2	3,4	2,9
Eurozone	3,9	1,9	0,9	0,8	2,1	1,3	2,4	2,0
Japan	2,9	0,4	0,1	1,8	2,3	2,6	2,7	2,1
Entwicklungs- und Schwellenländer	6,1	4,4	5,1	6,7	7,7	7,4	7,3	7,2
Afrika	3,1	4,2	3,6	4,6	5,5	5,4	5,4	5,9
Mittel-/Osteuropa	5,1	0,3	4,5	4,7	6,5	5,4	5,3	5,0
GUS-Staaten	9,0	6,3	5,3	7,9	8,4	6,5	6,8	6,5
Asien	7,0	6,1	7,0	8,4	8,8	9,0	8,7	8,6
Nahe Osten	5,3	3,0	4,1	6,4	6,6	5,7	5,8	5,4
Lateinamerika	3,9	0,5	0,1	2,2	5,7	4,3	4,8	4,2
Welthandel (Güter und Dienstleistungen)	12,1	---	3,4	5,3	10,6	7,4	8,9	7,6
*) Prognose								
Quelle: IWF								

Zahlungsbilanz in % des Bruttoinlandsprodukts in China, Deutschland, Japan und den USA, 1980-2005



Rolle von USA, Japan und Europa

Der diesjährige TDR plädiert dafür, die Ungleichgewichte durch schnelles multilaterales Handeln zu beheben, teilweise durch die Ankurbelung der Nachfrage in anderen Industrieländern, so daß wirtschaftliche Schockwellen in den Süden vermieden werden können. Denn eine starke Abwertung des Dollars könnte zwar die Ungleichgewichte in den USA mildern, doch wäre der damit einher gehende Rückgang der Importnachfrage angesichts der Abhängigkeit des weltwirtschaftlichen Wachstums von den USA nachgerade so negativ für die Weltkonjunktur wie die starke Nachfrage der vergangenen Jahre positiv gewirkt hat. Es würde schließlich auch eine wesentliche Voraussetzung der aktuellen Überschußstrategie der aufstrebenden Volkswirtschaften des Südens hinfällig werden, die darin bestand, daß ein Land, nämlich die USA, bislang bereit war, die hohen Handels- und Zahlungsbilanzdefizite hinzunehmen.

Exportweltmeister Deutschland

Nach Einschätzung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) wird Deutschland 2006 zum vierten Mal in Folge Exportweltmeister. Allein im ersten Halbjahr seien die Waren-Ausfuhren zum Vorjahreszeitraum um 13% auf einen Wert von 432 Mrd. € gestiegen, hieß es in der Studie des DIW in Berlin. Damit werde Deutschland seine Stellung als wichtigster Güter-Exporteur der Welt das vierte Jahr in Folge verteidigen können. Im Bereich der Dienstleistungen geht der erste Platz traditionell an die USA. Die exportstärkste deutsche Branche ist mit einem Anteil von rund 20% die Automobilindustrie, gefolgt von der Chemie mit rund 15% und dem Maschinenbau mit rund 14%.

Den deutschen Warenexporten standen im ersten Halbjahr 2006 Güterimporte in Höhe von 354 Mrd. € gegenüber – das ist ein Plus zum Vorjahreszeitraum von 19%. Damit legten die Importe deutlich stärker zu als die Exporte. Dies führte das DIW auf die Preissteigerungen bei Erdöl und Erdgas sowie anderen Rohstoffen zurück. Der Saldo der Handelsbilanz ergab dennoch im ersten Halbjahr ein deutliches Plus von 78 Mrd. €, was etwa 7% des Bruttoinlandsproduktes entspricht. Insgesamt bescheinigte das DIW dem verarbeitenden Gewerbe eine relativ gute internationale Wettbewerbsposition. Das gelte vor allem für den Automobilsektor und den Maschinenbau.

Sollten die USA ihrer Rolle und Last als globale Konjunkturlokomotive und „consumer of last resort“ überdrüssig werden, läge die Verantwortung dafür nach Ansicht der UNCTAD-Experten jedoch nicht bei den Überschußländern im Süden, sondern bei anderen wichtigen Industrieländern, wie Deutschland und Japan, die ihren Anteil an der weltwirtschaftlichen Belebung bislang verweigerten. In letzter Zeit mehren sich zwar auch in der Eurozone (und selbst in Deutschland) die positiven Konjunkturzeichen. Doch beruht die Belebung vor allem in Deutschland wieder einmal wesentlich auf dem Export. Dies wäre nur halb so schlimm, wäre das weltwirtschaftliche Umfeld weiterhin von stabilen Aufschwungtendenzen gekennzeichnet. Ist der Scheitelpunkt der Konjunktur jedoch überschritten, werden die ungebrochen hohen deutschen und japanischen Exportüberschüsse zu einer zusätzlichen Belastung der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Dabei ist die mangelnde Binnennachfrage die logische Konsequenz der massiven Erhöhung der außenwirtschaftlichen Konkurrenzfähigkeit, die wesentlich über die mäßige Entwicklung der Arbeitseinkommen erzielt wurde.

Die Rolle Chinas oder der ölexportierenden Länder im Kontext der weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte unterscheidet sich wesentlich von der der beiden Überschußländer im Norden. Im Falle Chinas ist seit Beginn der 90er Jahre eine beträchtliche Belebung der Binnennachfrage zu beobachten. Seine stark wachsenden Importe haben wesentlich dazu beigetragen, das Wachstum in der Entwicklungswelt zu beleben. Nicht zuletzt um diese positiven Effekte nicht zu gefährden, sollte die Aufwertung der chinesischen Währung vorsichtig und keinesfalls abrupt gehandhabt werden.

Die Ölländer sind erst kürzlich im Zusammenhang der wachsenden weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte ins Spiel gekommen, wobei die Ölpreise in jüngster Zeit bereits wieder rückläufig sind. Ihnen – und den anderen Entwicklungsländern, die vom Rohstoffboom der letzten Zeit profitieren konnten – empfiehlt UNCTAD dringend, die unverhofften Zusatzeinnahmen für produktive Investitionen und die Diversifikation ihrer Produktionsstrukturen zu verwenden.

Kernthema „Policy Space“

Die Forderung nach einem „gut koordinierten, multilateralen makroökonomischen Ansatz“ zur Korrektur der globalen Ungleichgewichte, wie sie von UNCTAD gestellt wird, hört sich gut an. Die Crux besteht jedoch darin, daß ein allseits akzeptiertes Forum, in dem dies geleistet werden könnte, nicht in Sicht ist. Der im IWF nun begonnenen „multilateralen Surveillance“ haftet der Geburtsfehler an, daß sie von vielen als Instrument der Druckausübung der USA, z.B. gegenüber der chinesischen Wechselkurspolitik, angesehen wird. Die aktuelle Debatte um eine bessere Kohärenz der mit Wirtschaft und Entwicklung befaßten UN-Organisationen wäre ein idealer Ausgangspunkt für eine verbesser-

te Koordination der Wirtschaftspolitik auf globaler Ebene – so das UNCTAD-Sekretariat in einem Papier für die eben zu Ende gegangene Mid-term Review (s. Hinweis). Doch wird der UN-Reformprozeß bestenfalls eine Effektivierung und Rationalisierung der UN-Organisationen im Entwicklungsbereich bringen und die Vormachtstellung der Bretton-Woods-Institutionen nicht tangieren.

So kreist denn die Debatte vorerst um das Thema „Policy Space“. Die Frage, wie dieses von der letzten UNCTAD in Sao Paulo vor zwei Jahren verabschiedete Konzept (s. W&E 07/2004) weiter zu operationalisieren wäre, ist das inhaltliche Kernthema des neuen TDRs. Er argumentiert, daß die externen Einflüsse auf die nationale Politikformulierung im Zuge der jüngsten Globalisierungsprozesse erheblich an Bedeutung gewonnen haben. In der Regel werde die damit einher gehende Einschränkung der wirtschaftspolitischen Autonomie lediglich an den im Rahmen multilateraler Handelsverträge eingegangenen Verpflichtungen festgemacht. Doch bilaterale oder regionale Handelsabkommen enthalten oft größere Zwänge, von den vielen sonstigen Mechanismen, vor allem den Konditionalitäten des IWF, einmal ganz abgesehen. Relativ unbekannt ist beispielsweise die Tatsache, daß die weitaus meisten Handelsliberalisierungen im Süden über IWF-Vereinbarungen und nicht im Rahmen von WTO-Abkommen durchgesetzt wurden. Darüber hinaus verweist der Bericht auf eine Reihe von Zwängen, die de facto das Ergebnis „nationaler“ politischer Entscheidungen bezüglich der Form und des Grades der Integration eines Landes in die Weltwirtschaft sind. Am häufigsten wird hier der Verzicht auf eine eigene Wechselkurs- und/oder Zinspolitik genannt – Instrumente zur Beeinflussung der außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Binnennachfrage und der Kreditkonditionen.

Kein Konzept für Wechselkurse und Zinssätze

Die Deregulierung der heimischen Finanzmärkte, die Beseitigung von Kontrollen der Kreditvergabe, die Deregulierung der Zinssätze und die Privatisierung von Banken waren Schlüsselemente in der Reformagenda der 1980er und 90er Jahre. Doch während der herrschende wirtschaftspolitische Mainstream alles daran setzte, „die Preise auf den Finanzmärkten in Ordnung zu bringen“, gab es paradoxerweise kein Konzept dafür, wie die wichtigsten Preise, die Wechselkurse und die Zinssätze, zu managen seien.

Im Gegensatz dazu hebt der TDR hervor, daß die Währungspolitik durchaus eine effektivere Rolle bei der Wachstumsförderung spielen könnte, wenn sie ein niedriges Realzinsniveau, das zu Investitionen anreizt, und einen Wechselkurs, der die Position nationaler Produzenten auf den Weltmärkten fördert, garantiert. Damit die Währungspolitik diese Rolle spielen kann, sollten die aufstrebenden Volkswirtschaften ihre Abhängigkeit von ausländischen Kapitalzuflüssen weiter reduzieren und zu-

sätzliche Instrumente der Preisstabilisierung identifizieren, etwa einkommenspolitische Instrumente und eine direkte Intervention in die Preisbildung, vor allem bei den Löhnen.

Kein „one-size-fits-all“

Wie in den vergangenen Jahren betont UNCTAD, daß jegliche Leitlinien für die wirtschaftliche Entwicklung die spezifischen Bedingungen des betreffenden Landes beachten müssen; ein „one-size-fits-all“ gebe es nicht. Gleichwohl könnten ein paar generell gültige Hinweise gegeben werden: Die Politik sollte innovative Investitionen fördern und die Anpassung importierter Technologien an die lokalen Bedingungen unterstützen. Eine gestärkte Industriepolitik gehöre dazu und eine Politik der „strategischen Integration“, womit eine vorsichtig gemanagte Integration heimischer Unternehmen in den Weltmarkt gemeint ist.

Wie der Bericht unterstreicht, sollte die Regierungspolitik den privaten Sektor immer nur zeitlich begrenzt und auf der Basis klar definierter und kontrollierbarer Ziele unterstützen. Das „Zuckerbrot“ der Unterstützung müsse stets mit der „Peitsche“ von Leistungsanforderungen („performance requirements“) kombiniert werden. Versuche, ausländische Direktinvestitionen ins Land zu holen, sollten sich mehr an qualitativen statt an quantitativen Kriterien orientieren und im Rahmen einer breiter angelegten Entwicklungsstrategie erfolgen. Statthaft seien auch sorgfältig konzipierte Subventionen für den Privatsektor, wenn diese dazu dienen, Innovationen zu fördern. Und ein zeitlich begrenzter Schutz vor Importen könne der heimischen Wirtschaft den notwendigen Spielraum für Lernprozesse geben.

Der Bericht weist darauf hin, daß Industriezölle im Süden weiterhin ein wichtiges Instrument bleiben, da sie eine schwer zu ersetzende Quelle von Staatseinnahmen seien und die Möglichkeiten, andere Instrumente zur Unterstützung von Diversifikation und technologischem Upgrading zu nutzen, durch internationale Abkommen eingeschränkt sind. Für die WTO-Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde, sollte sie denn demnächst wieder aufgenommen werden, ergeben sich daraus wichtige Anforderungen in puncto Flexibilität und Entwicklungsverträglichkeit. Im Sinne der „neuen Partnerschaft für Entwicklung“ müßten die Entwicklungsländer in der WTO einer Bekräftigung und Neufassung der Leitlinien für die Sonder- und Vorzugsbehandlung (SDT) der Entwicklungsländer zustimmen, ohne dies mit der Gegenforderung nach Konzessionen seitens des Südens zu verknüpfen.

Dauerstreit vorprogrammiert

Bei der gerade zu Ende gegangenen Midterm Review der UNCTAD führte die offensive Art, wie die Entwicklungsländer das Policy-Space-Konzept in Verhandlungen nutzen, und die offene Schützenhilfe, die sie dabei durch das UNCTAD-Sekretariat erhalten, zu ungewöhnlich heftigen Debatten – bis hin zu der von den USA

eingenommenen Position, die das Konzept am liebsten wieder ganz in der Versenkung verschwinden sehen würden. Immerhin betont das „Outcome“-Dokument das Recht der Entwicklungsländer auf die gegenseitige Vereinbarkeit ihrer Entwicklungsziele und der durch internationale Handels- und Finanzabkommen gesetzten Regeln und Verpflichtungen. Damit nationale Entwicklungspläne effektiv umgesetzt werden könnten, müßten sie von kohärenten internationalen Strategien unterstützt werden. „Für die Entwicklungsländer ist es von besonderer Bedeutung, daß alle Länder die Notwendigkeit eines angemessenen Gleichgewichts zwischen dem nationalen ‚policy space‘ und internationalen Regeln und Verpflichtungen beachten,“ heißt es im „Outcome“-Dokument. Und etwas sibyllinisch: „Es liegt an jeder Regierung, zwischen den Vorteilen aus der Akzeptierung internationaler Regeln und Verpflichtungen und den Zwängen, die der Verlust von ‚policy space‘ bedeutet, abzuwägen.“ Da die Regierungen im Norden dies in der Regel anders als die im Süden sehen, bleibt Streit also vorprogrammiert.

So sehr die Entwicklungsverantwortung vorrangig bei den nationalen Regierungen liege, so wenig fände die nationale Politikentwicklung in einem Vakuum statt, betonte UNCTAD-Generalsekretär Supachai

Panitchpakdi. Unübersehbar sei die „Asymmetrie zwischen dem existierenden multilateralen Handelssystem – regelgestützt, vorhersagbar und mit einem angemessenen Streitschlichtungsmechanismus ausgestattet – und dem internationalen Finanzsystem, dem ein vergleichbares multilaterales Regelset fehlt“.

Rainer Falk

Hinweise:

* IMF, *World Economic Outlook: Financial Systems and Economic Cycles*, 297 pp., Washington D.C., September 2006. Bezug: über www.imf.org

* UNCTAD, *Trade and Development Report 2006: Global partnership and national policies for development*, 229 pp., United Nations: New York-Geneva 2006. Bezug: über unctad.org

* UNCTAD, *Economic Development in Africa. Doubling Aid: Making the ‚Big Push‘ Work*, 104 pp., United Nations: New York-Geneva 2006. Bezug: über www.unctad.org

* UNCTAD, *UNCTAD and Development: The Way Forward*, issues note by the secretariat, 12 pp., Geneva, 9 August 2006

Direkte Links zu den in diesem W&E-Hintergrund zitierten Berichten finden auf der Link-Seite sich unter www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org.

„Race to the bottom“ in der PC-Branche:

Die Standortkonkurrenz im Süden

In der Debatte über globalen Standortwettbewerb wird der Süden meist nur als Konkurrent des Nordens in puncto Billiglöhne wahrgenommen. Die Entwicklungsländer werden dabei sowohl als Bedrohung als auch als Vorbild inszeniert. Beide Inszenierungen dienen letztendlich der Durchsetzung eines neoliberalen Reformprojekts: Sie üben den Verzicht auf Löhne und Arbeitsstandards ein.

Die Wirkung des Standortwettbewerbs im Süden unterscheidet sich nicht grundsätzlich von der im Norden. Ein Unterschied besteht allerdings darin, daß die Auswirkungen krasser und vor allem der Umfang der Süd-Süd-Konkurrenz bedeutender ist als der zwischen Nord und Süd. Die Computerindustrie ist ein gutes Beispiel dafür. Es handelt sich um eine Branche, in der die Konkurrenz hoch ist und ein starker Verdrängungswettbewerb herrscht. Dies liegt an der Schnelligkeit aufgrund ständiger Produktinnovationen und technologischer Entwicklungen. Unternehmen oder Standorte, die hier nicht Schritt halten können, fallen raus.

Auslagerung der Massenfertigung

Zudem ist die Branche stark krisenanfällig und die Gewinnmargen in der Produktion sind relativ niedrig. Folglich ist der Druck auf die Produktionskosten hoch. Reloka-

tionierung, d.h. die Weiterverlagerung an neue Standorte, ist hier genauso eine Strategie wie der schnelle Wechsel von Zulieferern. Das Produktionsmodell ist hoch flexibilisiert und mit vielen spezialisierten Zulieferern und Standorten auch dezentralisiert.

Die globale Arbeitsteilung der Computerproduktion ist das Ergebnis einer ausgefeilten Auslagerungs- und Verlagerungsstrategie der Markenhersteller. Um die 75% der PC-Produktion wird heute von Kontraktfertigern im Auftrag großer Markenunternehmen erledigt. Der Süden ist in die hierarchische Arbeitsteilung primär über Kontraktfertigungsbetriebe integriert. Hier findet eine hoch flexible, global vernetzte und dennoch tayloristische Massenproduktion statt.

Die Fließbänder und Montagelinien sind auch im Süden auf höchstem technologischem Niveau. Allerdings sind die Tätigkeiten unqualifiziert, was die räumliche Verlagerung vereinfacht. Hierarchisch ist die Arbeitsteilung also nicht, weil die Produktion – wie in der Textilindustrie – weniger technologisiert ist als im Norden, sondern weil im Süden in erster Linie Massenfertigung stattfindet, wogegen Forschung und Entwicklung, Design, Produkteinführung und Kleinserienfertigung im Norden verbleiben. Aus den Industrieländern sind also genau jene Fertigungsschritte in den Süden verlagert worden,

Die 10 führenden Kontraktfertiger der Elektronikbranche, 2003

Unternehmen/ Herkunftsland	Umsatz (in Mrd. US-\$)	Produktionsstandorte	Wichtigste Kunden
Flextronics/USA	13.822	55 % Asien, 23 % Europa, 10 % Nordamerika, 12 % Lateinamerika	HP
Solelectron/USA	11.144	45 % Asien, 13 % Europa, 30 % Nordamerika, 12 % Lateinamerika	HP
Foxconn (Hon Hai)/Taiwan	10.899	70 % Asien, 20 % Europa, 10 % Nordamerika, 0 % Lateinamerika	Dell, Apple, Sony, Cisco, HP
Sanmina-SCI/USA	10.795	33 % Asien, 24 % Europa, 24 % Nordamerika, 19 % Lateinamerika	Dell, IBM, HP
Quanta/Taiwan	8.576	Taiwan, China, Tschechische Republik u. a.	HP, Dell, Fujitsu-Siemens, IBM, Acer, NEC, Apple, Sony
Celestica/Kanada	6.735	47 % Asien, 17 % Europa, 25 % Nordamerika, 11 % Lateinamerika	HP
Asustek/Taiwan	5.747	Taiwan, Tschechische Republik u. a.	k. A.
Jabil Circuit/USA	5.170	USA, Taiwan, China u. a.	Dell, HP
Compal/Taiwan	4.760	China	Dell, HP, Fujitsu-Siemens, Acer, Apple, Toshiba
Mitac/Taiwan	4.564	Taiwan, China u. a.	Compaq

Quelle: Electronic Business und eigene Zusammenstellung.

die auch in Zukunft leicht zu verlagern sind. Deshalb spielt hier auch auf die Dauer die Süd-Süd-Konkurrenz eine größere Rolle als im Norden. Entscheidend sind bei Verlagerungen im Niedriglohnssektor neben Subventionen und Steuererleichterungen vor allem die Lohnkosten.

Siliconisation in Südostasien

Vom Boom der Kontraktfertigung profitieren auch die neu industrialisierenden Länder in Südostasien, allen voran Taiwan. Taiwan verfolgte bereits in den 1980er Jahren eine Politik der „Siliconisation“: Die taiwanesischen Regierung orientierte sich am kalifornischen Silicon Valley als Entwicklungsmodell und nahm eine Verschiebung „Weg vom Angebot billiger Arbeitskraft“ hin zum „Ausbau von Technologie und Infrastruktur“ vor. Diese Strategie erwies sich wirtschaftlich als erfolgreich: Heute stammen fünf der zehn weltweit führenden Kontraktfertiger aus Taiwan. In den 1990er Jahren kam es dann aus Taiwan – wie auch aus Indonesien, Malaysia, Thailand, den Philippinen und Singapur – zu Verlagerungen nach China. Hintergrund waren in Taiwan u. a. steigende Löhne und der Erlaß einer strengeren Umweltverordnung. Zeitgleich kam es zu Verlagerungsbewegungen von Nord nach Süd. Im Zuge dessen entwickelten sich Mexiko für den US-amerikanischen Markt und in Osteuropa u. a. Ungarn, Polen und die Tschechische Republik für den westeuropäischen Markt zu wichtigen Produktions- und Auslieferungsstätten. Diese Geographie der globalen Arbeitsteilung veränderte sich jedoch infolge einer verschärften Konkurrenzsituation aufgrund der Krise der New Economy im Jahr 2001. In Mexiko und den osteuropäischen Ländern kam es zu massivem Beschäftigungsabbau und zu Verlagerung nach China. In

Jalisco, dem mexikanischen „Silicon Valley“, gingen nach Aussage von Unternehmen in der Elektronikindustrie zwischen 2001 und 2003 über 20.000 Arbeitsplätze und über 500 Millionen US-Dollar Investitionen an Asien und hier wiederum hauptsächlich an China verloren.

China als globale Computerfabrik

China ist zur globalen Computerfabrik aufgestiegen. So wird heute z.B. jedes zweite weltweit verkaufte Notebook in China produziert. Entscheidend ist dabei, daß China als Standortfaktor auf permanente Niedriglöhne setzt. Dadurch übt es einen massiven Druck auf andere Süd-Standorte aus. Zum Vergleich: In China liegt der Monatslohn in der Produktion zwischen 50-80 €, auf den Philippinen bei ca. 95 €, in Mexiko bei ca. 220 €, in Ungarn bei ca. 300 € und in Malaysia bei 500-700 €.

Dagegen spielt der Wettbewerbsdruck in höherwertigen Segmenten in Konkurrenz zu Taiwan oder Singapur bislang keine Rolle. Dies kann sich allerdings ändern, wenn China – z.B. in der Chip-Produktion – ein technologischer Aufstieg gelingt. Bislang droht aber vor allem die Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte von den Philippinen und Indonesien nach Vietnam oder China aufgrund der Lohnkonkurrenz.

Dabei ist nicht zu erwarten, daß sich das Lohnniveau in nächster Zeit angleichen wird und sich damit die Situation entspannt. Während die Arbeitsproduktivität in China kontinuierlich ansteigt, werden die Löhne aufgrund des hohen Arbeitskräfteangebots, eines despotischen Arbeitsregimes sowie der geschlechtlichen und ethnischen Segmentierung des Arbeitsmarktes auch in Zukunft relativ niedrig bleiben. Zudem wirkt auch in China selbst

die Standortkonkurrenz, allerdings zwischen der Küstenregion und dem inneren ländlichen China. Dieser Binnen-Standortwettbewerb zwischen den Provinzen, in denen auch unterschiedliche Mindestlöhne gelten, setzt die Beschäftigten in Konkurrenz um die niedrigsten Löhne und die Regierungen der Provinzen in Konkurrenz um die höchsten Subventionen und die laxeste Auslegung der Gesetze.

Verelendung am Ende der Kette

Der viel zitierte „Race to the bottom“, der „Wettlauf nach unten“, ist also im Süden längst in Gang. Er verhindert nicht nur eine nachhaltige Entwicklung, sondern führt auch zu menschenunwürdigen Arbeitsbedingungen und katastrophalen Umweltauswirkungen. Für die von den Verlagerungen Betroffenen sind die Auswirkungen im Süden krasser als im Norden: Zum einen fehlen weitgehend Mechanismen einer sozialen Abfederung. Zum anderen sind Regierungen und Wirtschaft nicht in der Lage, neue Beschäftigungsmöglichkeiten im gleichen Tempo zu schaffen, wie alte abgebaut werden.

Häufig reicht jedoch bereits die permanente Androhung der Verlagerung, um Beschäftigte zum Verzicht zu zwingen. Multinationale Unternehmen drohen im Süden zunehmend mit der Verlagerung nach China oder auch Vietnam. Dadurch werden Forderungen von Beschäftigten abgewehrt und die meist ohnehin sehr schwachen Gewerkschaften noch weiter geschwächt. Dies führt dazu, daß selbst in China die Beschäftigten am Ende der Wertschöpfungskette kaum von dem enormen Exportwachstum der Computerindustrie profitieren. In Mexiko ist der gesetzliche Mindestlohn in den 1990er Jahren fast um die Hälfte gefallen. Neben dem Pesokollaps sehen Experten den starken Wettbewerbsdruck als Ursache für das Abfallen der Reallöhne. So sind zwar im mexikanischen und chinesischen Exportsektor Arbeitsplätze geschaffen worden, sowohl die Reallöhne als auch die Arbeitsbedingungen haben sich jedoch verschlechtert. Neben neuen Formen internationaler Solidarisierung auf der Ebene von Beschäftigten und VerbraucherInnen, bedarf es deshalb der Durchsetzung verbindlicher Mindeststandards auf internationaler Ebene sowie einer verbindlichen Rechenschaftspflicht und Kontrolle multinationaler Unternehmen. Nur so kann das globale Konkurrenzverhältnis langfristig aufgebrochen werden.

Sarah Bormann □

Sarah Bormann ist Diplom Politologin und Referentin im weed-Projekt www.pcglobal.org.

Hinweis:

* Sarah Bormann/Florian Becker/Nikola Sekler/Soenke Zehle, *System Error – die globale Computerproduktion*, weed-Arbeitspapier, 45 S., Berlin, Oktober 2006. Bezug: weed, Torstr. 154, D-10115 Berlin, www.weed-online.org