

Die Liberalisierung des globalen Handels mit Textilien und Bekleidung – die unerwartete Erfolgsgeschichte Ägyptens

Zur begrenzten Aussagekraft von rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen

Inauguraldissertation
zur Erlangung des Akademischen Grades
eines Dr. phil.

vorgelegt dem Fachbereich 09 – Chemie, Pharmazie und Geowissenschaften

der Johannes Gutenberg-Universität

Mainz

von
Florian Simon Reil
aus
Augsburg

Tag des Prüfungskolloquiums: 07. Mai 2018

Kurzzusammenfassung

Am 1. Januar 2005 wurde der internationale Handel mit Textilien und Bekleidung durch das Auslaufen des „Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung“ (ÜTB) innerhalb der Welt handelsorganisation (WTO) liberalisiert. Ägypten war unter den Entwicklungsländern, in denen die Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) einen entscheidenden Wirtschaftssektor und Arbeitgeber repräsentiert und die von rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (CGE) vorab als Verlierer der relevanten Entwicklung identifiziert wurden. Stattdessen nahmen ägyptische Exporte an T/B im Jahre 2005 zu. Die vorliegende Arbeit untersucht die Auswirkungen der Handelsliberalisierung in Ägypten. Warum waren standardisierte CGE nicht in der Lage, die Auswirkungen des Endes des ÜTB auf die ägyptische TBI richtig vorherzusagen? Auf der Grundlage der *New Trade Theory* und *New Economic Geography* und insbesondere von Ansätzen zu *Global Commodity Chains* integriert die vorliegende Untersuchung geographische, historische und soziale Faktoren sowie branchenspezifische Entwicklungen, um aufzuzeigen, warum vorherrschende Handelstheorien nicht in der Lage sind, die Auswirkungen von Marktliberalisierungen richtig einzuschätzen und warum die globalen Reformen unerwartet die ägyptische TBI begünstigten. Auf diese Weise formuliert die Untersuchung eine Kritik an den neoklassischen Annahmen, die den CGE zugrundeliegen, und betont die Notwendigkeit für die Analyse eines erweiterten Sortiments an Faktoren zum Verständnis des globalen Warenaustauschs.

Abstract

On January 1st, 2005, the World Trade Organization (WTO) phased out the Agreement on Textile and Clothing (ATC) effectively liberalizing the global textile and clothing trade. For developing states such as Egypt, where the textile and clothing industry (TCI) represents a large proportion of the economy and provides large-scale employment, computable general equilibrium (CGE) models predicted dire economic results. Instead, starting in 2005, the Egyptian textile exports increased. This study explores the impact of trade liberalization in Egypt. Why did parsimonious CGE models fail to predict the effect of the end of the ATC on the Egyptian TCI? Based on *New Trade Theory* and *New Economic Geography*, and particularly approaches of *Global Commodity Chains* this research integrates geographic, historic and social factors, as well as sector-specific developments, to explain how mainstream theories of trade failed to estimate the impact of market liberalization and why international reforms provided unexpected benefits to the Egyptian economy. In doing so, this study provides a critique of the neoclassical assumptions underlying the CGE model and it demonstrates the need to apply an extended set of factors to understand global exchange.

Inhaltsverzeichnis

A Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	7
B Abkürzungsverzeichnis	8
I Einführung	13
1 Eine „neue Weltordnung“ in der Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI)	13
2 Die TBI – Schlüsselsektor der ägyptischen Volkswirtschaft	14
3 Ägypten – überraschender Profiteur der globalen Handelsliberalisierung.....	16
4 Zum Aufbau der vorliegenden Untersuchung	17
II Historische Entwicklung der ägyptischen TBI	27
1 Rohstoffliches Fundament: Die ägyptische Baumwolle	27
1.1 Erste Industrialisierungsphase unter Mohamed Ali	27
1.2 Ägypten zwischen 1850 und 1920 – eine Baumwollmonokultur.....	30
1.3 Abhängigkeit vom Exportgeschäft mit Rohbaumwolle.....	33
2 Nexus mit dem Staat und duale Unternehmensstruktur	35
2.1 Tala‘at Harb und der Aufbau einer lokalen TBI.....	35
2.2 Ausbau lokaler Kapazitäten zur Fein- und Endbearbeitung	37
3 Gesellschaftliche Bedeutung als Arbeitgeber.....	40
3.1 Wachstum und Diversifizierung während und nach dem 2. Weltkrieg	40
3.2 Entwicklung zum sozialen Barometer Ägyptens	42
4 Besitzstrukturen: Öffentlicher vs. privater Sektor	44
4.1 Verstaatlichung unter Präsident Gamal Abd al-Nasser	44

4.2 <i>Infitah</i> unter Präsident Anwar al-Sadat	47
4.3 Spezialisierung des Privatsektors auf nachgelagerte Herstellungsschritte	49
5 Von Beginn an gegen ausländische Konkurrenz geschützt.....	51
5.1 Staatlicher Protektionismus im Zeitraum der Jahre 1930 – 1975.....	51
5.2 Effekte der im Rahmen von <i>Infitah</i> implementierten Außenhandelsreform	54
5.3 Kontinuität des Außenhandelsschutzes unter Präsident Husni Mubarak	57
III Die textile Herstellungskette	59
1 Textilindustrie.....	60
2 Bekleidungsindustrie	61
2.1 Textilmaschinenindustrie	63
3 Verteilungssektor.....	64
IV Die globale TBI vor der Handelsliberalisierung.....	67
1 Handels- und Produktionsstrukturen	67
1.1 Weltweit führende Ex- und Importeure von Textilien und Bekleidung (T/B)	67
1.2 Internationalisierung in Form von <i>Outward Processing Programmes</i> (OPP).....	69
1.3 Regionalisierung der globalen TBI	70
1.3.1 TBI des Europa-Mittelmeer-Raumes.....	72
1.3.1.1 Aufstieg der Türkei	75
1.3.2 TBI der USA und der Aufstieg Mexikos	78
1.3.3 Auswirkungen der OPP für die Zulieferer der SCM.....	81
1.4 TBI Asiens – Sprengung regionaler Strukturen.....	84
1.4.1 Chinas Aufstieg zum Weltmarktführer.....	86
1.4.2 Expansion der indischen TBI.....	90

2 Globaler Warenaustausch mit T/B – vier Jahrzehnte gelenkter Handel.....	94
2.1 Komparative Wettbewerbsvorteile der Entwicklungs- bzw. Niedriglohnländer	95
2.2 Baumwollabkommen und Exportselbstbeschränkungen	95
2.3 Die Multifaserabkommen (MFA)	96
2.3.1 Protektionismus der EU und der USA zum Schutz ihrer lokalen TBI.....	98
2.3.2 Schaffung künstlicher Marktstrukturen in der globalen TBI.....	100
2.3.3 Geographische Fragmentierung der textilen Herstellungskette	105
V Außenhandel der ägyptischen TBI vor der globalen Handelsliberalisierung.....	107
1 Wertmäßige Entwicklung der Ex- und Importe an T/B	107
1.2 Wichtigste Absatzmärkte und Lieferanten.....	109
2 Außenhandel mit textilen Rohstoffen.....	112
3 Beschränkung ägyptischer Exporte durch Quoten	115
VI Liberalisierung des globalen Handelssystems	118
1 Abkommen zur Liberalisierung des weltweiten Handels mit T/B (ÜTB).....	118
1.2 Implementierung des ÜTB – abrupte statt graduelle Liberalisierung.....	121
2 Prognostizierte Auswirkungen des ÜTB	122
2.1 Dominanz der Ergebnisse mathematischer Simulationen.....	122
2.2 Rechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE).....	123
2.2.1 Grundlegende Annahmen, Entwicklung und praktische Anwendungsbereiche.....	126
2.2.2 Moderne Applikationsschwerpunkte	129
2.2.3 CGE zur Analyse globaler Handelspolitiken	130
2.3 Simulation der quantitativen Effekte des ÜTB auf der Grundlage von CGE.....	131
2.3.1 Entscheidende Bedeutung des Kosten- bzw. Preisfaktors.....	132

2.3.2	Identifizierte zentrale Trends	134
2.3.3	Der „China-Faktor“	135
2.4	Ankündigung von Einkommensverlusten für die ägyptische TBI.....	137
VII	Gewinne statt Verluste – ägyptische Exporte an T/B nach dem 01.01.2005	141
1	Gesamtentwicklung der Ausfuhren	141
2	Entwicklung auf dem EU- und US-Markt anhand einzelner Produktgruppen	142
2.1	Ägypten als Profiteur der Restitution von Importquoten gegen China?.....	149
VIII	Faktoren für die falschen auf der Grundlage von CGE erstellten Prognosen	154
1	Limitationen der relevanten Methodik	154
1.1	Mangelnde Überprüfbarkeit und hohe Abhängigkeit der Ergebnisse.....	154
1.1.1	Der „China-Faktor“ – eine politische Kampagne.....	155
1.2	Fehlende Erfassung von Pfadabhängigkeiten und realer Dynamik	159
1.2.1	Wachstumsmarkt: Technische Textilien	162
1.3	Problematische Aggregation verschiedener Länder und Wirtschaftssektoren	163
1.4	Fehlende Einbeziehung der räumlichen Dimension	166
2	Zugrundegelegte theoretische Annahmen	170
2.1	Alleinige Wirkung des Marktmechanismus.....	170
2.2	Annahme vom <i>homo oeconomicus</i>	174
2.2.1	Die „Moralisierung der Märkte“	175
3	Abschließende Beurteilung der auf der Grundlage von CGE erstellten Prognosen.....	178
IX	Analyse der Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI	181
1	Zugrundegelegte theoretische Ansätze	182

1.1	<i>New Trade Theory</i> und <i>New Economic Geography</i>	182
1.2	Konzepte zur Analyse von Waren-, Wert- und Wertschöpfungsketten.....	187
1.2.1	TBI aus der Perspektive des Ansatzes der <i>Global Commodity Chains</i>	190
2	Verwendete Methoden und zentrale Quellen	193
2.1	Wertschöpfungskettenanalyse der baumwollverarbeitenden ägyptischen TBI	193
2.2	Erhebung betriebswirtschaftlicher Daten in der ägyptischen TBI.....	196
2.3	Fokussierung auf qualitative Methoden im Rahmen der empirischen Forschung....	197
3	Ausgewählte Kostenfaktoren der ägyptischen TBI im globalen Vergleich	199
3.1	Arbeitskosten in der TBI.....	201
3.2	Kosten für Betriebsmittel und Bauvorhaben.....	202
4	Verantwortliche Akteure: Die Unternehmen der ägyptischen TBI.....	205
4.1	Anzahl und Zuordnung nach Subsektoren	205
4.2	Unternehmensgröße	207
4.2.1	Die ägyptische Teppichindustrie – ein Monopol der <i>Oriental Weavers Group</i>	209
4.3	Besitzstrukturen	213
4.3.1	Staatsunternehmen	213
4.3.2	Private Unternehmen	216
4.3.2.1	Fokussierung auf den Export textiler Fertigprodukte – <i>Delta Textile Egypt</i>	217
5	Transformationsprozess der ägyptischen Volkswirtschaft	221
5.1	Privatisierung der staatlichen Unternehmen	224
5.1.1	Fallbeispiel einer erfolgreichen Privatisierung: KABO.....	225
5.1.2	Strukturelle Hindernisse der Privatisierungskampagnen.....	227
5.1.3	Strategiewechsel: „Umstrukturierung“ statt Privatisierung.....	229
5.2	Liberalisierung des Baumwollsektors im Jahre 1994	231
5.2.1	Kontinuität staatlicher Interventionen.....	233
5.3	Liberalisierung des Außenhandelsregimes	236

5.3.1 Liberalisierung unter Aufsicht der internationalen Finanzorganisationen	237
5.3.2 Umsetzung der Beschlüsse der Uruguay-Runde	239
5.3.3 Wechselkursfreigabe und Zolltarifreformen im Jahre 2004.....	240
5.3.4 Abschluss von Freihandelsabkommen	245
5.4 Freihandelsabkommen mit der EU und den USA.....	249
5.4.1 <i>Qualifying Industrial Zones (QIZ)</i> – zollfreier Zugang zum US-Markt.....	249
5.4.1.1 Fördermaßnahme für die exportorientierte Bekleidungsindustrie	255
5.4.2 Assoziierungsabkommen mit der EU	257
5.4.2.1 Vereinbarte Herkunftsregeln für den Handel mit T/B	259
5.4.2.2 Begrenzte unmittelbare Auswirkungen des Assoziierungsabkommens	261
X Die ägyptische TBI im liberalisierten Welthandelssystem: Kurzfristiger Erfolg und fehlende Perspektiven?	265
1 Private Profiteure und staatliche Verlierer	266
2 Strukturelle Auswirkungen auf lokaler Ebene.....	268
3 Freier Handel zum Wohle aller Beteiligten?	272
4 Ausblick.....	273
C Quellenverzeichnis	274
D Anhang	I

A Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungen

Abb. 1: Die textile Herstellungskette	S. 59
Abb. 2: Ägyptische Exporte an T/B in die EU-25 im Jahr 2005	S. 144
Abb. 3: Ägyptische Exporte an T/B in die USA im Jahr 2005	S. 146
Abb. 4: Arbeitskosten in der lokalen TI im Jahr 2002	S. 201
Abb. 5: Unternehmensstruktur der ägyptischen TBI im Jahr 2004	S. 207
Abb. 6: Firmenstruktur der <i>Oriental Weavers Group</i> im Jahr 2010	S. 210
Abb. 7: Produktionshalle der Firma <i>Delta Textile Egypt</i> in <i>Nasr City</i>	S. 218
Abb. 8: Von der Firma <i>Delta Textile Egypt</i> in <i>Nasr City</i> produzierte Herrenunterwäscheartikel	S. 220
Abb. 9: QIZ-Territorien in Ägypten im Dez. 2004 und Okt. 2005	S. 251
Abb. 10: Verteilung der 397 ägyptischen QIZ-Firmen im Feb. 2005 anhand Produkthauptkategorien der HS-Klassifikation	S. 253
Abb. 11: Entwicklung der ägyptischen Ausfuhren an Baumwolle und T/B im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr	S. 265

Tabellen

Tab. 1: Divergierende Angaben zum ägyptischen Außenhandel mit T/B in den Jahren 1990 und 2000-2004 in Mio. US\$	S. 108
Tab. 2: Betriebsmittel- und Baukosten in der lokalen TBI im Jahre 2004	S. 203
Tab. 3: Angaben zum ägyptischen Außenhandel mit T/B in den Jahren 2005, 2009-2010 und 2014-2016 in Mio. US\$ (WTO 2010 und 2018)	S. 273

B Abkürzungsverzeichnis

AA	Assoziierungsabkommen der Europäischen Union mit seinen MPL
AKP	Gruppe der Afrikanischen, Karibischen und Pazifischen Staaten, Internationale Organisation für wirtschaftliche Entwicklung
AMTAC	<i>American Manufacturing Trade Action Coalition</i> , Unternehmensverband der US-amerikanischen TBI
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i> , Regionale FHZ und Organisation
ATMI	<i>American Textile Manufacturers Institute</i> , Unternehmensverband der US-amerikanischen TBI
BI	Bekleidungsindustrie
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSP	Bruttosozialprodukt
CATGO	<i>Cotton Arbitration and Testing General Organization</i> , Ägyptische Regulierungsbehörde für Baumwolle
CIF	„ <i>Cost, Insurance and Freight</i> “, Vertragsformel für Außenhandelsgeschäfte
CCC	<i>Clean Clothes Campaign</i> , Europäische Verbraucherinitiative
CGE	<i>Computable General Equilibrium Model</i> , Rechenbare Allgemeine Gleichgewichtsmodell
COMESA	<i>Common Market for East and South Africa</i> , Regionale FHZ und Organisation
CTCF	<i>Cotton Textile Consolidation Fund</i> , Stiftung zur Förderung der ägyptischen TI
DART	<i>Dynamic Applied Regional Trade</i> , CGE der Weltwirtschaft des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) zur Analyse der internationalen Klimapolitik
Delta	<i>Delta Textile Egypt</i> , T/B-Unternehmen in Kairo
ECES	<i>Egyptian Center for Economic Studies</i> , Ägyptisches Institut für Wirtschaftsforschung
EEC	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EG	Europäische Gemeinschaft
EL	Niedriglohn- oder Entwicklungsland bzw. -länder

EMFHZ	Euro-Mediterrane-Freihandelszone
EMP	Euro-Mediterrane Partnerschaft
ENP	Europäische Nachbarschaftspolitik
EPPA	<i>Emissions Predictions and Policy Analysis</i> , CGE der Weltwirtschaft des <i>Joint Program on the Science and Policy of Global Change</i> am <i>Massachusetts Institute of Technology</i> (MIT)
ERAIE	<i>Executive Regulations for the Administration of Imports and Exports</i> , Dekret des ägyptischen Präsidenten zur Regulierung des Außenhandels
ERSAP	<i>Economic Reform and Structural Adjustment Programme</i> , Wirtschaftliches Reform- und Strukturanpassungsprogramm Ägyptens, als Bedingung des IWF und der Weltbank für die Vergabe der Kredite und/oder den Schuldenerlass
FHA	Freihandelsabkommen
FHZ	Freihandelszone(n)
FOB	„Free On Board“, Vertragsformel für Außenhandelsgeschäfte
GAFI	<i>General Authority for Investment</i> , Ägyptische Regulierungsbehörde für Investitionen
GAFFT	<i>Global Alliance for Fair Textile Trade</i> , Internationale Initiative von TBI-Verbänden
GAFTA	<i>Greater Arab Free Trade Area</i> , Regionale FHZ
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i> , Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen im Rahmen der WTO
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> , Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
GCC	<i>Global Commodity Chains</i> , Globale WSK
GE	Groß- und Einzelhandel, Verteilungssektor der TBI
GOEIC	<i>General Organization for Export and Import Control</i> , Ägyptische Regulierungsbehörde für Ex- und Importe
GOFI	<i>General Organization of Industrialization</i> , Ägyptische Regulierungsbehörde für Industrialisierung
GTAP	<i>Global Trade Analysis Project</i> , Forschungseinrichtung zur Analyse internationaler Handelspolitik der Universität Purdue
HC	<i>Cotton and Textile Industries Holding Company</i> , Beteiligungsgesellschaft der öffentlichen Unternehmen der ägyptischen TBI
HS	<i>Harmonized Commodity Description and Coding System</i> , Klassifikation der UN zur Einteilung von Waren für zolltarifliche Zwecke und zur Klassifizierung von Außenhandelsdaten

ICAC	<i>International Cotton Advisory Committee,</i> Regierungsorganisation der internationalen Baumwollindustrie
IL	Industrieland, -länder
IRK	Import-Rationalisierungskomitees, Ägyptische Regulierungsbehörde für Importe bis ins Jahr 1986
ITKIB	<i>Istanbul Textile and Apparel Exporter Associations,</i> Unternehmensverband der türkischen TBI
IWF	Internationaler Währungsfonds
KABO	<i>El-Nasr Clothing & Textile Company,</i> T/B-Unternehmen in Kairo
KKMU	Kleinst-, Kleine und Mittlere Unternehmen
KMU	Kleine und Mittlere Unternehmen
LDC	<i>Least Developed Countries,</i> Länderklassifizierung der UN
L.E.	<i>Livres Egyptiennes,</i> Ägyptisches Pfund (Währung)
LTA	<i>Short-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles,</i> Abkommen zum Handel mit Baumwolltextilien im Rahmen des GATT
MENA	<i>Middle East and North Africa,</i> Bezeichnung der geographischen Region Mittlerer Osten und Nordafrika
MFA	<i>Multi Fiber Agreement,</i> Abkommen zum Handel mit T/B im Rahmen des GATT
MFN	<i>Most Favorite Nation,</i> WTO-Prinzip der Meistbegünstigung
MoPE	<i>Ministry of Public Enterprises,</i> Ägyptisches Ministerium für öffentliche Unternehmen
MoU	<i>Memorandum of Understanding,</i> Absichtserklärung, die keiner rechtlichen Bindung unterliegt
MPL	Mittelmeerpartnerländer der EU
MFSWC	<i>Misr Fine Spinning and Weaving Company,</i> T/B-Unternehmen in Kafr al-Dawar
MSWC	<i>Misr Spinning and Weaving Company,</i> T/B-Unternehmen in Mahalla
MTI	<i>Ministry of Trade and Industry,</i> Ägyptisches Ministerium für Handel und Industrie
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement,</i> Nordamerikanisches FFA bzw. FHZ

NCTO	<i>National Council of Textile Organizations,</i> Unternehmensverband der US-amerikanischen TBI
NIC	<i>Newly Industrialized Countries,</i> Länderklassifizierung
NTHH	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse
OECD	<i>Organization for Development and Economic Co-operation,</i> Internationale Organisation für wirtschaftliche Entwicklung
OPP	<i>Outward Processing Programmes,</i> Unternehmensstrategie in IL zur Auslagerung von Produktionen in EL
OWG	<i>Oriental Weavers Group</i> Ägyptisches T/B-Unternehmen
QIZ	<i>Qualifying Industrial Zone,</i> Sonderwirtschaftszone
RHA	Regionale(s) Handelsabkommen
RMG	<i>Ready-Made Garments,</i> Bekleidungsartikel
RMGEC	<i>Egyptian Ready-Made Garment Export Council,</i> Unternehmensverband der ägyptischen BI
RoO	<i>Rules of Origin,</i> Herkunftsregeln für Handelswaren
SAM	<i>Social Accounting Matrices,</i> Numerische Daten einer Volkswirtschaft
SCM	<i>Supply Chain Manager,</i> Koordinierende Funktion innerhalb einer WSK
SEIT	<i>Société Égyptienne des Industries Textiles,</i> Verband der ägyptischen Textilindustrien
STA	<i>Short-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles,</i> Abkommen zum Handel mit Baumwolltextilien im Rahmen des GATT
T/B	Textilien und Bekleidung
TBI	Textil- und Bekleidungsindustrie
TI	Textilindustrie
TMB	<i>Textiles Monitoring Body,</i> Entscheidungs- und Kontrollgremium der WTO zum Übereinkommen zur Liberalisierung des Handels mit T/B
TRIPS	<i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights,</i> Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums im Rahmen der WTO
TT	„Technische“ oder „Industrielle“ Textilien

ÜTB	Übereinkommen zur Liberalisierung des Handels mit T/B im Rahmen der WTO
UN	<i>United Nations</i> , Vereinte Nationen
UR	Uruguay-Runde, Welthandelsrunde im Rahmen des GATT
VS	Vertikaler Spezialisierungsindex
WSK	Wertschöpfungs- bzw. Warenkette
WSKA	Wertschöpfungskettenanalyse
WTO	<i>World Trade Organization</i> , Welthandelsorganisation

Wechselkurse am 31.12.2004

1 Ägyptisches Pfund (L.E.)	= 0,16 US\$
1 US\$	= 6,24 L.E.
1 L.E.	= 0,12 €
1 €	= 8,45 L.E.

Gewichte und Maße

1 Feddan	= 4200 m ² oder 0,42 Hektar
1 Hektar	= 2,38 Feddan
1 km ²	= 238 Feddan
1 Kantar (kt)	= 50 kg

(Quellen: Economist Intelligence Unit Limited 2005, Textile Industries Holding Co. 2009)

I Einführung

1 Eine „neue Weltordnung“ in der Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI)¹

Das im Rahmen der vorliegenden Arbeit entscheidende Datum ist der 1. Januar des Jahres 2005. An diesem Tag lief das „Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung“ (ÜTB) innerhalb der Welthandelsorganisation (WTO) aus. Damit wurde die graduelle Überführung der Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) in das Regelwerk des *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) abgeschlossen. Die handelspolitische Reglementierung des globalen Warenverkehrs mit Textilien und Bekleidung (T/B), wie sie seit den 1960er Jahren mittels selektiver, quantitativer Beschränkungen ausgeübt wurde, war fortan nicht mehr zulässig².

Die Verteilung der einzelnen Arbeitsschritte der TBI ist stark internationalisiert und die Wertschöpfung geschieht im Rahmen transnationaler Produktionsnetzwerke. Nur der globale Maßstab verbindet noch sämtliche Bereiche entlang der textilen Herstellungskette. Da die Mehrzahl der Akteure T/B für den Absatz auf dem Weltmarkt produzieren, gilt der Sektor als „*most global of all industries*“³. Die Liberalisierung veränderte die Rahmenbedingungen für den weltweiten Handel mit T/B grundlegend. Das zieht eine umfassende Neuformierung der während der vergangenen Jahrzehnte entstandenen globalen Austauschbeziehungen und Produktionsstrukturen nach sich.

Historisch betrachtet war die TBI in zahlreichen Ländern die Triebkraft ihrer Industrialisierung. Heute finden sich unter den entscheidenden Akteuren der globalen TBI sowohl Industrie- (IL) als auch Entwicklungs- und sog. Schwellenländer (EL). Im Rahmen der einzelnen Volkswirtschaften ist die TBI durch die verwendeten Rohstoffe, den vielstufigen Herstellungsprozess und die gefertigten Endprodukte mit zahlreichen anderen Sektoren vernetzt und in vielen Fällen zentraler Bestandteil exportorientierter Wachstumsstrategien. Aufgrund der Tatsache, dass ein Großteil der von der TBI hergestellten Güter menschliche Grundbedürfnisse erfüllt, und durch die Arbeitsintensität des Produktionsprozesses, repräsentiert der Sektor in den betroffenen Ländern zudem einen entscheidenden sozialen Faktor⁴.

¹ STENGG (2001), S. 1.

² HAAS (2005), S. 33 ff.

³ GEREFFI (1999), S. 40.

⁴ Ebd., S. 40.

Vor dem Hintergrund der durch die Handelsliberalisierung erwarteten fundamentalen Auswirkungen in der TBI und der Vielzahl der davon betroffenen Akteure, war die ex ante zum Auslaufen des ÜTB unternommene akademische Forschung sehr umfangreich. Die zentralen Anliegen der zahlreichen vor dem Jahre 2005 verfassten Studien bestehen darin, die Konsequenzen der Handelsliberalisierung möglichst genau vorherzusagen und spezifische Prognosen für einzelne Akteure der globalen TBI zu erstellen. Auf der Grundlage der Ergebnisse wurden dann Handlungsoptionen für die Politik aufgezeigt. Unter den beteiligten Akteuren identifizierten die einschlägigen Studien Gewinner und Verlierer der veränderten handelspolitischen Rahmenbedingungen. Einige würden sich einer dramatisch verschärften Konkurrenzsituation auf den Exportmärkten gegenübersehen und müssten die Überflutung der eigenen Binnenmärkte durch billige Importe befürchten. Anderen hingegen wurden neue Exportmöglichkeiten und Wachstumseffekte für die heimische Industrie prognostiziert.

Die in diesem Zusammenhang im Rahmen der Forschung geführte Diskussion wurde von Ergebnissen der Studien dominiert, welche die Effekte der Liberalisierung des globalen Handels mit T/B auf der Grundlage mathematischer Modelle simulieren. Die große Mehrzahl der relevanten Arbeiten verwendet dafür rechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE). Mithilfe der CGE wurden nicht nur mögliche Gewinner und Verlierer der erwarteten Entwicklung identifiziert, sondern auch die Höhe potentieller Marktanteilsverschiebungen und damit individueller Einkommensgewinne und -verluste quantifiziert.

2 Die TBI – Schlüsselsektor der ägyptischen Volkswirtschaft

Den zentralen Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit repräsentiert die TBI Ägyptens, dem bevölkerungsreichsten arabischen Land.

Ägypten wurde im Jahr 2004, also unmittelbar vor dem Auslaufen des ÜTB, von den Vereinten Nationen (UN) in ihrem *Egyptian Human Development Report* als „semi-industrialisiertes Land“, und von der Weltbank in ihrem *World Development Report* als „*lower-middle-income economy*“ klassifiziert⁵. Die soziale und wirtschaftliche Entwicklung Ägyptens wird von einem vielfältigen Sortiment an Faktoren bestimmt.

⁵ UNDP / The Egyptian Institute of National Planning (2004), S. 181. World Bank (2003a), S. 250 ff. Der Pro-Kopf-Anteil am Bruttonationaleinkommen ist das Hauptkriterium der Länder-Klassifizierung der Weltbank, er betrug 2002 bei einer „*lower-middle-income economy*“ zwischen 736 US\$ und 2935 US\$.

Die Eingrenzung der Untersuchung auf die lokale TBI, kann die Einbeziehung sämtlicher dieser Faktoren selbstverständlich nicht leisten. Da sich im Bereich der TBI jedoch die zentralen Komponenten und Strukturen der ägyptischen Volkswirtschaft manifestieren, kann der Sektor als ein „Mikrokosmos“ angesehen werden, dessen Analyse Aussagen zur gesamtwirtschaftlichen und sozialen Situation des Entwicklungslandes ermöglichen.

Auch wenn die ägyptische TBI als Akteur auf dem Weltmarkt für T/B eine eher zu vernachlässigende Rolle spielt, ist ihre Bedeutung auf nationaler Ebene kaum zu überschätzen. Der Sektor war Ausgangspunkt und Triebkraft der Industrialisierung Ägyptens, bildete das Fundament für die Integration der ägyptischen Volkswirtschaft in den Weltmarkt und ist für das Land bis heute von essentieller ökonomischer und sozialer Bedeutung.

Im Jahre 2004 erwirtschaftete der Sektor wertmäßig 27 % der gesamten industriellen Produktion und wurde dabei nur von der Nahrungsmittelherstellung übertroffen⁶. Zahlen aus dem Jahre 2000 sagen sogar aus, dass die TBI bezüglich der Wertschöpfung der lokalen industriellen Produktion mit einem Anteil von 30 % die Spitzenposition einnimmt⁷. Wiederum im letzten Jahr vor der Liberalisierung des globalen Handels, trug der Sektor mit 3 % zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) Ägyptens bei. Die Ausfuhren an T/B machten im Jahre 2003 15 % der gesamten Warenexporte des Landes aus. Damit erzielten Ausfuhren an T/B 6,1 % der ägyptischen Gesamteinnahmen an ausländischen Devisen und wurden dabei in ihrer Bedeutung lediglich von den Öl-Exporten übertroffen⁸.

Neben der ökonomischen Signifikanz der TBI für Ägypten ist auch die soziale Bedeutung des Sektors kaum zu überschätzen. Im Jahre 2004 umfasste er 1,3 Mio. Arbeitskräfte und damit 30 % aller Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie⁹. Hinzu zu zählen sind noch die Arbeitskräfte der etwa 500.000 Haushalte in ländlichen Gebieten, die zumindest während der acht Monate dauernden Baumwollanbausaison in der Rohstoffbeschaffung für die TBI beschäftigt sind¹⁰.

⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 20.

⁷ GHONEIM (2005), S. 7.

⁸ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 21.

⁹ GHONEIM (2005), S. 7.

¹⁰ PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 7. Hinzu zu zählen sind darüber hinaus die Beschäftigten des mit der TBI verbundenen Dienstleistungssektors, z.B. für den Transport. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit konnten jedoch keine Angaben zur Anzahl der hier tätigen Arbeitskräfte erhoben werden.

Die Frage, welche Folgen die Liberalisierung des Welthandelssystems für die ägyptische TBI nach sich ziehen wird, ist daher für die zukünftige sozioökonomische Entwicklung des Landes von entscheidender Bedeutung.

Schließlich repräsentiert die TBI auch für mehrere andere Länder der MENA-Region einen Industriesektor von essentieller Bedeutung. Dazu zählen vor allem Marokko, Tunesien und die Türkei, in zunehmendem Maße aber auch Jordanien und Syrien. In diesem Zusammenhang bietet sich die TBI als Untersuchungsgegenstand auch aus regionaler Perspektive an.

3 Ägypten – überraschender Profiteur der globalen Handelsliberalisierung

Die Ergebnisse der ex ante zum Auslaufen des ÜTB erstellten Prognosen identifizierten Ägypten als einen Verlierer der Handelsliberalisierung. Die Vorhersagen kündigten Anteilsverluste für die ägyptische TBI auf ihren wichtigsten Absatzmärkten an, was zu einem Rückgang der lokalen Produktion und folglich dem Verlust von Arbeitsplätzen führen würde.

Unmittelbar nach dem 1. Januar 2005 war jedoch ein Anstieg der ägyptischen Exporte an T/B zu beobachten. Die dokumentierte Entwicklung widersprach somit den zuvor aufgestellten Prognosen. Im Fokus der vorliegenden Arbeit steht folglich die Frage, warum die ägyptische TBI von der globalen Liberalisierung des Handels mit T/B profitieren konnte.

Auf die Dominanz der Ergebnisse der mithilfe von CGE berechneten Vorhersagen im Rahmen der ex ante zu den Auswirkungen des ÜTB angestellten Forschung wurde bereits hingewiesen. Bei CGE handelt es sich um eine Standardmethode zur numerischen Analyse von Volkswirtschaften und zur Abschätzung der Folgen internationaler Handelspolitik. Die ihr zugrundeliegenden Annahmen repräsentieren Kerntheoreme der neoklassischen Ökonomie. Im Hinblick auf das zentrale Fallbeispiel der ägyptischen TBI, schliesst sich die Frage an, warum es mithilfe des relevanten Ansatzes offensichtlich nicht möglich war, die tatsächlich nach dem 1. Januar 2005 einsetzende Entwicklung zutreffend vorausszusagen?

Vor diesem Hintergrund und zur Identifizierung der für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI unmittelbar nach Ablauf des ÜTB verantwortlichen Akteure und ausschlaggebenden Faktoren, wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit auf zentrale Annahmen der *New Trade Theory* und *New Economic Geography* sowie auf Konzepte zur Analyse von Waren-, Wert- und Wertschöpfungsketten zurückgegriffen. Die zugrundegelegten Ansätze der „Neuen Wirtschaftsgeographie“ und insbesondere zu *Global Commodity Chains* (GCC) erlauben zur Beantwortung der zentralen Fragestellung, neben ökonomischen, zusätzlich die Einbeziehung geographischer,

historischer und sozialer Faktoren und auch die Berücksichtigung aktueller branchenspezifischer Entwicklungen.

4 Zum Aufbau der vorliegenden Untersuchung

Die vorliegende Arbeit ist durch zwei Hauptteile strukturiert.

Der erste Teil (Kapitel I bis VI) umfasst die zum Verständnis des komplexen thematischen Gesamtzusammenhangs notwendigen einführenden Abschnitte und untersucht den bestehenden umfangreichen Forschungsstand zu den prognostizierten Auswirkungen des ÜTB. Der zweite Teil (Kapitel VII bis X) dokumentiert das Phänomen der überraschenden Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Jahre 2005, leitet daraus die zentrale Fragestellung der Untersuchung ab und beantwortet diese abschließend auf der Grundlage einer eigenständig konzipierten und durchgeführten Analyse des empirischen Fallbeispiels.

Kapitel II befasst sich mit der historischen Entwicklung der ägyptischen TBI. Im Sinne der gewählten theoretischen Annahmen der „Neuen Wirtschaftsgeographie“ dient die Betrachtung aus historischer Perspektive der Identifizierung von Strukturmerkmalen, die als Pfadabhängigkeiten die Entwicklung des Sektors bis in die Gegenwart prägen. Darüber hinaus wird dabei gemäß dem Ansatz der „*embeddedness*“ das soziokulturelle Umfeld untersucht, in das die entscheidenden Akteure der ägyptischen TBI eingebunden sind und das ihr Verhalten maßgeblich mitbestimmt.

Der Zeitrahmen der Analyse reicht vom Beginn des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der 1980er Jahre. Während der Herrschaft Mohamed Ali`s wurden in Ägypten ab dem Jahre 1805 erstmals Kapazitäten zur industriellen Fertigung von T/B geschaffen. Die von Präsident Husni Mubarak Mitte der 1980er Jahre erlassenen Gesetze bestätigten die seit der Geburtsstunde der TBI von den ägyptischen Regierungen verfolgte protektionistische Außenhandelspolitik und schlossen den Sektor von der Teilnahme am internationalen Wettbewerb bis zum Beginn der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts aus. Die Ursprünge der zentralen Strukturmerkmale der ägyptischen TBI sind jeweils auf bestimmte Abschnitte während des untersuchten Zeitrahmens zurückzuführen. Die relevanten Unterkapitel sind nicht streng chronologisch, sondern vorrangig hinsichtlich der einzelnen Strukturmerkmale gegliedert.

Dabei steht zu Beginn die ägyptische Baumwolle im Fokus der Untersuchung. Neben der herausragenden Bedeutung als Rohstoff für die lokale TBI seit ihrer Einführung durch Mohamed

Ali, bestimmt sie aufgrund ihrer Relevanz als Devisenquelle darüber hinaus die volkswirtschaftliche Entwicklung Ägyptens bis heute. Im zweiten Unterkapitel werden die von Beginn an bestehenden Verflechtungen des Industriesektors mit dem Staat und eine den Sektor charakterisierende Unternehmensstruktur aufgezeigt, die von der Existenz einiger sehr großer und einer Vielzahl von kleinen und kleinsten Betrieben geprägt ist. Im Folgenden steht die Bedeutung der TBI als Arbeitgeber und ihre darauf basierende essentielle Rolle im Rahmen der staatlichen Sozialpolitik im Mittelpunkt. Die TBI war zentraler Bestandteil fundamental unterschiedlicher Entwicklungsstrategien unter den Präsidenten Nasser und Sadat. Hinsichtlich der vorherrschenden Besitzstrukturen führte dies nicht nur zur Unterteilung der TBI in einen öffentlichen und einen privaten Sektor. Die Staatsunternehmen und die privaten Betriebe dominieren zudem jeweils verschiedene Bereiche des lokalen Herstellungsprozesses von T/B. Die Vorstellung der die TBI dominierenden Strukturmerkmale schließt mit einer Betrachtung der ägyptischen Außenhandelspolitik ab, aus der die vornehmliche Orientierung des Sektors auf den heimischen Binnenmarkt resultierte.

Die Ausführlichkeit der einführenden Untersuchung zur Geschichte der ägyptischen TBI wird damit begründet, dass sowohl die Entwicklung des Sektors als auch das Verhalten der sie bestimmenden Akteure während der globalen Handelsliberalisierung, ohne die identifizierten Strukturmerkmale und die Vorstellung des spezifischen soziokulturellen Umfelds nicht erklärt werden kann. Bereits an diese Stelle grenzt sich die vorliegende Untersuchung bewusst von den theoretischen Annahmen und der methodischen Vorgehensweise der CGE ab, deren Ergebnisse den Forschungsstand zu den Auswirkungen des ÜTB zwar dominierten, im Falle Ägyptens jedoch zu falschen Vorhersagen führten.

Im Rahmen von Kapitel III steht der Wirtschaftssektor der TBI selbst im Fokus. Der Abschnitt stellt den komplexen und vielstufigen Prozess zur Herstellung von T/B vor. Dabei werden zunächst die unterschiedlichen Charakteristika der industriellen Produktion in der Textil- (TI) und Bekleidungsherstellung (BI) sowie die mit anderen Wirtschaftszweigen bestehenden Verbindungen der beiden Subsektoren beleuchtet. Bei der Vorstellung des die textile Herstellungs- und Distributionskette vervollständigenden Verteilungssektors (GE), stehen die global führenden Konzerne und ihre Funktion als *supply chain manager* (SCM) im Vordergrund. Im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategien üben die SCM immer größeren Einfluss auf die vorgelagerten Glieder innerhalb der textilen „*Pipeline*“ aus und geben die Determinanten des Wettbewerbs vor. Die Perspektive auf die innerhalb der *Pipeline* bestehenden Machtbeziehungen basiert auf dem gewählten Ansatz der GCC.

Wer sind die führenden Ex- und Importeure für T/B? Wo verlaufen die wichtigsten Verbindungen im globalen Handel mit T/B? Kapitel IV stellt die entscheidenden Akteure und Handelsbeziehungen unmittelbar vor der Liberalisierung vor. Anschließend stehen die historische Herausbildung und primären Charakteristika der internationalen Austauschbeziehungen im Mittelpunkt der Analyse. Zu Beginn werden dabei die von den SCM in den damaligen IL initiierten, sog. *Outward Processing Programmes* (OPP) betrachtet. Die Dominanz der OPP führte schließlich zur Herausbildung dreier global führender, regionaler Produktionszentren bzw. Handelsdrehkreuze in der EU, den USA und Asien. Die Erfolgsgeschichten der türkischen und mexikanischen TBI sind unmittelbar mit ihrer Rolle als Zulieferer für die SCM in der EU und den USA im Rahmen von OPP verbunden. Wie ein einzelner Abschnitt jedoch aufzeigt, verstärkte die Einbindung in OPP zwar in jedem Fall die Abhängigkeit der Zulieferer von ihren SCM, hinsichtlich der lokalen TBI der Lieferanten führte dies jedoch keineswegs in jedem Fall zu positiven Entwicklungseffekten.

Das dritte global entscheidende Zentrum der TBI liegt in Asien. Der Aufstieg Chinas und Indiens zu Weltmarktführern sprengte spätestens Mitte der neunziger Jahre jedoch die von den SCM in der EU, den USA und Hongkong bis dahin orchestrierte Regionalisierung und bedeutete eine zweite Dimension der Internationalisierung der TBI. Zwar beginnt auch die Erfolgsgeschichte der chinesischen und indischen TBI mit ihrer Rolle als Zulieferer für ausländische SCM. Doch sind zahlreiche andere Faktoren dafür entscheidend, dass T/B aus China und Indien unmittelbar vor der Handelsliberalisierung auf den global wichtigsten Absatzmärkten in der EU und den USA expandierten und die Marktanteile aller anderen Zulieferer bedrohten. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit können nicht sämtliche, dafür ausschlaggebende Faktoren herausgearbeitet werden. Die begrenzten, unvollständigen Einblicke in die internen Strukturen der TBI in China und Indien, dienen, wie auch im Falle der EU, den USA, der Türkei und Mexiko jedoch dazu, die Zusammenstellung an Faktoren, die generell für die Entwicklung der TBI an einem bestimmten Standort und insbesondere für dessen internationale Wettbewerbsfähigkeit ausschlaggebend sind, weiter zu vervollständigen.

Zu diesem Sortiment an Faktoren müssen auch die handelspolitischen Rahmenbedingungen der globalen TBI gezählt werden. Der zweite Teil des Kapitels IV setzt sich deshalb mit der seit den 1960er Jahren betriebenen außenhandelspolitischen Reglementierung der globalen TBI auseinander. Vor dem Hintergrund ihres komparativen Wettbewerbnachteils gegenüber den

sog. Niedriglohn- oder Entwicklungsländer (EL), nutzten die IL die auf der Grundlage der Multifaserabkommen (MFA) zulässigen Importquoten zum Schutz und damit Erhalt ihrer heimischen industriellen Kapazitäten.

Die diskriminierende Handelspolitik, allen voran betrieben von der EU und den USA, gegenüber den Ländern mit den größten Wettbewerbsvorteilen im Bereich der TBI, wie China und Indien, führte zur Entstehung künstlicher Marktstrukturen. Die somit bewirkte geographische Fragmentierung der textilen Herstellungskette auf globaler Ebene erhöhte im Endeffekt die Herstellungskosten für T/B und wurde aktuellen branchenspezifischen Entwicklungen nicht gerecht.

Erst vor dem Hintergrund der identifizierten Akteure, ihrer Austauschbeziehungen und der handelspolitischen Rahmenbedingungen in der internationalen TBI vor der Liberalisierung, werden sowohl die Tragweite der auf der Grundlage des ÜTB vereinbarten Veränderungen deutlich, als auch die Hoffnungen verständlich, die gerade zahlreiche EL an das Abkommen knüpften.

Zunächst jedoch rückt im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wieder die ägyptische TBI in den Mittelpunkt. Kapitel V befasst sich mit dem Außenhandel der ägyptischen TBI, d.h. ihrer Integration in den Weltmarkt, unmittelbar vor dem Auslaufen des ÜTB. Wie gestaltete sich die wertmäßige Entwicklung der ägyptischen Ein- und Ausfuhren in den Kategorien textile Rohstoffe, Textilien und Bekleidung während des Referenzzeitraums der Jahre 2000 bis 2004? Lassen sich aus den vorgestellten Werten eventuell bereits Anhaltspunkte generieren oder Trends ablesen, die zur Aufklärung der Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI nach dem Jahre 2005 beitragen könnten? Bereits in diesem Zusammenhang manifestieren sich jedoch auch die mangelnde Genauigkeit und die dadurch begrenzte Aussagefähigkeit numerischer Werte. Wo liegen die wichtigsten Absatzmärkte der ägyptischen TBI und wer sind dort die entscheidenden Lieferanten? Abschließend widmet sich Kapitel V der Frage, inwieweit Importe an T/B aus Ägypten vor Auslaufen des ÜTB auf den relevanten Absatzmärkten mit Quoten begrenzt wurden? Die quantitative Begrenzung der Ausfuhren eines Exporteurs von T/B vor der Liberalisierung des globalen Handels, war bei der Berechnung dessen Erfolgsaussichten im Rahmen der verwendeten CGE ein entscheidender Faktor.

Kapitel VI befasst sich zunächst mit dem Vertragswerk des ÜTB. Zusätzlich zu den wichtigsten in diesem Zusammenhang vereinbarten Regelungen zum internationalen Handel mit T/B, wird die zehnjährige Implementierungsphase des Abkommens während des Zeitraums der Jahre

1995 bis 2005 untersucht. Dabei wird insbesondere die von den IL betriebene Verzögerungstaktik aufgezeigt, die anstatt des geplanten graduellen Übergangs, eine abrupte Liberalisierung des globalen Handels mit T/B zum 1. Januar 2005 bewirkte.

Es folgt eine detaillierte Analyse der ex ante zu den Auswirkungen des ÜTB angestrebten Forschung. Wie bereits erwähnt, wird sie von den Ergebnissen der mithilfe von CGE erstellten Prognosen dominiert. Was sind CGE? Wie funktionieren allgemeine Gleichgewichtsanalysen? Auf welchen theoretischen Grundlagen basieren die Berechnungen? Wer wendet die Gleichgewichtsmodelle für welche Bereiche und Fragestellungen an? Welche Faktoren sind im Rahmen der Kalkulationen für die Erfolgsaussichten eines Akteurs in einem liberalisierten Welthandelsystem ausschlaggebend? Was sagen die auf der Basis von CGE erstellten Prognosen voraus? Lassen sich in diesem Zusammenhang zentrale Trends identifizieren? Was ist der „China-Faktor“ und in wieweit hat er den Diskurs im Rahmen der vor dem Jahre 2005 zu den Effekten des ÜTB geleisteten Forschung beeinflusst? Abschließend geht Kapitel VI auf die für die ägyptische TBI erstellten Vorhersagen ein. Dabei werden sowohl die auf der Grundlage von CGE, als auch die ohne Zuhilfenahme mathematischer Kalkulationen aufgestellten Prognosen ausgewertet. Die Ergebnisse der Studien stimmen dahingehend überein, dass sie Verluste von Marktanteilen für ägyptische Exporte an T/B und dadurch Produktionsrückgänge und Arbeitsplatzverluste in der lokalen TBI prognostizierten.

Mit Kapitel VII beginnt der zweite Hauptteil der vorliegenden Untersuchung. Zunächst werden die gerade vorgestellten Ergebnisse der ex ante zu den Effekten des ÜTB erstellten Prognosen, den sich unmittelbar nach dem Jahresbeginn 2005 manifestierenden Exportgewinne Ägyptens gegenübergestellt. Die Entwicklung wird zunächst anhand einschlägiger internationaler und ägyptischer Quellen hinsichtlich der Gesamtexporte nachvollzogen. Anschließend wird das Phänomen des Anstiegs ägyptischer Ausfuhren an T/B anhand der Hauptabsatzmärkte in der EU und den USA und im Hinblick auf einzelne Produktgruppen auf der Grundlage einer eigenständig vorgenommenen Datensammlung und -auswertung analysiert. Im Gegensatz zu den bislang primär für die Untersuchung verwendeten Kategorien „textile Rohstoffe“, „Textilien“ und „Bekleidung“ wird damit der realen und einleitend vorgestellten Komplexität der Herstellungskette der TBI und des durch sie abgedeckten, stark diversifizierten Produktspektrums Rechnung getragen. Zudem können somit zuvor im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB präsentierte Ergebnisse genau überprüft und widerlegt werden.

Auch die auf der eigenständig vorgenommenen Datenauswertung basierenden Ergebnisse bestätigen insgesamt die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI unmittelbar nach der Liberalisierung des Welthandelssystems.

Schließlich ermöglichen die nach einzelnen Produktgruppen aufgeschlüsselten Resultate Einblicke in die internen Strukturen der ägyptischen TBI im Jahre 2005 und konkrete Aussagen zu ihren Austauschbeziehungen auf internationaler Ebene. Kapitel VII befasst sich abschließend mit der Wiedereinführung von Importquoten für chinesische Importe an T/B im Jahre 2005 in der EU und den USA. Lieferte die handelspolitisch betriebene Eindämmung des „China-Faktors“ auf den zentralen globalen Absatzmärkten bereits die Antwort auf die Frage, warum Ägypten in der Lage war, seine Exporte zu steigern?

Aus dem aufgezeigten Widerspruch zwischen den Vorhersagen des Forschungsstands und der nachgewiesenen Entwicklung nach der Liberalisierung wird die zentrale Fragestellung der vorliegenden Arbeit nach den Gründen für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI abgeleitet. Ohne die Antwort auf die am Ende von Kapitel VII aufgeworfene Frage vorwegzunehmen, konnten die für die Entwicklung ausschlaggebenden Faktoren bis hierhin nicht ermittelt werden.

Bevor dies im Rahmen einer eigenständig konzipierten Analyse des empirischen Fallbeispiels durchgeführt wird, geht Kapitel VIII im Rückblick auf den Forschungsstand zu den prognostizierten Auswirkungen des ÜTB der Frage nach, warum die auf der Grundlage von allgemeinen Gleichgewichtsanalysen erstellten Vorhersagen nicht in der Lage waren, die Entwicklung der ägyptischen TBI nach der Liberalisierung des Welthandelssystems zutreffend vorauszusagen. Um die Frage beantworten zu können, werden zuerst die Methodik und anschließend die den CGE zugrundegelegten theoretischen Annahmen, den im Rahmen der Kapitel I bis VII gewonnenen Erkenntnissen zu den Akteuren, Austauschbeziehungen und handelspolitischen Rahmenbedingungen gegenübergestellt. Dabei wird der proklamierte Anspruch der mathematischen Modelle, die wirtschaftliche Realität der globalen und insbesondere der ägyptischen TBI adäquat abzubilden, widerlegt. Die Thesen zu den Limitationen der verwendeten Methodik der CGE und ihrer stark abstrahierten Perzeption der Wirklichkeit bedingt durch die theoretischen Grundlagen, werden anhand zusätzlicher Beispiele aktueller sektorspezifischer Entwicklungen in der TBI untermauert.

Im Rahmen der zu den Auswirkungen des ÜTB durchgeführten Gleichgewichtsanalysen wurde die Wettbewerbsfähigkeit in der TBI exklusiv anhand des Kosten- bzw. Preisfaktors ermittelt.

Im Rahmen der in Kapitel VIII durchgeführten kritischen Auseinandersetzung mit den CGE wird im Widerspruch dazu, das bislang im Verlauf der vorliegenden Arbeit zusammengestellte komplexe Sortiment an für die Wettbewerbsfähigkeit in der TBI ausschlaggebenden Faktoren erweitert. Die Identifizierung der Gründe für die auf der Basis der CGE erstellten falschen Prognosen schließt mit der Vorstellung alternativer Annahmen und Methoden zur Aufstellung von Vorhersagen zu den Erfolgsaussichten eines Akteurs in der TBI ab.

Die den allgemeinen Gleichgewichtsanalysen zugrundegelegten Hypothesen repräsentieren Kerntheoreme der Neoklassik in den Wirtschaftswissenschaften. Die zu Beginn von Kapitel IX vorgestellten Ansätze der „*New Trade Theory*“ und „*New Economic Geography*“ grenzen sich bewusst von dieser Schule in der Ökonomie ab. Das gleiche gilt für die Konzepte zur Analyse von Waren-, Wert- und Wertschöpfungsketten. Die Ansätze bieten für die Untersuchung des internationalen Handels mit T/B neben ökonomischen Aspekten zusätzlich die Einbeziehung geographischer, historischer und sozialer Faktoren sowie die Berücksichtigung branchenspezifischer Entwicklungen. Gemeinsam repräsentieren sie die theoretischen Grundlagen für die Analyse der Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im liberalisierten Welthandelssystem. Auf den zentralen Annahmen der wirtschaftsgeographischen und entwicklungstheoretischen Konzepte basieren sämtliche im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführte Untersuchungen. In diesem Zusammenhang konnte bereits aufgezeigt werden, dass sich die Ansätze weit besser dafür eignen, die Realität der ägyptischen und globalen TBI zu erfassen, als die den CGE zugrundegelegten Theoreme. Veranschaulicht werden konnte dies insbesondere anhand der Zusammenstellung der die Wettbewerbsfähigkeit in der TBI bestimmenden Faktoren. Um darüber hinaus die eklatanten Unterschiede der herangezogenen Ansätze zu denen der neo-klassischen Ökonomie herauszustellen, werden die „*Neue Wirtschaftsgeographie*“ und die Perspektive der *Global Commodity Chains* (GCC) jedoch erst hier detailliert vorgestellt.

Anschließend befasst sich Kapitel IX mit den für die Analyse des empirischen Fallbeispiels der ägyptischen TBI verwendeten Methoden und zentralen Quellen. Auf der einen Seite werden in Abgrenzung zu den CGE und vor dem Hintergrund der in Ägypten auf der Unternehmensebene für die empirische Sozialforschung bestehenden Limitationen, für die Untersuchung primär qualitative Instrumente eingesetzt. Auf der anderen Seite werden für die Analyse numerische Daten aus teilweise exklusiven Quellen speziell zur ägyptischen TBI verwendet, die im Rahmen der vorab zu den Auswirkungen des ÜTB berechneten CGE niemals erfasst wurden. Nach der Vervollständigung des Forschungsdesigns folgt die Untersuchung zur Beantwortung der zentralen Fragestellung der vorliegenden Arbeit. Dabei werden die für die Erfolgsgeschichte der

ägyptischen TBI im Jahre 2005 ausschlaggebenden Faktoren und verantwortlichen Akteure identifiziert.

Hierzu werden zunächst die Kosten für den Faktor Arbeit sowie für Betriebsmittel und Bauvorhaben in der ägyptischen TBI einem globalen Vergleich unterzogen. Aufgrund der Arbeitsintensität des Herstellungsprozesses spielen die Arbeitskosten für die Wettbewerbsfähigkeit eines Akteurs in der internationalen TBI eine entscheidende Rolle. Zur Vorhersage individueller Erfolgsaussichten bezogen sich die kalkulierten CGE nahezu exklusiv auf den Kostenfaktor. Wie wird die Kostenstruktur eines Standorts in der globalen TBI bestimmt? Im Rahmen der vorliegenden Arbeit konnte nur ein einziges CGE ausgewertet werden, das auf Zahlen spezifisch zur ägyptischen TBI basierte. Was verdient ein Arbeiter in der ägyptischen TBI durchschnittlich pro Stunde? Was sagen die Werte zur Konkurrenzfähigkeit des Standorts Ägypten aus? Auch wenn sich hierzu auf der Grundlage der präsentierten Zahlen Antworten in Form von generellen Trends formulieren lassen, wird in diesem Zusammenhang wieder auf die begrenzte Aussagefähigkeit numerischer Werte verwiesen.

Im folgenden Teilabschnitt der Analyse stehen die Unternehmen der ägyptischen TBI im Mittelpunkt. Gemäß den zugrundegelegten theoretischen Ansätzen bilden sie die Untersuchungsebene zur Identifizierung der für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI verantwortlichen Akteure. Wieviele Unternehmen umfasst die ägyptische TBI? Welche Herstellungsschritte und Subsektoren decken sie ab? Im Rahmen der CGE wurden die Unternehmen der ägyptischen TBI nicht erfasst. Letztendlich sind jedoch die aktiven Unternehmen für die Wettbewerbsfähigkeit einer TBI entscheidend. Welche Aussagen lassen sich zur Größe der Unternehmen treffen? Wem gehören welche Unternehmen in der ägyptischen TBI? Die Ermittlung der für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI verantwortlichen Akteure wird vorab auf der Grundlage der in Kapitel VII durchgeführten produktspezifischen Betrachtung der Exporte im Jahre 2005 eingegrenzt.

Im letzten Abschnitt der Analyse der Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI nach der Liberalisierung des globalen Handelssystems steht wieder die Identifizierung der dafür ausschlaggebenden Faktoren im Mittelpunkt. Erst die im Rahmen des Transformationsprozesses der ägyptischen Volkswirtschaft vollzogenen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen und angestossenen Reformen haben es den als Erfolgsgaranten identifizierten Unternehmen ermöglicht, ihre Exporte im Jahre 2005 zu steigern. Gemäß den zugrundegelegten theoretischen Annahmen kann das Verhalten wirtschaftlicher Akteure nicht erklärt werden, ohne ihre „Einbettung“ in

das spezifische sozio-ökonomische Umfeld zu berücksichtigen. Somit haben die in Ägypten vorherrschenden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen als Standortfaktoren einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der lokalen TBI.

Die Untersuchung des Transformationsprozesses wird auf die Reformschritte fokussiert, welche unmittelbare Effekte für die ägyptische TBI und den Außenhandel Ägyptens mit T/B-Produkten nach sich zogen. Hierzu zählen die Privatisierung der Staatsunternehmen, die Liberalisierung des Baumwollsektors und des Außenhandelsregimes. Die Analyse befasst sich abschließend mit den von der ägyptischen Regierung abgeschlossenen Freihandelsabkommen. Dabei stehen die mit den Haupthandelspartnern, der EU und den USA, vereinbarten Konventionen im Mittelpunkt.

Die Tragweite des relevanten Transformationsprozesses ist dabei kaum zu unterzuschätzen, erschließt sich jedoch im Rückblick auf die Kapitel I und II und den in diesem Zusammenhang aufgezeigten Strukturmerkmalen der ägyptischen TBI. Der abschließende Abschnitt des Kapitels IX scheint chronologisch direkt an die einleitend in Kapitel II vorgenommene historische Betrachtung anzuschließen. In der Tat wurden die ersten Schritte des volkswirtschaftlichen Reformprozesses bereits zu Beginn der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts initiiert. Primär bedingt durch die von der ägyptischen Regierung kontinuierlich betriebene Verzögerung bei der Umsetzung der entscheidenden Reformen, konnten diese ihre Wirkung zeitlich allerdings erst kurz vor Auslaufen des ÜTB entfalten. Darüber hinaus wurden die für die Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B zentralen bilateralen Handelsabkommen mit der EU und den USA erst im Jahre 2004 geschlossen. Vor dem Hintergrund des relativ zum Auslaufen des ÜTB späten Zeitpunkts, wurden die Effekte des Transformationsprozesses der ägyptischen Volkswirtschaft für die lokale TBI im Rahmen der Mehrzahl der ex ante für die Aufstellung von Prognosen berechneten CGE nicht erfasst.

Das die vorliegende Untersuchung abschließende Kapitel X fasst in Bezug auf die zentrale Fragestellung die für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI unmittelbar nach der globalen Handelsliberalisierung verantwortlichen Akteure und entscheidenden Faktoren noch einmal zusammen. Die strukturellen Auswirkungen der Expansion privater Unternehmen und der veränderten Integration des Sektors in den Weltmarkt für die lokale TBI stehen dabei im Vordergrund. Zusätzlich werden Perspektiven für die zukünftige Entwicklung der ägyptischen TBI skizziert. Zuletzt werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung den grundlegenden theoretischen Annahmen der neoklassischen Ökonomie und der auf ihnen basierenden politischen

Forderung nach der bedingungslosen Implementierung einer globalen Freihandelszone gegenübergestellt.

Vor dem Hintergrund der jüngeren politischen Ereignisse in Ägypten, ist die Thematik der vorliegenden Arbeit hoch aktuell. Die Revolution des 25. Januars 2011 zwang den zu diesem Zeitpunkt bereits seit 30 Jahren autokratisch regierenden Präsidenten Husni Mubarak am 11. Februar 2011 zum Rücktritt. Eine der führenden Gruppierungen der Revolution war die Jugendbewegung des 6. Aprils¹¹. Die Gründung der Bewegung geht auf Ereignisse am 6. April des Jahres 2008 zurück. An diesem Tag kam es in der im Nildelta gelegenen Stadt Al-Mahalla al-Kubra (Mahalla), dem traditionellen Zentrum der ägyptischen TBI, zunächst zu ausgedehnten Arbeiterstreiks. Die Intervention ägyptischer Sicherheitskräfte löste schwere Ausschreitungen aus, in deren Folge nach offiziellen Angaben zwei „Demonstranten“ getötet wurden¹². Die Beschäftigten der T/B-Fabriken in Mahalla hatten ihre Arbeit niedergelegt, um gegen die in der Folge der globalen Ernährungskrise des Jahres 2008 stark angestiegenen Lebensmittelpreise in Ägypten zu protestieren. Die tödlichen Zusammenstöße des 6. April 2008 in Mahalla waren die jüngsten einer bis in die 1940er Jahre zurückreichenden Kette von Ereignissen, anhand derer sich die Rolle der lokalen TBI als soziales Barometer Ägyptens kontinuierlich manifestiert und verfestigt hat.

¹¹ Shabab 6. April (2011).

¹² Reuters (2008).

II Historische Entwicklung der ägyptischen TBI

1 Rohstoffliches Fundament: Die ägyptische Baumwolle

1.1 Erste Industrialisierungsphase unter Mohamed Ali

Die Verarbeitung von textilen Rohstoffen, wie Flachs und Baumwolle, hat in Ägypten eine Geschichte, die bis in die Pharaonische Zeit um das Jahr 3000 v.Chr. zurückreicht.

Um das Jahr 1800 beschrieb Simon Gérard, ein Mitglied des wissenschaftlichen Expeditionschors Napoléons, ein dynamisches und regional spezialisiertes Textilhandwerk. Nach seinen Berichten wurde die lokale Baumwolle in den Hauptanbaugebieten in Oberägypten zwischen den Städten Girga und Aswan geerntet und anschließend in Heimarbeit von Frauen zu Garn verarbeitet. Dabei wurde auch schon aus Syrien importierte Baumwolle verwendet. Das Zentrum der Wollverarbeitung befand sich in der südlich von Kairo gelegenen Oase Fayum, wo Schafe mit relativ hochwertiger Wolle gezüchtet wurden. Bekleidung aus Wolle war das am häufigsten hergestellte Produkt der ägyptischen Textilhandwerker jener Zeit. Die Zentren der Leinenherstellung befanden sich im Nildelta, insbesondere in den Einzugsgebieten der Städte Minuf, Shibin al-Kom und Tanta. Aus Syrien eingeführte Seide wurde in den Städten Damietta, Mahalla und Kairo verarbeitet. Allein in Mahalla, einer zentral im Nildelta gelegenen Stadt, waren 900 Seidenweber tätig. Seide wurde vornehmlich für die Herstellung hochwertiger Möbelbezüge verwendet¹³.

Der Aufbau erster industrieller Strukturen vollzog sich unter Mohamed Ali, der im Jahre 1805 zum Statthalter der osmanischen Provinz Ägypten ernannt wurde. Die zentrale Rolle in Mohamed Alis Entwicklungsstrategie nahm dabei der Aufbau einer lokalen TBI ein¹⁴. Die Grundlage dafür war die Reorganisation der ägyptischen Landwirtschaft. Die Einführung verbesserter Bewässerungssysteme und der Bau des ersten großen Stauwehrs nördlich von Kairo ermöglichte eine effizientere Nutzung des Nilwassers. Somit konnte die landwirtschaftliche Nutzfläche massiv ausgeweitet werden, beispielsweise allein im Zeitraum zwischen den Jahren 1813 und 1852 um 33 %¹⁵. Das entscheidende Element in diesem Zusammenhang war jedoch die

¹³ BARBOUR (1972), S. 34. IBRAHIM (2006), S. 126. OSMAN (1991), S. 37. OSMAN bezeichnet die Textilindustrie als älteste Industrie Ägyptens.

¹⁴ BÜTTNER (1993), S. 155. FARAH (1996), S. 21.

¹⁵ OWEISS (1990), S. 9.

Verbreitung der langfaserigen Baumwolle ab 1820. Bereits nach kurzer Zeit löste die langfaserige Baumwolle die Wolle als wichtigsten textilen Rohstoff in Ägypten ab¹⁶.

Mohamed Ali schaffte die traditionellen Manufakturen und Gilden zur Textilherstellung in Ägypten ab und zwang die Handwerker in den neu errichteten Fabriken zu arbeiten. Bereits im Jahre 1828 umfasste allein die baumwollverarbeitende Industrie 34 Fabriken. Die industrielle Produktion deckte dabei sämtliche Schritte von der Baumwollentkernung über Spinnereien und Webereien bis hin zu Bleich- und Färbereien ab. Nach einschlägigen Schätzungen waren zu dieser Zeit alleine in der ägyptischen TBI, welche vor allem Baumwolle, desweiteren aber auch Schafwolle, Leinen und Seide verarbeitete, 40.000 Arbeiter beschäftigt. Die TBI repräsentierte damit bereits während der ersten Industrialisierungsphase Ägyptens den wichtigsten Wirtschaftssektor¹⁷.

Die Regierung unter Mohamed Ali sicherte sich ein Monopol sowohl über den Anbau der langfaserigen Baumwolle als auch über deren Verwendung als Rohstoff innerhalb der gesamten nachgelagerten textilen Herstellungskette. Die Baumwolle wurde den Bauern zu festgelegten Preisen abgekauft und danach wiederum zu vorgegebenen Preisen an die Fabriken weiterverkauft. Die neu gegründeten Fabriken wurden vom Staat kontrolliert und verkauften einen Großteil ihrer Produktion wiederum zu fixen Konditionen an die Regierung, welche die T/B-Artikel schließlich in eigenen Verkaufsläden an die Endverbraucher absetzte¹⁸.

Im Rahmen seiner Entwicklungsstrategie hatte Mohamed Alis erstes Etappenziel darin bestanden, die ägyptischen Importe durch den Aufbau einer heimischen Industrie zu substituieren. Bereits um das Jahr 1830 war die lokale TBI in der Lage, mit ihrer Produktion die Nachfrage auf dem Binnenmarkt vollständig abzudecken. Die Einfuhr von billiger Baumwollkleidung und von indischem Musselin wurde daraufhin eingestellt. Die Regierung legte die Grundlagen für den Aufbau eines Exportsektors für die lokal angebaute Baumwolle und die daraus hergestell-

¹⁶ BESHAI (1996), S. 46. BÜTTNER (1993), S. 155. TIGNOR (1989), S. 9.

¹⁷ FARAH (1996), S. 22. IBRAHIM (2006), S. 127. MABRO (1976), S. 14. WATERBURY (1983), S. 193, Fußnote 2, gibt für die Zeit um das Jahr 1830 allein 174.000 Beschäftigte in der Textilindustrie an. Danach betrug die industrielle Arbeiterschaft 260.000 Beschäftigte. Dieselben Zahlen finden sich auch bei BARBOUR (1972), S. 39, Table 3.3 und verdeutlichen den zentralen Stellenwert der Textilindustrie als Arbeitgeber.

¹⁸ BARBOUR (1972), S. 34 ff. BESHAI (1996), S. 46, bezeichnet die Baumwolle als *“the government’s crop”*. FARAH (1996), S. 17, stellt zu Beginn ihrer Arbeit die These vor, dass die Wirtschaftsgeschichte Ägyptens zyklisch verlaufe. Auf Zeiträume mit rasantem Wachstum folgten lange Perioden von Stagnation. Einen weiteren Charakterzug sieht die Autorin in der herausragenden Rolle des Staates für den Verlauf der Entwicklung Ägyptens. Rasante Wachstumsphasen sind von hoher staatlicher Interventionstätigkeit in die Wirtschaft gekennzeichnet, Phasen der Stagnation weisen eine Schwächung der Rolle des Staates als wirtschaftlichen Akteur auf. MABRO (1976), S. 10.

ten Produkte. Der Bau des Mahmudiya-Kanals verband die im Nildelta gelegenen Anbaugelände mit Alexandria, dessen neu gebauter Hafen als Drehscheibe für den Außenhandel fungierte¹⁹. Von hier aus wurden die ägyptische Baumwolle sowie daraus hergestellte Garne nach Trieste, Livorno und in die türkischen Häfen exportiert. Der Rohstoff Baumwolle und die darauf basierende Produktion von T/B bildeten somit nicht nur den Ausgangspunkt der Industrialisierung Ägyptens, sondern sind auch als Grundlagen zum Aufbau einer Exportwirtschaft zu verstehen²⁰.

Die lokale Industrie wurde während der Herrschaft Mohamed Alis nicht durch hohe Importzölle vor ausländischer Konkurrenz geschützt. Die Einfuhrzölle betrug lediglich 3 % des Warenwertes. Für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der ägyptischen TBI war vielmehr die staatlich kontrollierte und geförderte Bereitstellung hochwertiger lokaler Baumwolle in großen Mengen und zu geringen Preisen entscheidend²¹.

Die erste Industrialisierungsphase unter der Herrschaft von Mohamed Ali fand während einer zeitlich begrenzten Phase zwischen den Jahren 1816 und 1838/39 statt. Durch die militärische Intervention der europäischen Großmächte während der „Orientalischen Krise“ wurde Mohamed Ali schließlich gezwungen, dem im Jahre 1838 geschlossenen anglo-türkischen Handelsabkommen beizutreten. Durch das Abkommen wurden die ohnehin geringen Importzölle herabgesetzt, das staatliche Monopol auf den Baumwollhandel aufgehoben und englischen Händlern die freie Tätigkeit in allen Teilen des Osmanischen Reichs zugesichert. Ägypten wurde somit praktisch zur Freihandelszone. Die von Mohamed Ali verfolgte importsubstituierende Entwicklungsstrategie in Ägypten war damit beendet. Die von ihm initiierten Reformen zum Aufbau einer lokalen Industrie wurden nicht weiter verfolgt. Die europäischen Mächte erzwangen nach seinem Tod im Jahre 1849 von seinen Nachfolgern sogar die physische Zerstörung der industriellen Infrastruktur²².

¹⁹ BARBOUR (1972), S. 90. Der Mahmudiya-Kanal wurde im Jahre 1819 fertiggestellt und verbindet Alexandria mit dem Nil bei Raschid (Rosetta). Der Kanal trug in der Folgezeit wesentlich zum Wachstum Alexandrias bei. WATERBURY (1978), S. 85.

²⁰ BÜTTNER (1991), S. 65. BÜTTNER (1993), S. 155. ISSAWI (1990), S. 178. MABRO (1976), S. 16. OWEN (1969), S. 46.

²¹ BARBOUR (1972), S. 44.

²² BARBOUR (1972), S. 29 und 44. DESSOUKI (1996), S. 162/163, gibt an, dass die historische Betrachtung der ersten Industrialisierungsphase und ihr Ausgang unter Mohamed Ali einmal mehr die Tragweite und Tiefe der Effekte externer Faktoren auf die wirtschaftliche Entwicklung Ägyptens beweist. FARAH (1996), S. 22. ISSAWI (1990), S. 180. TIGNOR (1989), S. 8. WATERBURY (1983), S. 50.

1.2 Ägypten zwischen 1850 und 1920 – eine Baumwollmonokultur

Nach dem Tod Mohamed Alis zielten seine Nachfolger und im Anschluss die britischen Kolonialherren im Rahmen der von ihnen verfolgten Entwicklungsstrategien darauf ab, nahezu die gesamte ägyptische Volkswirtschaft auf den Anbau und Export von Baumwolle zu fokussieren²³.

Die Fokussierung wurde langfristig durch das Wachstum der englischen TBI angetrieben und erfuhr durch die Entwicklungen auf dem Weltmarkt während des amerikanischen Bürgerkriegs zwischen den Jahren 1861 und 1865 einen entscheidenden Aufschwung. Während des Krieges fiel die amerikanische Baumwollproduktion vorübergehend aus und konnte daher die Versorgung der britischen TBI nicht mehr gewährleisten. Die englische Nachfrage wurde fortan in wachsendem Umfang durch Importe von ägyptischer Rohbaumwolle bedient. War die lokale Baumwollproduktion in Ägypten bereits im Zeitraum zwischen den Jahren 1830 und 1859 von 147.000 Kantar (kt) pro Erntesaison auf 515.000 kt gesteigert worden, wurde sie bis ins Jahr 1864 nochmals auf 944.000 kt erhöht. Zwischen den Jahren 1861 und 1865 stiegen die ägyptischen Baumwollexporte um das Vierfache²⁴.

Um die Anbaufläche für Baumwolle weiter auszubauen sowie den Handel und Transport zu erleichtern, konzentrierte sich Mohamed Alis Enkel Ismail während seiner Regentschaft in den Jahren von 1863 bis 1879 auf den Ausbau der Bewässerungs-, Transport- und Kommunikationsinfrastruktur. Er ließ 13.500 km neue Kanalstrecken, 1.460 km Eisenbahn- und 8.000 km Telegraphenlinien anlegen. Während der Regierungszeit des Khediven wurde im Jahre 1869 der Suezkanal eröffnet. Investitionen zum Aufbau lokaler industrieller Strukturen hingegen wurden vernachlässigt. Die Finanzierung und Abwicklung des Exportgeschäfts mit Baumwolle überließ Ismail ausländischen Banken und Handelsunternehmen²⁵. Die Konzentration auf den Anbau und die Ausfuhr eines einzigen Produktes machte die ägyptische Volkswirtschaft zu einer exportorientierten Monokultur²⁶.

Die Steigerung der Baumwollerzeugung wurde fortgesetzt und im Jahre 1882, als Großbritannien das Land militärisch besetzte, produzierte Ägypten 2,7 Mio. kt an Baumwolle²⁷. Die britische Kolonialmacht brachte mit der Eroberung Ägyptens eine der wichtigsten Rohstoffquellen

²³ FARAH (1996), S. 22. MABRO (1976), S. 18/19. TIGNOR (1989), S. 8.

²⁴ DESSOUKI (1996), S. 161. MABRO (1976), S. 23. WATERBURY (1978), S. 85/86.

²⁵ BARBOUR (1972), S. 46. BÜTTNER (1993), S. 156. ISSAWI (1990), S. 179-181, bezeichnet die Entwicklung Ägyptens während des Zeitraums zwischen den Jahren 1850 und 1914 deswegen als „*lop-sided or asymmetrical*“.

²⁶ WATERBURY (1983), S. 50.

²⁷ WATERBURY (1978), S. 85/86.

für die englische TBI unter ihre Kontrolle und forcierte während der folgenden 50 Jahre den Ausbau der Baumwollproduktion²⁸.

Die Kolonialverwaltung unter Lord Cromer baute zunächst das Bewässerungssystem entlang des Nils durch den Einsatz von in Indien geschulten englischen Ingenieuren aus. Die Fertigstellung des Delta-Staudamms im Jahre 1890 erlaubte die ganzjährige Bewässerung im Bereich des Nildeltas und bedeutete die Vollendung der Infrastrukturprojekte, die Mohamed Ali 70 Jahre zuvor initiiert hatte. Zusätzliche Stauwerke, wie der erste Nilstaudamm bei Aswan, welcher im Jahre 1902 fertiggestellt wurde, ermöglichten bald eine weitere Expansion der ganzjährigen Landwirtschaft und führten erneut zur Ausweitung der für den Baumwollanbau nutzbaren Fläche²⁹. Die britische Kolonialverwaltung schloss die Entfaltung Ägyptens zu einer nach dem Bedarf der englischen TBI auf ein einziges Ausführprodukt ausgerichteten Exportwirtschaft durch die Förderung des Handels, den Ausbau des Bankensektors sowie Reformen im Transportwesen und dem Dienstleistungsbereich ab³⁰. Der Anteil von Baumwolle an den Gesamtexporten Ägyptens erhöhte sich von 70 % im Jahre 1870 auf 93 % in den Jahren 1910-1914³¹.

Den Aufbau lokaler Industrien ließ die englische Kolonialregierung lediglich in Bereichen zu, die ihren eigenen Interessen dienten, wie z.B. für das Entkörnen, Kämmen und Pressen der Baumwolle sowie für die Ausrüstung der britischen Soldaten während Kriegszeiten. Die Zentren für die Baumwollkämmereien waren die Städte Kafr al-Zeyat, Mansura, Mahalla und Zagazig. Im Jahre 1911 gab es in Ägypten mindestens 99 Baumwollkämmereien³².

Gerade einmal zwei mechanisierte Textilfabriken waren im Jahre 1899 gegründet worden. Die *Egyptian Cotton Mills Ltd.* in Kairo und die *Anglo-Egyptian Spinning and Weaving Co.* in Alexandria, welche um das Jahr 1900 etwa 800 Arbeiter beschäftigte³³.

²⁸ SCHAMP (1978), S. 24.

²⁹ DESSOUKI (1996), S. 162. IBRAHIM (2006), S. 127. Durch den Ausbau des Bewässerungssystems während der ersten 35 Jahre der britischen Herrschaft in Ägypten im Zeitraum der Jahre 1882 bis 1917 wurde die landwirtschaftliche Nutzfläche um 70 % von 1,9 Mio. ha auf 3,2 Mio. ha erweitert. WATERBURY (1978), S.85, gibt das Jahr 1910 als den Höhepunkt der Ausweitung des Baumwollanbaus an. In jenem Jahr wären 1.711.241 Feddan mit Baumwolle bepflanzt worden.

³⁰ BÜTTNER (1993), S. 156. FARAH (1996), S. 23.

³¹ OSMAN (1991), S. 6.

³² BARBOUR (1972), S. 55. BEININ (1987), S. 273. FARAH (1996), S. 23.

³³ OSMAN (1991), S. 10 und 37/38. Durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, vor allem durch den Zustrom an importierten Waren, geriet die Firma *Egyptian Cotton Mills Ltd.* schon bald in eine Schieflage und musste im Jahre 1907 Insolvenz anmelden. Die *Anglo-Egyptian Spinning and Weaving Company* wurde im Jahre 1912 u.a. unter Beteiligung deutscher Investoren in Alexandria unter dem Namen *Filature Nationale*

Endogene Industrialisierungsbemühungen im Bereich der TBI wurden von der britischen Regierung systematisch behindert. Im April 1901 erhob die Kolonialverwaltung eine Verbrauchssteuer auf die lokale Textilproduktion in Höhe von 8 %. Die ägyptischen Großgrundbesitzer waren durch den Baumwollanbau in Abhängigkeit vom englischen Absatzmarkt geraten und eng mit der britischen Kolonialverwaltung verbunden. Somit gingen auch von ihnen keine Bestrebungen zum Aufbau lokaler industrieller Strukturen aus³⁴.

Die Einbindung der gesamten ägyptischen Volkswirtschaft in die exportorientierte Marktbeziehung mit Großbritannien folgte der Struktur der Beziehungen wie sie die europäischen Mächte im 19. und 20. Jahrhundert ihren Kolonien in Übersee auferlegten. Die Kolonien wurden als Rohstofflieferant für die heimische Industrie genutzt, deren Produkte dann wieder in den Kolonien verkauft wurden. Der Warenaustausch fand dabei unter dem Regime des Freihandels statt. Die wichtigsten Fertigprodukte, welche die englische Kolonie Ägypten importierte, waren T/B. Großbritannien war nicht nur der Hauptabnehmer der ägyptischen Baumwolle, sondern wiederum auch Hauptlieferant Ägyptens der daraus gefertigten textilen Zwischen- und Endprodukte³⁵.

Mit dem Ausbruch des 1. Weltkrieges im Jahre 1914 machte Großbritannien Ägypten formell zu seinem Protektorat. Die durch den Krieg bedingten Versorgungsengpässe bewirkten einen Anstieg der Weltmarktpreise für Baumwolle. Um die steigenden Gewinne aus dem Baumwollanbau und dem Exportgeschäft langfristig zu sichern, wurde im Jahre 1916 die Einfuhr von Rohbaumwolle (inkl. Baumwollsamens, Pflanzen, gekämmte und ungekämmte Baumwolle) nach Ägypten verboten³⁶.

d'Egypte neu gegründet. Das Unternehmen spielte während des 1. Weltkrieges für die Versorgung des Binnenmarktes und der in Ägypten stationierten Truppen mit Stoffen und Garnen eine herausragende Rolle. Während des 1. Weltkrieges beschäftigte die Firma 1.200 Arbeiter, betrieb 20.000 Spindeln und 400 elektrische Webstühle.

³⁴ BÜTTNER (1993), S. 156. IBRAHIM (2006), S. 127. MABRO (1976), S. 25/26. OSMAN (1991), S. 8. TIGNOR (1989), S. 11, fügt hinzu, dass die neue Verbrauchssteuer die selbe Steuerlast ausmachte, welche auf alle Importe erhoben wurde. WATERBURY (1978), S. 86. WATERBURY (1983), S. 51.

³⁵ BÜTTNER (1993), S. 186, bezeichnet die von Großbritannien in Ägypten verfolgte und lediglich auf Baumwolle fokussierte Entwicklungsstrategie als Musterbeispiel für die „Entwicklung von Unterentwicklung“. TIGNOR (1989), S. 8.

³⁶ MABRO (1976), S. 63/64. Die Preise für ägyptische Baumwolle verdreifachten sich allein zwischen den Jahren 1913 und 1916, hielten das relevante Niveau des Jahres 1916 bis ins Jahr 1919, um sich dann abermals zu verdoppeln. TIGNOR (1989), S. 46.

1.3 Abhängigkeit vom Exportgeschäft mit Rohbaumwolle

Die von den ägyptischen Khediven initiierte und unter der englischen Kolonialmacht nochmals intensivierete Spezialisierung der ägyptischen Landwirtschaft primär auf den Baumwollanbau bewirkte, dass die ägyptischen Bauern selbst immer weniger Feldfrüchte für die Nahrungsmittelgewinnung kultivierten. Um die Ernährung seiner Bevölkerung sicherstellen zu können, war Ägypten bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts gezwungen, in verstärktem Maße Getreide zu importieren. Somit geriet die gesamte ägyptische Volkswirtschaft durch die Fokussierung auf den Baumwollanbau immer stärker in eine Abhängigkeit vom Außenhandel³⁷. Die Subalternität der ägyptischen Akteure in diesem Zusammenhang wurde noch durch die Tatsache verstärkt, dass ausländische Banken bis Ende der 1950er Jahre eine entscheidende Rolle bei der Finanzierung des Baumwollanbaus und -exports spielten³⁸.

Bis in die 1950er Jahre war Ägypten stets in der Lage, seine gesamte Importrechnung allein mit den Erlösen aus dem Exportgeschäft mit Rohbaumwolle zu begleichen. Noch ein Jahrzehnt länger blieb der Sektor die wichtigste Komponente der ägyptischen Volkswirtschaft und die Haupteinnahmequelle des Landes für ausländische Devisen. Allerdings unterlag die Entwicklung der Ausfuhren von Baumwolle auch stets starken Schwankungen. Die Fluktuation war vor allem durch die Schwankungen der Preise für Rohbaumwolle auf dem Weltmarkt bedingt. In diesem Zusammenhang begünstigten kriegerische Konflikte und ihre Auswirkungen auf den globalen Warenverkehr, wie der bereits erwähnte amerikanische Bürgerkrieg, der 1. und 2. Weltkrieg sowie der Korea-Krieg in den Jahren 1950/51, während begrenzter Zeiträume durch verminderten Wettbewerb und Preissteigerungen jeweils das ägyptische Exportgeschäft mit Baumwolle erheblich. Schließlich bewirkte die Abhängigkeit vom Baumwollexport generell eine starke Fluktuation der Entwicklung der ägyptischen Volkswirtschaft³⁹.

Erst durch die mit der Gründung der Misr Bank und dann während der Präsidentschaft Gamal Abd al-Nassers fortgeführten Diversifizierung der industriellen Basis wurde die Abhängigkeit des ägyptischen Außenhandels vom Export der Rohbaumwolle deutlich gesenkt. Ihr Anteil an

³⁷ DESSOUKI (1996), S. 161. MABRO (1976), S. 23.

³⁸ TIGNOR (1989), S. 94.

³⁹ BESHAI (1996), S. 49. OWEISS (1990), S. 9/10. Laut WATERBURY (1983), S. 29, 51 und 94, fiel die Baumwollernte im Jahre 1961 durch den Baumwollwurm um 40 % geringer aus. Dies bewirkte eine Verringerung des Außenhandelseinkommens zwischen den Jahren 1960/61 und 1961/62 von 121 Mio. L.E. auf 75 Mio. L.E. Im Jahre 1963 erhielt Ägypten Ausgleichszahlungen vom Internationalen Währungsfonds (IWF) für die aus der schlechten Baumwollernte des Jahres 1962 resultierenden Verluste.

den Gesamtexporten fiel zwischen den Jahren 1952 und 1970 von 84 % auf 46 %⁴⁰. In der Folgezeit nahm der Anteil stetig weiter ab und betrug im Jahr 1989 nur noch 10 %⁴¹.

Während sich die Bedeutung der Baumwolle für das Exportgeschäft im Laufe der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts immer weiter verringerte, wuchs die Abhängigkeit des Landes von Getreideimporten aufgrund der starken Zunahme der Bevölkerung. Von 1800 bis 1950 verdoppelte sich die ägyptische Bevölkerung alle 50 Jahre und wuchs seit den 1960er Jahren noch schneller mit jährlichen Raten um die 2 %⁴².

Im Zeitraum 1945-1973 konnte Ägypten mit den aus den Baumwollexporten erzielten Einkommen stets die dringend benötigten Einfuhren an Weizen und anderem Getreide finanzieren. Noch im Jahre 1973 führte Ägypten Rohbaumwolle im Wert von 438 Mio. US\$ aus und importierte Weizen im Wert von 400 Mio. US\$. Das Exportgeschäft mit Baumwolle hatte bis dahin eine strategische Bedeutung für die Ernährung der ägyptischen Bevölkerung. Da die Baumwollexporte und die daraus erzielten Einnahmen aufgrund sinkender Weltmarktpreise jedoch stetig zurückgingen, mussten in der Folgezeit andere Finanzierungsquellen für die Weizenimporte gefunden werden⁴³.

Durch die Erschließung lokaler Vorkommen war Ägypten im Jahre 1976 zum Nettoexporteur von Rohöl geworden. Bis Anfang der 1980er Jahre stieg das Land mit einer seitdem wenig veränderten jährlichen Förderung um 44 Mio. t in den Kreis der im globalen Vergleich mittleren Ölproduzenten auf. Die frühere, herausragende Rolle der Baumwolle für den ägyptischen Außenhandel hatte nun das Rohöl übernommen. In den frühen 1980er Jahren repräsentierten die Ausfuhren an Rohöl 60 % des Gesamtwerts sämtlicher ägyptischer Exporte⁴⁴. Zum Ende der neunziger Jahre war Ägypten bereits der zweitgrößte Weizenimporteur der Welt geworden, und solche Importe machten ein Fünftel seiner Gesamteinfuhren aus⁴⁵. Der ägyptischen Regierung

⁴⁰ WATERBURY (1978), S. 92.

⁴¹ BÜTTNER (1993), S. 176. WATERBURY (1983), S. 150 und 197, gibt einen Rückgang des Baumwollanteils an den Gesamtexporten zwischen 1953 und 1978 von 88 % auf 32 % an.

⁴² OSMAN (2006).

⁴³ WATERBURY (1978), S.120.

⁴⁴ BÜTTNER (1993), S. 176. WATERBURY (1983), S. 150 und 197. Von nun an wurden die Einnahmen aus den Ölexporten für die Finanzierung der Einfuhren an Getreide genutzt, gleichzeitig musste jedoch schwefelarmes Rohöl importiert werden, um die eigenen Raffinerien betreiben zu können.

⁴⁵ United Nations Commodity Trade Statistics Database (2010). WEISS (1998), S. 24 und 42. Ägypten gehörte auch zum Beginn des 21. Jahrhunderts zu den größten Weizenimporteuren der Welt. Die Anfälligkeit der ägyptischen Volkswirtschaft bezüglich der Getreideimporte zeigte sich unlängst während der Welternährungskrise des Jahres 2008. Durch die stark angestiegenen Weltmarktpreise betrugen die Ausgaben Ägyptens für Einfuhren an Weizen, Roggen und Mais in jenem Jahr über 3 Mrd. US\$ und machten damit wertmäßig nahezu 6 % seiner Gesamtimporte aus.

ist es bis heute nicht gelungen, die Rohstoffabhängigkeit der Exportwirtschaft durch die Vertiefung der lokalen industriellen Entwicklung zu verringern.

2 Nexus mit dem Staat und duale Unternehmensstruktur

2.1 Tala'at Harb und der Aufbau einer lokalen TBI

Die durch den Volksaufstand im Jahre 1919 erkämpfte nominale Unabhängigkeit Ägyptens von der britischen Kolonialmacht wurde in der Folgezeit zur Initiierung des Aufbaus lokaler industrieller Strukturen genutzt⁴⁶. Die Weltwirtschaftskrise beendete vorübergehend die Profitabilität des Exportgeschäfts mit Baumwolle und die betroffenen Großgrundbesitzer in Ägypten suchten nach neuen Investitionsmöglichkeiten. Schließlich bedeutete der Aufbau einer lokalen Industrie für viele Ägypter eine essentielle Komponente auf dem Weg zur vollständigen Unabhängigkeit ihres Landes⁴⁷.

Der zentrale Schritt zur Industrialisierung Ägyptens war die Gründung der Misr Bank durch Tala'at Harb im Jahre 1920. Es war die erste Bank eines ägyptischen Eigentümers und ihre Hauptaufgabe bestand darin, die Gründung neuer, lokaler Industriebetriebe zu ermöglichen. Die Gründung der Misr Bank beendete das Monopol von Ausländern im Wirtschaftsleben Ägyptens und leitete eine zweite Welle endogener Industrialisierung ein⁴⁸. Wie bereits unter Mohamed Ali bildete die TBI eine der zentralen Komponenten der Industrialisierungsstrategie.

⁴⁶ BÜTTNER (1993), S. 156, bezeichnet den relevanten Volksaufstand als „Revolution von 1919“. FARAH (1996), S. 23. Gegen Ende des 1. Weltkrieges führte die britische Besetzung Ägyptens, die von der Kolonialverwaltung auferlegten ökonomischen Lasten zur Finanzierung der britischen Kriegsaktivitäten, eine wirtschaftliche Rezession und steigende Inflation zu einem Volksaufstand gegen die Kolonialverwaltung im Jahre 1919. Der Aufstand brachte Ägypten die nominale Unabhängigkeit ein. TIGNOR (1989), S. 27. Die britischen Kolonialherren behielten sich jedoch alle Rechte in den Bereichen Verteidigung, Schutz der ausländischen Interessen und „imperiale Kommunikation“ vor. Britische Verwaltungsbeamte und Truppen blieben im Land und förderten weiter die Baumwollwirtschaft. Nach OSMAN (1991), S. 22, verfügten die Vertreter der britischen Kolonialmacht weiterhin über einen starken Einfluss auf die offizielle Politik Ägyptens. Für Großbritannien war Ägypten von strategischer Bedeutung, da es die schnellste Verkehrsverbindung zwischen England und seinen Kolonien in Indien darstellte. Zwar wurde im Jahre 1936 der Rahmen der ägyptischen Autonomie noch einmal bedeutend erweitert und britische Truppen blieben lediglich in der Suezkanal-Zone stationiert. Der britische Botschafter in Kairo bestimmte jedoch weiterhin politische und wirtschaftliche Entscheidungen und war in der Lage, den König zu einem Regierungswechsel zu zwingen.

⁴⁷ BARBOUR (1972), S. 61. Der Ertrag der Baumwollernte ging in den Jahren 1931 bis 1933 stark zurück und die Preise für Rohbaumwolle erholten sich erst um das Jahr 1942 von den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise. BÜTTNER (1993), S. 157. IBRAHIM (2006), S. 127. MABRO (1976), S. 27.

⁴⁸ IBRAHIM (2006), S. 127. MABRO (1976), S. 28.

Zwar wurde die ägyptische Volkswirtschaft zu jenem Zeitpunkt noch vom Agrarsektor dominiert, der 50 % des BIP erwirtschaftete und 70 % aller Beschäftigten umfasste, doch setzte mit dem Aufbau einer lokalen TBI ein allmählicher Strukturwandel ein⁴⁹.

Im Sommer des Jahres 1927 gründete Tala'at Harb die *Misr Spinning and Weaving Company* in Mahalla (MSWC) und vollzog damit einen entscheidenden Schritt zum lange verspäteten Aufbau einer lokalen TBI. Die ägyptische Presse feierte die Gründung der MSCW. Die Fabrik besaß als Symbol der ägyptischen Nationalbewegung große Popularität. Die Fertigung des Unternehmens umfasste sämtliche Herstellungsschritte zur Verarbeitung der lokalen Baumwolle bis hin zur Produktion von fertigen Bekleidungsartikeln. Während für die Gründung der Misr Bank sieben Jahre zuvor noch 80.000 L.E. an Kapital benötigt worden waren, handelte es sich bei der Etablierung der MSWC um ein Projekt mit einem Umfang von 300.000 L.E. Ausgestattet mit 12.000 Spindeln und 484 Webmaschinen nahm die MSWC im Dezember des Jahres 1930 die Produktion auf. Im Jahre 1937 arbeitete das Unternehmen bereits mit 100.000 Spindeln und beschäftigte mehr als 6.500 Arbeiter⁵⁰.

Ein Fünftel ihrer Gesamtproduktion verkaufte die MSWC an die ägyptische Regierung. Die Polizei und das Militär fragten Wäscheartikel und die Landwirtschaftsbehörde Baumwollnetze für Obstplantagen nach. Hinsichtlich ihrer Zusammenarbeit mit der Regierung, war für die MSWC jedoch die Bereitstellung von Rohbaumwolle zu niedrigen Preisen entscheidend. Als Gegenleistung für ihre subventionierten Lieferungen an Rohbaumwolle musste die MSWC der Regierung die Abnahme einer bestimmten Menge an Baumwolle für einen Zeitraum von drei Jahren und darüber hinaus eine feste anteilige Verwendung der vom Staat bezogenen Baumwolle in der Produktion garantieren. Der ägyptische Staat wurde somit direkt an den Profiten der Firma beteiligt⁵¹.

Wie schon während der unter Mohamed Ali etwa 100 Jahre zuvor verfolgten Industrialisierung Ägyptens, war auch der von dem Industriellen Tala'at Harb angeführte Aufbau einer lokalen TBI durch eine entscheidende Rolle des Staates geprägt. Von zentraler Bedeutung war dabei

⁴⁹ BÜTTNER (1993), S. 157.

⁵⁰ TIGNOR (1989), S. 33, bezieht sich in seinen Ausführungen auf vertrauliche Berichte von A.L. Anderson and H.R. Armitage, führende Angestellte der englischen Firma Bradford Dyers aus dem Jahr 1937.

⁵¹ OSMAN (1991), S. 20 und 38, führt aus, dass Kinderarbeit in der ägyptischen TI während der 1930er Jahre weit verbreitet war. Danach arbeiteten im Jahr 1935 allein in der MSWC 3000 Minderjährige, deren Alter unter neun Jahren lag. TIGNOR (1989), S. 34. Der Standort des Werkes in Mahalla hatte einige Nachteile. Die Baumwolle musste per Schiff auf Kanälen und danach weiter über eine Landstrecke von mehr als 1,5 km auf einer sehr schlechten Straße zur Fabrik transportiert werden. Die Maschinen des Werks, welche Tala'at Harb aus England einführen ließ, waren gebraucht und in keinem guten Zustand. Ein Großteil der Produktion bestand aus grobfaserigen, nicht rein weißen Stoffen.

die Bereitstellung der lokal angebauten Baumwolle zu subventionierten Preisen für die junge ägyptische TBI. Die hinsichtlich der Baumwolle vereinbarten Abnahmegarantien und Gewinnbeteiligungen bewirkten enge Verbindungen zwischen der aufstrebenden lokalen TBI und der Regierung. Der privilegierte und billige Zugang zu einem der weltweit besten textilen Rohstoffe repräsentierte eine essentielle Komponente für die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen und das Wachstum der ägyptischen TBI in der Folgezeit.

Die aus der engen Kooperation mit dem Staat resultierende einseitige Fokussierung auf die Verarbeitung lokaler Baumwolle stellte sich jedoch bereits im Zeitraum von 1920 bis 1950 als Herausforderung für die in ihrer Entstehungsphase befindliche ägyptische TBI heraus. Das Festhalten der ägyptischen Regierung an dem im Jahre 1916 erlassenen Importverbot zwang die jungen Industriebetriebe ausschließlich lokal angebaute Baumwolle als Rohstoff für die Produktion zu verwenden. Der Großteil der Unternehmen verfügte jedoch weder über das Fachwissen noch die Technologie um die konkurrenzlosen Eigenschaften der lang- und extralangstapeligen Baumwolle in Form hochwertiger T/B-Produkte in Wert zu setzen. Schließlich waren die aus dem teuren lokalen Rohmaterial gefertigten Produkte, trotz der qualitativen Mängel, für einen Großteil der ägyptischen Konsumenten unerschwinglich. Auch wenn die Betriebe die qualitativ minderwertigste und billigste ägyptische Baumwollsorte „Ashmouni“ verwendeten, lag der Preis der daraus gesponnenen Baumwollgarne immer noch 10-40 % über den Garnen welche mit importierter amerikanischer oder indischer, kurzstapeliger Baumwolle hätten produziert werden können⁵².

2.2 Ausbau lokaler Kapazitäten zur Fein- und Endbearbeitung

Während der 1930er Jahre wuchs die junge ägyptische TBI sehr schnell. Hatte sie zu Beginn des Jahrzehnts lediglich 1 % der heimischen Baumwollproduktion verarbeitet, waren es im Jahre 1940 bereits 9 %. Im selben Zeitraum steigerte die lokale ägyptische Produktion von T/B ihren Anteil am Binnenkonsum von 12 % auf 75 %⁵³. Das Wachstum der ägyptischen TBI wurde angeführt durch die beiden großen Spinnereien bzw. Webereien, MSWC in Mahalla und die bereits im Jahre 1912 von ausländischem Kapital in Alexandria gegründete *Filature Nationale d’Egypte* (Filature). Die beiden Firmen dominierten die ägyptische TBI während der Periode zwischen den beiden Weltkriegen⁵⁴.

⁵² MABRO (1976), S. 63/64. TIGNOR (1989), S. 44 und 46.

⁵³ TIGNOR (1989), S. 45.

⁵⁴ Ebd., S. 15.

Tala'at Harb und andere ägyptische Industrielle hatten sich durch die Gründung kapitalintensiver, politisch einflussreicher Textilkomplexe zu Beginn der 30er Jahre einen zeitlichen Vorsprung hinsichtlich des Markteintritts späterer Konkurrenten verschafft. Die Größe und ökonomische Leistungsfähigkeit von MSWC und Filature sollte ausländische Textilkonzerne daran hindern, auf dem lokalen Markt Fuß zu fassen. Gleichzeitig bewirkten ihre dominante Marktposition und ihre engen Verbindungen zur Regierung aber auch, dass ägyptischen Wettbewerbern der Markteintritt erschwert wurde. Schließlich wurde zudem dem lokalen Handwerk durch die marktbeherrschende Rolle der großen, kapitalintensiven Firmen die wirtschaftliche Grundlage teilweise entzogen⁵⁵.

Auch die Unternehmen MSWC und Filature waren jedoch lediglich in der Lage, grob gewebte und unprofessionell gebleichte Baumwollstoffe zu produzieren. Die erforderlichen Herstellungsschritte zur Fein- und Endbearbeitung von Baumwollstoffen, wie das Färben, Bleichen und Bedrucken, gab es zu diesem Zeitpunkt in Ägypten noch nicht. Auch war technologisch keine lokale Firma in der Lage, die ägyptische Baumwolle zu fein gesponnenen Garnen zu verarbeiten. Tala'at Harbs Plan sah den Aufbau einer Reihe von separaten aber integrierten Fabriken vor, welche sämtliche Produktionsschritte der textilen Wertschöpfungskette abdecken würden. Im Jahre 1933 kaufte er ein weiteres Mal im großen Stil gebrauchte Maschinen von drei baumwollverarbeitenden Betrieben in Lancashire. Zudem entsandte er ägyptische Facharbeiter zur Ausbildung an den modernen Maschinen nach England, um das entsprechende Fachwissen zu akquirieren. Gleichzeitig wurde die junge, wachsende ägyptische TBI für ausländische Investoren interessant⁵⁶.

Selbst wenn Tala'at Harb im Rahmen seiner Industrialisierungsstrategie großen Wert darauf legte, ausländischen Interessen möglichst wenig Spielraum zu bieten, musste er einsehen, dass im gegenwärtigen Stadium der Ausbau der lokalen Industrie ohne den Technologie- und Wissenstransfer ausländischer Investoren nicht möglich war. Somit spielten Europäer eine entscheidende Rolle während der nächsten Entwicklungsetappe der ägyptischen TBI: dem Ausbau lokaler Kapazitäten zur Fein- und Endbearbeitung von Baumwolltextilien⁵⁷.

Im Jahre 1934 gründete die Firma Filature gemeinsam mit dem englischen Unternehmerverband *Calico Printers Association* die *Société Égyptienne des Industries Textiles* (SEIT). Die

⁵⁵ OSMAN (1991), S. 38. TIGNOR (1989), S. 13 ff. und 44.

⁵⁶ TIGNOR (1989), S. 18.

⁵⁷ OSMAN (1991), S. 39. TIGNOR (1989), S. 33 und 44.

Fertigung des neuen Unternehmens umfasste die Produktionsschritte Spinnen, Weben, Bleichen, Färben und Drucken. Den Großteil des Spinnens übernahm dabei Filature. Mit SEIT entstand Ägyptens erstes vollständig vertikal integriertes Unternehmen im Bereich der Textilindustrie (TI)⁵⁸. Tala'at Harb gründete gemeinsam mit dem englischen Konsortium *Bradford Dyers Association* im Jahre 1938 die Färberei von Al-Beida (Beida). Die Inbetriebnahme von Beida und SEIT bedeutete die Einführung von Endverarbeitungskapazitäten, die bis dahin in Ägypten nicht vorhanden gewesen waren. Bezüglich der lokalen Herstellung feiner Garne etablierte Tala'at Harb im selben Jahr das zweite Werk seiner Misr-Gruppe, die *Misr Fine Spinning and Weaving Company* in Kafr al-Dawar (MFSWC)⁵⁹. Es war die einzige Fabrik in Ägypten, welche Baumwollgarne mit einer Feinheit über Nummer 50 produzieren konnte. Damit war ein entscheidender Schritt vollzogen, die einzigartigen Eigenschaften der ägyptischen Baumwolle im Rahmen einer lokalen Produktion in Wert zu setzen.

Die drei großen Textilkomplexe blieben die Triebkraft der weiteren Entwicklung. Gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften Beida und SEIT waren Filature, MSWC und MFSWC in den Jahren 1940/41 bereits für 80 % der lokalen Produktion von Baumwollgarnen verantwortlich. Die MSCW alleine produzierte zu dieser Zeit 50 % der ägyptischen Baumwollgarne und ein Drittel der Baumwollstoffe. Während in den anderen Subsektoren, wie z.B. hinsichtlich der lokalen Webereien in der Folgezeit auch kleinere und mittlere ägyptische Unternehmen aktiv wurden, blieb das Spinnen eine „Domäne der Giganten“⁶⁰. Die *joint ventures* der großen Textilkomplexe mit englischen Partnern zum Aufbau lokaler Kapazitäten in den Bereichen Bleichen, Färben und Druck erschwerten zudem den Einstieg für ägyptische Unternehmen in die relevanten Subsektoren⁶¹.

⁵⁸ TIGNOR (1989), S. 30.

⁵⁹ Ebd., S. 42.

⁶⁰ Ebd., S. 45 ff.

⁶¹ BARBOUR (1972), S. 162. Aufgrund der hier anhand der TBI aufgezeigten Unternehmensstruktur, welche durch die gleichzeitige Existenz unzähliger kleiner und sehr kleiner, unterkapitalisierter Betriebseinheiten und einiger weniger sehr großer, im Vergleich gut ausgerüstete Werke gekennzeichnet ist, wurde die ägyptische Volkswirtschaft als „*dual economy*“ bezeichnet. Durch die relevante Struktur ist die ägyptische Industrie generell, und insbesondere die TBI, stets einer erhöhten Gefahr zur Monopolbildung einzelner Betriebe für die Herstellung bestimmter Produkte ausgesetzt. TIGNOR (1989), S. 76.

3 Gesellschaftliche Bedeutung als Arbeitgeber

3.1 Wachstum und Diversifizierung während und nach dem 2. Weltkrieg

Die globale Produktion von T/B und der internationale Warenaustausch erlebten während des 2. Weltkriegs einen starken Rückgang. Durch die Blockade der Seewege gingen ägyptische Importe an Baumwollstoffen von 1938/39 bis 1948-50 von 13.270 t auf 3.880 t zurück. Durch den Rückgang der Importe stieg die Binnennachfrage nach T/B-Produkten stark an und wurde durch die in Ägypten stationierten alliierten Truppen noch verstärkt. Die Importausfälle wurden durch substantielle Produktionssteigerungen der jungen, ägyptischen TBI aufgefangen. Die lokale Produktion an Baumwollstoffen wurde von ca. 100 Mio. m² im Jahr 1939 auf mehr als 142 Mio. m² im Jahre 1947 erhöht und war damit während des relevanten Zeitraums mit jährlichen Raten von 10 % gewachsen. Hinsichtlich der Produktion von Baumwollgarn wurde Ägypten nahezu autark. Im Jahre 1946 erreichte die MSWC eine Rekordproduktion von 19 Mio. kg an Baumwollgarn und 86 Mio. m² an gewebten Stoffen. Dafür wurden eine halbe Million Kantar Rohbaumwolle verarbeitet. Tala'at Harbs Traum, Mahalla zum Manchester Ägyptens auszubauen, schien kurz vor der Realisierung. Alleine die Werke des Unternehmens beschäftigten zu diesem Zeitpunkt 25.000 Arbeitskräfte⁶².

Der Aufschwung während des 2. Weltkriegs blieb jedoch nicht nur auf die baumwollverarbeitende TBI in Ägypten beschränkt. Die lokale Produktion von Textilien aus Wolle verdoppelte sich zwischen den Jahren 1938 und 1946 auf 2 Mio. m³. Neue Spinnereien und Webereien entstanden auch in den Bereichen der Seiden- und Leinenverarbeitung sowie zur Herstellung von Trikotstoffen. Schließlich bewirkte die steigende Nachfrage vor allem der ausländischen Soldaten auch nach höherpreisigen Produkten eine Renaissance des ägyptischen Textilhandwerks, nachdem es während der 1930er Jahre weitgehend aus dem Markt gedrängt worden war⁶⁴.

Weiterhin verkaufte die ägyptische Regierung ihre Baumwollbestände an die großen Unternehmen zu subventionierten Preisen. Bei Lieferengpässen nutzte der Staat seine aus dem Exportgeschäft mit der lokal angebauten Baumwolle erzielten Erlöse für die direkte finanzielle Unterstützung der Unternehmen. Im Jahre 1953 wurde diese Form der staatlichen Subventionierung

⁶² IBRAHIM (2006), S. 127. OSMAN (1991), S. 39. TIGNOR (1989), S. 49 und 53.

⁶³ OSMAN (1991), S. 14.

⁶⁴ Ebd., S. 39. TIGNOR (1989), S. 50/51.

der ägyptischen TI durch die Bildung der *Caisse de Consolidation de l'Industrie de la Filature et du Tissage du Coton* institutionalisiert. Die Tatsache, dass die bereitgestellte ägyptische Rohbaumwolle letztendlich mehr als die Hälfte der Herstellungskosten für ein Kleidungsstück ausmachte, verdeutlicht die Bedeutung der Kooperation mit der Regierung für das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Betriebe⁶⁵.

Die beeindruckenden Produktionssteigerungen, welche die ägyptische TBI zwischen den Jahren 1939 und 1945 erzielt hatte, zeichneten den Sektor auch während der Nachkriegsjahre aus. Die Produktion an gewebten Baumwollstoffen stieg zwischen den Jahren 1947 und 1951 noch einmal von 142,6 Mio. m² auf 173 Mio. m² an⁶⁶. Weiterhin bildete die TI das Rückgrad und die Triebkraft der ägyptischen Industrialisierung. Die Produktionen der großen, im Vergleich zur lokalen Konkurrenz modernen Textilkomplexe MSWC, MFSWC und Filature wiesen zwischen den Jahren 1946 und 1956 jährliche durchschnittliche Wachstumsraten von 7,8 % aus, während die gesamte verarbeitende Industrie in Ägypten ihre Produktion jährlich lediglich um 5,4 % steigern konnte. Die TI verarbeitete in den 1950er Jahren bereits 20 % der lokal angebauten Baumwolle. Zu diesem Zeitpunkt war Ägypten sowohl was die Produktion der grob gewebten Baumwollkleidung, als nun auch für die Herstellung qualitativ hochwertiger, feinerer T/B-Produkte Selbstversorger geworden. In der Erwartung eines anhaltenden Aufschwungs, wurden nach dem 2. Weltkrieg kontinuierlich neue Unternehmen gegründet und neue Produktionsbereiche erschlossen, wie z.B. die Einführung der Viskose-Herstellung durch die Etablierung der *Misr Rayon Company*⁶⁷.

Die hinzugewonnene Dynamik in der Entwicklung der ägyptischen TBI durch die Aufschwungsphase während des 2. Weltkriegs, ermöglichte die Erschließung neuer Produktionsbereiche und somit die weitere Diversifizierung der lokalen industriellen Kapazitäten. Die in diesem Zusammenhang geschaffenen Marktnischen nutzten auch KMU und Handwerksbetriebe. Weiterhin jedoch blieb die Unternehmensstruktur in der ägyptischen TBI generell und insbesondere in den Bereichen der vorgelagerten TI stark von den Großbetrieben geprägt. Die engen Verbindungen der Unternehmen zur ägyptischen Regierung auf dem Fundament der lokal gewonnenen Baumwolle verfestigten sich während der Wachstumsphase des 2. Weltkriegs und erreichten mit ihrer Institutionalisierung zu Beginn der 1950er Jahre ihren vorläufigen Höhepunkt. Auf der einen Seite profitierte der Staat von den anhaltenden Produktionssteigerungen

⁶⁵ TIGNOR (1989), S. 63.

⁶⁶ OSMAN (1991), S. 39.

⁶⁷ TIGNOR (1989), S. 55 ff.

in Form von Gewinnbeteiligungen unmittelbar. Auf der anderen Seite bewirkte das Wachstum der lokalen TI, dass sich die ägyptische Regierung der Rolle des Sektors als Arbeitgeber spätestens seit den Nachkriegsjahren nicht mehr entziehen konnte. Der Nexus der lokalen TBI mit dem ägyptischen Staat wurde durch die ansteigende soziale Bedeutung des Sektors weiter verstärkt.

3.2 Entwicklung zum sozialen Barometer Ägyptens

Mit dem Beginn der 1950er Jahre manifestierte sich sukzessive eine Stagnation hinsichtlich der Produktion in der ägyptischen TBI. Zum einen waren hierfür die Reaktivierung des internationalen Warenverkehrs und der damit verbundene Anstieg der ägyptischen Importe verantwortlich. Ein weiterer Grund bestand in den während der Wachstumsphase zu exzessiv betriebenen Produktionssteigerungen. Bereits im Jahre 1947 stellte die ägyptische TI 51.000 t an Textilien her, obwohl der lokale Verbrauch lediglich bei etwa 45.000 t lag. Desweiteren waren die hohen Wachstumsraten der Produktion seit Beginn des 2. Weltkriegs nicht primär durch die Modernisierung der Fabriken, sondern durch eine intensiviertete Nutzung der vorhandenen Kapazitäten erzielt worden. Nicht nur die Großbetriebe, sondern auch zahlreiche der jüngeren Betriebe, vor allem die Handwerksbetriebe und KMU arbeiteten mit veralteten Produktionstechnologien. Das von England kontrollierte *Middle East Supply Centre* hatte während des 2. Weltkriegs die Einfuhr neuer Maschinen nach Ägypten unterbunden. Die Kolonialmacht sorgte mit der Aufhebung der Konvertierbarkeit des ägyptischen Pfundes im Jahre 1947 dafür, dass sich ägyptische Industrielle nicht die benötigten ausländischen Devisen beschaffen konnten, um neue Maschinen für die heimische TBI in England oder den USA einzukaufen. Damit wurde die technische Modernisierung der ägyptischen TBI auch während der Nachkriegszeit erheblich verzögert⁶⁸.

Seit dem Ende der 1940er Jahre war die soziale Situation in Ägypten durch Überbevölkerung, eine hohe Arbeitslosigkeit und die extrem ungleiche Verteilung der zur Verfügung stehenden Ressourcen geprägt. Zu jener Zeit waren die Forderung nach sozialer Gleichheit und das Streben nach vollständiger Unabhängigkeit von der Kolonialmacht Großbritannien der leitende Diskurs in der ägyptischen Gesellschaft⁶⁹. Die junge TBI war während des 2. Weltkriegs zum wichtigsten Arbeitgeber in Ägypten geworden. Hatte der Sektor im Jahre 1937 noch 36.276 Arbeiter

⁶⁸ TIGNOR (1989), S. 50 und 60.

⁶⁹ BÜTTNER (1993), S. 157. FARAH (1996), S. 24.

beschäftigt, umfasste er im Jahre 1947 bereits mehr als 100.000 Beschäftigte und damit nahezu die Hälfte aller im ägyptischen Industriesektor tätigen Arbeitskräfte⁷⁰.

Obwohl die ägyptischen Arbeiter in der TBI gegenüber ihren Kollegen in vielen anderen Sektoren besser bezahlt wurden und ihre Tätigkeit nur eine geringe Qualifikation verlangte, führten Kinderarbeit, die extrem schlechten Arbeitsbedingungen und die eklatanten Einkommensunterschiede zwischen Angestellten in leitenden Positionen und einfachen Arbeitern schon bald zu ausgedehnten Streiks. Die Beschäftigten legten ihre Arbeit bei Filature im Jahre 1946 und in den Werken der MSWC im September des Jahres 1947 nieder. Die Regierung versuchte die Streiks zunächst durch eine Reformierung des geltenden Arbeitsrechts, wie der Einführung des 8-Stunden Tages im Jahr 1948, einzudämmen. Doch der ägyptische Staat, welcher ja unmittelbar an den Profiten der TBI beteiligt war, trug mit seiner Politik in der Folgezeit der sozialen Bedeutung des Sektors als Arbeitgeber Rechnung. Mithilfe von Gesetzesinitiativen verhinderte die ägyptische Regierung in der Nachkriegsära, dass die Firmen, welche während des 2. Weltkriegs massenweise Arbeitskräfte eingestellt hatten, diese nun wieder freisetzen. Die staatliche Intervention verursachte in zahlreichen Betrieben eine Überbelegung⁷¹. Der von der Regierung implementierte Zwang mit einer weit größeren Belegschaft als für die Produktion notwendig wirtschaften zu müssen, beeinflusste die Produktivität der betroffenen Firmen nachhaltig.

Die Entwicklung des Sektors war zu einem festen Bestandteil der staatlichen Sozialpolitik geworden und daher nicht allein betriebswirtschaftlichen Interessen verpflichtet. Insbesondere die Wettbewerbsfähigkeit der hinsichtlich ihrer Beschäftigtenzahl großen Betriebe wurde dadurch stark beeinträchtigt. Aufgrund ihrer Bedeutung für den lokalen Arbeitsmarkt entwickelte sich vor allem die ägyptische TI zum sozialen Barometer des Entwicklungslands. Wann immer die Regierung in der Folgezeit sozialpolitische Reformen verfolgte und auch wenn diese primär gar nicht auf Veränderungen für die Arbeiterschaft der ägyptischen TBI abzielten, manifestierten sich die Rückwirkungen zunächst in Form einer Reaktion der Beschäftigten des relevanten Sektors. In diesem Zusammenhang muss die aufgrund der Beschäftigtenanzahl herausragende Rolle des Standorts Mahalla betont werden.

⁷⁰ TIGNOR (1989), S. 50, bezieht sich bei seinen Angaben auf die Anzahl der Mitarbeiter von mittleren und großen Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten.

⁷¹ OSMAN (1991), S. 40 ff. TIGNOR (1989), S. 60 ff.

4 Besitzstrukturen: Öffentlicher vs. privater Sektor

4.1 Verstaatlichung unter Präsident Gamal Abd al-Nasser

Am 23. Juli 1952 stürzte die Gruppe der „Freien Offiziere“ unter Führung von Oberst Gamal Abd al-Nasser den ägyptischen König Farouk und übernahm mit einem unblutigen Staatsstreich die Macht. Das in der Folgezeit etablierte Militärregime verfügte über geringe Verbindungen zur ägyptischen Elite und plante, das Land durch eine „soziale Revolution“ umzugestalten. Nach der Absetzung General Ali Mohamed Naguibs im Februar des Jahres 1954 wurde Nasser ägyptischer Staatspräsident. Noch im selben Jahr erreichte seine neue Regierung im Rahmen des Suez-Abkommens den vollständigen Abzug der verbliebenen britischen Truppen aus Ägypten und damit endlich die politische Unabhängigkeit von der ehemaligen Kolonialmacht. Nassers Wirtschaftspolitik war geprägt vom Sozialismus nach dem Muster der Staaten des Warschauer Paktes und zielte auf die Stärkung des öffentlichen Sektors als Hauptbestandteil einer staatlich gelenkten Planwirtschaft ab. Wie Mohamed Ali mehr als 100 Jahre zuvor, verfolgte Nasser dabei eine import-substituierende Industrialisierungsstrategie. Fortan sollte sie neben der Verarbeitung von Agrarerzeugnissen aber auch die Herstellung von Zwischenprodukten und Kapitalgütern beinhalten⁷².

Nasser hatte zu Beginn seiner Präsidentschaft versucht, die Ende der 1920er Jahre begonnene Industrialisierung und Diversifizierung der ägyptischen Wirtschaft voranzubringen. Ägyptisches und ausländisches Kapital sollte u.a. durch die Protektion des Binnenmarkts nach Außen mobilisiert werden. Da die erhofften Investitionen zum weiteren Ausbau der ägyptischen Industrie ausblieben, initiierte Nasser nach der Beilegung der Suez-Krise im Jahre 1957 zunächst die Nationalisierung allen ausländischen Eigentums und begann anschließend mit der stufenweisen Verstaatlichung des gesamten ägyptischen Industriesektors⁷³.

Im Februar des Jahres 1960 wurden die Misr und die Ahli-Bank verstaatlicht. Damit erlangte die Regierung die Kontrolle über Ägyptens größte kommerzielle Bank und einer zweiten, welche die Funktionen einer Zentralbank erfüllte. Das entscheidende an der Nationalisierung der Banken war jedoch die damit beginnende Inbesitznahme des privaten Industriesektors. Die Misr Bank fungierte zu diesem Zeitpunkt als Holding für 27 Industrie- und Handelsunternehmen. Die Betriebe waren in verschiedensten Sparten wie Logistik, Verlagswesen, Hotellerie,

⁷² BÜTTNER (1993), S. 157/158. FARAH (1996), S. 24/25. IBRAHIM (2006), S. 84. WATERBURY (1983), S. 60.

⁷³ BÜTTNER (1993), S. 162/163. FARAH (1996), S. 24. MABRO (1976), S. 62.

Versicherung, Chemie, Pharmazie, Zement, Speiseöl sowie Textilien und Bekleidung aktiv. Insgesamt verantworteten die Betriebe der Misr Gruppe zu diesem Zeitpunkt 60 % der lokalen Weberei- und Spinnereiproduktion und beschäftigten 53 % aller Arbeitskräfte der ägyptischen TBI⁷⁴.

Mit der Nationalisierung der Misr-Gruppe sicherte sich die Regierung die Kontrolle über die größten und modernsten Unternehmen der ägyptischen TBI und über den Großteil der zur Verfügung stehenden Produktionskapazitäten. Die Betriebe wurden im Rahmen der neu gegründeten *General Organizations* zusammengefasst. Nasser führte die bereits in den 1920er Jahren auf kapitalintensive Großprojekte konzentrierte Industrialisierungsstrategie fort. Die Größe der Unternehmen des öffentlichen Sektors stieg fortwährend an. Im Jahre 1961 arbeiteten bereits mehr als 50 % der Industriebeschäftigten in nur 2,5 % der Betriebe, die aber mehr als 63 % des Produktionswerts der Gesamtindustrie erwirtschafteten. Die durch staatliche Garantien gegen Arbeitsplatzverluste nach dem 2. Weltkrieg bewirkte Überbelegung, vor allem in den großen Unternehmen, beeinflusste weiterhin deren Produktivität. Im Durchschnitt arbeiteten die Firmen mit 20 % Überbelegung an Arbeitskräften allein im Bereich der Produktion⁷⁵.

Im von der ägyptischen Regierung ab dem Jahr 1960 implementierten 1. Fünfjahresplan spielte die Entwicklung der TI eine herausragende Rolle. Von den im Rahmen des Plans veranschlagten Investitionen von mehr als 1 Mrd. L.E., waren 10 % für insgesamt 187 Projekte im Spinnerei- und Webereisektor vorgesehen⁷⁶. Der Plan für die Nildelta-Provinz Gharbia sah vor, mehr als 80 % der Gesamtinvestitionen in den dort ohnehin bereits vorherrschenden Textilsektor, insbesondere in Spinnereien und Webereien, zu tätigen. Die Regierung zielte darauf ab, die lokal vorhandenen spezialisierten Industrieagglomerationen zu fördern und auszubauen⁷⁷.

Im Rahmen der sog. „Juli-Dekrete“ des Jahres 1961 wurden sämtliche Unternehmen der ägyptischen TBI, welche mehr als 10 Mitarbeiter beschäftigten, verstaatlicht. Die Baumwollbörse in Alexandria wurde geschlossen. Die staatliche *Cotton Authority* verwaltete fortan das Monopol der ägyptischen Regierung auf den Ankauf der lokal angebauten Baumwolle. Als alleiniger Abnehmer kaufte der Staat die Rohbaumwolle von den Bauern zu Preisen, die weit unter dem

⁷⁴ OWEISS (1990), S. 34. WATERBURY (1978), S. 282/283. WATERBURY (1983), S. 72 und 79/80. Die Misr-Gruppe wurde im Jahre 1960 in „*Holding Company Misr Organization*“ umbenannt. Im Jahre 1961 ging die Holding in den insgesamt 39 neu gegründeten „*General Organizations*“ auf.

⁷⁵ BARBOUR (1972), S. 180. IBRAHIM (2006), S. 128. WATERBURY (1983), S. 91.

⁷⁶ BARBOUR (1972), S. 72. WATERBURY (1983), S. 84.

⁷⁷ BARBOUR (1972), S. 214.

Weltmarktniveau lagen. Zusätzlich verschaffte sich die Regierung eine 50 %ige Kapitalbeteiligung an allen Baumwollhandelsunternehmen. Damit erlangte der Staat die Kontrolle über die zu jener Zeit wichtigste Komponente des ägyptischen Außenhandels. Die ägyptische Baumwolle wurde nun entweder direkt exportiert, um die staatlichen Einnahmen zu erhöhen oder eben an die Betriebe des öffentlichen Sektors zu subventionierten Preisen weiterverkauft. Schließlich verwendete die Regierung Einnahmen aus dem Exportgeschäft mit Baumwolle zudem für direkte Investitionen in die TBI. Seit den 1920er Jahren hatten Tala'at Harb und andere Industrielle eng mit der ägyptischen Regierung primär bezüglich der Verwendung der lokal gewonnenen Rohbaumwolle zusammengearbeitet. Der grundlegende Unterschied bestand nun allerdings darin, dass es sich nicht mehr um eine Partnerschaft zwischen Privatwirtschaft und staatlichen Institutionen handelte, sondern die ägyptische Regierung die exklusive Kontrolle über sämtliche Schritte der textilen WSK ausübte. Mit der Eröffnung sog. „Kooperativen“ sicherte sich der Staat zusätzlich den Zugang zum Groß- und Einzelhandel. Die Hauptaufgabe der ägyptischen TBI bestand nun darin, die Versorgung der Bevölkerung mit T/B-Artikeln, zu auch für die einkommensschwachen Bevölkerungsschichten erschwinglichen Preisen, sicherzustellen⁷⁸.

Die TBI spielte im Rahmen der verfolgten Industrialisierungsstrategie eine herausragende Rolle. In dem im Jahre 1963 vom ägyptischen Industrieministerium veröffentlichten „*Guide to Industries*“ werden insgesamt 761 in der lokalen TBI aktive Unternehmen aufgelistet. Bei 298 der Firmen handelte es sich um Webereien. Die TBI deckte im Jahre 1965 mit ihrer Produktion bereits 96 % der lokalen Nachfrage ab. Zwischen den Jahren 1952 und 1969/70 stieg die Produktion der Spinnereien an Baumwollgarn von 56.000 t auf 163.000 t und die Produktion der Webereien an Baumwollstoffen von 40.000 t auf 110.000 t an. Die „duale Struktur“ bezüglich der Betriebsgrößen in der ägyptischen TBI blieb auch unter Nasser unverändert und war nach wie vor von der Existenz zahlreicher unterkapitalisierter KKMU neben einer Handvoll extrem großer, im lokalen Vergleich gut ausgerüsteter und moderner Fabriken geprägt⁷⁹.

⁷⁸ OWEISS (1990), S. 32. WATERBURY (1978), S. 283/284. WATERBURY (1983), S. 74 ff und 86/87.

⁷⁹ BARBOUR (1972), S. 81, Table 5.1 und S. 162. Die im „*Guide to Industries*“ angegebenen Zahlen berücksichtigten keine Einrichtungen mit weniger als zehn Arbeitskräften und auch nicht die, welche keine Angaben zu der Anzahl ihrer Mitarbeiter gemacht hatten. BÜTTNER (1993), S. 163 und 172. Die staatlich dominierte Entwicklungsstrategie unter Nasser leitete den Strukturwandel Ägyptens hin zu einem semi-industrialisierten Land ein. Die ägyptische Industrie erreichte im Zeitraum zwischen den Jahren 1952 und 1962 zeitweise jährliche reale Produktionszuwächse von 8 %. Damit steigerte der Industriesektor seinen Beitrag zum BIP zwischen den Jahren 1953 und 1970 von 19 % auf 28 %. IBRAHIM (2006), S. 127. Insgesamt stieg die Industrieproduktion im Zeitraum zwischen den Jahren 1952 und 1965 um 410 %. Allerdings machte die Herstellung von Verbrauchsgütern nach wie vor etwa zwei Drittel und die von Investitionsgütern lediglich 3 % der lokalen industriellen Produktion

4.2 *Infitah* unter Präsident Anwar al-Sadat

Der Tod Nassers und die Übernahme der Präsidentschaft durch Anwar al-Sadat im September des Jahres 1970, markierten einen fundamentalen Paradigmenwechsel bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklungsstrategie Ägyptens.

Die ab dem Jahre 1974 „*Infitah*“ genannte Strategie Sadats beinhaltete die Restrukturierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen Ägyptens und die Öffnung des heimischen Binnenmarktes für ausländische Kapital- und Technologieimporte. Nach dem Jahr 1965 waren die jährlichen ökonomischen Wachstumsraten Ägyptens auf unter 5 % gefallen. Mit seiner Öffnungspolitik zielte Sadat darauf ab, die Wachstumsraten aus dem Zeitraum zwischen den Jahren 1956 und 1965 von jährlich nahezu 7 % wieder zu erreichen. Ohne den zusätzlichen Transfer ausländischer Ressourcen nach Ägypten, insbesondere aus den westlichen Industrieländern, war das Ziel seiner Auffassung nach jedoch nicht zu realisieren. Die *Infitah*-Politik war somit primär auf die Anziehung ausländischer Investitionen fokussiert. Zwar wurde unter Sadat auch der unter Nasser vernachlässigte lokale Privatsektor gefördert, ägyptisches Kapital spielte jedoch im Rahmen der verfolgten Entwicklungsstrategie eine lediglich ergänzende Rolle⁸⁰.

Der erste Schritt hin zu der ab 1974 bezeichneten „Politik der offenen Tür“ war das Gesetz Nr. 65 „*Investing of Arab Capital and Free Zones*“ im Jahre 1971. Das Gesetz beinhaltete Garantien gegen Sequestration und Verstaatlichung und gewährte den relevanten ausländischen Firmen eine fünfjährige Befreiung von der Unternehmenssteuer. Sämtliche auf der Basis des Gesetzes implementierten Investitionsprojekte wurden als Unternehmungen des Privatsektors angesehen, unabhängig vom Rechtsstatus der beteiligten einzelnen Teilhaber. Die etablierten Freihandelszonen und dort getätigte Investitionen wurden von der *Public Authority for Investing Arab Capital and Free Zones* verwaltet⁸¹.

Der Teilsieg im Oktoberkrieg des Jahres 1973 gegen Israel, in dessen Folge der Sinai zurück an Ägypten fiel und der Suezkanal bereits im Jahre 1975 wieder geöffnet wurde, führte zu einem persönlichen Legitimationsgewinn Sadats, den er in der Folgezeit zur Umsetzung seiner

aus. WATERBURY (1978), S. 95. Der zweite und gleichzeitig letzte unter der Präsidentschaft Nassers implementierte Fünfjahresplan wurde durch das ägyptische Engagement im jemenitischen Bürgerkrieg (1962-69) und die katastrophale Niederlage gegen Israel im Sechs-Tagekrieg 1967 überschattet. Besonders die nach der Niederlage im Jahre 1967 aufgrund von ausbleibenden Einnahmen durch den Suezkanal, den Stopp westlicher Entwicklungshilfe und den Einbruch im Tourismusgeschäft entstandenen Finanzierungsengepässe bereiteten der während der Jahre 1960-65 erreichten industriellen Wachstumsphase ein Ende. WATERBURY (1983), S. 104 und 106.

⁸⁰ ABDEL-KHALEK (1981), S. 395. BÜTTNER (1993), S. 164. FARAH (1996), S. 26. IBRAHIM (2006), S. 84.

⁸¹ ABDEL-KHALEK (1981), S. 397. WATERBURY (1983), S. 129.

charakteristischen Entwicklungsstrategie nutzte. Sadats „Oktober-Arbeitspapier“ vom April 1974 legte die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der *Infitah*-Politik fest. Das Gesetz Nr. 43 im Juni des Jahres 1974 und dessen Ergänzung durch das Gesetz Nr. 32 aus dem Jahre 1977 bildeten die beiden zentralen Gesetzesnovellen zur Anziehung ausländischer Investitionen.

Das Gesetz Nr. 43 unterteilte genehmigte Investitionen in zwei Kategorien, die sog. *in-country* und *free-zone* Gruppe. Projekten außerhalb der Freihandelszonen wurden eine fünf- bis achtjährige Steuerbefreiung sowie der zollfreie Import von Ausrüstung und Rohmaterialien für die Produktion gewährt. Freihandelszonen (FHZ) wurden nach dem Vorbild des südkoreanischen Modells als extraterritoriale Enklaven in Kairo, Alexandria und Port Said geschaffen. Die Zonen waren von jeglicher Besteuerung befreit und mussten lediglich eine Abgabe von 1 % des Wertes aller während eines Jahres durch die Zone gehandelten Güter entrichten. Zwischen den FHZ und dem Ausland bestand freier Kapitalverkehr. Zudem konnten ausländische Investoren von nun an Mehrheitsanteile an lokalen Firmen u.a. in den Bereichen Metallverarbeitung, Mineralien, Chemikalien und Textilien erwerben, welche bis zu diesem Zeitpunkt nur für die ägyptischen Staatsunternehmen zugänglich gewesen waren⁸².

Die Ergänzung des Gesetzes Nr. 43 durch das Gesetz Nr. 32 im Jahre 1977 weitete einige der Privilegien, welche ausländischen Investoren seit dem Jahr 1974 gewährt worden waren, nun auch auf private ägyptische Investitionen aus. Die Reformen beinhalteten u.a. die Befreiung von Bestimmungen des geltenden Arbeitsrechts, das Recht auf freie Verfügung über erzielte ausländische Devisen, genehmigungsfreien Import von Betriebsmitteln, das Recht auf genehmigungsfreien Export der Produkte, Befreiung von der Unternehmensgewinnsteuer für 8 Jahre und eine Steuerbefreiung für alle Kredite in ausländischen Devisen. Im Fokus der *Infitah*-Politik stand jedoch weiterhin der Transfer ausländischer Investitionen und Technologien nach Ägypten⁸³.

⁸² BÜTTNER (1993), S. 164. WATERBURY (1983), S. 131 ff. Hinsichtlich des legalen Status, handelte es sich bei sämtlichen auf der Grundlage des Gesetzes Nr. 43 gegründeten Unternehmen um private Firmen. Jedes Investitionsprojekt wurde folglich als Teil des Privatsektors behandelt, auch wenn der ägyptische Partner eine staatliche Firma war und die Mehrheit der Anteile hielt. Somit unterlagen beispielsweise neu gegründete Firmen auch nicht den gesetzlichen Bestimmungen des öffentlichen Sektors. Das betraf etwa das Arbeitsrecht, mit seinen Regelungen zur Einbindung von Vertretern der Arbeiter in der Unternehmensführung, zu Gewinnbeteiligungen und Mindestlöhne für Arbeiter und Arbeitsschutzvorschriften.

⁸³ ABDEL-KHALEK (1981), S. 398, beschrieb das Gesetz Nr. 43 von 1974 als Nachfolger des Gesetzes Nr. 65 aus dem Jahre 1971 und gleichzeitig als Vorläufer des Gesetzes Nr. 32 aus dem Jahre 1977. Jedes Gesetz bezüglich ausländischer Investitionen im Rahmen der *Infitah*-Politik hätte lediglich eine Gültigkeitsdauer von drei Jahren und im Rahmen jeder Novelle wären die Anreize für Investoren ausgeweitet worden. Somit hätte die Politik internationale Investoren ermuntert, die ägyptische Regierung zu immer umfassenderen Zugeständnissen zu bewegen. WATERBURY (1983), S. 169 und 287. Das Gesetz Nr. 118 aus dem Jahre 1975 beendete das

Eine detaillierte Analyse der sozialen Folgen der *Infitah*-Politik kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht geleistet werden. Doch führten die seit dem Jahresbeginn 1975 stark angestiegenen Preise für Grundnahrungsmittel in Verbindung mit der Befreiung von Bestimmungen des geltenden Arbeitsrechts für neu gegründete private Betriebe in Mahalla dann und noch einmal im Jahr 1976 zu blutigen Auseinandersetzungen zwischen den in relevanten T/B-Unternehmen beschäftigten Arbeitern und der Staatsmacht⁸⁴.

Auf der Basis eines Investitions- und Importbooms verzeichnete die ägyptische Wirtschaft in der Folgezeit des Jahres 1974 einen massiven Wachstumsschub. Im Zeitraum 1974 bis 1977 wurden jährliche Wachstumsraten des realen BIP von fast 13 % erreicht und während der Periode 1977 bis 1985 lag die Rate immerhin noch bei knapp 8 %. Im Gegensatz zu den 1960er Jahren verlagerten sich während der *Infitah*-Zeit die Wachstumspole jedoch aus der verarbeitenden Industrie in den Dienstleistungssektor⁸⁵.

4.3 Spezialisierung des Privatsektors auf nachgelagerte Herstellungsschritte

Die ägyptische TI konnte die Produktion von Garnen und Stoffen im Zeitraum zwischen den Jahren 1952 und 1978 wertmäßig zwar von 84 Mio. L.E. auf 1098 Mio. L.E. um mehr als das Zehnfache steigern. Ihr Beitrag zum Wert der industriellen Gesamtproduktion Ägyptens blieb jedoch mit 32 % im Jahre 1978 gegenüber 31,3 % im Jahre 1952 weitgehend konstant⁸⁶.

Erstaunlicherweise blieben im Rahmen der *Infitah*-Reformen Projekte privater ägyptischer Investoren von der Garantie gegen Konfiskation und Verstaatlichung ausgeschlossen. Die unvollständige Aufhebung der Diskriminierung gegenüber privaten lokalen Investoren trug dazu bei, dass jene nach den vorangegangenen Verstaatlichungskampagnen auch der ägyptischen Regierung unter Sadat misstrauten und sich bezüglich neuer Projekte auf Bereiche konzentrierten, die schnelle und sichere Gewinne versprachen⁸⁷.

staatliche Monopol im Import-Export Geschäft. Strategisch wichtige Güter wie exportierte Baumwolle, importierter Weizen, Öl, Kohle, Reis und Zement blieben von dem Gesetz zwar unberührt, doch ermöglichte es privaten ägyptischen Unternehmen im Außenhandel aktiv zu werden.

⁸⁴ IBRAHIM (2006), S. 128. WATERBURY (1978), S. 231. WATERBURY (1983), S. 229.

⁸⁵ BÜTTNER (1993), S. 166. IBRAHIM (2006), S. 128. Das erzielte Wachstum war somit nicht der Entwicklung in der lokalen Industrie, sondern der Expansion der Erdölexporte, der Wiedereröffnung des Suezkanals, dem Aufschwung im Tourismussektor und den wachsenden Rücküberweisungen der in den Golfstaaten erwerbstätigen Ägypter zu verdanken. Der Anteil der Industrieproduktion am BIP Ägyptens ging von 21,8 % im Jahre 1965 auf 14,9 % im Jahre 1978 zurück.

⁸⁶ WATERBURY (1983), S. 191, Table 9.1. Wertangaben in ägyptischen Pfund (L.E.) zu laufenden Preisen.

⁸⁷ IBRAHIM (2006), S. 128. WATERBURY (1983), S. 170. WEISS (1998), S. 88, fügt hinzu, dass erst das Gesetz Nr. 8 im Mai des Jahres 1997 eine generelle Garantie gegen Konfiszierung, Nationalisierung für sämtliche neue Investitionen festlegte.

Die *Infitah*-Politik bewirkte die Gründung neuer privater Unternehmen in der ägyptischen TBI. Die Neugründungen blieben jedoch auf ganz bestimmte Schritte der textilen Wertschöpfungskette beschränkt. Private ägyptische Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 1973 bereits 85 % der lokalen Bekleidungsproduktion und waren insgesamt für 21,8 % der ägyptischen Exporte an T/B verantwortlich. Auch unter Sadat entstand in Ägypten jedoch keine private Baumwollkämmerei und ihren wertmäßigen Beitrag zur Produktion des Spinnerei- und Webereisektors konnten private Firmen im Zeitraum zwischen den Jahren 1972 und 1978 lediglich um etwa 3 % steigern⁸⁸.

Private Unternehmen konzentrierten sich innerhalb der ägyptischen TBI somit auf die Herstellung textiler Fertigprodukte. Zwar waren mit dem Gesetz Nr. 43 im Jahre 1974 die gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Ausverkauf des öffentlichen Sektors in Ägypten vorhanden. Doch die Unternehmen des öffentlichen Sektors innerhalb der ägyptischen TBI verblieben in Staatsbesitz und dominierten auch weiterhin primär die kapitalintensiven, vorgelagerten Herstellungsschritte der textilen WSK. Die öffentlichen Unternehmen der ägyptischen TI waren der wichtigste Industriesektor in Staatsbesitz. Im Jahre 1978 beschäftigten sie mit etwa 300.000 Erwerbstätigen mehr als die Hälfte aller in Staatsbetrieben tätigen Arbeitskräfte und trugen wertmäßig mit 46 % zur industriellen Produktion des öffentlichen Sektors bei. Darüberhinaus verantworteten die Staatsunternehmen der TI wertmäßig 30 % der ägyptischen Gesamtexporte⁸⁹. Im Zeitraum der Jahre 1969/70 bis 1979 stieg die Produktionsmenge an ägyptischem Baumwollgarn um 53.000 Tonnen an⁹⁰.

Trotz dessen volkswirtschaftlicher Relevanz und der erzielten Produktionssteigerungen, manifestierten sich während der Präsidentschaft Sadats im öffentlichen Sektor der TBI langfristige Effekte der seit dem 2. Weltkrieg von den ägyptischen Regierungen betriebenen Beschäftigungspolitik. Auch unter Sadat galt weiterhin eine Gesetzgebung, welche die Arbeitskräfte des öffentlichen Sektors praktisch unkündbar machte. Im Zusammenhang mit der *Infitah*-Politik verloren die Staatsunternehmen einen Großteil ihrer hoch-qualifizierten Arbeitskräfte, da diese

⁸⁸ WATERBURY (1978), S. 287. WATERBURY (1983), S. 163, Table 8.3 und S. 164, Table 8.4 sowie S. 173, Table 8.8.

⁸⁹ WATERBURY (1983), S. 104 und 196, gibt für die staatliche ägyptische TI folgende Beschäftigungszahlen an: 115.357 im Jahre 1952, 164.163 im Jahre 1960, 246.505 in den Jahren 1966/67 und schließlich 289.624 im Jahre 1978. Die Berechnung des Anteils des Sektors an den ägyptischen Gesamtausfuhren berücksichtigt nicht die Ölexporte.

⁹⁰ Ebd., S. 107, Table 6.1.

zu besser bezahlten Arbeitsplätzen in den Privatsektor wechselten oder ins Ausland abwanderten⁹¹. Weiterhin bestand die primäre Aufgabe der staatlichen Textilproduktion in der Versorgung der ägyptischen Bevölkerung mit Baumwolltextilien und -bekleidung zu subventionierten Preisen. Im Jahre 1975 produzierten die relevanten Betriebe bereits 400 Mio. m² solcher Artikel. Mit dem anhaltenden Bevölkerungswachstum stieg auch die Nachfrage nach den preiswerten Waren stetig an⁹².

Da die massenhafte Herstellung billiger T/B-Artikel für die Staatsunternehmen jedoch nicht sehr lukrativ war, begannen sie unter dem *Infītah*-Regime Produktionen an kleinere private Betriebe auszulagern. Durch diese Art der Zuliefertätigkeit erhielten private Unternehmen Zugang zu den preislich subventionierten, von der Regierung bereitgestellten Kontingenten an ägyptischer Baumwolle. Im Jahre 1975 bezogen die Unternehmen des öffentlichen Sektors der ägyptischen TBI die Baumwolle zu einem Drittel des Weltmarktpreises von der Regierung. Einige private Unterauftragnehmer verkauften die ägyptische Baumwolle auf dem Schwarzmarkt weiter. Gegen Ende der 70er Jahre jedoch produzierten private Unternehmen bereits weit mehr als 100 Mio. m² der staatlich geförderten Baumwollstoffe. Die Staatsbetriebe in der ägyptischen TBI wiederum konzentrierten sich in zunehmendem Maße auf die Produktion qualitativ höherwertiger Baumwollgarne und -stoffe für den Export⁹³.

5 Von Beginn an gegen ausländische Konkurrenz geschützt

5.1 Staatlicher Protektionismus im Zeitraum der Jahre 1930 – 1975

Wie bereits dargestellt wurde, markierte die Gründung der *Misr Spinning and Weaving Company* in Mahalla (MSWC) 1927 den Beginn des Aufbaus der ägyptischen TBI. Es war kein Zufall, dass die Produktionsaufnahme der MSWC im Jahre 1930 zeitlich mit der Verabschiedung eines neuen Zolltarifgesetzes zusammenfiel. Um die sich im Aufbau befindliche lokale TBI zu schützen und ihre Einnahmen zu erhöhen, hob die ägyptische Regierung die Importzölle für T/B-Produkte im Rahmen des Gesetzes auf 15 % des Warenwerts an⁹⁴. Auf der Grundlage der Novelle war die ägyptische Regierung fortan zudem in der Lage, erstmals zusätzliche Zölle

⁹¹ BÜTTNER (1993), S. 174.

⁹² WATERBURY (1983), S. 217, gibt an, dass der pro-Kopf-Verbrauch an Baumwolltextilien in Ägypten zudem um 21 % im Zeitraum zwischen den Jahren 1970 und 1977 anstieg.

⁹³ Ebd., S. 104 und 181.

⁹⁴ TIGNOR (1989), S. 13 und 19. Bis dahin und seit dem Französisch-Osmanischen Handelsabkommen aus dem Jahre 1861 wurde der ägyptische Außenhandel, von einigen Ausnahmen wie Alkohol und Zucker abgesehen, mit 8 % Importzoll und 1 % Exportsteuer belegt. Laut OSMAN (1991), S. 38, zementierten die Regelungen die Außenhandelsstruktur Ägyptens als Rohstoffexporteur und Industriewarenimporteur.

auf Importe aus Ländern zu erheben, mit denen keine präferentiellen bilateralen Handelsabkommen geschlossen worden waren. Daraufhin wurden in den Jahren 1930 und 1931 erhöhte Zollsätze auf Importe aus der Sowjetunion und im Jahre 1935 auf Einfuhren aus Rumänien erhoben. Schließlich ermöglichte das Zolltarifgesetz die Erhebung von Ausgleichszöllen auf Importe aus Ländern, welche ihre Exporte durch Subventionen, Währungsabwertungen oder Preisunterbietung förderten. Solche Ausgleichszölle wurden erstmals im Jahre 1935 auf Einfuhren von chinesischen und japanischen Textilwaren erhoben und betragen 40 % des Warenwertes⁹⁵.

Die ägyptische Regierung hatte die Zolltarifreform im Jahre 1930 gegen die Widerstände der britischen Kolonialmacht durchsetzen können. Mohamed Osman beschreibt das Gesetz deshalb als den ersten Schritt auf dem Weg zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit Ägyptens⁹⁶. Gleichzeitig kennzeichnete die Reform den Auftakt zur Implementierung einer importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie und die ägyptische Regierung hielt in der Folgezeit an ihrer in diesem Zusammenhang verfolgten protektionistischen Außenhandelspolitik fest. Im Jahre 1938 erhöhte sie erneut die Importzölle für T/B-Produkte. Die Produktion der lokalen TBI an Baumwollkleidung stieg daraufhin in den Jahren 1938 und 1939 um 66 % und 45 % an. Waren die Einfuhren an Baumwollkleidung trotz der Zolltarifreform von 1930 bis zu diesem Zeitpunkt relativ konstant geblieben, fielen sie nach der erneuten Anhebung der Importzölle im Jahre 1938 rapide ab⁹⁷. Im Jahre 1940 verdoppelte die ägyptische Regierung die Zollsätze für alle Arten von importierten textilen Garnen. Im Jahre 1949 wurden die Zollsätze für Baumwollgarn und -textilien noch einmal um 50 % erhöht⁹⁸.

Die protektionistische Handelspolitik der ägyptischen Regierung schützte die lokale TBI vor ausländischer Konkurrenz, garantierte ihren Absatz auf dem Binnenmarkt und trug somit wesentlich zum schnellen Wachstum des jungen Industriesektors bei. Das Festhalten an der Außenhandelspolitik bezüglich der lokalen TBI, zementierte jedoch deren interne Strukturen über die unmittelbare Entstehungsphase hinaus. Wie demonstriert werden konnte, gehörten dazu die marktbeherrschende Stellung und die Monopole einzelner großer Unternehmen, primär im Bereich der Massenproduktion von Textilien. Hinzu kam der bereits auf der Basis des Importverbots aus dem Jahre 1916 bestehende Zwang, lediglich die qualitativ hochwertige, langstapelige

⁹⁵ MABRO (1976), S. 50/51.

⁹⁶ FARAH (1996), S. 23, nennt die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise als Grund dafür, dass die ägyptische Regierung das Gesetz ohne größere Widerstände der Kolonialmächte durchsetzen konnte. OSMAN (1991), S. 12.

⁹⁷ TIGNOR (1989), S. 45.

⁹⁸ MABRO (1976), S. 53.

ägyptische Baumwolle verarbeiten zu können, auch wenn die Mehrzahl der Unternehmen weder über die dafür notwendigen Fachkenntnisse, noch über die benötigte maschinelle Ausrüstung verfügte. Schließlich ist an dieser Stelle die durch die Bereitstellung von subventionierter Baumwolle und Gewinnbeteiligungen bestehende Verflechtung der Unternehmen mit der ägyptischen Regierung anzuführen. Die vorgestellten Strukturmerkmale führten mittelfristig dazu, dass die Unternehmen der ägyptischen TBI zum Großteil qualitativ minderwertige Produkte herstellten, deren Preise zudem weit über den von der internationalen Konkurrenz angebotenen Artikeln lagen. Durch die Abschottung nach Außen musste sich die lokale TBI auf ihrem Binnenmarkt jedoch nicht gegenüber der internationalen Konkurrenz behaupten. Vor diesem Hintergrund wurden die staatlichen Eingriffe in der Außenhandelspolitik von der Industrie begrüßt. Gleichzeitig verstärkten sie jedoch die Abhängigkeit der Unternehmen von der Regierung und sorgten dafür, dass der Sektor in seiner Dynamik geschwächt wurde und die Fähigkeit, eigenständig Exportmärkte zu erobern, nicht entfalten konnte⁹⁹.

Im Zusammenhang mit den Verstaatlichungskampagnen der lokalen Industrie implementierte die ägyptische Regierung unter Präsident Nasser im Jahre 1962 ein neues Zolltarifsystem. Auf der Grundlage des Gesetzes variierten die effektiven Zollsätze je nach der aktuellen Leistungsfähigkeit der lokalen Produktion und betragen im Durchschnitt 34 % für Importe an Maschinen, 68 % für Einfuhren von Textilien und sogar 248 % für Importe von Bekleidung¹⁰⁰. Die Leistung der ägyptischen TBI im Zeitraum zwischen den Jahren 1962 und 1973 hing von der Regulierung des Devisenbudgets auf der Grundlage der Baumwollexporte sowie von der Kontingentierung und Kontrolle der Importe von T/B-Produkten ab. Die Verwaltung des ägyptischen Außenhandels war vollständig zentralisiert¹⁰¹.

Nasser verstärkte den Außenhandelsschutz der lokalen TBI und setzte die von der ägyptischen Regierung seit den dreißiger Jahren verfolgte importsubstituierende Industrialisierungsstrategie fort. Der während seiner Präsidentschaft eingeleitete Strukturwandel manifestierte sich auch im entstehenden Exportgeschäft mit Industriegütern, deren Anteil an den Gesamtausfuhren Ägyptens im Zeitraum der Jahre 1952 bis 1970 um das Fünffache anwuchs. Die Produkte der lokalen TBI spielten in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle und machten während des relevanten Zeitraums stets die Hälfte der ausgeführten Industriegüter aus. Zusätzlich kam es unter Nasser aufgrund der im Rahmen seiner Außenpolitik betriebenen Hinwendung zur Sowjetunion

⁹⁹ BESHAI (1996), S. 50/51. MABRO (1976), S. 29.

¹⁰⁰ WATERBURY (1983), S. 93.

¹⁰¹ KHEIR EL-DIN (1992), S. 208.

seit Mitte der 1950er Jahre zu einer schrittweisen Umorientierung des ägyptischen Außenhandels. Hatte der Warenaustausch mit den westlichen Industriestaaten bis zu diesem Zeitpunkt noch etwa zwei Drittel des ägyptischen Außenhandels ausgemacht, wuchs der Handel mit der UdSSR und den Staaten des Warschauer Pakts danach stetig an. Hauptsächlich lieferte Ägypten Rohstoffe und Nahrungsmittel, wie Baumwolle, Reis und Zitrusfrüchte in die UdSSR. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1960 und 1973 repräsentierten die Güter 83 % der ägyptischen Exporte in die Sowjetunion. Hinzu kamen Ausfuhren an industriell verarbeiteten Produkten wie Baumwollgarn, Schuhe, Bier, Zigaretten und Möbel. Die Vereinbarung zwischen der ägyptischen und sowjetischen Regierung bestand darin, dass Ägypten Lieferungen von militärischer Ausrüstung und bestehende Schulden in Form von Exporten begleichen konnte. Die UdSSR bezahlte Preise für die aus Ägypten eingeführten Waren, welche weit über dem durchschnittlichen Weltmarktniveau lagen. Für ägyptische Baumwolle beispielsweise betrug die relevante Differenz bis zu 20 %. Die geringe Qualität der ägyptischen Exportprodukte bis in die 80er Jahre wurde mit den nachhaltigen Effekten der jahrelangen Einbindung der lokalen Industrie in einseitige und privilegierte Handelsbeziehungen mit den Staaten des Warschauer Pakts begründet¹⁰².

Die Fortführung einer protektionistischen Außenhandelspolitik und die unvollständige Integration der ägyptischen TBI in den Weltmarkt durch ihre Einbindung in präferentielle Handelsabkommen bewirkte, dass die seit den 1930er Jahren bestehenden Strukturen des Sektors unangestastet blieben. Einem freien Wettbewerb wurde die ägyptische TBI weder auf dem heimischen Binnenmarkt, noch auf ihren internationalen Absatzmärkten ausgesetzt. Die Außenhandelspolitik unter Nasser schützte nun direkt und ausschließlich staatliche Interessen und war daher von einem hohen Grad an Interventionen gekennzeichnet.

5.2 Effekte der im Rahmen von *Infitah* implementierten Außenhandelsreform

Die negativen Auswirkungen der staatlichen Außenhandelspolitik auf die Wettbewerbsfähigkeit der lokalen TBI, manifestierten sich erstmals während der unter Präsident Sadat im Rahmen seiner *Infitah*-Politik betriebenen Öffnung des ägyptischen Binnenmarkts. Der Erlass Nr. 1058 des Handelsministeriums im Jahre 1975 lockerte den Außenhandelsschutz für die ägypti-

¹⁰² BÜTTNER (1991), S. 65. BÜTTNER (1993), S. 163 und 177. Nach WATERBURY (1978), S. 92 ff. und 202, wurde ein Großteil der Auslandsschulden gegenüber Moskau im Rahmen der Finanzierung des Assuan-Hochdamms aufgenommen. Der Hochdamm wurde im Mai des Jahres 1964 eingeweiht. WATERBURY (1983), S. 171 und 395/398.

sche TBI. Ein Großteil der Einfuhren an T/B war durch den Erlass nun nicht mehr genehmigungspflichtig oder mengenmäßig begrenzt. In der Folgezeit wurde der ägyptische Binnenmarkt mit koreanischen und chinesischen Bekleidungsimporten geradezu überschwemmt. Ein Großteil der Einfuhren gelangte durch die neu etablierte Freihandelszone (FHZ) in Port Said auf die lokalen Märkte.

Bereits im Jahre 1977 importierte Ägypten Textilien im Wert von mehr als 55 Mio. L.E., während die heimische TBI nicht in der Lage war, ihre Lagerbestände im Wert von 41 Mio. L.E. abzusetzen. Die Einfuhren an Bekleidungsartikeln repräsentierten im selben Jahr 20 % der lokalen Produktion¹⁰³. Die gestiegenen Importe hatten gerade für die zahlreichen jungen privaten KMU, welche die ägyptische Bekleidungsindustrie dominierten, verheerende Folgen. Allein am Standort Mahalla mussten 1270 der dort aktiven 1600 Betriebe schließen, was zur Entlassung von etwa 30.000 Arbeitskräften führte. Ein Großteil der verbliebenen Bekleidungshersteller arbeitete nur noch unter Ausnutzung von 50 % ihrer eigentlichen Produktionskapazitäten¹⁰⁴.

Jedoch blieben auch die staatlichen Unternehmen nicht von den Auswirkungen der von Sadat unternommenen Außenhandelsliberalisierung verschont. Bis zum Jahre 1978 hatte der öffentliche Sektor der ägyptischen TBI unverkäufliche Lagerbestände im Wert von 129 Mio. L.E. angehäuft¹⁰⁵. Im Jahre 1980 reformierte die ägyptische Regierung die Importzolltarife und führte das System der *tariff escalation* ein, nach dem der Zollsatz für Einfuhren vom Verarbeitungsgrad des Produktes abhängt. Abschließend muss an dieser Stelle betont werden, dass die ägyptische Regierung auch im Rahmen der *Infitah*-Politik den Binnenmarkt neben Zöllen weiterhin auch durch Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (NTHH) wie Importlizenzen, Aufschläge, Einlagensicherungen und Einfuhrverbote in hohem Maße nach Außen abschirmte¹⁰⁶.

Doch nicht nur auf ihrem bislang nach Außen abgeschotteten Binnenmarkt sah sich die ägyptische TBI durch die im Rahmen der *Infitah*-Politik implementierten Reformen bezüglich des Außenhandels einer völlig neuen Wettbewerbssituation gegenüber. Durch die von Sadat im Jahre 1977 vollzogene Aufkündigung der Handelsprotokolle mit der Sowjetunion und den Staaten des Warschauer Pakts verlor die ägyptische TBI ihre Hauptexportmärkte, zu denen sie bis zu diesem Zeitpunkt zusätzlich einen gegenüber Konkurrenten privilegierten Zugang genossen hatte. Im selben Jahr unterzeichnete die ägyptische Regierung ein Handelsprotokoll mit der

¹⁰³ WATERBURY (1983), S. 104.

¹⁰⁴ WEISS (1998), S. 46.

¹⁰⁵ WATERBURY (1983), S. 150.

¹⁰⁶ KHEIR EL-DIN (1992), S. 208.

Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Von nun an waren die ägyptischen Textil- und Bekleidungsexporteure gezwungen, sich auf die Anforderungen bei der Bedienung der sog. „freien“ oder „Devisen“- Märkte umzustellen¹⁰⁷.

Die im Rahmen der *Infitah*-Politik initiierte Liberalisierung des Außenhandels, so unvollständig sie auch blieb, führte zur massenhaften Einfuhr von T/B-Produkten primär aus Asien auf dem ägyptischen Binnenmarkt. Der neuen Wettbewerbssituation war die lokale TBI nicht gewachsen und der Sektor verzeichnete Absatzverluste, welche in Unternehmensschließungen und Entlassungen resultierten. Die Anfälligkeit der veralteten internen Strukturen des Sektors trat nun zu Tage. Der Niedergang betraf vor allem die jungen privaten KMU, welche Bekleidungsartikel produzierten. Doch auch der öffentliche Sektor war von massiven Absatzverlusten betroffen. Aufgrund seiner Rolle als Arbeitgeber, Versorger der Bevölkerung mit billigen Textilprodukten und Devisenbeschaffer im Exportgeschäft wurde er jedoch von der Regierung vor der Demontage bewahrt. Die Krise der ägyptischen TBI, wurde durch den Verlust ihrer bis dahin wichtigsten Exportmärkte als Folge der Aufkündigung der Handelsprotokolle mit der UdSSR noch verschärft. Die *Infitah*-Reformen hatten die Abhängigkeit der lokalen TBI von der staatlichen protektionistischen Außenhandelspolitik schonungslos offengelegt¹⁰⁸.

¹⁰⁷ BÜTTNER (1993), S. 177. WATERBURY (1983), S. 172 und 395ff. WEISS (1998), S. 24, 30 und 42. Historisch hat der Wandel in der regionalen Struktur des ägyptischen Außenhandels stets die ökonomischen Abhängigkeiten wie Veränderungen in der außenpolitischen Orientierung reflektiert. War der Handel Ägyptens mit den Staaten des Warschauer Pakts Ende der 70er Jahre ohnehin bereits stark rückläufig, markierte die Aufkündigung der Handelsprotokolle im Jahre 1977 den Beginn einer Neuausrichtung der ägyptischen Aussenpolitik hin zu den USA und Westeuropa. Das Camp-David-Abkommen im September 1978 und der daraus resultierende ägyptisch-israelische Friedensvertrag vom März 1979 wiederum kennzeichneten den Beginn von besonderen Beziehungen zwischen Ägypten und den USA. Bis heute bleiben die USA auf der Basis massiver Wirtschafts- und Militärhilfe der wichtigste Geber und ein entscheidender Handelspartner für Ägypten, doch bemühte sich die Regierung Mubarak seit dem Beginn der neunziger Jahre auch um einen Ausbau der Handelsbeziehungen zu Russland und den ehemaligen sozialistischen Staaten des Ostblocks.

¹⁰⁸ Trotz intensiver Recherche konnte im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht genau bestimmt werden, welche legislative Maßnahme den auf der Grundlage des Erlass Nr. 1058 des Handelsministeriums im Jahre 1975 gelockerten Außenhandelsschutz für die ägyptische TBI anschließend wieder verstärkt hat, wodurch sich bis zum Jahr 1978 der Anstieg der Importe wieder verringerte.

5.3 Kontinuität des Außenhandelsschutzes unter Präsident Husni Mubarak

Nach seiner Machtübernahme im Anschluss an die Ermordung Anwar al-Sadats am 6. Oktober 1981, führte Husni Mubarak im Gegensatz zu seinen beiden Vorgängern im Präsidentenamt keine spektakulären neuen Konzepte in der Wirtschaftspolitik ein. Die von Mubarak seit seiner Amtsübernahme verfolgte „produktive Öffnungspolitik“ (*Intaji Infitah*) stellte einen wirtschaftlichen Zick-Zack-Kurs dar, bediente sie sich doch gleichzeitig beider Entwicklungsstrategien der ehemaligen Präsidenten Nasser und Sadat¹⁰⁹.

Im Zeitraum von 1981 bis 1985 betrug der in Ägypten angewendete Zollsatz auf Importe 47,4 %, im Vergleich zu 29,5 % in den Ländern Lateinamerikas, 26,3 % in den Ländern der MENA-Region und 20,3 % in ostasiatischen Ländern. Im Zeitraum von 1984 bis 1987 betrug der Anteil von Importzollkategorien, welche zusätzlich mit NTHH belegt wurden, in Ägypten 48 %, gegenüber 40,6 % in den Ländern Lateinamerikas, 35,6 % in den Ländern der MENA-Region und 30 % in ostasiatischen Ländern¹¹⁰.

Den nächsten Anlauf zu einer umfassenden Reform des Außenhandelsregimes unternahm die ägyptische Regierung im Jahre 1986. Im Juni schaffte sie die Import-Rationalisierungskomitees (IRK) ab. Bis zu diesem Zeitpunkt war es keinem privaten ägyptischen Unternehmen gestattet gewesen, ohne eine Genehmigung der IRK Waren zu importieren. Das neue Importkontrollsystem schaffte alle Lizenzen, Quoten und andere bis dahin bestehenden Mengenbeschränkungen für Einfuhren ab und ersetzte sie durch eine Verbotsliste. Sämtliche Waren, welche nicht auf der Verbotsliste aufgeführt waren, konnten ohne Genehmigungen und Mengenbeschränkungen importiert werden. Im August des Jahres 1986 beinhaltete die ägyptische Importverbotsliste 548 Waren. Bis zum Jahre 1989 stieg deren Zahl auf 571.

Im August des Jahres 1986 initiierte Präsident Mubarak mit seinem Dekret Nr. 351 eine Reform des ägyptischen Zolltarifsystems. Die umgesetzten Maßnahmen umfassten u.a. eine Vereinfachung bezüglich der Zollkategorien durch ihre Reduzierung von 43 auf 10. Die Höhe der Zollsätze wurde auf die Bandbreite zwischen 5 % und 160 % des Warenwerts festgelegt. In Verbin-

¹⁰⁹ BÜTTNER (1993), S. 159 und 167. IBRAHIM (2006), S. 85. Nach KRÄMER (1986), S. 9, resultieren viele aktuelle wirtschaftliche Probleme Ägyptens nicht zuletzt aus dieser praktizierten Verbindung einer kapitalistischen Öffnungspolitik als Erbe Sadats, mit einer tendenziell egalitären Sozialpolitik als Erbe Nassers. WEISS (1998), S.185.

¹¹⁰ REFAAT (1999), S. 4. Sämtliche Zahlenangaben repräsentieren die errechneten Durchschnitte. Im Falle Ägyptens hinsichtlich der Höhe der Zollsätze auf Importe und des Anteils der zusätzlich mit NTHH belegten Zollkategorien. Im Falle der drei Vergleichsregionen darüber hinaus hinsichtlich sämtlicher hier zusammengefassten Länder.

dung mit den Zollsätzen bislang erhobene Abgaben und Aufschläge für Importe wurden abgeschafft. Im Jahre 1989 wurden sämtliche Importzollsätze um 30 % reduziert. Die Höhe der Zollsätze variierte von nun an zwischen 0,7 % und 120 % des Warenwerts. Für 80 % der Warenkategorien galten Zollsätze von unter 35 % und nur 1,2 % der Kategorien wurden mit Zöllen über 80 % belegt¹¹¹.

Neben den Importverboten wurden Einfuhren in Ägypten durch eine Vielzahl weiterer NTHH begrenzt. Die Regelungen umfassten u.a. Importmonopole des öffentlichen Sektors, die Notwendigkeit einer Importgenehmigung der ägyptischen Regierung, Qualitätskontrollen, der Zwang, Einfuhren über einen lokalen, beim zuständigen Ministerium akkreditierten Agenten abzuwickeln und die erforderliche Hinterlegung von Kauttionen. Bis in die frühen neunziger Jahre deckten die NTHH 90 % der ägyptischen Gesamtproduktion an T/B ab¹¹².

Wie aufgezeigt werden konnte, hatte bereits die unter Sadat während eines eng begrenzten Zeitfensters in der Mitte der 70er Jahre lancierte, unvollständige Aufkündigung der Abschottungspolitik dramatische Konsequenzen für die lokale TBI zur Folge gehabt. Insbesondere hinsichtlich des Außenhandelsregimes spielten die während der *Infitah*-Periode gemachten Erfahrungen für die Politik der ägyptischen Regierung unter dem neuen Präsidenten Mubarak während der 80er Jahre eine entscheidende Rolle. Der Absatz der TBI auf dem ägyptischen Binnenmarkt wurde durch hohe Importzölle und die mengenmäßige Begrenzung einzelner Importgüter geschützt. Der Exportsektor wirtschaftete zum Großteil weiterhin im Rahmen präferentieller Handelsabkommen wie z.B. im Austausch mit der EG. Somit blieb die ägyptische TBI weiterhin vom internationalen Wettbewerb isoliert. Für den freien Wettbewerb mit der globalen Konkurrenz war sie nicht vorbereitet¹¹³.

¹¹¹ KHEIR EL-DIN (1992), S. 213 ff., sah in den Reformen des Jahres 1986 einen entscheidenden Wendepunkt bezüglich der Versuche der Regierung den ägyptischen Außenhandel zu liberalisieren, der schließlich in den ab Mai 1991 implementierten *Executive Regulations for the Administration of Imports and Exports* (ERAIE) kulminiert.

¹¹² Ebd., S. 220 und 227. Zusätzlich wurde auch der ägyptische Exportsektor durch zahlreiche NTHH eingeschränkt. Diese umfassten u.a. Exportsteuern für spezifische Produkte, Exportverbote für 20 Waren, Exportquoten (z.B. für die Ausfuhr von Baumwollgarn) und die Möglichkeit zum Export nur mit vorheriger Genehmigung der Regierung.

¹¹³ Ebd., S. 209. Nach der Implementierung der *Infitah*-Reformen betrug der Anteil der Warenexporte zwischen 1977 und 1989 im Durchschnitt nicht mehr als 5 % des BIP Ägyptens. In der Türkei und Südkorea machte der relevante Anteil während desselben Zeitraums bereits 11 % und 30 % aus. Weiss (1998), S. 29.

III Die textile Herstellungskette

Die textile Herstellungskette ist aufgrund ihrer Vielstufigkeit sehr komplex. Der Begriff Textil- und Bekleidungsindustrie (TBI) bezeichnet dabei sämtliche Stufen des Produktions- und Verteilungsprozesses, von der Aufbereitung der Rohmaterialien bis hin zum Absatz fertiger Bekleidungsartikel an den Endverbraucher. Im allgemeinen Sprachgebrauch werden die Begriffe „Textil-“ und „Bekleidungsindustrie“ in diesem Zusammenhang häufig synonym verwendet. Eine Abgrenzung der beiden Begriffe, Textilindustrie (TI) und Bekleidungsindustrie (BI), ist im Rahmen der vorliegenden Arbeit, welche eine differenzierte Analyse der globalen und insbesondere der ägyptischen TBI vornimmt, sinnvoll und notwendig. Neben der TI und der BI ist der Groß- und Einzelhandel, also der Verteilungssektor (GE), der dritte unter dem Sammelbegriff TBI zusammengefasste Wirtschaftssektor.

Die TI, BI und der GE bilden die drei wichtigsten voneinander abgrenzbaren Herstellungs- und Distributionsstufen, welche das textile Produkt, bevor es den Endverbraucher erreicht, vertikal durchläuft. Hierher rühren die Bezeichnungen „Textil- und Bekleidungskette“ oder „Textilpipeline“¹¹⁴.

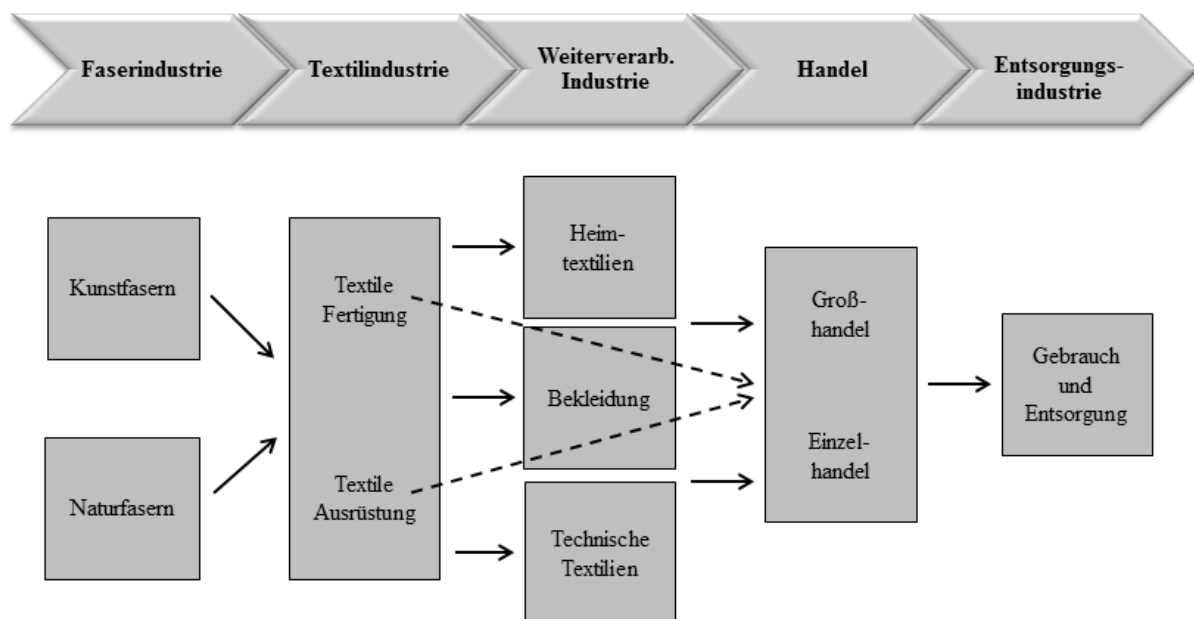


Abb. 1: Die textile Herstellungskette (Eigener Entwurf nach HAAS 2005: 31)

¹¹⁴ HURCKS (1994), S. 6. STENGG (2001), S. 3. STRUBE (1999), S. 3 und 5.

Die Produkte der TBI werden von jedem privaten Haushalt ebenso wie von verschiedensten Industriezweigen genutzt. Der im Folgenden aufgezeigte Produktionsablauf der „Textilpipeline“ wird zudem verdeutlichen, dass dabei im Rahmen der Umwandlung vom Rohstoff bis zum einzelnen Textil- oder Bekleidungsartikel unterschiedlichste Unternehmen durchlaufen werden.

1 Textilindustrie

Der Sammelbegriff „Textilien“ bezeichnet Gefüge aus Fasern, die natürlicher oder künstlicher Herkunft sein können. Natürliche Textilien können tierischer (z.B. Seide, Wolle) oder pflanzlicher (z.B. Baumwolle, Flachs, Jute, Kokos) Herkunft sein. Künstliche Textilien, auch als „Chemiefasern“ oder in der englischsprachigen Literatur als „*man-made fibers*“ zusammengefasst, bezeichnen Textilien aus „natürlichen“ Kunstfasern (z.B. Viskose) oder aus synthetischen Fasern, welche entweder auf der Basis organischer Stoffe wie Petrochemikalien (z.B. Polyester, Nylon, Acryl) oder auf der Basis anorganischer Stoffe wie Glas, Metall, Keramik hergestellt werden. Durch die verwendeten Rohstoffe ist die TBI also sowohl mit der Landwirtschaft als auch mit der chemischen Industrie verbunden¹¹⁵.

Die wichtigsten Produktionsstufen, welche die Textilindustrie umfasst, sind einmal die Herstellung von Garnen durch das Spinnen und zum anderen die Herstellung von Stoffen, d.h. textilen Flächen durch das Weben, Stricken, Wirken oder Nähen. Den zentralen Produktionszweigen der TI ist die Faseraufbereitung, also die Behandlung der Rohmaterialien, z.B. das Waschen und Kämmen von Baumwolle, vorgelagert. In einem abschließenden Schritt werden die produzierten Garne und Stoffe dann veredelt, d.h. durch chemische und mechanische Arbeitsvorgänge verbessert, verfeinert, verschönert und ausgerüstet. Die wichtigsten Herstellungsschritte sind hierbei das Bleichen, Färben, Drucken, Beschichten und Impregnieren¹¹⁶. Die TI produziert folglich sowohl Halbfertigprodukte, welche zur Weiterverarbeitung durch die Bekleidungsindustrie bestimmt sind, wie aber eben auch fertige Textilartikel, die direkt an den Endverbraucher geliefert werden. Zu solchen Waren gehören die Haushalts- oder Heimtextilien (z.B. Bettwäsche, Vorhänge, Küchenwäsche, Möbel-, Dekorations-, Gardinen- und Deckenstoffe, Teppiche) und die Produktgruppe der sog. „industriellen“ oder „technischen“ Textilien (z.B. Airbags, Filter, Fließbänder, optische Fasern)¹¹⁷.

¹¹⁵ STENGG (2001), S. 1 und 2. STRUBE (1999), S. 3.

¹¹⁶ Die Veredelung oder Endbearbeitung kann auch direkt im Anschluss an die Faseraufbereitung erfolgen.

¹¹⁷ AUDET (2004), S. 26. HURCKS (1994), S. 7. STENGG (2001), S. 2. STRUBE (1999), S. 3.

Traditionell ist die TI ein sehr kapitalintensiver Wirtschaftssektor in dem als Faktor Investitionen in Forschung und Entwicklung eine große Rolle spielen. Seit dem Zeitraum um das Jahr 1750 konnten durch Innovationen zur Technologisierung des Herstellungsprozesses beträchtliche Produktivitätsgewinne erzielt werden. So konnte die für die Herstellung eines Kilogramms gesponnenen Garns notwendige Arbeitszeit bereits bis zur Mitte des 19. Jhdts. um 90 % reduziert werden¹¹⁸. Die wiederum durch neue Technologien ermöglichte fortschreitende Automatisierung in der TI führte in zahlreichen Industriestaaten in den Jahren 1970 bis 2000 zu einem enormen Verlust an Arbeitsplätzen. Während des genannten Zeitraumes gingen in Frankreich 337.000, in Deutschland 333.000, in Japan 997.000, in Großbritannien 486.000 und in den USA 585.000 Arbeitsplätze im relevanten Subsektor verloren. Gleichzeitig erhöhten die aufgezählten Länder durch die Modernisierungsprogramme die Produktivität ihrer TI um ein Vielfaches¹¹⁹.

Der vorgestellte, mehrstufige Herstellungsprozess der TI und die Kapitalintensität des Sektors machen die Zusammenfassung gleich mehrerer Produktionsschritte in Großbetrieben ökonomisch sinnvoll. Im Rahmen großer Fabriken werden Textilien gleichzeitig aufbereitet, gesponnen, gewebt und veredelt¹²⁰.

2 Bekleidungsindustrie

Innerhalb der textilen Wertschöpfungskette ist die Bekleidungsindustrie (BI) der TI nachgelagert, d.h. die BI verarbeitet die von der TI produzierten Garne und Stoffe weiter zu Bekleidungsartikeln. Dabei ist die Beziehung zwischen der BI und TI asymmetrisch, d.h. die Produktion der BI hängt von der TI ab, während die TI, wie dargestellt wurde, sowohl Halbfertigprodukte für andere Industriezweige als auch Fertigartikel herstellt¹²¹.

Zu den wichtigsten von der BI hergestellten Produkten gehören dabei z.B. Damen-, Herren-, und Kinderoberbekleidung, Wäsche, Arbeits-, Berufs- und Spezialschutzbekleidung, Sport- und Lederbekleidung sowie Accessoires¹²². Hinsichtlich des Produktionsprozesses der BI ist

¹¹⁸ AUDET (2004), S. 118. Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques (FEMISE) (2003), S. 46, Box 9. KYVIK NORDÅS (2004), S. 7.

¹¹⁹ AUDET (2004), S. 27.

¹²⁰ BUELENS (2005), S. 2.

¹²¹ AUDET (2004), S. 26. Die asymmetrische Austauschbeziehung der beiden Herstellungsschritte wird im Falle der ägyptischen TBI, wie aufgezeigt wurde, durch die Existenz großer Unternehmen im Bereich der vorgelagerten TI noch verstärkt, die ihre marktbeherrschende Position dafür nutzten, auch die Bedingungen der nachgelagerten Bekleidungsproduktion zu beeinflussen.

¹²² HURCKS (1994), S. 9. STRUBE (1999), S. 3

das Nähen, genauer das Zusammennähen einzelner Komponenten zu einem dreidimensionalen Bekleidungsstück, der zentrale Arbeitsschritt. Seit der Einführung der elektrischen Nähmaschine zu Beginn des 20. Jahrhunderts haben sich die Produktionsmethoden dabei kaum verändert und werden weiterhin von einem hohen Anteil an Handarbeit dominiert. Die Konfektion, der am wenigsten kapitalintensive Industriezweig überhaupt, ist durch eine lange Produktionszeit und hohe Arbeitskosten geprägt. Die gesamte BI ist somit sehr arbeitsintensiv und wenig automatisiert, deswegen spielen hier Determinanten wie Lohnkosten und die Produktivität der Arbeit eine große Rolle¹²³. Dem Arbeitsschritt des Zusammennähens sind die Schaffung des Designs eines Bekleidungsartikels, die Erstellung des Schnittmusters, das Vorbereiten des Ausschneidens durch Markieren und Verschachteln und schließlich das Ausschneiden zweidimensionaler Komponenten vorgelagert. Die genannten Schritte konnten durch den Einsatz von computergestützten Systemen hinsichtlich der Produktivität des Arbeitsprozesses und der Qualität der Produkte revolutioniert werden. In diesem Bereich werden innerhalb eines Bekleidungsunternehmens die höchstqualifizierten und am besten bezahlten Arbeitskräfte eingesetzt. Der Einsatz von computergestützten Systemen verkürzt die Entwicklungszeit eines Bekleidungsartikels, verringert den Materialverbrauch, erhöht die Qualität des Zuschnitts und befähigt zu einer detaillierten Produktionsplanung. Da die dem Nähen vorgelagerten Schritte innerhalb der BI maßgeblich für die spätere Qualität des Endprodukts sind, werden sie zumindest in größeren Betrieben hausintern abgewickelt¹²⁴.

Bei einem Großteil der von der BI hergestellten Produkte handelt es sich heute um Bekleidungsartikel aus Baumwolle. Bereits zwischen den Jahren 1980 und 1996 stieg der durchschnittliche Anteil von Baumwolle in Bekleidungsartikeln von 35 % auf 53 %, während der Anteil von künstlichen Textilien von 62 % auf 45 % im selben Zeitraum abnahm. Die übrigen 2 % machten Anteile von Wolle aus¹²⁵.

Dem zentralen Arbeitsschritt des Nähens sind innerhalb der BI weitere Arbeitsschritte wie die Inspektion, das Bügelpressen und das Verpacken der fertigen Bekleidungsartikel nachgelagert. Im Gegensatz zur kapitalintensiven TI sind die Eintrittsbarrieren in die BI aufgrund der relativ niedrigen Investitionskosten und Anforderungen an die Fähigkeiten der Arbeitskräfte gering.

¹²³ AUDET (2004), S. 10, 124 und 154. Bis 2003 konnten innerhalb des Arbeitsschritts des Zusammennähens in den 20 Jahren zuvor lediglich Produktivitätsgewinne durch den Einsatz verbesserter Nadeln erzielt werden. In der Jeans-Produktion machten darauf basierende Gewinne allerdings bis zu 20 % aus. FEMISE (2003), S. 46, Box 9.

¹²⁴ AUDET (2004), S. 149 ff. Laut KYVIK NORDÅS (2004), S. 6, wurde die automatische Schneidemaschine im Jahre 1969 eingeführt.

¹²⁵ AUDET (2004), S. 30. Nach Berechnungen der *American Apparel Manufacturer Association* aus dem Jahre 1998.

Deswegen dominieren KMU, welche sich auf die Herstellung von bestimmten Produkten spezialisiert haben, die Unternehmensstruktur innerhalb der BI. Beispielsweise beschäftigten im Jahre 2000 80 % der Bekleidungshersteller in der EU weniger als 50 Arbeitskräfte und im Jahre 1997 hatten gar 95 % der amerikanischen Bekleidungsbetriebe die gleiche Beschäftigtenstruktur¹²⁶. Aufgrund der Arbeitsintensität des Produktionsprozesses, innerhalb dessen primär weibliche, ungelernete Arbeitskräfte zum Einsatz kommen, ist die Entwicklung der BI in vielen Ländern ein Politikum¹²⁷. Die vorgestellten niedrigen Eintrittsbarrieren charakterisieren die BI aber eben auch als „*footloose*“, d.h. der Industriesektor kann sich sehr schnell sich ändernden lokalen Rahmenbedingungen wie z.B. steigenden Lohnkosten anpassen und ist langfristig nicht an bestimmte Standorte gebunden¹²⁸.

2.1 Textilmaschinenindustrie

Der Herstellungsprozess von T/B erfordert den Einsatz verschiedenster Geräte, Ausrüstungsgegenstände und Maschinen. Das in der TBI eingesetzte Sortiment reicht von Egrenier- bzw. Entkörnungsmaschinen für Baumwolle während der Faseraufbreitung, über Wickel- und Spinnmaschinen, Kammwalzen, Aufrollmaschinen und Spulenständer, Schützen- und Rundweb-, Rund- und Flachstrick- und Färbemaschinen in der TI, bis hin zu computergesteuerten Schneidemaschinen, Nähmaschinen, Druck-, Wasch- und Bügel- und Inspektionsmaschinen in der BI. Der insbesondere in der TI vorherrschende hohe maschinelle Anteil am gesamten Herstellungsprozess führt dazu, dass die Produktion von T/B relativ energieintensiv ist. Primär bei der Endbearbeitung von T/B, u.a. im Rahmen der Arbeitsschritte Bleichen, Färben, Drucken, Beschichten und Impregnieren, werden zudem hohe Mengen an Wasser verbraucht¹²⁹. Die TBI ist eng mit der Maschinenindustrie verbunden und einige Länder haben sich auf die Herstellung von Maschinen für die Produktion von T/B spezialisiert. Die weltweit führenden Produzenten sind Deutschland, Italien, Japan und die Schweiz. Im Jahre 2004 hielten die genannten Länder im Segment gemeinsam einen Weltmarktanteil von 75 %¹³⁰. Im Zeitraum der Jahre von 1983 bis 2003 konnten die Weltmarktführer ihre Position behaupten. Da die lokale Herstellung von T/B in den Ländern der Maschinenproduzenten rückläufig oder auf qualitativ hochwertige Nischen-

¹²⁶ AUDET (2004), S. 180.

¹²⁷ KYVIK NORDÅS (2004), S. 6 und 10.

¹²⁸ Ebd., S. 1.

¹²⁹ AUDET (2004), S. 123.

¹³⁰ Ebd., S. 13.

produkte beschränkt ist, es aber für die Maschinenproduzenten außerordentlich wichtig ist, einen engen, kontinuierlichen Austausch mit einer dynamischen, diversifizierten TBI zu pflegen, arbeiten die betroffenen Hersteller mittlerweile verstärkt mit Produzenten von T/B z.B. in Asien zusammen. Ob die relevante Maschinenindustrie auch in Zukunft so stark in den genannten Ländern konzentriert bleiben wird, ist fraglich, da primär China verstärkt eine eigene Industrie in diesem Segment aufbaut¹³¹.

3 Verteilungssektor

Die Unternehmen des Verteilungssektors (GE) verknüpfen die Nachfrage auf den entscheidenden Absatzmärkten mit der vorgelagerten industriellen Produktion in der TI und BI. Dabei handelt es sich um die profitabelsten Segmente innerhalb der gesamten textilen WSK. Auf der einen Seite sind die Unternehmen der GE für den Vertrieb, die Vermarktung und den Verkauf der T/B-Artikel zuständig und auf der anderen Seite geben sie die von den Endverbrauchern erhaltenen Informationen hinsichtlich Produktvorlieben, Modetrends etc. in Form von Aufträgen an die vorgelagerte Industrieherstellung weiter. Die gesamte textile WSK arbeitet somit stark nachfrageorientiert, d.h. dass die vorgelagerte Produktion nach den von den Konsumenten erhaltenen Informationen gestaltet wird¹³².

Bei den Unternehmen der GE handelt es sich zum Großteil um in den Industrieländern (IL) ansässige große Einzelhandelskonzerne, Markenfirmen und Markenartikelhersteller. Die Kernkompetenzen der relevanten Unternehmen liegen in wissens- und organisationsintensiven Tätigkeiten wie Forschung und Entwicklung, Design, Marketing, Markenaufbau und -pflege. Ihre Profite generieren solche Unternehmen nicht aus ihrer Größe oder technologischen Vorteilen, sondern aus einer einzigartigen Kombination von Spitzenforschung, Design, Verkäufen, Marketing und finanziellen Dienstleistungen.

Primär innerhalb des Einzelhandelssektors für Bekleidung in der EU und den USA ist ein Trend hin zu einer immer stärkeren Konzentration auf wenige große Einzelhandelskonzerne zu beobachten¹³³. Bereits im Jahre 1995 waren beispielsweise in den USA die fünf größten Einzelhändler für 68 % aller getätigten Verkäufe von Bekleidungsartikeln verantwortlich¹³⁴. Im Jahre

¹³¹ Ebd., S. 120 ff und 142.

¹³² KYVIK NORDÅS (2004), S. 4, Figure 1. STENGG (2001), S. 11. Die vorliegende Arbeit wird jedoch aufzeigen, dass an zahlreichen Standorten der globalen TBI die Orientierung der Produzenten auf die Nachfrage der Endverbraucher durch nach Außen protektionierte Binnenmärkte stark eingeschränkt wird.

¹³³ DUNFORD (2003), S. 6ff.

¹³⁴ AUDET (2004), S. 34.

2005 wurde die Liste der größten US-amerikanischen Bekleidungsanbieter von der VF Corporation in North Carolina mit einem Jahresumsatz von 5,8 Mrd. US\$ angeführt. Dahinter folgten die Firma Nike Inc. aus Oregon mit einem Jahresumsatz von 4,17 Mrd. US\$ und an dritter Stelle Levi-Strauss & Co aus San Francisco. Allein im Jahr 2005 übernahm die VF Corporation u.a. die Firmen The North Face, Jansport, Eastpak, Reef und Vans während die Nike Inc. die Markenhäuser Starter, Shaq and Asphalt kaufte. Die Liste der größten europäischen Bekleidungsanbieter wurde im Jahr 2005 von der Firma Adidas mit einem Großhandelsumsatz von 2,8 Mrd. € angeführt. Der zweitgrößte europäische Bekleidungsanbieter war die Firma Esprit mit einem Umsatz von 2 Mrd. €, gefolgt von der Valentino Fashion Group/Hugo Boss mit einem Umsatz von 1,7 Mrd. €¹³⁵.

Zusätzlich spezialisieren sich die großen Unternehmen immer mehr auf bestimmte Produkte (z.B. auf die Eröffnung von Geschäften, die Waren einer einzelnen Produktkategorie z.B. Jeans anbieten) oder Preissegmente (primär Discountketten). Schließlich ist die lokale Produktion von Markenartikelherstellern in den IL rückläufig und der Marktanteil von Markenfirmen, welche selbst gar keine industrielle Herstellung mehr betreiben, sondern sich lediglich auf die Bereiche Design und Marketing konzentrieren (z.B. Firmen wie Nike Inc.), steigt an. Auch Einzelhandelsunternehmen beginnen in zunehmendem Maße ihre Waren zu importieren.

Die genannten Entwicklungen bewirken zunächst eine Zunahme der in der textilen WSK aktiven Einkäufer, verschärft damit deren Wettbewerb untereinander und verwischt zusehends die Grenzen zwischen den innerhalb des Verteilungssektors für T/B wirtschaftenden Einzelhandelskonzernen, Markenfirmen und Markenartikelherstellern hinsichtlich ihrer traditionellen Aktivitäten. Desweiteren verstärkt sich die Auslagerung der industriellen Produktion aus der EU und den USA und die Beschaffung der dort ansässigen Einkäufer im Rahmen weltweiter Produktionsnetzwerke. Als sog. *supply chain manager* (SCM) koordinieren die relevanten Unternehmen des GE global verteilte Produktionsnetzwerke und überwachen dabei sämtliche Herstellungsschritte sowie Transportwege der Zulieferkette bis zum Absatz des fertigen Produkts an den Endverbraucher. Die steigenden Ansprüche der Konsumenten in den westlichen IL bezüglich der Preise, der Qualität, der zeitlichen Verfügbarkeit und der Verträglichkeit mit Sozial- und Umweltstandards der T/B-Produkte geben die SCM an ihre Zulieferer weiter. Die SCM konzentrieren auf die Vermarktung der Produkte und sind sehr um die Reputation der von ihnen vertriebenen Artikel und Marken bemüht. Das repräsentierte Image eines Artikels oder einer

¹³⁵ Textilwirtschaft (English Edition) (2006c), S. 24 und 30.

Marke bestimmt zunehmend deren Verkaufserfolg. Die beschriebene Konzentration in der europäischen und US-amerikanischen GE führt zu einer erhöhten Kaufkraft einzelner großer Konzerne und stärkt auf diese Weise deren Verhandlungsposition gegenüber ihren global verteilten Zulieferern. Als SCM nutzen die Einkäufer ihre gestärkte Position, um in einem immer stärkeren Maße die lokalen Modalitäten der Produktion ihrer Zulieferer zu bestimmen. Im Rahmen von Untervergabe, Lizenzhandel oder eben auch Übernahmen versuchen sie ihre Partnerunternehmen im Rahmen der Zulieferkette immer stärker an sich zu binden¹³⁶.

Im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategien gewinnt für die SCM die Produkteinführungszeit (*time-to-market*) eine wachsende Bedeutung. Seit der Einführung der *Barcode*-Etikettierung Mitte der 80er Jahre, sind die SCM in der Lage, den Absatz in Echtzeit zu überwachen und so sehr schnell auf sich ändernde Nachfragestrukturen ihrer Kunden zu reagieren. Im Rahmen des sog. *lean-retailing* nutzen sie modernste Informationstechnologien und vollautomatisierte Verteilungszentren um Logistikkosten einzusparen und die Lagerzeit von Waren zu verringern. Im Jahre 1995 wickelten beispielsweise bereits 72 % der US-amerikanischen SCM ihre Einkäufe im Rahmen sog. *quick response programs* ab. Das waren bereits 60 % mehr Unternehmen als im Jahr zuvor. Die Programme verkürzten die Lieferzeit bestellter Bekleidungsartikel von neun Monaten auf wenige Wochen. Der Bedeutungsgewinn der Determinante Zeit führt dazu, dass vor allem Bekleidungsartikel im internationalen Handel verstärkt wie verderbliche Ware behandelt werden¹³⁷.

¹³⁶ Institut Français de la Mode (IFM) (2004), S. 162.

¹³⁷ AUDET (2004), S. 19 und 34 ff. BUELENS (2005), S. 21. FEMISE (2003), S. 46, Box 9. GEREFFI (1999), S. 44. IFM (2004), S. 155. International Labour Organisation (ILO) (2005), S. 33ff. Nach KYVIK NORDÅS (2004), S. 3 und 5, setzte die Entwicklung in der globalen TBI, dass der Zeit- neben dem Kostenfaktor immer größere Bedeutung gewinnt, mit dem Aufstieg des US-amerikanischen Einzelhändlers *Wal-Mart Stores Inc.* zu Beginn der 1970er Jahre ein.

IV Die globale TBI vor der Handelsliberalisierung

1 Handels- und Produktionsstrukturen

Nach Angaben der WTO betrug der globale Handel mit Textilien im Jahre 2004 wertmäßig 195 Mrd. US\$ und der weltweite Austausch mit Bekleidung 258 Mrd. US\$. Damit repräsentierte der Handel mit T/B wertmäßig 5,1 % des gesamten globalen Warenhandels. Im Zeitraum zwischen den Jahren 2000 und 2004 wies der weltweite Handel durchschnittliche Wachstumsraten von 6 % und 7 % auf. Im Jahr 2004, unmittelbar vor der globalen Handelsliberalisierung, betrug die Wachstumsraten 13 % für Textilien und 11 % für Bekleidungsartikel¹³⁸.

1.1 Weltweit führende Ex- und Importeure von Textilien und Bekleidung (T/B)

Die Liste der weltweit führenden Exporteure von Textilien im Jahre 2004 führte die Volksrepublik China mit Ausfuhren im Wert von 33,4 Mrd. US\$ an. Es folgten die EU mit Exporten im Wert von 24,3 Mrd. US\$, die USA mit Textilausfuhren im Wert von 11,9 Mrd. US\$ und Südkorea mit Exporten im Wert von 10,8 Mrd. US\$. China konnte während des Zeitraums der Jahre von 2000 bis 2004 seine Textilexporte durchschnittlich um 20 % jährlich steigern, die EU durchschnittlich um 9 % pro Jahr, während die entsprechenden Ausfuhren Südkoreas während desselben Zeitraums um durchschnittlich 4 % zurückgingen¹³⁹.

Unter den global wichtigsten Textilimporteuren nahm die EU mit Einfuhren an Textilien von 20,9 Mrd. US\$ im Jahr 2004 die Führungsposition ein. Dicht danach folgt die USA mit Textilimporten im Wert von 20,6 Mrd. US\$. Den dritten Rang belegte China mit Einfuhren im Wert von 15,3 Mrd. US\$¹⁴⁰.

Wiederum China führte im Jahre 2004 auch die Rangliste der global dominierenden Bekleidungsexporteure mit Ausfuhren im Wert 61,8 Mrd. US\$ an. Mit weitem Abstand folgten die

¹³⁸ HAAS (2005), S. 38. WTO (2006a), S. 109/110. Seit dem Jahr 2000 ist der Anteil von T/B am gesamten Welthandel um 0,5 % zurückgegangen. Vor dem Hintergrund der kontinuierlich hohen Wachstumsraten, sind die wertmäßigen Anteilsverluste auf gesunkene Weltmarktpreise für T/B-Produkte zurückzuführen.

¹³⁹ WTO (2006a), S. 173. Die Zahlen für die EU-25 berücksichtigen nicht den EU-internen Handel. Hongkong exportierte im Jahr 2004 zwar Textilien im Wert von insgesamt 14,3 Mrd. US\$, allerdings betrug der Wert der sog. „inländischen“ Ausfuhren, also in Hongkong selbst hergestellten und anschließend exportierten Textilien, anteilig lediglich 680 Mio. US\$. Den Großteil seiner Textilausfuhren re-exportiert Hongkong im Rahmen seiner Funktion als Handelsdrehkreuz.

¹⁴⁰ Ebd., S. 173. Die Zahlen für die EU-25 berücksichtigen nicht den EU-internen Handel. Hongkong importierte im Jahr 2004 zwar Textilien im Wert von insgesamt 14,11 Mrd. US\$, allerdings betrug der Wert der sog. „einbehaltenen“ Einfuhren, also Textilimporten, die nach ihrer Einfuhr in Hongkong selbst verbleiben, anteilig lediglich 500 Mio. US\$. Den Großteil seiner Textilimporte re-exportiert Hongkong im Rahmen seiner Funktion als Handelsdrehkreuz.

EU mit Bekleidungsexporten im Wert von 19,1 Mrd. US\$ und die Türkei mit Ausfuhren im Wert von 11,1 Mrd. US\$. China und die Türkei konnten ihre Bekleidungsexporte im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2004 durchschnittlich um 14 % jährlich steigern, die EU um 9 % pro Jahr¹⁴¹.

Wertmäßig waren im Jahre 2004 die USA der größte Importeur von Bekleidung mit Einfuhren im Wert von 75,7 Mrd. US\$, gefolgt von der EU mit Importen im Wert von 65,8 Mrd. US\$ und Japan mit Bekleidungseinfuhren im Wert von 21,6 Mrd. US\$. Importe in die USA erhöhten sich im Zeitraum von 2000 bis 2004 um durchschnittlich 3 % pro Jahr, während die Einfuhren an Bekleidung in die EU während desselben Zeitraums um 11 % jährlich anstiegen¹⁴².

Wie die WTO-Daten zeigen, sind die Handels- und Produktionsstrukturen des globalen Wachstumsmarktes für T/B geprägt durch die Dominanz weniger Akteure. Die EU und die USA sind die mit Abstand weltweit wichtigsten Absatzmärkte für die Produkte beider Kategorien, Textilien und Bekleidung¹⁴³. Für sämtliche Exporteure weltweit repräsentieren der EU- und der US-Markt aufgrund ihrer Größe sowie der Kaufkraft ihrer Bevölkerung die wichtigsten Destinationen. Bezüglich des Segments für fertige Bekleidungsartikel unterscheiden sich die beiden Märkte hinsichtlich ihrer Nachfragestruktur grundsätzlich. Amerikanische Einkäufer bestellen in der Regel große Mengen von Produkten mit demselben Design und arbeiten über längere Zeiträume mit den gleichen Auftragsstrukturen. Besonders im Massensegment für Freizeitkleidung ist der US-Markt für weniger hoch entwickelte Exporteure attraktiv. Europäische Einkäufer hingegen bestellen durchschnittlich kleinere Kontingente und passen ihre Auftragsstrukturen hinsichtlich Design und Produktdetails in immer kürzeren Abständen der sich verändernden

¹⁴¹ Ebd., S. 180. Die Zahlen für die EU-25 berücksichtigen nicht den EU-internen Handel. Hongkong exportierte im Jahr 2004 zwar Bekleidung im Wert von insgesamt 25,1 Mrd. US\$, allerdings betrug der Wert der sog. „inländischen“ Ausfuhren, also in Hongkong selbst hergestellter und anschließend exportierter Bekleidung, anteilig lediglich 8,14 Mrd. US\$. Den Großteil seiner Bekleidungsausfuhren re-exportiert Hongkong im Rahmen seiner Funktion als Handelsdrehkreuz.

¹⁴² Ebd., S. 180. Die Zahlen für die EU-25 berücksichtigen nicht den EU-internen Handel. Hongkong importierte im Jahr 2004 zwar Bekleidung im Wert von insgesamt 17,13 Mrd. US\$, allerdings betrug der Wert der sog. „einbehaltenen“ Einfuhren, also Bekleidungsimporten, die nach ihrer Einfuhr in Hongkong selbst verbleiben, anteilig lediglich 170 Mio. US\$. Den Großteil seiner Bekleidungsimporte re-exportiert Hongkong im Rahmen seiner Funktion als Handelsdrehkreuz.

¹⁴³ FEMISE (2003), S. 37. Danach zeigt sich die herausragende Stellung der EU und der USA hinsichtlich des weltweiten Absatzes von Bekleidungsartikeln auch beim Vergleich mit dem drittgrößten weltweiten Absatzmarkt: Japan. Im Jahr 2001 wies die EU ein Marktvolumen für Bekleidungsprodukte von 135 Mrd. US\$, die USA von 100 Mrd. US\$ und Japan lediglich von 35 Mrd. US\$ aus. KYVIK NORDÅS (2004), S. 16, gibt an, dass im Zeitraum zwischen den Jahren 1995 und 2002 der gemeinsame Anteil der EU, der USA und Kanadas an den globalen Textilimporten von 35 % auf 43,5 % und der Anteil dieser Staaten bzw. Staatenverbände an den weltweiten Bekleidungsimporten im gleichen Zeitraum von 62 % auf 67 % angestiegen war. Da Kanada jeweils nur für etwa 2 % der Importanteile verantwortlich war, repräsentierten die EU und die USA die beiden Hauptabsatzmärkte für T/B. QUEFELEC (2003), S. 2. STENGG (2001), S. 20, gibt an, dass die EU bereits im Jahre 1998 40 % der globalen Importe an Textilien und mehr als 45 % sämtlicher Bekleidungsimporte einfuhrte.

Nachfrage an. Für Exporteure ist es daher sehr schwierig beide Märkte gleichzeitig zu beliefern, da die Anforderungen des EU- und des US-Marktes an die Produktion derart unterschiedlich sind¹⁴⁴.

Der weltweit größte Exporteur sowohl für Textilien als auch für Bekleidung ist China. Während die ägyptischen Gesamtexporte an T/B im Jahre 2004 etwa 1,4 Mrd. US\$ betragen, hatten die chinesischen Ausfuhren einen Gesamtwert von mehr als 95 Mrd. US\$. Die Vormachtsstellung der Volksrepublik zeigt sich insbesondere hinsichtlich der Ausfuhren an Bekleidungsartikeln. China exportierte im Jahre 2004 wertmäßig mehr als dreimal soviel Bekleidung wie die zweitplatzierte EU und weist bezüglich der Ausfuhren an T/B seit dem Jahr 2000 hohe zweistellige Wachstumsraten auf.

Im Rahmen des regionalen Fokus der vorliegenden Arbeit ist auch der Wert der türkischen Bekleidungsexporte bemerkenswert. Abschließend sei an dieser Stelle noch darauf verwiesen, dass auch wenn China unangefochten der weltweit größte Exporteur für T/B ist, die EU hinsichtlich beider Produktkategorien und die USA bezüglich ihrer Textilausfuhren nach wie vor zu den wichtigsten Exporteuren zählen. Die europäischen Exporte an T/B wiesen im Zeitraum zwischen den Jahren 2000 und 2004 zudem jährliche Wachstumsraten von 9 % auf. Dies lässt darauf schließen, dass sowohl die EU als auch die USA weiterhin über eine große, dynamische TBI auf lokaler Ebene verfügen.

1.2 Internationalisierung in Form von *Outward Processing Programmes* (OPP)

Die Internationalisierung der TBI ist einmal durch die Auslagerung von Produktionen aus den westlichen IL in Niedriglohn- bzw. Entwicklungsländer (EL) seit den 70er Jahren charakterisiert. Vor dem Hintergrund stark gestiegener Lohnkosten lagerten die IL die arbeitsintensiven Produktionsschritte ihrer lokalen TBI unter Ausnutzung der dort um ein Vielfaches geringeren Lohnkosten in EL aus. Die europäischen Staaten beispielsweise verlagerten Produktionen ihrer lokalen TBI in die AKP-Staaten, die Mittelmeerränderstaaten Türkei, Tunesien und Marokko sowie in sog. *least developed countries* (LDC) wie Bangladesch. Den Auslagerungen aus den IL fielen im Zeitraum zwischen den Jahren 1970 und 2000 in Deutschland 67,6 %, in Japan 66,4 %, in Großbritannien 73,7 % und in den USA 49 % der Arbeitsplätze in der lokalen TBI zum Opfer¹⁴⁵.

¹⁴⁴ IFM (2004), S. 165 und 238. STENGG (2001), S. 28.

¹⁴⁵ AUDET (2004), S. 79.

Die von der Auslagerung betroffenen Produktionssegmente waren primär die im Rahmen der Bekleidungsproduktion anfallenden Arbeitsschritte der Konfektion. Die Auslagerung geschah im Rahmen sog. *Outward Processing Programmes* (OPP), im Rahmen derer die Unternehmen in den IL Halbfertigprodukte zur Weiterverarbeitung in EL exportierten. In den EL wurden die Textilien unter hohem Einsatz von Handarbeit zu Bekleidungsartikeln zusammengenäht. Nach der Verarbeitung der Textilien wurden die Bekleidungsartikel aus dem EL re-exportiert. Zurück im Herkunftsland der Textilien wurden die Bekleidungsartikel nun entweder weiter veredelt oder gelangten direkt in den Einzelhandel. Die SCM in den IL konzentrierten sich an ihrem Unternehmensstammsitz auf das Design und Vertriebsfunktionen, Qualitätskontrolle und Kommissionierung oder Farbabstimmung, Entwicklung von Veredelungseffekten, Farbinterpretation, Stofftests etc., während sie die Arbeitsschritte Bleichen, Färben, Zuschnitt und Konfektion mehrheitlich in EL ausgelagert hatten. Die Verbesserungen im Transportwesen und im Bereich der Telekommunikation beschleunigten die Verbreitung von OPP¹⁴⁶.

Zwischen den Jahren 1994 und 1999 stieg der Wert der aus OPP stammenden Importe in die USA von 6 auf 20 Mrd. US\$ an. Im Jahre 1999 hatten aus OPP stammende Bekleidungsimporte bereits einen Anteil von über 25 % an den gesamten Bekleidungsimporten der EU und ihr Wert betrug etwa 11,3 Mrd. €¹⁴⁷.

1.3 Regionalisierung der globalen TBI

Für die relevanten SCM in den IL mussten die Kostenersparnisse der Auslagerung von Produktionsschritten im Rahmen eines OPP höher sein als die durch Transport, Koordinierung, längerer Lagerung und gestiegenem Organisationsaufwand entstandenen Zusatzkosten. Deshalb spielte neben den Lohnkosten die geographische Nähe der für die Auslagerung ausgewählten Standorte bezüglich der Profitabilität eines OPP eine entscheidende Rolle¹⁴⁸. Vor diesem Hintergrund kam es zu einer Regionalisierung der Produktions- und Handelsstrukturen der globalen TBI¹⁴⁹. Bezüglich der Auslagerungen hat sich der Trend zur Auswahl von Standorten in

¹⁴⁶ Ebd., S. 10 und 178. Da während des Herstellungsprozesses von T/B zahlreiche verschiedene Chemikalien zum Einsatz kommen sowie große Mengen an Wasser und Energie verbraucht werden, unterliegt die TBI diversen Umwelt- und Verbraucherschutzbestimmungen. Die Bestimmungen betreffen z.B. besonders die Arbeitsschritte des Bleichens und Färbens von Textilien. Neben den arbeitsintensiven wurden auch die hinsichtlich der Umwelt- oder des Verbraucherschutzes sensiblen Produktionsstufen in die EL verlagert, da die relevanten Bestimmungen dort im Gegensatz zu den IL meist weniger restriktiv gehandhabt werden. HAAS (2005), S. 37. KYVIK NORDÅS (2004), S. 6.

¹⁴⁷ AUDET (2004), S. 49. STENGG (2001), S. 5.

¹⁴⁸ AUDET (2004), S. 31.

¹⁴⁹ BUELENS (2005), S. 21. KYVIK NORDÅS (2004), S. 23. QUEFELEC (2003), S. 2.

unmittelbarer geographischer Nähe seit Mitte der neunziger Jahre durch die steigende Bedeutung der Determinante der Produkteinführungszeit für die SCM im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategien noch verstärkt.

Im Jahre 2004 wurde die globale TBI durch drei regionale Handels- und Produktionszentren dominiert. Die SCM in der EU nutzten Produktionsstandorte in den osteuropäischen sowie in den Mittelmeeranrainerstaaten. In Asien nutzten die SCM in Hongkong, Republik China auf Taiwan, Korea und Japan die Standortvorteile Chinas und südostasiatischer Länder wie Indonesien. Die US-amerikanischen SCM hatten sich ihre Zulieferer in Mexiko, Lateinamerika und der Karibik aufgebaut¹⁵⁰.

Aufgrund der Tatsache, dass es zu einer Intensivierung des Handels zwischen den beteiligten Ländern kam und die ausgetauschten Waren bis zum Absatz an den Endverbraucher mehrere Staatsgrenzen überschreiten mussten, war die arbeitsteilige Produktion im Rahmen von OPP sehr sensibel gegenüber Zöllen und anderen Handelsbeschränkungen¹⁵¹. Vor diesem Hintergrund unterstützten die SCM in den IL die Vorhaben ihrer Regierungen, den Handel mit ausgewählten EL, welche als Standorte für Zulieferindustrien eine hohe Bedeutung erlangt hatten, durch spezielle Abkommen von Handelsbeschränkungen zu befreien. Allein zwischen den Jahren 1995 und 2002 wurden weltweit 129 solcher Abkommen geschlossen. In der Mehrzahl handelte es sich dabei um regionale Handelsabkommen (RHA) und Vereinbarungen zur Errichtung von FHZ¹⁵². Die Konventionen führten zu einer Reduzierung der Kosten der OPP und somit zu einem starken Anstieg solcher Programme, was wiederum die auf deren Grundlage entstandene Regionalisierung der Produktions- und Handelsstrukturen in der globalen TBI verfestigte.

Im Folgenden werden die beiden Produktions- und Handelszentren des Europa-Mittelmeerraums und des US-amerikanischen Markts für T/B dargestellt. Einleitend stehen dabei die Struktur der Austauschbeziehungen der SCM in der EU und den USA mit ihren verschiedenen regionalen Lieferanten im Mittelpunkt. In diesem Zusammenhang wird der Fokus der Analyse wiederum auf die Auswirkungen der Zuliefertätigkeit für US-amerikanische bzw. europäische SCM auf die Entwicklung der lokalen TBI in den betroffenen EL gelegt. Zunächst werden der Aufstieg der Türkei und Mexikos zu führenden Akteuren der globalen TBI dargestellt. Abschließend werden die Effekte der Zuliefertätigkeit im Rahmen von OPP auf die lokale TBI für die große Mehrheit der relevanten EL zusammengefasst. Mit dieser Vorgehensweise wird der

¹⁵⁰ AUDET (2004), S. 42.

¹⁵¹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 9 und 34.

¹⁵² AUDET (2004), S. 47.

Ausnahmecharakter der Erfolgsgeschichten der türkischen und mexikanischen TBI herausgestellt.

Die Analyse des dritten die globale TBI dominierenden regionalen Produktions- und Handelszentrums wird in einem zweiten Abschnitt vorgenommen. Im Rahmen der Betrachtung der asiatischen TBI stehen der Aufstieg Chinas und Indiens zu Weltmarktführern im Mittelpunkt. Auch die Austauschbeziehungen innerhalb der TBI in Asien waren stark von OPP-Strukturen und einer hohen Regionalität geprägt. Die Expansion Chinas und in geringerem Maße Indiens auf den entscheidenden weltweiten Absatzmärkten spätestens seit Mitte der neunziger Jahre bedeutete jedoch eine zweite Dimension der Internationalisierung der TBI.

1.3.1 TBI des Europa-Mittelmeer-Raumes

Die SCM in der EU haben sich in den ost- und südosteuropäischen Ländern sowie in den Mittelmeeranrainerstaaten von der Türkei bis nach Marokko ein regionales Netzwerk an Zulieferern aufgebaut. Im Hinblick auf den regionalen Fokus der vorliegenden Arbeit werden im Folgenden zunächst die Austauschbeziehungen der europäischen SCM mit ihren wichtigsten Zulieferern unter den Mittelmeeranrainerstaaten dargestellt.

Hinsichtlich des Handels mit den Mittelmeeranrainerstaaten war die von der EU in der Mitte der neunziger Jahre neu konzeptionierte Mittelmeerpolitik von entscheidender Bedeutung. Das Kernstück des sog. Barcelona-Prozesses oder der Euro-Mediterranen Partnerschaft (EMP) ist die Errichtung einer Euro-Mediterranen-Freihandelszone (EMFHZ) bis zum Jahre 2010 zwischen der EU und ihren Mittelmeerpartnerländern (MPL). Im Rahmen der EMP stellten die bilateralen Assoziierungsabkommen die wichtigsten vertraglichen Vereinbarungen zwischen der EU und ihren Mittelmeerpartnerländern dar und ersetzten die Kooperationsabkommen der 1970er Jahre. Im Jahre 2004 wurde die EMP als „Union für den Mittelmeerraum“ integraler Bestandteil der neu-konzeptionierten Europäischen Nachbarschaftspolitik (ENP). Bis zu diesem Zeitpunkt waren bereits Assoziierungsabkommen zwischen der EU und Ägypten, Israel, Jordanien, Marokko, Tunesien und der Palästinensischen Autonomiebehörde in Kraft getreten. Die Türkei unterhielt darüber hinaus seit dem Jahre 1996 eine Zollunion mit der EU und besaß seit dem Jahre 1999 den Status eines Beitrittskandidaten zur EU. Zypern und Malta waren seit dem 1. Mai 2004 Mitgliedsstaaten der EU¹⁵³.

¹⁵³ European Commission (2003), S. 9. European External Action Service (EEAS) (2004). Am 27./28. November 1995 wurde auf der Konferenz von Barcelona die Euro-Mediterrane Partnerschaft initiiert. Als Schlusssdoku-

In den neunziger Jahren repräsentierte der Austausch von T/B-Produkten 14 % bis 17 % des Gesamthandels zwischen der EU und den MPL. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1990 und 2002 hat sich der Wert der getätigten Im- und Exporte an T/B nahezu verdreifacht, während der Gesamthandel um das Zweieinhalbfache stieg. Der Handel zwischen der EU und den MPL mit T/B wuchs während des Referenzzeitraums somit schneller als der gesamte Warenaustausch. Von den insgesamt 12 MPL machten im Jahre 2002 die Türkei, Tunesien und Marokko fast 90 % des Gesamthandels mit T/B-Waren zwischen der EU und ihren Partnerländern im Mittelmeerraum aus.

Der Handel nach Warengruppen zeigt, dass die EU im Wesentlichen Bekleidung aus den MPL einführt und Textilien, primär Garn und Gewebe, in die MPL ausführt. Die Struktur des Warenaustauschs weist auf die Vorherrschaft von OPP im Rahmen der TBI des Europa-Mittelmeer-Raums hin. Wie die globale wird auch die TBI des Europa-Mittelmeer-Raums durch die Herstellung und den Handel mit Baumwollprodukten dominiert. Vereinfacht lässt sich dabei festhalten, dass die EU aus den MPL Baumwolle importiert, zu textilen Halbfertigprodukten verarbeitet und dann zur nachgelagerten Herstellung von Bekleidungsartikeln in die MPL exportiert. Die fertigen Bekleidungsprodukte werden dann wiederum aus den MPL in die EU re-exportiert, wo die lokalen SCM deren Verteilung und Absatz an die Endverbraucher kontrollieren¹⁵⁴.

Unter den Mittelmeeranrainerstaaten sind vor allem Tunesien und Marokko hinsichtlich ihrer TBI nahezu exklusiv auf die arbeitsteilige Produktion mit der EU fokussiert. Tunesien importierte im Jahre 2003 bis zu 90 % seiner Garne und Stoffe zur lokalen Weiterverarbeitung aus der EU und re-exportierte dorthin 97 % der produzierten Bekleidungsartikel. In ähnlicher Weise ist Marokko auf die Zusammenarbeit mit der EU konzentriert. Das Königreich importierte im

ment wurde die Barcelona-Deklaration einstimmig eingenommen. Vertragspartner waren die damaligen Mitgliedstaaten der EG und zwölf Mittelmeeranrainerstaaten (MED-12): Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Malta, Marokko, Syrien, Tunesien, Türkei, Zypern sowie die Palästinensischen Autonomiegebiete. Die Barcelona-Konferenz wird als Ausgangspunkt eines Prozesses verstanden, der eine Partnerschaft zwischen den 27 Signatarstaaten aufgrund der in der Deklaration festgelegten Ziele und Prinzipien etablieren soll. Die Partnerschaft umfasste drei verschiedene Dimensionen: einen Dialog zu politischen und sicherheitsrelevanten Themen, eine ökonomische und finanzielle sowie eine soziale, kulturelle und menschliche Partnerschaft. WEISS (1998), S. 70 und 186. Der Untergang der Sowjetunion im Jahre 1991 bewirkte in der Folgezeit, dass vor allem die nördlichen Mitgliedstaaten der EU vermehrt Hilfszahlungen und Investitionen nach Osteuropa tätigten und den Mittelmeeranrainerstaaten vermindert ihre Aufmerksamkeit schenkten. Mit der Initiierung des Barcelona-Prozesses im Jahre 1995 unternahm die EU jedoch einen neuen Anlauf zur Stärkung ihrer Mittelmeerpolitik.

¹⁵⁴ QUEFELEC (2003), S. 2 ff.

Jahre 2003 80 % seiner Garne und Stoffe aus der EU und re-exportiert ebenfalls 97 % der gefertigten Bekleidungsartikel in die EU¹⁵⁵. Die TBI in Marokko und Tunesien ist hinsichtlich ihres Entwicklungsstandes nicht mehr allein auf den Arbeitsschritt des Zusammennähens begrenzt. Im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategien gelten Marokko und Tunesien bei den europäischen SCM als sog. *small non-integrated suppliers*, welche *full-package*-Lösungen liefern können, d.h. die Bekleidungsindustrie des Zulieferers ist in der Lage sämtliche Arbeitsschritte vom Ausschneiden zweidimensionaler Komponenten bis zum Verpacken fertiger Bekleidungsartikel lokal abzuwickeln¹⁵⁶.

Die EU ist nach wie vor ein global führender Exporteur von Bekleidungsprodukten. Die OPP Strukturen in der TBI des Europa-Mittelmeer-Raums werden durch die Tatsache abgerundet, dass die EU gleichzeitig der größte Importeur von Bekleidungsartikeln in Marokko und Tunesien ist. Im Jahre 2002 erzielte die EU mehr als 96 % der Anteile an den gesamten Bekleidungsimporten Tunesiens und 91,2 % an den relevanten Einfuhren Marokkos¹⁵⁷.

Durch die Erweiterung der EU nach Osten mit den Beitritten Estlands, Lettlands, Litauens, Polens, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarns, Sloweniens, Maltas und Zyperns im Mai des Jahres 2004 wurden die Standorte der Zulieferer in diesen Ländern in den Europäischen Wirtschaftsraum integriert. Gleichzeitig verhandelte die EU die Beitritte Bulgariens und Rumäniens. Die osteuropäischen Zulieferer sind hinsichtlich ihrer Marktanteile auf dem europäischen Absatzmarkt direkte Konkurrenten für die Produzenten in den Mittelmeeranrainern und somit eben auch für die ägyptische TBI¹⁵⁸. Wie die Produzenten aus Marokko und Tunesien ist auch die TBI in den osteuropäischen Staaten stark auf den EU-Markt fokussiert. Die Tschechische Republik lieferte im Jahr 2002 82,6 % ihrer Gesamtexporte an Bekleidung in die EU, Polen fast 90 %, Rumänien 94,1 %. Rumänien konnte seine Marktanteile in diesem Zusammenhang zwischen den Jahren 1995 und 2002 von 3 % auf 7 % ausbauen. Gleichzeitig bezogen die osteuropäischen Exporteure auch ihre für die Fertigung von Bekleidung benötigten Textilien nahezu ausschließlich aus der EU. Der EU-Anteil an den Textilimporten in der Tschechischen Republik lag im Jahr 2002 bei 76,3 %, in Polen bei 68,2 % und in Rumänien bei 84,3 %¹⁵⁹.

¹⁵⁵ FEMISE (2003), S. 48.

¹⁵⁶ AUDET (2004), S. 33, Chart 2.1. Laut IFM (2004), S. 158, arbeiten neben Marokko und Tunesien auch Bulgarien und Rumänien auf der sog. CMT-Basis („*Cut, Make and Trim*“) als Zulieferer für die SCM in der EU.

¹⁵⁷ KYVIK NORDÅS (2004), S. 22.

¹⁵⁸ FEMISE (2003), S. 48.

¹⁵⁹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 21/22.

Die Erweiterung der EU nach Osten und die schrittweise Errichtung der EMFHZ vereinfachten und verstärkten die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den europäischen SCM und ihren Zulieferern in den MPL und Osteuropa. Damit verfestigte sich der regionale Charakter der TBI des Europa-Mittelmeer-Raums. Ausgehend von der Tätigkeit als Zulieferer im Rahmen von OPP mit den SCM in den westeuropäischen Industriestaaten, konnte jedoch nur die Türkei zu einem global bedeutenden Produzenten und Exporteur von T/B aufsteigen.

1.3.1.1 Aufstieg der Türkei

Unter den zahlreichen Zulieferern der EU im Europa-Mittelmeer-Raum ist die Türkei der mit Abstand größte Produzent und Exporteur. Die Entwicklung der türkischen TBI war und ist entscheidend durch die Tätigkeit als Zulieferer für die europäischen SCM geprägt¹⁶⁰.

Wie bereits erwähnt wurde, vereinbarten die EU und die Türkei im Jahre 1996 die Errichtung einer Zollunion. Für den Handel zwischen der Türkei und der EU wurden somit Zölle und andere Handelsbeschränkungen abgeschafft und für den Austausch mit Drittländern gemeinsame Außenzölle vereinbart. Im Ergebnis wuchs der aus dem T/B-Handel mit der EU generierte Überschuss der Türkei im Zeitraum zwischen den Jahren 1995 und 2002 von 9,1 auf 13,6 Mrd. US\$¹⁶¹. Der Fortgang des Barcelona-Prozesses und die Realisierung einer EMFHZ sind für die Türkei daher lediglich hinsichtlich ihres aber relativ geringen Handelsaustauschs mit den weiteren MPL von Bedeutung.

Hinsichtlich ihrer Partnerstruktur ist der Außenhandel der türkischen TBI stärker diversifiziert als der ihrer Konkurrenten im Europa-Mittelmeer-Raum, allerdings nahm die Konzentration auf den Handel mit der EU auch als Ergebnis der errichteten Zollunion seit Mitte der neunziger Jahre stark zu. Im Zeitraum der Jahre 1993 und 2003 verdoppelte sich der Anteil der EU am türkischen Gesamthandel mit T/B von nahezu 33 % auf 64 %¹⁶².

Für die türkische Volkswirtschaft ist die TBI ein Wirtschaftssektor von strategischer Bedeutung. Der Sektor erwirtschaftete im Jahre 2002 10 % des BIP der Türkei, umfasste 21 % der industriellen Produktion sowie 21 % der in der Industrie Beschäftigten und verantwortete schließlich 34 % der gesamten Exporteinnahmen. Die türkische TBI wird von der Bekleidungsproduktion für den Export dominiert. Im Jahre 2004 handelte es sich bei 73 % der gesamten

¹⁶⁰ Ebd., S. 19.

¹⁶¹ AUDET (2004), S. 52.

¹⁶² FEMISE (2003), S. 40.

Ausfuhren an T/B um Bekleidungsartikel. Im selben Jahr wurden 65 % der exportierten Bekleidungsartikel in die EU geliefert, allein 26,5 % davon nach Deutschland. Hinsichtlich der türkischen Einfuhren an T/B dominierten konfektionierte Textilien für Bekleidungsprodukte und machten 90 % der Importe aus. 45 % der Importe stammten aus der EU. Die türkische TBI arbeitet also primär als Zulieferer für die EU. Im Jahre 2004 wurden bereits 77 % der Bekleidungsproduktion in Unterauftragsnahme abgewickelt¹⁶³.

Die exportorientierte türkische BI hat einen exzellenten Ruf bei den Einkäufern aufgrund ihrer Zuverlässigkeit, kurzen Reaktionszeit, ihrer Orientierung auf Dienstleistungen sowie ihrer Fähigkeit, Produkte sowohl in kleinen Quantitäten von hoher Qualität als auch Massenware herzustellen. Schließlich bewirken die jungen, gut ausgebildeten, hochmotivierten Arbeitskräfte im Sektor und die geographische Nähe der Produktionsstandorte zur EU eine im globalen Vergleich hohe Wettbewerbsfähigkeit der türkischen TBI¹⁶⁴.

Das entscheidende Strukturmerkmal jedoch, welches die türkische TBI von ihren Konkurrenten im Europa-Mittelmeer-Raum unterscheidet, ist der Entwicklungsstand der lokalen Textilindustrie. Die türkische Textilindustrie bietet eine hervorragende Basis für die nachgelagerte Bekleidungsproduktion und ist in der Lage, Garne und Stoffe sämtlicher Qualitätsstufen herzustellen. Die TI selbst wiederum profitiert in der Türkei von einer breiten Basis an lokal produzierten natürlichen sowie künstlichen textilen Rohstoffen. Die Türkei ist der sechstgrößte Baumwollproduzent der Welt und besitzt zudem die im globalen Vergleich sechstgrößten Produktionskapazitäten für künstliche Textilien. Desweiteren war die Türkei zu Anfang des 21. Jahrhunderts der Weltmarktführer im Bereich der Herstellung von Angorawolle¹⁶⁵.

Vor diesem Hintergrund wird die Türkei im Rahmen der Beschaffungsstrategien der SCM als sog. *integrated supplier* bezeichnet, d.h. der Zulieferer ist in der Lage sämtliche Arbeitsschritte der TBI lokal abzuwickeln. Die Ausführung von *full-package*-Lösungen umfasst hier das Spinnen von Garnen, Weben und Stricken von Stoffen bis hin zum Verpacken fertiger Bekleidungsprodukte¹⁶⁶. Im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen Textil- und Bekleidungsindustrie wie beispielweise Produktionsein- und -ausgaben entstanden zudem Verflechtungen mit anderen Segmenten der lokalen Industrie. Hinsichtlich der Textilimporte konnte die Türkei ihre Anteile

¹⁶³ IFM (2004), S. 225 und 232.

¹⁶⁴ Ebd., S. 228 und S. 232. Die im internationalen Vergleich, vor allem gegenüber Asien, hohen Lohnkosten und die hohen Kosten der Produktionsmittel, wie Elektrizität, gelten allerdings als Faktoren, welche die Wettbewerbsfähigkeit der türkischen TBI verringern.

¹⁶⁵ IFM (2004), S. 230/231. QUEFELEC (2003), S. 5.

¹⁶⁶ AUDET (2004), S. 33, Chart 2.1.

am EU-Markt während des Zeitraums zwischen den Jahren 1995 und 2002 von 10 % auf 16 % ausbauen. Im Jahre 2002 stammten zudem 10 % aller in die EU gelieferten Bekleidungsartikel aus der Türkei¹⁶⁷.

Im Zuge der Errichtung der Zollunion mit der EU im Jahre 1996 kam es jedoch zu einer Fehleinschätzung der türkischen Unternehmer. Sie erwarteten einen enormen Zuwachs der Nachfrage für die heimische Textilindustrie und tätigten daraufhin umfangreiche Investitionen in dem Bereich. Die Zollunion öffnete aber eben auch den türkischen Markt für die europäischen Exporteure von Textilien, die sich in der Folgezeit Marktanteile eroberten. Der erhoffte Aufschwung der türkischen TI blieb daher aus.

Inwieweit die TBI eines Landes in internationale, arbeitsteilige Produktionsnetzwerke, wie OPP, eingebunden ist, lässt sich anhand des sog. *vertikalen Spezialisierungsindex* (VS) darstellen. Der VS misst den Anteil des im Ausland erzeugten Mehrwerts an Exporten, oder anders formuliert, der Index misst den wertmäßigen Anteil der importierten Halbfertigprodukte am Wert der Gesamtexporte. Im Jahre 2001 wies der VS-Index für die Türkei bei Textilien 20 % aus. Für ein Land mit einer derartig hochentwickelten TI ist dies ein erstaunlich hoher Wert. Zudem lag der VS-Index der türkischen BI im selben Jahr lediglich bei 5 %¹⁶⁸. Im Jahre 2002 betrug der EU-Anteil an den türkischen Bekleidungsimporten 63,5 %¹⁶⁹. In den präsentierten Zahlen spiegeln sich die von europäischen Exporteuren gehaltenen Marktanteile wieder. In Folge der falschen Einschätzung der Effekte der mit der EU vereinbarten Zollunion, leidet die türkische TI unter Überkapazitäten und arbeitete im Jahr 2002 lediglich mit einer Auslastung von 65 % des bestehenden Produktionsvermögens¹⁷⁰.

Den Anspruch der türkischen TBI, auch in Zukunft zu den weltweit wichtigsten Akteuren zu gehören, unterstrich jedoch die Tatsache, dass die Türkei im Jahr 2002 ihre Einfuhren an Textilmaschinen verdoppelte¹⁷¹. Zusätzlich konzentriert sich die türkische TBI auf den Ausbau ihrer bereits bestehenden Kapazitäten im Einzelhandel und die Entwicklung des lokalen Mode- bzw. Designsektors.

In der Türkei weist der Einzelhandel für T/B jährliche Wachstumsraten von 10 % auf. Die Türkei hat ca. 73 Mio. Einwohner und alleine in Istanbul lebten im Jahre 2006 mehr Menschen als in

¹⁶⁷ KYVIK NORDÅS (2004), S. 20/21.

¹⁶⁸ Ebd., S. 8 und 9.

¹⁶⁹ Ebd., S. 22.

¹⁷⁰ IFM (2004), S. 231.

¹⁷¹ AUDET (2004), S. 52.

der Tschechischen Republik oder Ungarn. Die Bevölkerung wächst und ist im Durchschnitt sehr jung. 70 % aller Türken sind jünger als 40 Jahre. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass zahlreiche internationale Einzelhandelsketten bereits auf dem türkischen Markt vertreten sind. Die ausländischen Einzelhandelsfirmen befinden sich jedoch in einem intensiven Wettbewerb mit den lokalen Konkurrenten. Wie aufgezeigt wurde, ist die Türkei einer der größten Produzenten von T/B weltweit und längst haben sich türkische Einzelhandelsketten auf dem heimischen Markt etabliert. Darunter befinden sich auch sehr große lokale Firmen wie die Boyner-Gruppe, die 2006 einen Jahresumsatz von 600 Mio. € vorweisen konnte von dem alleine 70 % im Einzelhandel erwirtschaftet wurde. Gemeinsam mit seinem regionalen Partner, der italienischen Firma Benetton, unterhielt die Boyner-Gruppe im selben Jahr 203 Geschäfte in der Türkei¹⁷².

Verbände wie die *Istanbul Textile and Apparel Exporters Association (ITKIB)*¹⁷³ setzen sich zudem gegen die einseitige Strategie ein, die Türkei als Produktionsstandort zu fördern, und treten darüber hinaus für die Entwicklung türkischer Modemarken und deren erfolgreiche Positionierung auf den Weltmärkten ein. Die ITKIB wurde im Jahre 1986 gegründet und repräsentierte im Jahr 2006 bereits 17.000 türkische Unternehmen, deren Gesamtexporte 14,5 Mrd. € jährlich betragen und damit wertmäßig 70 % der türkischen Gesamtexporte an T/B umfassten. Nach Ansicht der ITKIB ist die Entwicklung türkischer Modemarken die erfolgsversprechende Entwicklungsstrategie für die türkische TBI, insbesondere hinsichtlich des primär durch asiatische Produzenten verschärften globalen Wettbewerbs. In diesem Zusammenhang unterstützt der Verband ganz gezielt junge, türkische Designer wie z.B. im Rahmen des jährlich ausgerichteten *Young Fashion Designer Contest*¹⁷⁴.

1.3.2 TBI der USA und der Aufstieg Mexikos

Das am 1. Januar 1994 zwischen den USA, Kanada und Mexiko geschlossene *North American Free Trade Agreement (NAFTA)* beschleunigte den Aufstieg Mexikos zu einem der weltweit bedeutendsten Produzenten und Exporteure für T/B. Die Etablierung eines weder zollbeschränkten noch mengenbegrenzten Handelsaustauschs zwischen den USA und Mexiko sorgte für eine Verlagerung von Produktionskapazitäten aus den USA nach Mexiko und damit einer intensiveren Nutzung der niedrigen Lohnkosten in Mexiko durch US-amerikanische SCM. Allein im Zeitraum zwischen den Jahren 1995 und 2000 lagerte die US-amerikanische BI etwa 300.000

¹⁷² Textilwirtschaft (English Edition) (2006), S. 90.

¹⁷³ Istanbul Textile and Apparel Exporters Association (ITKIB) (2010).

¹⁷⁴ IFM (2004), S. 231. Textilwirtschaft (English Edition) (2006), S. 90.

Arbeitsplätze nach Mexiko aus. Die T/B-Importe der USA aus Mexiko stiegen während des genannten Zeitraums um 324 %. Ihre Anteile am US-Markt steigerte die mexikanische TBI bei Textilien von 7 % auf 11 % und für Bekleidungsprodukte von 7 % auf 12 %. Seine Gesamtexporte an T/B konnte Mexiko im Zeitraum zwischen den Jahren 1993 und 2000 von 51,8 Mrd. US\$ auf 166,4 Mrd. US\$ erhöhen. Während desselben Zeitraums waren die Weltmarktanteile Mexikos auf 13 % gestiegen und hatten sich damit nahezu verdreifacht. Hinsichtlich der Exporte und der Entstehung neuer Arbeitsplätze hat primär die sog. *Maquila*-Industrie in Mexiko von der FHZ mit den USA profitiert. Mit *Maquila* oder *Maquiladoras* werden Montagebetriebe in Mexiko genannt, die importierte Einzelteile oder Halbfertigware zu Dreiviertel- oder Fertigware für den Export zusammensetzen. Seit Ende der 1960er Jahre operieren solche Betriebe in zollfreien Produktionszonen und fertigen nahezu ausschließlich Produkte für den US-amerikanischen Absatzmarkt¹⁷⁵.

Durch die beschriebene Verlagerung großer Teile der US-amerikanischen TBI nach Mexiko und vor dem bereits skizzierten Hintergrund, dass sich die Einkäufer mehr und mehr auf das reine Marketing konzentrieren und die Verantwortung für nahezu alle vorgelagerten Produktions- und Verteilungsschritte an ihre Zulieferer abgeben, wurde die mexikanische TBI in die Lage versetzt, zusätzliche Arbeitsschritte neben der reinen Konfektion durchzuführen. Bezüglich der Produktion von T/B lag der VS-Index der mexikanischen TBI bereits im Jahre 2001 nur knapp über 5 %. Das war im Referenzjahr einer der niedrigsten VS-Indizes weltweit¹⁷⁶. Ein solcher Wert ist nicht für eine TBI charakteristisch, die hauptsächlich importierte Textilien zu Bekleidungsartikeln zusammennäht und dann re-exportiert. Die mexikanische TBI ist lokal vollständig integriert, d.h. der Sektor ist in der Lage sämtliche Arbeitsschritte vor Ort durchzuführen. Zusätzlich ist die mexikanische TBI geprägt durch die Existenz regionaler Cluster, die traditionell auf die Herstellung bestimmter Produkte spezialisiert sind, wie z.B. die Jeanspro-

¹⁷⁵ AUDET (2004), S. 51. Nach BAIR (2001), S. 1900, werden in Mexiko alle Betriebe „*Maquiladora*“ genannt, die, ob in lokalem oder ausländischem Besitz, über eine Genehmigung der mexikanischen Regierung zum Import und Export von Waren zu speziellen Zolltarifen und Einkommensteuerkonditionen verfügen. Der Begriff „*Maquiladora*“ wird bis heute mit dem Bild der ersten Generation von Großbetrieben an der Nordgrenze Mexikos, welche in Besitz multinationaler Konzerne waren, in Verbindung gebracht. Inzwischen ist der *maquila*-Sektor in Mexiko sehr diversifiziert und umfasst riesige Filialen ausländischer Großkonzerne bis hin zu mexikanischen KMU, welche lediglich einen Teil ihrer Produktion unter dem *maquila*-Regime exportieren und hauptsächlich Verkäufe auf dem Binnenmarkt tätigen. FEMISE (2003), S. 41. KYVIK NORDÅS (2004), S. 17/18.

¹⁷⁶ KYVIK NORDÅS (2004), S. 9.

duktion in der Umgebung der Stadt Torréon im Becken der Comarca Lagunera. In der „Welthauptstadt der Blue-Jeans“ konnte die Produktion im Zeitraum zwischen den Jahren 1993 und 1998 von 500.000 Jeans auf 4 Mio. Jeans pro Woche gesteigert werden¹⁷⁷.

Wie die Türkei bei den europäischen SCM, gilt Mexiko für die Auftraggeber in den USA als *integrated supplier*. Bei der Bedienung der US-amerikanischen SCM profitiert Mexiko vom privilegierten Zugang im Rahmen der NAFTA und zusätzlich von der geographischen Nähe zu seinem Hauptabsatzmarkt. Mexikanische Ausfuhren an T/B erreichen die USA in Containern hauptsächlich per Lkw. In Verbindung mit dem kurzen Transportweg waren mexikanische Exporte im Jahre 2003 durch die Nutzung dieses Verkehrsmittels bis zu 5 % kostengünstiger als chinesische Einfuhren, welche per Schiff aus weit größerer Distanz in die USA geliefert werden¹⁷⁸.

Die Etablierung der NAFTA verstärkte die Regionalisierung der US-amerikanischen TBI. Von der Auslagerung US-amerikanischer Produktionen und der verstärkten Integration in OPP mit den SCM in den Vereinigten Staaten, konnten neben Mexiko aber auch Niedriglohnländer in Lateinamerika und der Karibik profitieren. Im Zeitraum von 1995 bis 2002 stieg Honduras zu den zehn wichtigsten Lieferanten für Textilien in den USA auf und baute dort seine Marktanteile auf 4 % aus. 6 % aller US-amerikanischen Importe an Textilien stammten im Jahre 2002 aus Kanada.

Hinsichtlich der amerikanischen Einfuhren an Bekleidung stammten im selben Jahr 4 % aus der Dominikanischen Republik. Die Konzentration der wichtigsten Exporteure auf den US-amerikanischen Absatzmarkt für Bekleidung war im Jahr 2002 nahezu exklusiv: Kanada lieferte 94,3 % seiner Gesamtexporte an Bekleidung in die USA, Mexiko fast 96 %, die Dominikanische Republik 95 % und Honduras 91,8%. Die Integration der genannten Zulieferer in OPP mit US-amerikanischen SCM spiegelte sich 2002 in den Anteilen der Textilimporte aus den USA wieder. Kanada importierte Textilien zu 50,3 %, Mexiko zu über 77 %, die Dominikanische Republik zu 38,2 % und Honduras zu 32,8 % aus den Vereinigten Staaten. Mexiko führte zudem mehr als 65 % seiner Bekleidung aus den USA ein und war damit noch in stärkerem Maße als die anderen genannten Zulieferer hinsichtlich seiner TBI auf die arbeitsteilige Produktion und den Handelsaustausch mit den SCM in den USA konzentriert¹⁷⁹.

¹⁷⁷ AUDET (2004), S. 51.

¹⁷⁸ Ebd., S. 159.

¹⁷⁹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 17 ff.

Wie die Entwicklung der türkischen TBI untrennbar mit der Tätigkeit als Zulieferer für die SCM in der EU verbunden war, ist auch der Aufstieg der mexikanischen TBI nur vor dem Hintergrund ihrer Zusammenarbeit mit US-amerikanischen Auftraggebern im Rahmen von OPP zu verstehen. Allerdings waren für die Erfolgsgeschichten der türkischen und der mexikanischen TBI zusätzliche Faktoren entscheidend. Die Türkei und Mexiko verfügten bereits vor ihrer nahezu exklusiven Integration in OPP mit SCM in der EU und den USA seit Mitte der neunziger Jahre über eine diversifizierte Struktur bezüglich der heimischen TBI. Die vertikale Integration der lokalen TBI umfasste sowohl den Zugang zu Rohstoffen, als auch Kapazitäten für die industrielle Produktion von Textilien. In beiden Fällen wurde der Austausch mit den Standorten der relevanten SCM zusätzlich durch privilegierende, bilaterale Handelsabkommen, im Falle der Türkei durch die Bildung einer Zollunion mit der EU und im Falle Mexikos durch die Etablierung der NAFTA, vereinfacht. Desweiteren profitieren sowohl türkische als auch mexikanische Produzenten von der unmittelbaren geographischen Nähe zu den Standorten der SCM bzw. ihren Hauptabsatzmärkten. Schließlich und wie am Fallbeispiel der türkischen TBI bereits aufgezeigt wurde, bewirken die hohe Einwohnerzahl und die im Vergleich zu anderen EL relativ hohe Kaufkraft ihrer Bevölkerungen, dass die Türkei und Mexiko selbst interessante Absatzmärkte im Segment für T/B-Produkte repräsentieren und somit als Standorte eine hohe Attraktivität für ausländische Investoren aufweisen. Ohne die aufgezählten zusätzlichen Faktoren sind die Expansionen der türkischen und mexikanischen TBI seit Mitte der neunziger Jahre nicht zu erklären. Die Tätigkeit als Zulieferer und die Integration in OPP mit SCM in den westlichen IL allein, waren für die Mehrzahl der genannten EL keinesfalls gleichbedeutend mit dem Wachstum und der Diversifizierung ihrer lokalen TBI.

1.3.3 Auswirkungen der OPP für die Zulieferer der SCM

Bei der Mehrzahl der im Rahmen von OPP für die SCM in der EU und den USA tätigen Zulieferer handelt es sich um sog. *small non-integrated suppliers*. Die Kapazitäten ihrer lokalen TBI sind konzentriert auf die arbeitsintensiven Herstellungsschritte der Bekleidungsindustrie. Ihre Wettbewerbsfähigkeit generieren die relevanten Zulieferer primär durch sehr niedrige Lohnkosten in der lokalen Industrie. Die heimische Produktion ist auf das Nähen, genauer, das Zusammennähen einzelner Komponenten zu einem dreidimensionalen Bekleidungsstück, beschränkt. Daher bleibt die erzielte Wertschöpfung der lokalen Fertigung gering. Die Zulieferer sind von den für die Weiterverarbeitung bestimmten Importen an Textilien abhängig. Die für

die Bekleidungsproduktion verwendeten Textilien können innerhalb der textilen Wertschöpfungskette die Hälfte der gesamten Produktionskosten ausmachen. Der vorgestellte VS-Index, d.h. der wertmäßige Anteil der importierten Textilien an den gesamten Bekleidungsexporten, ist bei den relativ kleinen Niedriglohnländern, eben den typischen Zulieferern im Rahmen von OPP, sehr hoch. Im Jahre 2001 lag der wertmäßige Anteil der importierten Halbfertigprodukte an den Gesamtexporten von Textilien und auch von Bekleidung beispielsweise in Marokko, Tschechien und Rumänien, welche an erster Stelle als Zulieferer für die EU tätig sind, bei über 30 %¹⁸⁰.

Die mit Abstand wichtigste Auswirkung für ein Land, das im Rahmen eines OPP als Zulieferer ausgewählt wird, ist die Schaffung von Arbeitsplätzen in der lokalen Industrie. Gerade in den betroffenen EL hat diese Komponente entscheidende soziale Bedeutung. Die Anforderungen an die Arbeiter in der BI sind im Vergleich zu anderen Herstellungsschritten der TBI gering. Die an den Standorten der Zulieferindustrie tätigen Arbeitskräfte sind deshalb in der Mehrzahl schlecht ausgebildet und erhalten niedrige Löhne. Zudem überwiegt der Anteil weiblicher Beschäftigter im Rahmen der in der Konfektion eingesetzten Arbeitskräfte. Vor diesem Hintergrund sind die Beschäftigten der TBI an den Standorten der Zulieferer sehr verwundbar hinsichtlich des möglichen Verlusts ihres Arbeitsplatzes, da sie aufgrund ihres allgemein geringen Ausbildungsniveaus schwer eine neue Tätigkeit finden¹⁸¹. In den arabischen Mittelmeeranrainerstaaten Ägypten, Jordanien, Libanon, Syrien und der Türkei umfasste die TBI bereits im Jahre 1995 jeweils mindestens 30 % der Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie, in Marokko und Tunesien sogar 40 %, ohne den in einigen der Länder bedeutenden informellen Sektor dabei miteinzurechnen¹⁸².

Im Rahmen der auf der Grundlage von OPP etablierten Austauschbeziehungen können die SCM ihren weltweit verteilten Zulieferern den Zugang zu qualitativ hochwertigen *Inputs* für die Produktion, modernen Herstellungstechnologien und Fachwissen ermöglichen. Für die Zulieferer hängt der Zugang zu den für die industrielle Weiterentwicklung der lokalen Herstellung essentiellen Komponenten und Informationen allerdings von der Bereitschaft der SCM ab, diese zur Verfügung zu stellen. Der Aufbau lokaler Kapazitäten zur Übernahme zusätzlicher, über die Konfektion hinausgehende und einen höheren Mehrwert erwirtschaftender Herstel-

¹⁸⁰ KYVIK NORDÅS (2004), S. 9, Fig. 2.

¹⁸¹ AUDET (2004), S. 85. KYVIK NORDÅS (2004), S. 22. QUEFELEC (2003), S. 2.

¹⁸² KHEIR EL-DIN (2000), S. 3.

lungsschritte ist somit eng mit der Zielsetzung verbunden, welche die SCM mit der Einbeziehung eines bestimmten Produzenten in ihre Zulieferkette verfolgen. Markenartikelhersteller beispielsweise, welche globale Produktionsstandorte lediglich für das Zusammennähen importierter Halbfertigprodukte nutzen, geben vergleichsweise wenig Informationen an die relevanten lokalen Hersteller weiter. Markenfirmen, welche ihre global verteilten Zulieferer sämtliche industriellen Arbeitsschritte und Teile der Logistik abwickeln lassen, stellen ihren Auftragnehmern umfangreiches Fachwissen zur Verfügung. Somit können wertvolle Entwicklungsimpulse für die lokale TBI erzielt werden. Allerdings versorgen die SCM ihre Zulieferer lediglich für die Produktion ganz bestimmter Produkte mit *Inputs* und Informationen. Wie bereits dargestellt wurde, wählen die SCM nämlich ganz dezidiert Standorte für die Herstellung konkreter Produkte nach bestimmten Kriterien aus. Vor diesem Hintergrund beschränkt sich die industrielle Entwicklung an Produktionsstandorten der Zulieferer zunächst stets auf die Bereiche, welche zur Herstellung der relevanten Produkte benötigt werden¹⁸³.

Gerade anhand der Fallbeispiele Marokko und Tunesien lassen sich aber gegenteilige Effekte der Zulieferertätigkeit im Rahmen von OPP ausmachen. Die marokkanische TBI bezieht die für die Fertigung von Bekleidung benötigten Textilien fast ausschließlich aus der EU. Die Intensivierung der OPP-Produktion für die EU führte während des Zeitraums zwischen den Jahren 1995 bis 2000 bei einer stabilen Gesamtproduktion der TBI zu einem Umsatzrückgang in der marokkanischen TI von 14 %. Gleichzeitig wuchs der Umsatz der lokalen Bekleidungsproduktion um 27 %¹⁸⁴. Eine ähnliche Entwicklung war in Tunesien zu beobachten. Der Anteil der Bekleidungsproduktion an der tunesischen TBI stieg zwischen den Jahren 1997 und 2002 von 62 % auf 74 %¹⁸⁵. Die verstärkte Einbindung in OPP mit europäischen SCM hat in Marokko und Tunesien somit zu einer Demontage der TI geführt und damit die Abhängigkeit der gesamten lokalen TBI von Importen erhöht.

Zudem befinden sich die Standorte der Zulieferindustrien in vielen Ländern in Sonderwirtschafts- oder Exportzonen. Die Zonen unterliegen meist speziellen gesetzlichen Rahmenbedingungen und bieten im Vergleich zum Rest des Landes vorteilhafte Konditionen hinsichtlich der Besteuerung von Unternehmen und der Infrastruktur für die Exportwirtschaft. In den Zonen ansässige Industrien sind nur gering mit der lokalen TBI verflochten und auf die Verarbeitung

¹⁸³ AUDET (2004), S. 82.

¹⁸⁴ IFM (2004), S. 258.

¹⁸⁵ Ebd., S. 265 ff.

importierter Halbfertigprodukte für den Re-export im Auftrag ausländischer Unternehmen spezialisiert¹⁸⁶. In diesem Zusammenhang wird in der einschlägigen Literatur die These vertreten, dass die OPP zwischen Marokko und seinen europäischen Auftraggebern im Königreich zu einer „dualen Wirtschaft“ geführt haben. Die Zulieferindustrie für Europa wächst danach stark, entfaltet aber aufgrund der geringen Verflechtung keine Effekte für die gesamte Volkswirtschaft. Die Gefahr bestünde, dass auch andere Mittelmeeranrainerstaaten zu sog. *leopard-spot economies* werden, d.h. dass sich wirtschaftliches Wachstum und somit Entwicklung, lediglich in den Sektoren konzentriert, in denen Satelliten-Produzenten für die EU tätig sind¹⁸⁷.

Abschließend muss noch erwähnt werden, dass es den SCM stets möglich ist, die einmal in ein EL ausgelagerten Produktionsschritte der Konfektion aufgrund der Charakteristika des Herstellungsprozesses relativ leicht und kostengünstig, beispielsweise im Zuge steigender Lohnkosten am zunächst gewählten Standort, ein weiteres Mal zu verlagern. Die für die SCM jederzeit bestehende Option einer erneuten Standortverlagerung, verhindert die Entfaltung langfristiger Entwicklungseffekte für die lokale TBI der Zulieferer.

Wie dargestellt werden konnte, bewirkt die Einbindung in OPP mit den SCM in den westlichen IL für die relevanten Zulieferer in den EL nicht gleichzeitig den Ausbau bzw. die Vertiefung der Kapazitäten ihrer lokalen TBI. In jedem Fall aber erhöht sich die Abhängigkeit der Zulieferer von den SCM mit der Intensivierung der Austauschbeziehungen im Rahmen von OPP. Im Zusammenhang mit der hohen Kaufkraft und der Dominanz einzelner großer Konzerne des Verteilungssektors, wird die Asymmetrie des Abhängigkeitsverhältnisses zwischen den SCM und ihren Zulieferer bei der industriellen Untervergabe im Rahmen von OPP noch verstärkt.

1.4 TBI Asiens – Sprengung regionaler Strukturen

Das dritte, die globale TBI dominierende regionale Produktions- und Handelszentrum, ist Asien. Die Region ist der weltweit wichtigste Standort für die Herstellung von T/B. Asien verantwortete bereits im Jahr 1998 39 % der globalen Gesamtproduktion an Textilien und 45 % aller auf der Welt hergestellten Bekleidungsartikel¹⁸⁸. Auch die Entwicklung der asiatischen TBI war in ihrer Entstehungsphase von OPP-Strukturen und einer hohen Regionalität geprägt. Seit Mitte

¹⁸⁶ NIENHAUS (1999b), S. 108.

¹⁸⁷ JOFFÉ (1998), S. 259. KHEIR EL-DIN (2000), S. 15.

¹⁸⁸ STENGG (2001), S. 20. Der Anteil der EU an der weltweiten Gesamtproduktion von Textilien betrug im Jahr 1998 29 %, was exakt dem gemeinsamen Anteil von Nord- und Lateinamerikas entsprach. Hinsichtlich der Produktion von Bekleidung steuerten Nord- und Lateinamerika und die EU jeweils 26 % bei. Afrika war im gleichen Jahr lediglich für 2 % der globalen Produktion von T/B verantwortlich.

der neunziger Jahre wird die Entwicklung der asiatischen TBI jedoch durch den Aufstieg Chinas und Indiens zu den weltweit führenden Produzenten und Exporteuren für T/B bestimmt. In etwa also zum gleichen Zeitpunkt als die USA und die EU durch die Etablierung der NAFTA, der Zollunion mit der Türkei und der Vereinbarung zur Schaffung der EMFHZ, die Strukturen der betroffenen regionalen TBI verfestigten, manifestierten sich die Produktions- und Exportkapazitäten Chinas und Indiens. Die Expansion Chinas, und in geringerem Maße Indiens, auf dem Weltmarkt für T/B, beendete den regionalen Charakter der asiatischen Produktions- und Handelsstrukturen für T/B und initiierte eine zweite Dimension der Internationalisierung der TBI.

Die Entstehungsphase der asiatischen TBI war geprägt von Standortverlagerungen innerhalb der Region, die mit dem Niedergang der japanischen TBI in den 1970er Jahren ihren Anfang nahmen. Aufgrund gestiegener Lohnkosten verlor Japan seine komparativen Vorteile für die Herstellung von T/B und lagerte insbesondere die arbeitsintensiven Produktionen aus. Mitte der 70er Jahre lieferten Hongkong, Südkorea und Taiwan gemeinsam bereits 70 % aller aus den EL stammenden Bekleidungsexporte. Vor dem Hintergrund der dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung der Länder, verloren wiederum auch sie ihre Standortvorteile zunächst für die arbeitsintensive Herstellung von Bekleidungsartikeln und lagerten die relevanten Herstellungsschritte nach China sowie in die heutigen Mitgliedsstaaten der „*Association of Southeast Asian Nations*“ (ASEAN) Thailand, Indonesien, Malaysia, Philippinen und Singapur aus. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1970 und 1996 steigerten die ASEAN-Staaten ihren Anteil an den Exporten aller EL daraufhin bei Textilien um das Dreifache und bei Bekleidung gar um das Fünffache. Die ASEAN-Staaten selbst wurden allerdings bis zum Jahre 1996 wiederum von den südasiatischen Staaten Bangladesch, Indien, Nepal, Pakistan und Sri Lanka als global führende Exporteure für Textilien abgelöst und hinsichtlich des Exports von Bekleidung zogen die genannten Staaten mit den ASEAN gleich. Zu diesem Zeitpunkt lieferten Hongkong, Südkorea und Taiwan lediglich noch 18 % aller aus EL stammenden Bekleidungsexporte. Während die Standortverschiebungen in der globalen TBI bis in die 70er Jahre primär von Verlagerungen aus Japan, den europäischen und nordamerikanischen IL in EL bestimmt wurden und dieser Trend in Europa und Nordamerika anhielt, kam es seit Mitte der 70er Jahre bis zur Mitte der neunziger Jahre in der asiatischen TBI zu Verschiebungen zwischen einzelnen EL. Die Weltmarktanteile

der Region, welche Hongkong, Südkorea und Taiwan verloren, wurden durch den Anstieg der Exporte aus China, den ASEAN-Staaten und Südasien kompensiert¹⁸⁹.

Heute agieren in Hongkong, Südkorea und Taiwan primär die SCM der asiatischen TBI. In diesem Zusammenhang ist insbesondere das von den SCM in Hongkong aufgebaute weitverzweigte Netzwerk an regionalen Zulieferern anzuführen. Im Rahmen einer sog. „Dreiecks-Produktion“ konzentrierten sich die SCM in Hongkong auf das Design von T/B-Artikeln, den Aufbau eigener Marken und die Vermarktung sowie die Verteilung der in Asien hergestellten Produkte an Endverbraucher auf der ganzen Welt. Die SCM koordinieren und überwachen die Zulieferkette und legen gegenüber dem ausgewählten Hauptproduzenten die zu verwendenden Textilien fest und geben das Design des Artikels vor. Dem Hauptproduzenten ist es danach freigestellt, durch Unterauftragnahme einzelne Produktionsschritte selbst auszulagern, solange er am Ende die vom SCM genau festgelegten Anforderungen an das Endprodukt erfüllt. Hierzu muss der Hersteller natürlich selbst über Fähigkeiten in den Bereichen Design, Logistik und Qualitätskontrolle sowie über einen Zugang zu den geeigneten Textilien und die benötigte Ausrüstung verfügen¹⁹⁰.

1.4.1 Chinas Aufstieg zum Weltmarktführer

Im Jahre 1970 lag der Anteil Chinas an den aus den EL stammenden Exporten von Textilien noch unter 14 % und bei Bekleidung bei lediglich 5 %. Im Zuge der Ansiedlungen von aus Japan, Hongkong, Südkorea und Taiwan ausgelagerten Produktionen, stiegen die chinesischen Bekleidungsexporte in der Folgezeit stark an. Zunächst lieferten Japan, Hongkong, Südkorea und Taiwan im Rahmen von OPP die für die Bekleidungsherstellung benötigten Textilien nach China, wo die Bekleidungsartikel zusammengenäht wurden und danach wiederum via Hongkong auf den Weltmarkt gelangten. China baute jedoch auch seine heimische Textilindustrie kontinuierlich aus. Im Jahre 1988 exportierte China bereits 22 % aller aus EL stammenden Ausfuhren an Textilien¹⁹¹. Zwischen den Jahren 1990 und 1998 stiegen Chinas Exporte an Textilien wertmäßig um 84,5 % und an Bekleidung gar um 169,1 %. Damit baute China seine Weltmarktanteile im relevanten Zeitraum für Textilien von 12,7 % auf 16,2 % und für Bekleidung von 14,6 % auf 23,7 % aus¹⁹².

¹⁸⁹ YANG (1999), S. 3 ff.

¹⁹⁰ AUDET (2004), S. 33.

¹⁹¹ YANG (1999), S. 3.

¹⁹² STENGG (2001), S. 54, Annex 4.

Bereits im Jahre 1995 war China zum größten Exporteur für T/B weltweit geworden. Durch die Rückgabe der ehemaligen britischen Kronkolonie Hongkong an China am 1. Juli 1997 erhielten die chinesischen Hersteller Zugang zu den finanziellen Ressourcen, dem ausgeklügelten Verteilungsnetz und der Expertise der hier ansässigen SCM in den Bereichen Design und Vermarktung¹⁹³. Bis zum Jahr 2002 steigerte China seine Weltmarktanteile aufgrund durchschnittlicher jährlicher Wachstumsraten der Produktion von 8 % noch einmal im Segment für Textilien auf 22 % und bei Bekleidung auf 30 %¹⁹⁴.

Repräsentierte im Jahre 1994 noch Japan den wichtigsten Absatzmarkt für chinesische Exporte an T/B, verstärkte China seit Mitte der neunziger Jahre seine Ausfuhren in die EU und die USA. Im Jahr 2002 gingen bereits 25 % der chinesischen Gesamtausfuhren an Bekleidung in die USA¹⁹⁵. Auch in diesem Zusammenhang konnten chinesische Produzenten Hongkong als Drehscheibe für ihr Exportgeschäft nutzen, verfügte die Sonderverwaltungszone doch seit dem Jahre 1995 über eine eigene WTO-Mitgliedschaft und damit einen gegenüber der Volksrepublik China privilegierten Zugang auf die weltweit wichtigsten Absatzmärkte¹⁹⁶. Wie dargestellt wurde, hat die globale Expansion chinesischer Ausfuhren an T/B längst auch den ägyptischen Markt erreicht. China zählt zu den wichtigsten Lieferanten der von Ägypten eingeführten Textilien. Auf der Grundlage empirischer Beobachtungen des Angebots der Strassenhändler in der Umgebung des Midan Ataba und auf dem Khan al-Khalili sowie bezüglich der im formellen Einzelhandel vertriebenen Waren in Kairo, besteht Grund zu der Annahme, dass auch ein Großteil der auf dem ägyptischen Binnenmarkt gehandelten Heimtextilien und Bekleidungsartikel aus chinesischen Produktionen stammt.

Die TBI war die Triebkraft der chinesischen Industrialisierung und repräsentiert bis heute einen Schlüsselsektor der chinesischen Volkswirtschaft. Im Jahre 2004 erwirtschaftete die TBI 10 % des BIP und wertmäßig 20 % der gesamten Warenexporte¹⁹⁷. Die Expansion der chinesischen TBI seit den späten 70er Jahren erfolgte primär auf der Grundlage eines nahezu unbegrenzten

¹⁹³ GRUMIAU (2004), S. 5. KYVIK NORDÅS (2004), S. 27. Die offizielle Bezeichnung lautet „Sonderverwaltungszone Hongkong der Volksrepublik China“. Hongkong verfügt über einen Autonomiestatus und ist seit dem Jahr 1995 selbst Mitglied der WTO.

¹⁹⁴ IFM (2004), S. 172. KYVIK NORDÅS (2004), S. 16. Die Zahlen zu den Anteilen Chinas am globalen Handel berücksichtigen nicht den EU-internen Handel.

¹⁹⁵ IFM (2004), S. 240.

¹⁹⁶ Die Volksrepublik China trat der WTO erst im Jahre 2001 bei.

¹⁹⁷ IFM (2004), S. 172. YANG (1999), S. 7.

Reservoirs an billigen Arbeitskräften¹⁹⁸. Der Sektor produziert sehr arbeitsintensiv und beschäftigte im Jahr 2004 etwa 15 Mio. Arbeitskräfte¹⁹⁹.

Die chinesische TI wird von großen Staatsunternehmen dominiert und ist fokussiert auf die Verarbeitung lokal gewonnener Baumwolle. Im Jahre 2001 beschäftigten die Staatsbetriebe 50 % aller in der TI tätigen Arbeitskräfte. Sie litten dabei unter personeller Überbelegung sowie Überkapazitäten und Absatzproblemen. 40 % der staatlichen Betriebe in der chinesischen TBI fuhren im Jahre 2001 Verluste ein²⁰⁰. Trotzdem haben die Staatsbetriebe besseren Zugang zu Krediten, Arbeitskräften und Rohmaterialien als die Unternehmen des Privatsektors, da sie für die chinesische Regierung hinsichtlich des Beschäftigungsfaktors eine strategische Rolle einnehmen. Die Regierung hat zwar die Privatisierung der Unternehmen des öffentlichen Sektors proklamiert, aufgrund der Anzahl der betroffenen Arbeitsplätze verzögert sie jedoch die Umsetzung der Maßnahmen. Innerhalb der chinesischen BI umfassten private Betriebe bereits im Jahre 2001 90 % der Beschäftigten²⁰¹. Die BI ist allgemein sehr viel stärker in den Außenhandel involviert. Im Jahre 2002 waren chinesische Exporte an Bekleidung doppelt so viel wert wie die Ausfuhren an Textilien²⁰².

Die bis hierhin beschriebenen strukturellen Komponenten werden der realen Leistungsfähigkeit und Diversität der chinesischen TBI nicht gerecht. Die Verwendung importierter Textilien, welche im Jahre 2001 zu 80 % aus Japan, Hongkong, Korea und Taiwan stammen, bleibt auf den Exportsektor beschränkt²⁰³. China ist der weltweit größte Produzent von Baumwolltextilien. Auch wenn die gesamte chinesische TBI durch die Verarbeitung von Baumwolle dominiert wird, ist Chinas vorherige Exportspezialisierung auf Baumwolltextilien bereits seit den frühen 80er Jahren rückläufig. China ist eben auch der global führende Hersteller von künstlichen Textilien. Im Jahre 2002 produzierte die Volksrepublik bereits 33 % aller weltweit hergestellten Textilien dieser Art²⁰⁴. Die Wertschöpfungskette der chinesischen TBI ist lokal vollständig integriert, teilweise sogar im Rahmen einzelner Firmen. Im Jahre 2001 betrug der VS-Index der chinesischen TBI bei Textilien 8 % und bei Bekleidungsartikeln lediglich 6 %²⁰⁵. China tätigt kontinuierlich große Investitionen in die Diversifizierung und Modernisierung primär seiner

¹⁹⁸ YANG (1999), S. 18.

¹⁹⁹ IFM (2004), S. 176. Hinzu kommen noch etwa 13 Mio. Bauern, die natürliche Fasern produzieren, wie z.B. durch den Anbau von Baumwolle.

²⁰⁰ AUDET (2004), S. 40 und 41, Table 2.6.

²⁰¹ AUDET (2004), S. 40. IFM (2004), S. 176ff. YANG (1999), S. 10.

²⁰² IFM (2004), S. 179. YANG (1999), S. 9.

²⁰³ KYVIK NORDÅS (2004), S. 22.

²⁰⁴ Gherzi Group (2003), S. 5. IFM (2004), S. 179.

²⁰⁵ KYVIK NORDÅS (2004), S. 9, Figure 2.

Textilindustrie, wie z.B. in den Bereichen der Heimtextilien, Wollspinnerei und der industriellen Textilien. Allein im Jahr 2003 importierte China T/B-Maschinen im Wert von 5 Mrd. US\$, was einer Steigerung um 200 % der chinesischen Bezüge an Textilmaschinen im Vergleich zum Jahr 1999 entsprach²⁰⁶.

Hinsichtlich der Herstellung von T/B kann China nicht mehr als Niedriglohnland bezeichnet werden. Im Jahre 2002 waren die Lohnkosten in den Küstenregionen, dem Hauptstandort der chinesischen TBI, 20 % höher als in Indien oder Sri Lanka, 40 % höher als in Indonesien, doppelt so hoch wie in Pakistan und sogar 180 % höher als in Bangladesch. Bezieht man allerdings weitere, mit der Herstellung von T/B anfallende indirekte Kosten mit ein, kann China mit einem weltweit unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis aufwarten und ist daher als Standort für die Herstellung von T/B, auch hinsichtlich der exportorientierten Produktion von Bekleidung, äußerst attraktiv²⁰⁷. Vergleicht man beispielsweise die Produktionskosten in der TBI zwischen China und Indien, waren die gezahlten Stundenlöhne in Indien im Jahr 2000 zwar niedriger als in China. China verfügt jedoch über eine bessere Infrastruktur bezüglich der nationalen Verkehrsverbindungen, der Telekommunikation und Energieversorgung. Darüber hinaus sind die Kosten in China für Betriebsmittel wie z.B. Elektrizität und Wasser, die Preise für die lokale Baumwolle sowie die fälligen Unternehmenssteuern niedriger als in Indien. Die genannten Faktoren sorgen schließlich dafür, dass die TBI in China gegenüber Indien Kostenvorteile aufweist²⁰⁸. In der exportorientierten chinesischen Bekleidungsindustrie arbeiteten im Jahr 2000 bereits 5300 Betriebe, welche auf ausländische Direktinvestitionen zurückzuführen sind²⁰⁹.

Eine weitere Stärke der chinesischen TBI liegt in der Größe des heimischen Binnenmarkts. Zwar exportierte die chinesische TBI in 2002 25 % der Produktion. Im Jahre 2004 wurden die zukünftigen jährlichen Wachstumsraten des Binnenmarkts jedoch auf 10 % geschätzt. Die Zukunft der chinesischen TBI könnte eben somit auch in China liegen²¹⁰. Nach Schätzungen von *juststyle.com* betragen die auf dem chinesischen Binnenmarkt getätigten Verkäufe an Bekleidung bereits im Jahre 2005 über 73 Mrd. US\$ und für den Zeitraum 2006 bis 2012 wurde ein

²⁰⁶ AUDET (2004), S. 30.

²⁰⁷ IFM (2004), S. 177. Zudem verfügen abgelegene Standorte in Westchina nach wie vor über die weltweit niedrigsten Lohnkosten in der TBI.

²⁰⁸ Gherzi Group (2003), S. 6.

²⁰⁹ IFM (2004), S. 176.

²¹⁰ Ebd., S. 176 und 182.

weiterer Anstieg der Bekleidungsverkäufe um 42 % prognostiziert, welche damit im Jahre 2010 insgesamt mehr als 112 Mrd. US\$ betragen würden²¹¹.

Wie im Falle Japans, Hongkongs, Koreas und Taiwans zu Beginn der 70er Jahre, hat auch China vor dem Hintergrund seiner rasanten wirtschaftlichen Entwicklung längst damit begonnen, seine lokale Industrie und damit seine Exportwirtschaft zu diversifizieren. In der Folge nimmt die relative Bedeutung der TBI für den chinesischen Außenhandel seit Mitte der 80er Jahre stetig ab. Bereits im Zeitraum 1986 bis 1996 fiel der wertmäßige Anteil von T/B an den industriellen Gesamtexporten Chinas um 45 %²¹².

1.4.2 Expansion der indischen TBI

Neben der chinesischen trug auch die Expansion Indiens zu der sich seit Mitte der neunziger Jahre manifestierenden abermaligen Veränderung der internationalen Produktions- und Handelsstrukturen in der TBI bei. Wie im Falle Chinas nahm auch Indiens Aufstieg zu einem weltweit führenden Produzenten für T/B seinen Anfang mit der Auslagerung der TBI aus Hongkong, Südkorea und Taiwan ab Mitte der 70er Jahre.

Bereits im Jahre 2001 beschäftigte die indische TBI mit 35 Mio. Menschen nach der Landwirtschaft die meisten Arbeitskräfte auf dem Subkontinent. In 2002 trug die TBI mit 8 % zum BIP bei und war für 30 % der Exporteinnahmen Indiens verantwortlich²¹³. Indien exportierte im Jahr 2004 Textilien im Wert von 6,85 Mrd. US\$. Das waren 4 % der gesamten weltweit getätigten Ausfuhren an Textilien. Im Zeitraum zwischen den Jahren 2000 und 2004 konnte Indien seine Textilexporte durchschnittlich um 6 % pro Jahr steigern. Die indischen Bekleidungsausfuhren betrugen im Jahr 2004 wertmäßig 6,62 Mrd. US\$. Indien konnte seine Exporte an Bekleidung von 2000 bis 2004 um durchschnittlich 7 % jährlich steigern²¹⁴. Indien ist der drittgrößte Baumwollproduzent der Welt. Seine Kapazitäten im Bereich der Baumwollgarnspinnereien werden nur von China übertroffen²¹⁵. Noch vor der Türkei rangiert Indien bei den Baumwollgarnimporten auf dem EU-Markt an erster Stelle. Im Jahre 2002 führte es Baumwollgarne im Gesamtwert

²¹¹ MAYERS (2006). Verantwortlich für die prognostizierten hohen Wachstumsraten war das starke Wachstum der schon jetzt größten Bevölkerung der Welt, die ansteigende Urbanisierungsrate und nicht zuletzt die boomende Wirtschaft, welche zur Ausbildung wohlhabender städtischer Schichten geführt hat. Das Wachstum der ostchinesischen Städte brachte deren Bewohner in Berührung mit westlichen Moden und Produkten. Die Anfrage nach westlicher Mode steigt stetig an und wird von chinesischen Produzenten auch bedient. Doch der Markt bietet aufgrund seines Volumens zudem umfassende Möglichkeiten für Importeure und ausländische Einzelhandelsketten.

²¹² YANG (1999), S. 8.

²¹³ IFM (2004), S. 187.

²¹⁴ WTO (2006a), S. 173 und 180.

²¹⁵ IFM (2004), S. 191.

von 174 Mio. € in die EU ein und machte damit über 18 % der gesamten europäischen Einfuhren der Produkte aus²¹⁶.

Die indische TBI ist vertikal vollständig integriert und basiert in großen Teilen auf dem bereits erwähnten lokalen Baumwollanbau. Der VS-Index der indischen TBI lag im Jahre 2001 für Textilien bei 4 % und für Bekleidung bei lediglich 2 %²¹⁷. Neben den weitreichenden Kapazitäten der indischen TBI gibt es jedoch weitere Gründe für den sehr niedrigen VS-Index. Wie im Falle Chinas spielt die Größe des Binnenmarkts dabei eine wichtige Rolle. Für die indische Regierung bestehen die Hauptaufgaben der heimischen TBI darin, zum einen so viele Arbeitsplätze wie möglich zu schaffen und zum anderen die Bevölkerung mit preiswerten Gebrauchsgütern zu versorgen. In diesem Zusammenhang gelten in Indien Exportquoten für Baumwolle und Baumwollgarne, um die Versorgung der lokalen TI zu garantieren. Hinzu kommt die Verpflichtung für die Spinnereien einen bestimmten Anteil ihrer Produktion für die nachgelagerte lokale Weiterverarbeitung durch kleine und kleinste Unternehmen bereitzustellen, welche daraus auch heute noch zum großen Teil mit von Hand betriebenen Webstühlen Stoffe herstellen. Auch im Segment der Bekleidungsherstellung förderte die indische Regierung jahrzehntelang einseitig KKMU sowie deren arbeitsintensive Produktion und verhinderte damit die Entstehung von Betrieben optimaler Größe. Erst im Jahre 2002 hob die indische Regierung die Restriktionen für die Webereien und die BI hinsichtlich der Unternehmensgröße auf. Weiterhin jedoch wird die gesamte heimische TBI durch hohe Importzölle für Textilmaschinen, Baumwolle, Garne und Stoffe nach Außen geschützt. Die von Indien im Jahre 2002 durchschnittlich angewandten Importzollsätze betragen für Industrieerzeugnisse 34,1 %, für Textilien 39,0 % und für Bekleidungsartikel gar 40 %²¹⁸.

Die Industriepolitik der Regierung und die damit verbundenen staatlichen Interventionen haben für eine duale Struktur der indischen TBI gesorgt. Während die indische Textilindustrie über große, moderne Produktionseinheiten verfügt und vor allem im Bereich der Heimtextilien international wettbewerbsfähig ist, bleiben die Webereien sowie die Endbearbeitung von Stoffen für die nachgelagerte Bekleidungsproduktion die Schwachstellen in der lokalen indischen „Textilpipeline“. Hiervon ist der exportorientierte Bekleidungssektor in dem Sinne unmittelbar betroffen, dass er Schwierigkeiten hat, lokal die qualitativ hochwertigen Stoffe zu beschaffen,

²¹⁶ QUEFELEC (2003), S. 5, Tabelle 4.

²¹⁷ KYVIK NORDÅS (2004), S. 9, Figure 2.

²¹⁸ AUDET (2004), S. 45, Table 2.8.

die als *Inputs* für die Herstellung von Bekleidungsartikeln zum Absatz auf dem Weltmarkt benötigt werden. Die Attraktivität Indiens als Produktionsstandort wird zudem durch eine im internationalen Vergleich mangelhafte Infrastruktur gemindert, welche hohe Kosten bezüglich des Warentransports und der Betriebsmittel verursacht²¹⁹. Trotz der aufgezählten Nachteile und gerade nach den Reformen in der Industriepolitik im Jahre 2002, wächst vor allem die indische BI. Indische Exporteure arbeiten als Unterauftragnehmer für internationale Einkäufer und lieferten bereits im Jahre 2002 47,4 % der gesamten Textilexporte des Subkontinents auf den europäischen und US-amerikanischen Absatzmarkt. Mehr als 70 % der indischen Bekleidungsexporte werden auf den beiden weltweit wichtigsten Märkten abgesetzt²²⁰.

Wie im Falle Chinas liegt der größte komparative Vorteil der indischen TBI an dem nahezu unbegrenzten Reservoir an Arbeitskräften in Verbindung mit sehr niedrigen Lohnkosten. Hinsichtlich zukünftiger Perspektiven für die indische TBI könnte das kulturelle Erbe des Subkontinents neue Marktnischen erobern helfen. Produkte, welche mit traditionellen Farben, Mustern und Herstellungsmethoden gefertigt werden, versprechen gute Absatzmöglichkeiten gerade auf dem US-amerikanischen Markt. In diesem Zusammenhang existieren wie am Fallbeispiel der mexikanischen Torréon-Region bereits aufgezeigt wurde, auch in Indien traditionell auf die Herstellung bestimmter Produkte spezialisierte regionale *Cluster*²²¹.

Wie im Falle der beiden zuvor dargestellten regionalen Produktions- und Handelszentren, war die Entstehungsphase der asiatischen TBI von einer hohen Regionalität und OPP-Strukturen geprägt. Die frühe Entwicklung der chinesischen und indischen TBI war entscheidend von ihrer Rolle als Zulieferer für die SCM in Hongkong, Südkorea und Taiwan beeinflusst. Wie im Falle Mexikos und der Türkei haben die Austauschbeziehungen mit den jeweiligen, die regionale TBI dominierenden, SCM zum Wachstum der chinesischen und indischen TBI beigetragen. Spätestens seit Mitte der neunziger Jahre und im Gegensatz zur mexikanischen und türkischen TBI, haben China und Indien die Zusammenarbeit mit ihren traditionellen SCM jedoch nicht intensiviert, sondern sich aus den bestehenden Abhängigkeitsverhältnissen gelöst. Primär durch den rasanten Aufstieg Chinas zum führenden Akteur der globalen TBI, wurden die regionalen Strukturen der asiatischen TBI gesprengt. China und Indien haben ihre Exportwirtschaft im Bereich der TBI längst auf die Bedienung der beiden weltweit entscheidenden Absatzmärkte für T/B fokussiert und bauen ihre substantiellen Anteile am EU und US-Markt weiter aus. Da

²¹⁹ Ebd., S. 17. IFM (2004), S. 188 ff. KYVIK NORDÅS (2004), S. 9.

²²⁰ KYVIK NORDÅS (2004), S. 19 und 22.

²²¹ IFM (2004), S. 190.

auch der Exportsektor der ägyptischen TBI stark auf die beiden Absatzmärkte ausgerichtet ist, bedroht der Anstieg der aus China und Indien eingeführten Produkte dort unmittelbar die Anteile ägyptischer Importe. Die Expansion Chinas und in geringerem Maße Indiens auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt, bewirkt dort jedoch nicht nur einen verschärften Konkurrenzkampf um Absatzanteile für sämtliche Exporteure der globalen TBI, sie stellt zusätzlich die dort vorherrschenden regionalen Produktions- und Handelsstrukturen vor eine existentielle Herausforderung.

Die präsentierten, unvollständigen Einblicke in die internen Strukturen der TBI Chinas und Indiens können die Frage nach den Gründen für die global beiseitslose Erfolgsgeschichte der beiden Standorte nicht hinreichend beantworten. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit dienen sie aber dazu, zusätzliche Faktoren für die Entwicklung der TBI an einem Standort herauszustellen. Die Grundlage für den Aufbau weltweit konkurrenzloser Produktionskapazitäten repräsentierte sowohl für die chinesische als auch die indische TBI das auf lokaler Ebene nahezu unbegrenzte Reservoir an Arbeitskräften in Verbindung mit sehr niedrigen Lohnkosten. Wie die Analyse der textilen Herstellungskette gezeigt hat, stellen Lohnkosten primär im Segment der BI einen entscheidenden Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts dar. Gleichzeitig erbrachte die Untersuchung jedoch auch, dass die Determinante der Produkteinführungszeit bei Bekleidungsartikeln eine immer größere Bedeutung gewinnt. Wie gering die Lohnkosten in der chinesischen und indischen BI im weltweiten Vergleich sind, zeigt bereits die Tatsache, dass die beiden Standorte trotz ihrer großen räumlichen Distanz für substantielle Anteile am EU- und US-Markt in den relevanten Produktsegmenten verantwortlich sind. Aufgrund der angebotenen Preise für ihre Bekleidungsartikel sind chinesische und indische Bekleidungsexporteure in der Lage, den Nachteil des relativ weiten Transportwegs bis zu den entscheidenden Absatzmärkten wettzumachen.

Sowohl China als auch Indien verfügen über eine vertikal vollständig integrierte WSK im Segment der TBI. Auf lokaler Ebene umfasst die TBI sämtliche Schritte von der Herstellung natürlicher und künstlicher Rohstoffe, über die TBI bis hin zur Maschinenproduktion. Die gleichzeitige Diversifizierung der lokalen TBI führt zu einer geringen Abhängigkeit chinesischer und indischer Produzenten von ausländischen Zulieferern. Der Umstand hat dazu beigetragen, dass sich China und Indien aus der Subalternität von ihren regionalen SCM befreien konnten und ihre TBI heute in der Lage ist, den Anforderungen sämtlicher Absatzmärkte bzw. der europäischen und amerikanischen SCM gerecht zu werden.

In diesem Zusammenhang muss aber noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die im globalen Vergleich konkurrenzlose Größenordnung der lokalen Produktions- und Exportkapazitäten in China und Indien einen entscheidenden Grund für die Unabhängigkeit und die weltweite Expansion ihrer TBI repräsentierten. Abschließend bleibt anzuführen, dass die riesigen Binnenmärkte Chinas und Indiens nicht nur nahezu unbegrenzte Möglichkeiten für den lokalen Verteilungssektor eröffnen, sondern die Attraktivität der relevanten Standorte eben auch für ausländische Investitionen zusätzlich steigert.

Im Zusammenhang mit den skizzierten Fallbeispielen der chinesischen und indischen TBI lassen sich zudem Entwicklungsfaktoren identifizieren, welche die Einbettung der relevanten Industrien in die jeweiligen politischen Rahmenbedingungen betreffen. In China wie in Indien ist die Entwicklung der lokalen TBI aufgrund der Bedeutung des Sektors als Arbeitgeber und für die Versorgung der heimischen Bevölkerung mit Bedarfsgütern ein fester Bestandteil der staatlichen Sozialpolitik. Zudem sind die Regierungen im Rahmen des öffentlichen Sektors in der TBI selbst als Unternehmer aktiv. Vor diesem Hintergrund ist die TBI an beiden Standorten in hohem Maße staatlichen Interventionen ausgesetzt. Die Interventionen reichen von einer protektionistischen Außenhandelspolitik im Falle Indiens bis zur Privilegierung der Staatsunternehmen bezüglich des Zugangs zu Rohstoffen wie am Beispiel Chinas dargestellt. Die chinesische und die indische Regierung halten am großen öffentlichen Sektor innerhalb der TBI primär vor dem Hintergrund der damit verfolgten sozialpolitischen Ziele fest. Gleichzeitig haben sich aber beide Regierungen einer exportorientierten Entwicklungsstrategie verschrieben, die vor allem private Produzenten von T/B für ihre Expansion auf den Weltmärkten nutzen. Die ambivalente Politik der chinesischen und indischen Regierung hat zu einer dualen Struktur innerhalb der jeweiligen lokalen TBI geführt.

2 Globaler Warenaustausch mit T/B – vier Jahrzehnte gelenkter Handel

Die dargestellte Ausbildung der globalen Handels- und Produktionsstrukturen in der TBI ist nicht ohne die seit den 1960er Jahren ausgeübte außenhandelspolitische Reglementierung des internationalen Warenverkehrs mit T/B zu erklären. Wichtige Komponenten hinsichtlich der beteiligten Akteure, des zeitlichen Ablaufs und der genutzten Organisation der internationalen Arbeitsteilung sind gar ein direktes Ergebnis der politischen Rahmenbedingungen. Das etablierte globale Handelsregime für T/B hat dabei die wirtschaftliche Entwicklung auf lokaler Ebene in vielen Ländern während eines 45-jährigen Zeitraums mitbeeinflusst.

2.1 Komparative Wettbewerbsvorteile der Entwicklungs- bzw. Niedriglohnländer

Für zahlreiche EL kann der Aufbau einer lokalen Produktion von T/B den Beginn einer Industrialisierung der heimischen Wirtschaft bedeuten²²². Wie anhand der textilen Herstellungskette dargelegt wurde, sind die Eintrittsbarrieren primär im Bereich der BI im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren bezüglich Investitionen, Technologien und Ausbildung von Arbeitskräften relativ niedrig. Historisch betrachtet war die TBI die Triebkraft der Industrialisierung Großbritanniens während des frühen 19. Jahrhunderts, genauso wie im Falle Japans und Koreas nach dem 2. Weltkrieg, dem Aufstieg der sog. *newly industrialized countries* (NIC) Hongkong, Singapur und Taiwan seit den 1970er Jahren und schließlich auch für die rasante Entwicklung Chinas seit den 1980er Jahren. Neben der Landwirtschaft ist die TBI deswegen auch heute in vielen EL der wichtigste Wirtschaftssektor. Schließlich bietet die TBI für zahlreiche EL die Möglichkeit zum Aufbau einer Exportindustrie und damit ihre aktive Integration in den Weltmarkt.

Während der Anteil aller EL am Welthandel mit industriell gefertigten Exportprodukten im Jahre 1992 insgesamt weniger als 20 % betrug, waren sie im gleichen Jahr für mehr als die Hälfte der global getätigten Exporte an Textilien und für mehr als 75 % der gesamten Ausfuhren an Bekleidung verantwortlich²²³. Auch für die Hauptakteure in der TBI im Zusammenhang mit dem regionalen Fokus der vorliegenden Arbeit, Ägypten, Marokko, Syrien, Tunesien und Türkei, gilt, dass ihr Anteil am globalen Handel mit T/B höher ist, als ihr jeweiliger Anteil am weltweiten Handel mit Industrieerzeugnissen insgesamt²²⁴. Daraus kann abgeleitet werden, dass die EL über komparative Vorteile im Bereich der TBI verfügen. Die Wettbewerbsvorteile der EL lassen sich primär mit der lokalen Verfügbarkeit einer hohen Anzahl von billigen Arbeitskräften erklären. In diesem Zusammenhang ist auch der besonders hohe Anteil der EL am globalen Handel mit Bekleidung zu verstehen, deren Herstellung, wie aufgezeigt wurde, bis heute ein hohes Maß an Handarbeit erfordert.

2.2 Baumwollabkommen und Exportselbstbeschränkungen

Die Wettbewerbsvorteile der EL gegenüber den traditionellen Standorten der TBI in den damaligen IL manifestierten sich bereits nach dem Ende des 2. Weltkriegs mit dem Aufstieg Japans

²²² EL-NAGGAR (1996), S. 3.

²²³ KIRMANI (1996), S. 133.

²²⁴ KHEIR EL-DIN (2000), S. 1.

und Südkoreas zu führenden Exporteuren von T/B. Fortan betrieben die IL eine protektionistische Außenhandelspolitik um ihre bestehenden Kapazitäten bezüglich der TBI zu schützen und die Entfaltung der komparativen Vorteile der neuen Wettbewerber auf dem Weltmarkt zu verhindern. Die Erzeugnisse der TBI galten als „sensible Produkte“. Der Argumentation der damaligen IL folgend, konnte der Sektor somit nicht dem freien Wettbewerb ausgesetzt werden und der Zugang der Niedriglohnländer zu ihren Märkten musste „geregelt“ erfolgen²²⁵. Vor diesem Hintergrund ist zu verstehen, warum die Landwirtschaft und die TBI im Jahre 1948 auf Initiative der damaligen IL nicht in das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) integriert wurden, welches auf die Förderung des weltweiten Handels durch den Abbau von Zöllen, Abgaben und weiteren NTHH abzielte²²⁶.

Im Jahre 1955 verpflichtete sich Japan nach seinem Beitritt zum GATT-Vertragswerk seine Exporte an Baumwollprodukten in die USA selbst zu beschränken. Wiederum auf Initiative der amerikanischen Regierung folgte im Jahre 1961 das kurzfristige Baumwolltextilabkommen (STA), welches im Jahre 1962 in das langfristige Baumwolltextilabkommen (LTA) umgewandelt wurde. Das LTA regelte den Handel mit Waren, die aus mindestens 50 % Baumwolle bestanden, wurde mehrmals verlängert und bis zum Jahr 1973 traten dem anfänglich mit 19 Staaten vereinbarten Abkommen weitere 21 Länder bei. Durch die zunehmende Verwendung von synthetischen Fasern in der TBI sowie aufgrund der Tatsache, dass die USA im Rahmen des LTA bilaterale Verträge mit einzelnen asiatischen Staaten abgeschlossen hatten und damit den Druck auf andere T/B exportierende GATT-Mitglieder erhöhten, kam es zu Neuverhandlungen. Die Verhandlungen mündeten im Jahre 1974 im Abschluss des Multifaserabkommens (MFA) als Sonderkonvention im Rahmen des GATT, welches von 43 Parteien, einschließlich der Europäischen Gemeinschaft (EG), unterzeichnet wurde. Das MFA weitete die sektorale Ausnahmeregelung für die Erzeugnisse der TBI im Rahmen des GATT auf Produkte aus Wolle und Chemiefasern aus. Für die globale TBI wurde das Abkommen zum Inbegriff des mengenbeschränkenden Protektionismus²²⁷.

2.3 Die Multifaserabkommen (MFA)

Das MFA war ein System von bilateral verhandelten Abkommen unter einem multilateralen Rahmen. Die Konvention war ein temporäres Abkommen, welches ursprünglich im Jahre 1977 auslaufen sollte. Das MFA wurde jedoch immer wieder neuverhandelt und verlängert, so dass es bis zum

²²⁵ EL-NAGGAR (1996), S. 4. KIRMANI (1996), S. 138.

²²⁶ EL-NAGGAR (1996), S. 2 und 5.

²²⁷ Ebd., S. 3. HAAS (2005), S. 34/35. KIRMANI (1996), S. 135.

Jahresende 1994 insgesamt vier verschiedene Multifaserabkommen (I-IV) gab, von denen allein das Vierte drei Verlängerungen erfuhr. Zu diesem Zeitpunkt umfasste das MFA etwa 100 bilateral abgeschlossene Abkommen, welche 80 % der wertmäßig weltweit getätigten Ausfuhren an T/B reglementierten²²⁸.

Die im Rahmen des STA, LTA und MFA zwischen einzelnen Ex- und Importeuren geschlossenen bilateralen Verträge verstießen gegen die dem GATT zugrundeliegenden Prinzip der Meistbegünstigung (MFN), nach dem allen Handelspartnern eines Landes die gleichen Vorteile gewährt werden müssen, sowie gegen das Verbot der Kontingentierung, nach dem mengenmäßige Beschränkungen bei Im- oder Exporten grundsätzlich nicht zulässig sind.

Die Baumwoll- und schließlich das Multifaserabkommen begründeten die Abweichung von den Prinzipien des GATT mit drohenden Marktzerstörungen. Als Marktzerstörung wurde dabei die Situation definiert, während der ein erheblicher Anstieg der Importe eines bestimmten Exporteurs zu Preisen, die weit unter dem Preisniveau des Einfuhrlandes liegen, nicht auf Preisunterbietungs- oder Subventionsmaßnahmen beruhen und eine ernsthafte Beeinträchtigung oder Gefahr für heimische Produzenten darstellen. In diesem Fall erhielt das Einfuhrland durch die Abkommen die Möglichkeit, den lokalen Industriesektor selektiv gegenüber einzelnen Lieferanten mittels Kontingentierung, d.h. durch die Einrichtung von Quoten, zu schützen.

Die Festlegung von Importquoten war die wichtigste Form der außenhandelspolitischen Reglementierung des internationalen Handels mit T/B im Rahmen des MFA. Eine Importquote legt eine quantitative Obergrenze fest, über der keine zusätzlichen Einfuhren mehr erlaubt werden. Quoten werden für einen bestimmten Zeitraum für spezifische Handelswaren entweder bilateral oder als global geltende Richtlinien vereinbart. Bei den im Zusammenhang mit dem MFA eingeführten Quoten für T/B handelte es sich um bilateral für den Zeitraum eines Jahres vereinbarte Obergrenzen für ganz spezifische Produktkategorien. Im Rahmen des MFA sollten die Quoten den Industriestaaten eine zeitlich begrenzte Übergangsphase zur strukturellen Anpassung ihrer TBI ermöglichen, zu der sie der steigende Importdruck aus Niedriglohnländern zwang. Gleichzeitig versprach das MFA jedoch auch die Exportinteressen der Entwicklungsländer zu wahren.

In der Praxis erwies sich die Zielvorgabe jedoch schon allein durch die 20-jährige Laufzeit des Abkommens als fraglich. Zudem war es bald lediglich eine kleine Gruppe von IL, welche im

²²⁸ HAAS (2005), S. 35, Tab. 2, präsentiert eine Übersicht zu den internationalen Abkommen in der TBI. KIRMANI (1996), S. 138.

Rahmen des MFA selektiv Importquoten gegen einzelne Exporteure verhängte. Allen voran waren es die EU und die USA, die global über die mit Abstand wichtigsten Absatzmärkte für T/B verfügen. Am Ende des Jahres 1981 und noch im Rahmen des MFA II (1978-81), waren bereits 80 % der in die USA gelieferten Importe an T/B durch bilaterale Quotenvereinbarungen mit 20 Ländern und Beratungsmechanismen mit weiteren 11 Ländern beschränkt. Während der letzten, insgesamt vierten Phase des MFA im Zeitraum zwischen den Jahren 1991 und 1994 verhängten 6 Länder bzw. Staatengemeinschaften Importquoten für T/B: die EU, Finnland, Kanada, Norwegen, Österreich und die USA²²⁹. Die Glaubwürdigkeit der proklamierten Ziele des MFA litt zudem durch die Tatsache, dass der Handelsverkehr mit T/B zwischen den genannten IL nicht mittels Quoten beschränkt wurde²³⁰.

2.3.1 Protektionismus der EU und der USA zum Schutz ihrer lokalen TBI

Die nicht erfolgte Integration der TBI in das Regelwerk des GATT sowie die Konventionen im Rahmen des STA, LTA und schließlich des MFA gingen auf die Initiative der damaligen IL zurück. Die Reglementierung des weltweiten Handels mit T/B wurde somit auf Initiative der IL etabliert und im Laufe der Zeit schrittweise intensiviert und auf weitere Produktkategorien ausgeweitet. Dabei verstießen die Interventionen in den globalen Handelsverkehr mit T/B gegen die Grundprinzipien der von den IL selbst initiierten Vertragswerke und Organisationen zur Förderung des weltweiten Handels wie des GATT und der WTO. Durch den Abschluss des MFA räumten sich die IL eine Übergangsphase zur strukturellen Anpassung ihrer heimischen TBI ein, zu der sie aufgrund deren schwindender Wettbewerbsvorteile gezwungen waren. Durch die mehreren Neuauflagen und Laufzeitverlängerungen der verschiedenen MFA wurde die Übergangsphase immer wieder prolongiert.

Die Umstrukturierungsmaßnahmen der IL beinhalteten die mit dem Beginn der 70er Jahre einsetzende Auslagerung primär der arbeitsintensiven Herstellungsschritte ihrer heimischen Produktion in Niedriglohnländer. Der innerhalb der textilen Herstellungskette den meisten Mehrwert erwirtschaftende Verteilungssektor verblieb vollständig an ihren ursprünglichen Standorten in den IL. Von ihren traditionellen Zentren in der EU, den USA, Hongkong, Japan und Südkorea aus, administrierten die relevanten Akteure als SCM in der Folgezeit regionale Produktions- und Handelsstrukturen. Im Rahmen von OPP sicherten sie sich die Kontrolle über

²²⁹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 13.

²³⁰ KIRMANI (1996), S. 138.

ihre weltweit verteilten Zulieferer und bestimmten die Entwicklung der dortigen lokalen Produktionsstrukturen.

Auf der anderen Seite bestanden die Umstrukturierungsmaßnahmen der IL in der ökonomischen und technischen Optimierung ihrer lokalen industriellen Kapazitäten zur Herstellung von T/B. Aus struktur- und beschäftigungserhaltenden Interessen hielten die IL kontinuierlich am Großteil ihrer traditionellen Produktionsstandorte fest. Wie aufgezeigt wurde, waren es allen voran die EU und die USA, welche für ihre lokale TBI auf der Basis des MFA einen langfristigen Außenhandelsschutz implementierten. Die unmittelbaren Profiteure des MFA-Quotensystems waren somit die europäischen und amerikanischen Produzenten und Importeure, denn ihre Marktanteile auf den heimischen Binnenmärkten wurden durch den restriktiven Zugang für konkurrierende internationale Exporteure geschützt. Zusätzlich geben Quoten im Gegensatz zu Zöllen genaue Auskunft darüber, welche maximale Menge eines bestimmten Importguts in einem bestimmten Zeitraum eingeführt wird. Dies sorgte für eine hohe Planungssicherheit für amerikanische und europäische Produzenten. Importquoten verringern zudem die zwischen zwei Ländern ausgetauschte Anzahl einer bestimmten Ware. Die durch die MFA-Quoten somit künstlich erzeugte Knappheit an T/B-Waren in der EU und den USA ermöglichte es den lokalen Produzenten und Importeuren, sie zu weit höheren Preisen an die Endverbraucher abzusetzen, als zu den Preisen, die sie auf dem Weltmarkt erzielt hätten. Somit kamen die im Rahmen des quoten-beschränkten Handels entstandenen Gewinne nicht den Konsumenten, sondern den Importeuren und lokalen Produzenten in der EU und den USA zu Gute. Sie waren die Profiteure der in diesem Zusammenhang generierten Quoten-Renten²³¹.

Die Importquoten zum Schutz ihrer lokalen TBI ergänzten die EU und die USA durch ein Zollsystem, welches die Höhe des fälligen Importzolls an die erreichte Verarbeitungsstufe des relevanten T/B-Produktes koppelte. Im Vergleich zu anderen international gehandelten Industriegütern waren die angewandten Zollraten für T/B ohnehin sehr hoch. Das System der sog. *tariff escalation* belegte Einfuhren an textilen Rohmaterialien wie z.B. Baumwolle mit geringen Zollsätzen, während bei fertigen Textil- und Bekleidungsprodukten Zollhöchststraten angewendet werden. Im Hinblick auf die textile WSK schützten die EU und die USA somit insbesondere die Sektoren ihrer lokalen TBI, welche den höchsten Mehrwert erwirtschafteten²³².

²³¹ AUDET (2004), S. 47. BUELENS (2005), S. 7 und 18.

²³² ABREAU (1995), S. 58. AUDET (2004), S. 44. KIRMANI (1996), S. 134.

Die lokale TBI repräsentiert in der EU wie den USA einen aufgrund ihrer Beschäftigungsintensität wichtigen sozialen Faktor. Im Jahre 2000 waren in Deutschland immer noch 285.000 Arbeitskräfte in der TBI beschäftigt, in Großbritannien 258.000 und in den USA mehr als 1,1 Mio²³³. Zwar sinkt die rein wirtschaftliche Relevanz der TBI für die relevanten Standorte tendenziell stark, der Umsatz der etwa 120.000 in der europäischen TBI aktiven Unternehmen betrug im Jahre 1999 jedoch insgesamt ca. 178 Mrd. €. Damit umfasste die TBI 4 % des Gesamtumsatzes der verarbeitenden Industrie in der EU²³⁴.

Aufgrund der im globalen Vergleich sich verringernden Wettbewerbfähigkeit ihrer lokalen Produktionsstandorte, primär bezüglich der Lohnkosten, bedingte das Festhalten der EU und der USA am Großteil der bestehenden Kapazitäten und der auf ihrer Grundlage generierten Renten den im Rahmen des MFA verhängten Außenhandelsschutz in Form von Importquoten in Kombination mit dem beschriebenen Importzollsystem. Der Großteil der industriellen Produktion zur Herstellung von T/B in den EU und den USA blieb nur durch den intensiven Protektionismus überlebensfähig. Der Außenhandelsschutz war die entscheidende Grundlage dafür, dass europäische und amerikanische Produzenten zu den dominierenden Exporteuren für T/B zählten²³⁵.

2.3.2 Schaffung künstlicher Marktstrukturen in der globalen TBI

Die EU und die USA nutzten die unter dem Regime des MFA zulässigen Handelsbeschränkungen somit zum direkten Schutz ihrer lokalen Kapazitäten im Bereich der TBI. Zudem dienten ihnen die Reglementierungsmechanismen zum Aufbau und der Kontrolle ihrer internationalen Handelsbeziehungen für T/B. Zu Beginn der 70er Jahre begannen europäische und US-amerikanische Firmen ihre Produktionen in Niedriglohnländer auszulagern und lokale SCM integrierten die Standorte in der Folgezeit in OPP.

Die Zulieferer wurden in diesem Zusammenhang nicht aufgrund ihrer langfristigen komparativen Wettbewerbsfähigkeit für die Herstellung von T/B ausgewählt. Entscheidend für ihre Integration in OPP waren primär die zum damaligen Zeitpunkt niedrigen Lohnkosten, ihre geographische Nähe zu den von den relevanten SCM kontrollierten Absatzmärkten oder rein außenpolitische Gründe. In der Mehrzahl lagen die ausgewählten Zulieferer in unmittelbarer Nähe

²³³ AUDET (2004), S. 79.

²³⁴ STENGG (2001), S. 5. Die angegebenen Zahlen schließen die Produktion chemischer Fasern mit ein.

²³⁵ HAAS (2005), S. 35.

zu den Zentren der SCM, was die aufgezeigte Regionalisierung der internationalen Produktions- und Handelsstrukturen im Bereich der TBI bedingte. Zudem handelte es sich bei einem Großteil der von den amerikanischen und europäischen SCM ausgewählten Zulieferer um hinsichtlich ihrer Einwohnerzahl relativ kleine EL. Beispielsweise exportierten weder Rumänien noch die Dominikanische Republik im Jahre 1980 industriell gefertigte T/B-Produkte, stiegen aber auf der Grundlage ihrer Einbindung in OPP mit europäischen bzw. amerikanischen SCM bis zum Jahre 2004 unter die 15 größten globalen Exporteure für Bekleidung auf²³⁶. Hinsichtlich der Einwohnerzahl und der geographischen Entfernung zu den Absatzmärkten in der EU und den USA, repräsentierte der Aufstieg der TBI in Bangladesch in diesem Zusammenhang eine spektakuläre Ausnahme. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1983 und 2001 stiegen die Exporte Bangladeschs an fertigen Bekleidungsartikeln von 32 Mio. US\$ auf über 5 Mrd. US\$ an. Damit war das Land zum fünftgrößten Lieferanten der EU und zum sechsgrößten Importeur in den USA für Bekleidungsartikel geworden²³⁷.

Im Falle der meisten Zulieferer unterstützten die SCM keine Vertiefung der lokalen industriellen Kapazitäten im Bereich der TBI, beispielsweise in Form von zusätzlichen Investitionen. Einzelne Zulieferer hingegen förderten die SCM in der EU und den USA mit vermehrten Investitionen zum Ausbau ihrer lokalen TBI und der Einrichtung privilegierter Zugänge zu ihren Absatzmärkten im Rahmen von Handelsabkommen. Vor diesem Hintergrund wurden der Türkei und Mexiko der Aufstieg zu führenden Produzenten und Exporteuren in der globalen TBI ermöglicht.

Gegenüber allen anderen Produzenten und Exporteuren, welche nicht in OPP mit ihren lokalen SCM eingebunden waren, implementierten die EU und die USA eine diskriminierende Handelspolitik. Um deren Einfuhren auf ihren Absatzmärkten zu begrenzen, nutzten sie die im Rahmen des MFA zulässigen Importquoten. Das in Kombination mit den Quoten von der EU und den USA angewendete Zollsystem bewirkte darüber hinaus, dass Exporte an textilen Fertigprodukten aus den nicht in OPP mit ihren lokalen SCM eingebundenen Exportländern beschränkt, gleichzeitig jedoch deren Ausfuhren an Rohmaterialien gefördert wurden. Durch ihre Außenhandelspolitik behinderten die EU und die USA in den relevanten Exportländern verfolgte Bemühungen zur Vertiefung der lokalen TBI. Die diskriminierende Handelspolitik der EU und

²³⁶ AUDET (2004), S. 42.

²³⁷ IFM (2004), S. 247 ff.

der USA richtete sich primär gegen Länder die im globalen Vergleich über die höchsten komparativen Vorteile für die Produktion von T/B verfügten. Wie bereits aufgezeigt werden konnte, bedrohte vor allem die Expansion Chinas und anderer asiatischer Exportländer auf dem Weltmarkt die lokale TBI in der EU und den USA sowie das äußerst profitable OPP-Geschäft der dort ansässigen SCM mit ihren ausgewählten Partnerländern. Im Jahre 2004 und bereits auf der Grundlage des MFA-Nachfolgeabkommens verhängte die EU immer noch 205 Importquoten gegen 14 Länder. Mit Ausnahme Argentiniens und Perus waren alle diese Länder asiatische Staaten. China und Südkorea repräsentierten mit insgesamt 28 Quoten und Taiwan mit 25 Quoten die am stärksten beschränkten Exportländer²³⁸.

Die Effekte der durch die EU und die USA betriebenen selektiven Außenhandelspolitik im Bereich der TBI, lassen sich an der Entwicklung der Anteile einzelner Exportländer auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten im Zeitraum zwischen den Jahren 1995 und 2002, also wiederum bereits unter dem Regime des MFA-Nachfolgeabkommens, ablesen. Auf dem US-Markt stiegen die Importanteile Mexikos für Textilien während des genannten Referenzzeitraums von 7 % auf 11 % während die Anteile Chinas und Indiens bei 14 % und 5 % stagnierten. Eine ähnliche Entwicklung auf dem US-Markt war bezüglich der Importanteile für Bekleidungsartikel zu beobachten. Während Chinas und Indiens Anteile von 1995 bis 2002 mit 15 % und 4 % konstant blieben, baute Mexiko seine Marktanteile von 7 % auf 12 % aus.

Auch die Anteile auf dem europäischen Absatzmarkt für T/B spiegelten während des Referenzzeitraums nicht die eigentlichen Produktions- und Exportpotenziale Chinas und Indiens wider, sondern eher den Grad an Protektionismus, mit dem die EU deren Expansion beschränkte. Die Importanteile Chinas für Textilien in der EU stiegen lediglich geringfügig von 9 % auf 11 % an und die Gesamtanteile Indiens, des im Jahre 2002 größten Importeurs für Baumwollgarne in der EU, verringerten sich von 9 % auf 7 %. Im selben Zeitraum konnte die Türkei ihre Importanteile für Textilien auf dem EU-Markt von 10 % auf 16 % steigern. Der privilegierte Zugang der Türkei manifestierte sich auf dem EU-Markt auch im Segment für Bekleidungsartikel. Türkische Importe an Bekleidung konnten ihre Marktanteile von 10 % zwischen den Jahren 1995 und 2002 halten. Die selektive Privilegierung wird im Falle der von türkischen Exporteuren gehaltenen Anteile um so deutlicher, als dass sich während des selben Zeitraums die chine-

²³⁸ BUELENS (2005), S. 9.

sische Expansion bezüglich der Exporte an Bekleidungsartikeln trotz der Einfuhrbeschränkungen auf dem EU-Markt offenbarte. Die chinesischen Importanteile stiegen von 14 % auf 20 %. Die Importanteile Indiens für Bekleidung auf dem EU-Markt fielen hingegen von 7 % auf 5 %²³⁹.

Wie dargestellt werden konnte, wurde das Wachstum der Anteile Chinas auf dem europäischen und US-amerikanischen Absatzmarkt verlangsamt. Wie im Falle Japans und Koreas unmittelbar nach dem 2. Weltkrieg auf der Grundlage von Selbstbeschränkungsverpflichtungen sowie dem STA und LTA, wurde der seit Mitte der 70er Jahre beginnende Aufstieg Chinas zum weltweit führenden Produzenten und Exporteur für T/B durch das MFA hinausgezögert²⁴⁰. Im Zusammenhang mit der Betrachtung des EU-Markts zeigt sich, dass die chinesische Expansion primär die Anteile regionaler Konkurrenten wie Indien und der in unmittelbarer geographischer Nähe zum EU-Markt gelegenen, im globalen Vergleich, kleinen Exporteure bedrohte. Neben Indien verloren auch Marokko, Polen und Rumänien zwischen den Jahren 1995 und 2002 Importanteile für Bekleidungsprodukte auf dem EU-Markt. Die Struktur der lokalen TBI in den relativ kleinen Exportländern ist nahezu vollständig durch ihre Integration in OPP-Austauschverhältnisse als Zulieferer mit europäischen SCM geprägt. Die hohe Verwundbarkeit der lokalen TBI der Zulieferer wurde im Rahmen eines eigenen Abschnitts bereits betont und offenbarte sich nun im Zusammenhang mit den dargestellten Anteilsverlusten auf dem EU-Markt²⁴¹.

Die proklamierte Zielvorgabe des MFA, die Exportinteressen der EL zu wahren, wurde im Zusammenhang mit der auf der Grundlage des Abkommens durch die EU und die USA verfolgten Außenhandelspolitik nicht erreicht. Zunächst einmal muss an dieser Stelle erneut darauf hingewiesen werden, dass die EU und die USA im Rahmen des MFA ihren gegenseitigen Austausch mit T/B nicht durch Quoten beschränkten. Die im Zusammenhang mit dem MFA erlaubten Reglementierungen nutzten sie dafür, die Exporte einzelner EL zu fördern, gleichzeitig aber die Ausfuhren der wettbewerbsfähigsten Exporteure im Bereich der TBI auf den bedeutendsten Absatzmärkten zu begrenzen²⁴². Weltweit hat das MFA die effizienten Exportunternehmen potentielle Einnahmen gekostet. Am Beispiel China lässt sich die Wirkung des MFA auf lokaler Ebene gut veranschaulichen.

²³⁹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 16 ff. Die präsentierten Anteile Chinas am EU- und US-Markt schließen nicht die Anteile Hongkongs und der Republik Chinas auf Taiwan mit ein.

²⁴⁰ BUELENS (2005), S. 17, vergleicht die Wirkung des MFA-Quotensystems für China mit einer "Zwangsjacke".

²⁴¹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 16 ff. Die präsentierten Anteile Chinas am EU- und US-Markt schließen nicht die Anteile Hongkongs und der Republik Chinas auf Taiwan mit ein.

²⁴² ABREAU (1995), S. 58. HAAS (2005), S. 36. KYVIK NORDÅS (2004), S. 10. YANG (1999), S. 15.

Wie in allen vom MFA betroffenen Niedriglohnländern wurden auch in China die von der EU und den USA zuvor ausgeschriebenen Quoten jährlich an einzelne Exporteure vergeben. Zwar gestattete das komplexe System der MFA-Kontingentierung in der Praxis den betroffenen Exporteuren einige Flexibilität hinsichtlich der Vergabe der Quoten, doch spielte dabei die Exportleistung des Vorjahres die entscheidende Rolle. Deshalb blieb eine bestimmte Vergabestruktur meist langfristig bestehen²⁴³. Die *China Textile Import and Export Cooperation* war für die Regelung der MFA-Quoten verantwortlich und vergab diese aus politischen Gründen ausschließlich an Staatsbetriebe. Die wettbewerbsfähigeren privaten chinesischen T/B Unternehmen wurden so systematisch und langfristig in ihren Exportmöglichkeiten eingeschränkt²⁴⁴.

Christian Buelens beschrieb die Wirkung des MFA in diesem Zusammenhang als einen „doppelten Effizienzverlust“. Einmal würden die Produktion und die Ausfuhren der Länder mit den größten Wettbewerbsvorteilen eingeschränkt und zum anderen träten Investitionen und Produktionssteigerungen in Exportländern auf, welche über keine komparativen Vorteile für die Herstellung von T/B verfügen²⁴⁵. Die solchen Exportländern gewährten künstlichen Wettbewerbsvorteile und die gleichzeitige, quantitative Beschränkung der Exporte aus den Ländern mit den höchsten realen komparativen Vorteilen sorgten zusätzlich für eine Umleitung des internationalen Warenverkehrs mit T/B (*trade diversion*)²⁴⁶. Somit bleibt abschließend festzuhalten, dass das MFA die Schaffung künstlicher Marktstrukturen bezüglich der internationalen Produktion und des Handels im Bereich der TBI ermöglicht hat. Im Hinblick auf die Vorreiterrolle der EU und den USA, spielten gerade bei der Ausbildung der von ihnen geschaffenen regionalen Produktions- und Handelszentren im Zusammenhang mit der Internationalisierung der TBI, Marktmechanismen eine untergeordnete Rolle. Die im Rahmen des MFA verhängten Importquoten in Kombination mit dem angewandten Zollsystem haben die strukturelle Anpassung der TBI in der EU und den USA nicht beschleunigt. Um die Renten der relevanten Akteure langfristig zu sichern und im Widerspruch zu seiner eigentlichen Zielsetzung, hat das MFA stärker zur Erhaltung des vor dem Abkommen bestehenden status quo hinsichtlich der globalen Produktions- und Handelsstrukturen im Segment der TBI beigetragen.

²⁴³ AUDET (2004), S. 192 und 203. Betroffene Importeure in der EU und den USA konnten einen Teil einer unerfüllten Quote von einer Produktkategorie in eine andere überführen („*swing*“), die unerfüllten Quoten des vorigen Jahres („*carry-over*“) oder Quoten vom folgenden Jahr nutzen („*carry-forward*“).

²⁴⁴ YANG, (1999), S. 13 und 19.

²⁴⁵ BUELENS (2005), S. 8.

²⁴⁶ STENGG (2001), S. 27.

2.3.3 Geographische Fragmentierung der textilen Herstellungskette

Vervollständigend bleibt noch hinzuzufügen, dass die unter dem Regime des MFA geschaffenen künstlichen Marktstrukturen für eine geographische Fragmentierung der textilen Herstellungskette gesorgt haben. Die einzelnen Produktionsschritte wurden zunächst durch die Auslagerungen aus den IL und in der Folgezeit im Rahmen der OPP auf teilweise räumlich weit voneinander entfernte Standorte auf globaler Ebene verteilt. Die textile Herstellungskette an sich ist aufgrund ihrer Vielstufigkeit sehr komplex. Auch an einem hinsichtlich der Produktion vollständig vertikal integrierten Standort stellt die Koordination der einzelnen Schritte deshalb eine Herausforderung dar. Im Rahmen der OPP bestand die Hauptaufgabe der SCM nun darin, die einzelnen auf weltweite Standorte verteilten Herstellungsschritte organisatorisch wieder zusammenzuführen. Dabei erhöhten die OPP durch die vermehrten Transporte und längeren Lagerfristen die Produktionskosten zur Herstellung fertiger T/B-Produkte. Standorte wie China oder Indien verfügen allein schon deshalb über einen Kostenvorteil, da sie sämtliche Schritte der textilen Herstellungskette auf lokaler Ebene integrieren. Die selektive Außenhandelspolitik der EU und der USA gegenüber einzelnen Exportländern führte dazu, dass benachteiligte Exporteure versuchten, Quotenbeschränkungen durch die Umleitung des Warenverkehrs über von Beschränkungen befreite Standorte zu umgehen (Transitverschiffung). Zudem kam es in vielen Fällen zu Falschdeklarierungen von Produkten hinsichtlich ihres Herkunftslands. Die Entwicklungen machten eine stärkere Kontrolle des Handels notwendig, die sich in erhöhten Überwachungskosten niederschlug²⁴⁷. Die genannten Kostennachteile des Quotensystems wurden jedoch durch das MFA maskiert, da es die wettbewerbsfähigere Konkurrenz am freien Zugang zu den entscheidenden Absatzmärkten hinderte.

Seit Mitte der 70er Jahre gewann neben dem Kosten- der Zeitfaktor (*time-to-market*) immer mehr an Bedeutung. Die auf der Grundlage des MFA und im Rahmen der OPP entstandenen international stark fragmentierten Produktionsstrukturen wurden dem Bedeutungsgewinn der Determinante nicht gerecht. Durch zusätzliche Transporte über zum Teil große Distanzen wurde die Lieferung von Endprodukten an die Verbraucher verkompliziert und die dafür benötigte Zeit verlängert. Auch wenn die SCM versuchten, durch die dargestellten *lean-retailing-* und *quick-response*-Programme dem genannten Trend gerecht zu werden, beeinträchtigte die

²⁴⁷ GRUMIAU (2004), S. 9, erwähnt in diesem Zusammenhang die Tätigkeit spezialisierter Quoten-Makler in Hongkong. KIRMANI (1996), S. 140. KYVIK NORDÅS (2004), S. 24.

geographische Fragmentierung die Reaktionszeit der globalen TBI auf sich verändernde Nachfragestrukturen erheblich²⁴⁸.

²⁴⁸ AUDET (2004), S. 14. STENGG (2001), S. 32.

V Außenhandel der ägyptischen TBI vor der globalen Handelsliberalisierung

1 Wertmäßige Entwicklung der Ex- und Importe an T/B

Im globalen Vergleich repräsentiert Ägypten einen relativ kleinen Exporteur für T/B. Im Jahre 2004 machten ägyptische Exporte an T/B lediglich 0,3 % der gesamten weltweit getätigten Exporte in der relevanten Produktkategorie aus. Von seinen Ausfuhren an Rohbaumwolle einmal abgesehen, lag Ägypten mit den genannten Anteilen am Weltmarkt noch hinter seinen regionalen Konkurrenten Jordanien, Marokko, Tunesien und der Türkei im Segment der TBI²⁴⁹.

Auf der Grundlage der Statistiken der WTO wird anhand Tab. 1 der ägyptische Außenhandel mit T/B im Jahre 1990 und für die Jahre 2000 bis 2004 wertmäßig dargestellt. Hinsichtlich der für die Analyse herangezogenen Datenbasis, werden die Zahlen nicht als präzise Werte verwendet, sondern dienen lediglich als Richtwerte, mit denen sich Trends und Entwicklungen identifizieren lassen.

Nach Angaben der WTO vom August des Jahres 2010, exportierte Ägypten im Jahr 2004 T/B-Produkte im Gesamtwert von mehr als 1,4 Mrd. US\$ und importierte Waren der entsprechenden Kategorien im Wert von knapp 1,1 Mrd. US\$. Die Außenhandelsbilanz Ägyptens im Jahre 1990 wie auch im Zeitraum zwischen den Jahren 2000 und 2004 bezüglich der Warengruppen an T/B war stets positiv. Zusätzlich zu dem hohen wertmäßigen Anteil von T/B an den Gesamtexporten, wird die Relevanz der TBI auf nationaler Ebene noch dadurch verstärkt, dass der ägyptische Außenhandel durch ein strukturelles Handelsbilanzdefizit charakterisiert ist.

Im Jahr 2004 war es allerdings nur mehr die positive Bilanz des Außenhandels mit Bekleidungsartikeln, der für das positive Gesamtergebnis des ägyptischen Handels mit T/B verant-

²⁴⁹ GHONEIM (2005), S. 9. Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey (ERF) (2004), S. 86. Die ägyptische Volkswirtschaft ist auch insgesamt weniger exportorientiert ausgerichtet, als die der genannten regionalen Wettbewerber auf dem Weltmarkt für T/B. Im Jahr 2001 machten Warenexporte am ägyptischen BIP 4,2 % aus, während der entsprechende Anteil am BIP Jordaniens (26 %), Marokkos (20,8 %), Tunesiens (33 %) und der Türkei (21 %) betrug. Zudem hatte sich der Anteil der Warenexporte am BIP Ägyptens im Gegensatz zu seinen regionalen Konkurrenten im Zeitraum zwischen 1985 und 2001 mehr als halbiert. BÜTTNER (1993), S. 178. Der ägyptische Außenhandel ist zusätzlich und bereits seit den 1960er Jahren durch ein Handelsbilanzdefizit charakterisiert. United Nations Commodity Trade Statistics Database (2010). Im Jahre 2004 bezifferten sich die gesamten Warenimporte Ägyptens auf 13,3 Mrd. US\$, während der Wert der Warenexporte lediglich 7,9 Mrd. US\$ betrug. Werte wurden gerundet.

wortlich war. Die ägyptischen Ausfuhren an Bekleidung waren insbesondere 2004 im Vergleich zum Vorjahr noch einmal stark angestiegen und hatten sich mit einem Wert von 870 Mio. US\$ seit 1990 versechsfacht.

Tab. 1: Divergierende Angaben zum ägyptischen Außenhandel mit T/B in den Jahren 1990 und 2000-2004 in Mio. US\$ (WTO 2006b und 2010)²⁵⁰

Warenfluss	Waren	Handelspartner	Referenzjahr						
			1990	2000	2001	2002	2003	2004	
WTO-Angaben vom 31.07.2006									
Exporte	Textilien	Welt		323	290	251	278	298	
	Bekleidung			243	239	208	233	284	
Importe	Textilien			206	198	190	206	274	
	Bekleidung			11	6	22	5	7	
WTO-Angaben vom 14.08.2010									
Exporte	Textilien		Welt	554	412	431	436	514	550
	Bekleidung	144		710	665	647	743	870	
Importe	Textilien	211		526	492	555	699	902	
	Bekleidung	9		404	305	161	152	210	

Die ägyptischen Einfuhren an Bekleidung unterlagen während des Referenzzeitraums starken Schwankungen. Hatten solche Importe im Jahre 1990 noch lediglich 9 Mio. US\$ betragen, stiegen sie bis zum Jahre 2000 auf 404 Mio. US\$. Bis zum Jahre 2004 verringerten sich die ägyptischen Bekleidungseinfuhren dann wieder auf 210 Mio. US\$. Auch wenn sich die Bekleidungsimporte damit seit 1990 mehr als verzwanzigfacht haben, bleibt die Durchdringung des ägyptischen Binnenmarkts durch eingeführte Bekleidungsartikel überschaubar.

Allerdings schätzte eine Studie der Amerikanischen Handelskammer in Kairo im Jahre 2004, dass zusätzlich zu den offiziellen Importen jährlich Bekleidungsartikel im Wert von mehr als

²⁵⁰ WTO (2006b). WTO (2010). Angaben zu Ex- und Importen in Mio. US\$ zu laufenden Preisen. Als ein Beispiel für die begrenzte Aussagekraft von numerischen Werten, wurden in die Tabelle 1 die Daten der WTO integriert, die im Rahmen von zwei, im Abstand von vier Jahren, durchgeführten Abfragen, erhoben wurden. Die beiden Datensätze der WTO, vom Juli des Jahres 2006 und vom August des Jahres 2010, enthielten divergierende Werte. Auf Nachfrage des Autors gab die Abteilung für internationale Handelsstatistiken der WTO in einer Stellungnahme an, dass eine Untersuchung die relevanten Zahlen als für zu niedrig befunden hatte und sie nachträglich geändert worden seien. Vor diesem Hintergrund werden deshalb die von der WTO im August des Jahres 2010 angegebenen Werte für die folgende Auswertung verwendet. Allerdings gab die WTO auch bezüglich der im Jahre 2010 korrigierten Zahlen zu bedenken, dass es sich dabei zum Teil lediglich um Schätzungen handele.

300 Mio. US\$ illegal auf den ägyptischen Binnenmarkt gelangen²⁵¹. Schließlich muss insbesondere bezüglich der Entwicklung der ägyptischen Importe an Bekleidung zusammenfassend noch einmal auf die vom Herausgeber der Zahlen selbst geäußerten Zweifel an deren Genauigkeit verwiesen werden.

Zwar waren nach Angaben der WTO auch die ägyptischen Exporte an Textilien von 2000 bis 2004 kontinuierlich angestiegen. Sie erreichten aber im Jahr 2004 mit einem Wert von 550 Mio. US\$ gerade einmal das Ergebnis aus dem Jahr 1990, als Ägypten in der Kategorie Waren im Wert 554 Mio. US\$ ausgeführt hatte. Auf der anderen Seite waren die Importe an Textilien im Jahr 2004 auf einen Rekordwert von 902 Mio. US\$ gestiegen. Im Jahre 1990 hatte der Außenhandel mit Textilien noch ein positives Gesamtergebnis ausgewiesen, von 2000 bis 2004 war die Bilanz jedoch stets negativ.

Aus den von der WTO bezogenen Werten bezüglich des ägyptischen Außenhandels mit T/B während des Zeitraums von 1990 bis 2004 lässt sich eine interessante Entwicklung in der ägyptischen TBI ablesen: Während auf der einen Seite die Ausfuhren an Bekleidung zunahmen und die entsprechenden Importe bei Weitem übertrafen, stiegen auf der anderen Seite die Importe an Textilien an, während die Exporte an solchen Produkten stagnierten. Anders formuliert, ging während des Referenzzeitraums der Anstieg der ägyptischen Ausfuhren an Bekleidung mit einem Anstieg der Einfuhren an Textilien einher.

1.2 Wichtigste Absatzmärkte und Lieferanten

Die wichtigsten Absatzmärkte für ägyptische Textilien waren im Jahr 2004 die EU (336 Mio. US\$), die USA (150 Mio. US\$), Kanada (8 Mio. US\$) und Japan (5 Mio. US\$). Die EU repräsentiert somit den mit Abstand wichtigsten Absatzmarkt für ägyptische Textilexporte. Im Jahre 2004 importierte sie wertmäßig mehr als doppelt so viele Textilien aus Ägypten wie die zweitplatzierten USA²⁵².

Bezüglich der ägyptischen Ausfuhren an Bekleidung waren im Jahre 2004 die USA (451 Mio. US\$), die EU (424 Mio. US\$) und Kanada (10 Mio. US\$) die Hauptdestinationen. Die USA

²⁵¹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 68.

²⁵² WTO (2006a), S. 170 ff. Die WTO merkt zu den Zahlen bezüglich der ägyptischen Textilexporte an, dass es sich dabei zumindest teilweise nicht um gesicherte Werte, sondern um Schätzungen handelt. Die angegebenen Werte für Kanada reflektieren fob-Preise.

repräsentieren somit, dicht gefolgt von der EU, den Hauptabsatzmarkt für ägyptische Bekleidungsexporte. Mit einem Importvolumen von 10 Mio. US\$ ist das drittplatzierte Kanada eher zu vernachlässigen²⁵³.

An dieser Stelle kann festgehalten werden, dass die EU und die USA die beiden mit Abstand wichtigsten Absatzmärkte für den Exportsektor der ägyptischen TBI darstellen. Bezüglich der ägyptischen Textilexporte offenbart sich eine hohe Abhängigkeit vom europäischen Absatzmarkt. Die Bekleidungsausfuhren werden nahezu vollständig in den USA und der EU abgesetzt²⁵⁴.

Die eher geringe Bedeutung Ägyptens als Exporteur für T/B im globalen Vergleich, zeigt sich an den Anteilen ägyptischer Einfuhren auf den relevanten Absatzmärkten. Im Segment für Textilien machten die Importe aus Ägypten im Jahre 2004 auf dem europäischen 0,5 %, US-amerikanischen 0,7 %, kanadischen 0,2 % und japanischen 0,1 % anteilig aus. Bezüglich der importierten Bekleidungsartikel aus Ägypten repräsentierten die entsprechenden Anteile in den USA, der EU und Kanada 0,6 %, 0,2 % und 0,3 % des Gesamtmarktes²⁵⁵.

Wie bereits erwähnt wurde, bleibt die Bedeutung der Bekleidungsimporte für den gesamten ägyptischen Außenhandel mit T/B-Produkten überschaubar. Vor diesem Hintergrund und aufgrund des mit Hilfe der WTO-Zahlen dargestellten starken Anstiegs der Einfuhren während des Referenzzeitraums wird die Untersuchung im Folgenden auf die Importeure von Textilien in Ägypten begrenzt.

Um die Hauptlieferanten der ägyptischen Textilimporte identifizieren zu können, muss aufgrund der unzureichenden Datengrundlage auf unterschiedliche Quellen und Zahlen aus dem Jahr 2005 zurückgegriffen werden. Nach Angaben der WTO importierte Ägypten im Jahr 2005 Textilien im Wert von 924 Mio. US\$²⁵⁶. Die Wirtschaftsdelegation der französischen Botschaft in Kairo machte hinsichtlich der ägyptischen Importe in den Kategorien für T/B für das Jahr 2005 folgende Angaben: Die wertmäßige Höhe der ägyptischen Einfuhren an T/B wurde auf 5

²⁵³ Ebd., S. 178 ff. Die angegebenen Werte für Kanada reflektieren fob-Preise.

²⁵⁴ ERF (2004), S. 89. Die Tatsache, dass die EU und die USA die Hauptabsatzmärkte für ägyptische Exporte an T/B repräsentieren, entspricht der generellen Ausrichtung des ägyptischen Außenhandels. Hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Gesamtbetrachtung sind die EU und die USA die Haupthandelspartner Ägyptens. Die Staatengemeinschaft der EU ist für 30-35 % der ägyptischen Ex- und Importe verantwortlich. Die USA liefert 15 % der ägyptischen Warenimporte und ist Abnehmer für 10 % der ägyptischen Exporte.

²⁵⁵ Ebd., S. 170 ff. und S. 178 ff.

²⁵⁶ WTO (2010).

Mrd. L.E. geschätzt, was zu diesem Zeitpunkt ca. 850 Mio. US\$ entsprach. Bei 80 % der ägyptischen Importe handelte es sich um Textilien. Einfuhren in Höhe von 3 Mrd. L.E., d.h. in etwa im Wert von ca. 510 Mio. US\$, stammten aus China²⁵⁷. Danach wäre im Jahre 2005 also China der Hauptlieferant Ägyptens für Textilien gewesen.

Wiederum ausgehend von dem von der WTO angegebenen Gesamtwert der ägyptischen Textileinfuhren im Jahre 2005, ist auch die EU ein führender Importeur für Produkte der relevanten Kategorie. Nach eigenen Angaben exportierte die Staatengemeinschaft im Jahre 2005 Textilien im Wert von ca. 214 Mio. US\$ nach Ägypten²⁵⁸. Dies ist umso erstaunlicher, da die EU auch den mit Abstand wichtigsten Absatzmarkt für ägyptische Exporte an Textilien repräsentiert. Die USA sind in diesem Zusammenhang ein eher unbedeutender Lieferant. Nach eigenen Angaben exportierten die Amerikaner im Jahr 2005 Textilien im Wert von lediglich knapp 8 Mio. US\$ nach Ägypten²⁵⁹.

Die relevante Datenbank der Vereinten Nationen (UN) macht hinsichtlich der größten Einzellieferanten für Textilien nach Ägypten im Jahre 2005 folgende Angaben: Indonesien (43,7 Mio. US\$), China und Syrien (jeweils 35,5 Mio. US\$), Indien (31,4 Mio. US\$), Saudi-Arabien (24,5 Mio. US\$) und Südkorea (22,6 Mio. US\$)²⁶⁰. Die Daten der UN könnten darauf hinweisen, dass obwohl der Außenhandel mit T/B generell stark auf den Austausch mit der EU und den USA fokussiert ist, die ägyptische TBI bezüglich der Lieferanten von Textilien zudem auf asiatische und regionale Handelspartner zurückgreift. Generell scheint die Lieferantenstruktur der ägyptischen TBI in höherem Maße diversifiziert zu sein, als die ihrer wichtigsten Abnehmer.

Abschließend muss bezüglich der bisher präsentierten Zahlen und auf deren Grundlage gemachten Aussagen darauf hingewiesen werden, dass die abgefragten Statistiken der EU, der USA und der internationalen Organisationen hinsichtlich der Gesamtbetrachtung des Warenaustauschs zwischen Ägypten und seinen Handelspartnern, lediglich zwischen die beiden Kategorien „Textilien“ und „Bekleidung“ unterscheiden. Im Rückblick auf die präsentierte Komplexität der Herstellungskette, bedeutet dies eine starke Vereinfachung des in der Realität von der TBI und insbesondere von der Textilindustrie abgedeckten, stark diversifizierten Produktspektrums.

²⁵⁷ Ambassade de France en Republique Arabe D'Égypte (2006), S. 4. Für die Währungsumrechnungen wurden entsprechend der Quelle die durchschnittlichen Wechselkurse vom Juni 2006 verwendet.

²⁵⁸ European Commission (2006). Wertangaben in € wurden in US\$ mit dem durchschnittlichen Wechselkurs des Jahres 2006 umgerechnet.

²⁵⁹ U.S. Dept. of Commerce (2010). Werte für Exporte in den Kategorien der relevanten NAICS Codes 313 und 314.

²⁶⁰ United Nations Commodity Trade Statistics Database (2010). Werte wurden gerundet.

2 Außenhandel mit textilen Rohstoffen

Die lokal angebaute Baumwolle repräsentiert den für die ägyptische TBI mit Abstand wichtigsten Rohstoff. Die in Ägypten angebaute Baumwolle umfasst 16 Sorten, genannt „Giza“. Die Giza-Baumwolle umfasst 7 verschiedene Sorten an extra-langstapeliger und 9 Sorten an langstapeliger Baumwolle. Bis heute wird Baumwolle in Ägypten per Hand geerntet. Das ist möglich, da die durchschnittliche Größe der landwirtschaftlichen Betriebe lediglich 1 bis 2 Hektar beträgt²⁶¹. Die ägyptische Baumwolle zählt zu den besten natürlichen textilen Rohmaterialien weltweit. Die extra-langstapeligen Sorten zeichnen sich besonders durch ihre Faserlänge und -stärke aus, welche das Herstellen von äußerst langlebigen, reissfesten und flexiblen Garnen erlauben. Die Sorten an ägyptischer Baumwolle weisen im Vergleich zu anderen auf dem Weltmarkt gehandelten Sorten eine hohe Faserstärke, Geschmeidigkeit und Feinheit, einen hohen Weißgehalt und Reifestatus sowie eine hohe Beständigkeit ihrer Eigenschaften schon während des Verarbeitungsprozesses auf²⁶². Die Qualität und eingeschränkte Verfügbarkeit der ägyptischen Baumwolle macht die betroffenen Sorten zu sehr teuren Rohmaterialien. Die ägyptische Baumwollsorte Giza 70 war in der Saison 2004/2005 gemeinsam mit der US-amerikanischen Pima-Baumwolle die mit Abstand teuerste Baumwollsorte auf dem Markt. Während der durchschnittliche Preis für ein Pfund Baumwolle bei etwa 0,52 US\$ lag, kosteten die beiden genannten Sorten 0,97 US\$²⁶³.

Von den in der Saison 2004/05 in Ägypten geernteten 290.000 t Baumwolle wurden 144.000 t von lokalen Baumwollspinnereien verarbeitet, während 146.000 t direkt exportiert wurden. Die in Ägypten angebaute Baumwolle wurde somit zu nahezu gleichen Anteilen lokal verarbeitet und als Rohmaterial exportiert²⁶⁴.

Für die ägyptischen Ausfuhren an Baumwolle sind Indien (29 %), Pakistan (19 %), China (8 %), die Schweiz (7 %), Italien (6 %) und die Türkei (5 %) die Hauptabnehmer. Die traditionell

²⁶¹ Regional Agricultural Trade Expansion Support Program (RATES) (2005), S. 7/8. Die extra-langstapelige Baumwolle umfasst die Sorten Giza 45, 70, 76, 77, 84, 87 und 88. Die langstapelige ägyptische Baumwolle umfasst die Sorten Dendera (benannt nach dem Ort in Oberägypten am Nilufer gegenüber der Stadt Qena gelegen), 75, 80, 81, 83, 85, 86, 89 und 90.

²⁶² Cotton Arbitration & Testing General Organization (CATGO) (2010). SMEPP (2004), S. 5.

²⁶³ ICAC (2005b), S. 106 ff. Die Statistiken des ICAC-Berichts vergleichen die auf den nordeuropäischen Märkten gezahlten cif-Preise für 45 Baumwollsorten aus 23 Ländern und Regionen. Angegeben werden die durchschnittlichen Preise während der Saison 2004/2005. Die Baumwollsaison umfasst stets den Zeitraum zwischen dem August eines Jahres bis zum Juli des darauffolgenden Jahres, für die Saison 2004/2005 somit den Zeitraum August 2004 bis Juli 2005.

²⁶⁴ ICAC (2005a), S. 2 ff. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 6.

größten Importeure ägyptischer Rohbaumwolle Japan und Italien wurden seit dem Jahre 2000 sukzessive durch die aufgezählten asiatischen Länder aus ihrer Rolle verdrängt. 53 % der in der Saison 2004/05 exportierten Baumwolle machten Ausfuhren der extra-lang-stapeligen ägyptischen Baumwolle aus, welche die höchste Qualitäts- und Preisstufe repräsentiert. Im Segment für extra-langstapelige Baumwolle teilt sich Ägypten die Weltmarktführerschaft mit den USA und der von dort ausgeführten Baumwollsorte Pima. Zwischen den Jahren 1999 und 2005 betrug der Anteil Ägyptens bei geringfügigen jährlichen Schwankungen um die 40 %²⁶⁵. Im Rahmen der globalen Baumwollproduktion ist die extra-langstapelige Baumwolle allerdings ein Nischenprodukt. Im Jahr 2005 machte die Herstellung von Baumwolle dieser Kategorie nur 3 % der weltweiten Produktion aus²⁶⁶. Bezieht man bezüglich der internationalen Positionierung sämtliche Kategorien an Baumwolle mit ein, muss schließlich festgehalten werden, dass Ägypten ein kleiner Baumwollexporteur ist. Seine Ausfuhren machten in der Saison 2004/05 lediglich 1,8 % aller weltweit getätigten Exporte an Baumwolle aus²⁶⁷.

Neben der lokal gewonnenen Baumwolle, werden andere Baumwollsorten als Rohstoff für die heimische TBI importiert. Da aber die Konfiguration der lokalen TI traditionell stark auf die Verarbeitung langstapeliger und extra-langstapeliger Baumwolle eingestellt ist, importiert Ägypten nahezu keine kurz-stapelige Baumwolle. Im Zeitraum der Jahre 1998 und 2003 war der Sudan Ägyptens Hauptlieferant für Rohbaumwolle, gefolgt von Griechenland und Syrien. Die sudanesishe Baumwolle hat den kürzesten Transportweg, wird auf denselben Böden wie in Ägypten angebaut und auch per Hand geerntet. Aus Griechenland führte Ägypten primär Baumwolle mittlerer Stapellänge ein²⁶⁸. Auf den nordeuropäischen Märkten bezahlte man für diese Baumwollsorte während der Saison 2004/2005 pro Pfund 0,53 US\$, also in etwa die Hälfte des Preises für ägyptische Baumwolle der Sorte Giza 70²⁶⁹. In der Saison 2003/2003 exportierte Ägypten über 180.000 t Rohbaumwolle und führte lediglich 6.000 t des Rohstoffs

²⁶⁵ ICAC (2005a), S. 12, Annex 6. RATES (2005), S. 16.

²⁶⁶ ICAC (2005c), S. 16. Nach Angaben des ICAC wird das weltweite Angebot an Baumwolle anhand von Qualitäts-, Varitäts- und Herkunftsmerkmalen in sechs verschiedene Kategorien unterteilt: *extra-fine*, *fine*, *high-medium*, *medium*, Grobfasern und Abfall bzw. Füll- und Polstermaterial. Baumwolle der Kategorien *extra-fine*, *fine* und *high-medium* werden mittels Ringspinnen zu gekämmten Garnen verarbeitet. Baumwolle der Kategorien *medium* wird auch mittels Ringspinnen zu kardierten Garnen verarbeitet. Aus Grobfasern werden größtenteils Rotorgarne hergestellt.

²⁶⁷ ICAC (2005d), S. 26.

²⁶⁸ RATES (2005), S. 18 und 22.

²⁶⁹ ICAC (2005b), S. 106.

ein. Da Ägypten eben lokal große Mengen an Baumwolle produziert, bleibt es im internationalen Vergleich ein relativ kleiner Importeur für Rohbaumwolle²⁷⁰.

Zusätzlich zur Baumwolle werden in Ägypten weitere natürliche textile Rohstoffe wie Seide, Wolle, Flachs sowie natürliche Kunstfasern wie Viskose und synthetische Fasern wie Polyester und Polyamide produziert. Seide, Leinen und Viskose werden für die Herstellung von speziellen Bekleidungsartikeln, Wolle primär in der lokalen Teppichindustrie verwendet. Synthetische Fasern werden in der ägyptischen TBI erst seit Beginn der 80er Jahre verarbeitet. Die beiden hauptsächlich verwendeten synthetischen Kunstfasern sind Polyester und Acryl. Polyesterfasern werden für die Herstellung zahlreicher verschiedener Bekleidungsartikel eingesetzt. Acrylfasern werden primär bei der Produktion von Strickwaren und Decken sowie für Möbelbezüge verwendet. Während Ägypten im Jahre 2004 lokal über Kapazitäten zur Herstellung von Polyesterfasern verfügte, mussten Acrylfasern importiert werden. Die Hauptlieferanten von Acrylfasern nach Ägypten sind Italien, Spanien und die Türkei. Im Jahre 2002 importierte Ägypten mehr als 27.000 t an Polyester- und mehr als 22.000 t an Acrylfasern²⁷¹.

Insgesamt kann an dieser Stelle somit festgehalten werden, dass Ägypten der einzige Hersteller und Exporteur eines der hochwertigsten natürlichen textilen Rohstoffe weltweit ist. Vor dem Hintergrund der beträchtlichen lokalen Verfügbarkeit von Baumwolle und einer auf deren Verarbeitung spezialisierten Industrie, führt Ägypten lediglich in relativ begrenztem Maß textile Rohmaterialien ein.

Im Rückblick auf den anhand der Zahlen der WTO aufgezeigten starken Anstieg der ägyptischen Textilimporte seit dem Jahre 2000, handelte es sich dabei somit folglich weniger um textile Rohmaterialien als vielmehr um textile Halbfertigprodukte, welche zur Weiterverarbeitung in der lokalen BI bestimmt waren. Die ägyptische TI produzierte im Jahre 2001 beispielsweise 125.000 t an Baumwollgarn und 78.700 t an Garn aus künstlichen Fasern. Zusätzlich zur lokalen Produktion importierte Ägypten im Jahre 2004 bereits 40.000 t an Baumwollgarn (hergestellt aus Baumwolle mit mittlerer oder kurzer Stapellänge) 250.000 t an Polyesterergarn²⁷².

²⁷⁰ RATES (2005), S. 18 und 22.

²⁷¹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 19 ff. und S. 50. Die Studie der amerikanischen Handelskammer in Kairo gibt für das Jahr 2004 die Menge der nach Ägypten eingeführten Acrylfasern mit 40.000 t an. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 14 ff.

²⁷² American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 42 und 50. Egytex.com – Egypt's Official Textile Industry Portal (2007).

3 Beschränkung ägyptischer Exporte durch Quoten

Im Jahre 2004 führte Ägypten 83 % seiner Gesamtexporte an Textilien und 98 % seiner Exporte an Bekleidung in Länder aus, die ägyptische Importe in der Form von Quoten begrenzten. Die EU, die USA und die Türkei begrenzten ägyptische Importe an T/B mengenmäßig²⁷³.

Die EU erhob Quoten für ägyptische Einfuhren auf der Grundlage des im Jahre 1977 geschlossenen ägyptisch-europäischen Kooperationsabkommens. Die Türkei und die USA verhängten die Quoten auf der Basis des MFA bzw. des ÜTB. Die Türkei hatte die Mengenbeschränkungen für ägyptische Einfuhren erst im Jahre 1996 als Voraussetzung für die Etablierung einer Zollunion mit der EU eingeführt. Damit verstieß die Türkei gegen die Regelungen des ÜTB, welche die Re-Implementierung jeglicher mengenmäßiger Handelsbeschränkungen im globalen Warenverkehr für T/B verboten²⁷⁴.

Seit dem Kooperationsabkommen gelangte der Großteil ägyptischer Importe an T/B-Produkten zollfrei auf den EU-Markt. Allerdings begrenzte die EU die Einfuhr ägyptischer Güter in zwei Produktkategorien mengenmäßig: Baumwollgarne und gewebte Baumwollstoffe. Eine Reihe weiterer Importgüter an T/B aus Ägypten, wurde von der EU streng überwacht und kontrolliert. In den neunziger Jahren verhängte die EU im Rahmen von Anti-Preis-Unterbietungsmaßnahmen zusätzlich in vier Fällen Strafzölle gegen Ägypten. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1989 und 2005 überschritt Ägypten seine Importkontingente in der EU für Baumwollgarne lediglich in den beiden Jahren 1989 und 1994, und für Baumwollstoffe in drei Fällen, in den Jahren 1989, 1993 und 1994²⁷⁵. Allgemein unterlagen die Raten mit denen Ägypten seine Importquoten ausnutzte, erheblichen jährlichen Schwankungen. Die Überschreitungen der erlaubten EU-Kontingente im Jahre 1994, als die Nutzungsraten hinsichtlich der ägyptischen Quoten für Baumwollgarne mit 124 % und für Baumwollstoffe 129 % historische Höchststände erreichten, wird auf eine gleichzeitig in Indien und China aufgetretene Missernte bei der Baumwolle zurückgeführt. Bis zum Jahre 1998 fielen die relevanten Nutzungsraten wieder auf 52 % für Kontingente an Baumwollgarnen und 28 % bei den Quoten für Baumwollstoffe²⁷⁶. In den drei Jahren 2001, 2002 und 2003 nutzte Ägypten seine Importquoten in der EU für Baumwollgarne zu 28,1 %,

²⁷³ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 47.

²⁷⁴ GHONEIM (2005), S. 18. KHEIR EL-DIN (2000), S. 5.

²⁷⁵ GHONEIM (2005), S. 16. Bei den vier genannten Fällen handelte es sich im Jahr 1990 um ägyptische Einfuhren an Baumwollgarn, im Jahr 1996 betrafen die „*Antidumping*“-Maßnahmen ägyptische Importe an ungebleichten Baumwollstoffen und Bettwäsche aus Baumwolle und im Jahre 1997 waren Einfuhren an Baumwollstoffen Auslöser für die relevanten Maßnahmen der EU.

²⁷⁶ KHEIR EL-DIN (2000), S. 24, Table 4.

27 % und 31,9 % aus. Hinsichtlich der Kontingente für Baumwollstoffe betragen die Ausnutzungsraten in den drei relevanten Jahren 17,7 %, 16,5 % und 14,6 %. Für die Jahre 2002 und 2003 hatten Ägypten und die EU bilateral eine jährliche Erhöhung der Quoten um 3,5 % vereinbart. Die EU überwachte zudem die Menge ägyptischer Einfuhren an Hemden, T-Shirts und Heimtextilien, begrenzte sie aber nicht. Zwischen den Jahren 2001 und 2003 konnte Ägypten seine Ausfuhren in die EU daraufhin bei den genannten Produkten von 32 Mio. Stück auf mehr als 44 Mio. Stück steigern. Seine Quoten in den Produktkategorien für Baumwollgarne und -stoffe in der EU hingegen, konnte Ägypten im Zeitraum von 1989 bis 2005, abgesehen von den genannten Sonderfällen während der Jahre 1989, 1993 und 1994, nie vollständig ausnutzen. Bezüglich der Bedienung des EU-Markts wird somit ersichtlich, dass die Quoten dort keine effektive Beschränkung der Exporttätigkeit der ägyptischen TBI darstellten²⁷⁷.

Die USA beschränkten ägyptische Importe an T/B mit Quoten im Rahmen des MFA bzw. ÜTB. Zu den von Quoten betroffenen ägyptischen Einfuhren in den USA gehörten insgesamt 18 Produktkategorien, welche neben Rohmaterialien und Textilien, auch Fertigprodukte wie Heimtextilien und Bekleidungsartikel umfassten. Hinsichtlich einzelner Artikel betrafen die Kontingentierungen u.a. Baumwolle, Baumwollgarne und -stoffe, T-Shirts, Hemden aus Baumwolle und künstlichen Fasern sowie Handtücher und Hosen für Frauen aus Wolle. Bis ins Jahr 1995 hatte Ägypten seine zugesprochenen Importquoten in den USA bei sämtlichen Produktkategorien, ausgenommen Baumwollstoffe und Handtücher, relativ stark ausgenutzt. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1995 und 1998 betragen die Nutzungsraten bei den gewährten Quoten für Baumwollgarne, Handtücher und Hosen für Frauen aus Wolle nahezu 100 %, während die Raten in den Produktkategorien für Hemden aus Baumwolle und künstlichen Fasern und Baumwollstoffe auf 49 % und 8 % zurückgingen²⁷⁸. Im Jahre 2002 konnte Ägypten seine Importquoten in den USA hinsichtlich der fünf Produktkategorien Baumwollgarne (60,6 %), Baumwollstoffe (3,7 %), Handtücher (30,1 %), gestrickte Hemden und T-Shirts (66,3 %) und nicht-gestrickte Hemden (28,3 %) nutzen²⁷⁹. Im Jahre 2003 nutzte Ägypten seine Einfuhrkontingente in den USA in den sechs Produktkategorien Baumwollgarne (42,2 %), Baumwollstoffe (3,5 %), Handtücher (3,3

²⁷⁷ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 48, Table III. 6. GHONEIM (2005), S. 16.

²⁷⁸ GHONEIM (2005), S. 17, Table 6b. KHEIR EL-DIN (2000), S. 24, Table 4.

²⁷⁹ ERF (2004), S. 197, Annex B, Tables B 3.1a-c. Die Verringerung des Nutzungsgrads bis zu diesem Zeitpunkt ist allerdings auch durch die zum Jahresbeginn 2002 im Rahmen der dritten Phase des ÜTB anfallenden Quotenerweiterungen und -abschaffungen zu erklären.

%), Frauenhosen aus Wolle (0,4 %), gestrickte Hemden und Blusen (60 %) und gewebte Hemden (14,9 %) ²⁸⁰. Auch wenn Ägypten die Mehrzahl seiner MFA-Quoten auf dem US-amerikanischen Absatzmarkt nahezu vollständig ausgenutzt hatte, stellten die unter dem Regime des ÜTB ab 1995 gewährten Kontingente dort keine effektive Beschränkung der Exporttätigkeit der ägyptischen TBI mehr dar.

Wie die EU, mit der sie eine Zollunion etabliert hatte, beschränkte die Türkei seit 1996 ägyptische Importe mengenmäßig in nur zwei Produktkategorien: Baumwollgarne und Baumwollstoffe. Während der ersten drei Jahre 1996, 1997 und 1998 konnte Ägypten seine Importquoten in der Türkei für Baumwollgarne lediglich zu 30 %, 43 % und 24 % und für Baumwollstoffe zu 12 %, 13 % und 17 % ausnutzen ²⁸¹. Im Jahre 2002 betrugen die Nutzungsraten in den zwei relevanten Produktkategorien 37 % und 2 % und 5,6 % ²⁸². Im Gegensatz zu der EU und den USA ist die Türkei kein wichtiger Absatzmarkt für ägyptische Exporte an T/B. Auch dort konnte die ägyptische TBI jedoch die ihr gewährten Kontingente nicht erfüllen und wurde somit bezüglich ihrer Exporttätigkeit durch die erhobenen Quoten nicht effektiv beschränkt.

In Ägypten war der *Cotton Textile Consolidation Fund* (CTCF) für die Vergabe der von den relevanten internationalen Handelspartnern eingeräumten Importquoten an lokale Produzenten zuständig. Das Komitee bestand aus Regierungsvertretern sowie Repräsentanten der privaten und öffentlichen Firmen der ägyptischen TBI. Quoten wurden an Produzenten basierend auf der Exportleistung des Vorjahres vergeben. Der Transfer der Kontingente zwischen ägyptischen Exporteuren war nach der Vergabe verboten. Ungenutzte Quoten mussten an den CTCF zurückgegeben werden, der diese dann erneut verteilte. In der Praxis jedoch kam es zu Fällen, bei denen Exporteure, welche keine Quoten zugesprochen bekommen hatten, die Ausfuhrlicenzen anderer Produzenten mitnutzten. Auch wenn hierzu keine gesicherten Daten vorliegen, kann hinsichtlich der Vergabepaxis in Ägypten, wie im bereits beschriebenen Falle Chinas, davon ausgegangen werden, dass bestimmte Vergabestrukturen langfristig bestehen blieben und dass die staatlichen Unternehmen generell bei der Quotenverteilung bevorzugt wurden ²⁸³.

²⁸⁰ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 49, Table III. 7. Wiederum sind bei den Angaben für das Jahr 2003 die Auswirkungen der schrittweisen Implementierung des ÜTB zu beachten. Zudem hatte Ägypten mit den USA für die Jahre 2003 und 2004 bilateral eine jährliche Erhöhung der Importquoten für die betroffenen Produktkategorien um durchschnittlich 12 % vereinbart.

²⁸¹ KHEIR EL-DIN (2000), S. 5.

²⁸² ERF (2004), S. 197, Annex B, Tables B 3.1a-c. GHONEIM (2005), S. 18, Table 6c. Bedingt durch die schrittweise Implementierung des ÜTB fielen die Nutzungsraten im Jahre 2003 auf 9,3 % und 1,6 % ab, stiegen im ersten Halbjahr 2004 allerdings wieder auf 38,8 % und 9,6 % an.

²⁸³ KHEIR EL-DIN (2000), S. 7.

VI Liberalisierung des globalen Handelssystems

1 Abkommen zur Liberalisierung des weltweiten Handels mit T/B (ÜTB)

Im Jahre 1986 begann die bis dahin achte Welthandelsrunde im Rahmen des GATT in Punta del Este, Uruguay. Als ein Ergebnis der Uruguay-Runde (UR) wurde am 15. April 1994 in Marrakesch die Welthandelsorganisation (WTO) als Dachorganisation des GATT sowie der neuen Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (GATS) und hinsichtlich handelsbezogener Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS) gegründet. Das für den weltweiten Handel mit T/B entscheidende Resultat der Verhandlungen war jedoch das Übereinkommen über die graduelle Liberalisierung des weltweiten Handels mit Textilien und Bekleidung (ÜTB).

Das ÜTB trat am 1. Januar 1995 gleichzeitig mit dem WTO-Vertrag in Kraft und hatte eine begrenzte Laufzeit von zehn Jahren. Das ÜTB war keine Verlängerung des MFA, sondern beendete den Sonderstatus der TBI innerhalb des GATT bzw. der WTO. Kernstück des Abkommens war die vollständige Überführung des Handels mit T/B in das WTO-Regelwerk und damit die Abschaffung der selektiven außenhandelspolitischen Reglementierung in Form von Importquoten und Exportselbstbeschränkungen. Die Liberalisierung erfolgte mittels zwei parallel verlaufender Prozesse: Einmal wurden der Handel mit den verschiedenen T/B-Produkten in das Regelwerk der WTO integriert, und zum anderen wurden die verbleibenden Quoten erhöht. Die Prozesse verliefen bis zum Jahresbeginn 2005 schrittweise in vier Phasen: Mit Inkrafttreten des ÜTB wurden 16 % des Gesamthandels (nicht nur des zuvor durch das MFA reglementierten Handels) in das WTO-Regelwerk überführt, am 1. Januar 1998 weitere 17 %, zum Jahresbeginn 2002 während der dritten Phase zusätzliche 18 % und die restlichen 49 % schließlich bis zum 01.01.2005. Gleichzeitig wurden während der Phasen die verbleibenden Quoten erst um 16 %, dann um 25 % und anschließend um 27 % erhöht, bevor sie im Rahmen der vierten Phase ganz abgeschafft wurden. Die Kontingente wuchsen also während der verschiedenen Phasen immer schneller. Für im internationalen Rahmen kleine Exporteure konnte die nächste Phase vorgezogen werden. Vier Staaten- bzw. Staatenverbände machten von der Möglichkeit Gebrauch, ihre MFA-Importquoten in das ÜTB zu übernehmen: Die EU (Österreich und Finnland waren seit dem 01.01.1995 Mitgliedsstaaten der Union), Norwegen, Kanada und die USA²⁸⁴.

²⁸⁴ ABREAU (1995), S. 60. HAAS (2005), S. 35. KIRMANI (1996), S. 141. KYVIK NORDÅS (2004), S. 13.

Der Ablauf der Liberalisierungsprozesse im Rahmen des ÜTB wurde vom *Textiles Monitoring Body* (TMB) innerhalb der WTO überwacht. Die von den Regelungen des ÜTB betroffenen Produkte und Produktkategorien sind im Anhang des Abkommens aufgelistet. Im Rahmen des internationalen Handels werden Textil- und Bekleidungsprodukte im Abschnitt 11, „Textilien und Textilwaren“, des *Harmonized Commodity Description and Coding System* (HS) mit den Codes 50 bis 60 und 63 für Produkte der TI und den Codes 61 und 62 für Produkte der BI klassifiziert²⁸⁵. Der relevante Katalog des ÜTB umfasst bis auf wenige Ausnahmen die gesamten Kapitel 50 bis 63 sowie einzelne Produkte der Kapitel 30-49 und 64-96, jeweils unter Angabe des sechsstelligen Codes der HS-Nomenklatur. Bezüglich der Integration der T/B-Produkte in das Regelwerk der WTO galt das Gesamtvolumen des weltweiten Handels des Jahres 1990 als Referenz. Welche Produkte während welcher der vier Stufen integriert wurden, blieb den ÜTB-Signatarstaaten selbst überlassen. Die einzige durch das Abkommen vorgegebene Bedingung war, dass die während jeder Phase integrierten Produkte entsprechend der HS-Klassifizierung die vier Bereiche Oberteile und Garne, Stoffe, konfektionierte Textilien und Bekleidung abdecken mussten.

Der § 6 des ÜTB gestattete Importländern wiederum vom WTO-Regelwerk abweichende Schutzmaßnahmen. Die Schutzmaßnahmen durften jedoch nur „vorübergehend“, d.h. für einen begrenzten Zeitraum von bis zu 90 Tagen angewendet werden. Handelsgüter, welche auch im Rahmen des ÜTB bis dahin immer noch durch Quoten beschränkt wurden, durften nicht von zusätzlichen Schutzmaßnahmen betroffen sein. Die Anwendung von Schutzmaßnahmen konnte nicht ohne die Zustimmung des TMB erfolgen. Das Gremium musste dafür auf der Grundlage einer unabhängigen Untersuchung einen durch Importe ausgelösten schweren Schaden oder eine direkte Bedrohung eines bestimmten Industriesektors in einem Einfuhrland nachweisen. Das ÜTB war das einzige WTO-Abkommen, welches nach seiner festgelegten Laufzeit aufgelöst wurde. Der § 9 des Abkommens legte zu dem fest, dass es keine Verlängerung des ÜTB geben werde²⁸⁶.

²⁸⁵ QUEFELEC (2003), S. 1, Fußnote 1. Das harmonisierte System (HS) ist eine aus ca. 5.000 Codenummern bestehende Klassifikation der Vereinten Nationen zur Einteilung von Waren (Dienstleistungen nicht eingeschlossen) für zolltarifliche Zwecke und zur Klassifizierung von Außenhandelsdaten.

²⁸⁶ ABREAU (1995), S. 59. BUELENS (2005), S. 1 ff. KYVIK NORDÅS (2004), S. 14. WTO (1994), Annex. Ausnahmen, die Kapitel 50 bis 63 betreffend, waren z.B. die aus purer Seide und per Hand hergestellten traditionellen T/B-Produkte für Folklorezwecke. Mit Produkten der Kapitel 30-49 und 64-96 wurden zusätzlich ausgewählte Accessoires wie Hüte und Sonnenschirme, Komponenten für die Schuhherstellung, technische Textilien wie Garne und Stoffe aus Fiberglas, industrielle Textilprodukte wie Anschnallgurte für Autos und Fallschirme sowie Heimtextilien in das ÜTB mitaufgenommen.

Das ÜTB war ein Kompromiss zwischen den Exportinteressen der Niedriglohn- und Schwellenländer und den strukturerhaltenden Beweggründen der IL. Zudem ist das ÜTB nur im Gesamtzusammenhang der UR bzw. der WTO zu verstehen. Die UR war die erste Welthandelsrunde, in der die EL als aktive Teilnehmer vertreten waren. Die EL hatten während den Verhandlungen eine schnellere Auflösung des MFA gefordert, als die dann im ÜTB vereinbarte Übergangsfrist von zehn Jahren. Die IL wiederum forderten, den auf der Grundlage des ÜTB den EL ermöglichten mengenmäßig unbegrenzten Zugang zu ihren Märkten auch für ihre Exporte in die EL einzurichten. Wie im Zusammenhang mit dem MFA zielte diese Forderung der IL auf eine Abweichung vom Prinzip des GATT bzw. der WTO ab, welches besagt, dass die EL vom System der Reziprozität ausgenommen sind. Im Rahmen der UR haben die EL die graduelle Aufnahme der Sektoren Landwirtschaft und TBI in das Regelwerk des GATT bzw. der WTO erreicht. Dem haben die IL nur zugestimmt, da gleichzeitig mit den Abkommen GATS und TRIPS ihre Interessen im Bereich des Handels mit Dienstleistungen und zum Schutz von geistigem Eigentum bedient wurden²⁸⁷. Hinsichtlich der textilen WSK wurden durch das ÜTB, GATS und TRIPS auf der einen Seite die komparativen Vorteile der Niedriglohnländer im Bereich der Rohmaterialien und der industriellen Produktion von T/B, auf der anderen Seite aber auch die Stärken der in den IL ansässigen SCM in den Bereichen Design, Mode, Materialentwicklung und Vertriebs- sowie Qualitätskontrollfunktionen berücksichtigt.

Neben der Vereinbarung zur Abschaffung des Quotensystems erbrachte die UR auch eine Senkung der durchschnittlichen in den IL angewandten Zollsätze für Importe an T/B um 22 %. Das System der *tariff escalation* für T/B wurde jedoch beibehalten. Die TBI war bezüglich der vereinbarten Höhe der Zollsenkung der einzige Sektor, der das im Rahmen der UR angestrebte Ziel einer Reduzierung um ein Drittel nicht erreichte. Im Rahmen der WTO bleiben die für den Handel mit T/B angewandten Zollsätze damit im Vergleich zum Handel mit anderen Industrieerzeugnissen hoch²⁸⁸. Die EU und die USA belegten im Jahre 2002 Importe an Industrieerzeugnissen mit durchschnittlichen Zollsätzen von 4,4 % und 4,0 %, während sie auf Einfuhren an Textilien durchschnittliche Zollsätze von 7,9 % und 9,1 % und für Bekleidung 11,4 % anwendeten²⁸⁹. Gerade auch im Bereich der in den IL bei Importen an T/B angewendeten Zollhöchst-raten von mehr als 15 % erbrachte die UR geringe Veränderungen. Weiterhin verblieb den IL

²⁸⁷ ABREAU (1995), S. 66 ff. EL-NAGGAR (1996), S. 9. KIRMANI (1996), S. 143. KYVIK NORDÅS (2004), S. 1.

²⁸⁸ KIRMANI (1996), S. 142. YANG (1999), S. 16.

²⁸⁹ AUDET (2004), S. 45, Table 2.8.

die Möglichkeit, Zollhöchststraten anzuwenden, und lediglich der Anteil an Importen, bei dem dies zulässig war, wurde durch die UR von 35 % auf 28 % verringert²⁹⁰.

1.2 Implementierung des ÜTB – abrupte statt graduelle Liberalisierung

Die Produkte, welche im Rahmen des ÜTB in das Regelwerk der WTO überführt wurden, sind im Anhang des Vertragsdokuments aufgelistet. Die EU, Kanada, Norwegen und die USA übernahmen in den Katalog Produktkategorien, welche zuvor überhaupt keinen Handelsbeschränkungen unterlegen waren. Die Gesamtzahl, d.h. der Basiswert der durch das ÜTB zu liberalisierenden Handelsgüter, wurde somit erhöht. Das führte bezüglich der Implementierung des ÜTB dazu, dass mit Inkrafttreten des Abkommens am 01.01.1995 Produktquoten aufgehoben wurden, die im Rahmen des MFA gar nicht angewendet worden waren. Auch während der ersten Phase des ÜTB, d.h. bis zum Jahre 1998, integrierte nur Kanada lediglich eine einzige zuvor auch durch das MFA betroffene Produktkategorie: Arbeitshandschuhe. Da der festgelegte Basiswert für die zu integrierenden Kategorien erhöht worden war, entsprach die Vorgehensweise der IL danach den Bestimmungen des ÜTB. Erst seit dem Jahresbeginn 1998 waren die Industrieländer verpflichtet, den Handel mit Produkten zu liberalisieren, die zuvor faktisch mit Quoten beschränkt worden waren.

Ein weiterer Beweis für die von den IL im Rahmen des ÜTB betriebene Verzögerungstaktik zum Aufschub der Liberalisierung ist die Tatsache, dass sie ab dem Inkrafttreten des Abkommens versuchten, die nach § 6 in Ausnahmefällen erlaubten Schutzmaßnahmen zur Fortführung ihrer protektionistischen Handelspolitik zu nutzen. Allein zwischen Januar des Jahres 1995 und Juli des Jahres 1997 wurden 33 entsprechende Anfragen eingereicht, 26 davon alleine von den USA. Der Großteil der Anfragen wurde vom TMB als ungerechtfertigt zurückgewiesen. Die vom TMB für die Ablehnungen verfassten Gründe stellten die als Voraussetzung für Schutzmaßnahmen notwendigen Bedingungen klar und führten dazu, dass die Anfragen ab Mitte der zweiten Phase des ÜTB zurückgingen²⁹¹.

Im Zeitraum zwischen den Jahren 1998 und 2002 überführten die IL Produktkategorien an T/B in das Regelwerk der WTO, deren Importquoten langfristig durch eine geringe Auslastung von 0 bis höchstens 50 % charakterisiert waren. Im Jahre 2001 nutzte die EU von ihren ursprünglich 218 Quoten noch 167, die USA von ursprünglich 758 noch 701 und Kanada von 295 noch 239

²⁹⁰ ABREAU (1995), S. 58, Table 2.3. KIRMANI (1996), S. 143.

²⁹¹ KYVIK NORDÅS (2004), S. 15.

Importquoten aus der Zeit des MFA-Regimes²⁹². Die Handelsliberalisierung für den Großteil der Produktkategorien, deren Quoten zusätzlich bis zu diesem Zeitpunkt die höchsten Auslastungen verzeichnet hatten, zögerten die relevanten Importländer bis in die letzte, vierte Phase des ÜTB hinaus. Belief sich beispielsweise der Wert der durch das ÜTB von Quoten befreiten Importe in die EU im Jahre 2001 auf 1,1 Mrd. €, waren es im Jahre 2004 über 9,6 Mrd. €, also fast neunmal so viel²⁹³. Der Handel mit den für die IL „sensibelsten“ Produktkategorien, primär Importe von Textilien aus Naturfasern wie z.B. Baumwollgarn und fertige Bekleidungsartikel des grundlegenden Bedarfs, wie z.B. T-Shirts aus Baumwolle, wurden während der Laufzeit des ÜTB nicht von Quoten befreit.

Aus der im Rahmen des Abkommens vereinbarten graduellen Überführung des internationalen Handels mit T/B in das Regelwerk der WTO während eines Zeitraums von insgesamt zehn Jahren, wurde durch die dilatorische Handelspolitik der IL in der Praxis eine auf den 1. Januar 2005 datierte abrupte Liberalisierung. Solange wie irgend möglich hatten die EU, Kanada, Norwegen und die USA damit die Aufhebung ihrer mengenmäßigen Importbeschränkungen für T/B hinausgezögert²⁹⁴.

2 Prognostizierte Auswirkungen des ÜTB

2.1 Dominanz der Ergebnisse mathematischer Simulationen

Da die über Jahrzehnte betriebene protektionistische Handelspolitik der IL im Bereich der TBI, wie dargestellt werden konnte, das Wachstum der Exportindustrie in der Mehrzahl der betroffenen EL erheblich behindert hatte, wurde das ÜTB im Jahr seines Inkrafttretens als Verhandlungserfolg für die EL bewertet. Die einschlägigen Publikationen kurz nach dem Abschluss der UR betonten folglich besonders die Wachstumschancen, die sich durch die Abschaffung des Quotensystems für die TBI in den EL ergeben würden. Von einer gewissen Euphorie getragen, gingen die relevanten Studien von einer allgemeinen Zunahme des globalen Handelsvolumens aus und prognostizierten generell Export- und Einkommensgewinne für alle beteiligten Akteure unter den EL²⁹⁵.

Bis zum Auslaufen des ÜTB zum Jahresbeginn 2005 wurde eine Vielzahl von Studien zu den möglichen Auswirkungen der Handelsliberalisierung verfasst, die in der großen Mehrzahl bald

²⁹² BUELENS (2005), S. 8. KYVIK NORDÅS (2004), S. 13 und 14, Table 6.

²⁹³ BUELENS (2005), S. 14.

²⁹⁴ ABREAU (1995), S. 61. BUELENS (2005), S. 11. IFM (2004), S. 243. KYVIK NORDÅS (2004), S. 15.

²⁹⁵ ABREAU (1995), S. 61. KYVIK NORDÅS (2004), S. 24/25. YANG (1994), S. 908 ff.

die anfängliche Euphorie der EL relativierten. Wesentlich differenziertere Ansichten hinsichtlich der Effekte der Abschaffung des MFA-Regimes für die weltweite Produktion und den internationalen Handelsverkehr mit T/B wurden darin geäußert. Nahezu alle im Rahmen der vorliegenden Arbeit ausgewerteten Studien postulierten, dass es durch das Auslaufen des ÜTB zu völlig neuen Handels- und Produktionsstrukturen, gar einer „neuen Weltordnung“ in der globalen TBI kommen würde, von der sämtliche involvierten Akteure betroffen sein würden²⁹⁶.

Wie dargestellt werden konnte, spielt die TBI für die Volkswirtschaften zahlreicher Akteure, darunter sowohl IL als auch EL, eine entscheidende Rolle. Unter allen beteiligten Akteuren identifizierten die einschlägigen Studien Gewinner und Verlierer der veränderten handelspolitischen Rahmenbedingungen. Einige würden sich einer dramatisch verschärften Konkurrenzsituation auf den Exportmärkten gegenüber sehen und müssten die Überflutung der eigenen Binnenmärkte durch billige Importe befürchten. Anderen hingegen wurden neue Exportmöglichkeiten und Wachstumseffekte für die heimische Industrie prognostiziert. In diesem Zusammenhang wurde die Diskussion im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB von Ergebnissen der Studien dominiert, welche die Effekte der Liberalisierung des globalen Handels mit T/B auf der Grundlage mathematischer Simulationen errechneten. Bereits vor dem Beginn der Verhandlungen im Rahmen der UR im Jahre 1986 war mithilfe solcher Simulationen begonnen worden, um nicht nur mögliche Gewinner und Verlierer der erwarteten Entwicklung zu identifizieren, sondern auch die Höhe potentieller Marktanteilsverschiebungen und damit Einkommensgewinne und -verluste möglichst genau zu quantifizieren. Die große Mehrzahl der verfassten Studien, welche die Einkommenseffekte des ÜTB im Rahmen ihrer Prognosen quantifizierten, verwendete dafür rechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE).

2.2 Rechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE)

Bei rechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (CGE) handelt es sich um eine ökonomische Standardmethode zur numerischen Analyse einer Volkswirtschaft. Abhängig von der gewählten Anwendungsebene kann die „Volkswirtschaft“ im Rahmen eines CGE die Weltwirtschaft, die Ökonomie eines regionalen Wirtschaftsraums, die Volkswirtschaft eines einzelnen Landes oder gar einzelne Wirtschaftsbereiche innerhalb eines Landes darstellen. Im Rahmen eines CGE wird die zu untersuchende Volkswirtschaft als mathematisches Modell abgebildet. Die Modellierung der betroffenen Volkswirtschaft zielt auf die Abbildung ihrer Gesamtheit

²⁹⁶ STENGG (2001), S. 1.

inklusive aller relevanten Märkte, Geld- und Güterströme, Sektoren (hier sind mit Sektoren die Produktion, der Konsum, die Investitionen, der Staatshaushalt, der Finanzsektor und der Außenhandel gemeint) und aktiver Wirtschaftssubjekte ab²⁹⁷. Eine numerische Gleichgewichtsanalyse kann dann als mathematisches Experiment verstanden werden, im Rahmen dessen die Auswirkungen veränderter wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen auf die betroffene Volkswirtschaft simuliert und mithilfe von Computern berechnet werden²⁹⁸. Als Ausgangspunkt für die Analyse wird dabei zunächst ein Referenzzeitraum festgelegt, in den meisten Fällen handelt es sich hier um ein Kalenderjahr. Für den ausgewählten Zeitraum wird anschließend der Gleichgewichtszustand, d.h. das perfekte Äquilibrium zwischen Angebot und Nachfrage der zu untersuchenden Volkswirtschaft bzw. auf allen von ihr umfassten Märkten simuliert.

Mathematische Gleichungen repräsentieren in diesem Zusammenhang das Verhalten der agierenden Wirtschaftssubjekte. Jedes der Subjekte fragt Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren nach oder bietet sie an, abhängig von den relevanten Preisen für die Güter. Im Rahmen der Simulation werden nun die Preise bestimmt, die auf allen involvierten Märkten einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage und damit den Gleichgewichtszustand der zu untersuchenden Volkswirtschaft herstellen.

Danach werden die Ressourcenallokation, d.h. die Zuordnung der knappen Ressourcen wie Arbeit, Kapital, Boden und Rohstoffe zur Produktion von Gütern sowie die Verteilung der Einkommen bestimmt, welche aus diesem Gleichgewichtszustand resultieren. Veränderte politische Rahmenbedingungen, wie z.B. eine Steuerreform oder eine Handelsliberalisierung, werden als exogener Schock auf den errechneten Äquilibriumszustand simuliert. Abschließend muss somit ein neuer Gleichgewichtszustand errechnet werden, um wiederum die Ressourcenallokation und die Verteilung der Einkommen in der betroffenen Volkswirtschaft unter den veränderten Rahmenbedingungen zu simulieren. Die Ergebnisse der numerischen Gleichgewichtsanalyse werden dann aus einer numerischen komparativen Statik der beiden errechneten Balancezustände abgeleitet²⁹⁹.

²⁹⁷ SHOVEN (1984), S. 1007.

²⁹⁸ SCRIECIU (2006), S. 4 ff. WIEGARD (1996), S. 296 und 297. Neben „rechenbar“ werden die relevanten allgemeinen Gleichgewichtsmodelle in der einschlägigen Literatur auch als „numerisch“, „empirisch“ und „angewandt“ bezeichnet.

²⁹⁹ BARKER (2004), S. 126. BORGES (1986), S. 8.

Wie einleitend erwähnt wurde, zielt der den CGE zugrundeliegende allgemeine Gleichgewichtsansatz darauf ab, alle Märkte und Dimensionen einer Volkswirtschaft zu berücksichtigen. Die Modelle integrieren in ihren mathematischen Gleichungen daher zahlreiche verschiedene Produktionssektoren, Konsumentengruppen und Arten von Gütern. Modelle zum internationalen Handel differenzieren zusätzlich verschiedene Länder oder Gruppen von Ländern, deren Gütertausch etc. Die Anwendung von CGE-Modellen erlaubt somit nicht nur die Analyse gesamtwirtschaftlicher Größen, sondern eben auch die Untersuchung sektoraler Effekte. Damit lassen sich die von exogenen Schocks ausgelösten Veränderungen der Produktionsstrukturen industriespezifisch (intrasektoral) sowie branchenübergreifend (intersektoral) analysieren. Ferner ist bei entsprechender Aufschlüsselung des Haushaltssektors eine Verteilungsanalyse möglich. Schließlich erlauben numerische Gleichgewichtsanalysen die Untersuchung von komplexen Wirkungszusammenhängen wie z.B. Wechselwirkungen (sogenannte *spillover*- oder *feed-back*-Effekte) zwischen einzelnen Märkten³⁰⁰.

Für die Durchführung einer numerischen Gleichgewichtsanalyse sind die Sammlung, Analyse und Abgleichung von Daten, welche sämtliche ökonomische Aktivitäten abdecken, notwendig. Die volkswirtschaftlichen Daten umfassen beispielsweise *input-output*-Tabellen, Einkommens- und Verbrauchsstichproben, Steuer- und Außenhandelsstatistiken etc. Die entsprechenden Datensätze, noch dazu wenn es sich um Daten für verschiedene Länder handelt, stammen zumeist aus verschiedenen Quellen und wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten erhoben. Zur Modellierung einer Volkswirtschaft im Rahmen eines CGE, müssen die gesammelten, verschiedenen nationalen Datensätze zunächst mathematisch abgeglichen werden. Danach werden sie als exogene Variablen für die Berechnung des Gleichgewichts der relevanten Volkswirtschaft genutzt. Die errechneten Gleichgewichtsdaten werden dann zu einer mikroökonomisch konsistenten Datenbasis zusammengefasst. Die darin enthaltenen endogenen Variablen bilden den Gleichgewichtszustand der relevanten Volkswirtschaft numerisch ab. Nicht vorliegende exogene Variablen werden mit Hilfe des mikroökonomisch konsistenten Datensatzes nachträglich berechnet³⁰¹.

Im Gegensatz zu rein theoretischen Modellen produzieren CGE Zahlen. Damit wird in der einschlägigen Literatur die zunehmende Bedeutung und Verbreitung von CGE nicht nur im Rah-

³⁰⁰ BÖHRINGER (2003), S. 3/4. BORGES (1986), S. 15 ff.

³⁰¹ BORGES (1986), S. 28. WIEGARD (1996), S. 301.

men der Wirtschaftswissenschaften, sondern eben auch als Instrument der Politikberatung begründet. Politik und Öffentlichkeit reagierten danach eher auf dramatische Zahlenangaben als auf ein sorgfältiges Abwägen von Argumenten. Die numerischen Simulationsrechnungen im Rahmen von CGE erstellen keine empirisch belegbaren Prognosen, z.B. hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung, sondern können eine vergleichende Analyse von Politikscenarien in Bezug auf eine plausible Referenzentwicklung vollziehen. Die Simulation der Effekte von wirtschaftspolitischen Eingriffen ermöglicht ex ante einen systematischen Vergleich alternativer Handlungsstrategien und zeigt eventuelle potenzielle Konflikte zwischen verschiedenen wirtschaftspolitischen Zielen auf. Die mit dem Computer errechneten Ergebnisse können dann handlungsleitend für die praktische Politik sein, indem gemessen an den jeweiligen Zielkriterien ungünstige Reformvarianten zurückgestellt und vorteilhafte Maßnahmen ausgewählt werden. Der Wert der szenariengestützten Analyse liegt damit nicht in zeitpunktbezogenen Absolutaussagen, sondern in Relativaussagen, d.h. der theoretischen Einsicht in komplizierte Zusammenhänge und der Abbildung von längerfristigen Trends³⁰².

2.2.1 Grundlegende Annahmen, Entwicklung und praktische Anwendungsbereiche

Die den rechenbaren Gleichgewichtsmodellen zugrundeliegenden Annahmen gehen auf die Theorie des Gleichgewichts der Märkte zurück. Die Theorie wurde von dem französischen Ökonom Léon Walras entwickelt und in seinem im Jahre 1874 erschienenen Buch „*Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*“ veröffentlicht. Mit einem mathematischen Modell bewies Walras, dass der allgemeine Gleichgewichtszustand einer Marktwirtschaft, d.h. der Ausgleich zwischen Nachfrage und Angebot, auf allen integrierten Märkten, über die Preise bzw. Preisveränderungen hergestellt werden können, und dass ein darauf basierendes Gleichgewicht stabil ist. Die allgemeine Betrachtung ist erforderlich, weil die Märkte zusammenhängen, z.B. führen Einkommen, die bei der Produktion eines Gutes entstehen, zu einer Nachfrage nach verschiedenen anderen Gütern.

Dem Modell von Walras lagen ganz bestimmte Hypothesen zum Verhalten der beteiligten Wirtschaftssubjekte und bezüglich der bestehenden Marktstrukturen zugrunde. Produzenten und Konsumenten handeln danach stets zweckrational, d.h. nutzen- bzw. gewinnmaximierend. Auf allen integrierten Märkten herrscht vollständige Konkurrenz, Transparenz bezüglich sämtlicher Informationen und alle zur Verfügung stehenden Ressourcen werden perfekt ausgenutzt. Die

³⁰² BÖHRINGER (2003), S. 1 und 9. BORGES (1986), S. 27. WIEGARD (1996), S. 304 und 333.

Produktion wirtschaftet mit konstanten Skalenerträgen und sämtliche Produktionsfaktoren sind vollständig mobil. Das Konzept des Gleichgewichts der Märkte und die ihm zugrundeliegenden Hypothesen bilden zentrale Elemente der neoklassischen Theorie in der Wirtschaftswissenschaft³⁰³.

Gleichgewichtsmodelle existieren seit es ökonomische Gleichgewichtstheorien gibt. Die numerischen Beispiele bei Ricardo, Mill, Marx, Taussig und zahlreichen anderen Ökonomen stellen numerische Gleichgewichtslösungen dar. Für die praktische Anwendung der theoretischen Modelle war jedoch die Einführung eines Lösungsalgorithmus zur Berechnung der Gleichgewichtspreise durch Herbert Scarf im Jahre 1969 entscheidend. Während sich Scarf, Olin Merrill et al. in der Folgezeit weiterhin der Entwicklung neuer Rechentechniken widmeten, um immer schnellere Lösungswege aufzuzeigen, konzentrierten sich die Scarf-Schüler John Walley und John Shoven auf die praktischen Anwendungen der Gleichgewichtsmodelle.

Die Arbeiten von Shoven und Whalley können als die eigentliche Geburtsstunde der angewandten Gleichgewichtsanalyse bezeichnet werden. Shoven und Walley fokussierten ihre Untersuchungen mit Hilfe numerischer Gleichgewichtsmodelle auf die quantitative Analyse von Steuer- und Handelspolitiken³⁰⁴. Auf der Grundlage einer Gleichgewichtsanalyse untersuchte Walley bereits im Jahre 1982 die möglichen Auswirkungen der Handelsliberalisierungen, welche im Zuge der verschiedenen GATT-Verhandlungsrunden diskutiert wurden. Er identifizierte potentielle Gewinner und Verlierer verschiedener Szenarien und kam beispielsweise zu dem Ergebnis, dass Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (NTHH) viel weitreichendere Effekte auf den globalen Handel haben als Zölle. Das CGE von Whalley bezog sich zu Untersuchungen von bilateralen Handelsbeziehungen auf den sog. Armington-Ansatz. Der Ansatz geht auf den zum Ende der 1960er Jahre für den IWF tätigen Ökonomen Paul Armington zurück und besagt, dass Handelsgüter im Rahmen des internationalen Warenaustauschs nicht nur nach ihren physischen Eigenschaften, sondern auch nach dem Ort ihrer Produktion unterschieden werden. Der Armington-Ansatz repräsentierte fortan eine grundlegende Komponente der CGE, welche zur Untersuchung internationaler Handelsbeziehungen verwendet wurden³⁰⁵.

³⁰³ BÖHRINGER (2003), S. 3. SCRIECIU (2006), S. 5 ff. JAFFÉ (1988).

³⁰⁴ BORGES (1986), S. 9. MERRILL (1972). SCARF (1969). SHOVEN (1972). WIEGARD (1996), S. 298. WHALLEY (1977). WHALLEY (1980).

³⁰⁵ WIEGARD (1996), S. 302. WHALLEY (1982). Französische und deutsche Weine werden demnach als unterschiedliche, wenn auch eng substituierbare Güter behandelt.

Einer der bekanntesten Ansätze zur Analyse der Auswirkungen von Handelsliberalisierungen wurde das im Jahre 1981 von Alan Deardorff und Robert Stern entwickelte internationale Handelsmodell. Das Modell umfasst 34 IL und EL und wurde genutzt, um die durch die Beschlüsse im Rahmen der Tokio-Runde erwarteten Effekte sinkender Zollsätze, bestehender NTHH und der Quotenvergabe für Agrarprodukte zu analysieren. Die Ergebnisse zeigten auf, wie sicher einige Länder durch die geänderten Rahmenbedingungen verlieren, andere hingegen gewinnen würden³⁰⁶.

Als ein weiterer Anwendungsbereich der CGE ergab sich bald die quantitative Analyse von Energiepolitiken. Neben Analysen zu nationalen energiepolitischen Strategien muss in diesem Zusammenhang das von Alan Manne und Paul Preckel im Jahre 1983 entwickelte Drei-Regionen-Modell zur Untersuchung von Handel und wirtschaftlichem Wachstum erwähnt werden. Die auf der Grundlage des CGE durchgeführte Analyse ermöglichte zahlreiche Einblicke in die Strukturen des Handels zwischen IL, EL und Öl-produzierenden Ländern. Mithilfe ihres Modells analysierten Manne und Preckel die Auswirkungen steigender Ölpreise und sich verschlechternder *terms-of-trade* auf das wirtschaftliche Wachstum in den betroffenen Ländern. Die Ergebnisse ihrer Analyse wiesen darauf hin, dass die Konsequenzen des gewählten „Schocks“ für EL weit prekärer wären, als für die Länder der beiden anderen Regionen³⁰⁷.

Ein weiterer Forschungszweig beschäftigte sich mit der Entwicklung von CGE zur Modellierung der gesamten Weltwirtschaft. Die multi-regionalen Modelle dienten dabei primär Entwicklungsökonomern zur Planung zukünftiger Strategien und ihre Weiterentwicklung wurde von der Weltbank unterstützt. Die Einführung von *social accounting matrices* (SAM) stellte in diesem Zusammenhang einen entscheidenden Fortschritt dar. Die SAM erhoben den Anspruch, alle Transaktionen zwischen sämtlichen Wirtschaftssubjekten in einem Land gleichzeitig numerisch zu erfassen³⁰⁸.

Zur Erfolgsgeschichte der CGE trug insbesondere die Entwicklung auf den Feldern der numerischen Lösungstechniken und höheren Programmiersprachen bei, welche die Einstiegshürden zur numerischen Gleichgewichtsmodellierung drastisch absenkten und der steigenden Komplexität der Modelle Rechnung trugen. Als ein Meilenstein im Zusammenhang mit dieser Entwicklung, gilt das im Jahre 1994 konzipierte MPSEG-Paket von Thomas Rutherford, welches dem

³⁰⁶ DEARDORFF (1981).

³⁰⁷ MANNE (1983).

³⁰⁸ BLITZER (1975).

Benutzer jegliche Rechenarbeit abnimmt. Heute muss kein Anwender von numerischen Gleichgewichtsanalysen seinen eigenen Lösungsalgorithmus mehr programmieren, sondern kann auf leistungsfähige, kommerziell angebotene Lösungsverfahren für nichtlineare Gleichungssysteme zurückgreifen (wie z.B. CONOPT, MINOS, PATH). Zudem ermöglicht der Einsatz höherer mathematischer Programmiersprachen (wie z.B. MATLAB, MATHEMATICA, AMPL oder GAMS) die schnelle und einfache Umsetzung der algebraischen Modellformulierung in ein computerlesbares Programm. Die Verbreitung der Anwendung von CGE war und ist somit eng mit den technischen Neuerungen im Bereich der Computertechnik und mit der Weiterentwicklung mathematischer Lösungsansätze verbunden³⁰⁹.

2.2.2 Moderne Applikationsschwerpunkte

Heute können die Effekte jedes wirtschaftspolitischen Szenarios, das einer theoretischen Analyse zugänglich ist, numerisch simuliert werden. Für nahezu alle wirtschafts- und finanzpolitischen Bereiche gibt es mittlerweile Übersichtsartikel zu einschlägigen Anwendungen von numerischen Gleichgewichtsanalysen in der empirischen Forschung und der angewandten Politikberatung. Ein Indiz für die Bedeutung der numerischen oder angewandten Gleichgewichtsmodelle ist auch, dass das *Journal of Economic Literature* den Modellen seit dem Jahre 1991 eine eigene Klassifikationsnummer (D 58: *Computable and other Applied General Equilibrium Models*) zugewiesen hat. Zahlreiche nationale Forschungsinstitute und internationale Organisationen, wie z.B. die Weltbank, der IWF, die OECD und die EU verwenden heute CGE. Ohne im Rahmen der vorliegenden Arbeit den Anspruch zu erheben, die Anwendungsbereiche von CGE vollständig abzubilden, sollen im Folgenden einige zusätzliche Beispiele aus ihrer jüngsten Verbreitungsgeschichte aufgezählt werden, um den wachsenden Einfluss der relevanten Methode über die Disziplin der Wirtschaftswissenschaften hinaus zu betonen.

Auf der einen Seite ist hier die steigende Anzahl von Studien zu nennen, welche CGE nutzen, um die Effekte politischer Strategien nicht nur hinsichtlich des wirtschaftlichen Wachstums, sondern eben auch hinsichtlich deren Auswirkungen auf gesellschaftliche Wohlfahrt, Armut und Verteilungsgerechtigkeit zu analysieren. Beispielsweise die Weltbank kombiniert in diesem Zusammenhang ein CGE mit der Anwendung eines Mikro-Simulations-Modells auf der Basis

³⁰⁹ ACKERMAN (2002), S. 128. BÖHRINGER (2003), S. 25. MANNE (1994). SCRIECIU (2006), S. 4.

von Haushaltbefragungen. Nach Angaben der Weltbank umfasste das *Global Income Distribution Dynamics Model* (GIDD) im Jahre 2002 121 Länder und repräsentiert damit 90 % der Weltbevölkerung³¹⁰.

Auf der anderen Seite werden CGE vermehrt zur Evaluierung von politischen Strategien bezüglich des Klimawandels und von Umweltauswirkungen eingesetzt. In diesem Zusammenhang ist zum einen das GREEN-Modell der OECD zu nennen, mithilfe dessen die Auswirkungen der im Rahmen des Kyoto-Protokolls vereinbarten Reduzierung der Emission von Treibhausgasen evaluiert wurden³¹¹. Desweiteren entwickelte das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) ein CGE der Weltwirtschaft für die Analyse der internationalen Klimapolitik. Die erste Version des DART-Modells wurde Ende der neunziger Jahre entwickelt. Die Abkürzung DART steht für *Dynamic Applied Regional Trade*. Auch das DART-Modell wurde erstmals eingesetzt, um die Umsetzung des Kyoto-Protokolls durch unilaterale Maßnahmen, wie z.B. Emissionssteuern, aber auch die in diesem Zusammenhang erwarteten Auswirkungen internationaler Kapitalmobilität zu untersuchen. Das statische Grundmodell von DART ist ein mehrregionales, multisektorales CGE und in der mathematischen Programmiersprache GAMS/MPSGE geschrieben³¹². Schließlich betreibt das *Joint Program on the Science and Policy of Global Change* des *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) ein multiregionales, mehrsektorales CGE-Modell der Weltwirtschaft. Das *Emissions Predictions and Policy Analysis* (EPPA) Modell wird für Berechnungen der globalen wirtschaftlichen Entwicklung und durch sie verursachte Treibhausgasemissionen genutzt. Zudem wird es zur Analyse verschiedener Politikstrategien hinsichtlich des globalen Emissionsrechtehandels eingesetzt³¹³.

2.2.3 CGE zur Analyse globaler Handelspolitiken

Im Rahmen der Übersicht zu CGE-Modellen soll abschließend noch einmal auf ihren klassischen und auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit im Fokus stehenden Anwendungsbereich der globalen Handelspolitik eingegangen werden. Zunächst ist hier das LINKAGE-Modell der Weltbank zu nennen. Beim LINKAGE-Modell handelt es sich um ein CGE der Weltwirtschaft, welches zur Analyse von globalen Handelspolitiken, aktuell beispielsweise im Rahmen der multilateralen Verhandlungen der *Doha Development Round*, eingesetzt wird. Das Basisjahr der Statistiken des Modells ist 1991. Die Datenbasis umfasst SAM für insgesamt 87 Regionen,

³¹⁰ World Bank (2003b).

³¹¹ OECD (1994).

³¹² Kiel Institute for the World Economy (IfW) (2010).

³¹³ Massachusetts Institute of Technology (MIT) (2010).

von welchen 69 individuelle Länder repräsentieren, und umfasst 57 verschiedene Wirtschaftssektoren. Nach Angaben der Weltbank gibt das Modell den relevanten bilateralen Handel vollständig wieder und integriert Schätzungen zu Exportsteuern, Subventionen, Transportkosten sowie bilateralen Importzollsätzen. Das Modell wird u.a. zur Erstellung des *Global Economic Prospects*-Berichts der Weltbank genutzt³¹⁴.

Eine der bekanntesten Forschungseinrichtungen zur Analyse internationaler Handelspolitik ist heute das im Jahre 1993 gegründete *Global Trade Analysis Project (GTAP)* des *Center for Global Trade Analysis* der Universität Purdue im US-Bundesstaat Indiana. Das GTAP-Standardmodell ist ein multiregionales und multisektorales CGE. Auf der Internetseite des GTAP stehen dem Nutzer aber mehr als 600 Modellapplikationen zu den verschiedensten Themenfeldern zum Abruf zur Verfügung. Das Herzstück des GATP ist seine Datenbank. Im Rahmen der aktuellsten Version bildet das Jahr 2004 den Referenzzeitraum zur Quantifizierung des globalen Handels. Die integrierten Daten sind in der Lage, bilaterale Handelsstrukturen sowie die Produktion, den Konsum und den intermediären Gebrauch von Handelswaren und Dienstleistungen zu beschreiben. Insgesamt umfasst die Datenbank 113 Regionen und 57 Sektoren. Die GTAP Datenbank speist sich lediglich aus zwei Quellen: einmal der *Comtrade*-Statistik der UN für den Güterhandel und zum anderen die *Balance of Payments*-Statistik des IWF für den Handel mit Dienstleistungen. Das LINKAGE-Modell der Weltbank, das DART-Modell des ifW in Kiel und das EPPA des MIT basieren auf der Datenbank des GTAP. Insbesondere durch seine Beiträge zur quantitativen Evaluierung der Beschlüsse im Rahmen der UR, erlangte das GTAP erstmals Bekanntheit bezüglich der Analyse internationaler Handelspolitiken³¹⁵.

2.3 Simulation der quantitativen Effekte des ÜTB auf der Grundlage von CGE

Wie einleitend erwähnt, ist der dominante Einfluss der auf der Grundlage von CGE erzielten Ergebnisse im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB primär darauf zurückzuführen, dass mithilfe der mathematischen Simulationen nicht nur ex ante mögliche Gewinner und Verlierer unter sämtlichen Akteuren der globalen TBI identifiziert, sondern eben auch die Höhe ihrer potentiellen Einkommensgewinne und -verluste quantifiziert werden konnten.

Im folgenden Abschnitt wird aufgezeigt, wie die CGE im Rahmen ihrer Berechnungen die Effekte des ÜTB simuliert haben. In diesem Zusammenhang werden insbesondere die Faktoren

³¹⁴ World Bank (2010).

³¹⁵ Center for Global Trade Analysis (2010). HERTEL (1997). SEIFERT (2005), S. 1 ff.

hervorgehoben, welche im Rahmen der mathematischen Simulationen für die Wettbewerbsfähigkeit in der globalen TBI und damit für die im Ergebnis errechneten Einkommensgewinne und -verluste einzelner Akteure ausschlaggebend waren. Abschließend werden die wichtigsten auf der Grundlage der ausgewerteten CGE errechneten Trends bezüglich der Auswirkungen des ÜTB herausgestellt.

2.3.1 Entscheidende Bedeutung des Kosten- bzw. Preisfaktors

In seiner für die OECD im Jahre 2004 verfassten Arbeit verglich Denis Audet insgesamt 29 numerische Simulationen zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung im Bereich der TBI. Die mathematischen Analysen waren im Rahmen von 16 verschiedenen Studien im Zeitraum zwischen den Jahren 1990 und 2002 durchgeführt worden³¹⁶. Vor dem Hintergrund der stark ausgeprägten Internationalisierung der TBI verwendeten alle der von Audet ausgewerteten Simulationen zur Analyse der Effekte des ÜTB Gleichgewichtsmodelle der Weltwirtschaft. Hinsichtlich der Anzahl der in ihr jeweiliges Modell integrierten Regionen bzw. Länder sowie der zusätzlich zur TBI einbezogenen Sektoren unterscheiden sich die im Rahmen der Simulationen verwendeten CGE allerdings stark. Zudem reicht das Spektrum des den einzelnen CGE zugrundegelegten Referenzzeitraums von 1986 bis 1997.

Wie aufgezeigt wurde, wird jedoch im Rahmen jedes CGE das Gleichgewicht einer Volkswirtschaft über die Preise hergestellt. Die Preise bzw. Preisveränderungen repräsentieren den entscheidenden Faktor für das Verhalten aller involvierten Akteure, die Allokation sämtlicher Ressourcen und die Struktur der Einkommensverteilung auf allen integrierten Märkten. Im Zusammenhang mit den für die Modellierung der globalen TBI verwendeten CGE standen folglich die Preise für sämtliche im Bereich der TBI entscheidenden Produktionsfaktoren, Dienstleistungen und Güter im Mittelpunkt. Danach wurde der Wettbewerb innerhalb der globalen TBI somit ausschließlich und auf allen Märkten über die Preise ausgetragen. Zudem simulierten die CGE auf sämtlichen betroffenen Märkten vollständige Konkurrenz. Die relative Wettbewerbsfähigkeit eines einzelnen Produzenten in der globalen TBI wurde somit durch den von ihm für eine Ware angebotenen Preis im Vergleich zu dem von anderen Anbietern für die gleiche Ware offerierten Preis festgelegt. Vor diesem Hintergrund war primär die generelle Kostenstruktur

³¹⁶ AUDET (2004), S.190 ff. Übersichtstabellen zu den quantitativen Studien bieten die S. 208 und 209.

der lokalen TBI in den im Rahmen des jeweiligen CGE berücksichtigten Regionen bzw. Ländern der entscheidende Faktor für die Höhe der Anteile der relevanten Produzenten auf den weltweiten Absatzmärkten für T/B.

Die unter dem Regime des MFA geltenden Quoten und Importzölle wurden in diesem Zusammenhang exklusiv bezüglich ihrer Effekte auf die Preise berücksichtigt. War ein Exporteur bei der Bedienung eines Markts bezüglich einer bestimmten Produktkategorie von Quoten betroffen, erhöhten sich die von ihm für die relevanten Waren angebotenen Preise auf dem Markt, während die offerierten Preise der anderen, jedoch nicht von Quoten betroffenen Anbietern für die gleichen Waren unverändert blieben. Somit hatten die Quoten negative Auswirkungen auf die relative Wettbewerbsfähigkeit der davon betroffenen Exporteure.

Zur Erzielung von Marktanteilen war im Rahmen der CGE für Exporteure von T/B deshalb neben der Kostenstruktur der lokalen TBI, das jeweilige Ausmaß des durch Quoten bewirkten Preisanstiegs für ihre Waren auf den Absatzmärkten entscheidend.

Die errechnete Allokation der Ressourcen und die Verteilung der Einkommen in der globalen TBI unter dem Regime des MFA wurde im Rahmen der CGE nun durch die Simulierung der vollständigen Implementierung des neuen Regelwerks des ÜTB verändert. Die Mehrzahl der von Audet ausgewerteten Gleichgewichtsanalysen berücksichtigt in diesem Zusammenhang die Abschaffung der Quoten und gleichzeitig die Absenkung der Importzollsätze für T/B. Im Gegensatz zu den Importzöllen waren die Quoten während des MFA-Regimes selektiv und in jeweils spezifischer Höhe gegen einzelne Akteure verhängt worden. Im Rahmen der durch die CGE simulierten vollständigen Implementierung des ÜTB bewirkte somit primär die Abschaffung der Quoten-Effekte auf die Preise einzelner Akteure. Je mehr die Preise für Waren eines bestimmten Exporteurs in der globalen TBI zuvor durch die MFA-Quoten „künstlich“ angehoben waren, um so mehr verringerten sich die Preise des relevanten Exporteurs nun durch die simulierte Abschaffung der Quoten.

Durch die Implementierung des ÜTB wurde somit insbesondere die relative Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure von T/B gesteigert, deren Preise zuvor durch die Quoten stark erhöht worden waren. Gleichzeitig gewann die Kostenstruktur der lokalen TBI für sämtliche Exporteure hinsichtlich ihrer relativen Konkurrenzsituation auf den Absatzmärkten nun entscheidend an Bedeutung, da dort die Preise keines Exporteurs mehr durch Quoten zusätzlich erhöht wurden. Die Gewinner der auf der Grundlage der CGE im Zusammenhang mit den Auswirkungen des ÜTB errechneten Reallokation von Ressourcen und der Neuverteilung der Einkommen in

der globalen TBI waren somit primär die Exporteure, die bezüglich ihrer lokalen Industrie mit niedrigen Produktionskosten aufwarten konnten und deren Wettbewerbsfähigkeit zuvor durch die Quoten stark beeinträchtigt worden war.

2.3.2 Identifizierte zentrale Trends

Die von Audet ausgewerteten Simulationen errechneten Einkommensgewinne durch die Liberalisierung des globalen Handels mit T/B. Allerdings variierten die Ergebnisse der einzelnen Simulationen hinsichtlich der Höhe der erwarteten Einkommensgewinne sehr stark und errechneten Werte zwischen 6,5 Mrd. US\$ und 324 Mrd. US\$. Die Resultate der Berechnungen zum Anteil des ÜTB an den gesamten durch die zahlreichen Beschlüsse der UR zu erwartenden Gewinnen variierten zwischen 5 % und 75 %. Schließlich wiesen die verglichenen Simulationen auch bezüglich der Verteilung der erwarteten Einkommensgewinne unter den zahlreichen beteiligten Akteure große Diskrepanzen auf. Einzelne Akteure würden zudem nicht von den erwarteten insgesamt Einkommensgewinnen profitieren, sondern hätten Verluste zu befürchten. Die teilweise völlig unterschiedlichen Ergebnisse der vor dem Inkrafttreten des ÜTB auf der Grundlage von CGE erstellten Prognosen bezüglich der Höhe und der Verteilung der Gewinne und Verluste haben unter sämtlichen beteiligten Akteuren der globalen TBI für große Verunsicherung gesorgt³¹⁷.

Die wichtigsten relativen Trends, welche die Mehrzahl der numerischen Simulationen zu den Auswirkungen des ÜTB identifiziert hatten, lassen sich wie folgt zusammenfassen: Zunächst einmal würde die Reallokation von Ressourcen zu Produktionszuwächsen in den EL führen, parallel würde die Produktion in den IL zurückgehen und die Situation auf den Absatzmärkten dort zudem durch eine erhöhte Importpenetration durch vermehrte Einfuhren aus EL charakterisiert sein. Dies würde auf den weltweit bedeutendsten Absatzmärkten für T/B, in der EU und den USA, eine starke Absenkung der Konsumerpreise bewirken. Unter den EL wurden primär den asiatischen Exporteuren Einkommensgewinne vorausgesagt, allen voran China, den ASEAN-Staaten und den südasiatischen Ländern, wie Indien und Pakistan. Allerdings würden gleichzeitig die Ausfuhren Hongkongs, Südkoreas und Taiwans zurückgehen. Bezüglich der anderen EL wären zusätzlich primär die Exporte aus lateinamerikanischen Ländern, den Staaten des MENA-Raums und in Osteuropa von Rückgängen betroffen³¹⁸.

³¹⁷ AUDET (2004), S. 202.

³¹⁸ FRANCOIS (1994). YANG (1997).

Um noch einmal zu betonen, dass sich die auf der Grundlage von CGE errechneten Ergebnisse eher für Vorhersagen hinsichtlich der relativen als der absoluten Leistung von Ländern eignen, stellte Hildegunn Kyvik Nordås die Ergebnisse ihrer Berechnungen auf der Grundlage des GTAP-Modells anhand der Entwicklung von Marktanteilen auf dem europäischen und US-amerikanischen Absatzmarkt dar. Als überragende Gewinner der Abschaffung des Quotensystems identifizierte Kyvik Nordås dabei auf beiden Märkten China und in geringerem Maße Indien. Auf dem EU-Markt würden die Türkei, die nordafrikanischen und osteuropäischen Exporteure Marktanteile verlieren und die Entwicklung auf dem US-Markt wäre primär von dramatischen Verlusten Mexikos geprägt, das nahezu 70 % seiner Marktanteile einbüßen würde³¹⁹.

2.3.3 Der „China-Faktor“

Die im Zusammenhang mit den CGE herausragende Bedeutung des Kostenfaktors zur Identifizierung von Gewinnern und Verlierern sowie die generelle Dominanz der auf der Grundlage der Gleichgewichtsanalysen errechneten Werten trugen dazu bei, dass im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB spätestens seit dessen WTO-Beitritt im Dezember des Jahres 2001 ein einzelner Akteur mehr und mehr in den Fokus rückte: China.

Mit dem Beitritt Chinas zur WTO wurde der weltweit größte Produzent und Exporteur für T/B Signatarstaat des ÜTB. Die einschlägigen Studien postulierten, dass der „China-Faktor“ der geplanten globalen Handelsliberalisierung eine völlig neue Dimension verleihe. China wurde als der überragende Gewinner der globalen Handelsliberalisierung proklamiert. Die erstellten Prognosen bezifferten den Anteil Chinas an den weltweiten Gesamtexporten von T/B ab dem Jahre 2005 auf 35 % bis 50 %. Gemäß den im Rahmen der mathematischen Simulationen entscheidenden Faktoren, wurden die Voraussagen über Anteilsgewinne des Weltmarktführers zusätzlich mit der Tatsache begründet, dass China bislang der größte Verlierer des quotenbeschränkten Handelsregimes gewesen war. Insbesondere die EU und die USA begrenzten chinesische Importe bis zum Jahresende 2004 mit den zahlreichsten und restriktivsten Quoten. Die EU hielt beispielsweise insbesondere an den Quoten für Produktkategorien im Segment der billigen Massenware fest, die China bis dahin kontinuierlich nahezu vollständig ausgenutzt hatte. Im Jahre 2004 wurden chinesische Importe in der EU immer noch mit Quoten für 20 verschiedene Produktkategorien beschränkt³²⁰. Die diskriminierende Handelspolitik der EU und der USA hatte jedoch den Aufstieg Chinas zum Exportweltmeister für T/B nicht verhindern

³¹⁹ IANCHOVICHINA (2001). KYVIK NORDÅS (2004), S. 30.

³²⁰ BUELENS (2005), S. 12.

können. Durch seinen WTO-Beitritt erhoffte sich China endlich verbesserte Zugänge zu den weltweit wichtigsten Absatzmärkten und damit neue Exportmöglichkeiten und Wachstumseffekte für die heimische Industrie³²¹.

Bezüglich der Effekte des „China-Faktor“ konzentrierte sich die Mehrzahl der einschlägigen Studien auf die Szenarien, welche die chinesische Importexpansion auf dem amerikanischen und europäischen Absatzmarkt auslösen würde. Dabei stand jedoch nicht der durch die ansteigende Importpenetration erwartete Rückgang der lokalen Produktion in der amerikanischen und europäischen TBI im Vordergrund, sondern die Auswirkung der Anteilsgewinne chinesischer Importe auf den relevanten Märkten für die anderen Lieferanten. Da beide Absatzmärkte größtenteils gesättigt seien, würde es dort nach dem Jahr 2004 zu keinen bemerkenswerten Importmengensteigerungen kommen. Jedoch wäre eine Konzentration unter den bereits auf den Märkten aktiven Exporteuren zu erwarten. Dem „China-Faktor“ würden danach all jene Exporteure zum Opfer fallen, denen zuvor durch präferentielle Handelsabkommen ein künstlicher, eben nicht ihrer komparativen Wettbewerbsfähigkeit entsprechender, Zugang zum amerikanischen und europäischen Absatzmarkt garantiert worden war. Der Verlust von Marktanteilen in der EU und in den USA für eine große Zahl von Exporteuren bewirke gleichzeitig den Verlust von Arbeitsplätzen in der lokalen TBI der betroffenen Länder. Mehrere Publikationen warnten in diesem Zusammenhang vor den sozialen Konsequenzen, welche der von China angeführte Verdrängungswettbewerb auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten in den betroffenen EL auslösen würde³²².

Die globale Dominanz Chinas hinsichtlich des Exports von T/B entfaltete sich bereits kurz nach seinem WTO-Beitritt im Jahre 2001. Im Rahmen der dritten Phase des ÜTB schaffte die USA die Importquoten für 29 Produktkategorien ab. Daraufhin stieg der Anteil chinesischer Einfuhren in den relevanten Kategorien von 9 % auf 53 % während eines Zeitraums von lediglich 18 Monaten³²³. In der EU baute China seinen Importmarktanteil in den zum Jahresbeginn 2002 liberalisierten Kategorien innerhalb eines Jahres um 11 % aus³²⁴. Die USA reagierten auf die

³²¹ YANG (1999), S. 16.

³²² AUDET (2004), S. 192 und 202. Gherzi Group (2003). GRUMIAU (2004), S. 3. IFM (2004), S. 169 und 243. ILO (2005), S. 8. JUNGBAUER (2005), S. 15. STENGG (2001), S. 24 ff.

³²³ IFM (2004), S. 239.

³²⁴ BUELENS (2005), S. 12.

Zunahme chinesischer Marktanteile in den relevanten Kategorien bereits im Dezember des Jahres 2003 mit der erneuten Implementierung von Importquoten gegen Einfuhren an Büstenhaltern, Schlafröcken und gestrickten Kleidern aus China³²⁵.

Dass sich die auf der Grundlage von CGE produzierten Zahlen besser als ein sorgfältiges Abwägen von Argumenten für das Vorantreiben politisch motivierter Initiativen eignen, zeigte die vom türkischen Dachverband ITKIB und den amerikanischen Organisationen *American Manufacturing Trade Action Coalition (AMTAC)*³²⁶, *National Council of Textile Organizations (NCTO)*³²⁷ sowie dem *American Textile Manufacturers Institute (ATMI)* am 4. März 2004 unterzeichnete *Istanbul-Declaration*. In einem Brief an den WTO-Generalsekretär forderten die Organisationen den Aufschub der Liberalisierung des globalen Handels mit T/B bis zum Jahresbeginn 2008. Als Begründung für ihre Petition gaben sie die bereits seit dessen WTO-Beitritt erzielten und für die Zeit nach 2005 noch als verstärkt prognostizierten massiven Weltmarktanteils Gewinne Chinas auf Kosten aller anderen Konkurrenten an. In der Erklärung wird China vorgeworfen, seine Expansion im Bereich von T/B durch den Einsatz unlauterer Mittel voranzutreiben, u.a. durch die Unterbewertung des Yuan und staatliche Subventionen. Auch wenn die Initiative zur Aufschiebung der Liberalisierung letztendlich erfolglos blieb, wurde die Istanbul-Erklärung bald von 124 Textil- und Bekleidungsverbänden aus 55 Ländern unterstützt und formierte sich zur *Global Alliance for Fair Textile Trade (GAFFT)*³²⁸.

2.4 Ankündigung von Einkommensverlusten für die ägyptische TBI

Wie dargestellt wurde, sagte die Mehrzahl der zu den Effekten des ÜTB durchgeführten Gleichgewichtsanalysen, Einkommensverluste für die TBI in der Region voraus, zu der Ägypten mit zahlreichen anderen Ländern im Rahmen der verwendeten CGE zusammengefasst worden war. Im Zusammenhang mit der prognostizierten Expansion chinesischer Importe auf dem EU- und US-Markt zähle Ägypten zur Gruppe der vom Absatz auf den Märkten abhängigen Lieferanten,

³²⁵ AUDET (2004), S. 18. GRUMIAU (2004), S. 9. IFM (2004), S. 243.

³²⁶ American Manufacturing Trade Action Coalition (AMTAC) (2010). „*The mission of the American Manufacturing Trade Action Coalition (AMTAC) is to preserve and create American manufacturing jobs through the establishment of trade policy and other measures necessary for the U.S. manufacturing sector to stabilize and grow.*“

³²⁷ National Council of Textile Organizations (NCTO) (2010). „*The NCTO is a unique association representing the entire spectrum of the textile industry. From fibers to finished products, machinery manufacturers to power suppliers, NCTO is the voice of the U.S. textile industry.*“

³²⁸ Global Alliance for Fair Textile Trade (GAFFT) (2010). ILO (2005), S. 18. IFM (2004), S. 241. Das ATMI hatte bereits erfolgreich Druck auf die amerikanische Regierung im Zusammenhang mit den von den USA im Dezember des Jahres 2003 eingeführten Importquoten gegen China ausgeübt.

deren Anteile durch den von China angeführten Verdrängungswettbewerb unmittelbar gefährdet seien³²⁹.

Bezüglich des Forschungsstands konnte im Rahmen der vorliegenden Arbeit nur eine einzige Studie ausgewertet werden, welche die Effekte der globalen Handelsliberalisierung auf der Grundlage einer allgemeinen Gleichgewichtsanalyse, exklusiv für die ägyptische TBI quantifiziert. Auch die von der amerikanischen Beratungsfirma Nathans Associates Inc. im Januar des Jahres 2004 für das ägyptische Wirtschafts- und Außenhandelsministerium erstellte Studie fokussierte ihre Prognose auf die Entwicklung ägyptischer Exporte auf dem EU- und dem US-Markt. Für ihre Berechnungen verwendeten die Verfasser ein CGE, das sich an dem Standardmodell des GTAP orientierte. Auf der Grundlage der mathematischen Simulation kamen die Autoren zu dem Ergebnis, dass ägyptische Ausfuhren an T/B nach dem Jahre 2004 in die EU um 13,9 % und in die USA um 29 % zurückgehen würden. Die Absatzverluste würden sich jährlich auf insgesamt 204 Mio. US\$ beziffern und damit 6 % des Gesamtwerts sämtlicher ägyptischer Ausfuhren an Industriegütern entsprechen. Auf dem europäischen Absatzmarkt beträfen die Anteilsverluste primär die Produktkategorien für gestrickte Hemden und T-Shirts aus Baumwolle und auf dem US-Markt würde Ägypten Anteile für gewebte Baumwollhemden und Jacken sowie Mäntel aus Baumwolle verlieren. Die prognostizierten Marktanteilsverluste in der EU und den USA würden in der ägyptischen TBI den Verlust von mehr als 22.000 Arbeitsplätzen bewirken und damit 0,5 % der Gesamtbeschäftigten des Sektors betreffen³³⁰.

Bei der Auswertung des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB speziell für die ägyptische TBI wurde zusätzlich auf Studien zurückgegriffen, die für ihre Prognosen zu den Entwicklungen nach der Liberalisierung des globalen Handelsregimes keine CGE verwendeten. Bezüglich der postulierten Entwicklungen setzen jedoch auch diese Arbeiten denselben analytischen Fokus und verfolgen dieselbe Argumentationslinie, wie die unter Zuhilfenahme mathe-

³²⁹ KHEIR EL-DIN (2000), S. 20, prognostizierte die Auswirkungen des ÜTB nicht nur separat für die ägyptische TBI sondern zudem für insgesamt sieben Mittelmeeranrainerstaaten, welche T/B-Produkte ausführen (Ägypten, Jordanien, Libanon, Marokko, Syrien, Tunesien und die Türkei). Die Studie betont, dass die Importquoten die Exportwirtschaft der TBI in den betroffenen Ländern nicht entscheidend beschränkt hatten und warnt im Zusammenhang mit der durch die globale Handelsliberalisierung geschaffenen neuen Wettbewerbssituation auf den global wichtigsten Absatzmärkten vor der Gefahr von Nettoverlusten für die TBI in der gesamten Region.

³³⁰ Nathan Associates Inc. (2004), S. 14 ff. Einzelheiten zu dem für die Berechnungen verwendeten Gleichgewichtsmodell finden sich auf S. 85 ff.

matischer Simulationen erstellten Studien. Schließlich entsprechen die Ergebnisse der Untersuchungen den auf der Basis von allgemeinen Gleichgewichtsanalysen identifizierten regionalen Trends.

Zunächst standen dabei die Effekte der durch die Abschaffung des Quotensystems ausgelösten neuen Wettbewerbssituation auf den entscheidenden Absatzmärkten im Vordergrund. Die Arbeiten bezogen sich auf den von den mathematischen Simulationen bei der Identifizierung von Gewinnern und Verlierern hergestellten direkten Zusammenhang zwischen dem Grad der zuvor durch das MFA bzw. ÜTB bewirkten Beschränkung der Ausfuhren und den Erfolgsaussichten eines Exporteurs in einem liberalisierten Welthandelssystem. Die auf der Basis von CGE erzielten Ergebnisse hatten insbesondere den EL, denen zuvor bei der Bedienung des EU bzw. US-Markts hohe Quoten zugesprochen worden waren, diese aber aufgrund von Kapazitätsbegrenzungen der heimischen TBI nicht ausnutzen konnten, Verluste von Absatzanteilen durch den primär von China angeführten Verdrängungswettbewerb vorausgesagt. Wie bereits dargestellt wurde, konnte Ägypten seine Importquoten in der EU, den USA und der Türkei durchschnittlich nur zu einem geringen Grad ausnutzen. Zwar erfüllte Ägypten seine MFA-Quoten auf dem US-Markt in einigen Produktkategorien nahezu vollständig, die im Zusammenhang mit der zweiten und dritten Phase des ÜTB implementierten Erweiterungen bewirkten jedoch, dass sich der Nutzungsgrad bei den relevanten Kontingenten erheblich verringerte. Offensichtlich war die ägyptische TBI nicht in der Lage, von den nun für den Absatz auf dem amerikanischen Markt bestehenden, größeren Kontingenten zu profitieren. Bewirkten die von der EU und den USA verhängten Quoten während begrenzter Zeiträume und bezüglich bestimmter Produktkategorien eine wirksame Beschränkung seiner Exporte, konnte Ägypten zudem stets erfolgreich nachverhandeln. Die Ausfuhren der ägyptischen TBI waren somit durch die Quoten auf den relevanten Absatzmärkten nicht effektiv beschränkt worden.

Die Studien argumentieren folglich, dass vor diesem Hintergrund also auch kein Anstieg der ägyptischen Exporte an T/B in die EU und die USA nach Abschaffung des Quotensystems am 1. Januar 2005 zu erwarten wäre. Ab diesem Zeitpunkt würde Ägypten auf seinen wichtigsten Absatzmärkten jedoch dem freien Wettbewerb mit Exporteuren ausgesetzt sein, die ihre Quoten im Rahmen des MFA bzw. ÜTB kontinuierlich nahezu oder vollständig ausgenutzt hatten und deren Exporte durch die Mengenbeschränkungen somit effektiv begrenzt worden waren. Wie bereits aufgezeigt worden war, hielten die EU und die USA beispielsweise ihre äußerst restriktiven Quoten gegen chinesische Importe an T/B bis zum Jahresende 2004 aufrecht.

Auf dem EU-Markt müsste die ägyptische TBI nach der Liberalisierung des Handelssystems beispielsweise in zahlreichen Kategorien für Baumwollbekleidung mit China in der Produktkategorie Baumwollgarne u.a. mit Indien und Pakistan und hinsichtlich der Einfuhr von Baumwollstoffen u.a mit Thailand und Malaysia um Marktanteile konkurrieren. Auch auf dem US-Markt waren gegen Ägypten in denselben Produktkategorien Quoten verhängt worden, für die auch Mengenbeschränkungen gegen z.B. China, Indien und die Türkei bestanden hatten. Insbesondere die asiatischen Exporteure verfügen im Vergleich zur ägyptischen TBI auf lokaler Ebene über weit größere Herstellungskapazitäten für T/B und könnten zudem mit niedrigeren Produktionskosten aufwarten. Nach der Abschaffung des Quotensystems würde Ägypten gegenüber solchen wettbewerbsfähigeren Exporteuren Anteile sowohl auf dem EU- als auch auf dem US-Markt verlieren, was schließlich zu Einkommensverlusten in der lokalen TBI führen würde³³¹.

³³¹American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 81/82. ERF (2004), S. 86. KHEIR EL-DIN (2000), S. 12 ff.

VII Gewinne statt Verluste – ägyptische Exporte an T/B nach dem 01.01.2005

1 Gesamtentwicklung der Ausfuhren

Gemäß den Bestimmungen des ÜTB schafften die EU, Kanada, Norwegen, die Türkei und die USA am 1. Januar 2005 ihre verbleibenden Quoten für Importe an T/B ab. Damit wurden in der globalen TBI zum ersten Mal seit mehr als vier Jahrzehnten die Ausfuhren sämtlicher Exporteure auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten, in der EU und den USA, nicht mehr mengenmäßig beschränkt.

Die dokumentierte Entwicklung der ägyptischen Exporte auf dem EU- und dem US-Markt nach dem 1. Januar 2005 widersprach der Mehrzahl der im Rahmen des Forschungsstandes aufgestellten Vorhersagen.

Bereits im Oktober des Jahres 2005 ermittelte die Weltbank einen wertmäßigen Anstieg ägyptischer Exporte an T/B in die EU und die USA von 13,8 % im Verhältnis zum gleichen Zeitraum im Jahre 2004³³².

Im November des Jahres 2005 bezifferte Ahmed Ghoneim den mengenmäßigen Anstieg ägyptischer Exporte an T/B während des Zeitraums von Januar bis Mai des Jahres 2005 in sämtliche Absatzmärkte im Vergleich zum gleichen Zeitraum im Jahre 2003 mit 23 %³³³.

Eine im September des Jahres 2006 veröffentlichte Studie des *Egyptian Center for Economic Studies* (ECES) in Kairo lieferte eine differenziertere Analyse bezüglich der Entwicklungen ägyptischer Exporte nach der Abschaffung des Quotensystems. Danach gingen ägyptische Ausfuhren an T/B in die EU im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr wertmäßig um 1 % zurück. Die EU hatte am 1. Januar 2005 ihre noch bestehenden Importquoten für 35 Produktkategorien gegen ausgewählte Exporteure aufgehoben. Für ägyptische Importe hatten in der EU bereits seit dem Inkrafttreten des ägyptisch-europäischen Assoziierungsabkommens am 1. Januar 2004 keine Mengenbeschränkungen mehr bestanden. Die für ägyptische Einfuhren zuvor erhobenen Quoten in den USA und der Türkei wurden mit dem Auslaufen des ÜTB am 1. Januar 2005 abgeschafft. Nach Angaben des ECES konnte Ägypten seine Exporte in die USA im Jahr 2005 wertmäßig um 8 % gegenüber dem Vorjahr steigern. Neben den beeindruckenden Anteilsgewinnen auf dem US-Markt, wären zudem speziell in der von der Privatwirtschaft dominierten

³³² World Bank (2005). Berechnungen vom 29. Oktober 2005. Exportsteigerung wertmäßig in US\$.

³³³ GHONEIM (2005), S. 19, Tabelle 5b.

und größtenteils innerhalb lokaler Freihandelszonen operierenden, exportorientierten ägyptischen TBI nach dem 1. Januar 2005 mehrere neue Investitionsprojekte nachzuweisen. Danach wären nach der Abschaffung des Quotenregimes zahlreiche neue Arbeitsplätze in der ägyptischen TBI geschaffen worden³³⁴.

Nach Angaben der WTO vom August des Jahres 2010, exportierte Ägypten im Jahr 2005 Textilien im Wert von 592 Mio. US\$ und Bekleidungsprodukte im Wert 883 Mio. US\$. Im Gegensatz zum Vorjahr hatten sich die ägyptischen Ausfuhren an Textilien damit um 42 Mio. US\$ erhöht und die Exporte an Bekleidung waren wertmäßig um 13 Mio. US\$ gestiegen³³⁵.

Die Ergebnisse der hier ausgewerteten Datenbanken und Studien widerlegen die im Zuge der Abschaffung des Quotensystems im globalen Handel mit T/B vorhergesagten Verluste für die ägyptische TBI.

Die ausgewerteten Quellen machen Angaben zur Gesamtentwicklung der ägyptischen Exporte an T/B nach der Liberalisierung des Welthandels. Die einzelnen wertmäßigen Resultate variieren dabei stark. Zudem wurden sie überwiegend auf der Grundlage der offiziellen ägyptischen Außenhandelsstatistiken erzielt. Vor diesem Hintergrund wird die Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B im Zusammenhang mit der Handelsliberalisierung zusätzlich anhand einer eigenständig vorgenommenen Datensammlung und -auswertung analysiert. Die Analyse wird anhand einzelner Produktgruppen vorgenommen und auf die Hauptabsatzmärkte der ägyptischen TBI in der EU und den USA fokussiert³³⁶.

2 Entwicklung auf dem EU- und US-Markt anhand einzelner Produktgruppen

Die für den Export der ägyptischen TBI entscheidenden Produktgruppen umfassen Baumwolle, Baumwollgarne und -stoffe (Produkte des HS-Code 52), Teppiche und textile Bodenbeläge (57), gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel (61), nicht-gestrickte oder gehäkelte Bekleidungsartikel (62) und Heimtextilien (63)³³⁷.

³³⁴ PIGATO (2006), S. 6, Tabelle 1 und S. 8, Tabelle 2 sowie S. 10 ff.

³³⁵ WTO (2010). Angaben in Mio. US\$ zu laufenden Preisen.

³³⁶ Vgl. Anhang I: Importe der EU-25 und der USA an T/B aus Ägypten im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2005. Die ausgewerteten Daten basieren auf den offiziellen Außenhandelsstatistiken der EU und der USA.

³³⁷ Vgl. Anhang I. Hinsichtlich der verschiedenen Produktkategorien ist der relevante Datensatz anhand der entsprechenden HS-Codes der Kategorie XI „*textiles and textile articles*“ strukturiert. Dabei handelt es sich um die unter den zweistelligen HS-Codes 52 und 57 bis 63 zusammengefassten Produktgruppen. Da Baumwolle als Exportprodukt und textiler Rohstoff eine dominierende Rolle sowohl in der ägyptischen, als auch in der globalen TBI einnimmt, wurde der Datensatz auf die Produktgruppen eingegrenzt, welche neben dem Rohstoff selbst, Artikel an T/B umfassen, die vollständig oder größtenteils aus Baumwolle hergestellt werden. Dies gilt jedoch nicht für

Nach den Ergebnissen der eigenständig vorgenommenen Datenanalyse betrug der Wert ägyptischer Ausfuhren an T/B in die EU im Jahre 2005 insgesamt 644,3 Mio. €. Im Jahre 2004 hatte Ägypten noch Waren im Wert von 649,8 Mio. € in die EU exportiert. Somit bezifferte sich der wertmäßige Verlust im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr auf etwas mehr als 5 Mio. € oder weniger als 1 %. Im Hinblick auf die EU hat die Abschaffung der Importquoten und damit der mengenmäßig unbeschränkte Marktzugang für alle globalen Exporteure offensichtlich zu einem regelrechten Preisverfall bei eingeführten T/B geführt. Der Wert der ägyptischen Exporte in die EU hatte sich im Jahre 2005 zwar im Vergleich zum Vorjahr verringert, dennoch lieferte Ägypten im Jahre 2005 mehr T/B an EU-Abnehmer als im Jahre 2004. Mengenmäßig stiegen ägyptische Ausfuhren an T/B zwischen den Jahren 2004 und 2005 in die EU um mehr als 8000 t an.

In die USA führte Ägypten im Jahre 2005 T/B im Gesamtwert von 478,5 Mio. € aus. Das entsprach einer wertmäßigen Exportsteigerung von 49 Mio. € oder mehr als 10 % im Vergleich zum Jahr 2004, als die ägyptischen Exporte sich noch auf 429,1 Mio. € bezifferten. Die Ergebnisse entsprechen somit den anhand der bereits zur Dokumentation des Phänomens der ägyptischen Erfolgsgeschichte herangezogenen Quellen identifizierten generellen Trends. Das gilt sowohl hinsichtlich des ermittelten generellen mengen- und wertmäßigen Anstiegs der ägyptischen Exporte an T/B als auch bezüglich der unterschiedlichen Entwicklungen ägyptischer Ausfuhren auf dem EU- und US-Markts nach dem 1. Januar 2005³³⁸.

In die EU exportierte Ägypten im Jahre 2005 gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel (61) im Wert von knapp 219 Mio. €. Exporte der Produktgruppe machten damit mehr als ein Drittel des Gesamtwerts ägyptischer Ausfuhren an T/B in die EU aus. Im Vergleich zum Vorjahr ging der Wert der relevanten Exporte lediglich um etwa 400.000 € zurück.

die unter den HS-Codes 57, 58, 59 und 60 zusammengefassten Güter. Die unter den HS-Codes 58, 59 und 60 zusammengefassten Waren spielen für den Exportsektor der ägyptischen TBI wertmäßig eine untergeordnete Rolle. Dabei handelt es sich zum einen um spezielle gewebte Stoffe, sog. Tufting-Stoffe, Spitze, Tapissierware, Dekorationen und Stickereien (Produkte unter dem HS-Code 58), desweiteren um imprägnierte, ummantelte, überzogene, laminierte Stoffe und die sog. „technischen“ oder „industriellen“ Textilien (59) sowie um gestrickte und gehäkelte Stoffe (60). „Teppiche und textile Bodenbeläge“ (57) spielen eine wichtige Rolle für den Exportsektor der ägyptischen TBI. Als Rohstoff nimmt Baumwolle für die Herstellung der relevanten Produkte jedoch eine zu vernachlässigende Rolle ein.

³³⁸ Vgl. Anhang I. Es muss angemerkt werden, dass hinsichtlich der EU Daten zur mengen- und wertmäßigen Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B abgefragt und ausgewertet werden konnten. Bezüglich des US-Markts waren keine Daten hinsichtlich der mengenmäßigen Entwicklung der ägyptischen Ausfuhren erhältlich. Vor diesem Hintergrund bleibt die Analyse im Folgenden auf die wertmäßige Entwicklung der Ausfuhren fokussiert.

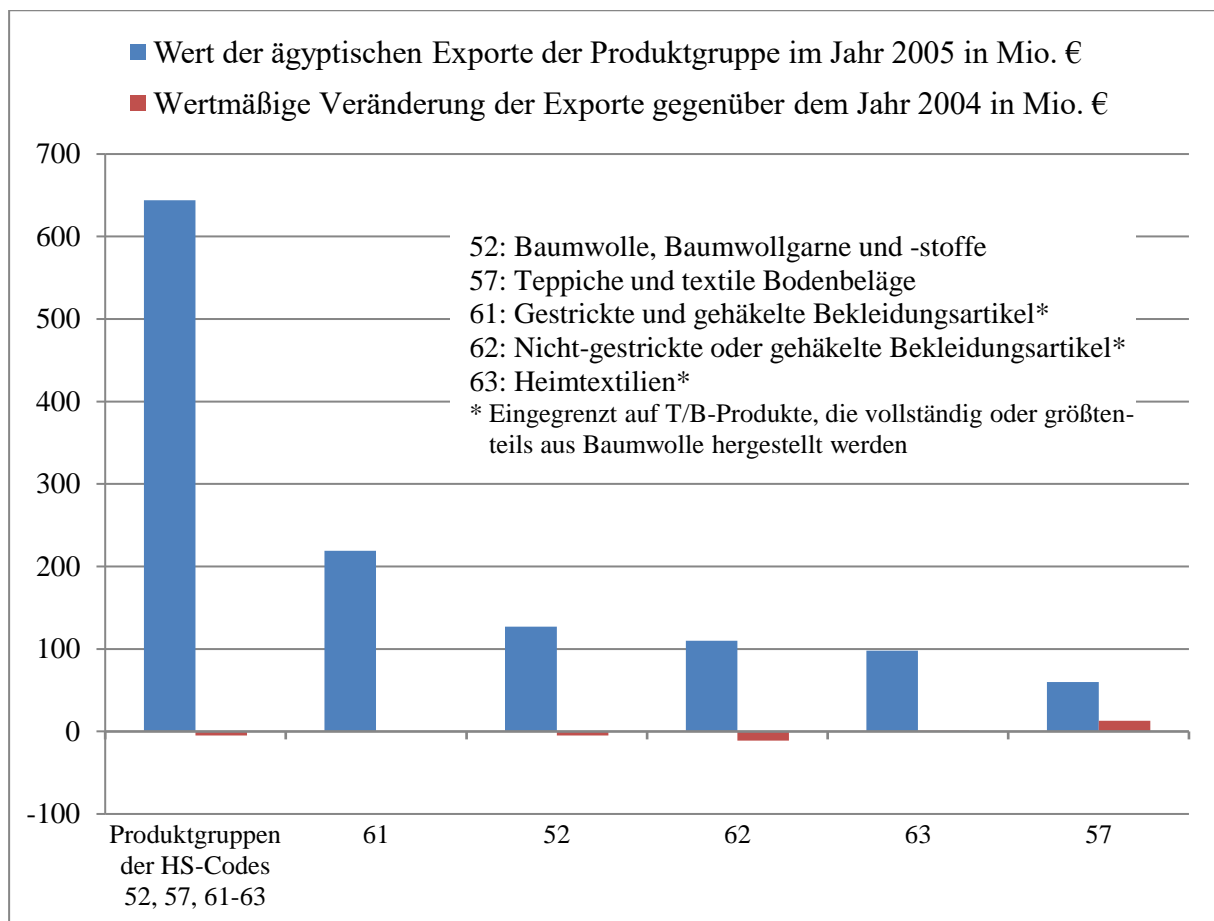


Abb. 2: Ägyptische Exporte an T/B in die EU-25 im Jahr 2005 (European Commission 2005, 2006a, 2006b, 2010)³³⁹

Bezüglich der Ausfuhren in die EU belegte die Baumwolle, Baumwollgarne und -stoffe (52) umfassende Produktgruppe im Jahr 2005 mit ca. 127 Mio. € wertmäßig den zweiten Platz. Hier hatte Ägypten im Gegensatz zum Vorjahr allerdings Verluste von mehr als 5 Mio. € zu verzeichnen. Hinsichtlich einzelner Produkte der Gruppe, gab es die höchsten Verluste bei den Exporten an Baumwollgarnen. Langfristig gesehen waren die ägyptischen Ausfuhren in die EU an Waren der relevanten Produktgruppe bereits seit dem Jahre 2000 kontinuierlich rückläufig. In jenem Jahr hatten sie wertmäßig noch mehr als 228 Mio. € betragen.

Mit einem Gesamtwert von nahezu 110 Mio. € im Jahre 2005 belegten nicht-gestrickte oder gehäkelte Bekleidungsartikel (62) den dritten Platz. Hier waren die ägyptischen Ausfuhren im Vergleich zum Vorjahr allerdings um nahezu 11 Mio. € zurückgegangen, nachdem sie sich zuvor in den Jahren 2000 bis 2004 verdoppelt hatten. Die ägyptischen Exporte an Heimtextilien (63) in die EU waren im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen und betragen

³³⁹ Vgl. Anhang I, S. I-V.

98 Mio. €. Abschließend ist noch hinzuzufügen, dass sich ägyptische Exporte an Teppichen (57) in die EU im Jahre 2005 auf 60 Mio. € beliefen und damit im Vergleich zum Vorjahr einen Anstieg um 13 Mio. € verzeichneten.

Insgesamt also machten Exporte an Bekleidungsartikeln mehr als 50 % des Gesamtwertes ägyptischer Ausfuhren an T/B in die EU im Jahre 2005 aus. Im Hinblick auf die Abschaffung des Quotensystems ist insbesondere die Steigerung ägyptischer Exporte an T-Shirts und Unterhemden aus Baumwolle (610910) bemerkenswert. Die ägyptischen Ausfuhren der Produkte in die EU betrugen 96 Mio. €, waren damit im Vergleich zum Jahre 2004 um nahezu 10 Mio. € angestiegen und wiesen bereits seit dem Jahre 2000 kontinuierlich hohe Wachstumsraten auf. Gerade in den Segmenten für solche standardisierten, relativ einfach herzustellenden Bekleidungsprodukte waren Ägypten hohe Verluste von Marktanteilen auf den Absatzmärkten zugunsten primär asiatischer Exporteure vorausgesagt worden.

Hohe Verluste gegenüber dem Vorjahr waren jedoch bei den Exporten an Baumwolltextilien zu verzeichnen. Dabei handelte es sich allerdings nicht um Effekte, die auf einen Schock, wie die Abschaffung des Quotensystems, schließen lassen, sondern die Entwicklung bestätigt eher langfristige Trends. Hinsichtlich des Handels mit Heimtextilien stieg der Exportwert leicht an und im Segment für Teppiche und textile Bodenbeläge konnte Ägypten hohe Gewinne verzeichnen.

Die in der zitierten Studie von Nathans Associates Inc. vom Januar des Jahres 2004 vorhergesagten hohen Verluste auf dem EU-Markt im Segment für gestrickte Hemden und T-Shirts aus Baumwolle bestätigen sich anhand der eigenständig durchgeführten Datenauswertung nicht. Wie bereits aufgezeigt wurde, verzeichnete Ägypten gerade hinsichtlich der Ausfuhr von T-Shirts (610910) hohe Zuwächse auf dem EU-Markt. Die ägyptischen Exporte an gestrickten Hemden für Männer (610510) und Frauen (610610) in die EU gingen im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr insgesamt lediglich um ca. 1 Mio. € zurück.

Wie bereits aufgezeigt werden konnte, steigerte Ägypten seine Exporte an T/B in die USA nach der Abschaffung des Quotensystems wertmäßig insgesamt beträchtlich. Exporte an nicht-gestrickten oder gehäkelten Bekleidungsartikeln (62) betrugen im Jahr 2005 204 Mio. € und machten nahezu 43 % des Gesamtwertes ägyptischer Ausfuhren an T/B in die USA aus. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen solche Exporte um nahezu 12 Mio. € an.

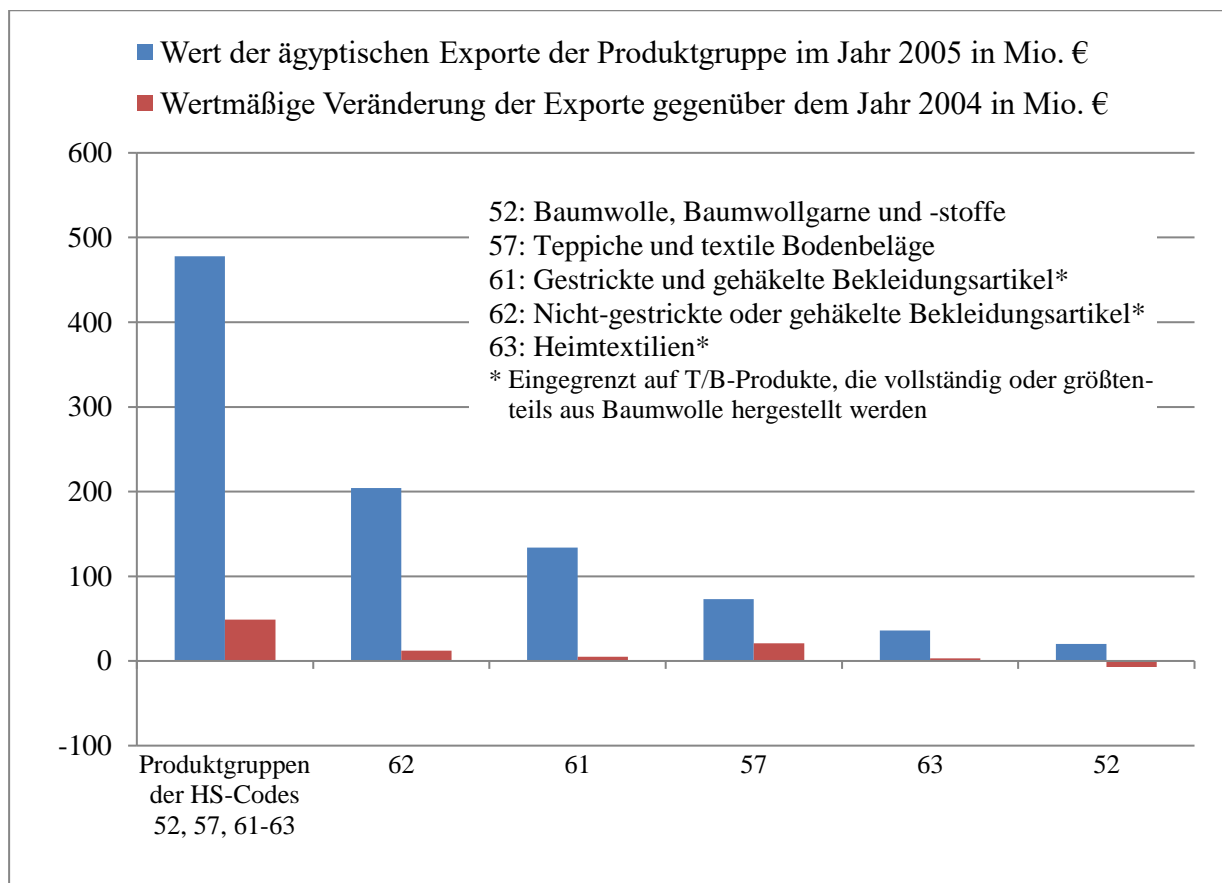


Abb. 3: Ägyptische Exporte an T/B in die USA im Jahr 2005 (U.S. Dept. of Commerce 2006a, 2006b, 2010)³⁴⁰

Den wertmäßig zweiten Platz belegte die gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel (61) umfassende Produktgruppe mit Exporten im Wert von ca. 134 Mio. €. Auch hier konnte Ägypten im Gegensatz zum Vorjahr Zuwächse verzeichnen, und zwar von mehr als 5 Mio. €. Ägyptische Ausfuhren an Bekleidungsartikeln (61 und 62) in die USA stiegen im Jahre 2005 somit insgesamt um 17 Mio. € an.

In diesem Zusammenhang ist wiederum die Entwicklung der ägyptischen Ausfuhren einzelner Produkte bemerkenswert. Auf der einen Seite stiegen im Jahre 2005 die Exporte von Slips und Schlafanzügen für Frauen und Mädchen (6108) um nahezu 8 Mio. € und Ausfuhren an Anzügen und Mehrteiler für Männer und Jungen (6203) um 16 Mio. € gegenüber dem Vorjahr an. Andererseits exportierte Ägypten Trainings-, Ski-, und Badeanzüge (6112) im Wert von mehr als 2 Mio. € in die USA, während es vor dem Jahre 2005 nahezu keine solcher Produkte in die USA ausgeführt hatte. Der wertmäßige Anstieg ägyptischer Bekleidungsexporte im Jahr nach

³⁴⁰ Vgl. Anhang I, S. VI-VII.

der Abschaffung des Quotensystems wurde auf dem US-Markt offensichtlich durch den Ausbau bereits bestehender Anteile als auch die Erschließung neuer Marktnischen erzielt.

Den wertmäßig dritten Rang bezüglich der ägyptischen Exporte an T/B in die USA im Jahr 2005 belegten Ausfuhren an Teppichen (57) mit mehr als 73 Mio. €. Solche Ausfuhren stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 21 Mio. € an. Damit bestätigten die Exporte in der relevanten Gruppe ihren seit dem Jahre 2000 ansteigenden Trend auf dem US-Markt. Damals hatten sie noch weniger als die Hälfte des im Jahre nach der Quotenabschaffung erzielten Werts betragen. Auch ägyptische Exporte an Heimtextilien (63) in die USA setzten ihren seit dem Jahre 2000 zu beobachtenden Anstieg im Jahre 2005 fort und summierten sich auf mehr als 36 Mio. €. Schließlich blieb die seit dem Jahre 2000 festzustellende Entwicklung hinsichtlich der ägyptischen Exporte an Baumwolle, Baumwollgarnen und -stoffen (52) in die USA konstant. Der Wert solcher Exporte fiel im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 7 Mio. € und betrug nur noch knapp 20 Mio. €. Wie auf dem EU-Markt und bezüglich einzelner Produkte der Gruppe waren Wertverluste primär bei der Ausfuhr von Baumwollgarn zu verzeichnen.

Wiederum bestätigten sich die in der Studie von Nathans Associates Inc. vorhergesagten umfangreichen Verluste auf dem US-Markt und hier im Segment für gewebte Baumwollhemden (6105 und 6106) nicht. Die ägyptischen Exporte an solchen Produkten blieben im Jahre 2005 weitgehend konstant. Hinsichtlich der Ausfuhren an Jacken und Mänteln aus Baumwolle unterschied sich die Entwicklung bei gestrickten und gehäkelten von der bei nicht-gestrickten oder gehäkelten Artikeln. Während die ägyptischen Exporte in die USA im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr bei gestrickten und gehäkelten Jacken und Mänteln aus Baumwolle (6101 und 6102) wertmäßig insgesamt anstiegen, verringerten sich die Ausfuhren an nicht-gestrickten oder gehäkelten Artikeln dieser Art (6201 und 6202). Insgesamt konnten somit auch bezüglich der ägyptischen Exporte an Jacken und Mänteln aus Baumwolle in die USA im Jahre 2005 keine gravierenden Verluste im Vergleich zum Vorjahr ermittelt werden.

Hohe Verluste auf dem US-Markt hatte Ägypten im Jahre 2005 bei seinen Ausfuhren an Sweatern, Pullovern und Unterhemden (6110) zu verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahr gingen die Exporte an solchen Artikeln in die USA um nahezu 21 Mio. € zurück. Damit verzeichneten Ausfuhren der relevanten Produkte die höchsten Verluste überhaupt. Zur Abschwächung der Bedeutung der im Jahre 2005 festgestellten Verluste muss aber hinzugefügt werden, dass die ägyptischen Exporte solcher Produkte auf dem US-Markt im Jahre 2004 im Vergleich zum Jahr 2003 um 25 Mio. € angestiegen waren.

Im Rahmen einer abschließenden Gesamtbetrachtung der Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B auf den wichtigsten Absatzmärkten im Jahre 2005, muss auf Grundlage der eigenständig durchgeführten Datenauswertung zunächst festgehalten werden, dass die Abschaffung des Quotensystems kurzfristig keine gravierenden Veränderungen zur Folge hatte. Im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr anhand einzelner Produktgruppen festgestellte Verluste oder Gewinne auf dem EU- und US-Markt bestätigen in nahezu allen Fällen langfristige Entwicklungen.

Sowohl bezüglich des EU- als auch des US-Markts repräsentieren Bekleidungsartikel die wichtigsten Ausfuhren der ägyptischen TBI. Im Jahre 2005 machten Bekleidungsartikel 50 % und 70 % der ägyptischen Gesamtexporte an T/B in die EU und die USA aus. Bezüglich einzelner Produktgruppen führt Ägypten in die EU hauptsächlich gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel (61) aus, auf dem US-Markt hingegen repräsentieren nicht-gestrickte oder gehäkelte Bekleidungsartikel (62) die wertmäßig signifikantesten Exportwaren.

In diesem Zusammenhang sind es auf beiden Absatzmärkten wiederum wenige Produkte, die wertmäßig einen hohen Anteil an den Bekleidungsausfuhren ausmachen. Wertmäßig machten T-Shirts und Unterhemden aus Baumwolle (610910) nahezu 50 % aller ägyptischen Ausfuhren in der Produktgruppe für gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel (61) in die EU aus. Auf dem US-Markt repräsentierten Anzüge und Ensembles (6203 und 6204) wertmäßig sogar 86 % der Exporte der Produktgruppe nicht-gestrickte oder -gehäkelte Bekleidungsartikel (62). Die relevanten ägyptischen Exporte sind somit hinsichtlich einzelner Produkte gering diversifiziert und umfassen zudem nahezu ausschließlich relativ einfach herzustellende, standardisierte Bekleidungsartikel. Vor diesem Hintergrund und auch im Rückblick auf den präsentierten Forschungsstand ist es umso bemerkenswerter, dass die ägyptische TBI offensichtlich in der Lage war, ihre betroffenen Marktanteile auf den weltweit wichtigsten und hinsichtlich des Zugangs nun von Quoten befreiten Absatzmärkten gegen die weltweite Konkurrenz zu verteidigen und im Falle der US-Markts sogar auszubauen. Wiederum bezüglich des US-Markts waren im Jahre 2005 zusätzlich Entwicklungen festzustellen, die auf eine höhere Diversifizierung der ägyptischen Produktpalette für Bekleidungsartikel hindeuten.

Einen wirklichen Aufschwung im Jahre 2005 erlebte die ägyptische TBI bezüglich ihrer Teppichexporte in die EU und die USA. Zwar weisen Ausfuhren an Teppichen (57) eine längerfristige Erfolgsgeschichte auf beiden Märkten auf, doch hat sich die Wachstumsrate im Jahr 2005 im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren nochmals potenziert. Auch die ägyptischen

Ausfuhren von Heimtextilien (63) bestätigten im Jahre 2005 ihren seit dem Jahr 2000 zu beobachtenden Aufwärtstrend. In die EU führte Ägypten wertmäßig fast drei Mal soviel Heimtextilien wie in die USA aus. Auf beiden Märkten sind in diesem Zusammenhang Bett-, Tisch-, Bad-, und Küchenwäsche die dominierenden Produkte.

Lediglich in die EU führt Ägypten noch in größerem Umfang Produkte seiner TI aus. Doch sind die Ausfuhren in die EU wie auch in die USA an diesen Produkten seit dem Jahre 2000 stark rückläufig. Stoffe und spezielle, wie z. B. industrielle Textilien, spielen bezüglich der ägyptischen Ausfuhren in die EU und die USA nahezu keine Rolle mehr. Die relevanten Anteile an den Gesamtausfuhren gehen seit dem Jahre 2000 kontinuierlich zurück. Die Zahlen der WTO hatten für das Jahr 2005 jedoch eine Gesamtsteigerung der ägyptischen Ausfuhren an Textilien aufgezeigt, deren Wert den im selben Jahr erzielten Anstieg der Bekleidungsexporte um mehr als das Dreifache übertraf. Die in diesem Zusammenhang erzielten Anteilsgewinne des Exportsektors der ägyptischen TBI wurden offensichtlich auf anderen Absatzmärkten erzielt. Anders formuliert, konnte die ägyptischen Exporteure von Textilien ihre Verluste auf den Hauptabsatzmärkten durch die Erschließung neuer Märkte mehr als kompensieren.

Auch die Ergebnisse der Auswertung der eigenständigen und anhand einzelner Produktgruppen durchgeführten Datenauswertung widersprechen somit dem Großteil der vor Auslaufen des ÜTB erstellten negativen Prognosen für den Exportsektor der ägyptischen TBI. Somit kann an dieser Stelle insgesamt festgehalten werden, dass die ägyptischen Exporte an T/B auf den wichtigsten Absatzmärkten durch die Abschaffung des Quotensystems nicht zurückgegangen sind, sondern einen Anstieg verzeichnen konnten. Die Gewinne auf dem US-Markt überstiegen die Verluste auf dem EU-Markt um ein Vielfaches und bewirkten damit ein positives Gesamtergebnis für die ägyptische TBI. In diesem Zusammenhang und im Rückblick auf die im Rahmen des Forschungsstands identifizierten Trends besteht die entscheidende Frage darin, warum die ägyptische TBI, offensichtlich und widererwartend, von der globalen Liberalisierung des Handels mit T/B profitiert hat?

2.1 Ägypten als Profiteur der Restitution von Importquoten gegen China?

Unter Berücksichtigung seiner enormen Produktions- und Exportkapazitäten war in Chinas WTO-Beitrittsprotokoll die Möglichkeit für Schutzmaßnahmen gegen chinesische Importe an T/B aufgenommen worden. Würde im Einfuhrland eine durch stark vermehrte chinesische Importe „schwere Marktzerstörung“ nachgewiesen, gestattet das Reglement des Protokolls Im-

portländern den Einsatz von Quoten bis zum Jahresbeginn 2008. Das Protokoll erlaubt Importländern unter bestimmten Umständen somit die mengenmäßige Beschränkung chinesischer Einfuhren über das ÜTB hinaus. Es bewirkte damit de facto eine Verlängerung des quotenreglementierten Welthandelssystems³⁴¹.

Initiativen wie die bereits erwähnte GAFFT trugen ihren Anteil dazu bei, dass die EU und die USA nach dem Auslaufen des ÜTB am 1. Januar 2005 den Sonderstatus Chinas innerhalb der WTO dazu nutzten, ihre protektionistische Handelspolitik im Bereich der T/B fortzuführen. Am 29. April 2005 bat die EU China offiziell um Gespräche über gestiegene Importe von T-Shirts und Leinengarn. Nach den Bestimmungen der WTO hatte das offizielle Ersuchen der EU zur Folge, dass China mit sofortiger Wirkung bis zum Jahresende 2005 seine relevanten Exporte beschränken musste. Die von der EU als Grundlage zur Implementierung von Schutzmaßnahmen initiierte Untersuchung umfasste neben den genannten zwei, sieben weitere Produktgruppen, darunter Pullover und Hosen für Männer. Die von der WTO geleiteten Untersuchungen ergaben, dass die gestiegenen chinesischen Importe an T-Shirts und Leinengarn in der EU zu Marktstörungen geführt hätten und damit die Bedingungen für die Implementierung von Schutzmaßnahmen erfüllt wären. Während des Zeitraums vom Januar bis Ende April des Jahres 2005 waren die chinesischen Importe in die EU bei T-Shirts im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres um 187 % gestiegen und bei Leinengarn um 56 %. Die chinesischen Importe hatten bewirkt, dass die lokale Produktion von T-Shirts in Griechenland (-12 %), Portugal (-30 % bis -50 %) und Slowenien (-8 %) zurückgegangen war. Hatte der chinesische Marktanteil für T-Shirts in der EU im Jahre 2004 noch 7 % betragen, war er im relevanten Zeitraum auf 15 % angestiegen. Die lokale Produktion von Leinengarn in der EU war in den ersten vier Monaten des Jahres 2005 im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Vorjahres um 25 % gesunken³⁴².

Peking drohte Brüssel die zu Jahresbeginn 2005 bereits angekündigte Erhöhung der chinesischen Ausfuhrzölle für T/B auszusetzen und darüberhinaus die Exportabgaben auf zahlreiche Produkte ganz aufzuheben, sollte die EU protektionistische Maßnahmen gegen chinesische Importe implementieren. Am 10. Juni 2005 unterzeichneten die EU und China ein *Memorandum*

³⁴¹ BUELENS (2005), S. 15. Gherzi Group (2003), S. 2. ILO (2005), S. 1 und 8. Nach dem Jahr 2005 ist es beim Nachweis von schweren Marktstörungen erlaubt, Importe auf bilateraler Basis (z.B. EU-China) auf eine jährliche Wachstumsrate von 7,5 % zu begrenzen. Allerdings ist der Einsatz von Schutzmaßnahmen zeitlich befristet und lediglich bis zum Ende des Jahres 2007 möglich.

³⁴² ILO (2005), S. 17.

of Understanding (MoU) um einen drohenden Handelsstreit abzuwenden. Im Rahmen des Abkommens verpflichtete sich China während einer Übergangsphase bis zum Jahresende 2007 das Wachstum seiner Importe in die EU in zehn „sensiblen“ Produktkategorien auf jährlich 8 % bis 12,5 % zu beschränken. Die neuen Importquoten betrafen u.a. Baumwollstoffe, T-Shirts, Pullover, Hosen, Leinen- und Ramiefasern (Bast). Die vom MoU betroffenen Produkte waren nur zum Teil Gegenstand der zuvor von der EU initiierten Untersuchung gewesen. Das Abkommen trat am 12. Juli 2005 in Kraft³⁴³.

Nur etwa einen Monat später als die EU ersuchte die USA am 23. Mai 2005 um Konsultation mit China bezüglich der Importe von gestrickten Baumwollhemden und -blusen, Hosen, Shorts und Unterwäsche aus Baumwolle und künstlichen Textilien. Am 27. Mai erweiterte die USA die Liste um vier weitere Produkte: Baumwollgarn, nicht-gestrickte Hemden für Männer und Jungen hergestellt aus Baumwolle oder künstlichen Fasern, gestrickte Hemden, Blusen und Hosen aus künstlichen Fasern. In Übereinstimmung mit den WTO-Richtlinien war China gezwungen, seine relevanten Importe in die USA mit sofortiger Wirkung bis zum Jahresende 2005 mengenmäßig zu beschränken³⁴⁴. Wie einige Monate zuvor die EU, unterzeichnete auch die USA am 8. November 2005 schließlich ein MoU mit China. Im Rahmen des Abkommens verpflichtete sich China während einer Übergangsphase bis zum Jahresende 2007, das Wachstum seiner Importe in die USA ab dem 1. Januar 2006 bei 34 Produktgruppen auf jährlich 12,5 % bis 17 % zu beschränken. Die neuen Importquoten betrafen u.a. chinesische Importe an Strickjacken aus Baumwolle oder künstlichen Fasern, Baumwollhosen, Badeanzüge und BHs. Bezüglich der Anzahl der betroffenen Produktgruppen ging das amerikanisch-chinesische MoU somit noch über die von der EU mit China geschlossene Vereinbarung hinaus³⁴⁵.

Die EU und die USA hatten im Rahmen ihrer vorgebrachten Begründungen zur Implementierung neuer Quoten gegen China allerdings hinsichtlich der Entfaltung des „China-Faktors“ auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten unmittelbar nach der globalen Handelsliberalisierung entscheidende Fakten nicht miteinbezogen. Um die Dramatik der Situation zu unterstreichen, wurde die Steigerung chinesischer Importe nach dem 1. Januar 2005 stets mengenmäßig dargestellt. Bezieht man allerdings die Entwicklung der Gesamteinfuhren mit ein, werden die Zuwächse an chinesischen Importen überschaubar. Zwar bezog beispielsweise die EU aus verschiedenen Importländern im ersten Quartal des Jahres 2005 insgesamt 63 % mehr Socken und

³⁴³ Frankfurter Rundschau (2005). Frankfurter Rundschau (2005b). ILO (2005), S. 16. RECKMANN (2005).

³⁴⁴ ILO (2005), S. 13.

³⁴⁵ International Textile and Clothing Bureau (ITCB) (2005).

Strümpfe als ein Jahr zuvor. Doch gerade in den Produktparten, in denen China seine Position stark ausbauen konnte, waren die Gesamteinfuhren nur um einstellige Prozentwerte gestiegen. Der einseitige Fokus auf den mengenmäßigen Anstieg chinesischer Einfuhren unterschlägt zudem, dass die Preise für die betroffenen Produktkategorien in der EU und den USA gleichzeitig stark gefallen waren und sich somit der wertmäßige Anstieg der Importe relativierte. Durch den Anstieg entsprechender chinesischer Einfuhren während des ersten Quartals 2005 fielen wiederum beispielsweise in der EU die Preise für importierte Socken und Strümpfe um fast 75 % und für eingeführte T-Shirts um 36 % im Vergleich zum Jahresbeginn 2004. Auch bei anderen Bekleidungsartikeln waren auf dem europäischen Absatzmarkt Preisminderungen um bis zu 28 % zu beobachten. Die Auswirkungen des „China-Faktors“ bewirkten somit einen überschaubaren Anstieg der schieren Importmengen und einen signifikanten Rückgang der Preise für importierte T/B-Produkte auf dem europäischen und US-amerikanischen Absatzmarkt. Primär jedoch lösten die gestiegenen chinesischen Importe einen Verdrängungswettbewerb um bestehende Marktanteile auf dem EU- und US-Markt aus. Zusätzlich zu den negativen Auswirkungen für die lokalen Produzenten in der EU und den USA, hatten die gestiegenen chinesischen Einfuhren konkurrierenden Importeuren Marktanteile gekostet. Beispielsweise waren in der EU während der ersten vier Monate des Jahres 2005 marokkanische Einfuhren an T-Shirts um 8 %, aus Tunesien um 22 %, aus Rumänien um 29 %, aus Pakistan um 36 %, aus Sri Lanka um 25 % und aus Bangladesch um 9 % im Vergleich zum gleichen Zeitraum im Jahre 2004 zurückgegangen³⁴⁶.

Während zahlreiche Exporteure Anteilsverluste zu verkraften hatten, reagierten die Regierungen in der EU und den USA zum Schutz ihrer lokalen TBI auf die starke Zunahme chinesischer Einfuhren auf ihren Absatzmärkten während des ersten Quartals 2005 mit der Re-Implementierung ihrer protektionistischen Handelspolitik. Nicht einmal ein halbes Jahr nach der Etablierung eines liberalisierten Welthandelssystems wurden die wichtigsten globalen Warenströme im Bereich der TBI somit wieder außenpolitisch reglementiert.

Nun drängt sich die Frage auf, ob die von der EU und den USA wiedereingeführten Quoten gegen China zum Erfolg der ägyptischen TBI nach dem 1. Januar 2005 auf den relevanten Absatzmärkten beigetragen haben? Die neuen Quoten gegen chinesische Importe wurden für Produktgruppen erhoben, bezüglich derer die ägyptische TBI direkt mit China um Marktanteile konkurriert. Auf dem EU-Markt zählen hierzu z.B. Baumwollstoffe, T-Shirts und Unterhemden

³⁴⁶ BUELENS (2005), S. 16. Frankfurter Rundschau (2005). Frankfurter Rundschau (2005b). Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2005). RECKMANN (2005).

aus Baumwolle. Auf dem US-Markt betrifft dies beispielsweise die Produktgruppen für Baumwollgarne, nicht-gestrickte oder gehäkelte Bekleidungsartikel sowie gestrickte und gehäkelte Bekleidungsartikel. Bezüglich der genannten Produkte der TI gingen die ägyptischen Exporte in beide Absatzmärkte im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr zurück und bestätigten damit langfristige Trends. Hinsichtlich der erwähnten Bekleidungsartikel konnte Ägypten auf beiden Absatzmärkten Anteile hinzugewinnen. Wie dargestellt wurde, manifestierte sich die mengen- und wertmäßige Steigerung der ägyptischen Exporte in den Sparten jedoch bereits während der ersten Jahreshälfte 2005 und damit bevor die EU und die USA neue Importquoten gegen China verhängten. Ob die re-implementierte Kontingentierung der chinesischen Einfuhren bezüglich der genannten Bekleidungsprodukte zum Anstieg ägyptischer Einfuhren in den relevanten Kategorien während der zweiten Jahreshälfte 2005 beigetragen hat, lässt sich im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht vollständig beantworten. Es lässt sich jedoch festhalten, dass die Importe der ägyptischen TBI im Gegensatz zu den Einfuhren ihrer regionalen Konkurrenten Marokko und Tunesien sowie ihrer asiatischen Mitstreiter Pakistan, Sri Lanka und Bangladesch durch den von China angeführten und bis zur Jahresmitte 2005 zugelassenen Verdrängungswettbewerb auf dem EU- und dem US-Markt, nicht zurückgegangen, sondern angestiegen sind. Die Entwicklung ist primär im Hinblick auf die asiatischen Exporteure erstaunlich, die gerade bei der lokalen Produktion von standardisierten Bekleidungsartikeln wie T-Shirts von im globalen Vergleich extrem niedrigen Arbeitskosten profitieren und denen im Gegensatz zu Ägypten Einkommensgewinne im Zuge der Liberalisierung des globalen Handels prognostiziert worden waren. Die dargestellte Entwicklung unterstreicht die Signifikanz der bereits formulierten zentralen Fragestellung, warum gerade die ägyptische TBI von der Abschaffung des Quotensystems profitiert hat.

VIII Faktoren für die falschen auf der Grundlage von CGE erstellten Prognosen

Der Forschungsstand zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung wurde insbesondere von den Ergebnissen der Studien dominiert, welche die hauptsächlichen Trends und erwarteten Einkommensgewinne bzw. -verluste für einzelne Akteure auf der Grundlage allgemeiner Gleichgewichtsanalysen quantifizierten. Die verwendeten mathematischen Simulationen waren nicht in der Lage, die Entwicklung für die ägyptische TBI nach der Liberalisierung des globalen Handels richtig vorausszusagen. Die Gründe dafür sind bekannte methodische Schwächen der verwendeten CGE und die den Modellen zugrundeliegenden theoretischen Annahmen.

1 Limitationen der relevanten Methodik

1.1 Mangelnde Überprüfbarkeit und hohe Abhängigkeit der Ergebnisse

Wie aufgezeigt wurde, deckt der Anwendungsbereich von CGE-Modellen heute verschiedenste Politikfelder ab und erweitert sich stetig. Simultan werden die Modelle kontinuierlich weiterentwickelt und um zusätzliche Dimensionen hinsichtlich der zu analysierenden Volkswirtschaften und der darin aktiven Subjekte erweitert, immer mit dem Ziel, die Realität mathematisch adäquat abbilden zu können. Vor diesem Hintergrund werden die genutzten Modelle selbst immer komplexer und die ihnen zugrundeliegenden Datenbanken immer umfangreicher.

In der einschlägigen Literatur wird in diesem Zusammenhang an vielen Stellen die Transparenz von numerischen Gleichgewichtsanalysen bemängelt. Die schiere Größe und Komplexität der verwendeten Modelle, mithilfe derer in vielen Fällen mehrere verschiedene Politikszenerien gleichzeitig simuliert werden, verbunden mit der Tatsache, dass in den relevanten wissenschaftlichen Publikationen die zugrundeliegende algebraische Modellformulierung und Datenbasis oft nur unvollständig angegeben wird, machen es äußerst schwierig, einzelne Ergebnisse auf bestimmte Ausgangspunkte zurückzuführen. Auch bei umfassender Offenlegung des Modells und der dafür verwendeten Daten ist es ohne spezielle Programmierkenntnisse kaum möglich, die numerischen Ergebnisse zu überprüfen oder Sensitivitätsanalysen durchzuführen. Die Herausforderungen bezüglich der Überprüfbarkeit der verwendeten CGE werden in der einschlägigen Literatur im Rahmen der sog. *black box*-Kritik moniert³⁴⁷.

³⁴⁷ BÖHRINGER (2003), S. 2. SCRIECIU (2006), S. 9.

Entscheidend hinsichtlich der Anwendung von CGE ist die Tatsache, dass die Auswahl und die Struktur des gewählten Modells von der Problemstellung abhängen, welche damit analysiert werden soll, sowie dem Erkenntnisinteresse, das der Nutzer in diesem Zusammenhang verfolgt. Die Ergebnisse der Analyse hängen deswegen zum großen Teil von der vom Anwender ausgewählten Datenbasis, dem für die numerische Gleichgewichtsanalyse festgelegten Referenzzeitraum, den genutzten Funktionen, den berücksichtigten Regionen und Sektoren und schließlich von den Einzelheiten der mathematischen Inszenierung des simulierten Schocks in Form von veränderten politischen Rahmenbedingungen ab. Damit erklärt sich die Tatsache, warum die mathematischen Ergebnisse verschiedener Analysen zum gleichen simulierten Szenario teilweise stark variieren³⁴⁸. Die hohe Variation hinsichtlich der Ergebnisse verschiedener Simulationen zu den Auswirkungen des ÜTB bezüglich der erwarteten gesamten Einkommensgewinne sowie der Verteilung der Gewinne auf einzelne Standorte hatten, wie dargestellt werden konnte, eine große Verunsicherung unter den beteiligten Akteuren der globalen TBI vor der Handelsliberalisierung bewirkt. Im folgenden Abschnitt wird anhand des „China-Faktors“ beispielhaft aufgezeigt, dass die starke Abhängigkeit der Struktur und damit der Ergebnisse von dem verfolgten Erkenntnisinteresse des jeweiligen Anwenders in vielen Fällen genutzt wurde, um mithilfe von Gleichgewichtssimulationen politisch motivierte Aussagen zu unterlegen.

1.1.1 Der „China-Faktor“ – eine politische Kampagne

Es kann nicht bestritten werden, dass sich die Bedeutung des ÜTB und die Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung durch den WTO-Beitritt Chinas potenziert haben. Bereits kurz nach seinem Beitritt zur WTO hatte sich das konkurrenzlose Exportpotential des Weltmarktführers im Bereich der TBI auf den Absatzmärkten in der EU und den USA entfaltet. Auch unmittelbar nach dem Auslaufen des ÜTB während der ersten Monate des Jahres 2005 war ein starker Anstieg chinesischer Importe auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten zu verzeichnen. Generell war dort die Entwicklung unmittelbar nach der globalen Handelsliberalisierung nicht primär von einer Steigerung der schieren Importmengen geprägt, sondern von einem Verdrängungswettbewerb um bestehende Marktanteile. Wie dargestellt wurde, führte der von China angeführte verschärfte Konkurrenzkampf auf dem EU- und US-Markt während des ersten Halbjahres 2005 zu Anteilsverlusten sowohl für lokale Produzenten als auch für zahlreiche internationale Lieferanten. Gleichzeitig löste der quotenbefreite Zugang für sämtliche Export-

³⁴⁸ BORGES (1986), S. 27. WIEGARD (1996), S. 311.

eure einen Preisverfall bei T/B-Produkten auf den europäischen und amerikanischen Absatzmärkten aus. Die Re-Implementierung von Importquoten gegen China durch die EU und die USA beendete die dargestellte, sich unmittelbar nach der globalen Handelsliberalisierung vollziehende Entwicklung.

Die zur Jahresmitte 2005 vereinbarte Wiederaufnahme der mengenmäßigen Beschränkung chinesischer Einfuhren in die EU und die USA bis zum Jahre 2008 bedeutete einen Erfolg für Initiativen wie der vorgestellten GAFFT. Die theoretischen Grundlagen für die Initiierung von Bewegungen wie der GAFFT hatten die im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB ex ante erstellten Studien und ihre starke Betonung des „China-Faktors“ mitgeliefert. Die Studien, welche ihre Prognosen zu den Effekten der Abschaffung des Quotensystems auf die erwartete Expansion der chinesischen Ausfuhren fokussierten, und in der Folge Initiativen wie die GAFFT, hatten in diesem Zusammenhang insbesondere auf die negativen Folgen eines freien Wettbewerbs um Anteile am EU- und US-Markt für die anderen Exporteure für T/B unter den EL hingewiesen.

Allerdings muss an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass der Prozess einer fortschreitenden Konzentration unter den auf den weltweit größten Absatzmärkten aktiven Lieferanten nicht erst durch die internationale Handelsliberalisierung ausgelöst wurde. Angeführt von asiatischen Exporteuren begann der Prozess beispielsweise in der EU bereits Ende der 1980er Jahre³⁴⁹. Wie dargestellt werden konnte, haben während des ersten Halbjahrs 2005 gerade die Akteure unter den EL Anteile auf den weltweit entscheidenden Absatzmärkten verloren, welche zuvor von den künstlichen Marktstrukturen unter dem Regime des MFA bzw. ÜTB profitiert hatten oder in starkem Maße in OPP mit den amerikanischen und europäischen SCM eingebunden waren.

Die EU und die USA schützten mit der Neuauflage ihrer diskriminierenden Handelspolitik gegenüber China jedoch primär ihre lokalen Industrien und zusätzlich die Profite, welche europäische und amerikanische Produzenten und Importeure in Form von Quotenrenten im Rahmen des MFA-Systems erzielt hatten. An dieser Stelle muss daran erinnert werden, dass China der größte Verlierer des mengenbeschränkenden weltweiten Handelssystems war, während die europäische und amerikanische TBI am meisten davon profitiert hatten³⁵⁰.

³⁴⁹ STENGG (2001), S. 24.

³⁵⁰ AUDET (2004), S. 142 und 202. HAAS (2005), S. 38. ILO (2005), S. 10.

Die Anteilsverluste der lokalen TBI in der EU und den USA auf ihren eigenen Binnenmärkten unmittelbar nach der Abschaffung des Quotenregimes offenbarten, dass die im Rahmen des ÜTB eingeräumte zehnjährige Übergangszeit nicht effizient genug dahingehend genutzt worden war, um die Sektoren für einen freien Wettbewerb mit China konkurrenzfähig zu machen. Insgesamt hatten der EU und den USA mehr als 30 Jahre zur Verfügung gestanden, um ihre lokale TBI auf einen freien Welthandel vorzubereiten. Die entsprechenden internationalen Abkommen waren von den IL in diesem Sinne initiiert und begründet worden. Desweiteren waren dem WTO-Beitritt Chinas im Dezember des Jahres 2001 nahezu 15 Jahre lang andauernde Beitrittsverhandlungen vorausgegangen, so dass man in diesem Zusammenhang schwerlich von einem unvorhergesehenen, plötzlichen Ereignis sprechen kann. Bereits Mitte der neunziger Jahre war China zum weltweit größten Produzenten und Exporteur für T/B aufgestiegen. Schließlich war es die dilatorische Politik der EU, Kanadas, Norwegens und der USA, welche bewirkte, dass die globale Handelsliberalisierung nicht im Rahmen eines Prozesses, sondern abrupt mit dem Jahresbeginn 2005 in Kraft trat.

Das kontinuierliche Festhalten an der protektionistischen Außenhandelspolitik ist durch die entscheidende Bedeutung der TBI für die Volkswirtschaften in der EU und den USA bedingt. Es darf zudem nicht darüber hinweggetäuscht werden, dass das immense chinesische Exportpotential ganz direkt die bestehenden Austauschbeziehungen zwischen der EU und den USA bedroht. Nach China ist die EU der weltweit zweitgrößte Exporteur für T/B und die europäischen Ausfuhren weisen zudem hohe Wachstumsraten auf. Besonders auf dem US-Markt sind europäische Anteile durch den Anstieg chinesischer Importe gefährdet³⁵¹. Im Rahmen der Mehrzahl der den „China-Faktor“ hervorhebenden Prognosen wurden die genannten historischen Fakten und Zusammenhänge sowie die bestehenden Interessenkonflikte unterschlagen.

Zudem offenbarten zahlreiche ex ante zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung erstellten Studien hinsichtlich der innerhalb der textilen WSK verschiedenen beteiligten Akteure eine einseitige Perspektive. Durch die Liberalisierung des Handels mit T/B zum Jahresanfang 2005 sehen sich sämtliche Produzenten weltweit einer neuen Konkurrenzsituation gegenüber. Auf zahlreichen Herstellern lastet durch den von China angeführten und verschärften Wettbewerb ein hoher Anpassungsdruck. Für den Einzelhandel hingegen bedeutet die Libe-

³⁵¹ STENGG (2001), S. 26. Die USA ist der wichtigste Einkäufer europäischer Exporte an T/B. Bereits im Jahr 2000 waren die USA Abnehmer von 17,5 % der europäischen Ausfuhren an Bekleidung und 12 % der Textilexporte.

ralisierung verbesserte Beschaffungsmöglichkeiten. Die Auswahl ihrer Zulieferer wird in Zukunft nicht weiterhin von handelspolitischen Faktoren beeinflusst oder begrenzt. Der amerikanische und europäische Einzelhandel bezieht spätestens seit Mitte der neunziger Jahre erfolgreich Waren von chinesischen Produzenten und ihre relevanten Verbände traten seitdem für einen verbesserten Marktzugang für chinesische Importe ein. Die Abschaffung der Kontingentierungen würde es dem Einzelhandel ermöglichen, im Rahmen ihrer Beschaffung von den vorteilhaften Standortbedingungen in China zu profitieren. Da die chinesische TBI in der Lage ist, nahezu jedes T/B-Produkt in jeder gewünschten Menge und Qualität zu einem relativ günstigen Preis herzustellen, würde sie nach der globalen Handelsliberalisierung zum Wahllieferant für einen Großteil der Einkäufer in der EU und den USA. Die gesunkenen Beschaffungskosten könnte der Einzelhandel dann in Form von niedrigeren Warenpreisen an die Endverbraucher weitergeben³⁵².

Die ex ante berechneten Szenarien, welche den „China-Faktor“ zur unmittelbaren Gefahr im Zusammenhang mit der Handelsliberalisierung stilisiert hatten, wiesen zudem nicht auf die Möglichkeiten für zahlreiche Exporteure hin, welche sich durch den WTO-Beitritt Chinas auf dem riesigen chinesischen Binnenmarkt ergeben. Seit seinem WTO-Beitritt baut China seine Importzölle kontinuierlich ab. Für die großen internationalen Einzelhandelskonzerne bieten sich zudem auf dem chinesischen Absatzmarkt gerade im Bereich des Verteilungssektors zahlreiche Möglichkeiten³⁵³.

Im Rückblick auf den Forschungsstand muss abschließend noch hinzugefügt werden, dass China nach der Liberalisierung des globalen Handels zwar in der Lage war, seine Ausfuhren an T/B nochmals zu steigern, die relative Bedeutung der lokalen TBI für die chinesische Volkswirtschaft aber sukzessive abnimmt. Der Anteil der TBI sowohl am BIP Chinas als auch bezüglich ihrer Bedeutung als Arbeitgeber ist rückläufig. Die lokale Entwicklung zum Aufbau technologisch anspruchsvollerer, kapitalintensiver und einen höheren Mehrwert erzeugender Industrieproduktionen ist in China längst im Gange und manifestiert sich anhand der Diversifizierung der chinesischen Exportwirtschaft. Die dargestellte Entwicklung wird das Wachstum chinesischer Weltmarktanteile für T/B mittel- oder spätestens langfristig begrenzen³⁵⁴.

³⁵² AUDET (2004), S. 38. STENGG (2001), S. 27. Auch die Istanbul-Deklaration, die auf die Aufschiebung der globalen Handelsliberalisierung abzielte, wurde von keinem einzigen Einzelhandels- oder Verbraucherverband unterstützt.

³⁵³ AUDET (2004), S. 38/39.

³⁵⁴ ILO (2005), S. 8. KYVIK NORDÅS (2005), S. 27. YANG (1999), S. 3 und 6.

1.2 Fehlende Erfassung von Pfadabhängigkeiten und realer Dynamik

Die im Rahmen von Gleichgewichtsanalysen durchgeführte komparative Statik errechnet Ergebnisse, welche die sofortige Anpassung einer Volkswirtschaft auf sich veränderte politische Rahmenbedingungen simulieren. Dabei werden zwei quantitative Momentaufnahmen einer Volkswirtschaft miteinander verglichen. Die erste Momentaufnahme simuliert den Zustand einer Volkswirtschaft vor und die zweite nach den veränderten Rahmenbedingungen. Die historische Entwicklung der Volkswirtschaft bis zum gewählten Zeitpunkt der Momentaufnahme und daraus eventuell ablesbare Muster und Strukturen, welche den aktuellen Zustand prägen, d.h. Pfadabhängigkeiten, bleiben unbeachtet. Auch der Zeitraum zwischen den beiden Zuständen entzieht sich der numerischen Gleichgewichtsanalyse. Weder die Dauer noch der Verlauf der Übergangsphase können durch die CGE erfasst werden. Während der Übergangsphase können sich jedoch in einer Volkswirtschaft entscheidende Entwicklungen vollziehen, welche ggf. die Aussagekraft von Ergebnissen der statischen CGE abschwächen.

Die den Modellen zugrundeliegende Annahme von konstanten Skalenerträgen in der Produktion verhindert die adäquate Darstellung sich vollziehender technologischer Fortschritte. Dass der Darstellung einer Volkswirtschaft in CGE die reale Dynamik fehlt, beeinflusst insbesondere deren Aussagekraft bezüglich der Analyse von EL, welche in vielen Fällen und gerade während Anpassungsphasen kurzfristige und substantielle Veränderungen durchleben³⁵⁵.

Die einschlägige Forschung zu angewandten numerischen Gleichgewichtsanalysen hat auf den Nachteil des sog. *Transition-Handicaps* mit der Entwicklung von sequentiell dynamischen und vollständig dynamischen Modellen reagiert. Allerdings behalten auch diese Typen grundlegende Merkmale der ursprünglichen Modelle bei und erweitern die beiden Momentaufnahmen der statischen Modelle lediglich durch Serien zusätzlicher Momentaufnahmen für weitere Referenzzeiträume, stets basierend auf der künstlichen vollständigen makroökonomischen Stabilität der zu analysierenden Volkswirtschaft³⁵⁶. Die wissenschaftliche Diskussion zum *Transition-Handicap* kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht weiter verfolgt werden. Abschließend ist jedoch festzuhalten, dass im Rahmen der quantitativen Simulierung der Auswirkungen verschiedener internationaler Handelspolitiken nach wie vor primär statische CGE-Typen zum Einsatz kommen. So verwendete beispielsweise das GTAP ein komparativ-statisches Modell zur Quantifizierung der Folgen des ÜTB. Der Umstand mag damit zusammenhängen,

³⁵⁵ BARKER (2004), S. 5. BORGES (1986), S. 19 ff. PIAZOLO (2001). SEIFERT (2005), S. 13.

³⁵⁶ ACKERMAN (2005). WIEGARD (1996), S. 302 ff.

dass sich der Gleichgewichtsansatz besonders eignet, um langfristige Auswirkungen auf die Allokation von Ressourcen und die Einkommensverteilung bestimmter struktureller politischer Veränderungen nach einem in bestimmten Fällen langen Anpassungsprozess zu simulieren³⁵⁷.

Die CGE offenbaren auf der einen Seite eine ahistorische Perspektive auf die zu modellierende Volkswirtschaft. Im Rahmen einer Gleichgewichtsanalyse zur Simulation der Auswirkungen des ÜTB wurde somit die historische Entwicklung der globalen TBI, inklusive sämtlicher in diesem Zusammenhang relevanten Akteure, ihrer Austauschbeziehungen und der handelspolitischen Rahmenbedingungen, bis zu dem für die Berechnung gewählten Basisjahr nicht berücksichtigt. Wie bereits aufgezeigt wurde, sind aber gerade die heutigen globalen Handels- und Produktionsstrukturen in der TBI nicht ohne die seit den 1960er Jahren ausgeübte außenhandelspolitische Reglementierung des internationalen Warenverkehrs mit T/B zu erklären.

Hinsichtlich des den Forschungsstand dominierenden „China-Faktors“, hatte sich die Dramatik der prognostizierten Szenarien durch die Einbeziehung der historischen Fakten und Zusammenhänge stark relativiert.

Auch die im Zusammenhang mit der historischen Ausbildung der globalen TBI eventuell zu identifizierenden Pfadabhängigkeiten blieben im Rahmen der CGE unbeachtet. Hierzu zählen beispielsweise, dass der Aufbau einer lokalen TBI in zahlreichen EL einen Industrialisierungsprozess einleitete, das kontinuierliche Festhalten der EU und der USA an einer protektionistischen Außenhandelspolitik zum Schutz ihrer lokalen industriellen Kapazitäten oder die dargestellte Existenz regionaler, traditionell auf die Herstellung bestimmter Produkte spezialisierter *Cluster* wie in Indien und Mexiko. Auch in IL wie Italien oder den USA haben sich Unternehmen in ausgewiesenen Regionen seit Jahrzehnten, mitunter sogar seit Jahrhunderten, auf die Produktion ganz bestimmter, meist qualitativ hochwertiger, T/B-Artikel spezialisiert. Im Rahmen industrieller Agglomerationen verfügen die dort tätigen Unternehmen über einzigartige Erfahrungen und haben zum Teil speziell auf ein Produkt ausgerichtete Herstellungsmethoden und Formen der Zusammenarbeit entwickelt. Die Standorte der Unternehmen garantieren in diesem Zusammenhang eine sehr gute Reputation der relevanten Produkte. Für die relative Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Hersteller spielt der Kostenfaktor somit eine untergeordnete Rolle³⁵⁸.

³⁵⁷ BORGES (1986), S. 30. LANKES (2002). SEIFERT (2005).

³⁵⁸ AUDET (2004), S. 60 und 131.

Hinsichtlich des zentralen Fallbeispiels der vorliegenden Arbeit kann die Relevanz der lokal angebauten Baumwolle für Ägypten, weit über ihre Bedeutung als Rohstoff für die heimische TBI hinaus, nicht ohne die aufgezeigten historischen Zusammenhänge verstanden werden. Daraus ablesbare Strukturen reichen von der bis heute bestehenden existentiellen Abhängigkeit der ägyptischen Volkswirtschaft vom Außenhandel bezüglich des Imports von Nahrungsmitteln bis zur Spezialisierung der lokalen TI auf die Verarbeitung langfaseriger und extra-langfaseriger Baumwolle.

Auf der anderen Seite waren die statischen CGE nicht in der Lage, die reale Dynamik der schnelllebigen Textil- und Bekleidungsbranche adäquat abzubilden. Der Bezug der auf der Basis von CGE erstellten Prognosen auf ein einzelnes Basisjahr, berücksichtigt weder die Veränderung von Preisen und Mengen mit der Zeit, noch eventuell auftretende inflationsbedingte Effekte³⁵⁹. Wie dargestellt wurde, passt sich insbesondere die BI aufgrund der niedrigen Eintrittsbarrieren sehr schnell veränderten Rahmenbedingungen an und ist daher nicht langfristig an bestimmte Standorte gebunden. Ein durch die erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften ausgelöster Anstieg des Lohnniveaus in einem EL, würde beispielsweise den relativen Kostenvorteil der Produktion an dem betroffenen Standort prompt abschwächen³⁶⁰. Die komparative Wettbewerbsfähigkeit eines bestimmten Standorts der globalen TBI ist vor diesem Hintergrund ständigen Veränderungen ausgesetzt.

Desweiteren verändern die Konsumenten der hergestellten T/B-Produkte ihre Vorlieben stetig. Das Wort "Mode" beschreibt in diesem Zusammenhang, die zu einem bestimmten Zeitpunkt bevorzugte Art sich zu kleiden bzw. die den herrschenden Zeitgeschmack bestimmende Kleidung³⁶¹. Wie bereits erwähnt wurde, verändern sich die Vorlieben der Konsumenten auf den global entscheidenden Absatzmärkten für T/B in immer kürzeren Abständen. Zusätzlich schwächte gerade die Tatsache, dass die Übergangsphase zwischen den beiden im Rahmen einer Gleichgewichtsanalyse durchgeführten Momentaufnahmen nicht erfasst werden kann, die Aussagekraft der zu den Auswirkungen des ÜTB auf der Basis von CGE erstellten Prognosen ab. Das ÜTB selbst war ja gerade als Übergangslösung konzipiert worden und sämtliche Akteure der globalen TBI wurden im Rahmen des Abkommens explizit dazu aufgefordert, die zehnjährige Transitionsphase zu nutzen, um ihre lokale TBI im Hinblick auf einen verschärften weltweiten Wettbewerb nach dem Jahr 2004 anzupassen. Zahlreiche Akteure haben den auf der

³⁵⁹ Ebd., S. 192 ff.

³⁶⁰ KYVIK NORDÅS (2004), S. 24.

³⁶¹ DROSDOWSKI (1994).

Grundlage des ÜTB eingeräumten Zeitraum in diesem Sinne genutzt, wie beispielsweise die Auslagerung eines Großteils der US-amerikanischen BI nach Mexiko im Zuge der Etablierung der NAFTA oder die intensivierten Textilmaschineneinkäufe Chinas kurz vor der globalen Handelsliberalisierung aufgezeigt haben.

Schließlich beeinflusste die den CGE zugrundeliegende Annahme von konstanten Skalenerträgen in der Produktion, die auf ihrer Grundlage postulierten Vorhersagen zu den Auswirkungen des ÜTB. Die Unfähigkeit, sich vollziehende technologische Fortschritte darzustellen, erweist sich primär im Hinblick auf die TI als fatal. Speziell der Subsektor zur Produktion „technischer“ oder „industrieller“ Textilien gehörte bereits kurz vor der globalen Handelsliberalisierung zu den innovativsten und wachstumsstärksten Segmenten innerhalb der TBI.

1.2.1 Wachstumsmarkt: Technische Textilien

Auf dem Weltmarkt werden in den kommenden Jahren besonders den bereits genannten „technischen“ oder „industriellen“ Textilien (TT) große Wachstumschancen eingeräumt³⁶². Bislang gibt es keine international harmonisierte Definition für TT. Im Jahre 1994 veröffentlichte das britische *Textile Institute* eine Definition die besagt, dass es sich bei TT um solche Textilien handelt, welche primär aufgrund ihrer technischen Leistungsfähigkeit und nicht wegen ihrer ästhetischen oder dekorativen Eigenschaften hergestellt werden³⁶³. Eine präzise Trennung zwischen „normalen“ Textilien und TT ist nach wie vor schwierig.

Im Rahmen der Herstellung von TT geht es um die Entwicklung von Stoffen, Garnen und Fasern, die funktionale Aspekte aufweisen, d.h. z.B. antibakterielle, antistatische, UV-schützende und thermische Eigenschaften haben oder etwa biologisch abbaubar sind. Bereits unmittelbar vor der globalen Handelsliberalisierung wuchs die Produktion von TT doppelt so schnell wie die Herstellung von Textilien für die nachgelagerte Produktion von Bekleidungsartikeln. Im Jahre 2003 handelte es sich bei mehr als der Hälfte der weltweit produzierten Textilien bereits um TT³⁶⁴. In der EU sind Deutschland, England und Frankreich bei der Herstellung von TT führend. Dort finden TT vor allem in der Automobil- und Transportindustrie, bei Heim- und Reinigungstextilien und in der Bauwirtschaft Verwendung. Schließlich werden TT auch in Be-

³⁶² HAAS (2005), S. 38.

³⁶³ AUDET (2004), S. 127. Gherzi Group (2005). Danach werden TT in Bekleidungsartikeln nach dem Prinzip „*form follows function*“ verwendet.

³⁶⁴ AUDET (2004), S. 26.

kleidungsartikeln verwendet. Besonders in den Segmenten der Arbeits-, Sport- und Freizeitoberbekleidung werden in verstärktem Maße Textilien mit speziellen Eigenschaften hinsichtlich Belüftung, Gewicht und ihrer Reaktion auf Umwelt- und Witterungsbedingungen verarbeitet.

Während bei der Herstellung herkömmlicher Textilien etwa 3 % – 5 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert werden müssen, waren es 2001 bei TT etwa 8 % – 10 %³⁶⁵. Um TT zu produzieren, sind der Einsatz von modernsten Technologien und gut ausgebildeten Fachkräften sowie hohe Investitionen notwendig. Trotzdem wird auf diesem Gebiet in naher Zukunft mit der Einführung zahlreicher neuer Produkte gerechnet. Die Forschung zur Entwicklung der Produkte findet dabei nicht mehr innerhalb der TBI, sondern in der chemischen Industrie, im Bereich der Nanotechnologie und im Maschinenbau statt. Der Innovationsgrad der TI wird somit durch andere Industriezweige bestimmt³⁶⁶. Vor diesem Hintergrund bietet das relevante Segment gerade für Standorte in den IL Zukunftschancen und die Möglichkeit, dem globalen Wettbewerb bezüglich des Kostenfaktors zu entgehen. Der komparative Vorteil der IL gegenüber der Mehrzahl der EL bezüglich der Herstellung von TT wurde beispielsweise anhand der Asymmetrie des ägyptisch-europäischen Handelsaustauschs bezüglich der relevanten Produktgruppe aufgezeigt³⁶⁷.

1.3 Problematische Aggregierung verschiedener Länder und Wirtschaftssektoren

Wie bereits erwähnt wurde, hängen die Ergebnisse einer Gleichgewichtsanalyse stark von den im Rahmen des verwendeten CGE berücksichtigten Ländern und wirtschaftlichen Sektoren ab. Der generelle Grad und die Struktur der Zusammenfassung bezüglich der integrierten Länder und Sektoren beruht dabei ausschließlich auf den individuellen Entscheidungen des Nutzers, folgt keinen festgelegten, standardisierten Vorgehensweisen und ist daher von Modell zu Modell unterschiedlich. Die fallspezifische Aggregierung hängt dabei vom Umfang und der Detailliertheit der jeweils genutzten Datenbasis ab.

Bezüglich der Aggregierung der wirtschaftlichen Sektoren unterschieden sämtliche für Prognosen zu den Auswirkungen des ÜTB verwendeten CGE bezüglich der TBI lediglich zwischen

³⁶⁵ STENGG (2001), S. 36. Sämtliche im Jahr 2000 bekannte Anwendungsfelder für TT, welche sowohl in der Geologie und Landwirtschaft als auch in der Medizin und im militärischen Bereich eingesetzt werden, finden sich auf S. 51.

³⁶⁶ AUDET (2004), S.59 und 133.

³⁶⁷ Gherzi Group (2005).

der TI und der BI. Wie aufgezeigt werden konnte, umfasst die vielstufige textile Herstellungskette jedoch zahlreiche weitere Subsektoren und ist darüber hinaus bezüglich einzelner Produktionsschritte mit mehreren anderen Wirtschaftszweigen verbunden.

Zur Modellierung der Weltwirtschaft berücksichtigten die konzipierten CGE zahlreiche verschiedene Länder. Abhängig von der jeweils gewählten Aggregation, wurden jedoch in diesem Zusammenhang einzelne Länder erfasst, aber auch gleichzeitig mehrere Länder zu Regionen zusammengefasst. Das GTAP-Modell der Weltwirtschaft unterschied dabei beispielsweise zwischen sog. Primär- und Residualregionen. Die SAM der Residualregionen wurden für die GTAP-Datenbank anhand des Vorbilds einer zugehörigen Primärregion produziert. Eine höhere Aggregation bezüglich der Integration einzelner Länder hatte zwar den Vorteil, dass sich die mathematische Komplexität des jeweiligen Modells verminderte und weniger Parameter geschätzt bzw. produziert werden mussten. Auf der anderen Seite reduzierte die höhere Aggregation die Anzahl und Verbreitung der durch die Quoten bestehenden Verzerrungen in der globalen TBI und führte dazu, dass sich im Ergebnis die Höhe der geschätzten Einkommensgewinne durch die Abschaffung der Quoten verringerte.

Denis Audet verwies in diesem Zusammenhang auf die Berechnungen von Harrison et al. aus dem Jahre 1997 zu den Auswirkungen der Beschlüsse der UR, für das die Autoren ein zwölf Regionen-Modell der Weltwirtschaft verwendeten. Die von ihnen errechneten durch die Beschlüsse der UR ausgelösten Einkommensgewinne waren 5 % – 10 % niedriger, als die mithilfe eines sonst identischen Modells errechneten Ergebnisse, das 24 Regionen differenzierte³⁶⁸.

Auf der Basis der im Rahmen von Gleichgewichtsanalysen errechneten Ergebnisse zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung ließen sich Vorhersagen für einzelne Akteure der globalen TBI erstellen. Darüber hinaus, konnten für einzelne Akteure differenzierte Vorhersagen hinsichtlich bestimmter Absatzmärkte und Produktkategorien formuliert werden, wie am Beispiel der von Nathans Associates Inc. 2004 berechneten Ergebnisse zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung auf die ägyptische TBI dargestellt werden konnte. Die Voraussetzung hierfür war jedoch, dass die für die mathematische Simulation genutzte Datenbasis die Volkswirtschaft oder die TBI des betroffenen Akteurs numerisch detailliert abbildet.

³⁶⁸ AUDET (2004), S. 192 ff.

Bezüglich der im Rahmen der vorliegenden Arbeit ausgewerteten CGE wurden in nahezu allen Fällen China, die EU und die USA als einzelne Länder bzw. Regionen integriert. Mit der Vorgehensweise wurde der überragenden Bedeutung der drei Standorte für die globalen Handels- und Produktionsstrukturen in der TBI Rechnung getragen. Ägypten zählt nicht zur Gruppe der die globale TBI dominierenden Akteure. Hinsichtlich der Anteile am Weltmarkt für T/B lag Ägypten im Jahre 2004 noch hinter seinen wichtigsten regionalen Konkurrenten Jordanien, Marokko und Tunesien sowie selbstverständlich weit hinter der Türkei, dem drittgrößten Bekleidungsexporteur der Welt. Vor diesem Hintergrund wurde Ägypten nicht als einzelnes Land in die überwiegende Mehrheit der den Forschungsstand zu den Auswirkungen des ÜTB dominierenden CGE der Weltwirtschaft integriert, sondern mit zahlreichen anderen Ländern je nach Modell zur Region „Afrika“, „Nordafrika“, „Mittlerer Osten“ oder „*Rest-of-the-world*“ (ROW) zusammengefasst.

Erst im Jahre 2004, also unmittelbar vor der Liberalisierung des weltweiten Handels mit T/B, wurde Ägypten beispielsweise mit einer eigenen SAM und somit als einzelnes Land in der GTAP-Datenbank erfasst. Zuvor war die ägyptische Volkswirtschaft anhand der SAM von Staaten in der gleichen Region bzw. in unmittelbarer Nachbarschaft „modelliert“ worden. Auf der Basis einer in dieser Weise strukturierten Aggregation war die Mehrzahl der CGE nicht in der Lage, spezifische Elemente der ägyptischen Volkswirtschaft oder TBI realistisch abzubilden. Dies war auch hinsichtlich zahlreicher weiterer EL und im globalen Vergleich relativ unbedeutender Akteure der TBI der Fall, welche im Rahmen der CGE nicht separat, d.h. auf der Grundlage einer eigenen Datenbasis, integriert wurden³⁶⁹. Die Implikationen der Zusammenfassung mehrerer unterschiedlicher Länder zu einer Region im Rahmen der CGE werden im Folgenden am zentralen Fallbeispiel der ägyptischen TBI aufgezeigt. Die Aggregation Ägyptens mit den anderen Ländern des MENA-Raums und die mathematische Modellierung der ägyptischen Volkswirtschaft anhand der Ökonomien seiner regionalen Nachbarstaaten wurde der regionalen Sonderrolle der ägyptischen TBI nicht gerecht.

Zunächst betraf dies den Grad der Beschränkung der Exporte an T/B unter dem Regime des MFA und dem ÜTB. Wie dargestellt wurde, war die vorherige Beschränkung der Exporte durch Quoten im Rahmen der CGE ein entscheidender Faktor für die Erfolgsaussichten eines Akteurs in einem liberalisierten Welthandelssystem. In den mathematischen Simulationen, aber auch in Studien, welche keine CGE verwendeten, wurde in nahezu allen Fällen davon ausgegangen,

³⁶⁹ SCRIECIU (2006), S. 14. SEIFERT (2005), S. 3/4.

dass die Exporte der Region, zu der Ägypten mit seinen regionalen Nachbarstaaten zusammengefasst worden war, nur minimal durch die Quoten beschränkt worden waren. Allerdings war Ägypten unter den insgesamt sieben Mittelmeeranrainerstaaten, welche T/B-Produkte ausführen (Ägypten, Jordanien, Libanon, Marokko, Syrien, Tunesien und die Türkei), das Land, dessen Exportsektor in der TBI am stärksten von Mengenbeschränkungen in der EU und den USA betroffen war.

Zudem verfügt Ägypten im Vergleich zu seinen regionalen Konkurrenten über komparative Vorteile hinsichtlich der Kostenstruktur der lokalen TBI. Die Kostenstruktur der lokalen TBI war der zweite entscheidende Faktor für die Berechnung der Erfolgsaussichten eines Akteurs in einem liberalisierten Welthandelssystem.

Schließlich umfassen die Exporte der ägyptischen TBI nicht wie im Falle ihrer regionalen Konkurrenten nahezu ausschließlich Bekleidungsartikel, sondern zudem textile Rohstoffe und Textilien, was auf eine relativ höhere vertikale Integration der lokalen Herstellungskette schließen lässt.

Bereits die Zusammenfassung Ägyptens mit seinen regionalen Nachbarstaaten zu einer Region bewirkte, dass wichtige spezifische Besonderheiten der ägyptischen TBI nicht berücksichtigt wurden. Im Rahmen von CGE, welche Ägypten mit zahlreichen anderen Ländern zur Region „Afrika“ oder ROW aggregierten, konnten gar keine spezifischen Elemente der ägyptischen TBI abgebildet werden. Abschließend kann hinsichtlich der Zusammenfassung von Ländern und wirtschaftlichen Sektoren im Rahmen der CGE somit festgehalten werden, dass mit dem Anstieg des verwendeten Aggregierungsniveau sich auch die Realitätsnähe der vorgenommenen mathematischen Abbildung eines einzelnen Sektors respektive einer bestimmten Volkswirtschaft verringert.

1.4 Fehlende Einbeziehung der räumlichen Dimension

Die Ergebnisse der zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung berechneten Gleichgewichtsanalysen waren primär durch die Veränderungen der relativen Preise beeinflusst. Im Rahmen der mathematischen Simulationen repräsentierten die Kostenstruktur der lokalen TBI und die Effekte der Quoten auf die Preise der Exportwaren die entscheidenden Faktoren zur Bestimmung von Gewinnern und Verlierern unter den relevanten Akteuren.

Für die Wettbewerbsfähigkeit in der globalen TBI ist heute jedoch nicht mehr alleine der Preis- bzw. Kostenfaktor entscheidend. Wie bereits angemerkt wurde, gewinnt die Produkteinführungszeit (*time-to-market*) als Determinante zunehmend an Bedeutung. Auf den Absatzmärkten in der EU und den USA wächst bei den angebotenen Bekleidungsartikeln die Anzahl der verschiedenen, nach immer kürzeren Zeitabständen wechselnden Saisons. Die SCM überwachen den Absatz der Produkte in Echtzeit und passen ihre Beschaffungsstrategien in monatlichen oder wöchentlichen Zyklen an. Für sämtliche Produzenten weltweit wird somit die Lieferzeit zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Zudem gewinnt für die Lieferanten die Fähigkeit ihrer lokalen TBI, sich so schnell wie möglich auf ändernde Nachfragemuster umzustellen, eine immer größere Bedeutung.

Die Relevanz der Faktoren Lieferzeit und Flexibilität für die Wettbewerbsfähigkeit in der globalen TBI betrifft zwar noch primär die hochwertigen Produktsegmente, nimmt aber auch bezüglich der Kategorien für standardisierte und massenhaft produzierte Bekleidungsartikel stetig zu. In diesem Zusammenhang spielt die räumliche Entfernung der Produktionsstandorte zu den Absatzmärkten in der EU und den USA eine essentielle Rolle. Die geographische Nähe eines Standorts zu den weltweit entscheidenden Absatzmärkten verkürzt nicht nur die Lieferzeit, sondern eben auch die Reaktionszeit der relevanten Produzenten auf sich verändernde Nachfragestrukturen. Liegen die Produktionsstandorte eines Exporteurs in unmittelbarer geographischer Nähe zu den anvisierten Absatzmärkten, können dadurch ggf. nachteilige Standortfaktoren wie beispielsweise relativ höhere Arbeitskosten kompensiert werden³⁷⁰.

Numerische Gleichgewichtsanalysen integrieren in ihre Berechnungen keine räumliche Dimension. Die zur Erstellung für Vorhersagen zu den Auswirkungen des ÜTB verwendeten CGE bezogen die räumliche Entfernung der Produktionsstandorte eines Exporteurs zu seinen hauptsächlichlichen Absatzmärkten lediglich bezüglich der anfallenden Transportpreise besser gesagt - kosten in ihre Berechnungen mit ein. Vor dem Hintergrund der steigenden Bedeutung des Zeitfaktors im globalen Warenverkehr mit T/B ist die Entfernung zwischen Märkten jedoch hinsichtlich der Effekte auf die Lieferzeit und nicht primär bezüglich der Auswirkungen auf die Transportkosten entscheidend³⁷¹.

Die Lieferzeit beschreibt die Zeit, die ein Auftragnehmer zur vollständigen Abwicklung einer Bestellung, d.h. vom Auftragseingang bis zur Anlieferung der gefertigten Ware am Standort

³⁷⁰ AUDET (2004), S. 16 und 31. KYVIK NORDÅS (2004), S. 10 und 24.

³⁷¹ EVANS (2003). EVANS (2004).

des Auftraggebers benötigt. Die wichtigsten, die gesamte Lieferzeit beeinflussenden Komponenten sind die reale Leistungsfähigkeit und der Grad der vertikalen Integration der lokalen TBI am Standort des Auftragnehmers. Integrierte Lieferanten von Bekleidungsartikeln beziehen die für die Produktion benötigten Textilien auf dem heimischen Markt und von lokalen Herstellern, wodurch sie in der Lage sind, engere Liefertermine zu erfüllen³⁷². Hinzu kommt die Zeit, welche für den Transport der Ware vom Standort des Herstellers an den Standort des Auftraggebers aufgewendet werden muss. Im globalen Handel mit T/B wird der überwiegende Anteil der Waren per Schiff transportiert. Weitere Einzelkomponenten, aus denen sich die Gesamtlieferzeit zusammensetzt, repräsentieren beispielsweise die Zeit für eventuell anfallende lokale Transporte am Standort des Auftragnehmers sowie die für die Ein- und Ausklarierung von Waren im Import- bzw. Exporthafen benötigten Intervalle. In diesem Zusammenhang spielt die Verfügbarkeit einer gut ausgebauten Transport- (Strassen, Häfen, Eisenbahn) und Telekommunikationsinfrastruktur auf lokaler Ebene eine entscheidende Rolle.

Auf der Basis des GTAP-Modells hatte Kyvik Nordås Anteilsverluste für die Türkei, die nordafrikanischen und osteuropäischen Exporteure auf dem EU-Markt sowie für Mexiko auf dem US-Markt nach der globalen Handelsliberalisierung berechnet. Mithilfe eines Gravitätsmodells berechnete Kyvik Nordås die Effekte der Abschaffung des Quotensystems für die relevanten Exporteure und bezüglich ihrer Anteile auf den Hauptabsatzmärkten ein zweites Mal.

Grundsätzlich wird im Rahmen von Gravitätsmodellen versucht, bilateralen Handel anhand von „natürlichen“ Determinanten zu erklären. Die Determinanten umfassen länderspezifische Eigenschaften, die auf politische, historische, geographische und kulturelle Merkmale zurückzuführen sind. Sie stellen zeit-unveränderliche Besonderheiten einer Volkswirtschaft dar, die von politischen Entscheidungen eines Landes kurz- und mittelfristig nicht beeinflusst werden können und somit keine „originäre Leistung“ des Landes repräsentieren³⁷³.

Die von Kyvik Nordås auf der Grundlage ihres Gravitätsmodells errechneten Ergebnisse relativierten die auf der Basis des GTAP-Modells vorhergesagten Verluste für Mexiko, die Türkei sowie der nordafrikanischen und osteuropäischen Exporteure auf ihren Hauptabsatzmärkten in den USA und der EU. Die geographische Nähe der relevanten Exporteure zu ihren Absatzmärkten wirkt sich somit in Form von kürzeren Liefer- und Reaktionszeiten positiv auf ihre relative

³⁷² AUDET (2004), S.33.

³⁷³ KYVIK NORDÅS (2004), S. 24 und 33, bezieht sich hinsichtlich der Verwendung der genannten alternativen Methodik auf HELPMAN (1985) und DEARDORFF (1995).

Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der globalen TBI aus. Auch bezüglich des innerhalb des Forschungsstands dominierenden „China-Faktors“, wies Kyvik Nordås nach, dass sich die negativen Effekte der Expansion chinesischer Ausfuhren für die Exporteure relativieren lassen, die in geographischer Nähe zu ihren Hauptabsatzmärkten produzieren.

Bezüglich ihrer prognostizierten Szenarien zu den Auswirkungen der Expansion chinesischer Importe auf dem EU- und dem US-Markt nach dem Jahre 2004 hatten Denis Audet und Samuel Grumiau 2003 die Entwicklung auf dem australischen und japanischen Absatzmarkt unmittelbar nach dem WTO-Beitritt Chinas als Musterfall herangezogen. Auf beiden Märkten wurden chinesische Importe spätestens seit dem Jahre 1994 nicht mehr durch Quoten beschränkt. In Australien und Japan waren die Einfuhren an Bekleidung aus China in der Folgezeit stark angestiegen und machten im Jahre 2004 70 % und 85 % der gesamten Bekleidungsimporte aus³⁷⁴.

Um den entscheidenden Faktor der geographischen Nähe eines Exportlandes zu seinen Absatzmärkten zu betonen, verglich Kyvik Nordås 2004 die Fallbeispiele Australiens und Japans mit den Entwicklungen chinesischer Importe in Südafrika und der Schweiz. Auch der Zugang zu diesen Märkten war spätestens seit dem Jahre 1995 nicht mehr durch Quoten beschränkt worden. In Südafrika hat der folgende Anstieg chinesischer Importe vor allem andere asiatische Textilexporteure Marktanteile gekostet, während Malawi seine Position als zweitgrößter Bekleidungsimporteur halten konnte. In der Schweiz blieb die Zunahme chinesischer Einfuhren nach dem Jahre 1995 überschaubar, da führende europäische Exporteure wie beispielsweise Rumänien im Vergleich zu China über den Vorteil der unmittelbaren geographischen Nähe bei der Bedienung des relevanten Marktes verfügen³⁷⁵.

³⁷⁴ AUDET (2004), S. 39. GRUMIAU (2004), S. 3/4.

³⁷⁵ KYVIK NORDÅS (2004), S. 23. In der Schweiz stiegen die Marktanteile chinesischer Einfuhren an Bekleidung zwischen den Jahren 1995 und 2002 lediglich von 8,8 % auf 9,3 %. Die dargestellte, auf dem EU-Markt nach dem 1. Januar 2005 zu beobachtende Entwicklung offenbarte jedoch, dass aufgrund ihrer herausragenden relativen Wettbewerbsfähigkeit bezüglich nahezu aller anderer Faktoren die chinesische TBI in der Lage ist, die vergleichsweise großen Entfernungen zu ihren Hauptabsatzmärkten zu kompensieren. Im Gegensatz zu China sind gerade die Absätze der Exportländer durch die Handelsliberalisierung gefährdet, die in großer Entfernung zu ihren Hauptabsatzmärkten produzieren und zuvor nahezu ausschließlich von den künstlichen Marktstrukturen unter dem Regime des MFA und des ÜTB profitiert hatten.

2 Zugrundegelegte theoretische Annahmen

2.1 Alleinige Wirkung des Marktmechanismus

Die bei der Durchführung allgemeiner Gleichgewichtsanalysen zugrundeliegende neoklassische Theorie setzt die Wirkung des Marktmechanismus voraus und der Zustand des Gleichgewichts wird für sämtliche in das Modell integrierte Märkte respektive Volkswirtschaften gleichzeitig simuliert. In vielen Ländern nimmt der Staat jedoch nach wie vor entscheidenden Einfluss auf die Verteilung der Ressourcen in der betroffenen Volkswirtschaft und bewirkt somit Fehlfunktionen des Marktmechanismus. In der Realität wird makroökonomische Stabilität nicht nur durch die Wirkungen des Markts, der Preise und der Preisveränderungen hergestellt, sondern eben auch durch staatliche Eingriffe und Institutionen. Desweiteren gibt die einschlägige Literatur zu Bedenken, dass der Zustand des Gleichgewichts gemäß den damit verbundenen Gesetzmäßigkeiten eines vollständigen Wettbewerbs, vollständiger Transparenz und der vollständigen Nutzung der zur Verfügung stehenden Ressourcen etc. für Volkswirtschaften speziell in EL nie erreicht wird, und daher ihre realitätsnahe Abbildung durch CGE-Modelle fraglich erscheint. Der Gesichtspunkt trägt auch entscheidend zur Problematik einer gleichzeitigen Aggregation von Entwicklungs-, Schwellen- und Industrieländern im Rahmen von CGE bei³⁷⁶.

Darüber hinaus muss angemerkt werden, dass die Voraussetzung der alleinigen Wirkung des Marktmechanismus gerade im Hinblick auf die Realität der globalen TBI fragwürdig erscheint. Wie dargestellt wurde, verhinderte die interventionistische Handelspolitik der EU und der USA über mehrere Jahrzehnte die Entfaltung des Marktmechanismus und sorgte vielmehr für eine Verzerrung des internationalen Wettbewerbs sowie die Schaffung künstlicher Marktstrukturen in der globalen TBI. Zusätzlich und wie am Beispiel der ägyptischen, chinesischen und indischen TBI dargestellt wurde, war die Entwicklung der TBI auch auf lokaler Ebene aufgrund der entscheidenden Rolle des Sektors als Triebkraft der Industrialisierung, Devisenbeschaffer und Arbeitgeber stets durch eine dominante Rolle des Staates geprägt. Die im Rahmen der CGE betriebene Simulierung des Gleichgewichtszustands spiegelt somit in keiner Weise die vorherrschenden Realitäten auf den globalen Märkten der TBI wieder.

³⁷⁶ ACKERMAN (2002), S. 135. BORGES (1986), S. 31. SCRIECIU (2006), S. 12.

Wie bereits erwähnt wurde, ist die Annahme der Wirkung des Marktmechanismus auch im Hinblick auf die vorherrschenden spezifischen ökonomischen Realitäten in den EL problematisch. Die Anwender von CGE zur Berechnung der Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung in der TBI haben auf die in diesem Zusammenhang in der einschlägigen Literatur geäußerte Kritik bereits relativ früh reagiert. Auf der Basis der endgültigen Vertragstexte verfassten Francois et al. im November 1994 kurz nach dem Abschluss der Verhandlungen eine erste Bewertung zu den Auswirkungen der UR. Die Effekte der im Rahmen der UR vereinbarten Beschlüsse berechneten die Autoren mithilfe eines CGE der Weltwirtschaft, welches 9 Regionen und 15 Wirtschaftssektoren umfasste. Als Eckdatensätze für ihre Analyse dienten den Verfassern die SAM des GTAP aus dem Jahre 1990. Um den gesonderten ökonomischen Bedingungen in den EL gerecht zu werden, modifizierten die Autoren jedoch zunächst die im Rahmen der SAM des GTAP bestehende Struktur der Aggregation. In ihrem CGE handelte es sich bei den unter der Region ROW zusammengefassten Ländern ausschließlich um EL. Zusätzlich legten Francois et al. ihren Berechnungen die Annahmen von unvollständigem Wettbewerb, steigenden Skalenerträgen, Einkommen aus Spezialisierung und technologischem Fortschritt zugrunde. Schließlich spielte bei ihren Berechnungen der den klassischen Modellen zugrundeliegende Armington-Ansatz, nach dem die Konsumenten ihre Kaufpräferenzen aufgrund der Herkunft der Ware festlegen, keine Rolle.

Auf der Grundlage ihres entworfenen CGE berechneten die Autoren die durch die Quotenabschaffung für den globalen Handel mit T/B bewirkten Veränderungen hinsichtlich der Höhe und Verteilung der Einkommen. Im Rahmen einer zweiten Analyse berechneten Francois et al. die relevanten Effekte noch einmal mit der klassischen Version eines CGE und verglichen anschließend die Ergebnisse der beiden durchgeführten Simulationen. Die Ergebnisse der Berechnungen auf der Grundlage ihres modifizierten Modells ergaben einen durch die Abschaffung der Quoten bis zu dreimal höheren Anstieg der Exporte aus EL, als die auf der Grundlage des klassischen Modells errechneten Resultate³⁷⁷. Am Beispiel der von Francois et al. durchgeführten Simulationen wird ersichtlich, dass solche numerischen Gleichgewichtsanalysen, die EL als separate Gruppe in ihre Modelle miteinbezogen, und zudem darauf abzielten, die dortigen ökonomischen Bedingungen realitätsnah abzubilden, im Ergebnis höhere Einkommensgewinne für die EL ergaben.

³⁷⁷ FRANCOIS (1994).

Im Rahmen der Mehrzahl der zur Berechnung der Auswirkungen des ÜTB verwendeten Modelle wurden die Besonderheiten der Ökonomien in den EL jedoch nicht berücksichtigt. Die den CGE zugrundeliegende Annahme der exklusiven Wirkung des Marktmechanismus auf allen Märkten, hatte ganz bestimmte Implikationen für die Einbeziehung der Quoten in die mathematischen Berechnungen und die darauf basierenden Vorhersagen zur Verteilung der durch die Abschaffung des Quotensystems erwarteten Gewinne zwischen IL und EL. Wie bereits dargestellt werden konnte, wurden die Quoten exklusiv bezüglich ihrer Wirkung auf die Preise in die CGE integriert. Die Quoten sorgten in der Praxis jedoch für eine mengenmäßige Beschränkung des Handels. Zudem wurden die Quoten im Rahmen des MFA und des ÜTB in bestimmter Höhe, für bestimmte Produkte, selektiv gegen einzelne Exporteure und während begrenzter Zeiträume erhoben. Die realitätsgemäße Abbildung der Wirkung der Quoten sowie der fallspezifischen Vergabepaxis erscheint im Hinblick auf die zentrale Funktion der Preise und Preisveränderungen und die verwendete Struktur der Aggregation im Rahmen der CGE generell fragwürdig³⁷⁸.

Die zu den Auswirkungen des ÜTB berechneten Gleichgewichtsanalysen simulierten die Wirkung der Quoten jedoch in Form von erhöhten Preisen für importierte T/B-Produkte auf den Absatzmärkten in den IL und auf der anderen Seite als erhöhte Gewinnmargen der Exporteure in den EL. Die Abschaffung des Quotensystems resultierte folgerichtig in einer Absenkung der Preise für importierte T/B-Produkte auf den Absatzmärkten in den IL und gesunkenen Gewinnmargen der Exporteure in den EL. Auf der Grundlage der Konstellation errechneten zahlreiche CGE Einkommensgewinne für die EU und die USA. Bezüglich der Einkommensgewinner unter den EL kam es darauf an, ob die betroffenen Exporteure die durch die gefallenen Preise für ihre Produkte ausgelösten Verluste durch erhöhte Ausfuhrmengen kompensieren konnten.

Die abgeleiteten Resultate der CGE können nur durch die zugrundeliegende Annahme des Marktmechanismus erklärt werden. Hinsichtlich der Entwicklung in der EU und den USA wurde im Rahmen der CGE davon ausgegangen, dass die durch die Handelsliberalisierung ausgelöste Absenkung der Verbraucherpreise und die somit erzielten Kaufkraftgewinne die gleichzeitig errechneten Verluste der lokalen Industrie mehr als kompensieren würden³⁷⁹. Die Ergebnisse der CGE haben zwar richtig vorhergesagt, dass durch die Abschaffung des Quotensystems

³⁷⁸ AUDET (2004), S. 192 ff.

³⁷⁹ YANG (1997).

in der EU und den USA die Preise für Konsumenten sinken und sich die Beschaffungsmöglichkeiten der dort ansässigen SCM verbessern würden. Vor diesem Hintergrund jedoch insgesamt Einkommensgewinne für die EU und die USA zu prognostizieren, impliziert, dass die Gewinne einzelner Sektoren oder gesellschaftlicher Gruppen ohne jegliche Anpassungskosten auf andere Sektoren oder Gruppen verschoben werden konnten³⁸⁰.

Die Berechnung der Quoten als Effekte auf die Preise bewirkte, dass im Rahmen der CGE die T/B-exportierenden EL als Profiteure der durch die Kontingentierungen ausgelösten Preissteigerungen, d.h. der Quotenrenten, simuliert wurden. In der Realität jedoch, und wie dargestellt werden konnte, profitierten primär die lokalen Produzenten und Importeure in den IL von der durch die Quoten künstlich erzeugten Knappheit an T/B-Waren auf ihren Märkten und dem somit ermöglichten Absatz ihrer Produkte zu Preisen, die über dem allgemeinen Weltmarktniveau lagen.

Darüber hinaus ließ die zugrundegelegte vollständige Wirkung des Marktmechanismus die internen Quotenverteilungsstrukturen in den EL unberücksichtigt. Wie an den Beispielen Chinas und Ägyptens dargestellt wurde, folgte die Vergabe der Quoten an lokale Exporteure eben nicht reinen Marktprinzipien, sondern war von politischen Motiven und dem illegalen Transfer der Kontingente geprägt. In der Folge wurden zahlreiche effiziente Unternehmen in ihren Exportmöglichkeiten beschränkt. Nach der Abschaffung des Quotensystems müssen die zuvor bei der Vergabe der Quoten bevorzugten Exporteure den Verlust ihrer simulierten Quotenrenten nun nicht durch vermehrte Ausfuhren kompensieren, sondern sie werden schlicht von wettbewerbsfähigeren Unternehmen verdrängt.

Die im Rahmen der für Vorhersagen zu den Auswirkungen der globalen Handelsliberalisierung im Bereich der TBI verwendeten CGE haben durch die gleichzeitige Aggregierung von EL und IL sowie die zugrundegelegte Annahme der exklusiven Wirkung des Marktmechanismus auf allen Märkten Ergebnisse errechnet, die auf der einen Seite die erwarteten Verluste der TBI in den IL und auf der anderen Seite die vorhergesagten Einkommensgewinne der EL relativierten.

Schließlich bezog keines der numerischen Gleichgewichtsmodelle durch die Liberalisierung des globalen Handels mit T/B eventuell zu erwartende Effekte auf den Arbeitsmarkt in die mathematischen Simulationen mit ein. Wie aufgezeigt werden konnte, repräsentiert die TBI auf lokaler Ebene nicht nur in den EL, sondern auch beispielsweise in der EU und den USA als

³⁸⁰ AUDET (2004), S. 192 ff.

Arbeitgeber einen entscheidenden sozialen Faktor. Die CGE legten ihren Berechnungen die Annahme der Vollbeschäftigung auf allen relevanten Märkten vor und nach der Handelsliberalisierung zugrunde. Damit trugen die Modelle beispielsweise nicht der empirisch belegten Tatsache Rechnung, dass die Ansiedlung von exportorientierten Bekleidungsproduzenten in Niedriglohnländern zu einer Mobilisierung von zuvor nicht berufstätigen oder arbeitslosen, primär weiblichen, Arbeitskräften geführt hatte, die Zukunft der betroffenen Arbeitsplätze durch die im Zusammenhang mit der globalen Handelsliberalisierung erwartete umfassende Reallokation von Ressourcen jedoch ungewiss ist³⁸¹.

2.2 Annahme vom *homo oeconomicus*

Neben der alleinigen und allgegenwärtigen Wirkung des Marktmechanismus repräsentiert das zugrundegelegte zweckrationale Verhalten der beteiligten Wirtschaftssubjekte die zweite theoretische Säule der numerischen Gleichgewichtsanalysen. Das neoklassische Bild vom fiktiven Wirtschaftsakteur beschreibt den *homo oeconomicus*, der rational und eigeninteressiert handelt, seinen eigenen Nutzen maximiert, auf veränderliche Restriktionen reagiert, feststehende Präferenzen hat und über vollständige Informationen verfügt. Die reale Komplexität menschlichen Verhaltens und die dafür entscheidenden Beweggründe, Erwartungen und Vorlieben werden durch die Annahme vom *homo oeconomicus* stark vereinfacht. Das Verhalten von Akteuren wird auf seine Funktion im Rahmen der Marktwirtschaft reduziert. Dabei wird menschliches Verhalten in der Realität jedoch auch von altruistischen und moralischen Motiven sowie insbesondere durch das relevante soziale Umfeld und die darin existierenden Beziehungen, Gruppen und Netzwerke entscheidend beeinflusst und in seiner Autonomie beschränkt.

In einer mittels des allgemeinen Gleichgewichtsansatzes modellierten Volkswirtschaft wird das Verhalten von Konsumenten und Produzenten ausschließlich als Reaktion auf sich verändernde Preise beschrieben. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Konsumenten gerade im Hinblick auf den Bezug von Bekleidungsartikeln ihre Vorlieben stetig und in immer kürzeren Zeitabständen ändern. Im Rahmen des in CGE simulierten Verhaltens wurde zudem die Pfadabhängigkeit ihrer ausschlaggebenden Motive nicht berücksichtigt. Konsumenten entscheiden sich für den Kauf eines Produkts nicht aufgrund des Produkts selbst, sondern wegen den speziellen Eigenschaften des betroffenen Produkts und den zuvor von Anderen gemachten Erfahrun-

³⁸¹ KYVIK NORDÅS (2005) beschreibt ausführlich die Effekte der globalen Handelsliberalisierung auf die Arbeitsmärkte in Entwicklungsländern.

gen beim Konsum oder der Nutzung des Produkts. Wiederum bezüglich der realen Bedingungen in EL, muss betont werden, dass das zweckrationale Verhalten und der Zugang zu Informationen von Konsumenten und Produzenten zusätzlich durch staatliche Interventionen teilweise stark beschränkt wird³⁸². Wie dargestellt wurde, arbeitet die textile Herstellungskette generell nachfrageorientiert. Insbesondere in den EL werden der Orientierung der Produzenten auf die Nachfrage der Endverbraucher beispielsweise durch nach Außen stark protektionierte Binnenmärkte in der Praxis jedoch Grenzen gesetzt. Auf der anderen Seite nutzen die Konsumenten von T/B-Produkten in den IL ihren Einfluss auf die textile WSK verstärkt dazu, die Bedingungen der vorgelagerten Produktion mitzugestalten.

2.2.1 Die „Moralisierung der Märkte“³⁸³

Die weltweite Nachfragestruktur bezüglich T/B wird entscheidend von den Konsumenten in den westlichen IL geprägt. Dort sind die Verbraucher an ein breites, diversifiziertes und saisonal wechselndes Angebot an T/B-Artikeln gewöhnt. Primär hinsichtlich der Bekleidungsprodukte und Heimtextilien können dabei einzelne Segmente unterschieden werden. So werden auf der einen Seite standardisierte, preiswerte Artikel des täglichen Bedarfs nachgefragt und auf der anderen Seite hochqualitative, teure Bekleidungsstücke spezieller Marken in Übereinstimmung mit den aktuellsten Modetrends bezogen. Die Grenzen zwischen den verschiedenen Segmenten, beispielsweise preis-, marken- und modebewusst, lösen sich zunehmend auf. An sämtliche Produktkategorien stellen die Verbraucher auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten immer höhere Anforderungen hinsichtlich der Qualität und geben gleichzeitig im Durchschnitt immer weniger Geld für T/B-Artikel aus. Lediglich in einigen Entwicklungs- und Schwellenländern steigen die Ausgaben der Konsumenten für den Bezug von T/B-Artikeln vor dem Hintergrund von Einkommenszuwächsen einzelner Bevölkerungsschichten an. Primär noch bezüglich der modebewussten Produktsegmente bewirkt die Nachfrage der Verbraucher in der EU und den USA zudem eine steigende Anzahl der Saisons, welche in immer kürzeren Zeitabständen wechseln. Schließlich gewinnt für die Verbraucher bei der Auswahl der Produkte auch die Einhaltung von Gesundheits-, Sozial- und Umweltstandards immer größere Bedeutung³⁸⁴.

³⁸² ACKERMAN (2002), S. 128 und 133. BARKER (2004), S. 5. SCRIECIU (2006), S. 11.

³⁸³ STEHR (2007).

³⁸⁴ AUDET (2004), S. 26. GRUMIAU (2004), S. 11. KYVIK NORDÅS (2004), S. 3.

Die Sensibilisierung der Konsumenten hinsichtlich des Schadstoffgehalts der Produkte, den Arbeitsbedingungen im Rahmen des vorgelagerten Herstellungsprozesses und der durch die Produktion bewirkten Einflüsse auf die Umwelt, verstärkte sich insbesondere durch den, u.a. von Naomi Klein erstmals im Jahre 2001 erschienenem Buch „No Logo“, ausgelösten Diskurs zur Globalisierungskritik³⁸⁵. In diesem Zusammenhang war die weitverbreitete Praxis der Auslagerung von Produktionen führender Akteure der TBI aus der EU und den USA in Niedriglohnländer und die Arbeitsbedingungen in den dortigen *Sweatshops* ein zentrales Thema. Die Konsumenten in den IL reagierten auf die Aufdeckung zahlreicher ökologisch oder sozial verwerflicher Faktoren im Rahmen der globalen Textil-Pipeline mit der fortan betriebenen Einbeziehung moralischer Komponenten hinsichtlich der Beurteilung von angebotenen Waren und Dienstleistungen. Nico Stehr und Marian Adolf beschrieben 2007 den durch das neue Verhalten der Verbraucher ausgelösten Prozess als „Moralisierung der Märkte“³⁸⁶. Die Entwicklung ist danach durch das immer weitergehende Zusammenwachsen des zweckrationalen und ethischen Handelns hinsichtlich des Konsums charakterisiert. Die Kaufentscheidung oder -enthaltung des Verbrauchers sei somit nicht mehr allein das Ergebnis eng umschriebener finanzieller Überlegungen. Heute haben ökologische und fair gehandelte Produkte eine Millionenkiel und ihre Herstellung weist hohe Wachstumsraten auf.

Die moralische Sensibilisierung der Konsumenten in der EU und den USA institutionalisierte sich in Verbraucherinitiativen wie der europäischen *Clean Clothes Campaign* (CCC). Das Ziel der Initiative ist die gesamte WSK, beispielsweise vom Baumwollanbau bis zum Absatz der fertigen Produkte an die Endverbraucher, auf soziale Gesichtspunkte hin zu überprüfen. In diesem Zusammenhang setzt sich die CCC auch verstärkt für die Rechte der im Bereich der BI und Sportschuhherstellung in EL überwiegend weiblichen Arbeitskräfte ein. Frauen sind als Beschäftigte in starkem Ausmaß von Entwicklungen in der TBI wie Standortverschiebungen und der Informalisierung von Arbeitsplätzen betroffen. Alle involvierten Akteure müssten deshalb die herausragende Rolle der Arbeiterinnen innerhalb der globalen TBI und ihre hohe Verletzlichkeit gegenüber sich verändernden Produktionsstrukturen beachten³⁸⁷.

³⁸⁵ KLEIN (2005).

³⁸⁶ STEHR (2007). Interessanterweise begann die Geschichte der Konsumforschung mit einem Kleidungsstück. Denis Diderot, einer der Pioniere der Aufklärung, verfasste im Jahre 1772 einen Text über „Gründe, meinem alten Hausrock nachzutruern oder: Eine Warnung an alle, die mehr Geschmack als Geld haben“. Bis heute beschreibt der sog. „Diderot-Effekt“ den Umstand, dass Waren – und insbesondere von solch repräsentativer Bedeutung wie unsere Bekleidung – auch untereinander in einer kongruenten Beziehung stehen. Wer Biobiolebensmittel kauft, wird wohl auch ähnliche Maßstäbe bei seinen Bekleidungskäufen anlegen.

³⁸⁷ Clean Clothes Campaign (2005).

Die TBI reagierte umgehend auf die veränderte Nachfragestruktur auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten. Beispielsweise stieg die Bedeutung von neu eingeführten Standards wie „Öko-Tex“ für auf Schadstoffe geprüfte oder aus umweltfreundlicher Produktion stammende T/B-Artikel³⁸⁸. Im Folgenden wird die Expansion ökologischer und „fair“ gehandelter Produkte am Beispiel der aus „biologischer“ oder „organischer“ Baumwolle hergestellten T/B aufgezeigt.

Zwei Drittel der weltweiten Baumwollproduktion stammten 2005 aus China, Indien, Pakistan, Usbekistan und den USA. Allein in diesen Ländern verdienten 2005 mehr als 180 Mio. Menschen ihren Lebensunterhalt mit dem Anbau von Baumwolle³⁸⁹. Die wachsende Nachfrage der Konsumenten in den IL nach biologisch angebaute Agrarprodukten bewirkte im Zeitraum zwischen den Jahren 2001 und 2005 einen Anstieg des Angebots für biologisch angebaute Baumwolle auf dem Weltmarkt um 392 %³⁹⁰. „Bio-Baumwolle“ wird mittels Fruchtwechsel und ohne jeglichen Einsatz von künstlichen Düngemitteln und Pestiziden angebaut und per Hand, nicht mithilfe von Entlaubungsmitteln, geerntet. Auch wenn der Anbau von Bio-Baumwolle im Jahre 2005 lediglich 0,1 % der globalen Baumwollernte ausmachte, wurde sie im selben Jahr bereits in 22 Ländern kultiviert. Weltmarktführer bei der Produktion sind die Türkei mit 40 % und Indien mit 25 %. Der Umsatz des Einzelhandels mit Produkten, welche aus Bio-Baumwolle hergestellt wurden, verdoppelte sich zwischen den Jahren 2001 und 2006 von 245 Mio. US\$ auf 538 Mio. US\$³⁹¹. Immer mehr Bekleidungsanbieter in den IL vertreiben Waren, welche aus Bio-Baumwolle hergestellt sind. Beispiele hierfür sind die „Eco-line“ der amerikanischen Jeansmarke „Levi’s“, Kollektionen der türkischen Jeansmarke „Mavi“ oder die „Garden-Collection“ des schwedischen Einzelhandelsunternehmens „Hennes & Mauritz“ (H&M). Abschließend muss festgehalten werden, dass es sich bei Bio-Baumwolle und daraus hergestellten Textilwaren immer noch um Nischenprodukte handelt. Für zahlreiche Bauern in EL beispielsweise ist die Umstellung vom konventionellen hin zum biologischen Baumwollanbau schlicht zu teuer oder sie verfügen nicht über den Zugang zum benötigten Fachwissen. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass ein Großteil der globalen Produktion von Bio-Baumwolle aktuell noch durch finanzielle Förderungsmechanismen oder im Rahmen von Entwicklungsprojekten realisiert wird³⁹².

³⁸⁸ International Association for Research and Testing in the Field of Textile Ecology (2010). Textilwirtschaft (English Edition) (2006b), S. 24 und 30.

³⁸⁹ Textilwirtschaft (English Edition) (2006b), S. 24 und 30.

³⁹⁰ Ebd.

³⁹¹ Ebd.

³⁹² Ebd.

Um den betroffenen Bauern höhere Preise für ihre ökologisch angebaute Baumwolle bezahlen zu können, betreiben zahlreiche SCM sog. *fairtrade*-Projekte. Die Projekte zielen sowohl auf die Ausbreitung einer ökologischen Landwirtschaft als auch auf die Verbesserung der Lebensbedingungen der relevanten Bauern ab. Der britische Bekleidungsanbieter „Marks & Spencer“ beispielsweise, arbeitet beim Baumwolleneinkauf in Indien mit der lokalen Firma „Agrocel“ zusammen. „Agrocel“ sorgt dafür, dass die Bauern faire Preise für ihre Produkte erhalten. Allerdings zeigt sich gerade an diesem Beispiel die Schwierigkeit für die SCM, die zahlreichen verschiedenen Herstellungsschritte innerhalb der textilen WSK gleichzeitig auf ihre ökologische und soziale Ausgewogenheit hin zu überprüfen und eine solche Ausgewogenheit zu implementieren. Die *fairtrade*-Stiftung garantiert im Rahmen des gerade beschriebenen Fallbeispiels in Indien eben nur für die fair gehandelte Baumwolle und nicht für die Bedingungen oder Strukturen der nachgelagerten Produktion der daraus gefertigten Textilartikel. Bis das Endprodukt schließlich in einem Einzelhandelsgeschäft von Marks & Spencer angeboten wird, können auf dem Weg durch die Textilpipeline zahlreiche andere ökologisch oder sozial verwerfliche Faktoren aufgetreten sein. Ein Produkt, welches zwar aus Biobaumwolle besteht, jedoch von Kindern zusammengenäht wurde, ist für den relevanten Anbieter unverkäuflich. Vor diesem Hintergrund ist es verständlich, dass die großen Bekleidungsanbieter darauf abzielen, ihre Kontrolle sukzessive auf alle Schritte der vorgelagerten Produktion auszuweiten, um das positive Image ihres Produkts hinsichtlich seiner ökologischen und sozialen Ausgewogenheit im Rahmen ihrer *Corporate Social Responsibility* (CSR) aufrechtzuerhalten³⁹³.

3 Abschließende Beurteilung der auf der Grundlage von CGE erstellten Prognosen

Die zur Erstellung von Prognosen zu den Auswirkungen der Liberalisierung des globalen Handels mit T/B durchgeführten Gleichgewichtsanalysen waren aufgrund der demonstrierten methodischen Limitationen und der zugrundeliegenden theoretischen Annahmen weder in der Lage die globale, noch die ägyptische TBI realitätsgemäß zu simulieren. Ein entscheidender Grund für die begrenzte Aussagefähigkeit der berechneten Ergebnisse bestand in der aufgezeigten einseitigen Perspektive der Gleichgewichtsanalysen hinsichtlich der Faktoren, welche die relative Wettbewerbsfähigkeit eines Akteurs in der globalen TBI bestimmen. Die exklusive Fokussierung auf den Kosten- bzw. Preisfaktor konnte der Relevanz geographischer, historischer, sozialer und ökologischer Faktoren sowie aktueller sektorspezifischer Entwicklungen für

³⁹³ TICKLE (2006).

die Konkurrenzfähigkeit einzelner Akteure nicht Rechnung tragen. Im Rahmen des liberalisierten Welthandelssystems und bei gleichzeitig immer höheren Anforderungen, welche die Konsumenten an die Endprodukte stellen, müssen sämtliche Akteure in der globalen TBI in der Lage sein, ein komplexes Sortiment an Wettbewerbsfaktoren zu erfüllen³⁹⁴.

Vor dem Hintergrund der bis hierhin ausführlich vorgebrachten Kritik darf jedoch nicht darüber hinwegtäuscht werden, dass die Mehrzahl der auf der Grundlage von CGE errechneten Resultate die hauptsächlichsten, unmittelbar nach dem Jahresbeginn 2005 zu beobachtenden, generellen Entwicklungen richtig vorhergesagt haben. In diesem Zusammenhang sind beispielsweise die Expansion chinesischer Exporte in die EU und die USA sowie der auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten eingetretene Preisrückgang für importierte T/B-Produkte zu nennen. Zudem sind die Anwender von Gleichgewichtsanalysen zu den Effekten des ÜTB, auf die in der einschlägigen Forschung vorgebrachten Kritikpunkte eingegangen und haben versucht, bereits kurz nach Abschluss der UR die eingesetzten CGE z.B. hinsichtlich der Beachtung der besonderen ökonomischen Realitäten in den EL zu optimieren. Die auf der Grundlage der mathematischen Simulationen ex ante ermöglichte Identifizierung von Gewinnern und Verlierern unter den Akteuren der globalen TBI und die Quantifizierung ihrer potentiellen Einkommensgewinne und -verluste repräsentierten essentielle Beiträge im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen der Handelsliberalisierung. Die Vorabanalyse der Folgen von Handelsliberalisierungen gehört zu den klassischen Anwendungsbereichen der CGE.

Zur Abschwächung der vorgebrachten Kritik muss an dieser Stelle noch einmal darauf hingewiesen werden, dass numerische Gleichgewichtsanalysen nicht den Anspruch erheben, empirisch belegbare Prognosen zu erstellen. Der Wert der szenariengestützten Berechnungen besteht nicht in zeitpunktbezogenen Absolutaussagen, sondern in der ermöglichten theoretischen Einsicht in komplizierte Zusammenhänge und der Abbildung von längerfristigen Trends. Die durch die globale Handelsliberalisierung für zahlreiche Akteure der TBI auf dem Spiel stehenden Profite, industriellen Kapazitäten und Arbeitsplätze verliehen der im Vorfeld zu den erwarteten Effekten geführten wissenschaftlichen Debatte eine hohe politische Brisanz. Allein am Beispiel der Verunsicherung, welche die divergierenden Ergebnisse der Gleichgewichtsanalysen im Vorfeld der Handelsliberalisierung unter den relevanten Akteuren auslöste, lässt sich ablesen, dass die auf der Grundlage von CGE im Rahmen des Forschungsstands errechneten Ergebnisse eben nicht nur als Relativaussagen gedeutet wurden.

³⁹⁴ BUELENS (2005), S. 9. IFM (2004), S. 155 ff.

Zusätzlich zu der offensichtlichen Überbewertung der Resultate wurden sie, wie anhand des China-Faktors veranschaulicht werden konnte, für die wissenschaftliche Fundierung bestimmter politischer Standpunkte instrumentalisiert. Dies war aufgrund der generell hohen Abhängigkeit der Struktur und damit der Ergebnisse der Gleichgewichtsanalysen vom jeweils verfolgten Erkenntnisinteresse möglich. Die Folge war die einseitige Fokussierung der im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB vorab erstellten Analysen und Vorhersagen auf die erwarteten Anteilsgewinne Chinas auf den weltweit führenden Absatzmärkten in der EU und den USA. Die Fokussierung auf die entscheidenden Akteure der globalen TBI wurde durch die exklusive Berücksichtigung des Kostenfaktors bezüglich der relativen Wettbewerbsfähigkeit eines Akteurs noch verstärkt.

Während die Volkswirtschaften der EU, der USA und Chinas in nahezu allen CGE separat integriert wurden, fasste die Mehrzahl der Modelle Ägypten, wenn überhaupt, mit seinen regionalen Nachbarstaaten zur Region „Mittlerer Osten“ o.ä. zusammen. Ein auf der Hand liegender Grund, warum die zu den Auswirkungen des ÜTB ex ante durchgeführten Gleichgewichtsanalysen die Entwicklung hinsichtlich der ägyptischen TBI unzutreffend prognostizierten, besteht somit darin, dass trotz intensiver Recherche im Rahmen der vorliegenden Arbeit nur eine einzige numerische Untersuchung ausgewertet werden konnte, die Ägypten separat, d.h. auf der Grundlage einer spezifischen Datenbasis, in die Berechnungen integrierte. In den meisten Fällen wurde Ägypten als einzelnes Land vor dem Hintergrund seiner im globalen Vergleich relativ unbedeutenden Rolle als Exporteur von T/B nicht respektiert. Darüber hinaus und wie am Beispiel des GTAP aufgezeigt werden konnte, standen die für die Modellierung benötigten Daten zur ägyptischen Volkswirtschaft und insbesondere zur TBI lange nicht zur Verfügung.

Abschließend muss jedoch nochmals daran erinnert werden, dass auch die Ergebnisse der präsentierten, von der Firma Nathans Associates Inc. durchgeführten Kalkulation, Verluste für die ägyptischen TBI nach dem 1. Januar 2005 prognostizierten. Zum gleichen Resultat kamen auch die nicht auf der Grundlage von CGE erstellten Analysen respektive Vorhersagen zur ägyptischen und der TBI des MENA-Raums.

IX Analyse der Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI

Die lokale TBI spielt für die Entwicklung der ägyptischen Volkswirtschaft eine essentielle Rolle. Die auf der Basis der durchgeführten Gleichgewichtsanalysen vorab erstellten Prognosen wurden durch die nachgewiesene Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B im Jahre 2005 falsifiziert. Für die unzutreffenden Vorhersagen sind neben strukturellen Schwächen der relevanten Methodik, die den mathematischen Simulationen zugrundeliegenden theoretischen Annahmen verantwortlich. Die Hypothesen repräsentieren Kerntheoreme der Neoklassik in den Wirtschaftswissenschaften.

Um die zentrale Fragestellung beantworten zu können, d.h. die ausschlaggebenden Faktoren und verantwortlichen Akteure für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI zu ermitteln, wird im Rahmen der folgenden Analyse auf Erkenntnisse der *New Trade Theory* und der *New Economic Geography* zurückgegriffen. Zusätzlich werden Konzepte zur Analyse von Waren-, Wert-, und Wertschöpfungsketten herangezogen. Der Ansatz der *Global Commodity Chains* (GCC) bezieht sich empirisch auf die TBI. Den Untersuchungen liegen die zentralen Annahmen der wirtschaftsgeographischen und entwicklungstheoretischen Konzepte zugrunde. Um die Dominanz des Kostenfaktors für die Wettbewerbsfähigkeit in der TBI und damit die auf der Grundlage von CGE errechneten Verluste oder Gewinne für einzelne Akteure zu relativieren, hatten sich zudem ausgesuchte, schon im Vorfeld der Handelsliberalisierung erstellte Studien auf die relevanten Ansätze bezogen. Beispielsweise bildeten sie das theoretische Fundament des von Kyvik Nordås verwendeten Gravitätsmodells zur Einbeziehung einer räumlichen Dimension sowie für die von Audet betonte Existenz traditioneller, spezialisierter regionaler *Cluster* und damit die Einbeziehung einer historischen Dimension zur realitätsgemäßen Abbildung der TBI. Die zentralen Annahmen der „Neuen Wirtschaftsgeographie“ und der GCC werden im Rahmen der folgenden Analyse nicht überprüft, vielmehr resultiert ihre Zugrundelegung aus den aufgezeigten Unzulänglichkeiten der allgemeinen Gleichgewichtsanalysen und ihren theoretischen Fundamenten.

Mit der Vorstellung der verwendeten Methodik und zentralen Quellen, wiederum in Abgrenzung zu den CGE, wird das Forschungsdesign für die Untersuchung der ägyptischen TBI vervollständigt.

1 Zugrundegelegte theoretische Ansätze

1.1 New Trade Theory und New Economic Geography

Bis heute wird die neoklassische Ökonomie zu großen Teilen von David Ricardos zu Beginn des 19. Jahrhunderts aufgestellten Handelstheorie der komparativen Kostenvorteile bestimmt. Danach entsteht Handel zwischen zwei Ländern auf der Grundlage ihrer unterschiedlichen Faktorausstattung. Jedes Land besitzt für die Herstellung bestimmter Produkte durch seine spezifische Ausstattung mit Faktoren wie natürlichen Ressourcen, Bevölkerungsgröße etc. Kostenvorteile. Auf der Grundlage des Ansatzes von Ricardo entwickelten Eli Heckscher und Bertil Ohlin im Jahre 1933 ein CGE des internationalen Handels. Das Heckscher-Ohlin Modell erhob den Anspruch, die Entwicklung von Handels- und Produktionsstrukturen für eine bestimmte Region voraussagen zu können. Hinsichtlich der Ausstattung einzelner Länder konzentrierten sich Heckscher und Ohlin lediglich auf die beiden Faktoren Kapital und Arbeit. Im Rahmen ihres Modells wurden zwischen Ländern eventuell bestehende Differenzen hinsichtlich der technologischen Entwicklung nicht beachtet. Dem Modell lagen die Annahmen zugrunde, dass Handel dadurch entsteht, dass ein Land mit überreichen Ressourcen an Kapital kapital-intensive Güter exportiert, während ein anderes Land arbeitsintensive Güter ausführt, da dort der Faktor Arbeit im Überfluss vorhanden ist. Die Faktoren innerhalb eines Landes sind unbegrenzt mobil, die Produktion wirtschaftet mit konstanten Skalenerträgen und hinsichtlich aller ökonomischen Aktivitäten herrscht perfekter Wettbewerb.

Im Jahre 1954 fand der russisch-amerikanische Ökonom Wassily Leontief im Rahmen eines ökonometrischen Experiments heraus, dass die USA, die reich mit dem Faktor Kapital ausgestattet sind, primär Produkte aus arbeitsintensiver Herstellung exportieren. Das sog. „Leontief Paradox“ widerlegte die dem Heckscher-Ohlin Modell zugrundeliegenden Annahmen zur Entstehung von Handelsbeziehungen. In der Folgezeit kam es bezüglich der Außenhandelstheorien in den Wirtschaftswissenschaften zu einer Rückbesinnung auf die Ansätze Ricardos, da dieser hinsichtlich der komparativen Vorteile verschiedener Länder bereits Differenzen bei der technologischen Entwicklung beachtet hatte. Im Jahre 1961 stellte der schwedische Ökonom Staffan Burenstam Linder die These auf, dass sich globale Handelsverbindungen durch die Einbeziehung von Nachfragestrukturen in die Analyse erklären lassen. Im Gegensatz zu den angebotsbasierten Theorien vertrat Linder die Ansicht, dass die Länder gemeinsam Handel treiben, die über eine ähnliche Nachfragestruktur verfügen. In Deutschland und den USA gibt es eine

große Automobilindustrie, aber im Rahmen ihres bilateralen Handels dominiert keines der beiden Länder den Handel mit Autos aufgrund eines spezifischen komparativen Vorteils. Die beiden Länder handeln auf der Grundlage verschiedener Automobilmarken untereinander ähnliche, aber doch verschiedene Produkte³⁹⁵.

Die während der späten 70er und frühen 80er Jahre von US-amerikanischen Ökonomen entwickelte *New Trade Theory* stellte der klassischen Außenwirtschaftstheorie das Konzept steigender Skalenerträge gegenüber. Steigende oder positive Skaleneffekte sind Vorteile, welche sich aus der massenhaften Produktion von Gütern ergeben. Durch die Ausnutzung des Massenproduktionsvorteils werden die Stückkosten gesenkt, wodurch sich wiederum die Preise für die Endprodukte verringern. Auf der Grundlage des beschriebenen Preisvorteils können dann zusätzliche Marktanteile erobert werden. Die dargestellten Einsparungen durch die massenhafte Produktion von Gütern lassen sich u.a. auf der Grundlage von technologischem Fortschritt, einer effizienten Arbeitsteilung, erhöhter Automatisierung, der Optimierung der Herstellungskette, Lerneffekten oder der Konsolidierung von Betriebsstandorten erzielen. Nach Paul Krugman, dem US-amerikanischen Professor für Volkswirtschaftslehre und führenden Vertreter der neuen Handelstheorie, war das Theorem Ricardos der komparativen Kostenvorteile nicht in der Lage, den intensiven Handelsaustausch zwischen Ländern mit ähnlicher Faktorausstattung zu erklären, so wie er beispielsweise zwischen den westlichen IL besteht.

Krugman erklärt die Entstehung von Handel nicht durch den Antrieb von Nationen, sich auf der Grundlage externer Differenzen hinsichtlich Ressourcenausstattung oder Produktivität einen Vorteil zu verschaffen, sondern durch die Spezialisierung auf der Basis positiver Skalenerträge. Aufgrund von Größenvorteilen ist es für jedes Land günstig, sich auf die Produktion einer begrenzten Palette von Gütern und Dienstleistungen zu beschränken. Die Analyse des Außenhandels anhand von Skaleneffekten thematisierte bestimmte Probleme, welche von den Wirtschaftswissenschaften bis dahin ausgeklammert worden waren. Bisher wurde von einem vollständigen Wettbewerb auf den Märkten ausgegangen, der keine Monopolgewinne zulässt. Bei zunehmenden Skalenerträgen sind große Unternehmen allerdings für gewöhnlich gegenüber kleinen Unternehmen im Vorteil, so dass die relevanten Märkte früher oder später von einem Unternehmen (Monopol) oder, was häufiger der Fall ist, von einigen wenigen Unternehmen (Oligopol) beherrscht werden. Bei zunehmenden Skaleneffekten stellt sich für gewöhnlich der Zustand eines unvollständigen Wettbewerbs auf den Märkten ein.

³⁹⁵ KRUGMAN (2006). ROSE (2006).

In seine theoretischen Ansätze nahm Krugman zusätzlich die zuvor von Linder eingeführte Einbeziehung von Konsumerpräferenzen bezüglich einer differenzierten Markenpalette mit auf. Bei der Anwendung seiner Theorie erweiterte Krugman traditionelle Handelsmodelle auf der Grundlage von komparativen Vorteilen zudem durch die Einbeziehung von Transportkosten. Damit legte er einen der wichtigsten Grundsteine für die später von ihm konzeptionierte *New Economic Geography*. Wiederum ausgehend von der zentralen Annahme positiver Skaleneffekte würden Firmen dazu tendieren, ihre Produktion an einem Standort zu konzentrieren. Bezieht man nun den Kostenfaktor des Transports mit ein, ist es für die relevanten Firmen sinnvoll, den Produktionsstandort in unmittelbarer Nähe zu dem Absatzmarkt mit der höchsten Nachfrage für das eigene Produkt zu wählen. Die Erkenntnis stammt eigentlich aus der Standorttheorie in der Wirtschaftsgeographie, bildete aber gleichzeitig die Grundlage für die Beobachtung, dass Länder vornehmlich die Produkte exportieren, für die sie auch einen großen Binnenmarkt besitzen. Wenn in zwei Ländern also unterschiedliche Nachfragestrukturen vorherrschen, wird sich jedes der Länder auf die Produktion der Güter spezialisieren, für die der größte Binnenmarkt besteht. Ausgehend vom *home market effect* wird ein Land bei steigenden Skalenerträgen dann zum Nettoexporteur für die relevanten Güter. Damit hatte Krugman einen direkten Zusammenhang zwischen der Größe der Binnenmärkte (und der Höhe der dort vorherrschenden durchschnittlichen Kaufkraft) und der Exportstruktur einzelner Länder hergestellt³⁹⁶.

Fast elf Jahre nach der Entwicklung der neuen Handelstheorie stellte Krugman in seinem im *Journal of Political Economy* im Jahre 1991 erschienenen berühmten Aufsatz „*Increasing Returns and Economic Geography*“, die Grundzüge einer neuen Wirtschaftsgeographie vor. Die Disziplin der Wirtschaftsgeographie befasst sich nach Krugman mit „*the location of production in space*“. Krugman geht von der Feststellung aus, dass die heutigen Wirtschaftswissenschaften den Faktor „Raum“ bei ihren Untersuchungen vernachlässigen. Länder werden als dimensionslose Punkte modelliert, deren Produktionsfaktoren ohne Zeit- und Kostenaufwand von einer zu einer anderen Aktivität verschoben werden können. Bereits im Rahmen der neuen Handelstheorie wurde jedoch davon ausgegangen, dass Skaleneffekte und Transportkosten hinsichtlich der räumlichen Verteilung von ökonomischer Aktivität das Phänomen der geographischen Konzentration bewirken. Firmen wählen ihre Standorte in unmittelbarer Nähe zu Räumen mit einer hohen Nachfrage oder vorteilhaftem Zugang zu benötigten *Inputs*. Betriebe, die ähnliche Produkte herstellen, werden daher auch den gleichen Standort wählen. Die Existenz bestehender

³⁹⁶ HELPMAN (1985). KRUGMAN (1980).

spezialisierten Agglomerationen, wie beispielsweise der vorgestellten Textil-*Cluster*, ist der Beweis für die allgemeine Vorherrschaft von steigenden Skalenerträgen in der Ökonomie. Oder umgekehrt formuliert, bewirken steigende Skalenerträge die nachhaltige räumliche Konzentration von Produktionen bestimmter Branchen.

Krugman plädiert für eine neue Wirtschaftsgeographie, um die Strukturen des internationalen Handels adäquater analysieren zu können. Danach muss die Analyse des globalen Handels allerdings von den gewonnenen Erkenntnissen aus der Untersuchung regionaler Unterschiede innerhalb einzelner Länder ausgehen. Um internationale Spezialisierungen zu begreifen, so Krugman, muss man zunächst regionale und lokale Spezialisierungen verstehen. Im Rahmen seiner Analyse des Fallbeispiels des *manufacturing belt* im Nordosten der USA, beschreibt er Kern-Peripherie-Strukturen auf nationaler Ebene. Ein Merkmal der neuen Wirtschaftsgeographie besteht in diesem Zusammenhang hinsichtlich der Einbindung der relevanten wirtschaftlichen Akteure in ihr soziokulturelles Umfeld (*embeddedness*) in die Betrachtung. Die Einbettung verschiedener Akteure in das gleiche kulturelle und soziale Umfeld verstärkt deren immaterielle Beziehungen und erzeugt ein lokales oder regionales Gemeinschaftsgefühl³⁹⁷. Zudem betont Krugman die entscheidende Rolle von Zufällen bei der Entstehung sowie des historischen Prozesses bei der Herausbildung regionaler Agglomerationen. Wichtige Aspekte real existierender Ökonomien sind bedingt, d.h. durch Zufall und Geschichte entstanden. Die Pfadabhängigkeit solcher Entwicklungen folgt in vielen Fällen keinen ökonomischen Mechanismen, wie Krugman am Fallbeispiel der Teppichindustrie in Dalton, im US-Bundesstaat Georgia, veranschaulicht. Der Vergleich unterschiedlich verlaufener Entwicklungen verschiedener Regionen lässt Rückschlüsse darauf zu, wie reale Volkswirtschaften funktionieren. Zugleich betont Krugman, dass die Untersuchung regionaler Prozesse, z.B. hinsichtlich der EU, von hoher Bedeutung für aktuelle politische Fragen sein kann³⁹⁸.

Die *New Trade Theory* liefert im Gegensatz zur klassischen Außenhandelstheorie eine alternative Erklärung dafür, wie internationaler Handel entsteht. Einen komparativen Kostenvorteil erreichen einzelne Länder danach nicht allein auf der Grundlage ihrer Faktorausstattung, sondern auf der Basis von Skalen- oder Größenvorteilen, d.h. durch die auf der Grundlage einer Ausweitung der Produktionsmenge erzielten verminderten Durchschnittskosten für ein be-

³⁹⁷ GRANOVERTER (1985).

³⁹⁸ KRUGMAN (1993). KRUGMAN (1995).

stimmtes Produkt. Die Annahme, dass sich einzelne Länder auf die Herstellung eines bestimmten Produkts aufgrund von Größenvorteilen spezialisieren, stellt zentrale Hypothesen der klassischen Ökonomie bei der Betrachtung der internationalen Handelsstrukturen in Frage. Die *New Trade Theory* weist in diesem Zusammenhang auf die reale Existenz von Monopolstrukturen, unvollständigem Wettbewerb und räumlicher Konzentration hin. Die im Rahmen einer geographischen Betrachtungsweise nachgewiesene Existenz von Ballungszentren wirtschaftlicher Aktivität erbringt danach den Beweis für die allgemeine Vorherrschaft von steigenden Skalenerträgen in der Ökonomie.

Die *New Economic Geography* plädiert daher dafür, dass bei der wissenschaftlichen Untersuchung wirtschaftlicher Aktivitäten der Faktor „Raum“ miteinbezogen werden muss. Die Untersuchungsebene zur Erklärung des internationalen Handels repräsentieren im Rahmen der neuen Wirtschaftsgeographie lokale und regionale geographische Agglomerationen wirtschaftlicher Aktivität auf nationaler Ebene. Für die Entstehung der Ballungsräume sind nicht allein ökonomische Faktoren bzw. Marktmechanismen verantwortlich. Historische Zufälle, die Einbindung der relevanten Akteure in ihr jeweiliges sozio-kulturelles Umfeld und geographische Faktoren spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Abschließend muss an dieser Stelle noch darauf hingewiesen werden, dass die Zugrundelegung zentraler Ansätze der neuen Handelstheorie und Wirtschaftsgeographie für die Analyse der ägyptischen TBI bestimmte Implikationen bezüglich der politischen Positionierung innerhalb der aktuellen Diskurse zur Handelspolitik und Entwicklungsforschung nach sich zieht. Die klassische Außenhandelstheorie bildete stets das wissenschaftliche Fundament für politische Forderungen zur Förderung des globalen Handels durch den Abbau von Zöllen, Abgaben und NTHH. Danach erzeuge eine Steigerung der Außenhandelsaktivitäten durch die Ausweitung der internationalen Arbeitsteilung ökonomisches Wachstum für alle beteiligten Handelsnationen. Dieser Argumentationslinie folgt beispielsweise die Politik des GATT bzw. der WTO³⁹⁹. Der Ansicht, dass eine zunehmende Beseitigung von Außenhandelsbarrieren für sämtliche beteiligten Länder gleichermaßen vorteilhaft sei, stellt die neue Wirtschaftsgeographie ein deutlich differenzierteres Bild gegenüber. Danach bewirkt die Entstehung von Agglomerationen Einkommensdivergenzen sowie ungleichgewichtige kumulative Prozesse, welche sich über einen langen Zeitraum noch selbst verstärken. Vor diesem Hintergrund bestehen die aus dem

³⁹⁹ALISCH (2000), S. 3559/3560. SCHUI (1997), S. 66.

theoretischen Verständnis der neuen Wirtschaftsgeographie ableitbaren politischen Implikationen eben nicht in der Forderung nach der bedingungslosen Implementierung eines freien globalen Handelssystems.

1.2 Konzepte zur Analyse von Waren-, Wert- und Wertschöpfungsketten

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten speziellen Charakteristika des Industriesektors beziehen sich zahlreiche Studien, die *value chains* bzw. globale Waren- und Wertschöpfungsketten (WSK), *Filières* oder Produktionsnetzwerke analysieren, empirisch auf die TBI.

Das Konzept der *value chain* stammt aus dem Bereich des Unternehmenmanagements und wurde im Jahre 1985 erstmals von Michael Porter in seinem Buch *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* beschrieben. Die „Wertkette“ bei Porter besteht in einer rein linearen Abbildung der verschiedenen Aktivitäten, die für die Produktion, die Vermarktung und die Distribution einer Ware oder einer Dienstleistung notwendig sind. Im Fokus der Analyse steht dabei die Identifizierung der erwirtschafteten Wertschöpfung im Rahmen jeder dieser Aktivitäten. „Die Wertkette gliedert ein Unternehmen in strategisch relevante Tätigkeiten, um dadurch Kostenverhalten sowie vorhandene und potentielle Differenzierungsquellen zu verstehen. Wenn ein Unternehmen diese strategisch wichtigen Aktivitäten billiger oder besser als seine Konkurrenten erledigt, verschafft es sich einen Wettbewerbsvorteil.“ Die Analyseebenen des Ansatzes von Porter repräsentieren ausschließlich Unternehmen und Unternehmensnetzwerke⁴⁰⁰.

Bereits in den siebziger Jahren entwickelten französische Ökonomen das *filière*-Konzept, um zu einem strukturierteren Verständnis der wirtschaftlichen Prozesse innerhalb eines Produktions- und Distributionssystems zu gelangen. Das Hauptziel bestand darin, Warenflüsse und die darin involvierten Akteure zu identifizieren und der ökonomischen Analyse zugänglich zu machen. In ihrer einfachsten Definition entspricht die *filière* weitgehend der technisch verstandenen Produktionskette als Gesamtheit der Produktionsstadien, die von der Extraktion des Rohstoffes bis zur Bedürfnisbefriedigung der Verbraucher reichen. Empirisch bezog sich der *filière*-Ansatz besonders auf Ketten im Bereich der Nahrungsmittelindustrie⁴⁰¹.

Die WSK-Ansätze in den siebziger und achtziger Jahren wiesen überwiegend einen heuristisch-deskriptiven Charakter auf. Primär im angelsächsischen Raum stieg Mitte der neunziger Jahre

⁴⁰⁰ PORTER (1989). PORTER (1990).

⁴⁰¹ LENZ (1997). RAIKES (2000).

in der Entwicklungsforschung die Zahl der Studien sprunghaft an, die sich konzeptionell auf den WSK-Ansatz bezogen. In der Mehrzahl sind die relevanten Beiträge politisch-ökonomisch ausgerichtet. Die Studien untersuchen international organisierte Produktions- und Handelsketten, insbesondere solche, die IL und EL miteinander verknüpfen. Der WSK-Ansatz wird dabei als wichtiger Beitrag verstanden, um ungleiche Entwicklung und fortdauernde Unterentwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung zu erklären.

In diesem Zusammenhang repräsentiert der Ansatz der *Global Commodity Chains* (GCC) des US-amerikanischen Soziologen Gary Gereffi das zentrale theoretische Konzept. Die WSK beschreibt danach die gesamte Bandbreite an Aktivitäten, welche unternommen werden, um ein Produkt oder eine Dienstleistung von der Konzeption über die verschiedenen Phasen der Produktion weiter zur Lieferung an den Endverbraucher und schließlich bis zur Entsorgung nach Gebrauch zu führen. Die WSK umfasst alle Akteure, die an der Produktion und am Absatz des Produktes beteiligt sind, genauso wie sämtliche materiellen und nicht-materiellen Austauschbeziehungen und Kommunikationsvorgänge zwischen den Akteuren⁴⁰². Globale Warenketten bestehen danach aus Serien von organisationsübergreifenden Netzwerken, die sich um eine Ware oder ein Produkt herum gruppieren. WSK verknüpfen Haushalte, Unternehmen und Staaten innerhalb der Weltwirtschaft. Die Netzwerke sind situationsspezifische, soziale und im jeweiligen lokalen Kontext verankerte Konstrukte⁴⁰³.

Nach Gereffi ist die wichtigste Dimension der globalen Warenketten deren *Governance*-Struktur. Unter *Governance* versteht er die Herrschafts- und Machtbeziehungen, die darüber bestimmen, wie finanzielle, materielle und personelle Ressourcen innerhalb der Kette verteilt werden. Der GCC-Ansatz geht davon aus, dass einzelne Unternehmen, als sog. *lead firms*, in globalen Warenketten die Parameter setzen, nach denen sich alle anderen in der Kette aktiven Firmen richten. Die Steuerung der Ketten erfolgt über die Festlegung von Produkt-, Prozess- und Logistikparametern⁴⁰⁴.

Der Ursprung für die Betonung der Machtdimension der relevanten WSK liegt in der Anknüpfung des GCC-Ansatzes an dependenz- und weltstheoretische Konzepte. Anzuführen sind hier frühe Arbeiten von Albert O. Hirschman, insbesondere seine 1958 erschienene *Strategy of Economic Development* und die darin aufgezeigten *backward* und *forward linkages*. Im Ver-

⁴⁰² KAPLINSKY (2003), S. 4.

⁴⁰³ GEREFFI (1994), S. 2. KULKE (2004), S. 121. STAMM (2004), S. 14.

⁴⁰⁴ GEREFFI (1994).

ständnis von Hirschman bewirkt die Investition in ein (industrielles) Unternehmen Nachfrageeffekte, die Folgeinvestitionen in Zulieferer von *Inputs* (z.B. von agrarischen Rohstoffen, Halbfertigwaren) induzieren (*backward linkages*). Häufig kann die Arbeitsleistung (*output*) eines Industrieunternehmens wiederum als *Input* einer anderen industriellen Tätigkeit Verwendung finden. Auch auf der *Output*-Seite werden daher Folgeinvestitionen angeregt (*forward linkages*). Die Sequenz von *Input-Output*-Wirkungen führt zu einem Industrialisierungsprozess, der durch ständig neue Ungleichgewichte gekennzeichnet ist (*unbalanced growth*). Hirschman verstand seine Strategie als Kritik an der seinerzeit vorherrschenden Modernisierungstheorie eines gleichgewichtigen Wachstums im Rahmen eines *big push*⁴⁰⁵.

Hinsichtlich der Machtstrukturen unterscheidet der GCC-Ansatz bei globalen WSK zwischen *buyer-driven* und *producer-driven*. Innerhalb von *producer-driven* WSK handelt es sich bei den *lead firms* um große, transnationale Hersteller. Solche Strukturen sind für kapital- und technologieintensive Industrien wie der Automobil-, Flugzeug-, und Computerbranche charakteristisch. Innerhalb von *buyer-driven* WSK etablieren große Einzelhandelskonzerne, Markenhäuser und Markenartikelhersteller dezentralisierte Produktionsnetzwerke mit einer Vielzahl von Exportstandorten. Die Struktur findet sich in arbeitsintensiven Konsumgüterindustrien wieder, wie z.B. der TBI, der Schuh- und Spielzeugindustrie. Abgestufte Netzwerke, bestehend aus Zulieferern in Entwicklungs- und Schwellenländern, produzieren Fertigprodukte für ausländische Einkäufer. Die *lead firms* versorgen die Produzenten mit den Spezifikationen und überwachen die ihnen vorgelagerten Herstellungsschritte der WSK⁴⁰⁶. Die Unterscheidung in zwei unterschiedliche Grundmuster von globalen WSK erwies sich allerdings nicht als hinreichend, um die Vielzahl unterschiedlicher Kettenbeziehungen angemessen abzubilden. In neueren Studien werden die durch *lead firms* eindeutig dominierten Ketten übergreifend als *captive value chains* bezeichnet⁴⁰⁷.

Der Vollständigkeit halber muss an dieser Stelle noch das von Dieter Ernst Ende der neunziger Jahre in die Diskussion um die Internationalisierung von Unternehmensaktivitäten eingeführte Konzept der *Global Production Network* (GPN) genannt werden. Der GPN-Ansatz zielt darauf ab, die Netzwerke transnationaler Konzerne zu erfassen, die in unterschiedlichen, vertikal desintegrierten Agglomerationen wirtschaftlicher Aktivitäten in verschiedenen Ländern operieren

⁴⁰⁵ HIRSCHMAN (1958).

⁴⁰⁶ GEREFFI (2004), S. 3.

⁴⁰⁷ GEREFFI (2005).

und ihre Produktion nicht in einer Reihe von alleinstehenden Investitionen organisieren. Danach besteht der wichtigste Beweggrund für Firmen derartige GPN zu etablieren in dem Zugang zu flexiblen, spezialisierten Zulieferern in Niedriglohnländern. Empirisch bezieht sich das Konzept vor allem auf die Elektronik- und IKT-Industrie. Jeff Henderson et al. verstehen ihr Konzept der *Global Production Networks* als direkte Weiterentwicklung des GCC-Ansatzes auf Basis von einigen seiner in den letzten Jahren diskutierten Schwächen. Insgesamt stehen die Wechselbeziehungen zwischen den Kettengliedern und der Raum, in den sie eingebettet sind, stärker im Mittelpunkt des Interesses. Die Unterscheidung in *producer driven* und *buyer driven* WSK wird in dieser Form nicht beibehalten. Macht steht zwar – neben dem Prozess der Wertschöpfung selbst und dem Konzept der *embeddedness* – im Zentrum der Analysen, wird jedoch konzeptionell weiter und flexibler gehandhabt⁴⁰⁸.

1.2.1 TBI aus der Perspektive des Ansatzes der *Global Commodity Chains*

Aus der konzeptionellen Perspektive des GCC-Ansatzes gilt die TBI als Paradebeispiel für eine *buyer driven* bzw. *captive* WSK. Wie im Zusammenhang mit der Vorstellung der textilen Herstellungskette bereits aufgezeigt werden konnte, repräsentieren danach nicht die eigentlichen Hersteller der Textil- und Bekleidungsprodukte, sondern die innerhalb des nachgelagerten Verteilungssektors aktiven Einkäufer die *lead firms* in der globalen TBI. In der textilen WSK nutzen verschiedene Einkäufer als SCM unterschiedliche Beschaffungsnetzwerke und arbeiten mit Standorten in verschiedenen Regionen zusammen. Die im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategien genutzten Zeitabstände und Kreisläufe sowie die Ausnutzung von Standortvorteilen hinsichtlich des Lohnniveaus und spezifischer Ressourcen legen die geographische Verteilung der weltweiten Produktion fest. Nach dem GCC-Ansatz bestimmen somit die Beschaffungsstrategien der *lead firms* die Produktions- und Handelsstrukturen der globalen TBI.

Den eigentlichen Produzenten der globalen TBI wird der Zugang zu den weltweit entscheidenden Absatzmärkten nicht primär über den eigenständigen Export, sondern durch die Integration in arbeitsteilig organisierte WSK ermöglicht. Die Integration in die WSK der globalen TBI ermöglicht den Herstellern den Aufbau von Verbindungen mit den die Kette dominierenden *lead firms*. Die lokale industrielle Entwicklung an den Standorten der TBI wiederum hängt entscheidend von der Art der Verbindungen und den Beziehungen der jeweiligen Produzenten

⁴⁰⁸ ERNST (2004). HENDERSON (2001). HENDERSON (2002).

mit ihren ausländischen Einkäufern ab. Nach dem GCC-Ansatz ist die globale TBI charakterisiert durch zwei vorherrschende Produktionssysteme. Das erste System entsteht durch die industrielle Untervergabe der *lead firms* und beschränkt sich auf das Zusammennähen importierter Halbfertigprodukte, welches meist im Rahmen von Exportverarbeitungszone n geschieht. Das zweite System entsteht durch eine Form der kommerziellen Untervergabe durch die *lead firms* und ist hinsichtlich der Arbeitsschritte geprägt von einer stärkeren lokal integrierten Herstellung. Aus der Sicht der Zulieferer der *lead firms*, also der eigentlichen Hersteller von T/B an den weltweit verteilten Standorten, repräsentieren die beiden beschriebenen Produktionssysteme zwei unterschiedliche Entwicklungsstufen ihrer lokalen TBI. Wie dargestellt werden konnte, gelten beispielsweise die Türkei und Mexiko in diesem Zusammenhang als *integrated suppliers*, während Zulieferer wie Marokko und Tunesien von den SCM als *small non-integrated suppliers* eingestuft werden. Im Wesentlichen unterscheiden sich *integrated supplier* von *non-integrated suppliers* durch den vollzogenen Ausbau der lokalen industriellen Fertigung in Form von Kapazitäten im Bereich der TI. Nach Gereffi haben die verschiedenen Austauschbeziehungen Auswirkungen auf die zwischen den SCM und ihren Zulieferern bestehenden Machtbeziehungen. Integrierte Zulieferer wie die Türkei und Mexiko sind nicht mehr ausschließlich auf importierte Textilien angewiesen. Sie können somit unabhängiger von ihren ausländischen Einkäufern agieren. Die Unabhängigkeit drückt sich primär in Form einer gestiegenen Wertschöpfung auf lokaler Ebene aus, wodurch wiederum günstigere Möglichkeiten zur industriellen Weiterentwicklung der heimischen TBI und der gesamten Volkswirtschaft geschaffen werden⁴⁰⁹.

Das vorgestellte theoretische Konzept der GCC widerspricht den in den neoklassischen Wirtschaftswissenschaften verbreiteten Ansätzen zur Erklärung industrieller Entwicklung. Diese besagen, dass der Prozess der industriellen Entwicklung in Ländern einsetzt, wenn die Verfügbarkeit des Faktors Kapital („humanes“ und physisches Kapital), die Verfügbarkeit des Faktors Arbeit übersteigt. Ist die Verfügbarkeit des Faktors Kapital zudem höher als in anderen Ländern, entwickelt ein Land komparative Vorteile in kapital- und wissensintensiven Industrien⁴¹⁰. Im Rahmen des GCC-Ansatzes hängt industrielle Entwicklung dagegen von der Struktur der Beziehung der Hersteller mit ihren ausländischen Abnehmern ab und bleibt lokal zunächst auf die Produktion der Waren beschränkt, welche die ausländischen Abnehmer hauptsächlich vom relevanten Hersteller beziehen. Das Fundament der Entwicklungsstruktur bilden durch die *lead*

⁴⁰⁹ AUDET (2004), S. 32 ff. BAIR (2001), S. 1888. GEREFFI (2004). STAMM (2004).

⁴¹⁰ PORTER (1990b).

firms etablierte Verknüpfungen der lokalen Produktion zu vor- und nachgelagerten Segmenten der textilen WSK und den Wissenstransfer, der über die Verknüpfungen in Gang gesetzt wird⁴¹¹. Die aus dem GCC-Ansatz ableitbaren politischen Implikationen bezüglich des globalen Handelssystems sind die gleichen wie im Falle der bereits vorgestellten Ansätze der neuen Handelstheorie und Wirtschaftsgeographie. Wiederum im Gegensatz zu den Vertretern der neoklassischen Ökonomie, diesmal jedoch mit dem Verweis auf die bestehenden Machtstrukturen innerhalb der Weltwirtschaft, wird der bedingungslosen Forderung nach einem freien globalen Handelssystem zum Wohle sämtlicher Beteiligter Akteure, eine differenzierte Ansicht gegenübergestellt.

Schon aufgrund des Charakters des Herstellungsprozesses repräsentiert die TBI das Musterbeispiel für eine Waren-, Wert- oder Wertschöpfungskette (WSK). Ohne sich bewusst auf die hier vorgestellten Konzepte zur Analyse von WSK zu beziehen, lagen sie im Rahmen der vorliegenden Arbeit bereits der systematischen Darstellung der textilen Herstellungskette zugrunde. In diesem Zusammenhang war die Feststellung, dass der Verteilungssektor das profitabelste Segment der gesamten textilen Herstellungskette repräsentiert, eine entscheidende Erkenntnis. Die im Rahmen der Betrachtung der globalen Handels- und Produktionsstrukturen in der TBI unternommene Analyse der Effekte der OPP für die Zulieferer und deren aufgezeigte Abhängigkeit von den SCM im Hinblick auf den Auf- und Ausbau ihrer lokalen Kapazitäten, griff auf den Ansatz Gereffis zur Erklärung industrieller Entwicklung in der TBI vor. Es konnte demonstriert werden, dass der Aufstieg Chinas und Indiens zu Weltmarktführern eng mit der Tatsache verbunden war, dass die Länder ihre lokale TBI relativ früh aus der Abhängigkeit von ausländischen SCM lösen konnten. Im Rahmen der vorgenommenen kritischen Auseinandersetzung mit den zur Kalkulation der Effekte des ÜTB durchgeführten allgemeinen Gleichgewichtsanalysen wurde betont, dass die historische Ausbildung der heutigen Struktur des globalen Handels und der Produktion in der TBI nicht ohne die bestehenden Machtstrukturen und die in diesem Zusammenhang offensichtliche Dominanz der europäischen und US-amerikanischen SCM zu erklären ist.

Aus dem GCC-Ansatz lässt sich ableiten, dass die Beschaffungsstrategien der SCM in der EU und den USA dafür ausschlaggebend sind, welche Exporteure Zugang zu den weltweit entscheidenden Absatzmärkten erhalten und in welchem Umfang sie dort Anteile erzielen können. Die durch die Abschaffung des Quotensystems ausgelösten Effekte für die Produktions- und

⁴¹¹ GEREFFI (1999), S. 39.

Handelsstrukturen in der globalen TBI sind aus dieser Perspektive auf unternommene Veränderungen der Beschaffungsstrategien der dominierenden europäischen und US-amerikanischen Einkäufer zurückzuführen. Für die betroffenen Zulieferer hingen ihre Anteilsgewinne und -verluste auf dem EU- und US-Markt nach dem 1. Januar 2005 somit davon ab, ob sie Aufträge der relevanten SCM hinzugewinnen konnten oder an Konkurrenten verloren haben. Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung der vorliegenden Arbeit kann daraus abgeleitet werden, dass die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI nach der Abschaffung des Quotensystems darauf zurückzuführen ist, dass der Sektor in der Lage war, zusätzliche Aufträge der die globale textile WSK dominierenden amerikanischen und europäischen Einkäufer zu akquirieren.

Die folgende detaillierte Analyse der ägyptischen TBI wird vor diesem Hintergrund auch auf die Fragen eingehen, welche Beziehungen zwischen den lokalen Produzenten und ihren ausländischen Abnehmern bestanden, welche Produktionssysteme dabei dominierten und welche Machtstrukturen sich daraus ablesen lassen. Desweiteren wird der Frage nachgegangen, ob, und wenn ja, inwieweit, die globale Handelsliberalisierung die bestehenden Beziehungen der ägyptischen Exporteure mit ihren amerikanischen und europäischen Auftraggebern verändert hat. Da die Entwicklung der ägyptischen TBI entscheidend von der Art der relevanten Beziehungen abhängt, wird sich die Analyse abschließend mit in diesem Zusammenhang eventuell nachweisbaren Effekten befassen. Der GCC-Ansatz bietet somit einen konzeptionellen Zugang, die durch die Liberalisierung des globalen Handels mit T/B auf lokaler Ebene in Ägypten ausgelösten Veränderungen zu erfassen.

2 Verwendete Methoden und zentrale Quellen

2.1 Wertschöpfungskettenanalyse der baumwollverarbeitenden ägyptischen TBI

Für die folgende detaillierte Analyse der ägyptischen TBI werden die Ergebnisse einer in Kooperation mit dem *Small and Medium Enterprise Promotion Programme* (SMEPP)⁴¹² in Kairo,

⁴¹² Das SMEPP wurde im Jahre 2005 mit einer geplanten Laufzeit von neun Jahren vereinbart. Es war ein bilaterales Förderprogramm, welches vom deutschen Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert und in Kooperation mit dem ägyptische Handels- und Industrieministerium implementiert wurde. Im Rahmen des SMEPP war die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) für die technische Unterstützung zuständig. Das Ziel des SMEPP war die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des ägyptischen Privatsektors. Der Ansatz des SMEPP zur Erreichung des Programmziels bestand darin, die Exportfähigkeit ägyptischer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) zu fördern und den Aufbau relevanter lokaler Beratungsdienstleistungen zu unterstützen. Im Rahmen der „*Egyptian Cotton Products*“ – Komponente (ECP) des SMEPP standen dabei die KMU der ägyptischen TBI im Fokus. Damit knüpfte die Komponente direkt an die Aktivitäten und Ergebnisse des *Egyptian-German Cotton Sector Promotion Programm* (CSPP)

der schweizer Beratungsfirma Gherzi und dem ägyptischen Textilhandelsunternehmen *Context Co. Ltd.* während des Zeitraums vom Jahresbeginn 2005 bis zur Jahresmitte 2007 durchgeführten Wertschöpfungskettenanalyse (WSKA) herangezogen.

Hinsichtlich der praktischen Anwendung der vorgestellten wissenschaftlichen WSK-Ansätze ist zu beachten, dass es hierfür keine festgeschriebene Vorgehensweise gibt. Eine WSKA kann auf verschiedene Weise durchgeführt werden. Entscheidend dabei ist die eigene Zielsetzung, d.h. welche Daten oder Informationen man erheben möchte – z.B. die Wertschöpfung pro Schritt, für ein bestimmtes Produkt – und der sog. „*point of entry*“, d.h. der ausgewählte Ansatzpunkt der Untersuchung. Um im Hinblick auf die eigene Fragestellung möglichst optimale Ergebnisse erzielen zu können, sollte der spezifische Ansatz der Analyse, d.h. von welchem Glied der WSK die Untersuchung ausgeht, genau festgelegt werden. Bis zu welchem Grad an Detailliertheit eine WSKA fortgeführt werden kann, ist durch die Methodik des Ansatzes nicht begrenzt⁴¹³.

Den Ansatzpunkt für die durchgeführte WSKA der ägyptischen TBI repräsentierten die KMU, welche lokal angebaute Baumwolle verarbeiten. Wie dargestellt wurde, zählt die ägyptische Baumwolle zu den hochwertigsten natürlichen textilen Rohstoffen überhaupt. Die Mehrzahl der relevanten ägyptischen Unternehmen verfügt jedoch nicht über die technischen Kapazitäten oder das Fachwissen, die ägyptische Baumwolle so zu verarbeiten, dass der Qualitätsvorteil des verwendeten Rohmaterials zur Erzeugung eines höheren Mehrwerts bei der lokalen Produktion von textilen Fertigprodukten genutzt werden kann. Die WSKA zielte darauf ab, in diesem Zusammenhang konkrete Ansatzpunkte für Fördermaßnahmen innerhalb der betroffenen WSK zu identifizieren. Die Analyse selbst und die auf der Basis ihrer Ergebnisse durchgeführten Fördermaßnahmen für KMU und lokale Dienstleister waren Teil der Strategie des ägyptischen Industrie- und Handelsministeriums (MTI) zur Anpassung der lokalen TBI an die Bedingungen des seit dem Jahresbeginn 2005 durch die Liberalisierung des globalen Handels verschärften Wettbewerbs. Die bereits während der Recherche im Rahmen der WSKA initiierten Fördermaßnahmen umfassten beispielsweise betriebliche Schulungen u.a. zur Optimierung der Verwendung und des Zuschneidens der Stoffe in Bekleidungsunternehmen sowie zur Verbesserung der Vermarktung der in T/B-Unternehmen hergestellten Produkte mit einem speziellen Fokus auf ausländische Märkte. In Zusammenarbeit mit der Deutsch-Arabischen Industrie- und

an, welches in Kooperation mit dem ägyptischen Ministerium für Landwirtschaft und Neulandgewinnung (MALR) im Zeitraum der Jahre von 1995 bis 2004 durchgeführt worden war.

⁴¹³ KAPLINSKY (2003).

Handelskammer in Kairo (GACIC) und der Beratungsfirma Systain, einem Unternehmen der deutschen Otto-Gruppe, wurde eine Veranstaltungsreihe für ägyptische Exporteure von T/B, speziell hinsichtlich der Bedienung des EU-Markts an verschiedenen Standorten, wie u.a. in Kairo, Alexandria und Mahalla durchgeführt.

Gemeinsam mit Prof. Dr. Ahmed Ghoneim, Professor an der Fakultät für Politik und Wirtschaft der Universität Kairo und Verfasser zahlreicher Publikationen zur ägyptischen TBI, initiierte der Autor die Durchführung eine Veranstaltungsreihe zu den verschiedenen von der ägyptischen Regierung im Vorfeld der globalen Handelsliberalisierung geschlossenen Handelsabkommen und den Möglichkeiten, welche sich durch die internationalen Verträge für lokale Produzenten und Exporteure ergeben. Im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung des relevanten ägyptischen Dienstleistungsangebots konzipierte und implementierte der Autor die genannten Aktivitäten in Kooperation mit zwei der an das MTI angeschlossenen Technologie- und Innovationszentren, dem *Textile & Clothing Business Centre* (TCBC) und dem *Textile Technology Centre* (TTC) sowie mit den Nicht-Regierungs-Organisationen (NRO) *Traintex* und der *Egyptian Exporters Association* (ExpoLink).

Neben den eigentlichen Ergebnissen der WSKA, war für den Autor der auf ihrer Grundlage und im Rahmen der implementierten Fördermaßnahmen ermöglichte direkte Zugang zu Unternehmen der ägyptischen TBI und den zuständigen Institutionen der ägyptischen Regierung sowie die Kontaktaufnahme mit zahlreichen lokalen und internationalen Experten und Organisationen zur Beantwortung der zentralen Fragestellung der vorliegenden Arbeit essentiell. Im Rahmen der eigenständig zur Identifizierung der Gründe für den Anstieg ägyptischer Exporte an T/B nach dem 1. Januar 2005 vom Autor unternommenen Feldforschung in Ägypten konnten bis zum Juni des Jahres 2009 während zahlreicher Betriebsbesichtigungen, Messebesuchen, persönlicher Termine und Veranstaltungen umfangreiches, teilweise exklusives Material und Daten akkumuliert werden.

2.2 Erhebung betriebswirtschaftlicher Daten in der ägyptischen TBI

Im Anschluss an die WSKA lancierte der Autor in Zusammenarbeit mit dem *Ready-Made Garment Export Council* (RMGEC) im Juli des Jahres 2007 zudem eine Unternehmensumfrage⁴¹⁴. Im Rahmen der Erhebung wurde ein eigens entwickelter Fragebogen an sämtliche Mitglieder des RMGEC verschickt⁴¹⁵. Das Ziel der Umfrage bestand in der Erhebung von Primärdaten zu den im Exportsektor der ägyptischen TBI aktiven Betrieben. Gemäß den im Rahmen des GCC-Ansatzes gewonnenen Erkenntnissen war die Befragung neben der Sammlung von Daten zum generellen Unternehmensprofil (interne Herstellungskette, Produkte, Mitarbeiter, Umsatz etc.) auf die Entwicklung der Exporte und der Geschäftsverbindungen der jeweiligen ägyptischen Betriebe mit ihren ausländischen Abnehmern (Produkte, Absatzmärkte, Einzelkunden, Auftragsabwicklung etc.) vor und kurz nach der globalen Handelsliberalisierung fokussiert. Der Rücklauf der Erhebung umfasste lediglich 9 ausgefüllte Fragebögen.

Das enttäuschende Ergebnis der gemeinsam mit dem RMGEC durchgeführten Umfrage verdeutlichte die Schwierigkeit in Ägypten Daten auf Unternehmensebene zu erheben. Bereits im Zusammenhang mit der WSKA wurde die Erfahrung gemacht, dass lokale Unternehmer nur in Einzelfällen dazu bereit sind, Außenstehenden Zugang zu ihren Betrieben zu gewähren und ihnen betriebswirtschaftliche Daten zur Verfügung zu stellen.

Bezüglich ihrer Führungsstruktur handelt es sich bei einem Großteil der ägyptischen Unternehmen um eine „*one-man show*“, d.h. interne Entscheidungen werden ausschließlich von einer Person, dem Besitzer oder Geschäftsführer, getroffen. Dies betrifft nicht nur Entscheidungen zur strategischen Ausrichtung, sondern umfasst sämtliche Bereiche und Ebenen des Unternehmens. Eine Delegation von Zuständigkeiten findet nicht statt, eine mittlere Führungsebene fehlt selbst in größeren Betrieben. Der Besitzer oder Geschäftsführer verwaltet Zahlen zur wirtschaftlichen Tätigkeit seines Unternehmens als Betriebsgeheimnis und begegnet Außenstehenden, welche nach solchen Informationen fragen, mit großem Mißtrauen. Ein weiterer Grund für die Schwierigkeit Daten auf Unternehmensebene zu erheben, besteht aber auch in der Tatsache, dass in zahlreichen Unternehmen bis heute keine strukturierte Dokumentation des Geschäftsbetriebs stattfindet und die gewünschten Zahlen in vielen Fällen deshalb in schriftlicher Form

⁴¹⁴ *Ready-Made Garment Export Council* (RMGEC) (2007). Der RMGEC ist ein gemeinnütziger Verein, welcher an das MTI angegliedert ist. Der RMGEC hat nach eigenen Angaben etwa 200 Mitglieder. Der RMGEC nimmt allerdings nur Unternehmen als Mitglieder auf, welche im Vorjahr ihrer Bewerbung Bekleidung im Wert von mindestens 2 Mio. US\$ exportiert haben.

⁴¹⁵ Vgl. Anhang II: An die Mitgliedsunternehmen des RMGEC im Juli 2007 versandter Fragebogen.

nicht vorliegen. Vor dem beschriebenen Hintergrund muss die Basis an Primärdaten auf Ebene der in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen auf Einzelbeispiele begrenzt bleiben.

Allerdings konnte in diesem Zusammenhang auf die umfangreiche Sekundärdatensammlung zurückgegriffen werden, welche von der ägyptischen Niederlassung des schweizer Beratungsunternehmens Gherzi im Auftrag der *QIZ-Unit* des MTI in Partnerschaft mit dem *Industrial Modernization Centre* (IMC) durchgeführt wurde⁴¹⁶. Im Rahmen der relevanten Erhebung befragten die Mitarbeiter von Gherzi Egypt im Zeitraum vom Dezember des Jahres 2005 bis zum Oktober des Jahres 2006 insgesamt 389 Unternehmen in neun verschiedenen Städten (Kairo, Alexandria, *10th of Ramadan City*, Mahalla, Damietta, Ismailia, Suez, *Port Said* und *Badr City*). In jedem der an der Befragung teilnehmenden Betriebe verbrachten die Interviewer einen halben Tag. Während ihres Aufenthalts in den Betrieben führten sie ein Interview mit einem Vertreter des Managements durch. Im Anschluss unternahmen sie zudem eine kurze Betriebsbesichtigung, um einerseits – wenn möglich – die im Rahmen des Interviews erhaltenen Angaben zu überprüfen und um sich auf der anderen Seite ein Bild von den im jeweiligen Betrieb bestehenden Arbeitsschutzmaßnahmen machen zu können. Die Interviews mit den Vertretern der Betriebsleitung wurden anhand eines Fragebogens strukturiert, den der Interviewer ausfüllte und der sich an den relevanten Modellfragebögen zur Selbsteinschätzung hinsichtlich der Exportfähigkeit von Unternehmen orientierte, welche der an die WTO angeschlossene *International Trade Center* und die *Canadian Housing Corporation* verwenden⁴¹⁷. Die Erhebung zielte primär darauf ab, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der in den ägyptischen QIZ registrierten Firmen zu evaluieren. Die Ergebnisse der Befragung wurden dem MTI in Form einer Studie überreicht.

2.3 Fokussierung auf qualitative Methoden im Rahmen der empirischen Forschung

Die im Zusammenhang mit der auf Unternehmensebene aufgeworfene Problematik der Erhältlichkeit von numerischen Daten ist nicht neu und charakterisiert die empirische Sozialforschung zu Ägypten seit Jahrzehnten. Dies betrifft nicht nur Zahlen auf Unternehmensebene, sondern reicht bis hin zu elementaren wirtschaftlichen Indikatoren der ägyptischen Volkswirtschaft wie dem BIP⁴¹⁸. Zudem bleibt die von den offiziellen ägyptischen Stellen angewandte Methodik,

⁴¹⁶ Gherzi Egypt (2007).

⁴¹⁷ Gherzi Egypt (2007), S. 7.

⁴¹⁸ SULTAN (1990), S. 83. UNDP / The Egyptian Institute of National Planning (1995), S. 6. WEISS (1998), S. 11.

mit der bereitgestellten Daten erhoben wurden, in vielen Fällen unklar⁴¹⁹. Der von der ägyptischen Regierung zum Beginn der neunziger Jahre eingeleitete makroökonomische Transformationsprozess, trägt zusätzlich zur Verschlechterung der Datenbasis bei. Bezüglich der speziellen Thematik der vorliegenden Arbeit muss außerdem darauf hingewiesen werden, dass die Datengrundlage zum Privatsektor in der ägyptischen TBI sehr viel lückenhafter ist, als bezüglich der Unternehmen des öffentlichen Sektors. Die Mehrzahl der erhältlichen offiziellen Statistiken zur ägyptischen TBI umfasst weder die Betriebe innerhalb von Stadtgrenzen noch die Unternehmen des informellen Sektors⁴²⁰.

Der beschriebenen Situation wurde im Rahmen der vorliegenden Arbeit insofern Rechnung getragen, als dass beispielsweise die in Kapitel VII zur produktspezifischen Betrachtung der Entwicklung ägyptischer Exporte auf dem EU- und US-Markt nach dem 1. Januar 2005 vorgestellten Zahlen nicht aus offiziellen ägyptischen Quellen stammen, sondern auf den offiziellen Außenhandelsstatistiken der EU und der USA beruhen.

Vor dem Hintergrund der dargestellten Problematik bezüglich der zur ägyptischen Wirtschaft vorliegenden Basis an numerischen Daten und im Rückblick auf die auf der Grundlage von CGE erstellten falschen Prognosen stand im Rahmen der eigenständig unternommenen empirischen Forschung die Anwendung qualitativer Verfahren im Vordergrund. Die relevanten Methoden umfassten die teilnehmende Beobachtung bei zahlreichen von Gherzi Egypt durchgeführten Unternehmensbesichtigungen, Gruppendiskussionen mit Unternehmern im Rahmen der Veranstaltungsreihe zu den Handelsabkommen und darüber hinaus semi-strukturierte Interviews mit Entscheidungsträgern und Experten in Ägypten und Deutschland. Dazu zählen die Interviews mit Keith Stuart Smith, Direktor des Londoner Büros der Gherzi Gruppe, Dr. Ali Auwni, Leiter der Abteilung *Qualifying Industrial Zones (QIZ)* im MTI, Andrea Topo, Leiter der *Investment Promotion Unit (IPU)* der *United Nations Industrial Development Organisation (UNIDO)* in Ägypten, Karim Shafei, Leiter des Kairoer Büros der Gherzi Gruppe und Geschäftsführer des ägyptischen Handelsunternehmens *Context Co. Ltd.*, Prof. Dr. Essam El-Rafefi, Dekan des *Institut for Graduate Studies & Research* der Universität Alexandria, Prof. Dr. Ahmed Ghoneim sowie mit Dr. Ahmed El-Beltagui, Leiter des *Spinning and Weaving Support Sector Programme* und Mitglied der Delegation der Europäischen Kommission in Ägypten.

⁴¹⁹ MABRO (1976), S. 41.

⁴²⁰ RATES (2005), S. 27.

Im Anschluss an die Konzeption des Forschungsdesigns werden im Folgenden die für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Zuge der Liberalisierung des globalen Handels ausschlaggebenden Faktoren und verantwortlichen Akteure ermittelt.

Ohne die Auswertung numerischer Daten ist dies nicht möglich. Zudem muss auch die Kostenstruktur der ägyptischen TBI analysiert werden. Die methodische Abgrenzung des gewählten Forschungsdesigns von den CGE besteht vielmehr zunächst hinsichtlich der Analyseebene – hier den Unternehmen – und zudem bezüglich der Verwendung von Datensätzen speziell zur ägyptischen TBI. Im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomie repräsentieren Kosten bzw. Preise im Sinne der zugrundgelegten theoretischen Annahmen einen wichtigen, aber eben lediglich einen einzelnen, der unterschiedlichen, für die Wettbewerbsfähigkeit und somit die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI ausschlaggebenden Faktoren.

3 Ausgewählte Kostenfaktoren der ägyptischen TBI im globalen Vergleich

Für die relative Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts im globalen Vergleich spielt hinsichtlich jedes Wirtschaftssektors und somit auch bezüglich der TBI die lokale Kostenstruktur eine wichtige Rolle. Zur Ermittlung der Kostenstruktur der lokalen TBI an einem bestimmten Standort ist die Sammlung und Auswertung umfangreicher und verschiedenster Datensätze erforderlich. Sowohl der Zugang zu den benötigten Daten als auch deren Genauigkeit kann insbesondere im Falle der EL nicht vorausgesetzt werden. Zahlreiche Faktoren sind für die Festlegung und Entwicklung der Kostenstruktur der TBI an einem bestimmten Standort ausschlaggebend⁴²¹.

Die Faktoren umfassen dabei sowohl sektorspezifische als auch standortspezifische Größen. Zu den branchenspezifischen Faktoren zählen dabei z.B. der lokale Preis für textile Rostoffe, produktspezifische Zölle und bestehende NTHH. Die standortspezifischen Faktoren umfassen u.a. das lokale Lohnniveau, die Preise für Betriebsmittel, Hilfsmaterialien, Telekommunikation, über Bau-, Kapital- und Transportkosten bis hin zu erhobenen Steuern und Abgaben. Das Niveau der aufgezählten Kostenfaktoren verändert sich mit der Zeit. Darüber hinaus ist die Gewichtung der zahlreichen einzelnen Faktoren für die Festlegung der Kostenstruktur der TBI von Standort zu Standort unterschiedlich. Während im Jahre 2004 die Lohnkosten in der ägyptischen TBI beispielsweise nahezu 20 % der gesamten Produktionskosten ausmachten, trug der relevante Faktor in der indischen TBI gerade einmal mit 2 % und in der türkischen TBI lediglich mit 4 % zu den Gesamtkosten bei. Im Falle Indiens kann das mit dem generell niedrigeren

⁴²¹ International Textile Manufacturers Federation (ITMF) (2003), S. 9 ff.

Lohnniveau erklärt werden, bezüglich der Türkei manifestiert sich in diesem Zusammenhang jedoch der weitaus fortgeschrittenere Technisierungsgrad des lokalen industriellen Herstellungsprozesses im Vergleich zur ägyptischen TBI⁴²².

Die Bestimmung der Kostenstruktur einer lokalen TBI ist somit sehr komplex und erfordert einen hohen Arbeitsaufwand. Der folgende Abschnitt vergleicht die Kostenstruktur der ägyptischen TBI mit der ausgewählter regionaler und globaler Konkurrenten anhand einzelner sortierter Faktoren. Das zentrale Anliegen kann dabei nicht hinsichtlich absoluter Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit der ägyptischen TBI oder die ihrer Konkurrenten bestehen. Zum einen lassen sich auch auf der Basis einer vollständigen Bestimmung der Kostenstruktur keine absoluten Aussagen zur realen Produktivität einer lokalen TBI machen. Darüber hinaus soll der Vergleich anhand ausgewählter Kostenfaktoren nicht darüber hinwegtäuschen, dass auf diese Weise eventuell bezüglich eines Standorts identifizierte komparative Vorteile durch die Einbeziehung weiterer Kostenfaktoren nivelliert werden können. Beispielsweise konnte aufgezeigt werden, dass das Lohnniveau in der indischen TBI zwar geringer ist als in China, die chinesische TBI aber hinsichtlich der Gesamtbetrachtung dennoch über Kostenvorteile verfügt. Abschließend bleibt noch anzufügen, dass letztendlich die aktiven Unternehmen für die Wettbewerbsfähigkeit einer TBI entscheidend sind. Auf Unternehmensebene hängt die Festlegung und Zusammensetzung der realen Kostenstruktur zum großen Teil von individuell getroffenen menschlichen Entscheidungen ab. Vor diesem Hintergrund soll der folgende Abschnitt daher lediglich eine zusätzliche Perspektive hinsichtlich der relativen Positionierung Ägyptens gegenüber seinen in diesem Zusammenhang berücksichtigten globalen Konkurrenten eröffnen.

Die für den folgenden Vergleich verschiedener Standorte der TBI ausgewählten Faktoren sind die Arbeitskosten pro Stunde in der TI und in der BI, die jeweiligen Kosten für die Betriebsmittel Wasser, Elektrizität und Erdgas sowie die lokalen Baukosten. Die Höhe der Arbeitskosten war der Auslöser für die mit der Auslagerung von Produktionen aus den IL in Niedriglohnländer zum Beginn der 70er Jahre einsetzende Internationalisierung der TBI und im Segment der arbeitsintensiven Herstellung von Bekleidungsartikeln machen sie bis heute einen essentiellen Teil der Gesamtkosten aus. Vor dem Hintergrund zurückgehender weltweiter natürlicher Ressourcen nimmt die ohnehin hohe Bedeutung der Kosten für Betriebsmittel als Standortfaktor innerhalb der globalen TBI kontinuierlich zu. Die Baukosten werden in den Vergleich integriert, da sie insbesondere als Faktor bei Unternehmensexpansionen und -neugründungen eine wichtige Rolle spielen.

⁴²² American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 32.

3.1 Arbeitskosten in der TBI

Wie in Abbildung 4 dargestellt, betragen die Arbeitskosten in der ägyptischen TI pro Stunde im Jahre 2002 etwa einen US\$. In Italien, den USA und Deutschland bezifferten sich die relevanten Kosten auf 14 US\$, 15 US\$ und nahezu 19 US\$⁴²³. Bereits an dieser Stelle und noch im Bereich der TI wird der immense Kostenvorteil von Niedriglohnländern im Vergleich zu den in IL gelegenen Standorten im Bereich der TBI eklatant. Die Arbeitskosten in der TI waren in Ägypten zudem geringer als in Marokko, Tunesien und der Türkei. Innerhalb der TI der regionalen Konkurrenten Ägyptens betragen die Arbeitskosten pro Stunde 1,9 US\$, 1,8 US\$ und mehr als 2 US\$. Die Arbeitskosten in der mexikanischen TI lagen mit 2,3 US\$ noch über den für die entscheidenden Akteure der MENA-Region bezifferten Werten. Gegenüber einer Reihe wichtiger globaler Konkurrenten kann die ägyptische TI somit mit Kostenvorteilen bezüglich des Faktors Arbeit aufwarten. Allerdings sind die Arbeitskosten in der ägyptischen TI höher als die in der chinesischen und indischen TI. In der chinesischen TI machten die Arbeitskosten pro Stunde im Jahr 2002 gerade einmal einen halben US\$ aus und in der indischen TI lagen sie mit 0,6 US\$ nur geringfügig darüber⁴²⁴.

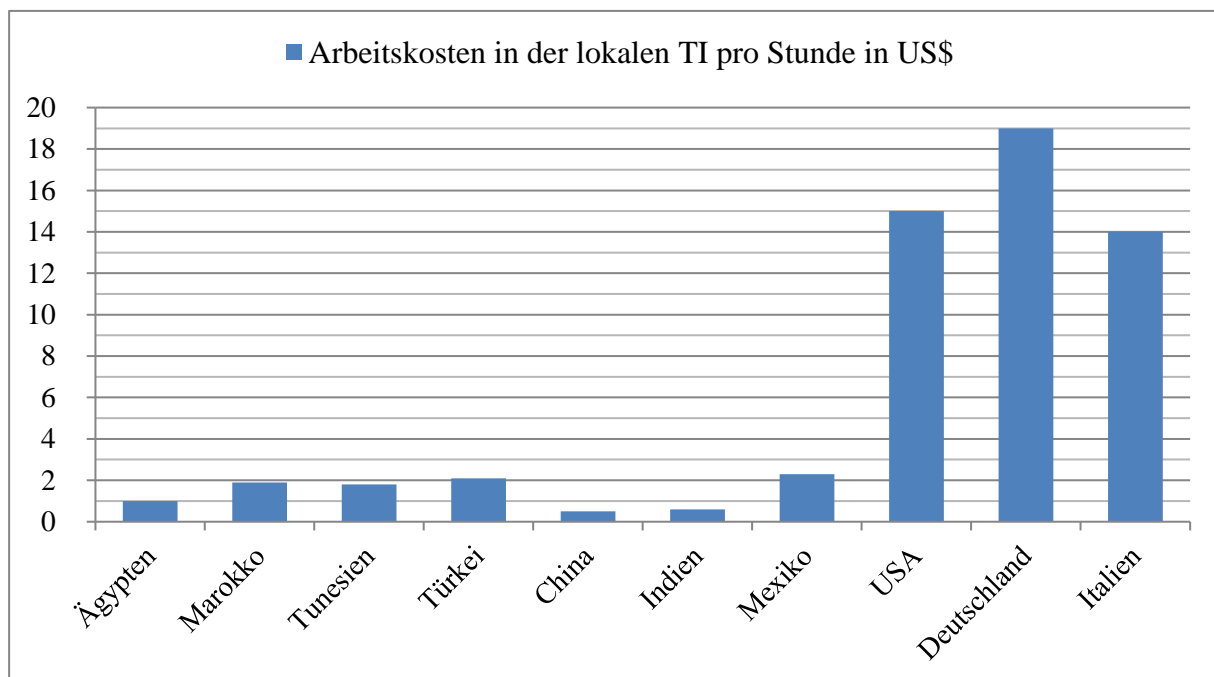


Abb. 4: Arbeitskosten in der lokalen TI im Jahre 2002 (Werner International 2003)

⁴²³ Werner International (2003). Die Daten wurden von Werner eigenständig erhoben und widersprechen damit ggf. offiziellen nationalen Statistiken. Die Zahlenangaben für die Arbeitskosten pro Stunde in der TI umfassen dabei sowohl den direkten Lohn pro Arbeiter als auch sämtliche für das Unternehmen anfallende Lohnnebenkosten. Die Werte für China sind ermittelte Durchschnittswerte im Rahmen der Einbeziehung der chinesischen Küstenregionen als auch Kontinentalchinas.

⁴²⁴ Ebd.

Die Standortvorteile des Weltmarktführers China und Indiens manifestieren sich im Bereich der TI somit nicht nur gegenüber den IL sondern auch im Vergleich zu allen anderen EL.

In der Bekleidungsindustrie sind die Arbeitskosten unabhängig vom Standort generell niedriger als in der TI. Dies ist auf das im Durchschnitt höheren Ausbildungsniveaus der Arbeitskräfte und dem höheren maschinellen Anteil innerhalb des Produktionsprozesses für Textilien im Vergleich zur Herstellung von Bekleidungsartikeln zurückzuführen. Aufgrund der bereits erwähnten generell bestehenden komparativen Vorteile der EL gegenüber den IL bezüglich der Lohnkosten, umfasst der folgende Vergleich bezüglich der Arbeitskosten in der BI lediglich EL. In der ägyptischen BI betragen die Arbeitskosten pro Stunde im Jahre 2002 0,77 US\$. In Jordanien bezifferten sich die relevanten Kosten auf 0,81 US\$. Gegenüber einem seiner regionalen Konkurrenten wie Ägypten als Standort für die arbeitsintensive Produktion von Bekleidung somit Kostenvorteile auf. Auf der anderen Seite offenbaren sich auch bezüglich der Arbeitskosten in der BI die Vorteile der relevanten asiatischen Akteure. In China, Indien und Bangladesch betragen die Arbeitskosten in der BI im Jahre 2002 pro Stunde 0,68 US\$, 0,38 US\$ und 0,39 US\$. Trotz der relativ zu den asiatischen Standorten höheren Arbeitskosten, verfügt die ägyptische BI über eine im globalen Vergleich hohe komparative Wettbewerbsfähigkeit bezüglich des Kostenfaktors Arbeit⁴²⁵.

3.2 Kosten für Betriebsmittel und Bauvorhaben

Wie aus den Zahlenangaben in Tabelle 2 ersichtlich wird, waren die Kosten für Elektrizität, Wasser und Erdgas im Jahre 2004 in Ägypten geringer als in Tunesien, Jordanien und der Türkei. Bezüglich der Kosten für Betriebsmittel scheint die ägyptische TBI somit über einen komparativen Vorteil gegenüber ihren regionalen Konkurrenten zu verfügen. Bemerkenswert sind in diesem Zusammenhang vor allem die hohen Kosten für Wasser in Tunesien und Jordanien, die selbst die relevanten Kosten in Italien und der Türkei noch um ein Vielfaches übertreffen. Desweiteren ist festzuhalten, dass die Kosten für Elektrizität und Wasser in Indien mehr als doppelt so hoch waren wie in Ägypten. Schließlich waren auch die Kosten für Erdgas in der Türkei, Indien und Italien um ein Vielfaches höher als in Ägypten. Bezüglich der Kosten für Betriebsmittel repräsentiert Ägypten somit den attraktivsten Standort für die TBI unter sämtlichen in den Vergleich miteinbezogenen Akteuren.

⁴²⁵ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 34. Die Zahlenangaben zu den Arbeitskosten pro Stunde enthalten sowohl die Löhne der Arbeiter als auch sämtliche zusätzlich ausbezahlte Aufwandsentschädigungen.

Tab. 2: Betriebsmittel- und Baukosten in der lokalen TBI im Jahre 2004
(GHONEIM 2005: 27, REFAAT 2006: 20)⁴²⁶

	Einheit	Ägypten	Tunesien	Jordanien	Türkei	Indien	Italien
Elektrizität	US\$/kwh	0,03	0,1	0,05	0,07	0,08	0,1
Wasser	US\$/m ³	0,2	1,6	1,8	0,5	0,8	0,3
Erdgas	US\$/m ³	0,03	-	-	0,3	0,2	0,2
Baukosten	US\$/m ²	120	400	200	180	135	520

In diesem Zusammenhang muss jedoch noch einmal auf die generell begrenzte Aussagekraft der Zahlenangaben und speziell einzelner Kostenfaktoren für die Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts in der globalen TBI hingewiesen werden. Im Rahmen einer von der Weltbank durchgeführten Umfrage im Jahre 2005 gaben 70 % der befragten Unternehmen in der ägyptischen TBI an, dass sie durch Stromausfälle im Durchschnitt letztendlich jährliche Absatzverluste in Höhe von 1 % bis 5 % zu verzeichnen hätten⁴²⁷. Der bezüglich der Elektrizitätskosten ermittelte komparative Vorteil der ägyptischen TBI wird in der Realität somit wenigstens teilweise durch die mangelhafte Qualität und die dadurch bedingte geringe Ausfallsicherheit des lokalen Elektrizitätsnetzes nivelliert. Trotzdem ist das hier ermittelte Ergebnis bezüglich der Betriebskosten insbesondere hinsichtlich des Vergleichs mit Indien interessant, da die indische TBI wie auch der gesamte asiatische Raum hinsichtlich der Arbeitskosten als Standort über sehr hohe komparative Vorteile verfügt. Auch im Hinblick auf die Baukosten hat Ägypten als Standort Vorteile gegenüber allen anderen in den Vergleich miteinbezogenen Akteuren. Dies könnte auf günstige lokale Bedingungen für Betriebsexpansionen und Unternehmensneugründungen hindeuten. Im Jahre 2004 waren vor allem die Baukosten in Tunesien sehr hoch, betragen mehr als das Dreifache der relevanten Kosten in Ägypten und wurden in ihrer Höhe nur von den diesbezüglichen Kosten in Italien übertroffen. Auch die Baukosten waren in Ägypten im Jahre 2004 geringer als in Indien. Insgesamt lassen sich bezüglich der Betriebsmittel- und Baukosten geringere Unterschiede zwischen Standorten in EL und IL identifizieren als beim zuvor angestellten Vergleich der Arbeitskosten.

⁴²⁶ Hinsichtlich der aus den beiden Quellen bezogenen unterschiedlichen Zahlenangaben wurden Mittelwerte gebildet.

⁴²⁷ World Bank (2006), S. 28.

Im Hinblick auf die Ergebnisse des Vergleichs der Kostenstruktur in ausgewählten Ländern bleibt zunächst festzuhalten, dass die Arbeitskosten in der TBI in den EL geringer sind als in den IL, während sich bezüglich der Kosten für Betriebsmittel und Bauvorhaben stark standort-spezifische und keine eklatanten Unterschiede zwischen den beiden Ländergruppen identifizieren lassen. Als Ergebnis des Vergleichs der Arbeitskosten in der ägyptischen TBI mit der ihrer regionalen Konkurrenten lässt sich festhalten, dass Ägypten bezüglich der Herstellung von T/B über komparative Vorteile gegenüber seinen regionalen Konkurrenten verfügt und sich somit in puncto Arbeitskosten an den global wettbewerbsfähigsten Standorten messen lassen kann. Die Arbeitskosten in der ägyptischen TI sind jedoch doppelt so hoch wie in der chinesischen TI. Auch hinsichtlich der Arbeitskosten in der BI verfügen die asiatischen Produzenten über Vorteile gegenüber dem Standort Ägypten, allerdings sind die nicht so eklatant wie im Hinblick auf die Produktion von Textilien. Die Kosten für Betriebsmittel und Bauvorhaben sind in Ägypten im globalen Vergleich äußerst gering und liegen selbst unter den diesbezüglichen Kosten in den asiatischen Ländern. Abschließend kann somit festgehalten werden, dass die ägyptische TBI bezüglich ihrer Kostenstruktur über eine im globalen Vergleich relativ hohe Wettbewerbsfähigkeit verfügt.

Dieselbe These zur Konkurrenzfähigkeit der ägyptischen TBI ließe sich auch hinsichtlich des Faktors „Zeit“ aufstellen. Wie aufgezeigt werden konnte, nimmt die Bedeutung des Zeitfaktors bzw. der Lieferzeit im globalen Warenverkehr mit T/B stetig zu. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit und aufgrund der unzureichenden Datenbasis ist hierzu lediglich eine Momentaufnahme möglich. Die im Folgenden angegebenen Zeiten für den Schiffstransport können zudem lediglich als Näherungswerte für die eigentlich benötigten Lieferzeiten dienen. Der Transport eines Schiffcontainers aus Ägypten in die EU dauert 6 – 12 Tage und für die Verschiffung von Waren aus Ägypten in die USA werden durchschnittlich 18 – 25 Tage benötigt. Dagegen dauert der Transport per Schiff von T/B aus China in die EU 35 – 42 Tage und aus China an die Westküste der USA 12 – 18 Tage⁴²⁸. Hinsichtlich der reinen Transportzeiten hat Ägypten gegenüber China sowie den anderen asiatischen Lieferanten somit bei der Bedienung des EU-Markts Standortvorteile.

⁴²⁸ AUDET (2004), S. 158 ff. GHONEIM (2005), S. 5. IFM (2004), S. 250 und 281.

4 Verantwortliche Akteure: Die Unternehmen der ägyptischen TBI

4.1 Anzahl und Zuordnung nach Subsektoren

Nach Angaben der *General Organization of Industrialization* (GOFI) waren im Jahre 2004 insgesamt 4535 Firmen in der ägyptischen TBI aktiv. Einen Großteil davon repräsentieren die 1713 Betriebe der BI. 37 % aller Unternehmen in der ägyptischen TBI stellen somit Bekleidungsartikel her. Der hinsichtlich der Unternehmensanzahl größte Subsektor in der ägyptischen TBI ist jedoch die TI, welche Halbfertigprodukte für die nachgelagerte BI herstellt. Hierzu zählen die Garn-, und Stoffproduzenten sowie die Färbereien. Hinzu kommen die 913 Betriebe, welche Trikotstoffe herstellen. Insgesamt umfasst der Subsektor der TI damit 2320 Firmen und somit mehr als die Hälfte aller innerhalb der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen. Den dritten entscheidenden Subsektor machen die 439 Betriebe der TI aus, welche textile Endprodukte herstellen⁴²⁹. Auch wenn zur weiteren Aufschlüsselung des relevanten Subsektors keine Zahlen vorliegen, lässt sich aus der im Rahmen der vorgestellten produktspezifischen Betrachtung der Entwicklung ägyptischer Exporte auf dem EU- und dem US-Markt nach dem 1. Januar 2005 dokumentierten Produktpalette schließen, dass es sich hierbei in der großen Mehrzahl um Firmen handelt, welche Haushaltstextilien produzieren und wenn überhaupt dann nur ein Bruchteil der Betriebe industrielle bzw. technische Textilien herstellt. Nach der Abschaffung des Quotensystems waren die ägyptischen Ausfuhren an Heimtextilien sowohl in die EU als auch in die USA angestiegen.

Zwei weitere erwähnenswerte, wenn auch hinsichtlich der Anzahl von Unternehmen wesentlich kleinere Subsektoren, sind die Teppichproduktion und die Seilereien. In Ägypten waren im Jahre 2004 31 Betriebe in der Teppichproduktion und immerhin 14 Seilereien aktiv⁴³⁰.

Sämtliche bis hierhin präsentierten Zahlen zu den im Jahre 2004 aktiven Unternehmen innerhalb der ägyptischen TBI umfassen Betriebe zwar unabhängig von der Anzahl ihrer Beschäftigten, aber eben nur solche, die Mitglieder der *Egyptian Textile Manufacturers Federation*

⁴²⁹ GHONEIM (2005), S. 10, Table 1.

⁴³⁰ Ebd., S. 10, Table 1.

(ETMF) waren, und beinhalten daher nicht die auf mehr als 375.000 geschätzten Kleinstunternehmen und Werkstätten des sog. „informellen“ Sektors⁴³¹. Die tatsächliche Kapazität der ägyptischen TBI kann folglich mithilfe der offiziellen Zahlen nicht adäquat wiedergegeben werden. Desweiteren bleibt unklar, ob die vorgestellten Angaben zur Unternehmensanzahl auch die Betriebe umassen, die in der Faseraufbereitung aktiv sind. Beispielsweise waren im Jahr 2005 in Ägypten allein 64 Entkörnungsbetriebe aktiv, deren Tätigkeit darin besteht, die Baumwollfasern von den Samen trennen⁴³². Schließlich gilt es bei den von GOFI stammenden Angaben zur Anzahl der Unternehmen in der ägyptischen TBI zu beachten, dass Betriebe, welche mehrere Herstellungsschritte der textilen Pipeline umfassen oder ihre Produktion gar vollständig vertikal integriert haben, nur hinsichtlich eines einzigen Herstellungsschrittes gezählt und damit nicht adäquat erfasst wurden.

Mit insgesamt 4535 in der lokalen TBI aktiven Unternehmen, repräsentierte Ägypten im Jahre 2004 hinsichtlich der verfügbaren Produktionskapazitäten im globalen Vergleich einen eher kleinen Hersteller. Zum Vergleich umfasst die TBI in der EU, wie bereits aufgezeigt wurde, etwa 120.000 Unternehmen. Allerdings muss an dieser Stelle noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die hier präsentierten Angaben die Gesamtzahl der in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen nicht realitätsgemäß wiedergeben⁴³³.

Jedoch bereits vor dem Hintergrund der vorgestellten Subsektoren lässt sich festhalten, dass die TBI in Ägypten über eine vertikal vollständig integrierte Herstellungskette auf lokaler Ebene verfügt. Bezüglich der Verarbeitung der lokal gewonnenen Baumwolle reicht die industrielle Wertschöpfungskette von der Extraktion des textilen Rohstoffs bis zur Herstellung fertiger T/B-Artikel.

Inbesondere aufgrund der relativ großen und diversifizierten lokalen Kapazitäten im Bereich der TI gilt Ägypten im Gegensatz zu seinen regionalen Konkurrenten Marokko und Tunesien im Rahmen der Beschaffungsstrategien der US-amerikanischen und europäischen SCM somit als *integrated supplier*⁴³⁴.

⁴³¹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 24. Die Studie nennt eine Gesamtzahl von 4530 Unternehmen in der ägyptischen TBI und beruft sich dabei auf Angaben der *Cotton and Textiles Holding Company* (HC) sowie der *Egyptian Textile Manufacturers Federation* (ETMF).

⁴³² RATES (2005), S. 11 ff.

⁴³³ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 20.

⁴³⁴ Ebd., S. 20.

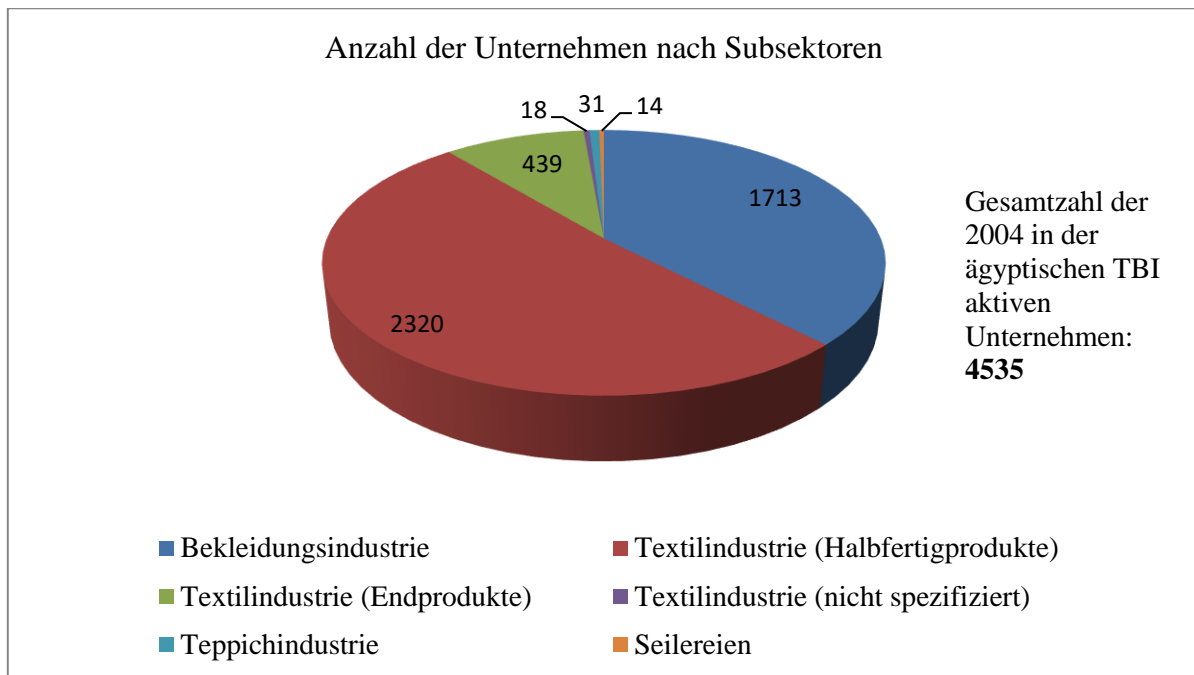


Abb. 5: Unternehmensstruktur der ägyptischen TBI im Jahre 2004 (GHONEIM 2005: 10)

4.2 Unternehmensgröße

Aufgrund der unzureichenden Datengrundlage können im folgenden Abschnitt keine vollständigen Angaben zur Größenstruktur der innerhalb der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen gemacht werden. Wie dargestellt wurde, ist die TBI bezüglich der Betriebsgröße generell dadurch charakterisiert, dass die TI eher kapitalintensiv und die BI primär arbeitsintensiv wirtschaftet. Bezüglich der Kapitalisierung sollten danach also die größten Betriebe in der TI und hinsichtlich der Anzahl der Beschäftigten die größten Unternehmen innerhalb der BI zu finden sein. Zur Kapitalisierung der innerhalb der ägyptischen TBI aktiven Betriebe liegen nur sehr vereinzelt Daten vor. Ein Großteil der für die Erstellung der vorliegenden Arbeit genutzten Quellen verwendet für Angaben zur Unternehmensgröße die Anzahl der Beschäftigten. Gemäß der beschriebenen Quellenlage werden im folgenden Abschnitt Aussagen zur Unternehmensgröße basierend auf der jeweiligen Anzahl der Arbeitskräfte gemacht. Vor dem Hintergrund der eingeschränkten Datenbasis, der essentiellen Bedeutung der TBI für die gesamte Volkswirtschaft und ihrer Verflechtung mit zahlreichen anderen Sektoren wird in diesem Zusammenhang zudem auf Daten zu den gesamtwirtschaftlichen Strukturen in Ägypten zurückgegriffen.

Eine Erhebung der ägyptischen Statistikbehörde CAPMAS aus dem Jahre 1996 ergab eine Gesamtzahl von mehr als 1,6 Mio. aktiven Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen (KKMU) in Ägypten. Die KKMU machten 99,7 % aller in Ägypten aktiven Betriebe aus.

Allein bei 93,7 % handelte es sich um Kleinstunternehmen und bei 5,7 % um kleine Unternehmen. Eine Studie der *International Finance Cooperation* (IFC) gab basierend auf einer abweichenden Definition von KKMU für das Jahr 2003 folgende Zahlen an: In Ägypten gab es insgesamt mehr als 2,5 Mio. KKMU. Kleinstunternehmen, welche zwischen 1 und 4 Beschäftigte haben, machten davon wiederum mehr als 93 % aus. Bei etwa 5 % handelte es sich um sehr kleine Betriebe mit 5 bis 9 Beschäftigten und 1,5 % der Firmen waren kleine und mittlere Unternehmen mit 10 bis 200 Beschäftigten. Sehr kleine und kleine Unternehmen spielen also für die ägyptische Wirtschaft und den damit verbundenen Arbeitsmarkt eine herausragende Rolle. Für den ägyptischen Außenhandel ist ihre Bedeutung jedoch zu vernachlässigen. Ihr Anteil am Gesamtwert ausgeführter Produkte macht lediglich 7,5 % aus, während große Unternehmen nahezu 93 % des gesamten Exportwerts erwirtschaften⁴³⁵. Der *African Economic Outlook* der OECD für die Jahre 2004/05 fasste die Situation in Ägypten hinsichtlich der Unternehmensstruktur wie folgt zusammen: Der KKMU-Sektor umfasst 75 % der Arbeitsplätze, erwirtschaftet 80 % des BIP und repräsentiert 99 % der privaten Betriebe außerhalb der Landwirtschaft. Gleichzeitig ist der Sektor aber für lediglich 4 % der ägyptischen Exporte und 10 % der Anlageinvestitionen verantwortlich. 84 % der ägyptischen SME wirtschaften danach in angemieteten Räumlichkeiten. Hinzu kommen die zahlreichen Werkstätten und Betriebe des informellen Sektors, welche selten mehr als 10 Beschäftigte haben. Der informelle Sektor macht nach der Schätzung allerdings 20 % der gesamten Produktionstätigkeit in der ägyptischen Volkswirtschaft aus. KKMU sind in Ägypten nicht nur in der Exportwirtschaft unterrepräsentiert, sie haben auch keinen oder nur sehr begrenzten Zugang zu Krediten. Nur 6 % der Kredite wurden im Fiskaljahr 2004/2005 von ägyptischen Banken an KKMU vergeben⁴³⁶.

Dass innerhalb des Exportsektors der ägyptischen TBI eher große Unternehmen eine dominante Rolle spielen, wird durch die Ergebnisse zweier jüngerer Erhebungen bestätigt. Die in Zusam-

⁴³⁵ Egyptian Ministry of Finance (2005). Eine einheitliche Definition für Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen gibt es in Ägypten nicht. Der hier zitierte Bericht des Finanzministeriums definiert die Größe der Unternehmen allein anhand der Anzahl ihrer Beschäftigten. In der verarbeitenden Industrie hat danach ein Kleinstbetrieb 1-4 Beschäftigte, ein kleiner Betrieb 5-49, ein mittleres Unternehmen 50-99 und ein großes Unternehmen mehr als 100 Angestellte.

⁴³⁶ OECD / African Development Bank Group (2005), S. 214. Die dem Bericht zugrundeliegenden Definitionen für KKMU entsprechen den Bestimmungen des Gesetzes zur Entwicklung von kleinen Unternehmen der ägyptischen Regierung vom Juni des Jahres 2004. Danach handelt es sich bei Kleinstunternehmen um Betriebe mit bis zu 5 Beschäftigten und weniger als 50.000 L.E. eingebrachtem Kapital. Als ein kleines Unternehmen wird in diesem Zusammenhang ein Betrieb mit weniger als 50 Beschäftigten und einem Kapital zwischen 50.000 L.E. und 1 Mio. L.E. definiert.

menarbeit mit dem RMGEC durchgeführte Mitgliederbefragung ergab, dass die durchschnittliche Anzahl pro Betrieb bei mehr als 2300 Beschäftigten liegt⁴³⁷. Eine zweite, unter den in *Qualifying Industrial Zones (QIZ)* in Ägypten registrierten Unternehmen vorgenommene Umfrage erbrachte zwar, dass es sich bei 67 % der Betriebe um kleine und mittlere Unternehmen handelt. Jedoch waren ein Drittel der Unternehmen große Betriebe: In der BI mit mehr als 1000 Beschäftigten und bezüglich aller anderen Subsektoren mit mehr als 150 Mitarbeitern. Zudem stellte die relevante Untersuchung einen direkten Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen fest. Große Unternehmen hätten danach wesentlich bessere Erfolgsaussichten auf dem Weltmarkt als Betriebe mittlerer und kleiner Größe⁴³⁸.

Das bekannteste Beispiel für die Existenz großer Unternehmen in der ägyptischen TBI ist die staatliche *Misr Spinning and Weaving Company (MSWC)* in Mahalla. Das Unternehmen beschäftigte im Jahre 2004 ca. 27.000 Arbeitskräfte, gehört zu den größten T/B-Betrieben weltweit und repräsentiert die wirtschaftliche Existenzgrundlage für eine ganze Stadt. Seit dem Jahr 1993 hat die ägyptische Regierung 50 % ihrer Gesamtinvestitionen im öffentlichen Sektor der TBI der MSWC zukommen lassen. Das Unternehmen alleine ist für 25 % der gesamten Baumwollgarnproduktion der ägyptischen TBI verantwortlich. Darüber hinaus wickelte die MSWC im Jahre 2004 80 % der Exporte des öffentlichen Sektors an Baumwoll-, Mischgarnen und Rohgeweben aus Baumwolle ab⁴³⁹.

4.2.1 Die ägyptische Teppichindustrie – ein Monopol der *Oriental Weavers Group*

Wie aufgezeigt werden konnte, hat die heimische Teppichindustrie entscheidend zum Gesamterfolg der ägyptischen TBI auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten nach der Liberalisie-

⁴³⁷ Vgl. dazu Kapitel IX Abschnitt 2.2 und Anhang II. Aufgrund der bereits erwähnten Tatsache, dass der Rücklauf der in Kooperation mit dem RMGEC lancierten Unternehmensumfrage lediglich 9 ausgefüllte Fragebögen umfasste, können darauf basierende Angaben nicht als repräsentativ für den gesamten Subsektor angesehen werden, eventuell jedoch eine Tendenz abbilden.

⁴³⁸ Gherzi Egypt (2007), S. 16 und 24. Im Rahmen der Erhebung wurde die Betriebsgröße der Unternehmen alleine anhand der Gesamtzahl der Beschäftigten ermittelt. Aufgrund ihrer Arbeitsintensität wurde bei der Ermittlung zwischen der BI und allen anderen Subsektoren unterschieden. In der BI sind kleine Unternehmen solche mit weniger als 300 Beschäftigten, mittlere Unternehmen haben 300-1000 Mitarbeiter und große Betriebe beschäftigen mehr als 1000 Mitarbeiter. Für alle anderen Subsektoren wurden folgende Abgrenzungskriterien bezüglich der Unternehmensgröße festgelegt: Kleine Unternehmen haben weniger als 50 Beschäftigte, mittlere 50-150 und große Betriebe mehr als 150.

⁴³⁹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 25. Die Studie gibt für die MSWC eine Beschäftigtenzahl von 26.935 Mitarbeitern an. Danach wäre der Betrieb der größte seiner Art in Afrika und dem Nahen Osten. GHONEIM (2005), S. 23. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 8 und 38 sowie 52 ff.

rung des globalen Handels mit T/B beigetragen. Im Vergleich zum Vorjahr waren die ägyptischen Ausfuhren an T/B in die EU und die USA im Jahre 2005 um insgesamt 44 Mio. € gewachsen. 34 Mio. € der Gesamtgewinne waren alleine auf den Anstieg ägyptischer Exporte an Teppichen und anderen textilen Bodenbelägen zurückzuführen. Bereits während des Zeitraums der Jahre 2000 bis 2005 hatte sich die lokale Teppichindustrie zu einem für den Außenhandel der ägyptischen TBI zentralen Subsektor entwickelt. Im genannten Zeitraum konnte Ägypten den Wert seiner Ausfuhren an Teppichen in die EU und die USA wertmäßig nahezu verdoppeln⁴⁴⁰. Zusätzlich zu den bereits erwähnten 31 Unternehmen, welche im Jahre 2004 in Ägypten Teppiche industriell produzierten, umfasst der Subsektor mehrere hundert informelle, sehr kleine Familienbetriebe, die Teppiche in Handarbeit herstellen⁴⁴¹.

Die Branche ist jedoch durch die Monopolstellung eines einzigen großen lokalen Produzenten geprägt: der *Oriental Weavers Group* (OWG). Im Jahre 2002 kontrollierten die Betriebe der OWG 85 % des relevanten ägyptischen Marktes⁴⁴². Nach Angaben des Unternehmens selbst, waren es im Jahre 2007 bereits 90 %⁴⁴³. Wie Abb. 6 aufzeigt, hält die OWG mehr als 50 % der Anteile an der Firma *MacCarpet*, dem zweitgrößten ägyptischen Teppichproduzenten. Als relativ kleine private Firma mit 8 Webmaschinen, wurde die OWG im Jahre 1980 in der Industriestadt *10th of Ramadan City* im Nordosten Kairo gegründet und gehört heute zu den weltweit führenden Produzenten für gewebte Teppiche aus synthetischen Fasern. Mit insgesamt 14 Fabriken und 130 Webmaschinen, war im Jahre 2007 *10th of Ramadan City* nach wie vor der zentrale Produktionsstandort der Gruppe. Die OWG unterhielt in 2007 neben zahlreichen weiteren Produktionsstandorten in Ägypten jedoch auch Fabriken im US-amerikanischen Dalton, im Bundesstaat Georgia, und in China.

Im Jahre 2005 produzierten die Werke der Gruppe 42,2 Mio. m² an Teppichen, was eine Produktionssteigerung von 39 % gegenüber dem Vorjahr ausmachte. Im Jahre 2006 umfassten die gesamten Produktionskapazitäten bereits mehr als 300 Webmaschinen⁴⁴⁴. Im Jahre 2007 beschäftigte die OWG weltweit insgesamt 16.000 Arbeitskräfte und verbuchte jährliche Verkäufe

⁴⁴⁰ Vgl. Anhang I.

⁴⁴¹ GHONEIM (2005), S. 10.

⁴⁴² American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 56.

⁴⁴³ Werksbesichtigung der Betriebe der OWG in 10th of Ramadan City und Interview mit dem Exportmanager Mohamed Fawzy am 27.02.2007.

⁴⁴⁴ BOSSONE (2006).

im Wert von 700 Mio. US\$. Die Teppichherstellung macht etwa die Hälfte der Gesamtproduktion aus⁴⁴⁵. Zusätzlich integriert die OWG sämtliche vorgelagerten Produktionsschritte, beginnend mit den Raffinerien der Tochterfirma *Oriental Petrochemicals Company* (OPC) in der Stadt Suez, wo das für die Teppichfaserherstellung benötigte Polymer-Granulat aus Erdgas gewonnen wird⁴⁴⁶. Als weitere Rohmaterialien kommen bei der Teppichproduktion Jute, Wolle und Nylon zum Einsatz. Die eigentlichen Teppichfasern werden dann von zwei weiteren Tochterfirmen, der *Oriental Weavers Fibers* (OWF) und der *Egyptian Fibers Company* (EFCO), hergestellt⁴⁴⁷.

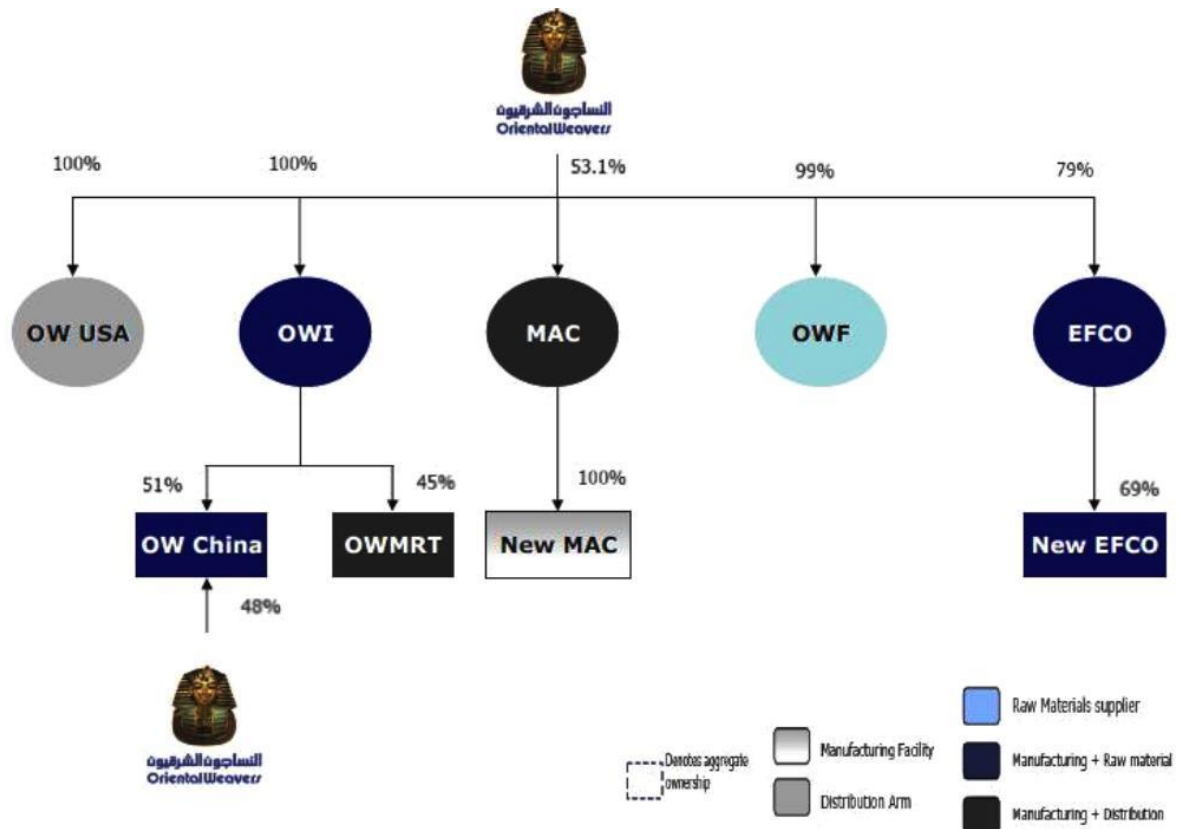


Abb. 6: Firmenstruktur der *Oriental Weavers Group* im Jahr 2010 (*Oriental Weavers Group 2010a*)

Schließlich stellen die Betriebe der OWG auch andere konfektionierte Textilien wie Handtücher und Bettwäsche her. Wiederum in *10th of Ramadan City* betreibt die OWG im Rahmen eines *joint ventures* mit der italienischen Firma Miro Radici eine Fabrik mit 700 Arbeitskräften

⁴⁴⁵ Werksbesichtigung der Betriebe der OWG in *10th of Ramadan City* und Interview mit dem Exportmanager Mohamed Fawzy am 27.02.2007.

⁴⁴⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 80.

⁴⁴⁷ Oriental Weavers Group (2010b).

zur Herstellung von qualitativ hochwertigen Badehandtüchern und Bettwäsche aus Baumwolle⁴⁴⁸. Die OWG exportiert ihre Produkte weltweit in mehr als 100 verschiedene Länder. Im Jahre 2002 gingen 38 % der Gesamtverkäufe auf den US-Markt⁴⁴⁹. Zu den globalen Abnehmern gehören führende Einzelhandelskonzerne wie u.a. IKEA, Carrefour, Target, Sears, Home Depot und Wal-Mart Stores Inc. Auf dem US-Markt gehören indische und belgische Produzenten zu den Hauptkonkurrenten und auf dem EU-Markt wetteifert die Gruppe wiederum mit belgischen und türkischen Exporteuren um Marktanteile⁴⁵⁰.

70 % der lokalen Produktion am Standort *10th of Ramadan City* wurde 2007 exportiert. Im Rahmen der Exportförderungs politik der ägyptischen Regierung für große Unternehmen erhielt die OWG an ihrem Hauptstandort das Recht, eine sog. „private“ Freihandelszone zu etablieren⁴⁵¹.

Auf dem heimischen Binnenmarkt unterhält die OWG eine große Kette an eigenen Verkaufsläden und beliefert zusätzlich zahlreiche lokale Einzelhändler. Für die Erfolgsgeschichte der OWG sind verschiedene Faktoren verantwortlich, welche die Firma zusätzlich von einem Großteil der in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen unterscheidet. Die Produktionsanlagen der Firma sind mit modernen Maschinen ausgerüstet. Die Maschinen werden täglich gewartet und in regelmäßigen Abständen generalüberholt. Bei einem Großteil der Arbeitskräfte handelt es sich um Absolventen von Berufsschulen, die mit der praktischen Arbeit in der Fertigung bereits vertraut sind. Zudem unterhält die OWG an ihren Produktionsstandorten Weiterbildungszentren für die Arbeitskräfte, um sich bezüglich des Herstellungsprozesses schnell auf technologische Innovationen umstellen zu können. Im Bereich Forschung und Entwicklung arbeitet die OWG beispielsweise an ihrem Standort in den USA eng mit der Universität der Stadt Dalton zusammen. Die Effizienz und Qualität des Herstellungsprozesses versucht die Firma durch Bonus-Programme für die Belegschaft zu fördern. Völlig unüblich für den Großteil der Unternehmen in der ägyptischen TBI ist zudem die Praxis in den Betrieben der OWG, die Maschinen am Ende jeder Arbeitsschicht abzustellen und somit den Energieverbrauch zu senken⁴⁵².

Wie aufgezeigt werden konnte, handelt es sich bei der überwiegenden Mehrzahl der in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen hinsichtlich der Anzahl ihrer Mitarbeiter um KKMU.

⁴⁴⁸ BOSSONE (2006).

⁴⁴⁹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 56.

⁴⁵⁰ BOSSONE (2006).

⁴⁵¹ Werksbesichtigung der Betriebe der OWG in *10th of Ramadan City* und Interview mit dem Exportmanager Mohamed Fawzy am 27.02.2007.

⁴⁵² BOSSONE (2006).

An den Fallbeispielen der OWG und der MSWC konnte darüber hinaus die Dominanz einzelner großer und hinsichtlich ihrer Produktion vertikal vollständig integrierter Unternehmen in zentralen Subsektoren nachgewiesen werden. Die Anzahl an mittelständischen, in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen ist marginal⁴⁵³. Die bestehenden Monopole einzelner großer Unternehmen bezüglich der lokalen Herstellung textiler Halbfertigprodukte aus Baumwolle und Teppichen spiegeln sich auch in dem Anteil der relevanten Firmen an den ägyptischen Gesamtexporten von Produkten der betroffenen Kategorien wieder. Offensichtlich hat allein die OWG mit ihren Ausfuhren an Teppichen wesentlich zum Gesamterfolg der ägyptischen TBI nach dem 1. Januar 2005 auf dem EU- und dem US-Markt beigetragen. Generell kann festgehalten werden, dass die KKMU innerhalb des Exportsektors der ägyptischen TBI unterrepräsentiert sind. Hinsichtlich der beiden Beispiele der OWG und der MSWC muss abschließend noch hinzugefügt werden, dass die ägyptische Regierung die marktbeherrschende Stellung der Unternehmen offensichtlich durch zusätzliche Maßnahmen fördert. Als Unternehmen des öffentlichen Sektors ist die MSWC Empfänger hoher staatlicher Investitionen und der OWG wurde von der Regierung an ihrem Stammsitz in *10th of Ramadan City* die Einrichtung einer sog. „privaten“ FHZ zugebilligt.

4.3 Besitzstrukturen

4.3.1 Staatsunternehmen

Die Besitzstruktur in der ägyptischen TBI ist gekennzeichnet durch einen hohen Anteil des öffentlichen Sektors. Die als Kapitalgesellschaften registrierten staatlichen Unternehmen befinden sich vollständig oder größtenteils im Besitz der ägyptischen Regierung. Stellvertretend für die ägyptische Regierung ist das *Ministry of Public Enterprises* (MoPE) für die relevanten Unternehmen zuständig. Die staatlichen Unternehmen der ägyptischen TBI operieren auf der Basis des Gesetzes Nr. 203 vom Juni des Jahres 1991, dem sog. *Public Sector Business Law*. Die Unternehmen sind unter dem Dach der *Cotton and Textile Industries Holding Company*

⁴⁵³ Wie im einleitenden Kapitel II zur historischen Entwicklung aufgezeigt werden konnte, wurden die Grundlagen der heutigen, von der dominanten Position einzelner großer Betriebe neben einer Vielzahl von KKMU geprägte, „duale“ Unternehmensstruktur der ägyptischen TBI bereits während der Entstehungsphase des industriellen Sektors in den 1920er Jahren gelegt.

(HC) zusammengefasst. Die HC besitzt die Mehrheitsanteile an allen ihr angegliederten Betrieben und ist für die Verwaltung, Finanzierung und Kontrolle der einzelnen Unternehmen verantwortlich⁴⁵⁴.

Von den im Jahre 2004 insgesamt 4535 aktiven Firmen in der ägyptischen TBI, befanden sich 27 Unternehmen in Staatsbesitz. Auch wenn die 27 Unternehmen jeweils mehrere Produktionsstandorte bzw. Fabriken umfassen, scheint ihr Anteil am Sektor bezüglich der Gesamtzahl der Betriebe gering. Die Betriebe der HC alleine beschäftigten im Jahr 2003 allerdings mehr als 120.000 Arbeitskräfte und damit etwa ein Drittel der Beschäftigten im gesamten öffentlichen Sektor⁴⁵⁵. Die Staatsunternehmen der ägyptischen TBI dominieren primär die vorgelagerten Produktionsschritte innerhalb der textilen Herstellungskette. Bei 80 % der Betriebe des öffentlichen Sektors handelt es sich um Spinner- und Webereien. Die Staatsunternehmen sind für 80 % der Garnproduktion und mehr als die Hälfte der Stoffproduktion verantwortlich. 60 % der Webereien und 40 % der Strickereien der ägyptischen TBI sind staatliche Betriebe. Bezüglich der lokalen Herstellung von Baumwollgarnen beträgt der Anteil der relevanten Unternehmen 90 %. Die Betriebe des öffentlichen Sektors verarbeiten jedoch auch weitere natürliche Rohmaterialien, wie Wolle und Flax, und stellen Garne und Stoffe aus künstlichen Fasern wie Polyester und Viskose her. Bei zahlreichen Betrieben des öffentlichen Sektors handelt es sich um große Produktionskomplexe, die zusätzlich der TI nachgelagerte Produktionsschritte umfassen, wie die Bekleidungs-, Teppich-, Heimtextilien-, Seil-, oder Trikoherstellung. Somit waren die Unternehmen des öffentlichen Sektors im Jahre 2003 zusätzlich für 15 % der Gesamtproduktion an textilen Fertigprodukten sowie jeweils 30 % der Bekleidungs- und der Trikoherstellung der ägyptischen TBI verantwortlich. Im Rahmen einer vollständigen vertikalen Integration, verfügt ein Großteil der staatlichen Unternehmen darüber hinaus über eigene Kapazitäten im Bereich

⁴⁵⁴ GHONEIM (2005), S. 14/15. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 24 und 64. Der Vollständigkeit halber muss hinsichtlich der Besitzstruktur in der ägyptischen TBI neben den staatlichen und privaten Unternehmen noch eine dritte Gruppe von Betrieben erwähnt werden. Bei den sog. *investment firms* handelt es sich um privatisierte Unternehmen des öffentlichen Sektors, an denen die ägyptische Regierung, vertreten durch die *National Bank of Egypt*, weiterhin die Mehrheit der Anteile hält. Der Rechtsstatus der Firmen basiert auf den Gesetzen Nr. 159 aus dem Jahre 1981, Nr. 230 aus dem Jahre 1989 bzw. auf deren Ergänzung durch das Gesetz Nr. 159 aus dem Jahre 1998. Die Anteile an den Unternehmen können an der Börse in Kairo gelistet und gehandelt werden. Sobald die Anteile der ägyptischen Regierung an einem Unternehmen weniger als 51 % betragen, wird die betroffene Firma hinsichtlich ihres legalen Status als Teil des Privatsektors betrachtet und nicht mehr durch die HC verwaltet. Auch wenn keine genauen Daten bezüglich der relevanten Firmen erhältlich sind, ist deren Anteil an der Gesamtzahl der in der ägyptischen TBI aktiven Unternehmen im Jahre 2005 als relativ gering einzuschätzen.

⁴⁵⁵ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 25, beziffert die Anzahl der Beschäftigten für das Jahr 2003 auf 121.104 Arbeitskräfte. GHONEIM (2005), S. 11, gibt für das gleiche Referenzjahr eine Gesamtzahl von 130.000 Arbeitskräften an.

des lokalen Groß- und Einzelhandels, d.h. sie integrieren sämtliche Schritte der TBI hausintern, bis zum Absatz der Fertigprodukte an die ägyptischen Verbraucher⁴⁵⁶.

Die Hauptaktivitäten der Staatsunternehmen sind die Belieferung der nachgelagerten Produktion der ägyptischen TBI mit Baumwollgarnen und -stoffen, und die Massenproduktion textiler Fertigprodukte wie Bekleidung und Heimtextilien zur Versorgung der ägyptischen Bevölkerung. Desweiteren spielen die Staatsbetriebe auch für den Exportsektor der ägyptischen TBI eine wichtige Rolle. Im Jahre 2002 wurden 60 % der Exporte Ägyptens an Baumwollgarnen von den Unternehmen des öffentlichen Sektors abgewickelt. Zudem waren die relevanten Betriebe für 75 % der ägyptischen Gesamtausfuhren an Rohgeweben aus Baumwolle oder Mischgarnen verantwortlich. Schließlich wurden 60 % der Gesamtproduktion der staatlichen Unternehmen an Heimtextilien exportiert. Das machte im genannten Referenzjahr 23 % der ägyptischen Gesamtexporte an Handtüchern und die Hälfte der ausgeführten Bettwäsche aus. Der Anteil der staatlichen ägyptischen TBI an den Gesamtausfuhren von Bekleidung dagegen lag im Jahr 2002 bei lediglich 2 %⁴⁵⁷.

Die staatlichen Unternehmen in der TBI sind für die ägyptische Regierung von herausragender Bedeutung. Im Jahre 2003 absorbierte die Branche 20 % der Gesamtinvestitionen der Regierung in den öffentlichen Sektor. Da sie ein großes Netzwerk an unterschiedlichsten Unternehmen umfasst, welche sämtliche Herstellungsschritte der Textilkette abdecken, gehören die Staatsbetriebe der TBI zu den größten Anlagewerten Ägyptens überhaupt⁴⁵⁸.

Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung kann bereits an dieser Stelle festgehalten werden, dass die Staatsunternehmen in der ägyptischen TBI keinen entscheidenden Beitrag zur Erfolgsgeschichte des Sektors unmittelbar nach der Liberalisierung des globalen Handels auf seinen wichtigsten Absatzmärkten geleistet haben. Wie aufgezeigt wurde, war der Absatz der hauptsächlichsten Exportprodukte des öffentlichen Sektors, Garne und Stoffe aus Baumwolle, sowohl auf dem EU- als auch dem US-Markt bereits seit dem Jahre 2000 wertmäßig stark rückläufig. Im Jahre 2005 führten die in der Folge der Handelsliberalisierung gestiegenen Exporte vor allem asiatischer Akteure wie z.B. Indien zu einem regelrechten Preisverfall für die relevanten Produkte auf den Hauptabsatzmärkten. Die Unternehmen des öffentlichen Sektors scheinen lediglich Anteil am im Jahre 2005 erzielten Anstieg der ägyptischen Ausfuhren von Heimtextilien

⁴⁵⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 24. GHONEIM (2005), S. 10 und 13. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 8.

⁴⁵⁷ PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 52 ff. RATES (2005), S. 21.

⁴⁵⁸ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 27. GHONEIM (2005), S. 11.

gehabt zu haben, insbesondere hinsichtlich der Produktgruppen für Handtücher und Bettwäsche. Für die substantiellen Gewinne der ägyptischen TBI nach der Abschaffung des Quotensystems waren jedoch neben dem starken Anstieg der Ausfuhren an Teppichen primär die erzielten Steigerungen bezüglich der Bekleidungsexporte in die EU und die USA verantwortlich. Insgesamt machten die Exporte an Bekleidungsartikeln in der EU die Hälfte und in den USA 70 % der ägyptischen Gesamtexporte an T/B im Jahre 2005 aus. Wie aufgezeigt werden konnte, tragen die Staatsunternehmen in der TBI jedoch weder zu den ägyptischen Ausfuhren an Teppichen noch zu den Exporten an Bekleidung entscheidend bei.

4.3.2 Private Unternehmen

Im Jahre 2005 repräsentierten die privaten Unternehmen der TBI einen der dynamischsten Sektoren der ägyptischen Volkswirtschaft überhaupt. Generell muss bei den folgenden Ausführungen noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die Datengrundlage zum Privatsektor in der ägyptischen TBI sehr viel lückenhafter ist, als bezüglich der Unternehmen des öffentlichen Sektors. Der Großteil der privaten Firmen in der ägyptischen TBI operiert unter dem Gesetz Nr. 8 aus dem Jahre 1997. Danach werden private Unternehmen zu 100 % von privatem Kapital kontrolliert, welches in der Hand von Individuen, Familien, Ausländern oder privaten Institutionen sein kann. Der Anteil von privaten Firmen in ausländischem Besitz in der ägyptischen TBI lag im Jahr 2005 bereits bei mehr als 20 %⁴⁵⁹.

Ein Großteil der privaten aktiven Unternehmen innerhalb der ägyptischen TBI ist relativ jung. Nach der Verstaatlichung der ägyptischen Industrie während der Präsidentschaft Nassers, erlangte der Privatsektor erst seit dem Beginn der 1980er Jahre wieder entscheidende Anteile in der ägyptischen TBI⁴⁶⁰. Im Zeitraum zwischen den Jahren 1993 und 2003 absorbierte der Sektor dann bereits allerdings insgesamt Investitionen von 7,5 Mrd. L.E. Ein Großteil der privaten Investitionen wurde im Bereich nachgelagerter Herstellungsschritte der textilen WSK, wie dem Färben und der Endbearbeitung von Textilien getätigt, primär jedoch für die Gründung von

⁴⁵⁹ GHONEIM (2005), S. 15, weist darauf hin, dass es in der ägyptischen TBI auch private Unternehmen gibt, die unter dem Gesetz Nr. 159 aus dem Jahre 1981 oder unter dem *Egyptian Code of Commerce No. 1* aus dem Jahre 1999 operieren. Danach befinden zudem sich 21 % der privaten Unternehmen in der ägyptischen TBI in ausländischem Besitz. American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 29, gibt einen Anteil von 24 % an. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 64.

⁴⁶⁰ Vgl. dazu Kapitel II, 4. Unter Präsident Sadat wurden in den Jahren von 1977 bis 1979 drei neue Städte am Rand von Kairo gegründet. Als Bestandteil der *Infitah*-Politik boten die Städte *10th of Ramadan*-, *15th of May*-, und *6th of October City* günstige Standortbedingungen für private ägyptische und ausländische Investitionen.

Unternehmen zur Herstellung von Fertigprodukten, wie konfektionierten Textilien und Bekleidungsartikeln. Im Jahre 2003 stellte die Hälfte der privaten Betriebe in der ägyptischen TBI ausschließlich Bekleidungsprodukte her und beschäftigte nahezu 97.000 Arbeitskräfte⁴⁶¹.

Die stark exportorientierten privaten Bekleidungshersteller beziehen die für die Produktion benötigten *Inputs* auf dem Weltmarkt. Zusätzlich sichern sie sich auch in verstärktem Maße Anteile in der lokalen Produktion der vorgelagerten Herstellungsschritte. Im Jahre 2003 stellten 20 % der privaten Betriebe ausschließlich Stoffe her und im Zeitraum zwischen den Jahren 1993 und 2003 verdoppelte sich die Anzahl privater Spinnereien. Solche Unternehmen repräsentierten bereits 15 % des Subsektors. Zudem wurde zu diesem Zeitpunkt die lokale Herstellung von gestrickten Stoffen bereits von privaten Betrieben dominiert. Damit umfasste der Privatsektor im Jahr 2003 insgesamt 1.147 Unternehmen, die zusammen 143.500 Arbeitskräfte beschäftigten⁴⁶². Im Jahre 2005 verantworteten private Unternehmen anteilig 70 % der Bekleidungsproduktion, 70 % der Trikotstoffherstellung, 40 % der Produktion gewebter und endbearbeiteter Stoffe und 10 % der Garnherstellung in der ägyptischen TBI⁴⁶³.

Wie bereits dargestellt wurde, handelt es sich bei 80 % der Staatsunternehmen in der ägyptischen TBI um Spinnereien und Webereien. Im Rahmen großer Produktionskomplexe integrieren die Betriebe des öffentlichen Sektors jedoch auch zusätzlich in zahlreichen Fällen nachgelagerte Produktionssegmente und weisen damit hinsichtlich der Herstellung einen hohen Grad an vertikaler Integration auf. Die privaten Unternehmen dominieren hingegen die Produktion von fertigen Bekleidungsartikeln, Teppichen und Heimtextilien für den Export. Dabei hat sich die Mehrzahl der privaten Unternehmen auf einige wenige Produktionsschritte spezialisiert⁴⁶⁴.

4.3.2.1 Fokussierung auf den Export textiler Fertigprodukte – *Delta Textile Egypt*

Die Produktionsleistung der privaten Unternehmen in der lokalen TBI überstieg 2004 die Binnennachfrage in Ägypten bei Weitem und die Hälfte der zur Verfügung stehenden Kapazitäten wird ausschließlich für die Herstellung von Exportware genutzt. Zahlreiche private Betriebe verfügen über modernste Produktionstechnologien und sind exklusiv im Exportgeschäft mit

⁴⁶¹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 28/29.

⁴⁶² Ebd., S. 28/29. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 8 und 23. RATES (2005), S. 9, gibt für den Zeitraum zwischen den Jahren 1998 und 2001 einen Zuwachs privater Spinnereien von anteilig 9 % auf 23 % an.

⁴⁶³ GHONEIM (2005), S. 13. Vgl. dazu IX, 5. Die hier aufgezeigte Dynamik der Expansion des Privatsektors in der TBI ab dem Beginn der neunziger Jahre ist unmittelbar mit den Liberalisierungsmaßnahmen im Rahmen des dann einsetzenden Transformationsprozesses der ägyptischen Volkswirtschaft verbunden.

⁴⁶⁴ GHONEIM (2005), S. 13.

T/B tätig. In diesem Zusammenhang stieg die Attraktivität des Standorts Ägypten offenbar auch für internationale Investoren, wie der bereits erwähnte Anteil von Unternehmen in ausländischem Besitz im Jahre 2005 aufzeigt. Die für die Herstellung von Exportwaren benötigten *Inputs* beschaffen sich die privaten exportorientierten Unternehmen der ägyptischen TBI in der Mehrzahl auf dem Weltmarkt. Aufgrund der somit bestehenden hohen Abhängigkeit solcher Betriebe vom Außenhandel finden sich ihre Standorte überwiegend in speziell ausgewiesenen lokalen FHZ⁴⁶⁵.

Ein typisches Fallbeispiel für die exportorientierten privaten Bekleidungshersteller in der ägyptischen TBI ist die Firma *Delta Textile Egypt*.



Abb. 7: Produktionshalle der Firma *Delta Textile Egypt* in *Nasr City* (Eigene Aufnahme 2010)⁴⁶⁶

Das Unternehmen ist ein *joint venture* ägyptischer, amerikanischer, englischer und israelischer Investoren und wurde im Jahre 1995 gegründet. Die Firma unterhält im Kairoer Stadtteil *Nasr City* mehrere Fabriken. Allein an diesem Standort investierte sie 40 Mio. US\$. Im Jahre 2007 beschäftigten die Betriebe des Unternehmens in *Nasr City* insgesamt 3000 Arbeitskräfte. Das

⁴⁶⁵ RATES (2005), S. 28 ff.

⁴⁶⁶ Besichtigung der Fabrik von *Delta Textile Egypt* in *Nasr City* am 09.07.2010.

Unternehmen umfasst in Ägypten mehr als 5000 Arbeitskräfte, die sich neben den Fabriken in *Nasr City* auf weitere Standorte in Giza, Alexandria und Mahalla verteilen⁴⁶⁷.

Delta Textile Egypt produziert Socken, Säuglings- und Kleinkinderbekleidung, Unterwäsche für Frauen und Männer sowie Freizeitkleidung. Die Werke des Unternehmens stellen monatlich 4 bis 5 Mio. Bekleidungsstücke her. 100 % der Produktion wird exportiert. Allein 60 % der Verkäufe werden auf dem US-Markt getätigt, Ausfuhren des Unternehmens gehen aber auch nach Holland, Großbritannien und Deutschland.

Delta Textile Egypt (Delta) bezieht die primär für die Herstellung von Unterwäsche benötigten Gummibänder von einer firmeneigenen Elastikfabrik in Giza. Die Produktion der gestrickten Stoffe, inklusive deren Färbung und Endbearbeitung, hat das Unternehmen zum Teil an andere lokale Betriebe ausgelagert. Als Abnehmer achtet Delta jedoch darauf, dass für die Herstellung der in Auftrag gegebenen Stoffe ausschließlich aus Indien importierte Baumwolle verwendet wird. Die Unternehmensführung gab an, dass die ägyptische Baumwolle zu teuer sei, sich aufgrund ihrer Beschaffenheit zudem nicht für die Herstellung der relevanten Endprodukte eigne und schließlich hinsichtlich der Beschaffung von textilen Halbfertigprodukten bei staatlichen Firmen zu häufig Qualitätsmängel bestünden.

Die besichtigten Fabriken von Delta in *Nasr City* umfassen hinsichtlich des Produktionsprozesses ausschließlich die Arbeitsschritte der Konfektion. Die Produktionshallen sind sehr sauber und alle mit Klimaanlage ausgestattet. Die nahezu ausschließlich weiblichen Arbeitskräfte verrichten ihre Näharbeit auf orthopädisch getesteten Stühlen an modernsten Maschinen. Delta bietet seinen Mitarbeitern kostenlose Abendkurse zum Erlernen der englischen Sprache an und unterhält in der eigenen Strickerei ein Trainingszentrum in Zusammenarbeit mit dem deutschen Strickmaschinenhersteller Mayer & Cie. GmbH & Co. KG aus Albstadt.

Der Standort in *Nasr City* liegt innerhalb einer von der ägyptischen Regierung ausgewiesenen und von der *General Authority for Investment* (GAFI) verwalteten sog. *public free zone*⁴⁶⁸.

⁴⁶⁷ Besichtigung der Fabrik von *Delta Textile Egypt* und Interview mit dem Betriebsleiter Oded Beit-Halachmi in *Nasr City* am 09.07.2010. Vgl. Kapitel IX, 5.4.1. Im Gründungsjahr von *Delta Textile Egypt* bestand bereits eine Freihandelszone (FHZ) zwischen den USA und Israel. Inwieweit der für israelische Produkte damit bestehende zollfreie Zugang zum US-Markt für die Unternehmungen des *joint venture* in Ägypten von Vorteil war, konnte im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht eruiert werden. Das Abkommen zur Einrichtung sog. *Qualifying Industrial Zones* (QIZ) zwischen den Regierungen Ägyptens, Israels und der USA trat am 1. Februar 2005 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt konnte *Delta Textile Egypt* die in *Nasr City* produzierten Bekleidungsartikel zoll- und quotenfrei in die USA einführen.

⁴⁶⁸ GHONEIM (2005), S. 14. Im Rahmen ihrer exportorientierten Entwicklungsstrategie hatte die ägyptische Regierung seit dem Jahre 1997 insgesamt 11 solcher *public free zones* mit dazugehörigen Anlagen und der benötigten

GAFI betreibt in der Zone eine Zweigstelle der ägyptischen Zollbehörde. Für Delta hat dies den Vorteil, dass die Transport-Container direkt am Produktionsstandort mit der Exportware beladen und ausklariert werden können. Schließlich plant *Delta Textile Egypt* nach Angaben der Unternehmensführung die Eröffnung einer eigenen lokalen Verpackungsfabrik und darüberhinaus die Verlagerung weiterer Produktionskapazitäten der beteiligten Investoren nach Ägypten⁴⁶⁹.



Abb. 8: Von der Firma *Delta Textile Egypt* in *Nasr City* produzierte Herrenunterwäscheartikel (Eigene Aufnahme 2010)⁴⁷⁰

Wie aufgezeigt werden konnte, ist der Privatsektor in der ägyptischen TBI stark exportorientiert und primär auf die Produktion von Bekleidungsartikeln und textilen Fertigprodukten spezialisiert. Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung kann somit festgehalten werden, dass für den Anstieg der Gesamtexporte an T/B in die EU und die USA im Jahre 2005 überwiegend die Ausfuhren privater Betriebe verantwortlich waren. Der Mehrzahl der relevanten Betriebe ist relativ jung. Eine wahre Welle von Unternehmensneugründungen setzte mit dem Beginn der

Infrastruktur etabliert. Jede der Zonen wird von einem eigenen Direktorium verwaltet, welches für die Versorgung der hier implementierten Projekte mit den notwendigen Dienstleistungen und Ausrüstung verantwortlich ist.

⁴⁶⁹ Besichtigung der Fabrik von *Delta Textile Egypt* und Interview mit dem Betriebsleiter Herrn Oded Beit-Halachmi in *Nasr City* am 09.07.2010.

⁴⁷⁰ Besichtigung der Fabrik von *Delta Textile Egypt* in *Nasr City* am 09.07.2010.

neunziger Jahre ein. Offensichtlich sorgten die neuen privaten Betriebe dafür, dass sich die ägyptischen Gesamtausfuhren an Bekleidung seit dem Jahre 1990 versechsfacht haben. Darüber hinaus gehen wohl auch die im Rahmen der produktspezifischen Betrachtung der ägyptischen Exporte im Jahre 2005 auf dem US-Markt nachgewiesenen Neuerschließungen von Marktnischen auf die Unternehmensneugründungen in der Privatindustrie zurück. In der ägyptischen TBI erobern sich die privaten Betriebe in verstärktem Maße auch die vorgelagerten Produktionssegmente. Dort konkurrieren die relevanten Unternehmen dann direkt mit den Betrieben des öffentlichen Sektors, deren Produktionen weiterhin durch die aufgezeigten und bereits seit den 1920er Jahren bestehenden strukturellen Probleme geprägt sind.

Vor diesem Hintergrund kann festgehalten werden, dass auch für die aufgezeigten, jedoch nicht auf dem EU- und dem US-Markt erzielten, hohen wertmäßigen Steigerungen der ägyptischen Exporte an Textilien im Jahre 2005 vornehmlich junge private Unternehmen verantwortlich waren. Auch wenn sich aus den vorgestellten Angaben zu den Gesamtzahlen privater Betriebe und ihrer Gesamtbeschäftigten eine durchschnittliche Mitarbeiterzahl von 125 Arbeitnehmern pro Unternehmen ableiten lässt, bestätigt das Fallbeispiel der Firma Delta die bereits erwähnte Vorherrschaft großer Unternehmen im Exportsektor der ägyptischen TBI. Desweiteren geht ein Fünftel der privaten Betriebe auf ausländische Direktinvestitionen zurück⁴⁷¹. Wie am Fallbeispiel von Delta demonstriert, hängt die Produktion des Großteils der Privatunternehmen darüber hinaus von Importen ab. Dies erklärt den in Kapitel IV mit dem dargestellten Anstieg der Bekleidungsexporte parallel zu beobachtenden Anstieg ägyptischer Importe an Textilien seit dem Jahre 1990. Die hinsichtlich des Herstellungsprozesses starke Konzentration der Privatunternehmen auf die Arbeitsschritte der Konfektion liefert wiederum die Begründung dafür, dass es sich bei der Mehrheit der relevanten Einfuhren um textile Halbfertigprodukte handelte.

5 Transformationsprozess der ägyptischen Volkswirtschaft

Hinsichtlich der wirtschaftlichen und sozialen Lage des Landes hatte Präsident Husni Mubarak bei seinem Amtsantritt im Jahre 1981 ein schweres Erbe anzutreten. Bereits im Rahmen des im Jahre 1977 vom Planungsministerium entworfenen Fünfjahresplans für den Zeitraum 1978-82 wurden die negativen Effekte von Sadat's Infitah-Politik offenbar. Die hohe Inflationsrate verbunden mit einem anhaltend hohen Bevölkerungswachstum führte zu zunehmenden Einkommensdisparitäten, wodurch wiederum die Gefahr für soziale Konflikte anstieg. Die ägyptische

⁴⁷¹ GHONEIM (2005), S. 15.

Volkswirtschaft war charakterisiert durch Probleme der Zahlungsbilanz, zu geringe Investitionen in die verarbeitende Industrie gepaart mit deren zu geringer Produktivität, Preisverzerrungen, die Belastung des Staatshaushaltes durch Subventionen, eine ineffiziente Verwaltung und die anhaltende Abhängigkeit von der Entwicklung des öffentlichen Sektors⁴⁷². Allerdings wurden diese makroökonomischen Zustände im Jahr von Mubarak's Amtsantritt noch durch die hohen Rücküberweisungen ägyptischer Gastarbeiter finanziell abgefedert⁴⁷³.

Trotz der bereits zu Beginn der 80er Jahre erkennbaren Notwendigkeit nach einschneidenden strukturellen Reformen, schoben die ägyptischen Regierungen unter Mubarak Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen immer wieder auf. Während der 80er Jahre konzentrierte sich die Investitionstätigkeit des Staates auf die Infrastruktur und vernachlässigte die industrielle Entwicklung⁴⁷⁴. Somit konnten die mit der Öffnungspolitik Sadats bis zum Beginn der 80er Jahre erzielten hohen Wachstumsraten des BSP nicht gehalten werden und fielen auf 5 % während der Jahre 1982 bis 1987 und weiter auf nur noch 1,9 % im Zeitraum zwischen den Jahren 1987 und 1989 ab. Der Anteil der verarbeitenden Industrie am BSP, welcher während des Zeitraumes der Jahre 1975 bis 1982 noch 12 % betragen hatte, halbierte sich zwischen den Jahren 1982 und 1987 auf 5,8 %⁴⁷⁵. Im Jahre 1986 hob die ägyptische Regierung unter Präsident Husni Mubarak einige Subventionen für Güter des täglichen Bedarfs auf. Die Maßnahme führte zu Streiks und Unruhen, und in der Folge zu gewaltsamen Auseinandersetzungen zwischen Sicherheitskräften und Arbeitern in der *ESCO Textile Company* in Shubra al-Kheima im Norden der Hauptstadt während der Monate Januar, Februar und April und in den Werken der MSWC in Mahalla im Februar desselben Jahres⁴⁷⁶.

Der Staatshaushalt wurde vornehmlich durch die erzielten Einkommen aus dem Suez-Kanal, den Rücküberweisungen ägyptischer Gastarbeiter im Ausland, die allerdings ab Mitte der 80er Jahre substantiell zurückgingen, den Erdölexporten, dem Tourismusgeschäft sowie mit Entwicklungshilfen und der Aufnahme von Auslandsschulden finanziert. Bezüglich des letzten Punkts, war die geostrategische Bedeutung Ägyptens entscheidend. Gegenüber den internationalen Gebern hatte Mubarak die schon von seinen Vorgängern Nasser und Sadat verfolgte Stra-

⁴⁷² BÜTTNER (1993), S. 166. WEISS (1998), S. 31, schreibt vom Wiederentstehen einer „Klassengesellschaft“.

⁴⁷³ OWEISS (1990), S. 18.

⁴⁷⁴ BÜTTNER (1993), S. 167. FARAH (1996), S. 25, bezeichnet die 80er Jahre als Periode der „Stagflation“, charakterisiert durch eine wirtschaftliche Stagnation bei steigenden Preisen.

⁴⁷⁵ WEISS (1998), S. 22.

⁴⁷⁶ Ebd., S. 168, Fußnote 1.

ategie perfektioniert, bei Verhandlungen die „geopolitische“ oder „strategische“ Rente Ägyptens, welche sich aus seiner herausragenden Rolle für den Nahost-Friedensprozess und für den internationalen Handelsverkehr ergibt, einzusetzen. Während des Zeitraums der Jahre 1975 bis 1990 hatte Ägypten Entwicklungshilfen in Höhe von 32 Mrd. US\$ erhalten. Die Hauptgeber waren die USA und die EU sowie ihre Mitgliedsstaaten, die arabischen Golfstaaten und die Weltbank⁴⁷⁷. Aufgrund der genannten Wachstumsfaktoren und Einkommensquellen wurde Mubarak in die Lage versetzt, mit der ungelösten Strukturkrise der ägyptischen Volkswirtschaft zu leben⁴⁷⁸.

Im Jahre 1991 allerdings war Ägypten nicht mehr in der Lage, dem Dienst für seine bis zu diesem Zeitpunkt angehäuften 50 Mrd. US\$ Auslandsschulden nachzukommen und somit praktisch zahlungsunfähig. Der Staatsbankrott Ägyptens gegenüber seinen internationalen Gläubigern zwang Präsident Mubarak, mit der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds (IWF) die Durchführung eines wirtschaftlichen Reform- und Strukturanpassungsprogramms (ERSAP) zu vereinbaren. Die Umsetzung des Reformprogramms bedeutete für Ägypten eine grundlegende Änderung seiner Fiskal-, Wirtschafts-, und Sozialpolitik. Wie bei dieser Art von Programmen üblich, umfassten die zentralen Forderungen der internationalen Finanzorganisationen Einsparungen bei den öffentlichen Haushalten, die Deregulierung und Privatisierung der Wirtschaft, die Einführung realistischer Wechselkurse und die Liberalisierung des Außenhandels⁴⁷⁹. Im Gegenzug erhielt Ägypten weitere 5,6 Mrd. US\$ an Hilfsgeldern, 3,6 Mrd. US\$ davon als Kompensation für Ägyptens Teilnahme im Golfkrieg auf seiten der von den USA geführten Koalition gegen Saddam Hussein. Damit war Ägypten noch vor Indien und Israel zum weltweit größten Empfänger ausländischer Entwicklungshilfe geworden⁴⁸⁰.

Die folgende Analyse des Transformationsprozesses der ägyptischen Volkswirtschaft wird auf die Reformschritte fokussiert, welche unmittelbare Effekte für die TBI und den Außenhandel Ägyptens mit T/B-Produkten, insbesondere bezüglich des Austauschs mit seinen Haupthandelspartnern, nach sich zogen. Hierzu zählen die Privatisierung der Staatsunternehmen, die Liberalisierung des Baumwollsektors und des Außenhandelsregimes. Die Reformen wurden im Rahmen des ERSAP sowie im Zusammenhang der Verpflichtungen Ägyptens als Mitglied der

⁴⁷⁷ BÜTTNER (1991).

⁴⁷⁸ Ebd.

⁴⁷⁹ BÜTTNER (1993), S. 179. HUNT (1998), S. 17. TETZLAFF (1993), S. 424.

⁴⁸⁰ BÜTTNER (1993), S. 167. WEISS (1998), S. 27 und 52.

WTO bzw. Signatarstaat des ÜTB implementiert. Die Untersuchung befasst sich schließlich mit den von der ägyptischen Regierung abgeschlossenen Freihandelsabkommen.

Zum Verständnis der von der Regierung während des Reformprozesses verfolgten zögerlichen und in großen Teilen widersprüchlichen Politik sind zwei Faktoren entscheidend. Zunächst einmal wurde der Prozess erst unter dem Zwang einer aussichtslosen volkswirtschaftlichen Gesamtsituation eingeleitet. Gleichzeitig boten die internationalen Geber lukrative Anreize für die Implementierung von Reformen. Bei der Umsetzung der Reformschritte spielten dann die von der Regierung und den relevanten internationalen Organisationen während früherer Reformprozesse in Ägypten gemachten Erfahrungen eine entscheidende Rolle⁴⁸¹.

5.1 Privatisierung der staatlichen Unternehmen

Das bereits erwähnte *Public Sector Business Law* im Jahre 1991 repräsentierte den ersten Anlauf der Regierung seit dem Jahre 1971 den öffentlichen Sektor zu reformieren. Das Gesetz war eine der entscheidenden Komponenten des unter Aufsicht der internationalen Finanzorganisationen implementierten ERSAP. Drei Jahrzehnte nach der von Nasser durchgeführten Verstaatlichung der ägyptischen Industrie proklamierte die Regierung die Privatisierung sämtlicher Unternehmen des öffentlichen Sektors. Bezüglich der ägyptischen TBI etablierte das Gesetz Nr. 203 drei Holdings, welche die von Nasser zu Beginn der 1960er Jahre geschaffenen *General Organizations* ablösten. Unter der *Holding Company for Spinning and Weaving*, der *Holding Company for Textiles Manufacturing and Trade* und der *Holding Company for Cotton Trade*

⁴⁸¹ KRÄMER (1986). Unter Präsident Sadat unternahm Ägypten im Jahre 1976 den ersten Versuch ein IWF-Stabilisierungsprogramm zu implementieren. Die zentrale Forderung des IWF an die ägyptische Regierung bestand darin, den Wechselkurs für das ägyptische Pfund freizugeben. Da Sadat der Forderung nicht nachkam, stoppten die westlichen Geber ihre Hilfszahlungen. Um das öffentliche Defizit zu reduzieren, hob Sadat zum Jahresbeginn 1977 die Subventionen für einige Lebensmittel des grundlegenden Bedarfs auf. Durch die Maßnahmen verdoppelte sich der Preis für einen Fladen Brot. Die Folge waren landesweite Unruhen im Januar 1977, mit Zentren in Kairo und Alexandria, welche die Regierung erst durch den Einsatz der Armee niederschlagen konnte und die 77 Menschen das Leben kosteten. Nachdem sie die öffentliche Ordnung wiederhergestellt hatte, nahm die ägyptische Regierung die Reformen zurück. Der Preis für Brot wurde durch erhöhte Subventionen in der Folgezeit weiter gesenkt. Die Subventionen wurden fortan für die ägyptische Regierung politisch sakrosankt, da sie offensichtlich das soziale Gleichgewicht in Ägypten garantierten. Besonders aufgrund des Bevölkerungswachstums und der anhaltend hohen Inflationsrate belasteten sie den Staatshaushalt jedoch enorm. Doch nicht nur die ägyptische Regierung erkannte durch die Unruhen 1977 die Grenzen jeder zukünftigen Reformpolitik in Ägypten. WATERBURY (1978), S. 311 ff. WATERBURY (1983), S. 229 und 407 ff. Grundlegende wirtschaftliche und administrative Reformen scheinen ohne eine Gefährdung der politischen Stabilität nicht möglich zu sein. Die westlichen Geber nahmen aufgrund der „geostrategischen Bedeutung“ Ägyptens in Zukunft Abstand von ihren Maximalforderungen hinsichtlich der dringend notwendigen wirtschaftlichen Reformen und setzten ihre Hilfszahlungen noch im Jahre 1977 fort. WEISS (1998), S. 30. In der Folgezeit nutzten primär die USA im Rahmen des IWF, der Weltbank und der WTO immer wieder ihren Einfluss, um möglichst moderate Konditionen für Ägypten zu erreichen und unterstützten das Land mit Rüstungsexporten und Entwicklungshilfe.

wurden fortan alle staatlichen Unternehmen der ägyptischen TBI zusammengefasst. Die Holdings wurden Eigentümer der Unternehmen. Ihre Hauptaufgabe bestand allerdings darin, die Staatsbetriebe zu restrukturieren und deren Privatisierung vorzubereiten. Im Jahre 1998 wurden die drei genannten Beteiligungsgesellschaften mit der Bildung der *Cotton and Textile Industries Holding Company* (HC) fusioniert⁴⁸².

Im Jahre 1992 beschäftigten die staatlichen Unternehmen in Ägypten 1,1 Mio. Arbeitskräfte. Insgesamt umfasste der öffentliche Sektor 4,2 Mio. Beschäftigte und damit mehr als 30 % aller 12 Mio. erwerbstätigen Ägypter. Die Umstrukturierung und Privatisierung der staatlichen Betriebe war somit von enormer sozialer Sprengkraft⁴⁸³. Im Zuge des initiierten Strukturanpassungsprogramms kam es in den Staatsbetrieben zu Entlassungen. Daraufhin legten in den Werken der MFSWC in Kafr al-Dawar im September und Oktober des Jahres 1994 ca. 20.000 Beschäftigte ihre Arbeit nieder. Die Streiks eskalierten zu Straßenschlachten zwischen Polizeikräften und Arbeitern sowie Einwohnern der Stadt, welche vier Menschen das Leben kosteten. Erst am 2. November 1994 konnte die Regierung die Ordnung in Kafr al-Dawar wieder herstellen⁴⁸⁴.

5.1.1 Fallbeispiel einer erfolgreichen Privatisierung: KABO

Die Firma *El-Nasr Clothing & Textile Company* (KABO) war im Jahre 1940 in Alexandria als Privatbetrieb gegründet und während den 1960er Jahren von der ägyptischen Regierung unter Nasser verstaatlicht worden. KABO produzierte gestrickte Unterwäsche und Oberbekleidung aus ägyptischer Baumwolle. Die Produktion der Firma war vollständig vertikal integriert und reichte von der Baumwollgarnherstellung bis zur Endbearbeitung fertiger Bekleidungsartikel. Im Geschäftsjahr 1993/94 betrug der Ertrag aus investiertem Kapital 17,7 %⁴⁸⁵. Die finanzielle Situation des Unternehmens war somit relativ stabil. KABO exportierte 30 % seiner Produktion in die EU, die USA sowie in Länder des Mittleren Ostens. Die Firma unterhielt ein sehr strenges

⁴⁸² GHONEIM (2005), S. 14. WEISS (1998), S. 32 und 109 ff. Die Holdings waren vom Staatshaushalt abgeschnitten und sollten profit- und marktorientiert arbeiten. Sobald die Holding 51 % eines ihr angegliedertes Unternehmen verkaufte, galt der Betrieb als Bestandteil des privaten Sektors. Eine Holding konnte Staatsunternehmen auflösen oder verkaufen, jedoch nur mit Einwilligung des für den öffentlichen Sektor zuständigen Ministers. Obwohl die staatlichen Betriebe mit der Schaffung der Holdings formal nun nicht mehr direkt dem Ministerium unterstellt waren, entschied der zuständige Minister de facto doch über deren Schicksal. Auch die Geschäftsführung der Holdings wurde von der Regierung ernannt, die sich damit weiterhin die Kontrolle über die relevanten Unternehmen sicherte.

⁴⁸³ WEISS (1998), S. 55, 73 und 113.

⁴⁸⁴ Ebd., S. 151 und 191.

⁴⁸⁵ Ebd., S. 109.

internes Qualitätsmanagementsystem, welches ihr einen Wettbewerbsvorteil gegenüber zahlreichen anderen ägyptischen Betrieben des öffentlichen Sektors bescherte. Die Arbeitskräfte waren relativ gut qualifiziert, die Mehrheit der beschäftigten Ingenieure hatte in Europa studiert. Trotzdem wurden 20 % der insgesamt 5500 Arbeitskräfte nicht benötigt⁴⁸⁶.

Die Lager der Firma waren gefüllt mit unverkauften Beständen an Bekleidungsartikeln. Aufgrund der niedrigen Qualität der verwendeten Garne und einer mangelhaften Produktionsplanung arbeitete die Strickerei des Unternehmens nur unter 30 %iger Auslastung ihrer eigentlichen Kapazität. Der Technisierungsgrad der Produktion war generell zu gering und die verwendeten Maschinen veraltet. Die Lohnkosten miteingerechnet, wurden Produktionskosten verursacht, welche weit höher waren als die in der pakistanischen oder türkischen Strickereiherstellung und sogar noch über den Produktionskosten in Griechenland oder Portugal lagen. Im Vergleich zu europäischen oder US-amerikanischen Fabriken war die Produktivität der Färberei und der Bereich der Endbearbeitung gering⁴⁸⁷. Im Jahre 1997 verkaufte die HC 97 % der Anteile an KABO im Wert von 197 Mio. L.E. an private Investoren. Die Mehrheit der Anteile erwarb zunächst das ägyptische T/B-Unternehmen *Riad Group*⁴⁸⁸.

Im Jahre 2006, also nahezu zehn Jahre nach der Privatisierung, bilanzierte die Geschäftsführung von KABO, dass die Hauptprobleme in der Vergangenheit nicht in der mangelhaften Qualität der produzierten Artikel bestanden hätte, sondern auf die Ineffizienz in den Bereichen der Produktion und Vermarktung zurückzuführen waren⁴⁸⁹. Folglich wurden veraltete Maschinen und Ausrüstung in der Produktion ersetzt oder instandgesetzt und fortan in regelmässigen Abständen gewartet. Um die Betriebsmittelkosten zu senken, wurden in den Fabriken alte elektrische Schalter und Transformatoren ausgetauscht. Trotzdem lag die Ausnutzung der bestehenden Produktionskapazitäten auch im Jahre 2006 bei gerade einmal 29 % und hatte sich somit seit dem Jahr 1994 kaum verändert.

Bezüglich der Absatzprobleme wurden Ende 2005 sämtliche Produkte, welche für den Absatz auf dem Binnenmarkt vorgesehen waren, mit neuen Preisen versehen. Für den Verkauf von Restbeständen und Produkten zweiter Wahl gründete KABO eine neue Einzelhandelskette un-

⁴⁸⁶ Ebd., S. 109. Das bezifferte Rationalisierungspotential hinsichtlich der Arbeitskräfte war die Einschätzung einer von KABO engagierten ausländischen Beratungsfirma.

⁴⁸⁷ WEISS (1998), S. 109.

⁴⁸⁸ Abt Associates Inc. (2000), S. 93, Annex 2. American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 27.

⁴⁸⁹ BOSSONE (2006).

ter dem Namen *Nile Stock*. 20 der 30 bereits vor der Privatisierung betriebenen Einzelhandelsgeschäfte in Alexandria und Kairo wurden vollständig renoviert und umgestaltet. Fortan wurden dort ausschließlich die qualitativ einwandfreien Artikel der hausinternen Marken KABO, Super KABO und in Lizenz die Produkte der Marke *Jil International* vertrieben. Schließlich führte die Firmenleitung regelmäßige Weiterbildungen für die in der Produktion tätigen Arbeitskräfte ein und bot ihnen im Rahmen eines neuen Entlohnungsschemas finanzielle Anreize für steigende Leistungen an. Für das Jahr 2006 plante die Geschäftsführung den Beginn einer Exporttätigkeit von Fertigprodukten unter eigenen hausinternen Markennamen⁴⁹⁰.

5.1.2 Strukturelle Hindernisse der Privatisierungskampagnen

Im Rahmen der Gesamtbetrachtung der zum Beginn der neunziger Jahre von der ägyptischen Regierung eingeleiteten Privatisierungspolitik blieb der erfolgreiche Verkauf eines Staatsunternehmens, wie im Falle der Firma KABO, jedoch die Ausnahme. Im Zeitraum der Jahre 1991 bis 1999 wurden lediglich fünf Unternehmen des öffentlichen Sektors in der ägyptischen TBI privatisiert. Bis zum Jahre 2005 wurden dann die Mehrheitsanteile drei weiterer staatlicher Firmen verkauft. Zwei Firmen wurden an ausländische Investoren veräußert: Das Unternehmen *Kalioub Spinning & Weaving* übernahm ein unbekannter Investor für 4,5 Mio. L.E. im Dezember 2004 und die Firma *New Spinning* erwarb ein koreanischer Käufer im Mai des Jahres 2005 für 39 Mio. L.E. Vier weitere staatliche Unternehmen wurden an private Betreiber teilweise oder vollständig verpachtet⁴⁹¹.

Die Staatsfirmen, welche an private Investoren verkauft werden konnten, hatten hinsichtlich ihrer finanziellen Lage, der Technologisierung ihrer Produktion und ihrer Marktposition ohnehin über eine hohe Wettbewerbsfähigkeit verfügt. Die Situation in der Mehrzahl der Unternehmen des öffentlichen Sektors war jedoch von den seit der Entstehungszeit der ägyptischen TBI bestehenden Strukturen geprägt. An erster Stelle ist hier die bereits am Fallbeispiel der Firma KABO aufgezeigte chronische Überbelegung an Arbeitskräften in den Betrieben anzuführen. Nahezu sämtliche Staatsunternehmen verarbeiteten zudem ausschließlich ägyptische Baumwolle. Im Rahmen der von staatlichen Spinnereien dominierten lokalen Herstellung von Garnen, machte die Verwendung der qualitativ hochwertigen, teuren ägyptischen Baumwolle 45 % bis 55 % der gesamten Produktionskosten aus, während die Lohnkosten gerade einmal einen Anteil von 5 %

⁴⁹⁰ Ebd.

⁴⁹¹ GHONEIM (2005), S. 32. Leider enthalten die herangezogenen Quellen keine Einzelheiten zur Funktionsweise der Verpachtung staatlicher Unternehmen an private Betreiber.

bis 6 % repräsentierten. Traditionell waren die Spinnereien des öffentlichen Sektors auf die Herstellung feiner Garne spezialisiert⁴⁹². Im Jahre 2003 waren die von den relevanten Betrieben produzierten Garne aus ägyptischer Baumwolle pro kg im Durchschnitt bereits um 1,50 US\$ teurer als importierte gröbere Garne. Darüber hinaus bewirkten die in den Staatsunternehmen eingesetzten veralteten Technologien eine mangelnde Qualität der hergestellten Produkte.

Bereits im Jahr 2001 galten 26,5 % der in den staatlichen Unternehmen genutzten Maschinen als reparaturbedürftig oder hätten ausgetauscht werden müssen⁴⁹³. Desweiteren offenbarten zahlreiche Betriebe des öffentlichen Sektors, speziell hinsichtlich der Arbeitsschritte des Färbens und der Endbearbeitung erhebliche Mängel. Die unzureichende Qualitätskontrolle und Sauberkeit in den Betrieben bewirkte, dass beispielsweise aus Naturfasern hergestellte Garne und Stoffe in zahlreichen Fällen mit Polypropylen oder Polyester verunreinigt waren. Die Mehrzahl der Staatsunternehmen offenbarte zudem große Schwächen bei der Vermarktung ihrer Produkte. Aufgrund einer mangelhaften Produktionsplanung kam es darüber hinaus in vielen Fällen zu verspäteten oder nicht exakt dem Auftrag entsprechenden Lieferungen⁴⁹⁴. Schließlich waren zahlreiche Unternehmen des öffentlichen Sektors in der ägyptischen TBI bereits zu Beginn der neunziger Jahre hoch verschuldet.

Allein die Verluste der *Misr Helwan Spinning & Weaving Company* beliefen sich am Ende des Geschäftsjahrs 1992/93 auf über 500 Mio. L.E. Die jährlich fälligen Zinszahlungen zur Tilgung der Schulden betrugen 75 Mio. L.E. Die Firma hatte im relevanten Geschäftsjahr aber lediglich Verkaufserlöse im Wert von 102 Mio L.E. erzielt. Das Unternehmen war somit selbst nicht in der Lage, seine Zinszahlungen zu leisten⁴⁹⁵. Im Jahre 2003 konnten lediglich sechs einzelne Fabriken der Unternehmen des öffentlichen Sektors ein positives Bruttoergebnis vorweisen. Zur Finanzierung der ihr angegliederten Unternehmen, hatte die HC bis zum Jahr 2003 bei lokalen Banken Schulden in Höhe von mehr als 9 Mrd. L.E. angehäuft. Zusätzlich zu den aufgezählten Faktoren hinsichtlich der Produktion, erschwerte die Verschuldung der Staatsunternehmen in der ägyptischen TBI deren Privatisierung⁴⁹⁶.

⁴⁹² SMEPP (2004), S. 5. Typische Produkte, welche aus den extra-langstapeligen Sorten an ägyptischer Baumwolle hergestellt werden, sind qualitativ hochwertige Hemden, Blusen und Taschentücher sowie Bettwäsche, Tischwäsche, Unterwäsche und Poloshirts. Die lang-stapeligen ägyptischen Baumwollsorten werden hauptsächlich für die Produktion von Handtüchern, Bett- und Tischwäsche des täglichen Bedarfs, Hemden von mittlerer und niedriger Qualität sowie Pullover, T-Shirts und Socken verwendet.

⁴⁹³ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 70. GHONEIM (2005), S. 33.

⁴⁹⁴ GHONEIM (2005), S. 33. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 8, 16 und 25. RATES (2005), S. 24/25.

⁴⁹⁵ WEISS (1998), S. 108/110.

⁴⁹⁶ GHONEIM (2005), S. 31, gibt Verpflichtungen der *Holding Company* bei lokalen Banken für das Jahr 2005 von mehr als 30 Mrd. L.E. an. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 9 und 28.

In diesem Zusammenhang ist abschließend der generell hohe Grad der vertikalen Integration hinsichtlich des Produktionsprozesses in den Unternehmen des öffentlichen Sektors anzuführen. Im Rahmen einer einzigen Firma waren mehrere einzelne Herstellungs- und Verteilungsschritte zusammengefasst. Während einige der Unternehmensbereiche vergleichsweise modern ausgerüstet waren und sogar Gewinne erwirtschafteten, verursachten andere ausschließlich Kosten oder lagen gar vollständig still. Die generell geringe Spezialisierung der staatlichen Unternehmen und die gleichzeitig bestehende Diversität bezüglich der Profitabilität einzelner Bereiche bewirkte, dass der Verkauf der Gesamtheit der Anteile zahlreicher Firmen an private Investoren die Ausnahme blieb⁴⁹⁷.

5.1.3 Strategiewechsel: „Umstrukturierung“ statt Privatisierung

In der einschlägigen Literatur werden die Privatisierungsprogramme der ägyptischen Regierung als „Inszenierung“ bezeichnet, mit der die internationalen Geber überzeugt werden sollten, dass man den Weg hin zu einer wirklichen Transformation der heimischen Volkswirtschaft beschreite. Im Jahre 1998, als die Privatisierung des öffentlichen Sektors hätte abgeschlossen sein sollen, waren von den im Rahmen des Gesetzes Nr. 203 aus dem Jahre 1991 betroffenen Staatsbetrieben lediglich 17,5 % in den Privatsektor überführt worden⁴⁹⁸.

Bezüglich der staatlichen TBI hatte die Regierung nach der Initiierung des Privatisierungsprogramms zu Beginn der neunziger Jahre zunächst keine Investitionen mehr in die relevanten Betriebe getätigt und keine neuen Arbeitskräfte eingestellt. Während des gesamten Zeitraums der neunziger Jahre wurden dann lediglich fünf staatliche Betriebe an Investoren verkauft. Die internen Probleme der betroffenen Unternehmen, welche für die niedrige Erfolgsquote der Privatisierungskampagnen mitverantwortlich waren, wurden bereits aufgezeigt. Zusätzlich wurden Kaufversuche primär ägyptischer Geschäftsleute von der HC aktiv verhindert. Mehrere Studien geben als einen entscheidenden Grund für das Scheitern des Privatisierungsprozesses desweiteren die Tatsache an, dass die HC die Bewertung der betroffenen Unternehmen intransparent gestaltete und zahlreiche Firmen überbewertet hätte. Schließlich bestanden zahlreiche von

⁴⁹⁷ GHONEIM (2005), S. 35.

⁴⁹⁸ IBRAHIM (2006), S. 129 und 187, weist auch darauf hin, dass die im Gesetz Nr. 203 aus dem Jahr 1991 für die Privatisierung vorgesehenen Staatsbetriebe wertmäßig lediglich 15 % des öffentlichen Sektors ausmachten. Die Erdölindustrie, die Suezkanalbehörde und die Waffenindustrie, welche wertmäßig den größten Anteil am öffentlichen Sektor ausmachten, waren nicht von den Privatisierungsprogrammen betroffen. WEISS (1998), S. 127, beschreibt die Resultate des Privatisierungsprozesses wie folgt: „Von den im Rahmen des Gesetzes Nr. 203 aus dem Jahr 1991 den Holdings unterstellten 314 Staatsbetrieben wurden bis Ende März 1997 lediglich 46 Betriebe privatisiert. Das entsprach einem Verkaufsvolumen von 10,4 Mrd. L.E.“.

der Regierung als „Privatisierungen“ ausgewiesene Verkäufe aus Geschäften zwischen mehreren öffentlichen Institutionen oder öffentlich-privaten *joint ventures*⁴⁹⁹.

Im Jahre 2000 erklärte die ägyptische Regierung im Rahmen einer sog. „Umstrukturierung“ 100 Mio. US\$ in die Modernisierung der Staatsunternehmen in der TBI investieren zu wollen. Im Jahre 2004 wurden die Gesamtkosten der Umstrukturierung der staatlichen TBI von der Regierung mit 1,4 Mrd. L.E. angegeben. Allein das mit der EU im selben Jahr vereinbarte *Spinning and Weaving Industry Restructuring Program* hatte einen Gesamtumfang von 80 Mio. €⁵⁰⁰.

Die Umstrukturierungsmaßnahmen der ägyptischen Regierung zielten offiziell darauf ab, die betroffenen Unternehmen in der ägyptischen TBI attraktiver für Investoren zu machen und somit deren Privatisierung vorzubereiten. Im Rahmen der relevanten Programme investierte die HC jedoch nahezu ausschließlich in die staatlichen Spinnereien und Webereien. Die Vorgehensweise ließ die bestehenden Probleme, aber auch Potentiale in anderen Produktionsbereichen zahlreicher Unternehmen unberücksichtigt. In diesem Zusammenhang sind primär die Herstellungsschritte der Endbearbeitung anzuführen. Generell besteht in der ägyptischen TBI ein Mangel an in den Bereichen aktiven Unternehmen. Zudem handelt es sich dabei um Produktionsschritte, welche hinsichtlich der Entwicklung neuer Produkte, aber auch bezüglich des Absatzes entscheidend sind. Vor dem Hintergrund bezweifelten einschlägige Studien, dass die HC mit ihrer Vorgehensweise im Rahmen der Umstrukturierung an erster Stelle darauf abzielte, die relevanten Betriebe attraktiver für mögliche Investoren zu machen. Vielmehr manifestierte sich damit die Abkehr der ägyptischen Regierung vom Ziel, ihre Unternehmen in der ägyptischen TBI zu privatisieren. Vertreten durch die HC versuche der Staat auch weiterhin im Besitz des Großteils der bestehenden Produktionskapazitäten zu bleiben⁵⁰¹.

Der entscheidende Grund für die von der ägyptischen Regierung betriebene aktive Verzögerung des Privatisierungsprozesses und dessen faktische Aufkündigung mit der im Jahre 2000 proklamierten „Umstrukturierung“, ist die herausragende Bedeutung der staatlichen Unternehmen als Arbeitgeber. Wie bereits dargestellt wurde, umfassen die Staatsunternehmen in der TBI ein Drittel der Gesamtbeschäftigten des öffentlichen Sektors. Die ägyptische Regierung befürchtete die durch eine Privatisierung mögliche massenhafte Entlassung von Arbeitskräften und die sozialen Konsequenzen einer solchen Entwicklung. Die bereits betonte Bedeutung der TBI als

⁴⁹⁹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 28. GHONEIM (2005), S. 33. WEISS (1998), S. 119.

⁵⁰⁰ GHONEIM (2005), S. 33 ff.

⁵⁰¹ PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 23. WEISS (1998), S. 173.

soziales Barometer der ägyptischen Volkswirtschaft wird durch die lokale geographische Konzentration ihrer Standorte noch verschärft. Während die jungen, exportorientierten privaten Unternehmen textiler Fertigprodukte in der überwiegenden Mehrheit in den Gouvernements Kairo und Alexandria produzieren, ist die Mehrheit der staatlichen großen Spinnerei- und Webereibetriebe im Gouvernement Qalilyubia und dort insbesondere in und um die Stadt Mahalla konzentriert. Die Schließung der staatlichen Konzerne in Mahalla würde das Wegfallen des wichtigsten Arbeitgebers der Stadt und ihrer Umgebung bedeuten und damit einem ganzen ägyptischen Gouvernement die ökonomische Grundlage entziehen⁵⁰².

Hinsichtlich der Identifizierung der für die ägyptische Erfolgsgeschichte verantwortlichen Akteure war bereits aufgezeigt worden, dass zum Anstieg der Ausfuhren im Jahre 2005 auf dem EU- und US-Markt nahezu ausschließlich die privaten Betriebe in der heimischen TBI beigetragen haben. Im Zusammenhang mit dem dargestellten Scheitern des zum Beginn der neunziger Jahre initiierten Privatisierungsprozesses kann zusätzlich festgehalten werden, dass es sich bei den relevanten Erfolgsgaranten nicht primär um privatisierte ehemalige Staatsunternehmen, sondern in der überwiegenden Mehrheit um genuine private Firmen der ägyptischen TBI handelte. Wie bereits aufgezeigt werden konnte, wurde die Mehrzahl dieser privaten Firmen wiederum nach dem Jahr 1990 gegründet.

5.2 Liberalisierung des Baumwollsektors im Jahre 1994

Wie im Rahmen der vorliegenden Arbeit einleitend bereits dargestellt wurde, ist es der ägyptischen Regierung nicht gelungen, die Rohstoffabhängigkeit der Exportwirtschaft durch eine Vertiefung der lokalen industriellen Entwicklung zu verringern. Die strategische Rolle der Baumwollexporte für die Ernährungssicherheit der ägyptischen Bevölkerung, haben in den späten 1970er Jahren die Ausfuhren an Rohöl übernommen. Der demonstrierte Bedeutungsverlust repräsentiert wohl den Grund dafür, warum die ägyptische Regierung überhaupt dazu bereit war, Mitte der neunziger Jahre die Aufgabe ihres Monopols auf Verkauf und Handel der lokal gewonnenen Baumwolle einzuleiten. Bis zu diesem Zeitpunkt waren zahlreiche ägyptische Bauern gezwungen, auf einem Teil der von ihnen bewirtschafteten Fläche „strategische Güter“ wie Baumwolle anzubauen, und ihre Ernte dann der Regierung zu Preisen zu verkaufen, welche weit unter Weltmarktniveau lagen. Die teure, qualitativ hochwertige ägyptische Baumwolle

⁵⁰² American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 22. GHONEIM (2005), S. 22 und 31.

wurde anschließend von der Regierung an die staatlichen Spinnereien und Webereien zu subventionierten Preisen weiterverkauft oder wiederum durch Unternehmen des öffentlichen Sektors direkt exportiert. Im Zusammenhang ihrer im Rahmen der UR als WTO-Mitglied eingegangenen Vereinbarungen hob die ägyptische Regierung im Jahre 1994 schließlich ihr Monopol auf den Kauf und Handel sowie die Preisbindung für lokal angebaute Baumwolle auf und erlaubte den Import von Rohbaumwolle.

Die Aufhebung der staatlichen Abnahmegarantie führte unmittelbar nach dem Jahr 1994 zunächst zu einem Rückgang der lokalen Baumwollproduktion in Ägypten. Befreit vom Zwang der staatlichen Anbau-, Abnahme- und Preisregulierungen sowie vor dem Hintergrund sinkender Weltmarktpreise bauten immer weniger Bauern Baumwolle und stattdessen z.B. Reis, Mais, Weizen oder Bohnen an. Dies wiederum führte zu einer Versorgungskrise in der lokalen TBI. Primär die Unternehmen des öffentlichen Sektors hatten bis dahin von den staatlich dirigierte Liefergarantien und niedrigen Preisen für ägyptische Baumwolle profitiert. Zahlreiche Betriebe, die mit dem vom Staat kontrollierten Versorgungssystem kalkuliert hatten, mussten geschlossen werden. Um der Versorgungskrise Herr zu werden, nutzte die HC ihre Kontrollfunktion dazu, die Exporte ägyptischer Baumwolle auf ein Minimum zu begrenzen. Somit konnte sich der Privatsektor erst etwa ab dem Jahre 2000 größere Anteile am Exportgeschäft sichern.

Um die Versorgung der staatlichen TI mit lokaler Baumwolle sicherzustellen, begann die HC zudem selbst, verstärkt Baumwolle zu importieren. Gleichzeitig bot die ägyptische Regierung den Bauern Mindestpreise für ihre Baumwolle an. In der Saison 2003/04 betrug der Mindestpreis erst 500 L.E. für 50 kg und wurde dann auf 750 L.E. erhöht. Da die Bauern für ihre Baumwolle zu diesem Zeitpunkt auf dem Weltmarkt jedoch Preise bis zu 1100 L.E. pro 50 kg erzielen konnten, verkauften die Wenigsten ihre Ernte an die Regierung. Im Zusammenhang mit den gestiegenen Weltmarktpreisen wurde das Exportgeschäft mit Rohbaumwolle für die nun zugelassenen privaten Händler wieder äußerst profitabel. Bereits im Jahre 2004 wurden 10 % aller Deviseneinnahmen Ägyptens in US\$ durch Baumwollexporte erwirtschaftet. Im Vergleich zur Saison 2003/04 wurde die Anbaufläche für Baumwolle in Ägypten in der Saison 2004/05 um 191.000 feddan erweitert⁵⁰³. Die Ausweitung der Anbaufläche bewirkte eine Produktionssteigerung. Die in den Jahren 2004/05 exportierte Menge an Rohbaumwolle war, von der Saison 2002/03 abgesehen, die größte seit der Saison 1995/96. Die aus den Rohbaumwollexporten

⁵⁰³ ICAC (2005a), S. 2.

erzielten Einnahmen betragen insgesamt 264 Mio. US\$. Das bedeutete einen Anstieg der Einnahmen um 73 Mio. US\$ gegenüber der Vorsaison. Neben der im Jahre 1994 eingeleiteten Liberalisierung des ägyptischen Baumwollsektors wurde die Erfolgsgeschichte auf die hohe Qualität der ägyptischen Baumwolle im Allgemeinen und auf die Anwendung verbesserter Marketingstrategien zurückgeführt⁵⁰⁴.

5.2.1 Kontinuität staatlicher Interventionen

Auch wenn sie mit den im Jahre 1994 implementierten Reformen unwiderruflich die Liberalisierung des Baumwollsektors eingeleitet hatte, übte die ägyptische Regierung weiterhin sowohl über alle Schritte des lokalen Anbaus, das Entkörnen und den Ex- und Import von Rohbaumwolle eine enge Kontrolle aus. Ägyptischen Bauern stand es zwar nun frei, die Feldfrüchte anzubauen, die sie möchten. Wenn sie sich allerdings dazu entschieden, Baumwolle anzubauen, bestimmte die ägyptische Regierung gemäß der geographischen Lage des Betriebs, welche Sorte kultiviert werden darf. Beispielsweise darf die extra-langstapelige Baumwollsorte Giza 45 nur im nördlichen Teil des Nildeltas angebaut werden. Zusätzlich musste der Landwirt die Baumwollsamensamen von der Regierung beziehen, die darauf achtete, dass es sich dabei ausschließlich um die Samen der besten lokalen Ernten handelt⁵⁰⁵.

Nach der Ernte und bevor der Rohstoff in den Handel gelangt, muss die Baumwolle zunächst vor Ort entkernt, d.h. die Samen von den Fasern getrennt werden. In Ägypten wurden für den Arbeitsschritt ausschließlich Rollenegreniermaschinen verwendet. Der Großteil der genutzten Maschinen in den insgesamt 64 ägyptischen Baumwollentkörnungsbetrieben wurde im Jahre 1905 installiert. Hinsichtlich der Entkernung legte die *Cotton Arbitration and Testing General Organization* (CATGO) für jede einzelne Baumwollsorte einen Ertragsfaktor fest, d.h. die Behörde bestimmte, wieviel Kantar an Samen und Fasern aus dem Egreniervorgang gewonnen

⁵⁰⁴ Nach dem Vorbild der Vermarktungsstrategie des US-amerikanischen National Cotton Council, gründete das MIT im Jahre 2005 gemeinsam mit der *Alexandria Cotton Exporters Association* (ALCOTEXA) die *Cotton Egypt Association*. Die Gesellschaft ist zuständig für die Lizenzierung von Unternehmen für das *Egyptian Cotton Logo*. Nach Angaben der Gesellschaft ist das Logo bislang in 26 Länder als Markenzeichen registriert. Ob sich mit der Gründung von *Cotton Egypt* die Marketingstrategien für ägyptische Baumwolle verbessert haben, muss jedoch bezweifelt werden. *Cotton Egypt* plante im Jahre 2008, drei Jahre nach seiner Gründung, immer noch an einer großangelegten Werbekampagne in den USA und vier europäischen Ländern zur Förderung von ägyptischer Baumwolle und des relevanten Logos. Die Website der Gesellschaft (Internet: www.cottonegypt.net, 09.09.2010) war nicht erreichbar. GHONEIM (2005), S. 39, weist hinsichtlich der Stagnation der Initiative daraufhin, dass die ägyptische Regierung offensichtlich nicht bereit ist, die notwendigen finanziellen Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um das Logo in weiteren Ländern offiziell registrieren zu lassen. ICAC (2005a), S. 2 ff. RATES (2005), S. 6.

⁵⁰⁵ RATES (2005), S. 7/8.

werden müssen. Der Kontrolle durch die CATGO unterstehen auch die privaten Egrenierbetriebe, die im Jahre 2003 bereits 35 % der ägyptischen Baumwollentkörnungsunternehmen repräsentierten⁵⁰⁶.

Die Reform des Jahres 1994 gestattete erstmals seit dem Jahre 1916 die freie Einfuhr von Baumwolle nach Ägypten. Bevor im Jahre 2005 jedoch Baumwolle importiert werden durfte, mussten ägyptische Regierungsbeamte im Land des Exporteurs vor Ort sicherstellen, dass der relevante Rohstoff frei von Seuchen und Pestiziden ist. Zusätzlich musste eingeführte Baumwolle zweimal durch Ausräucherung desinfiziert werden, einmal am Standort des Erzeugers vor dem Abtransport nach Ägypten und ein zweites Mal im betroffenen ägyptischen Hafen. Die Kosten dafür trug allein der Importeur. In der Praxis wirkten die Regulierungen für die Einfuhr von Baumwolle wie ein Importverbot. Während das ägyptische Landwirtschaftsministerium in diesem Zusammenhang auf den Schutz der kostbaren lokalen Baumwollpflanzen hinwies, mahnte das MTI die durch die doppelte Begasung zur Schädlingsbekämpfung und Desinfektion entstehenden Mehrkosten für die Importeure an, welche wiederum zu höheren Beschaffungspreisen für die lokale TBI führen würden. Die Eingriffe der Regierung hätten bewirkt, dass die Preise für importierte mittelstapelige Baumwolle soweit angestiegen waren, dass sie nahezu das gleiche Niveau wie die hohen Preise für die ägyptische Baumwolle erreichten⁵⁰⁷.

Wie dargestellt werden konnte, hatte die ägyptische Regierung die beschlossene Liberalisierung des Baumwollsektors nach dem Jahre 1994 nur sehr zögerlich implementiert. Angesichts der sich etwa zur Jahrtausendwende abzeichnenden Renaissance des Exportgeschäfts mit Baumwolle, versuchte die Regierung durch Interventionen zudem sogleich wieder, sich den Zugang zu der wichtigen Devisenquelle zu sichern. Noch im Jahre 2004 legte die ägyptische Regierung fest, dass alle aus dem Exportgeschäft mit Baumwolle generierten Deviseneinnahmen, innerhalb von zwei Wochen in einer staatlichen Bank in L.E. umgetauscht werden müssen⁵⁰⁸. Auch für die Saison 2004/2005 bot das Landwirtschaftsministerium den ägyptischen Bauern Mindestpreise für die von ihnen angebaute Baumwolle an. Allerdings gab das Ressort gleichzeitig

⁵⁰⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 28. SMEPP (2006a), S. 11. Die mit der ägyptischen Baumwolle auf dem Weltmarkt konkurrierende Pima-Baumwolle wird nicht per Hand geerntet, jedoch mithilfe von Säge-Egreniermaschinen entkörnt. Das Entkörnen der Baumwolle mit Säge-Egreniermaschinen ist aufgrund der fortgeschrittenen Automatisierung des Maschinentyps effizienter als der Einsatz von Rollenegreniermaschinen. Die ägyptische Regierung verbietet bis heute den Einsatz von Säge-Egreniermaschinen mit der Begründung, deren Einsatz würde die Stapellänge der ägyptischen Baumwolle verkürzen. RATES (2005), S. 11 ff. Die Ausfuhr von lokal gewonnenen Baumwollsamens ist in Ägypten verboten.

⁵⁰⁷ GHONEIM (2005), S. 30. RATES (2005), S. 19.

⁵⁰⁸ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 69. IBRAHIM (2006), S. 85 und 133. INGRAHAM (2004), S. 28/29. WEISS (1998), S. 33 und 36.

bekannt, dass für das Erntejahr 2005/06 von der Regierung kein Mindestpreis mehr angeboten wird. Dies war ein weiterer Schritt zur vollständigen Liberalisierung des Sektors⁵⁰⁹.

Obwohl die ägyptische Regierung anschließend offensichtlich auf der Grundlage verschiedenster Kontrollmechanismen und Regulierungen in den landwirtschaftlichen Anbau, die angeschlossene Faseraufbereitung sowie den Handel mit der lokal gewonnenen Baumwolle intervenierte, bedeutete die im Jahre 1994 eingeleitete Liberalisierung für den relevanten Sektor als auch für die lokale TBI eine Zeitenwende. Erstmals seit der Einführung der neuen Nutzpflanze in Ägypten unter Mohamed Ali waren sämtliche lokale Bauern vom Zwang befreit, Baumwolle anbauen zu müssen. Wenn sie sich nun entschieden Baumwolle anzubauen, konnten sie sich beim Verkauf ihrer Ernte an den Weltmarktpreisen orientieren. Bis ins Jahr 1994 hatte die Regierung die ägyptischen Bauern gezwungen, ihr die geerntete Baumwolle zu Preisen zu überlassen, welche weit geringer waren, als die durchschnittlichen Preise, zu denen ägyptische Baumwolle auf den internationalen Rohstoffmärkten gehandelt wurde. Vor diesem Hintergrund versprach die Aufhebung des staatlichen Monopols steigende Profite und damit Einkommensgewinne für die im Jahre 2004 etwa 500.000 Bauernfamilien, die in Ägypten Baumwolle anbauten.

Auch die zunehmende Erschließung des der landwirtschaftlichen Produktion nachgelagerten Egreniersektors durch private Unternehmen wies auf die gestiegene Profitabilität des Geschäfts mit ägyptischer Baumwolle hin. Darüber hinaus erwirtschafteten private Handelsunternehmen einen signifikanten Anteil der im Jahre 2005 beim Export von Rohbaumwolle erzielten beachtlichen Deviseneinnahmen. Der in diesem Zusammenhang im Vergleich zum Vorjahr aufgezeigte Anstieg der Einnahmen um 73 Mio. US\$ übertrifft wertmäßig die im selben Jahr erreichte Steigerung der ägyptischen Gesamtausfuhren an T/B auf dem EU- und US-Markt. Da der Großteil der ägyptischen Rohbaumwolle allerdings nach China, Indien und Pakistan ausgeführt wird, trug der im Segment erzielte Anstieg nicht zur Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI auf den Absatzmärkten in der EU und den USA im Jahre 2005 bei. Wie in Kapitel V der vorliegenden Arbeit dargestellt wurde, wurde im Referenzjahr nur die Hälfte der ägyptischen Baumwolle als Rohmaterial exportiert.

Die lokal gewonnene Baumwolle repräsentiert den wichtigsten textilen Rohstoff für die ägyptische TBI. Die Auswirkungen der Liberalisierung des ägyptischen Baumwollsektors für die

⁵⁰⁹ ICAC (2005a).

staatlichen Unternehmen waren verheerend. Seit der Entstehungszeit der ägyptischen TBI hatten die relevanten Betriebe von den auf der Baumwolle basierenden engen Austauschbeziehungen mit dem Staat profitiert. Der Zugang zu ägyptischer Baumwolle zu subventionierten Preisen war ein entscheidender Faktor für ihre Wettbewerbsfähigkeit. Traditionell waren ihre Herstellungskapazitäten einseitig auf die Verarbeitung der ägyptischen Baumwolle ausgerichtet. Die Privatindustrie auf der anderen Seite wurde durch die Beendigung des Monopols der Regierung bezüglich der Verteilung der ägyptischen Baumwolle an die lokale TBI nun nicht mehr gegenüber dem öffentlichen Sektor benachteiligt.

Zusätzlich konnten die betroffenen Unternehmen nun erstmals in der Geschichte der ägyptischen TBI Baumwolle aus dem Ausland importieren, die billiger als die lokal gewonnene Baumwolle ist und sich darüber hinaus aufgrund ihrer Eigenschaften besser für die Herstellung bestimmter T/B-Produkte eignet. Am Fallbeispiel der Firma Delta konnte veranschaulicht werden, dass gerade exportorientierte Produzenten von Fertigartikeln von dieser Möglichkeit bereits Gebrauch machen. Allerdings wurde zudem aufgezeigt, dass die Mehrzahl der Unternehmen in der ägyptischen TBI eher textile Halbfertigprodukte als Rohmaterialien wie Baumwolle für die lokale Weiterverarbeitung einführt. Die demonstrierte fortschreitende Erschließung vorgelagerter Herstellungsschritte durch private Betriebe könnte in Zukunft dazu führen, dass die ägyptischen Baumwollimporte ansteigen.

5.3 Liberalisierung des Außenhandelsregimes

Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass weder die von der Regierung initiierte Privatisierung ihrer T/B-Unternehmen, noch die Aufgabe ihres Monopols auf den Verkauf und Handel der lokal gewonnenen Baumwolle, ausschlaggebende Faktoren für den Anstieg ägyptischer Exporte in die EU und die USA unmittelbar nach der Handelsliberalisierung repräsentierten. Dafür war auch die aufgezeigte dilatorische und inkonsequente Politik der ägyptischen Regierung verantwortlich, die dafür sorgte, dass sich die Implementierung der Reformschritte verzögerte und letztendlich unvollständig blieb. Dennoch bewirkte die Privatisierung einzelner Staatsbetriebe und die größtenteils umgesetzte Liberalisierung des Baumwollsektors – wie dargestellt werden konnte – erstmals seit der Entstehungszeit fundamentale Veränderungen bezüglich der grundlegenden Strukturen in der ägyptischen TBI.

Im folgenden Abschnitt stehen die Effekte der Liberalisierung des ägyptischen Außenhandelsregimes auf die Entwicklung der lokalen TBI im Vordergrund. Nach Angaben der Regierung

aus dem Jahre 2004 repräsentierte die Liberalisierung des Außenhandelssystems das „ultimative Ziel“ im Rahmen der von ihr seit dem Beginn der neunziger Jahre verfolgten exportorientierten Wachstumsstrategie. Gemäß der Argumentation der ägyptischen Regierung, sollen durch die Liberalisierung des Außenhandelsregimes die Exporte gesteigert, ausländische Direktinvestitionen angezogen und auf diese Weise hohe und langfristig konstante, wirtschaftliche Wachstumsraten erreicht werden. Um seinen Außenhandel zu liberalisieren, müsse Ägypten einmal seine Verpflichtungen als Mitglied der WTO erfüllen als auch Freihandelsabkommen (FHA) abschließen. Die FHA würden bestehende Handelspraktiken vereinfachen, Ägypten als attraktiven und strategischen Standort für ausländische Direktinvestitionen im Bereich der Exportwirtschaft positionieren und schließlich generell dazu beitragen, ein geschäftsförderndes Umfeld in Ägypten und im Ausland zu schaffen. Die exportorientierte Entwicklungsstrategie würde letztendlich zur Transformation der ägyptischen Volkswirtschaft zu einer offenen Marktwirtschaft führen⁵¹⁰.

5.3.1 Liberalisierung unter Aufsicht der internationalen Finanzorganisationen

Im März des Jahres 1990 wurden 76 % der gesamten ägyptischen Industrieproduktion durch Nicht-tarifäre Importhemmnisse und 12 % durch Nicht-tarifäre Exporthemmnisse geschützt⁵¹¹. Um die ägyptische Volkswirtschaft endlich dem freien internationalen Wettbewerb auszusetzen, zielten die internationalen Finanzorganisationen ab dem Jahre 1991 und auf der Grundlage des vereinbarten ERSAP auf den Abbau der Zölle und der NTHH für den Im- und Export ab. Die Forderungen der Weltbank und des IWF beantwortete der ägyptische Präsident Husni Mubarak im Mai des Jahres 1991 im Rahmen seines Dekrets Nr. 178. Die *Executive Regulations for the Administration of Imports and Exports* (ERAIE) reduzierten die Bandbreite der Importzollsätze auf 1 % bis 100 % und die von Einfuhrverboten betroffenen Warengruppen wurden auf 105 verringert. Sämtliche Exportsteuern wurden abgeschafft und die Liste der Ausfuhren, welche eine vorherige Genehmigung durch die ägyptische Regierung benötigten, auf eine einzige Warengruppe begrenzt: Garne und Stoffe aus Baumwolle oder künstlichen Fasern. Im Ergebnis verringerte die ERAIE den Anteil der ägyptischen Industrieproduktion, der durch Nicht-tarifäre Import- und Exporthemmnisse geschützt wurde, auf 26 % und 4 %. Die lokale

⁵¹⁰ Egyptian Ministry of Foreign Trade (2005), S. 6 ff. Das Ministerium für Außenhandel, wie bereits im Jahre 2001 das Wirtschaftsministerium, wurde in der Zwischenzeit in das Ministerium für Handel und Industrie eingegliedert.

⁵¹¹ WEISS (1998), S. 61.

Produktion von Bekleidung und textilen Fertigprodukten sowie von Baumwollgarnen und -stoffen blieb allerdings weiterhin zu 90 % durch bestehende NTHH geschützt.

Im Oktober des Jahres 1992 bescheinigte eine GATT-Kommission der ägyptischen Regierung, dass weiterhin zahlreiche quantitative Importschranken bestünden, es dem Zollsystem generell an Transparenz mangle und zahlreiche Zollsätze viel zu hoch seien. Die ägyptische Regierung unternahm daraufhin im Jahre 1993 einen zusätzlichen Schritt zur Liberalisierung des Außenhandels. Weitere Importverbote wurden aufgehoben und die durchschnittlichen Einfuhrzollsätze mit einer Höhe von 4 % bis 20 % dem internationalen Niveau von 7 % bis 12 % angenähert. Nach Amal Refaat verhängte die ägyptische Regierung jedoch noch im Jahre 1996 einen durchschnittlichen Zollsatz auf Importe von 28 %, während der relevante Satz zu diesem Zeitpunkt z.B. in Ostasien und Mitteleuropa lediglich 21 % und 9 % betrug⁵¹².

Die mit der Vereinbarung zur Durchführung eines ERSAP eingeleitete Umsetzung der Reformen zur Liberalisierung des Außenhandels umfasste einen längeren Zeitraum, im Rahmen dessen einzelne voneinander abgegrenzte Schritte implementiert wurden. Beispielsweise verringerte die ägyptische Regierung die maximalen Importzollsätze, welche im Jahre 1986 noch 110 % betragen, bis zum Jahr 1992 auf 100 %, dann 1993 auf 80 %, 1994 auf 70 %, 1997 auf 50 % und schließlich 1998 auf 40 %⁵¹³. Wie bereits anhand der Reformschritte zur Privatisierung der Staatsbetriebe und der Liberalisierung des Baumwollsektors demonstriert werden konnte, war auch die Neugestaltung des Außenhandelsregimes in zahlreichen Fällen dadurch charakterisiert, dass die im Rahmen eines einzelnen Reformschritts unternommene Liberalisierungsmaßnahme durch die Implementierung des darauffolgenden Schrittes praktisch wieder aufgehoben wurde. Beispielsweise folgte auf die Absenkung des Importzollsatzes für eine bestimmte Warengruppe im Rahmen der nächsten Novelle die Implementierung neuer NTHH bezüglich des Imports an Waren der relevanten Kategorie.

Hinsichtlich der Liberalisierung des ägyptischen Außenhandels mit T/B zeigte sich die Regierung nicht kompromissbereit und der Sektor blieb von einem Großteil der Reformmaßnahmen unberührt. Das Verhalten der Regierung erklärt sich primär vor dem Hintergrund der ökonomischen und sozialen Relevanz der lokalen TBI für die ägyptische Volkswirtschaft. Über ihre

⁵¹² KHEIR EL-DIN (1992), S. 215 ff. und 227. REFAAT (1999), S. 8. WEISS (1998), S. 62 und 171, gibt an, dass der ägyptische Außenhandel am Ende des Jahres 1996 immer noch durch fast 13.000 Zollkategorien reglementiert wurde.

⁵¹³ REFAAT (1999), S. 6.

essentielle Rolle als Arbeitgeber und Schlüsselsektor der lokalen Industrie hinaus, hatte sich die TBI in der Zwischenzeit zur Triebkraft der ägyptischen Exportwirtschaft entwickelt⁵¹⁴.

5.3.2 Umsetzung der Beschlüsse der Uruguay-Runde

Auch während der Verhandlungen im Rahmen der Uruguay-Runde hielt die ägyptische Regierung an ihrer protektionistischen Außenhandelspolitik bezüglich der heimischen TBI fest. Auf der Grundlage der im Jahre 1994 gemachten Beschlüsse leitete sie zwar, wie dargestellt wurde, die Liberalisierung des lokalen Baumwollsektors ein. Hinsichtlich der auf der Grundlage des ÜTB beschlossenen graduellen Handelsliberalisierungen gelang es der ägyptischen Regierung jedoch, besondere Konditionen für ihren Außenhandel mit T/B zu verhandeln. Ägypten wurde eine zeitliche Verschiebung der Aufhebung seiner bestehenden Importverbote für T/B-Produkte bis zum 1. Januar des Jahres 1998 bzw. zum 1. Januar des Jahres 2002 eingeräumt. Im Gegenzug verpflichtete sich die ägyptische Regierung zusätzlich, die bestehenden Obergrenzen der Importzollsätze für Garne, Stoffe und Bekleidung während der Laufzeit des ÜTB pro Jahr um jeweils 3 % zu reduzieren. Die Zusage hätte eine Absenkung der Zollhöchstsätze für Garnimporte von 45 % auf 15 %, für Einfuhren an Stoffen von 60 % auf 30 % und für Bekleidungsimporte von 70 % auf 40 %, während des Zeitraums zwischen den Jahren 1995 und 2005 bedeutet⁵¹⁵.

In Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen hob die ägyptische Regierung zum Jahresbeginn 1998 das Importverbot für Textilien auf. Gleichzeitig verfügte sie aber, dass Einfuhren an Textilien fortan mit einem spezifischen Zollsatz von 54 %, einer Verkaufssteuer von 10 % und einer Dienstleistungsgebühr von 1 % belegt wurden. Darüber hinaus wurden Einfuhren an Textilien nach dem 1. Januar 1998 mit einer Reihe von NTHH beschränkt. Hierzu zählten u.a. die Verpflichtung, dass der Name und das Herkunftsland des Produzenten mindestens alle 30 Meter auf dem eingeführten Stoff in arabischer Sprache gedruckt werden musste, sowie die Auflage, zu jeder Importlieferung eine umfassende technische Dokumentation u.a. hinsichtlich der Garnstärke und der verwendeten Färbemittel einzureichen⁵¹⁶.

⁵¹⁴ Ebd., S. 3. Bereits im Jahre 1984 hatte die TBI wertmäßig 26 % der ägyptischen Gesamtexporte erwirtschaftet. Lediglich die Öl- und Erdgasausfuhren hatten in jenem Jahr einen höheren Anteil zu den ägyptischen Gesamtexporten beigesteuert. Der wertmäßige Anteil der TBI an den Gesamtexporten Ägyptens blieb bis ins Jahr 1996, als er 23 % betrug, weitgehend konstant.

⁵¹⁵ GHONEIM (2005), S. 18.

⁵¹⁶ Ebd., S. 28. REFAAT (1999), S. 9.

Der für den Beginn des Jahres 2002 vereinbarten Abschaffung des Importverbots für Bekleidung kam Präsident Mubarak mit seinem Dekret Nr. 469 vom 31. Dezember 2001 zuvor. Das Dekret ersetzte auch das Importverbot für Bekleidung durch hohe spezifische Zollsätze. Die Modalität der ägyptischen Zollsätze für T/B-Produkte, welche pro Einzelstück der importierten Ware erhoben wurden, verletzte die im Rahmen der WTO vereinbarte Pflicht zur Anwendung von „ad valorem“-Zollsätzen, d.h. dass Zölle lediglich auf die Gesamtrechnung einer Importlieferung erhoben werden⁵¹⁷. Die Höhe der Zölle widersprach dem von der ägyptischen Regierung im Rahmen des ÜTB zugesicherten und weiter oben bereits erwähnten Abbauschemas für seine Zollhöchstsätze. Die ab dem 1. Januar 2002 verhängten spezifischen Importzölle waren für mehr als 1000 Kategorien an Bekleidungsartikeln gültig und übertrafen in ihrer Höhe in zahlreichen Fällen den eigentlichen Wert der relevanten Ware. Umgerechnet in einen *ad valorem*-Zollsatz betrug der spezifische Importzollsatz auf Einfuhren an Bekleidung in Ägypten nun 627 %! Zusätzlich wurden im Jahre 2002 96 % aller Bekleidungsimporte vor der Auszollung zeit- und kostenaufwändigen Qualitätskontrollen unterzogen. In der Praxis wurde mit der Einführung der spezifischen Zollsätze und neuer NTHH die Aufhebung der Importverbote nicht umgesetzt, kommentierte in diesem Zusammenhang Mohamed Kassem, der Vorstandsvorsitzende der ägyptischen Textilhandelsfirma *World Trading Company*, die Handelspolitik der ägyptischen Regierung⁵¹⁸.

5.3.3 Wechselkursfreigabe und Zolltarifreformen im Jahre 2004

Mit der Freigabe des Wechselkurses für das ägyptische Pfund (L.E.) am 28. Januar 2003, kam die Regierung einer jahrzehntealten Forderung der internationalen Finanzorganisationen und Geber nach. Vom IWF wurde die Maßnahme der ägyptischen Regierung als wichtiger entwicklungspolitischer Meilenstein gefeiert. Bereits am ersten Handelstag nach der Bekanntmachung den Wechselkurs freizugeben, verlor das ägyptische Pfund 15 % seines Wertes gegenüber dem US\$. Bis zum Jahresende 2003 büßte die ägyptische Landeswährung insgesamt 25 % ihres Wertes gegenüber dem US\$ ein⁵¹⁹.

Die Freigabe des Wechselkurses für das ägyptische Pfund und dessen anschließender Wertverlust bewirkten entscheidende Veränderungen für den Außenhandel. Bis zu diesem Zeitpunkt

⁵¹⁷ REFAAT (2003), S. 12. Das relevante WTO-Abkommen zur Zollwertbestimmung war am 1. Juli des Jahres 2001 in Kraft getreten.

⁵¹⁸ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 50. GHONEIM (2005), S. 36. MERZABAN (2004), S. 47 ff. REFAAT (2003), S. 9.

⁵¹⁹ Economist Intelligence Unit Limited (2005), S. 31 ff. ERF (2004), S. 31 ff.

hatte die Überbewertung des ägyptischen Pfundes eine wichtige Komponente der staatlichen importsubstituierenden Industrialisierungspolitik repräsentiert, da sie Exporte verteuert hatte. Die Politik der ägyptischen Regierung hatte in diesem Zusammenhang die einseitige Orientierung speziell des öffentlichen Sektors der lokalen TBI auf den Binnenmarkt gesichert. Zusätzlich war die Überbewertung des L.E. im Rahmen des von ihr kontrollierten Handels mit ägyptischer Baumwolle ein Mittel um die Einnahmen der Regierung zu erhöhen und sich auf den Exportmärkten Devisen zu beschaffen. Die durch die Freigabe des Wechselkurses zum Jahresbeginn 2003 beschleunigte Abwertung der Landeswährung bewirkte eine Verbilligung der ägyptischen Exporte und steigerte damit deren Wettbewerbsfähigkeit. Im Jahre 2003 stiegen die ägyptischen Ausfuhren an T/B mengenmäßig im Vergleich zum Vorjahr um 22 % an. Auf der anderen Seite erhöhte der Wertverlust des ägyptischen Pfundes die Kosten für Importe. Im Bereich der lokalen TBI waren davon primär die Unternehmen betroffen, deren Produktion zum Großteil auf Einfuhren angewiesen war. Im Dezember des Jahres 2004 gewann das ägyptische Pfund erstmals seit der Freigabe des Wechselkurses wieder an Wert⁵²⁰.

Im Januar des Jahres 2004 wurden die auf der Grundlage der relevanten Verordnungen aus dem Jahre 2002 in der Praxis weiterhin bestehenden Importverbote für T/B durch das Dekret Nr. 35 des ägyptischen Präsidenten aufgehoben. Mubarak gab damit dem außenpolitischen Druck der Haupthandelspartner Ägyptens nach. Die EU und die USA hatten gemäß dem WTO-internen Schlichtungsverfahren bereits um Konsultation mit der ägyptischen Regierung gebeten. Das Dekret Nr. 35, welches am 21. Januar 2004 in Kraft trat, schaffte die spezifischen Zollsätze für Importe an T/B ab und ersetzte sie durch WTO-konforme Wertzollsätze. Auch die Obergrenzen der Importzollsätze wurde durch die Verordnung auf 12 % für Garne, 22 % für Stoffe, 35 % für Heimtextilien und 40 % für Bekleidungsartikel reduziert und gingen damit sogar über die von der ägyptischen Regierung im Jahre 1994 im Rahmen der UR gemachten Zusagen hinaus. Zusätzlich schaffte das präsidiale Dekret Nr. 35 die Importzölle für Textilmaschinen und Ersatzteile und für Färbemittel ab. Schließlich wurden durch die Verordnung auch die bislang erhobenen Zölle auf Einfuhren an Baumwolle, Garnen aus Wolle oder synthetischen Fasern und für in der Produktion der lokalen TBI benötigte Hilfsstoffe aufgehoben⁵²¹.

⁵²⁰ KHEIR EL-DIN (1992), S. 237 ff. MERZABAN (2004), S. 47, gibt einen wertmäßigen Verlust des ägyptischen Pfundes als Folge der Wechselkursfreigabe bis zum Jahresende 2003 von 36 % an. OTEIFY (2004), S. 58 und 65. REFAAT (1999), S. 24. Auch wenn genaue Zahlenangaben hierzu nicht vorliegen, ist davon auszugehen, dass der im Jahre 2003 freigegebene Wechselkurs für das ägyptische Pfund einen Anstieg der Inflationsrate bewirkte und somit die Reallöhne der Mehrzahl der lokalen Arbeitskräfte in der Folgezeit zumindest nicht angestiegen sind.

⁵²¹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 50. GHONEIM (2005), S. 36. MERZABAN (2004), S. 46.

Jedoch folgte auf die Novelle abermals eine anschließende, im Hinblick auf die zuvor verordnete Liberalisierungsmaßnahme, widersprüchliche Gesetzgebung der ägyptischen Regierung. Bereits im Februar des Jahres 2004 erließ der ägyptische Handelsminister das Dekret Nr. 68, welches die Etablierung eines Registers in der *General Organisation for Export and Import Control* (GOEIC) bestimmte. Für sämtliche Exporteure, die nach Ägypten importieren wollten, war die Eintragung in das Register verbindlich. Primär für Importeure von gestrickten oder gehäkelten Bekleidungsartikeln und Heimtextilien bedeutete die obligatorische Registrierung bei der GOEIC einen Anstieg ihrer Transaktionskosten und eine Verkomplizierung ihrer Handelstätigkeit⁵²².

Im Juli des Jahres 2004 ernannte Präsident Mubarak mit Ahmed Nazif einen neuen ägyptischen Premierminister. Knapp zwei Monate im Amt, implementierte die unter Nazif neu gebildete ägyptische Regierung im September des Jahres 2004 eine umfassende Zolltarifreform. Ahmed Galal bezeichnete die Reform als signifikanteste Maßnahme zur Liberalisierung des ägyptischen Außenhandels seit dem Jahre 1991, die zudem weit über die Verpflichtungen der Regierung im Rahmen der WTO-Mitgliedschaft Ägyptens hinausging⁵²³. Die Novelle senkte den durchschnittlichen angewendeten Importzollsatz von 14,6 % auf 9,1 %. Zusätzlich zu den Zöllen auf Einfuhren erhobene Dienstleistungsgebühren und Aufschläge, welche bis dahin 1 % bis 4 % des Warenwertes betragen hatten, wurden durch die Reform abgeschafft. Die geltenden Importzollkategorien wurden von 13.000 auf 6.000 reduziert. Die Obergrenzen der Zollsätze lagen nun im Bereich von 2 % für Einfuhren an Rohmaterialien und 40 % für Importe an Fertigprodukten. Somit wurden primär die Zollsätze für Einfuhren an Rohstoffen und *Inputs* gesenkt, die danach in der lokalen industriellen Produktion verwendet wurden, während hinsichtlich der Importzölle für Fertigprodukte ein gewisser Grad an Protektionismus aufrechterhalten wurde. Es scheint offensichtlich, dass die neue ägyptische Regierung mit der Maßnahme darauf abzielte, der durch die Abwertung des ägyptischen Pfundes als Folge des freigegebenen Wechselkurses bewirkten Verteuerung von Importen entgegen zu steuern. Generell war die Verteilung der auf der Grundlage der Zolltarifreform implementierten Liberalisierungsmaßnahmen

⁵²² American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 51. GHONEIM (2005), S. 28. Das Dekret Nr. 68 wurde erst im Oktober des Jahres 2005 durch den Minister für Industrie und Handel aufgehoben.

⁵²³ GALAL (2005).

bezüglich einzelner Wirtschaftsbereiche stark differenziert. Neben der Schuh- und Automobilproduktion blieb die lokale Bekleidungsherstellung der am stärksten nach Außen geschützte ägyptische Industriesektor überhaupt⁵²⁴.

Seit ihrer Entstehungszeit war die ägyptische TBI der zentrale Bestandteil der von der Regierung verfolgten importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie. Mit Ausnahme einer kurzen Phase während der 70er Jahre unter dem Regime der Infitah-Politik, war die lokale TBI der am stärksten nach Außen protektionierte Industriesektor Ägyptens. Auch wenn die TBI bereits unter Nasser entscheidende Anteile an den ägyptischen Gesamtexporten erzielen konnte, blieb der Sektor primär stets auf den heimischen Binnenmarkt ausgerichtet. Das Außenhandelsregime der ägyptischen Regierung war darauf zugeschnitten, dort die Absätze der lokalen TBI zu garantieren und damit in erster Linie zur Erreichung ihrer in diesem Zusammenhang verfolgten sozialpolitischen Ziele beizutragen. In diesem Zusammenhang spielte der öffentliche Sektor in der ägyptischen TBI eine entscheidende Rolle.

Vor dem Hintergrund eines Staatsbankrotts und dem ausgeübten außenpolitischen Druck ihrer Geber- und Partnerländer, die gleichzeitig Anreize zur Schuldenreduzierung anboten, leitete die ägyptische Regierung zum Beginn der neunziger Jahre die Liberalisierung des Außenhandelsregimes ein. Im Rahmen ihrer proklamierten exportorientierten Wachstumsstrategie zielte sie darauf ab, den traditionell hohen Außenhandelsschutz für die lokale TBI aufzuheben. Gleichzeitig sollten dabei jedoch möglichst geringe soziale Kosten entstehen und die Exportfähigkeit des Sektors gestärkt werden. Die simultane Verfolgung der genannten Ziele erklärt die aufgezeigte inkonsequente und widersprüchliche Politik der ägyptischen Regierung während des Reformprozesses. Da sie gemäß den Beschlüssen der UR, die lokale TBI nicht mehr mit extrem hohen Importzöllen schützen konnte, beschränkte die ägyptische Regierung Importe an T/B fortan primär auf der Grundlage neu verhängter NTHH z.B. in Form von Kennzeichnungspflichten etc.⁵²⁵.

Es müssen berechtigte Zweifel daran geltend gemacht werden, dass die Regierung seit dem Beginn der neunziger Jahre kontinuierlich und konsequent eine exportorientierte Handelspolitik verfolgte, wie sie es selbst im Jahre 2004 rückblickend darstellte. Das Verhalten der ägyptischen Regierung in diesem Zusammenhang erinnert eher an die demonstrierte dilatorische

⁵²⁴ Economist Intelligence Unit Limited (2005), S. 33. GALAL (2005). GHONEIM (2005), S. 37.

⁵²⁵ GHONEIM (2005), S. 38.

Handelspolitik der EU und der USA bei der Umsetzung des ÜTB, die zu einer abrupten Liberalisierung des globalen Handels mit T/B im Jahre 2005 führte. Der genaue Zeitpunkt für die Abkehr der Regierung von ihrer importsubstituierenden Entwicklungsstrategie ist schwer zu bestimmen. Die Freigabe des Wechselkurses für das ägyptische Pfund im Jahre 2003 war jedoch ein in diesem Zusammenhang epochaler Schritt. Schließlich weist die Ernennung Ahmed Nazifs zum Premierminister und die Besetzung von Schlüsselministerien mit als wirtschaftsliberal geltenden Regierungsvertretern im Juli des Jahres 2004 sowie die von der neuen Regierung umgehend implementierten Zolltarifreform auf einen vollzogenen Strategiewechsel hin⁵²⁶.

Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung konnten bis hierhin die jungen, relativ großen, privaten, auf die Herstellung von Bekleidung, Teppichen und Heimtextilien für den Export spezialisierten Unternehmen als Garanten für den Erfolg der ägyptischen TBI im Jahre 2005 identifiziert werden. Es besteht offensichtlich ein direkter Zusammenhang zwischen dem zu Beginn der neunziger Jahre durch die ägyptische Regierung eingeleiteten Reformprozess und der gleichzeitig einsetzenden Welle von privaten Unternehmensneugründungen in der lokalen TBI. Wie demonstriert wurde, waren die neuen Betriebe für die erreichte enorme Steigerung der ägyptischen Bekleidungsexporte in den folgenden 15 Jahren verantwortlich. Hinsichtlich des wirtschaftlichen Reformprozesses trugen dazu jedoch weder die Privatisierungskampagne noch die Liberalisierung des Baumwollsektors entscheidend bei. Ermöglicht wurde die Erfolgsgeschichte der privaten Exporteure von fertigen T/B-Produkten durch den Kurswechsel der ägyptischen Regierung bezüglich ihrer Außenhandelspolitik.

Zunächst einmal beendeten die bis hierhin dargestellten Reformen zur Liberalisierung des ägyptischen Außenhandelsregimes die Privilegierung der primär binnenmarktorientierten Staatsunternehmen im Im- und Exportgeschäft. Fortan förderte die ägyptische Regierung mit ihrer Politik direkt die großen exportorientierten privaten Produzenten in der lokalen TBI. Die Mehrzahl der relevanten Betriebe stellt fertige Textilartikel aus importierten Produkten her. Wie in Kapitel V aufgezeigt werden konnte, ging die seit Beginn der neunziger Jahre zu beobachtende Steigerung der ägyptischen Bekleidungsexporte mit dem Anstieg der Einfuhren von Textilien nach Ägypten einher. In diesem Zusammenhang waren bereits die Aufhebungen der Importverbote für Baumwolle im Jahre 1994 und für Textilien im Jahre 1998 entscheidend.

Mit der Freigabe des Wechselkurses für das ägyptische Pfund im Jahre 2003 verbilligten sich die Ausfuhren der betroffenen Unternehmen und stärkten somit die Wettbewerbsfähigkeit ihrer

⁵²⁶ Economist Intelligence Unit Limited (2005), S. 33.

Produkte auf dem Weltmarkt. Die Zolltarifreformen des Jahres 2004 wiederum trugen komplementär entscheidend zur Senkung der Kosten der von den privaten Exporteuren eingeführten Produkte bei. Der Import von Textilmaschinen, natürlichen und künstlichen Rohmaterialien sowie für Hilfsmittel wie Chemikalien, war fortan von jeglichen Zöllen befreit. Die Importzölle für textile Halbfertigprodukte wie Garne und Stoffe, den hauptsächlich von den privaten Exporteuren eingeführten Waren, wurden auf ein historisch niedriges Niveau gesenkt. Die vollzogene Öffnung des ägyptischen Binnenmarkts für die relevanten *Inputs* erklärt die erzielten Exportsteigerungen der lokalen Produzenten von textilen Fertigprodukten.

Wie demonstriert werden konnte, erobern sich private Unternehmen zudem fortschreitend die vorgelagerten Herstellungsschritte der ägyptischen TBI. Der durch die Aufhebung der Importverbote ermöglichte und durch die Absenkung der relevanten Einfuhrzolltarife geförderte Import von textilen Rohstoffen, Maschinen und Hilfsstoffen hat offensichtlich zu der Entwicklung beigetragen. Zur Identifizierung zusätzlicher für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Jahre 2005 ausschlaggebender Faktoren, werden im folgenden Abschnitt die Effekte der von Ägypten unmittelbar vor der Aufhebung des Quotensystems mit seinen wichtigsten Partnern geschlossenen Freihandelsabkommen untersucht.

5.3.4 Abschluss von Freihandelsabkommen

Zusätzlich zu den implementierten Schritten zur Öffnung des ägyptischen Binnenmarkts für Importe gemäß den WTO-Richtlinien und der aktiven Exportförderpolitik bestand die zweite Komponente der offiziellen Strategie der ägyptischen Regierung zur Liberalisierung des ägyptischen Außenhandelssystems im Abschluss von FHA. Dem nachgewiesenen allgemeinen Trend in der globalen TBI Trend folgend, ging die ägyptische Regierung seit Mitte der neunziger Jahre zahlreiche regionale Handelsabkommen (RHA) und Vereinbarungen zur Errichtung von Freihandelszonen (FHZ) ein. Hinsichtlich der Abkommen sind die auf ihrer Grundlage vereinbarten Herkunftsregeln (RoO) entscheidend. Die ausgehandelten RoO legen genau fest, welche Handelswaren von den im Rahmen der Abkommen eingeräumten Präferenzen bezüglich des Zugangs zu den Märkten der Signatarstaaten profitieren können. Aufgrund der generellen Vielstufigkeit des Herstellungsprozesses sowie der aufgezeigten internationalen Fragmentierung der Herstellungskette sind die vereinbarten RoO insbesondere für den Handel mit T/B von entscheidender Bedeutung⁵²⁷.

⁵²⁷ AUDET (2004), S. 13.

Bereits seit den frühen neunziger Jahren unterhielt Ägypten präferentielle Handelsabkommen mit dem Libanon, Marokko, Tunesien, Syrien, Jordanien, Libyen und dem Irak. In diesem Zusammenhang gestatteten beispielsweise Syrien und Libyen ägyptischen Exporten an Textilien zollfreien Zugang zu ihren Märkten, während z.B. der Libanon und Tunesien ägyptische Exporte an T/B weiterhin mit Zöllen beschränkten. Die von der ägyptischen Regierung während der neunziger Jahre eingegangenen bilateralen Handelsabkommen mit zahlreichen arabischen Ländern repräsentierten wichtige Schritte zur Errichtung einer gesamtarabischen FHZ, der *Greater Arab Free Trade Area* (GAFTA). Im Jahre 1997 unterzeichnete die ägyptische Regierung mit den anderen Mitgliedsstaaten der Arabischen Liga (AL) das entsprechende Vertragswerk. Am 1. Januar des Jahres 1998 trat die Konvention zur Errichtung der GAFTA in Kraft. Das Abkommen sah die vollständige Abschaffung aller tarifären und Nicht-tarifären Handelshemmnisse zwischen den Signatarstaaten und damit die Errichtung einer panarabischen FHZ nach einer Übergangszeit von zehn Jahren vor. Während der Übergangsphase sollten die bestehenden Zölle pro Jahr um 10 % reduziert werden. Bereits im Januar des Jahres 2004 waren sämtliche der für ägyptische Exporte in den Signatarstaaten der GAFTA bestehenden tarifären Importbeschränkungen um 80 % reduziert worden. Im selben Jahr beschlossen die Mitgliedsstaaten der GAFTA-Konvention die Errichtung der gemeinsamen FHZ zeitlich vorzuziehen. Somit gelangten ägyptische Exporte bereits ab dem 1. Januar 2005 zollfrei auf die relevanten arabischen Märkte. Die vereinbarten RoO legten fest, dass ein Produkt als in der GAFTA hergestellt gilt und damit zollfreien Zugang zu ihren Märkten hat, wenn mindestens 40 % des Produktwertes in einem Mitgliedsstaat erwirtschaftet wurde.

Im Juni des Jahres 1998 trat Ägypten dem *Common Market for East and South Africa* (COMESA) bei. Die COMESA-Konvention sah die Errichtung einer FHZ bis zum Jahre 2000 und die Etablierung einer Zollunion bis zum Jahre 2004 zwischen den 19 Mitgliedsstaaten vor. Die Nachbarländer Ägyptens, der Sudan und Libyen sind Signatarstaaten. Die vereinbarten RoO legten fest, dass ein Produkt als im COMESA hergestellt gilt und damit zollfreien Zugang zu ihren Märkten hat, wenn mindestens 45 % des Produktwerts in einem Mitgliedsstaat erwirtschaftet wurden. Im COMESA waren im Jahre 2002 der Sudan und Kenia die mit Abstand wichtigsten Handelspartner Ägyptens. Von den ägyptischen Gesamtexporten in Länder des COMESA erreichten sie 53 % und 22 %. Im Rahmen seines gesamten Außenhandels ist der Warenaustausch Ägyptens mit den Mitgliedsstaaten des COMESA allerdings zu vernachlässigen. Im Jahre 1996 repräsentierte der Handel mit COMESA-Mitgliedsländern wertmäßig lediglich 0,1 % der ägyptischen Gesamteinfuhren und 0,8 % seiner Gesamtexporte. Im Zeitraum

zwischen den Jahren 1997 und 2001 machten die Einfuhren Ägyptens aus COMESA-Mitgliedsländern immer noch nur 1,2 % seiner Gesamtimporte aus. Im Jahre 2004 exportierte Ägypten in nur vier der inzwischen 20 Mitgliedsstaaten des COMESA überhaupt T/B⁵²⁸.

Am 25. Februar 2004 unterzeichneten Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien die sog. Agadir-Konvention. Das gemeinsame FHA war von ägyptischer Seite durch die Errichtung von bilateralen FHZ mit Jordanien im Jahre 1996, mit Tunesien 1997 und mit Marokko 1998 vorbereitet worden. Das Agadir-Abkommen sah die Etablierung einer gemeinsamen FHZ zwischen den Signatarstaaten bis zum 1. Januar 2006 vor. Das mit der Etablierung der FHZ verfolgte primäre Ziel bestand in Verbindung mit den bilateralen Assoziierungsabkommen (AA), welche alle vier Signatarstaaten mit der EU eingegangen waren. Die Mitgliedsstaaten der Agadir-Konvention zielten durch die Bildung einer FHZ darauf ab, die in den bilateralen AA mit der EU festgelegten RoO im Sinne einer diagonalen Kumulation gemeinsam zu nutzen. Danach würde ein Produkt, welches während des Herstellungsprozesses mehrere „Agadir“-Länder durchläuft und dabei verschiedene Verarbeitungsstufen erfährt, stets konform mit den festgelegten RoO produziert und könnte somit zollfrei in die EU exportiert werden.

Gerade die lokale TBI in den Mitgliedstaaten hätte von der verstärkten regionalen Integration enorm profitieren können. Jordanien, Marokko und Tunesien hätten hinsichtlich der Bedienung des EU-Markts beispielsweise auf ägyptische Baumwolle und Textilien zurückgreifen können, da sie selbst weder über textile Rohstoffe noch über eine diversifizierte, lokale TI verfügen. Allerdings unterscheiden sich die im Rahmen der AA festgelegten RoO im Falle Ägyptens von denen, welche die EU mit den Maghreb-Ländern vereinbart hat. Zudem räumte die EU lediglich Ländern die Möglichkeit zur diagonalen Kumulation ein, die ein bilaterales AA mit der EU unterhalten, zusätzlich untereinander FHZ errichtet haben und darüberhinaus die selben RoO bei Importen wie die EU anwenden. Während des Zeitraums unmittelbar vor der Liberalisierung des globalen Handels mit T/B wendete jedoch lediglich Jordanien dieselben RoO wie die EU an. In der Praxis bestand für die Signatarstaaten der Agadir-Konvention die Möglichkeit zur diagonalen Kumulation im Handelsaustausch mit der EU daher nicht. Wie in Kapitel IV dargestellt wurde, war die TBI des Europa-Mittelmeer-Raums vor der Abschaffung des Quotensystems primär durch von europäischen SCM orchestrierte OPP-Strukturen charakterisiert.

⁵²⁸ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 71 ff. ERF (2004), S. 87. REFAAT (1999), S. 21. REFAAT (2003), S. 15.

Doch nicht nur die in den mit der EU geschlossenen bilateralen AA vereinbarten RoO erschweren eine Intensivierung des Handelsaustauschs und der industriellen Arbeitsteilung zwischen den Agadir-Staaten. Die Exporte Ägyptens, Jordaniens, Marokkos und Tunesiens sind in geringem Maße diversifiziert, insbesondere was die Ausfuhren an T/B und die Belieferung des EU-Marktes betrifft. Die hauptsächlich in die EU exportierten Produktkategorien an T/B sind in sämtlichen Agadir-Mitgliedstaaten nahezu die gleichen. Eine stärkere regionale Integration bzw. die tatsächliche Etablierung einer FHZ zwischen den Agadir-Partnerländern wurde in der Praxis somit durch ihr Konkurrenzverhältnis bezüglich der auf die EU ausgerichteten Exportwirtschaft erschwert⁵²⁹.

Zusätzlich zu den seit Mitte der neunziger Jahre mit arabischen und afrikanischen Staaten im Sinne einer verstärkten regionalen Integration geschlossenen Handelsabkommen, wie der GAFTA, dem COMESA und der Agadir-Konvention, verhandelte die ägyptische Regierung im Jahre 2004 den Beitritt Ägyptens zur *European Free Trade Area* (EFTA) und zur *Economic and Monetary Union of West African Countries* (EMUWA) sowie über die Errichtung von bilateralen FHZ mit der Türkei, Südafrika, Nigeria, Indien, Sri Lanka, Australien und Japan⁵³⁰. Die Vielzahl der Handelsabkommen und Vertragspartner sollte nicht über die generell starke Fokussierung des ägyptischen Außenhandels auf den Austausch mit der EU und den USA, insbesondere im Bereich der TBI, hinwegtäuschen. Sämtliche bis hierhin aufgeführten RHA und Vereinbarungen zur Errichtung von FHZ sind hinsichtlich ihrer Bedeutung für den ägyptischen Außenhandel mit T/B im Vergleich zu den von der ägyptischen Regierung in diesem Zusammenhang mit der EU und den USA geschlossenen Konventionen zu vernachlässigen. Auch im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB wurde die Relevanz der vereinbarten Zugangsbedingungen auf die Märkte der EU und der USA für die insgesamt Erfolgsaussichten eines Akteurs im liberalisierten Welthandelssystem für T/B hervorgehoben⁵³¹.

Aufgrund der dominanten Rolle der Länder im Rahmen des globalen Handels für T/B oder ihrer Relevanz als Partner im Rahmen der Außenhandelsbeziehungen der ägyptischen TBI könnten Abkommen mit der Türkei, Indien und Japan dabei eine Ausnahme bilden. Allerdings befanden sich die relevanten Abkommen zum Zeitpunkt der vorliegenden Untersuchung noch in der Verhandlungsphase.

⁵²⁹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 73. ERF (2004), S. 87. EVANS (2006), S. 132.

⁵³⁰ ERF (2004), S. 87.

⁵³¹ AUDET (2004), S. 13, 157 und 168. GRUMIAU (2004), S. 12. ILO (2005) S. 34.

Die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im liberalisierten Welthandelssystem wurde in Kapitel VII anhand der erreichten Exportsteigerungen auf dem EU- und dem US-Markt nachgewiesen. Die Absatzmärkte sind die für ägyptische Exporte an T/B primären Destinationen. Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung der vorliegenden Arbeit repräsentieren die Verträge, welche die ägyptische Regierung vor dem Auslaufen des ÜTB mit der EU und den USA geschlossen hat, sowie die darin vereinbarten Regelungen bezüglich des Handels mit T/B daher die entscheidenden FHA. Vor dem Hintergrund werden sie im Rahmen eines einzelnen Abschnitts analysiert. Dabei werden wiederum die Ergebnisse der in Kapitel VII durchgeführten produktspezifischen Betrachtung der Exporte im Jahre 2005 miteinbezogen.

5.4 Freihandelsabkommen mit der EU und den USA

5.4.1 *Qualifying Industrial Zones (QIZ)* – zollfreier Zugang zum US-Markt

Wie bereits dargestellt werden konnte, war die ägyptische TBI nach dem 1. Januar 2005 in der Lage, ihre Gesamtexporte an T/B zu steigern. Die geringen wertmäßigen Absatzverluste ägyptischer Exporteure auf dem EU-Markt wurden durch substanzielle Gewinne auf dem US-Markt mehr als kompensiert. Der Gesamterfolg wurde in zahlreichen, kurz nach der Liberalisierung des globalen Handelssystems erstellten Analysen zur Situation der ägyptischen TBI, primär auf die Unterzeichnung des Protokolls zur Einrichtung sog. *Qualifying Industrial Zones (QIZ)* durch die Regierungen Ägyptens, Israels und der USA am 14. Dezember 2004, also lediglich etwa zwei Wochen vor dem Auslaufen des ÜTB, zurückgeführt. Das Abkommen zur Etablierung von QIZ in Ägypten trat am 1. Februar 2005 in Kraft⁵³².

Im Jahre 1996 verabschiedete der US-amerikanische Kongress eine Änderung des im Jahre 1985 geschlossenen amerikanisch-israelischen FHA. Das Gesetz Nr. 6955 berechtigte fortan, auch in Zusammenarbeit mit Israel gefertigte industrielle Produkte aus der Westbank und dem Gaza-Streifen und zudem aus ausgewiesenen Sonderwirtschaftszonen, eben den QIZ, für den privilegierten Zugang zum US-Markt. Das Konzept der QIZ war Bestandteil der langfristigen Strategie der US-Regierung, die politische Annäherung zwischen Israel und seinen arabischen Nachbarstaaten durch eine verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit voranzutreiben⁵³³. Jordanien unterzeichnete im Jahre 1999 ein Handelsprotokoll zur Etablierung von QIZ mit Israel und den USA. Auf der Grundlage des QIZ-Abkommens konnte Jordanien seine Bekleidungsexporte

⁵³² GHONEIM (2005), S. 38. ILO (2005), S. 28. World Bank (2006), S. 11.

⁵³³ YADAV (2007), S. 76.

in die USA im Zeitraum zwischen den Jahren 1999 und 2004 von 2,4 Mio. US\$ auf 920 Mio. US\$ steigern⁵³⁴.

Das explosionsartige Wachstum der jordanischen Bekleidungsexporte nach der Etablierung der QIZ, war ein wichtiger Bestandteil für die Motivation der ägyptischen Regierung ein solches Abkommen mit Israel und den USA einzugehen. Der entscheidende Beweggrund der ägyptischen Regierung zur Unterzeichnung des Abkommens war jedoch die zum Jahresende 2004 zeitlich unmittelbar bevorstehende Abschaffung des Quotensystems für den globalen Handel mit T/B. Das MTI gab im Jahre 2006 rückblickend an, dass durch den somit verschärften Wettbewerb um Anteile auf den weltweit wichtigsten Absatzmärkten bis zu 150.000 Arbeitsplätze in der lokalen TBI gefährdet gewesen seien⁵³⁵.

Gleichzeitig versprach sich die ägyptische Regierung von dem QIZ-Abkommen Investitionen in die heimische Wirtschaft von 2 Mrd. US\$ sowie die Schaffung von 150.000 bis 250.000 neuen Arbeitsplätzen allein im Verlauf der folgenden zwei Jahre und wiederum primär in der TBI⁵³⁶. Wie bereits dargestellt wurde, postulierte die Mehrzahl der einschlägigen Prognosen zu den Auswirkungen des ÜTB zudem, dass die Bedingungen des Zugangs zu den weltweit wichtigsten Absatzmärkten entscheidende Wettbewerbsfaktoren im Rahmen eines liberalisierten Welthandelssystems repräsentieren würden. Hinsichtlich des Zugangs zum US-Markt geriet die ägyptische Regierung zusätzlich dadurch unter Druck, dass die regionalen Konkurrenten im Bereich der TBI, Jordanien und Marokko, im Jahre 2001 und 2004 FHA mit den USA vereinbart hatten⁵³⁷.

Prominente ägyptische Unternehmer drängten die Regierung zur Unterzeichnung des QIZ-Abkommens mit Israel und den USA. Im März 2004 beschrieb Wael Olama, der Geschäftsführer der Firma *Perfect Trading*, einer Tochtergesellschaft der Hongkonger *Li & Fung Group*, die Frage zur Etablierung von QIZ in Ägypten als eine „*life or death situation*“ für die lokale TBI⁵³⁸. In der Tat war die Aufnahme von Verhandlungen zwischen den Regierungen Ägyptens und Israel zur Etablierung von QIZ auf ägyptischer Seite auf die Initiative privater Unternehmer der TBI zurückgegangen. Auf der anderen Seite blieb das angestrebte Wirtschaftsabkommen mit

⁵³⁴ REFAAT (2006), S. 7.

⁵³⁵ Egyptian Ministry of Trade and Industry (2006a).

⁵³⁶ MAGDER (2005), S. 29.

⁵³⁷ ERF (2004), S. 87. Seit Jahren versucht die ägyptische Regierung den Abschluss eines FHA mit den USA zu erreichen. Im Jahre 1999 vereinbarten Ägypten und die USA ein *Trade and Investment Framework Agreement* (TIFA). REFAAT (2006), S. 6.

⁵³⁸ MERZABAN (2004), S. 50.

Israel in Ägypten ein äußerst sensibles innenpolitisches Thema. Für zahlreiche Unternehmer kam die Nutzung des Konzepts der QIZ aufgrund der bedingten Zusammenarbeit mit israelischen Partnern aus politischen Gründen nicht in Frage⁵³⁹.

Bei den QIZ handelt es sich um ausgewiesene, geographisch begrenzte Territorien in Ägypten, die von der ägyptischen Regierung ausgewählt und von der US-amerikanischen Regierung bestätigt werden. Wie in Abbildung 9 dargestellt, wurden im Dezember 2004 die Gouvernements Alexandria inkl. des Industriegebiets Borg al-Arab (*Alexandria Region*) und *Port Said* in das QIZ-Abkommen integriert. Aus dem Großraum Kairo/Giza kamen die Industrievorstädte *10th of Ramadan*, *Badr*, *6th of October* und *15th of May City* inkl. des Gebiets *South Giza* als auch die Stadtviertel *Shubra el-Kheima* und *Nasr City* hinzu. Sämtliche QIZ außer der Hafenstadt *Port Said* lagen somit in oder der Umgebung von Alexandria und Kairo, den beiden größten städtischen Agglomerationen des Landes.

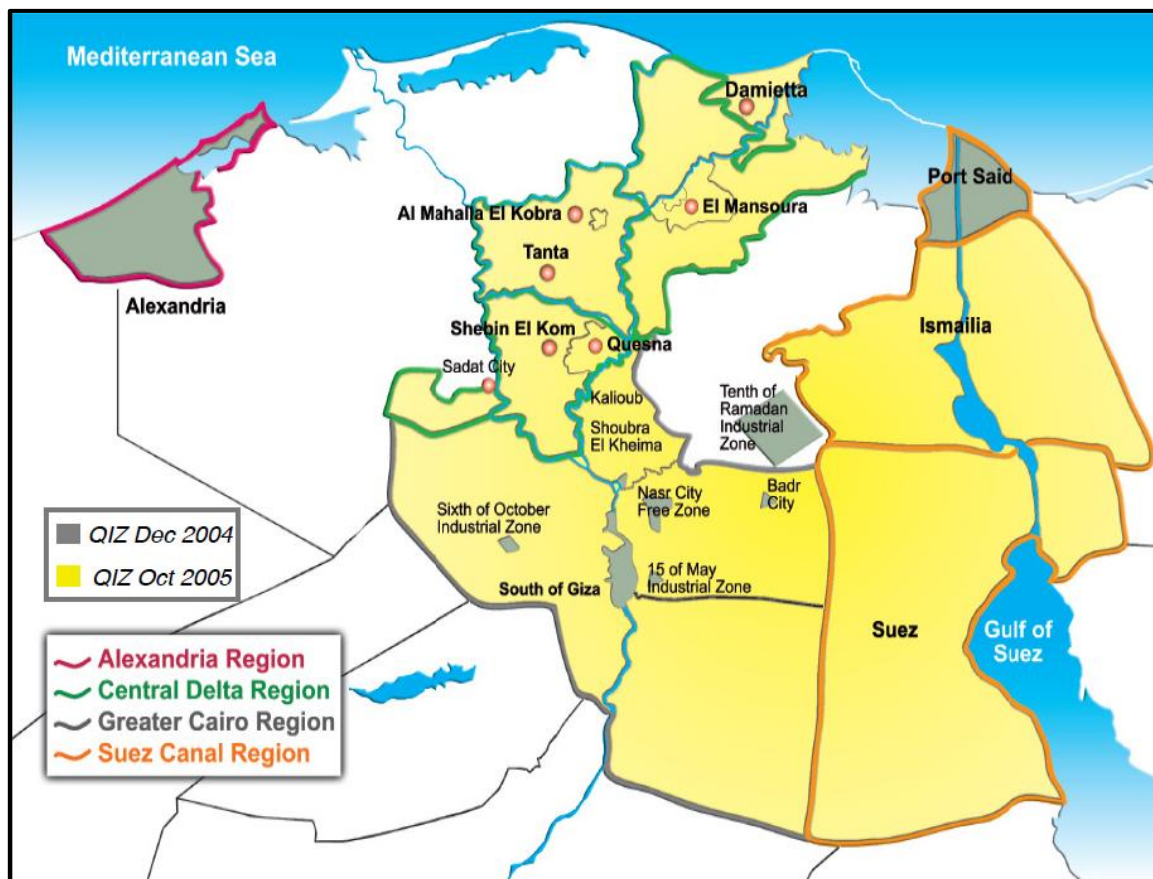


Abb. 9: QIZ-Territorien in Ägypten im Dez. 2004 und Okt. 2005 (Eigener Entwurf nach SALLINGER 2008: 4)

⁵³⁹ Ebd., S. 51. YADAV (2007), S. 75.

Die Auswahlkriterien für die genannten Zonen basierten auf den Exportstatistiken des Jahres 2003, dem Exportpotenzial der dort ansässigen Unternehmen sowie der Anzahl der Gesamtbeschäftigten in den relevanten Regionen⁵⁴⁰.

Der geographische Standort der Unternehmen in Ägypten bildete also die wichtigste Voraussetzung, um im Rahmen des QIZ-Abkommens zoll- und quotenfrei in die USA exportieren zu können. Zusätzlich waren die Unternehmen verpflichtet, ganz bestimmte RoO bezüglich der Herstellung ihrer Produkte einzuhalten. Wertmäßig mussten mindestens 35 % der betroffenen Ware am lokalen Standort produziert werden. Zu dem lokalen Anteil des Warenwertes mussten der ägyptische Produzent und sein israelischer Partner jeweils mindestens ein Drittel, d.h. 11,7 %, beisteuern. Der verbliebene, als „lokal“ festgelegte Anteil am Gesamtwert einer Ware, konnte dann wahlweise aus ägyptischer, israelischer, US-amerikanischer oder palästinensischer Produktion stammen. Der erforderliche israelische Anteil am Gesamtwert der in Ägypten produzierten Waren bildete jedoch das entscheidende Merkmal der speziellen Herkunftsregeln der QIZ. Dabei war der israelische Anteil lediglich in seiner wertmäßigen Höhe, nicht aber in seiner Art spezifiziert worden. Im ersten Quartal des Jahres 2006 waren nahezu die Hälfte aller aus Israel unter dem Regime der QIZ bezogenen *Inputs* Stoffe, jeweils 15 % machten Chemikalien, 6 % Reissverschlüsse, 6 % Garne und weitere 6 % Verpackungsmaterialien aus⁵⁴¹. Um sich für die QIZ-Regelung zu qualifizieren, waren die in den ausgewiesenen QIZ gelegenen ägyptischen Unternehmen verpflichtet, sich in der zuständigen Abteilung des MTI registrieren zu lassen und eine Genehmigung einzuholen. Die Unternehmen hatten dann die Möglichkeit, sämtliche im Rahmen eines Jahres produzierten Waren zoll- und quotenfrei in die USA zu exportieren. Vom MTI wurde fortan die Einhaltung der QIZ-Qualifizierungsregeln alle drei Monate vor Ort im Unternehmen kontrolliert⁵⁴².

Bis zum Februar des Jahres 2005 erteilte das MTI insgesamt 397 Unternehmen die Genehmigung zur Teilnahme am QIZ-Programm. Von den 397 Unternehmen produzierten 222 (jeweils 111) in Alexandria und der Industriestadt *10th of Ramadan City* unweit von Kairo. 68 weitere Betriebe lagen in Kairo im Stadtviertel Shubra al-Kheima. Wie die Abbildung 10 veranschaulicht, handelte es sich bei mehr als 80 % der vom MTI in das QIZ-Programm aufgenommenen Firmen um Produzenten von T/B. Die verbliebenen 20 % der Betriebe verteilten sich auf neun

⁵⁴⁰ REFAAT (2006), S. 16.

⁵⁴¹ REFAAT (2006), S. 16.

⁵⁴² GHONEIM (2005), S. 39. REFAAT (2006), S. 8.

weitere Industriesektoren⁵⁴³. Hinsichtlich der für das QIZ-Programm qualifizierten T/B-Unternehmen, handelte es sich in der Mehrheit um Hersteller von fertigen Bekleidungsartikeln⁵⁴⁴.

Auch wenn das Konzept der QIZ nicht auf einen speziellen Industriesektor zugeschnitten war, hatte sich die ägyptische Regierung bereits mit der Auswahl der Zonen auf die lokale BI konzentriert. Die Zentren der zum Großteil immer noch in staatlichem Besitz befindlichen baumwollverarbeitenden Textilkomplexe in der Nildeltaregion, allen voran die Stadt Mahalla, wurden zunächst nicht in das QIZ-Programm aufgenommen. Im Hinblick auf die bevorstehende globale Handelsliberalisierung zielte die ägyptische Regierung mit ihrer Auswahl der QIZ somit primär darauf ab, die im Aufschwung befindliche junge, private und exportorientierte BI zu fördern.

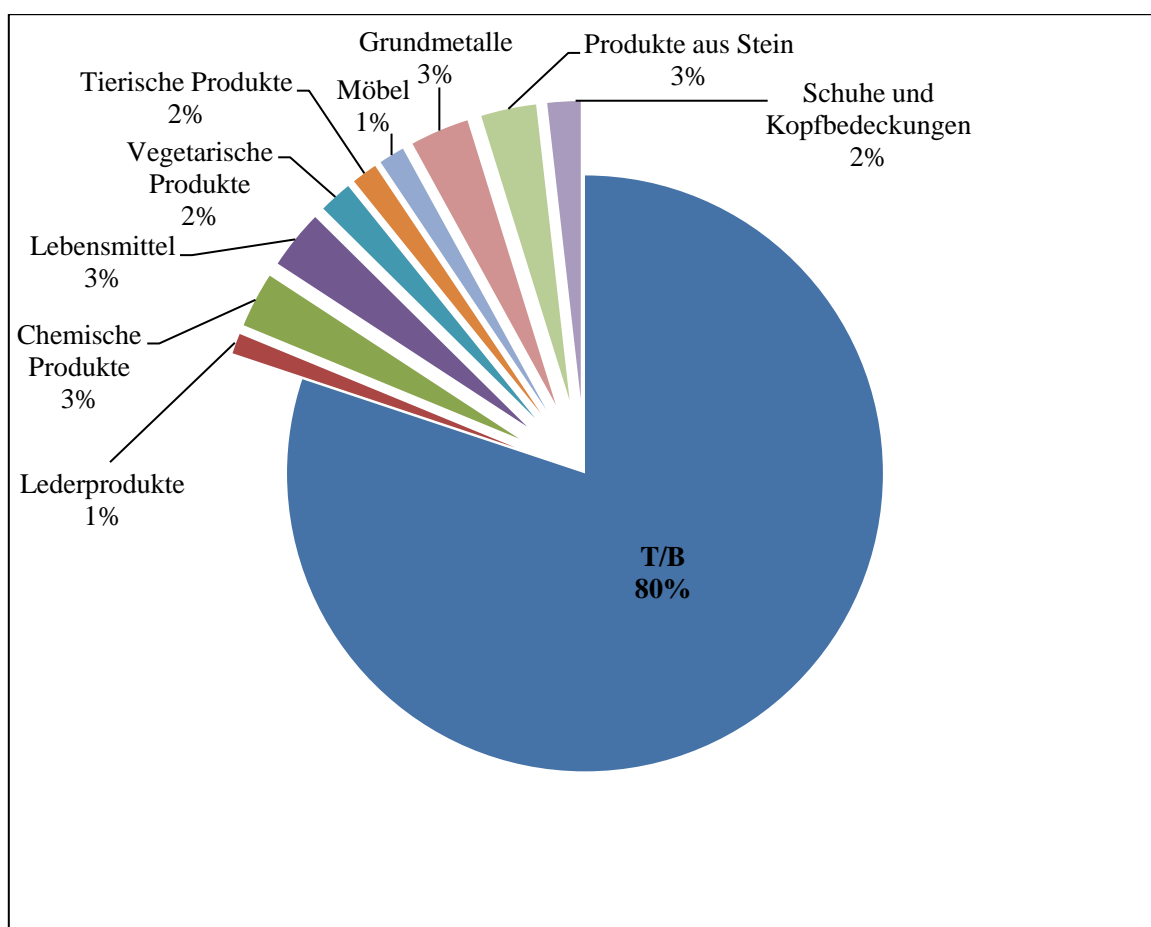


Abb. 10: Verteilung der 397 ägyptischen QIZ-Firmen im Feb. 2005 anhand Produkthauptkategorien der HS-Klassifikation (Egyptian Ministry of Trade and Industry, 2006b)⁵⁴⁵

⁵⁴³ Egyptian Ministry of Trade and Industry (2006b).

⁵⁴⁴ REFAAT (2006), S. 11. Auch nach der Etablierung weiterer QIZ im Oktober 2015 und der Registrierung zusätzlicher Unternehmen repräsentierten Bekleidungshersteller bis Okt. 2006 weiterhin den größten Anteil der für das Programm qualifizierten ägyptischen Unternehmen. Vgl. dazu Gherzi Egypt (2007), S. 20.

⁵⁴⁵ Laut Ministerium waren bei der relevanten Umfrage mehrere Antworten pro Unternehmen hinsichtlich der hergestellten Produkte möglich.

Auffällig war darüber hinaus, dass 60 % der im Februar des Jahres 2005 insgesamt 397 qualifizierten Unternehmen zu diesem Zeitpunkt überhaupt noch nicht im Exportgeschäft in die USA tätig waren⁵⁴⁶.

In diesem Zusammenhang manifestierte sich ein grundlegender Unterschied hinsichtlich der in den QIZ produzierenden Unternehmen zwischen Jordanien und Ägypten. In Jordanien kam es nach dem Inkrafttreten des QIZ-Abkommens mit Israel und den USA in den ausgewiesenen Zonen zu zahlreichen Unternehmensneugründungen. Die Mehrzahl der Betriebsgründungen basierte auf ausländischen Direktinvestitionen. Allen voran nutzten chinesische Produzenten von fertigen Bekleidungsartikeln die jordanischen QIZ, um sich einen privilegierten Zugang zum US-Markt zu verschaffen. Zusätzlich waren Investoren aus den USA, Pakistan, Indien und der Türkei in den jordanischen QIZ aktiv. In Ägypten wurden im Frühjahr 2005 Unternehmen in die neu geschaffenen QIZ integriert, welche bereits zuvor am gleichen Standort produziert, aber eben in der Mehrzahl bislang nie in die USA exportiert hatten⁵⁴⁷.

Nach der Etablierung der ersten QIZ im Februar des Jahres 2005 verfolgte die ägyptische Regierung im Rahmen der laufenden Verhandlungen mit den USA und Israel stets zwei Ziele: Einmal forderte sie die Integration zusätzlicher geographischer Gebiete in das QIZ-Abkommen und zweitens die Verringerung des festgelegten israelischen wertmäßigen Gehalts in den Exportprodukten. Am 1. Oktober 2005 wurden zusätzliche Gebiete in das ägyptische QIZ-Programm integriert, die insgesamt 4500 Betriebe mit 350.000 Arbeitskräften umfassten⁵⁴⁸. Wie in Abb. 9 aufgezeigt wird, waren unter den neu etablierten bzw. erweiterten QIZ nun auch die Gouvernements der Nildeltaregion Damietta, Dakhalia, Gharbia, Menoufia, einschließlich der Industriestadt *Sadat City*, und Qaliyubia, einschließlich der Stadt Mahalla (*Central Delta Region*). In der Suezkanalregion kamen die Gouvernements Ismailia und Suez hinzu (*Suez Canal Region*). Im Großraum Kairo/Giza wurde fortan das gesamte Gouvernement Kairo als QIZ ausgewiesen, welches westlich an das Gouvernement Suez angrenzt. Weiter westlich kamen nun zudem große Gebiete um die zentral gelegene Industriestadt *6th of October* des Gouvernements Giza als neu deklarierte QIZ hinzu. Nördlich grenzte die ausgedehnte QIZ im Gouvernement Giza wiederum an die neuen QIZ der zentralen Deltaregion an (*Greater Cairo Region*)⁵⁴⁹.

⁵⁴⁶ Egyptian Ministry of Trade and Industry (2006b).

⁵⁴⁷ REFAAT (2006), S. 10.

⁵⁴⁸ GHONEIM (2005), S. 39.

⁵⁴⁹ Siehe Abb. 9. Eigener Entwurf nach SALINGER, L. (2008), S. 4. Zur Vervollständigung der Liste der im Okt. 2005 neu etablierten QIZ sei noch die im südlichen Gebiet des Gouvernements Buhaira ausgewiesene Zone erwähnt, die wiederum nördlich an die relevanten Gebiete des Gouvernements Giza angrenzte.

Nach Angaben des MTI erhielten bis zum 15. Januar 2006 allerdings lediglich 120 zusätzliche Unternehmen die Genehmigung am QIZ-Programm teilzunehmen. Bis zum 11. Dezember 2006 kamen weitere 138 Unternehmen hinzu⁵⁵⁰.

5.4.1.1 Fördermaßnahme für die exportorientierte Bekleidungsindustrie

Wie zu Beginn des vorliegenden Abschnitts bereits erwähnt wurde, nennen zahlreiche Studien zu den Folgen der globalen Handelsliberalisierung die Etablierung von QIZ als einen entscheidenden Grund für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Jahre 2005. Im September 2006 fasste Ahmed Ghoneim den Effekt der QIZ widersprüchlich zu den eigentlich erwarteten Verlusten im Zusammenhang mit der Abschaffung des Quotensystems wie folgt zusammen: „*In fact, figures show that the QIZ not only overcame that negative impact, but also brought in additional gains*“. Seine These belegte Ghoneim anschließend mit Zahlen der *US International Trade Commission*, welche ägyptische Exporte an T/B in die USA im Zeitraum von Januar bis Mai des Jahres 2005 mit 270 Mio. US\$ bezifferten. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres hatten sie noch 262 Mio. US\$ betragen⁵⁵¹.

In der Tat bedeuteten die QIZ einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bezüglich des Zugangs zum US-Markt für ägyptische Exporteure von T/B. Nach dem Auslaufen des ÜTB zum Jahresbeginn 2005 wurde die bis dahin von den Amerikanern genutzten Importquoten abgeschafft⁵⁵². Einfuhrzölle blieben die einzigen verbleibenden Instrumente für die USA, um im liberalisierten globalen Handelssystem Importe auf dem heimischen Markt effektiv zu regulieren. Das Entscheidende am QIZ-Abkommen für die registrierten ägyptischen Exporteure war deshalb der Vorteil, dass sie fortan T/B zollbefreit in die USA importieren konnten.

Wie bereits erwähnt wurde, hatten die Beschlüsse der UR zwar zu einer Absenkung der durchschnittlich angewandten Importzölle für T/B geführt. Weiterhin blieben diese im Vergleich zu den Zollsätzen für andere Industrieprodukte jedoch relativ hoch und die Mehrzahl der Importländer wendete zudem das System der *tariff escalation* bezüglich eingeführter T/B-Produkte an. Im Jahre 2002 erhoben die USA durchschnittliche Import-Zollsätze von 9,1 % für Textilien und von 11,4 % für Bekleidung⁵⁵³. Allerdings wurden auch noch im Jahre 2004 in den USA bei

⁵⁵⁰ Egyptian Ministry of Trade and Industry (2010).

⁵⁵¹ GHONEIM (2006), S. 5.

⁵⁵² Vgl. Kapitel VII. Eine Ausnahme blieben dabei die ab Mai 2005 von den USA neu verhängten Mengenbeschränkungen gegen chinesische Importe an T/B. Allerdings waren auch diese Quoten in ihrer Zulässigkeit zeitlich begrenzt.

⁵⁵³ AUDET (2004), S. 45, Table 2.8.

18 % der Produktkategorien für T/B-Importe Zollhöchststraten von über 15 % angewendet⁵⁵⁴. Für ägyptische Importe an T/B-Produkten hatten die USA auf der Grundlage der Beschlüsse der UR ihre durchschnittlichen Importzölle lediglich von 17 % auf 15 % abgesenkt. Zusätzlich erhoben die USA in der Folgezeit abweichende Zollsätze auf sog. „spezifische“ ägyptische T/B-Importe wie z.B. gewebte Baumwollstoffe, die mit einem Zollsatz von 19 % belegt wurden⁵⁵⁵. Die auf der Grundlage des QIZ-Abkommens vereinbarte Befreiung von Importzöllen bedeutete somit, dass sich die Bedingungen des Zugangs für ägyptische Exporteure von T/B zum US-Markt entscheidend verbesserten und die ägyptischen Lieferanten fortan zudem über einen enormen Kostenvorteil gegenüber der internationalen Konkurrenz bezüglich der Bedienung des amerikanischen Absatzmarkts verfügten⁵⁵⁶.

Die einschneidendsten Veränderungen hinsichtlich des Zugangs zum US-Markt innerhalb der ägyptischen TBI bewirkte das QIZ-Abkommen für die aufstrebende exportorientierte BI. Noch im Jahre 2004 erhoben die USA durchschnittliche Zollsätze von 17,1 % auf ägyptische Importe an Bekleidung⁵⁵⁷. Die Zollbefreiung im Rahmen des QIZ-Programms ab dem Frühjahr 2005 eröffnete den ägyptischen Bekleidungsexporteurern somit völlig neue Möglichkeiten hinsichtlich der Bedienung des US-Markts. Auch wenn sie für die Qualifizierung als QIZ-Exporteur Einfuhren, zu im internationalen Vergleich relativ hohen Preisen aus Israel beziehen mussten, ermöglichte ihnen der dann gestattete zollfreie Zugang zum US-Markt einen immer noch beträchtlichen Kosten- und damit Wettbewerbsvorteil. Im ersten Quartal des Jahres 2006 handelte es sich bereits bei 90 % der ägyptischen Bekleidungsexporte in die USA um Ausfuhren im Rahmen des QIZ-Programms⁵⁵⁸.

Während die BI in hohem Maße von dem Abkommen profitierte, spielte es für das Exportgeschäft anderer Subsektoren der ägyptischen TBI eine untergeordnete Rolle. Die bereits beschriebenen hohen Wachstumsraten ägyptischer Exporte an Teppichen und Bodenbelägen in die USA vor und nach der globalen Handelsliberalisierung, sind offensichtlich nicht auf den durch die QIZ verbesserten Zugang zum US-Markt zurückzuführen. Der in den USA angewendete Zollsatz für ägyptische Einfuhren an den relevanten Produkten betrug im Jahre 2004 lediglich

⁵⁵⁴ World Bank (2006), S. 29.

⁵⁵⁵ REFAAT (1999), S. 20.

⁵⁵⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 24. Ägypten war vor dem Inkrafttreten des QIZ-Abkommens im Frühjahr 2005 in ein Zollpräferenzabkommen mit den USA integriert. Allerdings waren im Jahre 2003 lediglich 0,5 % der ägyptischen Exporte an T/B für das *Generalized System of Preferences* (GSP) zugelassen worden und damit zollfrei auf den US-Markt gelangt. Bei den in das GSP aufgenommenen und in Ägypten gefertigten T/B-Produkten handelte es sich zu 90 % um Flaggen und Banner.

⁵⁵⁷ REFAAT (2006), S. 3.

⁵⁵⁸ Ebd., S. 14.

2 %. Für ägyptische Teppichexporteure bedeutete die mögliche Teilnahme am QIZ-Programm somit einen weit geringeren Kostenvorteil als für lokale Unternehmen, die Bekleidung in die USA ausführten. Im Zeitraum zwischen März 2004 und März 2005 repräsentierte der Anteil der QIZ-Exporte an Ägyptens Gesamtexporten von textilen Bodenbelägen in der Folge lediglich 0,6 %⁵⁵⁹.

Abschließend kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass das QIZ-Abkommen die entscheidende handelspolitische Grundlage für die Anteilsgewinne der jungen, privaten, exportorientierten ägyptischen Bekleidungshersteller auf dem US-Markt nach der Liberalisierung des globalen Handelssystems für T/B repräsentierte. Auch wenn die Regelungen der QIZ-Konvention erst kurz nach der Abschaffung des Quotensystems in Kraft traten, ist bereits der im Jahre 2005 erzielte Anstieg ägyptischer Exporte an Bekleidungsartikeln in die USA zum Großteil auf das Abkommen zurückzuführen. Das jordanische Fallbeispiel hatte aufgezeigt, wie kurzfristig sich die Auswirkungen des QIZ-Abkommens entfalten und damit auch noch einmal die Schnelligkeit der globalen Textilbranche eindrucksvoll demonstriert. Schließlich bestätigt das im Jahre 2004 geschlossene Abkommen noch einmal die zu diesem Zeitpunkt gesteigerte Dynamik des von der ägyptischen Regierung implementierten Reformprozesses zur Liberalisierung des Außenhandelsregimes und die von ihr verfolgte zielgerichtete Förderung der privaten exportorientierten BI.

5.4.2 Assoziierungsabkommen mit der EU

Auch mit seinem zweiten Haupthandelspartner für T/B, der EU, vereinbarte die ägyptische Regierung kurz vor dem Auslaufen des ÜTB ein Abkommen, dessen Auswirkungen maßgeblich für die Entwicklung der lokalen TBI im Rahmen eines liberalisierten Welthandelssystems waren. Am 25. Juni 2001 wurde das ägyptisch-europäische Assoziierungsabkommen (AA) in Luxemburg unterzeichnet. Das Abkommen trat am 1. Juni 2004 in Kraft⁵⁶⁰.

Die Konvention ersetzte das im Januar 1977 unterzeichnete ägyptisch-europäische Kooperationsabkommen. Im Rahmen des Abkommens, das im November des Jahres 1978 in Kraft getreten war, hatte die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EEC) ägyptischen Ausfuhren an Industrieprodukten, zollfreien Zugang zum Gemeinschaftsmarkt der damaligen Mitgliedsstaaten gewährt. Da die Regelungen des Abkommens nicht reziprok galten, waren Exporte an europäischen Industriegütern in Ägypten weiterhin mit Zöllen belegt worden. Der zollfreie Zugang

⁵⁵⁹ Ebd., S. 14.

⁵⁶⁰ European External Action Service (EEAS) (2004).

zum europäischen Absatzmarkt hatte auch die Produkte der ägyptischen TBI umfasst. Allerdings waren insgesamt 32 ägyptische T/B-Produkte von der Zollbefreiung ausgenommen worden. Dazu zählten u.a. gewebte Baumwollstoffe, bestimmte gestrickte und gehäkelte Stoffe, Tüll, Stoffbänder, Gebetsteppiche und Decken, einzelne Bekleidungsartikel sowie Accessoires für Bekleidungsartikel⁵⁶¹. Zudem und wie bereits dargestellt wurde, hatte die EEC auf der Grundlage des Kooperationsabkommens ägyptische Ausfuhren an T/B mit Importquoten beschränkt. Die mengenmäßigen Beschränkungen galten für ägyptische Einfuhren an Baumwollgarnen und wiederum für gewebte Baumwollstoffe.

Das AA im Jahre 2004 war Bestandteil der Euro-Mediterranen Partnerschaft (EMP). Im Sinne der Prinzipien der EMP umfasste das AA zwischen Ägypten und der EU sowohl politische, sicherheitsrelevante, soziale und kulturelle Aspekte als auch ökonomische und handelsrelevante Vereinbarungen. Allerdings betreffen vier der insgesamt acht Kapitel des Vertragswerks ausschließlich wirtschaftliche bzw. handelspolitische Themen. Die Essenz des Abkommens ist die Konvention zur Etablierung einer ägyptisch-europäischen FHZ für Industrieprodukte nach einer Übergangsphase von maximal 15 Jahren. Die handelsrelevanten Konventionen des Vertragswerks waren im Rahmen eines Transitionsabkommens bereits ab dem 1. Januar 2004 wirksam, also ein halbes Jahr vor Inkrafttreten des eigentlichen AA. Auf der Grundlage des Übergangsabkommens schaffte die EU mit sofortiger Wirkung die bestehenden Mengenbeschränkungen und geltenden Zölle für sämtliche ägyptischen Importe an Industrieerzeugnissen ab. Im Gegenzug verpflichtete sich die ägyptische Regierung zum graduellen Abbau der bestehenden Zollschränken für Einfuhren aus der EU. Der vereinbarte Zeitplan sah vor, die in Ägypten für europäische Importeure geltenden Zollsätze für Rohstoffe, Zwischen- und Fertigprodukte spätestens 4, 10 und 12 Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens vollständig abzuschaffen. Hinsichtlich der Erzeugnisse der TBI werden europäische Importe an Baumwolle somit spätestens ab dem Jahre 2007, Textilien spätestens ab 2013 und Bekleidung spätestens ab dem Jahre 2016 zollfrei auf den ägyptischen Markt gelangen⁵⁶².

⁵⁶¹ REFAAT (1999), S. 17.

⁵⁶² European Commission Delegation to Cairo (2005). EEAS (2004). Die zollfreie Einfuhr von Autos nach Ägypten wird europäischen Importeuren erst 15 Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens, d.h. ab dem Jahre 2019 gestattet sein. Auf der Grundlage des AA vereinbarten die EU und Ägypten darüber hinaus den Abbau der Zollsätze und die Ausweitung der Quoten für den gegenseitigen Handel mit ausgewählten landwirtschaftlichen Produkten und Nahrungsmitteln. Bezüglich der Liberalisierung des Handels mit den relevanten Gütern variierten die beschlossenen Regelungen und Zeitpläne jedoch für nahezu jedes einzelne Produkt.

Seit der Unterzeichnung des Kooperationsabkommens in den späten 70er Jahren unter Präsident Sadat hatte sich die EEC und dann die EU sukzessive zum wichtigsten Handelspartner Ägyptens entwickelt. Gleichzeitig waren die gegenseitigen Austauschbeziehungen – trotz des im Rahmen des Kooperationsabkommens gewährten präferentiellen Zugangs für ägyptische Exporte zum EU-Markt – auf der Seite Ägyptens stets durch ein jährliches Handelsdefizit in einer durchschnittlichen Höhe zwischen 1,3 Mrd. US\$ und 2,6 Mrd. US\$ geprägt⁵⁶³. Im Zeitraum vom Januar des Jahres 1999 bis zum August des Jahres 2004 absorbierte die EU 33 % der ägyptischen Gesamtexporte. Während desselben Zeitraums stammten zudem 28 % der ägyptischen Gesamtimporte aus der EU. Die auf der Grundlage der präsentierten Zahlen aufgezeigte Struktur der ägyptisch-europäischen Handelsbeziehungen trägt zum Verständnis für das Zustandekommen des AA bei. Im Gegensatz zum früheren Kooperationsabkommen verbessert die Konvention den Zugang für ägyptische Exporteure zum EU-Markt nur bezüglich einzelner Produktkategorien. Die Reziprozität der Regelungen des AA zwang nun aber auch erstmals Ägypten seine Zollschränken für europäische Importe abzubauen. Vor dem Hintergrund der hohen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Produzenten wird dies in Zukunft zum Anstieg europäischer Einfuhren nach Ägypten führen. Die ägyptische Regierung konnte sich im Jahre 2001 jedoch der Initiative ihres wichtigsten Handelspartners nicht entziehen, auch wenn die Bestimmungen des AA im Vergleich zum früheren Kooperationsabkommen insgesamt weniger vorteilhaft erscheinen. In diesem Zusammenhang spielte zudem die im Rahmen der EMP von der EU für den Zeitraum der Jahre 1995 bis 2004 zugesagte finanzielle Unterstützung Ägyptens in Form von Zuwendungen und Krediten in Höhe von insgesamt etwa 2,5 Mrd. € eine entscheidende Rolle. Darüber hinaus war das bereits erwähnte *Spinning and Weaving Industry Restructuring Program* mit einem Gesamtumfang von 80 Mio. € integraler Bestandteil des AA⁵⁶⁴.

5.4.2.1 Vereinbarte Herkunftsregeln für den Handel mit T/B

Im Rahmen der handelsrelevanten Vereinbarungen enthält das ägyptisch-europäische AA ein Protokoll zu den Herkunftsregeln für Industrieprodukte. Nur wenn Produkte in Übereinstimmung mit den festgelegten RoO hergestellt sind, qualifizieren sie sich für den mit dem Abkommen vereinbarten begünstigten Marktzugang⁵⁶⁵. Auch das im Jahre 1977 zwischen Ägypten und

⁵⁶³ WEISS (1998), S. 186.

⁵⁶⁴ ERF (2004), S. 96. EVANS (2006), S. 127 und 153.

⁵⁶⁵ ERF (2004), S. 88. Im Rahmen des AA mit der EU übernahm Ägypten bezüglich der Herkunftsregeln das für den europäischen Wirtschaftsraum geltende Kumulations-System.

der EEC unterzeichnete Kooperationsabkommen enthielt Regelungen zur Herkunft der gehandelten Industrieprodukte. Allerdings waren die Regeln nicht angewendet worden, da sich die Zollbehörden auf beiden Seiten mit von einer Partei ausgestellten Herkunftszertifikaten zufriedengaben und detaillierte Inspektionen oder Nachprüfungen nicht ausgeführt wurden.

Die im AA vereinbarten RoO sind produktspezifisch, ihre Einhaltung ist kompliziert, zeit- und kostenaufwändig und wird streng überwacht. Allein die im Vertragswerk festgelegten RoO für T/B-Produkte umfassen mehr als 100 Seiten. Kontrolliert wird die Herkunft von T/B-Artikeln in der EU beispielsweise durch technische Tests⁵⁶⁶. Bezüglich der vereinbarten RoO werden im Folgenden einige Aspekte herausgestellt, welche insbesondere für den exportorientierten Sektor der ägyptischen BI von großer Bedeutung sind. Da die ägyptische TI noch immer zum Großteil auf lokal gewonnene Rohmaterialien zurückgreift, spielen die RoO für ihre Exportprodukte bei der Bedienung des EU-Markts lediglich eine untergeordnete Rolle.

Damit ägyptische Bekleidungsexporteure ab dem Jahr 2004 den Vorteil des privilegierten Zugangs zum EU-Markt nutzen konnten, mussten ihre Waren aus zuvor entweder in Ägypten oder der EU produzierten Garnen und Stoffen hergestellt sein. Dies galt für sämtliche Produkte, welche unter den HS-Codes 61 und 62 klassifiziert sind. Der im Rahmen des AA bezüglich der Herkunft eines Produkts erlaubte Grad der Kumulation gestattete ägyptischen Bekleidungsherstellern zudem die Verwendung von Garnen und Stoffen, welche in den anderen MPL der EU hergestellt wurden. Allerdings durfte der Wert der aus anderen MPL bezogenen Zwischenprodukte nicht den des durch die Weiterverarbeitung in Ägypten oder der EU erzeugten Mehrwerts überschreiten⁵⁶⁷. Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Abhängigkeit der exportorientierten, privaten ägyptischen Bekleidungsexporteure von primär aus Asien importierten Garnen und Stoffen, spielte die Passage der im Rahmen des AA vereinbarten RoO für sie nur eine unterge-

⁵⁶⁶ EL-MEGHARBEL (2005), S. 202. EEAS (2004). EVANS (2006), S. 134. Die Herkunftsregeln für T/B sind im Annex II, Protocol 4 des AA aufgeführt.

⁵⁶⁷ EVANS (2006), S. 132. Bereits im Rahmen der Vorstellung der Agadir-Konvention im Abschnitt 5.3.4 wurde darauf hingewiesen, dass sich die im Rahmen des ägyptisch-europäischen AA festgelegten Herkunftsregeln (RoO) damit von denen unterscheiden, welche die EU auf der Grundlage ihrer Abkommen mit Algerien, Marokko und Tunesien vereinbart hat. Die für die Maghreb-Länder geltende regionale Kumulation würde bedeuten, dass ein bestimmtes in einem der Länder hergestelltes Zwischenprodukt bezüglich seiner Herkunft gleichzeitig als in den anderen beiden Ländern hergestellt gilt. Dabei würde weder der Wert des Zwischenprodukts aus dem einen Land noch der danach erzeugte Mehrwert im Rahmen seiner Weiterverarbeitung in einem anderen Land eine Rolle spielen. Somit könnten Produzenten aus Algerien, Tunesien und Marokko uneingeschränkt Zwischenprodukte austauschen und Herstellungsschritte über die Landesgrenzen hinweg verteilen, ohne dass die danach in die EU exportierten Fertigwaren die vereinbarten RoO verletzen. Vor dem Hintergrund der bereits erwähnten Gründe bestand in der Praxis aber auch für die Maghreb-Staaten die Möglichkeit zur Nutzung der regionalen Kumulation bei der Bedienung des EU-Markts im Jahre 2005 nicht.

ordnete Rolle. Aus den anderen MPL der EU bezog Ägypten vor der globalen Handelsliberalisierung nahezu keine textilen Halbfertigprodukte. Beispielsweise entsprachen Ägyptens Einfuhren an Garnen und Stoffen aus Marokko im Zeitraum der Jahre 1997 bis 2001 lediglich 0,05 % und 0,01 % seiner Gesamtimporte an solchen Waren. Während desselben Zeitraums repräsentierten die Importe an Stoffen aus Algerien und Tunesien gerade einmal 0,02 % und 0,04 % der gesamten Stoffeinfuhren Ägyptens⁵⁶⁸.

5.4.2.2 Begrenzte unmittelbare Auswirkungen des Assoziierungsabkommens

Auf den ersten Blick scheint das im Jahre 2004 in Kraft getretene AA ägyptischen Exporteuren von T/B bezüglich der Bedienung des EU-Markts einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der internationalen Konkurrenz verschafft und somit zur Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Jahre 2005 beigetragen zu haben. Ein Jahr vor der Liberalisierung des globalen Handels gewährte das Abkommen ägyptischen Exporten an T/B einen quoten- und zollfreien Zugang zu sämtlichen europäischen Absatzmärkten. Der Eindruck verstärkt sich zudem durch die Tatsache, dass die Regelungen des AA, wie angemerkt wurde, zwar lediglich die Bedingungen des Zugangs für einzelne Produktkategorien zum EU-Markt verbesserten. Dazu gehörten aber eben primär die Produkte der ägyptischen TBI, welche im Rahmen des früheren Kooperationsabkommens noch durch Quoten und Zölle beschränkt worden waren.

In der Abschaffung der mengenmäßigen Begrenzung ägyptischer Textilimporte durch die EU zum 1. Januar 2004 erkannte eine Studie der *American Chamber of Commerce* in Kairo einen zeitlich bedingten Wettbewerbsvorteil für ägyptische Exporteure, denn im Gegensatz zu allen anderen Lieferanten, deren Quoten im Rahmen des ÜTB erhoben wurden, konnten sie ein Jahr früher ohne Mengenbeschränkungen in die EU exportieren⁵⁶⁹. Die Ergebnisse der in Kapitel VII durchgeführten Analyse zur Entwicklung der ägyptischen Importe an T/B in der EU zeigten

⁵⁶⁸ EL-MEGHARBEL (2005), S. 215 ff. EEAS (2004). Die im Rahmen des ägyptisch-europäischen AA vereinbarten RoO für Industrieprodukte weisen eine weitere für die TBI entscheidende Besonderheit auf. Im Gegensatz zu den Konventionen mit Marokko und Tunesien gestattete die EU im Falle Ägyptens nicht die Einrichtung eines Rückerstattungssystems für entrichtete Zollabgaben auf importierte Produkte aus Drittländern (also *Inputs*, die weder aus der EU noch einem MPL stammen), die zur Herstellung von Fertigprodukten verwendet werden. Die Regelung betrifft ausschließlich Exportprodukte. Wiederum ist diese Sonderregelung insbesondere für ägyptische Hersteller, welche Bekleidungsartikel produzieren, von entscheidender Bedeutung. Wie aufgezeigt wurde, sind die relevanten Hersteller in hohem Maße auf primär aus Asien importierte Halbfertigprodukte angewiesen. Die Tatsache, dass ihnen die Zollabgaben, welche sie für den Import der benötigten Produkte entrichteten, nicht zurückerstattet werden, erhöht ihre Produktionskosten und verringert die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte auf dem EU-Markt, auch gegenüber ihren regionalen Konkurrenten aus Marokko und Tunesien. Das AA gewährt Ägypten allerdings eine sechsjährige Übergangsfrist bevor das Verbot eines Rückerstattungssystems für entrichtete Zollabgaben wirksam wird.

⁵⁶⁹ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 47.

jedoch, dass ägyptische Einfuhren an Baumwollgarnen und -stoffen (HS-Codes 5205 und 5208), also in den zuvor mengenbeschränkten Produktkategorien, im Jahre 2004 im Vergleich zum Vorjahr wertmäßig rückläufig waren⁵⁷⁰. Die ägyptischen Importe an Baumwollgarnen in die EU gingen im Jahr 2004 im Vergleich zum Vorjahr von 87,6 Mio. € auf 81,4 Mio. € zurück und ägyptische Einfuhren an Baumwollstoffen verringerten sich im gleichen Zeitraum von 12,3 Mio. € auf 11,4 Mio. €. Die Aufhebung der Kontingentierung durch die EU konnte den bereits seit dem Jahre 2000 zu beobachtenden Abwärtstrend bezüglich der Importe an Produkten der beiden relevanten Gruppen offenbar nicht umkehren. Wie bereits dargestellt wurde, gingen ägyptische Exporte in die EU in den relevanten Produktkategorien im Jahre 2005 nochmals zurück⁵⁷¹.

Im Jahre 2004 erhob die EU auf Importe an Textilien durchschnittliche Zollsätze in Höhe von 7,9 % und für Einfuhren an Bekleidung von 11,4 %. Zusätzlich beschränkte die Union Importe bestimmter T/B-Produktgruppen weiterhin mit Zollhöchststraten von mehr als 15 %⁵⁷². Der ägyptischen Ausfuhren an T/B ab dem Jahresbeginn 2004 gewährte zollfreie Zugang zum EU-Markt hätte für die relevanten ägyptische Exporteure somit einen enormen Kosten- und damit Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren globalen Konkurrenten bedeutet⁵⁷³. Allerdings mussten die ägyptischen Exporte in die EU gemäß den im Rahmen des AA vereinbarten RoO hergestellt sein, um zollfrei auf den EU-Markt gelangen zu können. Die bereits als Erfolgsgaranten für den Anstieg ägyptischer Bekleidungsexporte im Jahre 2005 identifizierten jungen, privaten ägyptischen Bekleidungshersteller produzieren jedoch in der Mehrzahl mit aus Asien eingeführten *Inputs*. Es ist folglich davon auszugehen, dass ein Großteil der ägyptischen Bekleidungsexporteure auch nach Inkrafttreten des AA bei der Bedienung des EU-Markts Zollabgaben entrichten musste.

Trotzdem konnte die ägyptische TBI ihre Ausfuhren in die EU an Produkten der HS-Codes 61 und 62 im Jahre 2004 im Vergleich zum Vorjahr von 182 Mio. € auf 219 Mio. € und von 93 Mio. € auf 120 Mio. € steigern. Wie bereits dargestellt wurde, führte erst die Abschaffung des Quotensystems zum Jahresbeginn 2005 zu einem allerdings überschaubaren Rückgang der ägyptischen Exporte in die EU bezüglich beider Produktkategorien. Die ägyptischen Ausfuhren an Produkten des HS-Codes 61 in die EU gingen im Jahre 2005 lediglich wertmäßig zurück und die verzeichneten Verluste fielen mit insgesamt 400.000 € äußerst gering aus. Die ägyptischen Exporte

⁵⁷⁰ Vgl. Anhang I.

⁵⁷¹ Vgl. Anhang I.

⁵⁷² AUDET (2004), S. 45, Table 2.8.

⁵⁷³ EVANS (2006), S. 124.

an T/B-Produkten des HS-Codes 62 in die EU gingen im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr zwar um 11 Mio. € zurück, lagen mit einem Gesamtwert von 110 Mio. € dennoch um 17 Mio. € über dem Wert der relevanten Ausfuhren des Jahres 2003⁵⁷⁴. Wie in Kapitel VII aufgezeigt wurde, waren im Jahre 2005 zudem die ägyptischen Hersteller von T-Shirts und Unterhemden aus Baumwolle in der Lage, ihre Exporte in die EU zu steigern. Im Gegensatz zu ihren regionalen und asiatischen Konkurrenten konnten die ägyptischen Produzenten somit im Rahmen des von China angeführten Verdrängungswettbewerbs bestehen.

Für den Erfolg der ägyptischen Bekleidungsexporteure auf dem EU-Markt waren verschiedene Faktoren ausschlaggebend. Zunächst einmal produzierten die ägyptischen Lieferanten der unter dem HS-Code 61 zusammengefassten gestrickten und gehäkelten Bekleidungsprodukte primär mit auf lokaler Ebene gewonnenen textilen Rohstoffen und hergestellten *Inputs* und qualifizierten sich somit nach den im Rahmen des AA vereinbarten RoO für den zollfreien Zugang zum EU-Markt. In diesem Zusammenhang spielt die fortschreitende Aktivität privater Firmen in den vorgelagerten Schritten der lokalen textilen Herstellungskette und insbesondere ihre bereits erungene Dominanz im Bereich der ägyptischen Produktion an gestrickten Stoffen eine entscheidende Rolle. Speziell gegenüber ihren asiatischen Konkurrenten verfügen die ägyptischen Exporteure zudem über den Vorteil der unmittelbaren geographischen Nähe ihrer Produktionsstandorte zur EU. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass aufgrund der unterschiedlichen Nachfragestruktur der Faktor Zeit bei der Bedienung des EU-Markts noch entscheidender ist als bei Lieferungen von T/B-Produkten in die USA. Schließlich spielten in diesem Zusammenhang sicherlich auch die im globalen Vergleich relativ niedrigen Arbeits- und Betriebsmittelkosten in der ägyptischen TBI hinsichtlich ihrer Effekte auf die Preise der lokal hergestellten Produkte eine essentielle Rolle. Die genannten Faktoren begrenzten den Rückgang der ägyptischen Exporte an Bekleidungsprodukten des HS-Codes 61 insgesamt auf ein Minimum, trugen zum Anstieg der ägyptischen Ausfuhren an T-Shirts und Unterhemden aus Baumwolle und schließlich zum Erfolg der ägyptischen Exporteure von Teppichen, textilen Bodenbelägen und Heimtextilien auf dem EU-Markt im Jahre 2005 bei.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass auch das mit der EU geschlossene und zum Jahresbeginn 2004 in Kraft getretene AA den von der ägyptischen Regierung verfolgten Reformprozess zur Liberalisierung des Außenhandelsregimes beschleunigt hat. Im Gegensatz zum QIZ konnte die

⁵⁷⁴ Vgl. Anhang I.

ägyptischen Regierung im Falle der Konvention mit der EU die vereinbarten Regelungen jedoch nicht für die direkte Förderung der lokalen exportorientierten BI nutzen. Das Zustandekommen des AA ging auch nicht wie im Falle der QIZ auf den erfolgreichen Lobbyismus der relevanten Unternehmen zurück. Im Rahmen des AA unterstützte die EU finanziell die Umstrukturierung des öffentlichen Sektors in der ägyptischen TBI. Wie bereits aufgezeigt werden konnte, zielte die von der ägyptischen Regierung proklamierte Strategie zur Umstrukturierung jedoch eher darauf ab, weiterhin im Besitz des Großteils der im Rahmen des öffentlichen Sektors der ägyptischen TBI bestehenden Produktionskapazitäten zu bleiben als die relevanten Betriebe attraktiver für mögliche Investoren zu machen.

X Die ägyptische TBI im liberalisierten Welthandelssystem: Kurzfristiger Erfolg und fehlende Perspektiven?

Die vorliegende Untersuchung hat die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI im Zusammenhang mit der Liberalisierung des globalen Handelssystems für T/B nachgewiesen. Nach Angaben des ICAC und der WTO, exportierte Ägypten im Jahre 2005 Baumwolle im Wert von 264 Mio. US\$, Textilien im Wert von 592 Mio. US\$ und Bekleidung im Wert von 883 Mio. US\$. Im Vergleich zum Vorjahr waren die ägyptischen Ausfuhren an Baumwolle damit um 73 Mio. US\$, an Textilien um 42 Mio. US\$ und an Bekleidung um 13 Mio. US\$ angestiegen.

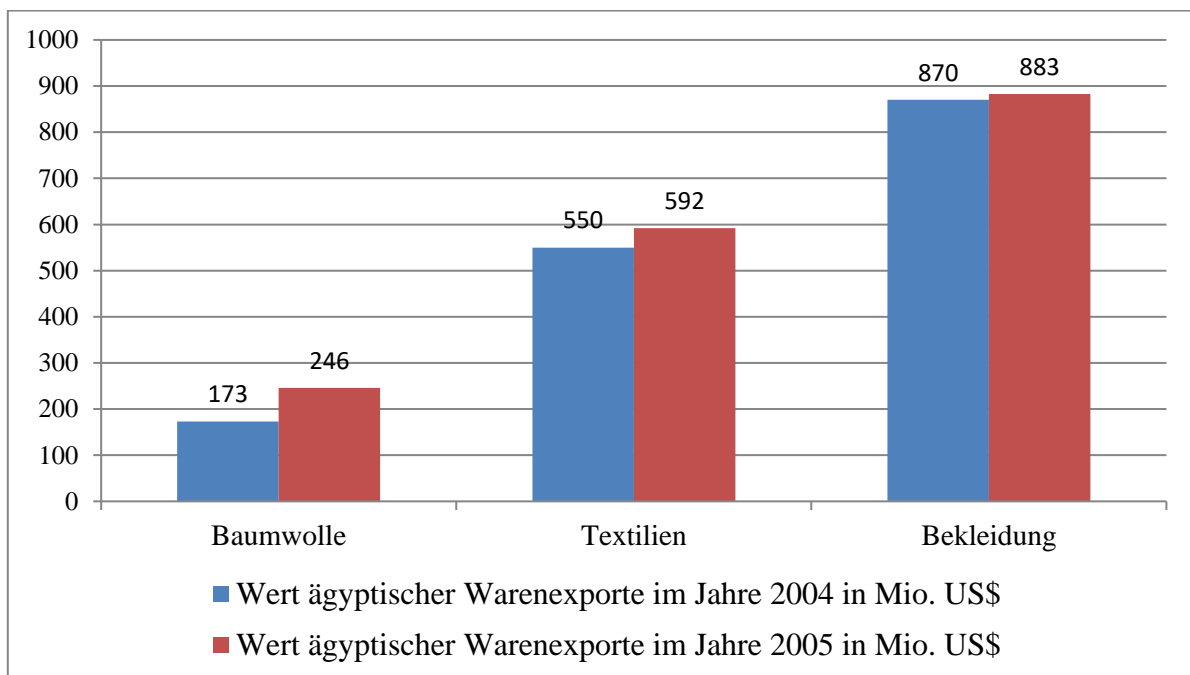


Abb. 11: Entwicklung der ägyptischen Ausfuhren an Baumwolle und T/B im Jahre 2005 im Vergleich zum Vorjahr (ICAC 2005a: 2 ff., WTO 2010)⁵⁷⁵

Auch ihre Exporte in die EU und die USA, den global wichtigsten Absatzmärkten, konnte die ägyptische TBI unmittelbar nach Auslaufen des ÜTB steigern. Wie in Kapitel VII dargestellt wurde, standen den geringfügigen wertmäßigen Verlusten von 1 % oder 5 Mio. € auf dem EU-Markt substantielle Gewinne von 10 % oder 49 Mio. € auf dem US-Markt gegenüber und bewirkten somit ein positives Gesamtergebnis.

⁵⁷⁵ Angaben in Mio. US\$ zu laufenden Preisen.

1 Private Profiteure und staatliche Verlierer

Anhand der in Kapitel VII vorgenommenen produktspezifischen Betrachtung der Entwicklung der Ausfuhren auf den zentralen Absatzmärkten konnte festgestellt werden, dass die ägyptische Erfolgsgeschichte primär auf dem Anstieg der Exporte an Bekleidungsartikeln und textilen Fertigprodukten, wie Heimtextilien und Teppichen beruhte. Den Großteil der lokal gewonnenen Baumwolle exportierte Ägypten bereits seit dem Jahr 2000 nach Indien, Pakistan und China. Wie aufgezeigt werden konnte, waren für den im Rückblick auf die Mehrzahl der im Rahmen des Forschungsstands zu den Auswirkungen des ÜTB erstellten Prognosen überraschenden Anstieg ägyptischer Exporte an Baumwolle, textilen Fertigprodukten und Bekleidung im Jahre 2005 nahezu ausschließlich die privaten Betriebe in der lokalen TBI verantwortlich.

Die Mehrzahl der relevanten Betriebe wurde nach dem Jahre 1990 gegründet und produziert primär Exportware. Als ein Musterbeispiel wurde in diesem Zusammenhang die Firma *Delta Textile Egypt* vorgestellt. Den Hintergrund für die dann einsetzende Welle an Unternehmensgründungen privater, lokaler und ausländischer Investoren repräsentierte die im Rahmen der Liberalisierung des Außenhandelsregimes vollzogene Öffnung des ägyptischen Binnenmarkts für Importe an textilen Rohmaterialien, Ausrüstung, Hilfsmitteln und Halbfertigprodukten. Erstmals in der Geschichte der ägyptischen TBI bot sich somit lokalen Unternehmern in der Praxis die Möglichkeit, die für die Produktion textiler Fertigprodukte und Bekleidungsartikel benötigten *Inputs* auf dem Weltmarkt einzukaufen. Vor dem Hintergrund der Dominanz der ägyptischen Regierung beim Ankauf und Handel der lokal gewonnenen Baumwolle und hinsichtlich sämtlicher vorgelagerter Herstellungsschritte sowie ihrer gleichzeitig verfolgten protektionistischen Außenhandelspolitik waren lokale Produzenten hinsichtlich der benötigten *Inputs* bis dahin stets vollständig vom öffentlichen Sektor abhängig gewesen⁵⁷⁶.

Die Produktion der Staatsunternehmen war auf die Verarbeitung der lokal gewonnenen Baumwolle fokussiert und einseitig auf den ägyptischen Binnenmarkt orientiert. Auf der Grundlage der beherrschenden Position der relevanten Großbetriebe hinsichtlich des lokalen Binnenmarkts und im Rahmen der textilen Herstellungskette dominierten sie über Jahrzehnte die Entwicklung der gesamten ägyptischen TBI. Trotz seiner komparativen Vorteile hinsichtlich der lokalen Erhältlichkeit textiler Rohmaterialien, den niedrigen Arbeits- und Betriebsmittelkosten und seiner geographischen Lage, war Ägypten daher als Standort für exportorientierte Produktionen im Bereich der TBI wenig attraktiv. Im Gegensatz zu den regionalen Wettbewerbern in Marokko,

⁵⁷⁶ American Chamber of Commerce in Egypt (2004), S. 24.

Tunesien und der Türkei ging die Entstehung der lokalen TBI in Ägypten eben nicht auf während der 70er Jahre aus den IL hierhin ausgelagerte arbeitsintensive Produktionen zurück bzw. war die Entwicklung danach eben nicht primär durch die Einbindung in OPP mit europäischen SCM geprägt.

Wie dargestellt werden konnte, hielt die ägyptische Regierung auch im Zusammenhang mit dem zum Beginn der neunziger Jahre eingeleiteten Reformprozess an ihren Unternehmen in der lokalen TBI fest, welche die vorgelagerten Herstellungsschritte dominierten. Gleichzeitig bewirkte sie mit der Öffnung des Binnenmarkts für Importe an T/B jedoch eine tatsächliche Renaissance des Privatsektors in der ägyptischen TBI, der sich zunächst in den Bereichen zur Produktion von Bekleidung und textiler Fertigprodukte konzentrierte. Die relevanten Betriebe waren die Garanten für den Anstieg ägyptischer Exporte an T/B im Jahre 2005. Da die von den Staatsunternehmen hergestellten Produkte aus ägyptischer Baumwolle in den Kategorien Preis, Spezifikation und Qualität jedoch nicht die auf dem Weltmarkt geltenden Standards erfüllten und sich die relevanten Halbfertigprodukte für die Herstellung einer Vielzahl der dort gehandelten Artikel nicht eignen, griffen die expandierenden privaten Unternehmen auf Importe zurück. Die ägyptischen Importe an Textilien haben sich seit dem Jahre 1990 wertmäßig vervierfacht und erreichten im Jahre 2005 mit einem Wert von 924 Mio. US\$ einen historischen Höchststand⁵⁷⁷.

Den Großteil der relevanten Einfuhren machten textile Halbfertigprodukte aus. Gleichzeitig ging der Absatz der staatlichen Betriebe an Baumwollstoffen und Mischgarnen auf dem ägyptischen Binnenmarkt im Zeitraum zwischen den Jahren 1992 und 2003 um 65 % zurück⁵⁷⁸. Die Zusammenarbeit zwischen den in der Textilkette vorgelagerten und vom öffentlichen Sektor dominierten Produktionen und der Herstellung von Fertigartikeln im Rahmen von privaten Betrieben bestand nahezu ausschließlich bezüglich der Versorgung des ägyptischen Binnenmarkts mit preiswerter Massenware⁵⁷⁹. Mit ihrer gerade unmittelbar vor dem Auslaufen des ÜTB forcierten Politik zum Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Importschranken sowie dem Abschluss der Abkommen zur Etablierung von QIZ und des AA mit der EU förderte die ägyptische Regierung somit direkt die Fokussierung des Exportsektors in der lokalen TBI auf das Zusammenhären importierter Halbfertigprodukte. An dieser Stelle muss die Frage erlaubt sein, ob der im

⁵⁷⁷ WTO (2010).

⁵⁷⁸ GHONEIM (2005), S. 31. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 9.

⁵⁷⁹ PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 23. Interviews mit Keith Stuart Smith am 25.09.2006 in Kairo und mit Karim Shafei am 12.01.2007 auf der Heimtextil-Messe in Frankfurt a.M.

Zusammenhang mit der Liberalisierung des Außenhandelsregimes erzielte Anstieg der Bekleidungsexporte die ägyptische TBI hinsichtlich des Entwicklungsstands ihren Status eines auf lokaler Ebene vollständig integrierten Industriesektors gekostet hat?

2 Strukturelle Auswirkungen auf lokaler Ebene

Wie dargestellt werden konnte, bewirkte die Tätigkeit als Zulieferer und die Integration in OPP mit den europäischen und US-amerikanischen SCM, für die Mehrzahl der betroffenen EL keinesfalls ein Wachstum und die Diversifizierung oder industrielle Vertiefung ihrer lokalen TBI. Ein entscheidender Grund dafür besteht in der fehlenden Nachhaltigkeit der Strategie einer einseitigen Fokussierung auf die arbeitsintensiven Herstellungsschritte der TBI. Die für die Konfektion benötigten industriellen Kapazitäten lassen sich, beispielsweise vor dem Hintergrund der am ursprünglich gewählten Standort gestiegenen Lohnkosten, relativ einfach und kostengünstig an einen anderen Standort verlagern. Hinsichtlich der Auswahl ihrer Zulieferer reagieren die europäischen und US-amerikanischen SCM in der schnelllebigen Branche der BI sehr zeitnah auf sich verändernde Standortfaktoren. Zudem wird im Rahmen der Produktionsschritte der Konfektion auf lokaler Ebene die geringste Wertschöpfung in der gesamten Textilkette erwirtschaftet. Droht in Ägypten der TBI somit das gleiche Schicksal wie in Marokko und Tunesien, wo die verstärkte Einbindung in OPP mit den europäischen SCM zu einer Demontage der lokalen TI geführt hat und sich somit die Abhängigkeit der gesamten heimischen Fertigung von Importen weiter verstärkte?

Gegen dieses Szenario spricht die Tatsache, dass sich private Unternehmen seit Mitte der neunziger Jahre in zunehmendem Maße auch die vorgelagerten Produktionsschritte in der ägyptischen TBI erschließen. Wie aufgezeigt werden konnte, dominierten sie bereits die lokale Herstellung von gestrickten Stoffen und exportierten daraus gefertigte Bekleidungsartikel zollfrei in die EU. Auch wurde zumindest die Hälfte der hochqualitativen ägyptischen Baumwolle vor Ort verarbeitet. Die beobachtete Entwicklung könnte darauf hindeuten, dass der exportorientierte Privatsektor in der ägyptischen TBI bereits mittelfristig auf den Aufbau einer vollständig vertikal integrierten Herstellungskette für Produkte aus lokal gewonnener Baumwolle abzielt. Das würde seine Abhängigkeit von Importen in Zukunft reduzieren und zu einer gesteigerten Wertschöpfung auf lokaler Ebene beitragen. Zudem hat das Beispiel der *Oriental Weavers Group* aufgezeigt, dass bereits heute einzelne private Konzerne auf lokaler Ebene im Rahmen ihrer Produktion sämtliche Herstellungsschritte abdecken.

Der ausgelösten Expansion des Privatsektors in der ägyptischen TBI standen Anteilsverluste der Staatsunternehmen gegenüber. Erwirtschafteten die Unternehmen des öffentlichen Sektors im Jahre 1981 noch 87 % der Gesamtproduktion, bezifferte sich ihr Anteil in den Jahren 2003/2004 auf nur noch 28,3 %⁵⁸⁰. Mit der Aufgabe ihres Monopols auf dem lokalen Baumwollsektor und dem Abbau des Außenhandelsschutzes entzog die ägyptische Regierung den öffentlichen Unternehmen in der lokalen TBI die ökonomische Existenzgrundlage. Wie bereits erwähnt wurde, resultierte der Verlust ihrer Rolle als Zulieferer für die nachgelagerte BI in substantiellen Absatzrückgängen auf dem heimischen Binnenmarkt. Zudem werden die Staatsunternehmen aus den von ihnen traditionell dominierten Segmenten der TI sukzessive von den jungen, privaten Betrieben verdrängt. Mit der Aufrechterhaltung des Außenhandelsschutzes für Bekleidungsartikel und textile Fertigprodukte versuchte die ägyptische Regierung offensichtlich, ihren Unternehmen in der lokalen TBI eine letzte Absatznische auf dem heimischen Binnenmarkt zu erhalten. Vor dem Hintergrund der im Rahmen der WTO und auf bilateraler Ebene mit der EU eingegangenen Vereinbarungen zum fortschreitenden Abbau der Importschranken ist die Nachhaltigkeit der Politik allerdings nicht gegeben.

Nach wie vor hinsichtlich ihrer Produktion von den seit der Entstehungszeit der ägyptischen TBI bestehenden Strukturmerkmalen geprägt, verloren die Staatsunternehmen seit dem Beginn der neunziger Jahre auch auf ihren Exportmärkten nach und nach Marktanteile. Wie anhand des EU- und US-Markts dargestellt werden konnte, waren die ägyptischen Ausfuhren in den hauptsächlich vom öffentlichen Sektor in der lokalen TBI hergestellten Produktgruppen langfristig rückläufig. Die ägyptischen Gesamtexporte an Baumwollstoffen und Mischgarnen gingen im Zeitraum der Jahre 1994 bis 2003 gar um 70 % zurück. Die Absatzverluste führten im Jahre 2005 zu der Situation, dass der öffentliche Sektor der ägyptischen TBI mit einer Auslastung seiner bestehenden Herstellungskapazitäten von nur noch 60 % arbeitete⁵⁸¹.

Im Zusammenhang der mit den internationalen Finanzorganisationen zur Durchführung eines ERSAP getroffenen Vereinbarungen hatte die ägyptische Regierung im Jahre 1991 noch die Erhaltung sämtlicher Arbeitsplätze im öffentlichen Sektor garantiert. Es ist davon auszugehen, dass unmittelbar nach der Liberalisierung des Baumwollsektors im Jahre 1994 wohl trotzdem einzelne Staatsbetriebe in der ägyptischen TBI geschlossen oder mit Subventionen erhalten werden mussten. Genaue Angaben und Zahlen zu den relevanten Unternehmensschließungen

⁵⁸⁰ GHONEIM (2005), S. 12. Die Angaben zum Anteil des öffentlichen Sektors an der Gesamtproduktion der ägyptischen TBI aus dem Jahre 1981 schließen allerdings die lokale Lederindustrie mit ein.

⁵⁸¹ Ebd., S. 13. PE International / Hypodomi Consortium (2003), S. 9, 23 und 52 ff.

konnten im Rahmen der vorliegenden Arbeit jedoch nicht erhoben werden. Wiederum nur einzelne Staatsunternehmen wurden an private Investoren verkauft, bis die ägyptische Regierung im Jahre 2000 praktisch das Ende ihrer Privatisierungskampagne verkündete. Abschließend kann somit festgehalten werden, dass es im Rahmen des Reformprozesses bis ins Jahr 2005 nicht zu massenhaften Entlassungen der im öffentlichen Sektor der lokalen TBI beschäftigten Arbeitskräfte gekommen ist. Zwar haben spätestens die unter der Regierung Nazif implementierten Reformen das ökonomische Schicksal der Staatsunternehmen besiegelt und 40 % der bestehenden Produktionskapazitäten wurden 2005 nicht mehr genutzt. Aufgrund ihrer herausragenden sozialen Bedeutung als Arbeitgeber für die ägyptische Volkswirtschaft hält die Regierung jedoch weiterhin am öffentlichen Sektor in der lokalen TBI fest. Die künstliche Erhaltung der betroffenen Arbeitsplätze wurde zu einer substantiellen Belastung für den ägyptischen Staatshaushalt. Durch ihre inkonsequente und widersprüchliche Politik während des Reformprozesses bleibt die ägyptische Regierung die Entwicklung einer Perspektive für das Schicksal von mehr als 130.000 Arbeitskräften weiterhin schuldig. Da der öffentliche Sektor durch einen hohen Anteil weiblicher Arbeitskräfte unter den Gesamtbeschäftigten geprägt ist, sind es auch ihre Arbeitsplätze, die in diesem Zusammenhang auf dem Spiel stehen. Gerade unter den erwerbstätigen Frauen lag die Arbeitslosenquote im Jahre 2002 in Ägypten bereits bei nahezu 24 %⁵⁸².

Wie bereits an den Fallbeispielen Chinas und Indiens in Kapitel IV aufgezeigt wurde, hat auch die Wirtschaftspolitik der ägyptischen Regierung unmittelbar vor 2005 die „duale Struktur“ der lokalen TBI dahingehend verstärkt, dass der öffentliche Sektor durch Produktions- und Absatzrückgänge charakterisiert ist und die Exporte privater Unternehmen hohe Wachstumsraten aufweisen.

Eine detaillierte Untersuchung der volkswirtschaftlichen Konsequenzen der von der ägyptischen Regierung verfolgten exportorientierten Wachstumsstrategie kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht geleistet werden. Wie jedoch an vielen Stellen bereits aufgezeigt werden konnte, spiegelt die Entwicklung der ägyptischen TBI auch in diesem Zusammenhang gesamtwirtschaftliche Tendenzen wieder. So ist der Anteil des öffentlichen Sektors an der Produktion der ägyptischen Industrie insgesamt rückläufig. Die seit dem Jahre 1991 eingeleitete Öffnung der Wirtschaft nach Außen, so unvollständig sie auch blieb, verschärfte das ohnehin strukturelle

⁵⁸² GHONEIM (2005), S. 20. UNDP / The Egyptian Institute of National Planning (2004), S. 177 ff.

ägyptische Außenhandelsdefizit bereits ab der Mitte der neunziger Jahre noch weiter⁵⁸³. Auch wenn die lokale TBI in der Gesamtbetrachtung immer noch eine positive Außenhandelsbilanz vorweisen kann, übertrafen die Importsteigerungen im Jahre 2005 wertmäßig den erzielten Anstieg der Exporte an T/B.

Darüber hinaus hat die durch den Strategiewechsel der Regierung erzwungene Fokussierung der lokalen Industrie auf die Verarbeitung importierter *Inputs* primär das Wachstum großer Unternehmen gefördert. Lediglich Unternehmen, die über das benötigte Umlaufkapital verfügten, konnten die Vorfinanzierung der relevanten Einkäufe leisten und daraus wettbewerbsfähige Produkte für den Weltmarkt herstellen. Dies würde eine Erklärung für die Konzentration großer Betriebe, auch hinsichtlich ihrer Gesamtbeschäftigten, im Exportsektor der ägyptischen TBI liefern. Im Zusammenhang mit den Verhandlungen zum QIZ-Abkommen wurde bereits auf den Einfluss der relevanten Unternehmer auf die Entscheidungen der ägyptischen Regierung hingewiesen. Auf der anderen Seite gehen die Absätze der die Unternehmensstruktur in der lokalen Industrie dominierenden KKMU durch die ausgelöste erhöhte Importpenetration auf dem Binnenmarkt zurück. Günter Meyer hat in diesem Zusammenhang beispielhaft auf das Schicksal des Bekleidung produzierenden Kleingewerbes im Großraum Kairo hingewiesen⁵⁸⁴.

Abschließend muss noch angemerkt werden, dass die Bedeutung der lokalen TBI für die ägyptische Exportwirtschaft insgesamt abnimmt. Laut Schätzungen der WTO aus dem Jahre 2006 ging im Zeitraum zwischen 2000 und 2004 der wertmäßige Anteil von Textilien an den gesamten Warenexporten Ägyptens von 6,9 % auf 3,9 % und der entsprechende Anteil von Bekleidungsartikeln von 5,5 % auf 3,7 % zurück⁵⁸⁵. Ob dies wie im dargestellten Fall Chinas, auf eine Weiterentwicklung der lokalen Industrie hin zur Fertigung höherwertiger und technologisch anspruchsvollerer Produkte und damit auf eine Diversifizierung der ägyptischen Exportwirtschaft hindeutet, lediglich auf gestiegene Rohstoffexporte zurückzuführen ist oder sich anhand der Entwicklung der durch die globale Handelsliberalisierung ausgelöste Rückgang der Weltmarktpreise für die betroffenen Produktkategorien manifestiert, bedürfte einer über die vorliegende Arbeit hinausgehenden Analyse.

⁵⁸³ WEISS (1998), S. 83.

⁵⁸⁴ MEYER (1999).

⁵⁸⁵ WTO (2006a), S. 173ff. und 181.

3 Freier Handel zum Wohle aller Beteiligten?

Der im Rahmen der Forschung zu den Auswirkungen des ÜTB geführte wissenschaftliche Diskurs wurde von den auf der Grundlage von numerischen Gleichgewichtsanalysen erstellten Prognosen dominiert. Wie aufgezeigt werden konnte, waren die mithilfe der CGE berechneten Vorhersagen zur Entwicklung der ägyptischen Exporte an T/B unmittelbar nach der Liberalisierung des globalen Handelssystems nicht zutreffend. Die CGE waren nicht in der Lage, die Realität der TBI mathematisch zu erfassen und konnten aus dem komplexen Sortiment an Faktoren, welche die Wettbewerbsfähigkeit eines einzelnen Akteurs bestimmen, lediglich ökonomische Mengen auf Makroebene integrieren.

Vor diesem Hintergrund wurde zur Identifizierung der für die Erfolgsgeschichte der ägyptischen TBI verantwortlichen Akteure und ausschlaggebenden Faktoren, auf alternative theoretische Konzepte und Analyseinstrumente, namentlich auf die Erkenntnisse der neuen Handelstheorie und Wirtschaftsgeographie als auch auf den Ansatz der GCC, zurückgegriffen. Der zu Beginn der neunziger Jahre von der ägyptischen Regierung eingeleitete Reformprozess wurde gemäß den (entwicklungs-) politischen Konzepten der internationalen Finanz- und Handelsorganisationen, wie dem IWF, der Weltbank und der WTO implementiert. Die Forderung nach der Liberalisierung des Außenhandelsregimes repräsentiert eine zentrale Komponente der relevanten Strategien. Wie im Falle des Analyseinstruments der CGE bilden die Annahmen der neoklassischen Ökonomie, nach der stets alle Beteiligten von einem freien Handelsverkehr profitieren, die theoretische Grundlage für die verfolgte Politik. Wie im Zuge der Beantwortung der zentralen Fragestellung der vorliegenden Arbeit aufgezeigt werden konnte, hat die Öffnung des ägyptischen Binnenmarkts genauso wie die Liberalisierung des globalen Handels für T/B unter den betroffenen Akteuren auf lokaler Ebene stets sowohl Gewinner als auch Verlierer produziert. Die bis heute in den Wirtschaftswissenschaften dominierende und von den relevanten internationalen Organisationen vertretene Annahme, dass Handelsliberalisierungen bzw. die Etablierung des Freihandels stets die ökonomische Entwicklung aller beteiligter Akteure fördern, konnte somit erneut und anhand eines weiteren empirischen Fallbeispiels widerlegt werden.

4 Ausblick

Um einen Einblick in die zukünftige Entwicklung der ägyptischen TBI zu erhalten, wurden im Jahre 2018 noch einmal Daten zum Außenhandel bei der WTO abgefragt. Die relevanten Statistiken in Tab. 3 stellen den ägyptischen Außenhandel mit T/B im Jahre 2005, für die Jahre 2009 bis 2010 und für die Jahre 2014 bis 2016 wertmäßig dar.

Tab. 3: Angaben zum ägyptischen Außenhandel mit T/B in den Jahren 2005, 2009-2010 und 2014-2016 in Mio. US\$ (WTO 2010 und 2018)⁵⁸⁶

Warenfluss	Waren	Handelspartner	Referenzjahr					
			2005	2009	2010	2014	2015	2016
WTO-Angaben für das Jahr 2005 vom 14.08.2010 und für die weiteren Referenzjahre vom 27.04.2018								
Exporte	Textilien	Welt	592	1019	1292	1548	1452	1204
	Bekleidung		883	1320	1277	1292	1349	1143
Importe	Textilien		924	1811	2035	2389	2708	2065
	Bekleidung			409		917	1219	566

Die bereits während des Zeitraums von 1990 bis 2004 beobachtete Entwicklung eines Anstiegs der ägyptischen Ausfuhren an Bekleidung bei einem gleichzeitigen Anstieg der Einfuhren an Textilien lässt sich auch für den Zeitraum von 2005 bis 2016 aus den WTO-Zahlen ablesen. Allerdings haben sich auch die ägyptischen Exporte an Textilien bis 2016 im Vergleich zu 2005 mehr als verdoppelt. Zudem scheinen die ägyptischen Importe an Bekleidung seit 2010 stark rückläufig zu sein, im Jahre 2016 betragen sie wertmäßig sogar weniger als die Hälfte als im Jahr zuvor. Insgesamt fällt bezüglich der Statistiken auf, dass die Entwicklung sowohl der Ausfuhren als auch der Einfuhren von Textilien und Bekleidung jeweils von einer starken Fluktuation gekennzeichnet ist.

Ohne eine tiefergehende Analyse ergeben sich aus den WTO-Zahlen mehr Fragen als Antworten hinsichtlich der Entwicklung der ägyptischen TBI im liberalisierten Welthandelssystem. Im Rahmen eines Ausblicks sollte an dieser Stelle jedoch lediglich noch einmal die Problematik der Erhältlichkeit und Aussagekraft von numerischen Daten aufgezeigt und betont werden.

⁵⁸⁶ WTO (2018).

C Quellenverzeichnis

- ABDEL-KHALEK, G. (1981): Looking Outside, or Turning Northwest? On the Meaning and External Dimension of Egypt's Infitah 1971-1980. *Social Problems* 28 (4): 394-409.
- ABREAU, M. de Paiva (1995): Trade in Manufacturers: The Outcome of the Uruguay Round and Developing Country Interests. In: MARTIN, W., L.A. WINTERS (Hrsg.): *The Uruguay Round and the Developing Economies*. World Bank Discussion Papers, No. 307. Washington, D.C.: 53-71.
- Abt Associates Inc. (2000): *The Impact of Privatization and Policy Reform on the Cotton Spinning Industry in Egypt*. Report No. 15, Submitted to the Government of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation and the United States Agency for International Development (USAID), Office of Economic Growth, Agricultural Policy Division. Cairo. Internet: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACK852.pdf, 17.10.2010.
- ACKERMAN, F. (2002): Still Dead After All These Years: Interpreting the Failure of General Equilibrium Theory. *Journal of Economic Methodology* 9 (2): 119-139.
- ACKERMAN, F. (2005): *The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of Doha Round Projections*. Tufts University, Global Development and Environment Institute (GDEI). Working Paper, No. 05-01. Medford (MA).
- ALISCH, K., HADELER, T. et al. (Red.) (¹⁵2000): *Gablers Wirtschaftslexikon*. Wiesbaden.
- Ambassade de France en Republique Arabe D'Égypte (2006): *Le Secteur Textile – Habillement en Egypt*. Mission Économique. Fiche de Synthèse. Le Caire.
- American Chamber of Commerce in Egypt (1998): *Egyptian Textile Industry & GATT, Potential & Uncertainty*. Business Studies & Analysis Center (BSAC). Cairo.
- American Chamber of Commerce in Egypt (2004): *The Textile and Clothing Industry in Egypt*. BSAC. Cairo.
- American Manufacturing Trade Action Coalition (AMTAC) (2010): Internet: www.amtadc.org, 11.07.2010.
- AUDET, D. (2004): *Structural Adjustments in Textiles and Clothing in the Post-ATC Trading Environment*. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Trade Committee, Trade Policy Working Paper, No. 4. Paris.
- BAIR, J., G. GEREFFI (2001): *Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry*. *World Development* 29 (11): 1885-1903.
- BARBOUR, K. M. (1972): *The Growth, Location, and Structure of Industry in Egypt*. Praeger Special Studies in International Economics and Development. New York.
- BARKER, T. (2004): *The Transition to Sustainability: a Comparison of General-Equilibrium and Space-Time-Economics Approaches*. University of East Anglia, Tyndall Centre for Climate Change Research, Tyndall Centre Working Paper, No. 62. Norwich.
- BATHELT, H., J. GLÜCKLER (2002): *Wirtschaftsgeographie: Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. Stuttgart.
- BEININ, J., Z. LOCKMAN (1987): *Workers on the Nile: Nationalism, Communism, Islam, and the Egyptian Working Class, 1882-1954*. Princeton.
- BESHAI, Adel A. (1996): *Agriculture versus Industry in Egypt*. In: TSCHIRGI, D. (Hrsg.): *Development in the Age of Liberalization, Egypt and Mexico*. Cairo: 45-54.

- BLITZER, C. et al. (1975): *Economy-wide Models and Development Planning*. London.
- BÖHRINGER, C., W. WIEGARD (2003): *Methoden der angewandten Wirtschaftsforschung: Eine Einführung in die numerische Gleichgewichtsanalyse*. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Discussion Paper, No. 03-02. Mannheim.
- BÖHRINGER, C. et al. (2003): *Computable General Equilibrium Analysis: Opening a Black Box*. ZEW Discussion Paper, No. 03-56. Mannheim.
- BORGES, A. M. (1986): *Applied General Equilibrium Models: An Assessment of Their Usefulness for Policy Analysis*. OECD Economic and Statistic Department, Economic Studies, No. 7. Paris.
- BOSSONE, A. (2006): *Spinnin' 'n Weavin'*. With One Textiles-Industry Success Story in Oriental Weavers, a Handful of Privatized Garment Makers and Cotton Ginners Are Looking to Break into the Big Leagues. Here's How. *Business Today Egypt*.
Internet: www.businesstodayegypt.com/article.aspx?ArticleID=6891, 07.10.2010.
- BUELENS, C. (2005): *Trade Adjustments Following the Removal of Textile and Clothing Quotas*. Centre for European Policy Studies (CEPS), CEPS Working Document, No. 222. Brussels.
- BÜTTNER, F., I. KLOSTERMEIER (1991): *Ägypten. Aktuelle Länderkunden*, Beck'sche Reihe, Nr. 842. München.
- BÜTTNER, F., V. BÜTTNER (1993): *Ägypten*. In: NOHLEN, D., F. NUSCHELER, F. (Hrsg.) (1993): *Handbuch der Dritten Welt, Bd. 3 – Nordafrika und Naher Osten*. Bonn: 154-189.
- Center for Global Trade Analysis (2010): *Global Trade Analysis Project (GTAP)*. Purdue University, Department of Agricultural Economics. Internet: www.gtap.agecon.purdue.edu, 05.08.2010.
- Clean Clothes Campaign (2005): *Made by Women. Gender, the Global Garment Industry and the Movement for Women Workers' Rights*. Amsterdam. Internet: www.cleanclothes.org/resources/ccc/gender/made-by-women, 12.09.2010.
- Cotton Arbitration & Testing General Organization (CATGO) (2010): *Physical Fiber Properties of Egyptian Cotton Varieties*. Information & Documentation Center (IDC). Internet: <http://www.egyptcotton-catgo.org/pdf/IDC/physical%20fiber.pdf>, 09.09.2010.
- DAVIS, E. (1983): *Challenging Colonialism. Bank Misr and Egyptian Industrialization, 1920-1941*. Princeton.
- DEARDORFF, A. V., R.M. STERN (1981): *A Disaggregated Model of World Production and Trade: An Estimate of the Impact of the Tokyo Round*. *Journal of Policy Modeling* 3 (2): 127-152.
- DEARDORFF, A. V. (1995): *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?* University of Michigan, Research Seminar in International Economics, Discussion Paper, No. 382. Ann Arbor.
- DESSOUKI, A. E. H. (1996): *External Factors and Development in Egypt*. In: TSCHIRGI, D. (Hrsg.): *Development in the Age of Liberalization, Egypt and Mexico*. Cairo: 159-168.
- DROSDOWSKI, G. (Hrsg.) (1994): *Duden – Das große Fremdwörterbuch. Herkunft und Bedeutung der Fremdwörter*. Mannheim.
- DUNFORD, M. (2003): *The Changing Profile and Map of the EU Textile and Clothing Industry*. University of Sussex, School of European Studies. Brighton.
- Economist Intelligence Unit Limited (2005): *Country Profile 2005, Egypt*. London.
- Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey (ERF) (2004): *Egypt Country Profile. The Road Ahead for Egypt*. Cairo.

- Egyptian Center for Economic Studies (ECES) (1997): Potential Impact of a Free Trade Agreement with the EU on Egypt's Textile Industry. Cairo.
- Egyptian Ministry of Finance (2005): Profile of M/SMEs in Egypt. Update Report. Cairo. Internet: www.sme.gov.eg/English_publications/MSME_Profile_2005.pdf, 13.06.2007.
- Egyptian Ministry of Foreign Trade (2005): Egypt 2004. Cairo. Internet: www.moft.gov.eg, 16.07.2005.
- Egyptian Ministry of Trade and Industry (2006a): Qualifying Industrial Zones (QIZ). About QIZ/FAQs. QIZ-Unit. Internet: http://www.qizegypt.gov.eg/english/about_qiz_faq.asp, 12.12.2006.
- Egyptian Ministry of Trade and Industry (2006b): Qualifying Industrial Zones (QIZ) Statistics. QIZ-Unit. Internet: http://www.qizegypt.gov.eg/images/Statistics%20Q1_Feb_2005.pdf, 12.12.2006.
- Egyptian Ministry of Trade and Industry (2010): Qualifying Industrial Zones (QIZ) Statistics. QIZ-Unit. Internet: http://www.qizegypt.gov.eg/Data_QualifiedCompanies.aspx?show=1#, 10.12.2010.
- Egyptex.com – Egypt's Official Textile Industry Portal (2007): The Strengths of the Egyptian Textile Industry. Internet: www.egyptex.com/en/index.asp, 31.01.2007.
- EL-GRITLY, A.A.I. (1948): The Structure of Modern Industry in Egypt. Diss. London.
- EL-MEGHARBEL, N. (2005): The Impact of Rules of Origin on Egyptian Apparel Exports to the European Union. In: EL-EHWANY, N., J.-Y. MOISSERON (Hrsg.): The Euro-Mediterranean Partnership Ten Years after Barcelona. Cairo University, Center for European Studies. Cairo: 191-232.
- EL-NAGGAR, S. (1996): Toward an Open International Trading System. In: Ders. (Hrsg.): The Uruguay Round and the Arab Countries. International Monetary Fund (IMF). Washington, D.C.: 1-12.
- ERNST, D. (2004): Global Production Networks in East Asia's Electronics Industry and Upgrading Prospects in Malaysia. In: YUSUF, S. et al. (Hrsg.): Global Production Networking and Technological Change in East Asia. Washington, D.C.: 89-158.
- European Commission (2001): Egypt. Euro-Med Partnership, Country Strategy Paper 2002-2006 & National Indicative Programme 2002-2004. Internet: http://europa.eu.int/comm/external_relations/egypt/csp/02_06_en.pdf, 18.06.2005.
- European Commission (2003): Europe and the Mediterranean: Towards a Closer Partnership, An Overview of the Barcelona Process in 2002. Office for Official Publications of the European Communities. Luxemburg. Internet: http://www.eeas.europa.eu/euromed/barcelona_en.htm, 12.12.2010.
- European Commission (2005): Directorate General for Trade, Documents and Publications. Internet: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/july/tradoc_124107.pdf, 02.10.2010.
- European Commission (2006a): Directorate General for Trade, Documents and Publications. Internet: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/august/tradoc_129584.pdf, 20.08.2006.
- European Commission (2006b): Directorate General for Trade, Export Helpdesk for Developing Countries. Internet: <http://exporthelp.europa.eu>, 27.08.2006.
- European Commission (2010): Directorate General for Trade, Export Helpdesk for Developing Countries. Internet: <http://exporthelp.europa.eu>, 20.08.2010.
- European Commission Delegation to Cairo (2005): The EU-Egypt Association Agreement. Implications for Business. Internet: http://www.eeas.europa.eu/egypt/aa/2005_annex_2_pres_ass_agree.pdf, 12.12.2010.
- European External Action Service (EEAS) (2004): The EU-Egypt Association Agreement. Internet: http://www.eeas.europa.eu/egypt/aa/06_aa_en.pdf, 12.12.2010.

- EVANS, C. L., J. HARRIGAN (2003): Distance, Time and Specialization. National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper, No. 9729. Cambridge (MA).
- EVANS, C. L., J. HARRIGAN (2004): Tight Clothing: How the MFA Affects Asian Apparel Exports. NBER Working Paper, No. 10250. Cambridge (MA).
- EVANS, D. et al. (2006): Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance. University of Sussex. Department for International Development (DFID), Project No. 045881. Brighton. Internet: <http://www.sussex.ac.uk/caris/documents/dfif-rta-report.pdf>, 10.02.2009.
- FARAH, N. R. (1996): Historical Roots of Contemporary Economic Development in Egypt. In: TSCHIRGI, D. (Hrsg.): Development in the Age of Liberalization, Egypt and Mexico. Cairo: 17-26.
- Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques (FEMISE) (Hrsg.) (2003): Report on the Euro-Mediterranean Partnership. Analysis and Proposals of the Euro-Mediterranean Forum of Economic Institutes. Marseille. Internet: http://www.femise.org/PDF/Femise_A2003gb.pdf, 05.09.2009
- FRANCOIS, J. F. et al. (1994): The Uruguay Round: A Global General Equilibrium Assessment. Centre for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper, No. 1067. London.
- GALAL, A., S. FAWZY (2001): Egypt's Export Puzzle. ECES Policy Viewpoint, No. 9. Cairo.
- GALAL, A., A. REFAAT (2005): Has Trade Liberalization in Egypt Gone Far Enough or Too Far? ECES Policy Viewpoint, No. 16. Cairo.
- GEREFFI, G. (1999): International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. Journal of International Economics 48 (1): 37-70.
- GEREFFI, G., M. KORZENIEWICZ (Hrsg.) (1994): Commodity Chains and Global Capitalism. Westport.
- GEREFFI, G., O. MEMEDOVIC (2004): The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Sectoral Studies Series. Vienna. Internet: www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Services_Modules/Apparel_Value_Chain.pdf, 15.05.2005.
- GEREFFI, G. et al. (2005): The Governance of Global Value Chains. Review of International Political Economy 12 (1): 78-104.
- Gherzi Egypt (2007): Qualifying Industrial Zones (QIZ) – Egypt. Assessment of Export Readiness for QIZ Textile Companies. Report Submitted to the Egyptian Ministry of Trade & Industry. Cairo.
- Gherzi Group (2003): China's WTO Membership: Threatening Europe's Clothing Industry? Gherzi Mail – A Newsletter of the Gherzi Group 3.
- Gherzi Group (2005): Functional Textiles on the Winner's Side: Growth with Sophisticated Products as an Alternative to the Institutionalised Cost Cutting. Gherzi Mail – A Newsletter of the Gherzi Group 6. Internet: http://www.gherzi.com/downloads/publications/newsletter/gherzi_mail_04_05e.pdf, 12.10.2009.
- GHONEIM, A. F. (2005): Impact of MFA Removal in Egypt. Background Study Prepared for the World Bank. Cairo.
- GHONEIM, A. F. (2006): Every Thread Counts. Al Ahram Weekly 813. Internet: <http://weekly.ahram.org.eg/2006/813/ec1.htm>, 06.09.2010.
- Global Alliance for Fair Textile Trade (GAFFT) (2010). Internet: www.gaftt.org, 11.07.2010.

- GRANOVETTER, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.
- GRUMIAU, S. (2004): Disaster Looms with the Ending of the Quota System. The Social Impact of the Ending of the Quota System in the Textiles and Garment Industry from 2005. Report Prepared for the International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU). Brussels.
- HAAS, H.-D., H.-M. ZADEMACH (2005): Internationalisierung im Textil- und Bekleidungs-gewerbe. *Geographische Rundschau* 2: 30-38.
- HELPMAN, E., P. KRUGMAN (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge (MA).
- HENDERSON, J. et al. (2001): *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*. University of Manchester, Spatial Policy Analysis (SPA), Working Paper, No. 49. Manchester.
- HENDERSON, J., et al. (2002): *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*. *Review of International Political Economy* 9 (3): 436-464.
- HERTEL, T. W. (Hrsg.) (1997): *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. New York.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven.
- HOHENADEL, P., J. RELTON (21991): *A Modern Textile Dictionary: Textil-Wörterbuch, Bd.1, Englisch-Deutsch*. Wiesbaden.
- HUMPHREY, J. (1995): Special Issue on Industrial Organization and Manufacturing Competitiveness in Developing Countries. *World Development* 23 (1): 143-148.
- HUNT, D. (1998): Development Economics, the Washington Consensus and the Euro-Mediterranean Partnership Initiative. In: JOFFÉ, G. (Hrsg.): *A Special Issue on Perspectives on Development: The Euro-Mediterranean Partnership*. *The Journal of North African Studies* 3 (2): 16-38.
- HURCKS, K. (1994): Internationale Beschaffungsstrategien in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Eine theoretische und empirische Untersuchung. *Internationale Wirtschaft*, Bd. 1. Bergisch Gladbach.
- IANCHOVICHINA, E., W. MARTIN (2001): Implications of China's Accession to the WTO for China and the WTO. *The World Economy* 24 (9): 1205-1219.
- ICAC (International Cotton Advisory Committee) (2005a): Arab Republic of Egypt: Statement of the Egyptian Delegation to the 64th Plenary Meeting of the ICAC. Liverpool.
- ICAC (2005b): *Cotton World Statistics*. Bulletin of the ICAC. Washington, D.C.
- ICAC (2005c): *The Outlook for Cotton Supply in 2005/06*. Washington, D.C.
- ICAC (2005d): *World Cotton Trade*. Washington, D.C.
- IBRAHIM, F., B. IBRAHIM (2006): *Ägypten. Geographie, Geschichte, Wirtschaft, Politik*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft (WBG), WBG-Länderkunden. Darmstadt.
- IMF (International Monetary Fund) (2005): Arab Republic of Egypt: Selected Issues. IMF Country Report, No. 05/179. Washington, D.C.
- IMF (2006): Arab Republic of Egypt-Staff Report for the 2006 Article IV Consultation. Prepared by the Staff Representatives for the 2006 Consultation with the Arab Republic of Egypt. Washington, D.C.
- INGRAHAM, J. (2004): Slim Pickings. Egypt's Best Cotton is Shipped Overseas, Leaving the Local Spinning and Weaving Industry with the Leftovers. *Business Today Egypt* 10 (1): 28/29.

- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2005): Textil- und Bekleidungsmärkte. Liberalisierung lohnt sich. iw-dienst (Informationen aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln) 21. Internet: www.iwkoeln.de/tabID/122/ArticleID/18296/language/deDE/Default.aspx, 14.07.2010.
- Institut Français de la Mode (IFM) (2004): Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalization in the Textile and Clothing Sector. Study Commissioned by the Commission of the European Communities, No. ENTR/02/04. Paris.
- International Association for Research and Testing in the Field of Textile Ecology (2010). Internet: www.oekotex.com/OekoTex100_PUBLIC/index_portal.asp?cls=01, 22.07.2010.
- International Labour Organisation (ILO) (2005): Promoting Fair Globalization in Textiles and Clothing in a Post-MFA Environment. Sectoral Activities Programme. Report for Discussion at the Tripartite Meeting on Promoting Fair Globalization in Textiles and Clothing in a Post-MFA Environment. Geneva.
- International Textile and Clothing Bureau (ITCB) (2005): New US – China Textile Agreement. Internet: <http://www.itcb.org/Documents/ITCB-MI52.pdf>, 14.07.2010.
- International Textile Manufacturers Federation (ITMF) (2003): International Production Cost Comparison 2003, Spinning, Texturing, Weaving, Knitting. Zurich.
- ISSAWI, C. (1990): Economic Evolution since 1800. In : OWEISS, I. M. (Hrsg.): The Political Economy of Contemporary Egypt. Georgetown University, Center for Contemporary Arab Studies. Washington, D.C.: 177-187.
- Istanbul Textile and Apparel Exporters Association (ITKIB) (2010). Internet: <http://www.itkib.org.tr/english/index.asp>, 11.07.2010.
- JAFFÉ, W. et al. (1988): Léon Walras' Lebenswerk – eine kritische Analyse. Düsseldorf.
- JOFFÉ, G. (1998): The Euro-Mediterranean Partnership Initiative: Problems and Prospects. In: Ders. (Hrsg.): A Special Issue on Perspectives on Development: The Euro-Mediterranean Partnership. The Journal of North African Studies 3 (2): 247-266.
- JUNGBAUER, S. (2005): Das Jahr danach. Quotenliberalisierung 2005 – handelspolitische Rück- und Ausblicke. In: Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie (Hrsg.): Jahrbuch der Textil- und Modeindustrie. Eschborn: 12-18.
- KAPLINSKY, R., M. MORRIS (2003): A Handbook for Value Chain Research. Prepared for the Institute of Development Studies at the University of Sussex and Centre for Research in Innovation Management at the University of Brighton (IDRC). Brighton.
- KHEIR EL-DIN, H. (2003): Implementing the Agreement on Textiles and Clothing in the Mediterranean Region. In: LIMAM, I. (Hrsg.): Challenges and Reforms of Economic Regulation in MENA Countries. ERF and the Arab Planning Institute in Kuwait. Cairo: 213-233.
- KHEIR EL-DIN, H., A. EI-DERSH (1992): Foreign Trade Policy of Egypt, 1986-1991. In: EL-NAGGER, S. (Hrsg.): Foreign and Intratrade Policies of the Arab Countries. IMF. Washington, D.C.: 206-241.
- KHEIR EL-DIN, H., A.-F. MAAMOUN (2000): Textiles and Clothing in the Mediterranean Region: Challenges of Returning to GATT Disciplines. ERF Working Paper, No. 2008. Cairo.
- Kiel Institute for the World Economy (IfW) (2010): Kurzbeschreibung von DART. Internet: http://www.ifw-kiel.de/forschung/datenbanken/dart/dart_kurz, 05.08.2010.
- KIRMANI, N. et al. (1996): The Uruguay Round and International Trade in Textiles and Clothing. In: EL-NAGGAR, S. (Hrsg.): The Uruguay Round and the Arab Countries. IMF. Washington, D.C.: 133-152.

- KLEIN, N. (⁴2005): No Logo! Der Kampf der Global Players um Marktmacht. Ein Spiel mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern. München.
- KRÄMER, G. (1986): Ägypten unter Mubarak: Identität und nationales Interesse. In: Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) (Hrsg.): Internationale Politik und Sicherheit, Bd. 22. Baden-Baden.
- KRUGMAN, P. (1980): Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review* 70 (5): 950-959.
- KRUGMAN, P. (1993): *Geography and Trade*. Cambridge (MA).
- KRUGMAN, P. (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge (MA).
- KRUGMAN, P., M. OBSTFELD (⁷2006): *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*. München.
- KULKE, E. (2004): *Wirtschaftsgeographie. Grundriss Allgemeine Geographie*. Paderborn.
- KYVIK NORDÅS, H. (2004): *The Global Textile and Clothing Industry Post the Agreement on Textiles and Clothing*. World Trade Organisation (WTO), Discussion Paper, No. 5. Geneva.
- KYVIK NORDÅS, H. (2005): *Labour Implications of the Textiles and Clothing Quota Phase-Out*. ILO, International Labour Office, Working Paper, No. 224. Geneva.
- LANKES, H. P. (2002): *Market Access for Developing Country Exports*. In: IMF (Hrsg.): *Finance & Development*. Washington, D.C.: 8-13.
- LENZ, B. (1997): *Das Filière-Konzept als Analyseinstrument der organisatorischen und räumlichen Anordnung von Produktions- und Distributionsprozessen*. *Geographische Zeitschrift* 1: 20-33.
- MABRO, R., S. RADWAN (1976): *The Industrialization of Egypt 1939 – 1973. Policy and Performance*. Oxford.
- MAGDER, D. (2005): *Egypt after the Multi-Fiber Arrangement: Global Apparel and Textile Supply Chains as a Route for Industrial Upgrading*. Institute for International Economics (IIE), Working Paper, No. 05-8. Washington, D.C.
- MANNE, A. S., P. V. PRECKEL (1983): *A Three-Region Intertemporal Model of Energy, International Trade and Capital Flows*. Stanford University, Department of Operations Research. Palo Alto.
- MANNE, A. S., T. F. RUTHERFORD (1994): *International Trade, Capital Flows and Sectoral Analysis: Formulation and Solution of Intertemporal Equilibrium Models*. In: COOPER W.W., A.B. WHINSTON (Hrsg.): *New Directions in Computational Economics*. Dordrecht: 191-205.
- MARTIN, W., L.A. WINTERS (1995): *The Uruguay Round and the Developing Countries*. The World Bank, Discussion Papers, No. 307. Washington, D.C.
- MARSHALL, A.: (1927) *Industry and Trade. A Study of Industrial Technique and Business Organization and their Influences on the Condition of Various Classes and Nations*. London.
- Massachusetts Institute of Technology (MIT) (2010): *The MIT Emissions Predictions and Policy Analysis (EPPA) Model*. The MITI Joint Program on the Science and Policy of Global Change. Internet: <http://globalchange.mit.edu/igsm/eppa.html>, 05.08.2010.
- MAYERS, M. (2006): *China's Market for Clothing and Footwear – Forecasts to 2012: The Domestic Market*. just-style.com, Management Briefing. Internet: www.just-style.com, 12.12.2006.
- MERRILL, O. H. (1972): *Applications and Extensions of an Algorithm that Computes Fixed Points to Certain Upper Semi-Continuous Point-to-Set Mappings*. University of Michigan, Department of Industrial Engineering, Unpublished Ph.D. Dissertation. Ann Arbor.

- MERZABAN, D. (2004): Waiting on Pins and Needles. Business Monthly. The Journal of the American Chamber of Commerce in Egypt 20 (3): 44-51.
- MEYER, G. (1999): Entwicklungsprobleme des produzierenden Kleingewerbes in Kairo. Überleben im Zeichen der Strukturanpassungspolitik. Geographische Rundschau 51: 697-704.
- Nathan Associates Inc. (2004): Changing International Trade Rules for Textiles and Apparel. Egyptian Market Access. Research Report Submitted to the Egyptian Ministry of Economy & Foreign Trade. Cairo.
- National Council of Textile Organizations (NCTO) (2010). Internet: www.ncto.org, 11.07.2010.
- NIENHAUS, V. (1999a): Entwicklung und Entwicklungsprobleme in Ländern des südlichen Mittelmeerraums. In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 17. Bonn: 20-28.
- NIENHAUS, V. (1999b): Euro-Mediterrane Freihandelszone: Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen oder Förderung nachhaltiger Entwicklung? In: ZIPPEL, W. (Hrsg.): Die Mittelmeerpolitik der EU. Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V., Bd. 44. Baden-Baden: 91-114.
- OECD (Organization for Co-operation and Economic Development) (1994): GREEN – General Equilibrium Environmental Model. Reference and User Manual. Paris.
- OECD / African Development Bank Group (2005): Egypt. In: OECD Development Centre (Hrsg.): African Economic Outlook 2004/2005. Paris: 205-217.
- Oriental Weavers Group (2010a): Corporate Structure.
Internet: <http://www.orientalweavers.com/uploads/Corporate%20Structure1.pdf>, 11.10.2010.
- Oriental Weavers Group (2010b): Investor Relations Home. Strategy.
Internet: <http://ir.orientalweavers.com/phoenix.zhtml?c=200096&p=irol-strategy>, 11.10.2010.
- OSMAN, M. (1991): Zur Entwicklung der ägyptischen Textilindustrie zwischen 1939 und 1952. Europäische Hochschulschriften, Reihe III, Bd. 464. Frankfurt a.M.
- OSMAN, M. (2006): No Strength in Numbers. Egypt's Rapid Population Growth is Crowding Out Development. Al-Ahram Weekly 794. Internet: <http://weekly.ahram.org.eg/2006/794/sc6.htm>, 06.09.2010.
- OTEIFY, R. (2004): Strings Attached. Business Today Egypt 10 (1): 58-63.
- OWEISS, I. M. (Hrsg.) (1990): The Political Economy of Contemporary Egypt. Georgetown University, Center for Contemporary Arab Studies. Washington, D.C.
- OWEN, E. R. J. (1969): Cotton and the Egyptian Economy, 1820 – 1914. A Study in Trade and Development. Oxford.
- PE International / Hypodomi Consortium (2003): Spinning and Weaving Industry Sector Study: Arab Republic of Egypt. Report Submitted to the Delegation of the European Union to Egypt. Cairo.
- PIAZOLO, D. (2001): Investment Behavior in Transition Countries and Computable General Equilibrium Models. Applied Economics 33: 829-837.
- PIGATO, M., A. GHONEIM (2006): Egypt after the End of the Multi-Fiber Agreement. A Comparative Regional Analysis. ECES Working Paper, No. 114. Cairo.
- PORTER, M. E. (1989): Wettbewerbsvorteile. Spitzenleistungen erreichen und behaupten. Frankfurt a.M.
- PORTER, M. E. (1990a): Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy): Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Teil III. Frankfurt a. M.

- PORTER, M. E. (1990b): *The Competitive Advantage of Nations*. New York.
- QUEFELEC, S. (2003): *Die Textilindustrie des Europa-Mittelmeer-Raums*. European Commission, Statistical Office of the European Union (Eurostat). Statistik kurz gefasst: Außenhandel, Thema 6 - 3/2003. Luxemburg.
- RADWAN, S. (2002): *Employment and Unemployment in Egypt: Conventional Problems, Unconventional Remedies*. ECES Working Paper, No. 70. Cairo.
- RAIKES, P. et al. (2000): *Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique*. Danish Institute for International Studies, Centre for Development Research (CDR), Working Paper, No. 00.3. Copenhagen.
- Ready-Made Garment Export Council (RMGEC) (2007): Internet: <http://rmg.xposeegypt.net>, 20.07.2007.
- RECKMANN, J. (2005): *Stoff für einen Handelskrieg. Nachdem die EU gegen steigende Textilimporte Chinas vorgeht, sinnt Peking auf Gegenwehr*. Frankfurter Rundschau, 6. Juni (128): 2.
- REFAAT, A. (1999): *New Trends in Egypt's Trade Policy and Future Challenges*. ECES Working Paper, No. 36. Cairo.
- REFAAT, A. (2003): *Trade-Induced Protectionism in Egypt's Manufacturing Sector*. ECES Working Paper, No. 85. Cairo.
- REFAAT, A. (2006): *Assessing the Impact of the QIZ Protocol on Egypt's Textile and Clothing Industry*. ECES Working Paper, No. 113. Cairo.
- Regional Agricultural Trade Expansion Support Program (RATES) (2005): *Cotton - Textile – Apparel. Value Chain Report Egypt*. Nairobi.
- REIL, F. (2004): *Struktur und Perspektiven der marokkanischen Textilwirtschaft. Euro-Mediterrane Freihandelszone und WTO-Abkommen*. Universität Leipzig, Orientalisches Institut, Unveröffentl. Magisterarbeit. Leipzig.
- Reuters (2008): *Clashes in Nile Delta after Strike Aborted*. Internet: www.reuters.com/article/idUSL06488125, 13.09.2010.
- ROSE, K., K.-H. SAUERNHEIMER (¹⁴2006): *Theorie der Außenwirtschaft*. Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. München.
- SALINGER, L. (2008): *Scoping Study of Egypt's Qualifying Industrial Zones: Trip Report*. Prepared for the QIZ-Unit of Egypt's Ministry of Trade and Industry. USAID/Egypt Policy and Private Sector Office. Cairo.
- SCARF, H. E. (1969): *An Example of an Algorithm for Calculating Equilibrium Prices*. American Economic Review 59 (4): 669-677.
- SCHAMP, E. (2000): *Vernetzte Produktion – Industriegeographie aus institutioneller Perspektive*. Darmstadt.
- SCHAMP, H. (1978): *Ägypten. Das Land am Nil im wirtschaftlichen und sozialen Umbruch*. Studienbücher Geographie. Frankfurt a.M.
- SCRIECIU, S. (2006): *How Useful are Computable General Equilibrium Models for Sustainability Impact Assessment?* University of Manchester, Institute for Development Policy and Management (IDPM). Manchester. Internet: <http://www.sed.manchester.ac.uk/research/iarc/pdfs/scriciu-IAIA06.pdf>, 20.09.2010.

- SEIFERT, O. (2005): Wie belastbar sind quantitative Aussagen über die ökonomischen Wirkungen von internationalen Liberalisierungen des Agrarsektors auf Sub-Sahara Afrika? Die Einbettung und Abbildung Sub-Sahara Afrikas in der Datenbank des GTAP und in ausgewählten Welthandelsmodellen. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn.
- Shabab 6. April (2011). The April 6 Youth Movement is an Egyptian Activist Group Established in Spring 2008 to Support the Workers in El-Mahalla El-Kubra, Who Were Planning to Strike on April 6. Internet: <http://6april.org/>, 12.02.2011.
- SHOVEN, J. B., J. WHALLEY (1972): A General Equilibrium Calculation of the Effects of Differential Taxation of Income from Capital in the U.S. *Journal of Public Economics* 1 (3-4): 281-321.
- SHOVEN, J. B., J. WHALLEY (1984): Applied General Equilibrium Models of Taxation and International Trade: Introduction and Survey. *Journal of Economic Literature* 52: 1007-1051.
- SCHUI, H. (1997): Freihandel, Preisrelation und ökonomische Stabilität. In: KAPPEL, R. (Hrsg.): *Weltwirtschaft und Armut. Schriften des Deutschen Übersee-Instituts* 40. Hamburg: 66-86.
- SMEPP (Egyptian-German Small and Medium Enterprise Promotion Programme) (Hrsg.) (2004): *Value Chain Analysis of the Egyptian Cotton Textile Industry. Preparatory Phase: Desk Research. Report Prepared by Context Co. Ltd. Cairo.*
- SMEPP (Hrsg.) (2006a): *Value Chain Analysis of the Egyptian Cotton Textile Industry. Phase I: Field & Desk Research. Report Prepared by Context Co. Ltd. Cairo.*
- SMEPP (Hrsg.) (2006b): *Value Chain Analysis of the Egyptian Cotton Textile Industry. Phase I-II: Field & Desk Research and Process Workshops. Report Prepared by Context Co. Ltd. Cairo.*
- STAMM, A. (2004): *Wertschöpfungsketten entwicklungspolitisch gestalten. Anforderung an Handelspolitik und Wirtschaftsförderung. Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ), Programm Handel, Konzeptstudie, Materialien zum Handel. Eschborn.*
- STEHR, N., M. ADOLF (2007): Die Moralisierung der Märkte. *Textilwirtschaft* 52 (27): 72/73.
- STENGG, W. (2001): *The Textile and Clothing Industry in the EU: A Survey. European Commission, Enterprise Directorate-General, Enterprise Papers, No. 2. Luxembourg.*
- STRUBE, B. (1999): *Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie: Entwicklungen und Tendenzen der nationalen und internationalen Textil- und Bekleidungsbranche, unter Berücksichtigung des Welttextilabkommens im Rahmen des GATT bzw. der WTO. Freie Universität Berlin, Diss. Berlin.*
- SULTAN, F. (1990): *Production, Public Ownership, and Private Ownership. In: OWEISS, I. M. (Hrsg.): The Political Economy of Contemporary Egypt. Georgetown University, Center for Contemporary Arab Studies. Washington, D.C.: 79-89.*
- TETZLAFF, R. (1993): *Strukturanpassung – das kontroverse entwicklungspolitische Paradigma in den Nord-Süd-Beziehungen. In: NOHLEN, D., F. NUSCHELER (Hrsg.) (1993): Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1 – Grundprobleme, Theorien, Strategien. Bonn: 420-445.*
- Textile Industries Holding Co. (Hrsg.) (2009): *The Egyptian Cotton, Current Constraints and Future Opportunities. Alexandria. Internet: http://www.icac.org/econ_stats/country_facts/e_egyptian_constraints_opportunities.pdf, 10.09.2010.*
- TICKLE, L. (2006): *Fairly Fashionable. Fair Trade Cotton Hits the High Street. Developments. The International Development Magazine 34. Internet: <http://www.developments.org.uk/articles/fair-trade-cotton-hits-the-high-street/>, 19.08.2010.*
- TIGNOR, R. L. (1989): *Egyptian Textiles and British Capital, 1930-1956. Cairo.*

- TRELA, I., J. WHALLEY (1990): Global Effects of Developed Country Trade Restrictions on Textiles and Apparel. *Economic Journal* 100 (403): 1190–1205.
- TRELA, I., J. WHALLEY (1995): Internal Quota-Allocation Schemes and the Costs of the MFA. *Review of International Economics* 3 (3): 284–306.
- TSCHIRGI, D. (Hrsg.) (1996): *Development in the Age of Liberalization, Egypt and Mexico*. Cairo.
- United Nations Commodity Trade Statistics Database (2010). Internet: <http://comtrade.un.org/>, 06.09.2010.
- UNDP (United Nations Development Programme) / The Egyptian Institute of National Planning (1995): *Egypt Human Development Report 1995. Human Development Report on Participation and Gender*. Cairo. Internet: <http://www.arab-hdr.org/reports/nationalarab.aspx?cid=5>, 10.08.2010.
- UNDP / The Egyptian Institute of National Planning (2004): *Egypt Human Development Report 2004. Choosing Decentralization for Good Governance*. Kalyoub. Internet: <http://www.arab-hdr.org/reports/nationalarab.aspx?cid=5>, 10.08.2010.
- U.S. Dept. of Commerce (2006a): Census Bureau, Foreign Trade Division. Internet: www.census.gov/foreign-trade/statistics/country/sreport/country.txt, 20.08.2006.
- U.S. Dept. of Commerce (2006b): International Trade Administration (ITA), Office of Trade and Industry Information (OTII), Manufacturing and Services. Internet: <http://tse.export.gov/>, 24.08.2006.
- U.S. Dept. of Commerce (2010): International Trade Administration (ITA), Office of Trade and Industry Information (OTII), Manufacturing and Services. Internet: <http://tse.export.gov/TSE/ChartDisplay.aspx>, 02.10.2010.
- WALRAS, L. (1874): *Éléments d'Economie Politique Pure, ou Théorie de la Richesse Sociale*. Lausanne.
- WATERBURY, J. (1978): *Egypt. Burdens of the Past, Options for the Future*. London.
- WATERBURY, J. (1983): *The Egypt of Nasser and Sadat. The Political Economy of Two Regimes*. Princeton Studies on the Near East. Princeton.
- WEISS, D., U. WURZEL (1998): *The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy, Egypt*. OECD Development Centre Studies. Paris.
- Werner International (2003): *Spinning and Weaving Labor Cost Comparisons 2002*. Reston und Brussels.
- WHALLEY, J. (1977): *General Equilibrium Analysis of U.S.-EEC-Japanese Trade and Trade Distorting Policies: A Model and some Preliminary Findings*. University of Western Ontario, Department of Economics, Research Report 771 (3). London (Canada).
- WHALLEY, J. (1980): *Discriminatory Features of Domestic Factor Tax Systems in a Goods Mobile-Factors Immobile Trade Model: an Empirical General Equilibrium Approach*. *Journal of Political Economy* 88 (6): 1177-1202.
- WHALLEY, J. (1982): *The North-South Debate and the Terms of Trade: An Applied General Equilibrium Approach*. University of Western Ontario, Centre for the Study of International Economic Relations (CSIER), Working Paper, No. 8250C. London (Canada).
- WIEGARD, W., H. FEHR (1996): *Numerische Gleichgewichtsmodelle: Grundstruktur, Anwendungen und Erkenntnisgehalt*. In: *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft 13: Experimente in der Ökonomie*. Frankfurt a.M.: 296-339.
- World Bank (2003a): *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*. Washington, D.C.

- World Bank (2003b): A User's Guide to Poverty and Social Impact Analysis. Poverty Reduction Group. Washington, D.C. Internet: http://go.worldbank.org/YADE_AFEJ30, 05.08.2010.
- World Bank (2005): Development Prospects Group. Internet: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/EXTGBLPROSPECTS/0,,content-MDK:20659046~menuPK:1691555~pagePK:64218950~piPK:64218883~theSitePK:612501,00.html>, 06.02.2006.
- World Bank (2006): Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan after the End of the Multi-Fibre Agreement, Impact, Challenges and Prospects. Washington, D.C.
- World Bank (2010): Global Linkage Model. Development Prospects Group. Internet: <http://go.worldbank.org/7NP2KK1OH0>, 05.08.2010.
- WTO (World Trade Organization) (1994): The Uruguay Round Agreements. Marrakesh Declaration of 15 April 1994, Final Act: Agreement Establishing the World Trade Organization. Annex 1A: Multilateral Agreements on Trade in Goods, Agreement on Textiles and Clothing. Marrakesch. Internet: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/16-tex.pdf, 17.08.2006.
- WTO (2006a): International Trade Statistics 2005. Internet: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its2005_e.pdf, 14.04.2007.
- WTO (2006b): Statistical Program. Internet: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDB_ViewData.aspx?Language=E, 31.07.2006.
- WTO (2010): Statistical Program. Internet: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDB_ViewData.aspx?Language=E, 14.08.2010.
- WTO (2018): Statistical Program. Internet: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDB_ViewData.aspx?Language=E, 27.04.2018.
- YADAV, V. (2007): The Political Economy of the Egyptian-Israeli QIZ Trade Agreement. The Middle East Review of International Affairs (MERIA) 11 (1): 74-96.
- YANG, Y. (1994): The Impact of MFA Phasing Out on World Clothing and Textile Markets. The Journal of Development Studies 30 (4): 892-915.
- YANG, Y. (1999): China's Clothing and Textile Exports: Changing International Comparative Advantages and Its Policy Implications. Asia Pacific School of Economics and Management, Working Papers, China Economy, No. 99-3. Canberra.
- YANG, Y. et al. (1997): Evaluating the Benefits of Abolishing the MFA in the Uruguay Round Package. In: HERTEL, T. W. (Hrsg.): Global Trade Analysis: Modeling and Applications. New York: 253-280.

Verzeichnis zusätzlich genutzter Presseartikel

- Frankfurter Rundschau (2005): Brüssel setzt Peking Frist. 27. Mai (120): 10.
- Frankfurter Rundschau (2005b): China hebt Ausfuhrzölle auf. 30. Mai (122): 9.
- Textilwirtschaft (English Edition) (2006): 03. August (31).
- Textilwirtschaft (English Edition) (2006b): 17. August (33).
- Textilwirtschaft (English Edition) (2006c): 28. September (39).

D Anhang

Anhang I: Importe der EU-25 und der USA an T/B aus Ägypten im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2005

Importe der EU-25 aus Ägypten														
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €						
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Category XI*	Textiles and Textile articles					119.187.0	127 536.1						649.843.00	644 334.85
52**	Cotton, including yarn and woven fabric	64 647.1	50 128.1	54 599.9	67 549.8	42 702.7	44 905.8	228 565.33	196 427.13	177 005.56	168 894.84	132 868.41	127 085.00	
5201	Cotton, not carded or combed	34 094.2	26 011.3	28 756.1	36 023.8	15 498.7	19 957.8	81 179.99	72 236.17	65 366.19	61 353.28	33 339.93	33 827.99	
5205	Cotton yarn (other than sewing thread), containing 85 % or more by weight of cotton, not put up for retail sale	23 463.2	19 612.5	19 011.7	23 111.7	22 020.4	19 523.3	112 537.72	101 633.46	88 534.07	87 696.53	81 424.19	72 379.94	
5207	Cotton yarn (other than sewing thread) put up for retail sale		20.7	1.5	2.7	11.6	76.7		160.61	6.97	11.31	36.95	228.49	
5208	Woven fabrics of cotton, containing 85 % or more by weight of cotton, weighing not more than 200 g/m2	5 210.4	2 537.4	2 497.3	2 838.5	2 850.4	2 011.9	26 136.08	13 707.51	12 397.49	12 399.79	11 469.75	8 702.96	
5209	Woven fabrics of cotton, containing 85 % or more by weight of cotton, weighing more than 200 g/m2	1 023.5	1 067.1	1 255.4	441.2	651.1	1 521.1	4 820.02	4 829.82	5 702.26	1 512.36	2 984.64	7 461.18	
5210	Woven fabrics of cotton, containing less than 85 % by weight of cotton, mixed mainly or solely with man-made fibres, weighing not more than 200 g/m2	20.6	28	38.3	47.5	25.5	39.3	120.79	265.46	190.98	218.15	170.86	176.26	
5211	Woven fabrics of cotton, containing less than 85 % by weight of cotton, mixed mainly or solely with man-made fibres, weighing more than 200 g/m2	352.7	530	388	34.6	227.9	39.5	1 636.46	2 311.82	1 558.43	151.81	767.99	117.25	
5212	Other woven fabrics of cotton	11.5	0	2.3	9.3	5.6	3	55.9	1.07	20.73	41.21	25.87	24.38	
57	Carpets and other textile floor coverings	8 321.0	7 987.4	8 775.8	13 679.1	16 602.7	23 053.1	33 880.47	32 653.29	33 994.28	46 075.58	47 147.43	60 625.39	
58	Special Woven Fabrics; Tufted Textile Fabrics; Lace; Tapestries; Trimmings; Embroidery	54.2	27.7	51.6	50.3	71.4	80.9	736.85	518.25	962.73	824.28	837.43	1 034.93	
5802	Terry toweling and similar woven terry fabrics, other than narrow fabrics of heading 5806; tufted textile fabrics, other than products of heading 5703	29.4	6.3	10.5	12.5	13.9	27.6	192.98	41.02	117.67	63.41	105.53	223.15	
580631	Narrow woven fabrics of cotton, n.e.s.	0.3	2.8	0.1	2.3	0.1	0	0.54	20.14	2.3	13.52	0.51	0.04	
5810	Embroidery in the piece, in strips or in motifs	1.0	2.3	0.7	1.1			17.49	36.39	12.17	32.29			
59***	Impregnated, Coated, Covered or Laminated Textile Fabrics; Textile articles of a kind suitable for industrial use	27.3	75.3	29.1	26	3.3	6.1	75.05	255.53	243.98	128.35	40.05	91.46	
60	Knitted or crocheted fabrics	382.3	473.8	405.7	624.1	231.8	223.9	1 210.60	1 910.18	1 440.24	1 111.04	1 083.80	1 187.23	
61	Articles of Apparel and Clothing Accessoires, Knitted or Crocheted	12 159.7	11 121.7	13 730.7	15 771.5	15 350.2	15 553.4	219 771.75	205 909.28	207 865.89	182 347.03	219 247.58	218 856.94	
610120	Overcoats, car coats, capes, cloaks, anoraks, incl. ski jackets, windcheaters, wind-jackets and similar articles of cotton, for men or boys, knitted or crocheted (excl. suits, ensembles, jackets, blazers, bib and brace overalls and trousers) of cotton	1.8	25.4	184.9	82.8	64.7	76.1	22.91	236.21	1 551.68	507.39	341.87	429.55	
610220	Women's or girls' overcoats, car coats, capes, cloaks, anoraks (including ski-jackets), windcheaters, wind-jackets and similar articles, knitted or crocheted, other than those of heading 6104 of cotton	1.4	5.9	37.4	5.8	23.6	71.9	44.74	136.34	237.45	41.02	230.96	558.98	
610322	Men's or boys' suits, ensembles, jackets, blazers, trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts (other than swimwear), knitted or crocheted of cotton	0		0		2.1	2.8	3.18		100.39		11.27	17.96	

Importe der EU-25 aus Ägypten													
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
610332	Men's or boys' jackets and blazers of cotton, knitted or crocheted (excl. wind-jackets and similar articles)	0.1		0	1.1	0.2	0.2	1.13		3.61	13.19	4.83	3.19
610342	Men's or boys' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of cotton, knitted or crocheted (excl. swimwear and underpants)	42.7	23.3	44.3	29.2	51	27.1	1 132.01	361.54	940.85	543.24	757.53	428.99
610412	Women's or girls' suits of cotton, knitted or crocheted (excl. ski overalls and swimwear)	0		4.2	0	0	0	0.95		19.11	2.69	0.14	0.75
610422	Women's or girls' ensembles of cotton, knitted or crocheted (excl. ski ensembles and swimwear)	0.2	4.9	3.4	1.3	7.9	21.8	10.34	68.61	59.88	23.23	81.74	220.91
610432	Women's or girls' jackets and blazers of cotton, knitted or crocheted (excl. wind-jackets and similar articles)	0.8	10	0.6	0.4	0.8	1.6	22.29	116.82	18.06	6.45	28.14	19.93
610442	Women's or girls' dresses of cotton, knitted or crocheted (excl. petticoats)	29.4	44.2	82.9	38.4	89.6	46.7	451.02	921.48	1 096.11	614.95	1 103.04	386.92
610452	Women's or girls' skirts and divided skirts of cotton, knitted or crocheted (excl. petticoats)	9.7	6.4	4.2	31.6	4.2	1.6	183.1	140.21	99.09	85.41	48.85	34.31
610462	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of cotton, knitted or crocheted (excl. panties and swimwear)	308.1	648.7	527.1	426.5	219.4	195.5	4 823.59	10 189.10	8 530.53	4 922.11	2 281.81	2 354.01
610510	Men's or boys' shirts of cotton, knitted or crocheted (excl. nightshirts, T-shirts, singlets and other vests)	1 067.6	677.7	852.1	924.2	1 068.2	929.7	17 425.51	9 449.11	12 444.17	10 526.22	13 138.38	11 115.81
610610	Women's or girls' blouses, shirts and shirt-blouses of cotton, knitted or crocheted (excl. T-shirts and vests)	87.1	69.7	53.7	71.1	150.2	205.9	1 462.65	1 242.86	1 156.44	1 162.51	2 282.81	3 304.18
610711	Men's or boys' underpants and briefs of cotton, knitted or crocheted	980.2	901	1 043.5	762.8	841.9	1 069.5	26 965.12	24 668.14	23 925.02	20 553.79	21 012.73	23 862.81
610721	Men's or boys' nightshirts and pyjamas of cotton, knitted or crocheted (excl. vests and singlets)	196.6	72.2	21.2	29.5	14.4	44.6	3 878.80	1 154.07	682.59	655.39	511.44	548.03
610791	Men's or boys' bathrobes, dressing gowns and similar articles of cotton, knitted or crocheted	0.6	5.7	2.5	0.8	11.1	16.4	16.61	86.05	32.54	5.09	58.31	117.53
610821	Women's or girls' briefs and panties of cotton, knitted or crocheted	705.6	709.6	1 123.4	1 472.4	1 694.7	2 006.5	28 456.73	23 002.50	24 297.81	30 827.04	31 344.68	32 946.65
610831	Women's or girls' nightdresses and pyjamas of cotton, knitted or crocheted (excl. T-shirts, vests and négligés)	543.0	223.5	103.4	192.8	460.8	272.5	11 754.61	4 106.21	1 821.02	4 049.82	10 530.25	3 777.54
610891	Women's or girls' négligés, bathrobes, dressing gowns, housejackets and similar articles of cotton, knitted or crocheted (excl. vests, slips, petticoats, briefs and panties, nightdresses, pyjamas, brassières, girdles, corsets and similar articles)	48.2	40.6	65.1	19.1	36.5	8.1	683.51	592.61	872.12	149.24	637.59	87.25
610910	T-shirts, singlets and other vests of cotton, knitted or crocheted	5 706.4	4 968.3	6 255.4	8 393.5	6 847.9	7 185.6	78 677.81	76 092.10	71 394.64	61 782.93	86 210.29	96 070.52
611020	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of cotton, knitted or crocheted (excl. wadded waistcoats)	616.3	601.1	695.5	721.9	455.3	651.6	9 505.71	10 327.16	6 354.09	6 170.92	4 568.88	7 089.39

Importe der EU-25 aus Ägypten													
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
611120	Babies' garments and clothing accessories of cotton, knitted or crocheted (excl. hats)	578.0	486.8	760	418.6	342.6	355.7	12 071.72	10 978.69	13 637.15	10 724.05	8 438.00	8 207.71
611211	Track-suits of cotton, knitted or crocheted	2.2	3.2	2.4	16	26.8	40.3	37.07	61.11	103.23	274.65	701.15	499.29
611420	Special garments for professional, sporting or other purposes, n.e.s., of cotton, knitted or crocheted	60.4	39.8	7	67	178.7	134.1	972.04	837.47	192.56	1 142.59	2 583.76	1 634.61
611592	Pantyhose, tights, stockings, socks and other hosiery, including stockings for varicose veins and footwear without applied soles, knitted or crocheted of cotton	56.6	103.1	162.5	166.2	201.9	181.9	285.57	394.37	647.65	658.19	761.52	912.87
611692	Gloves, mittens and mitts, of cotton, knitted or crocheted (excl. impregnated, coated or covered with plastics or rubber, and for babies)	0.9	6.8	0	0.3	3	11.2	7.99	12.98	3.11	5.06	14.55	46.97
62	Articles of Apparel and Clothing Accessoires, not Knitted or Crocheted	3 518.4	3 630.5	3 835.3	5 148.0	6 007.4	5 219.4	62 816.66	60 229.21	64 625.16	93 783.61	120 577.19	109 891.66
620112	Men's or boys' overcoats, raincoats, car coats, capes, cloaks and similar articles, of cotton (excl. knitted or crocheted)	30.6	18.3	0	0	0	2.2	347.99	104.17	6.02	0.75	0.66	26.75
620192	Men's or boys' anoraks, windcheaters, wind jackets and similar articles, of cotton (not knitted or crocheted and excl. suits, ensembles, jackets, blazers, trousers and tops of ski suits)	0.4	26.2	8.4	14.7	0.3	0.4	12.67	306.31	92.26	233.55	12.02	6.16
620212	Women's or girls' overcoats, raincoats, car coats, capes, cloaks and similar articles, of cotton (excl. knitted or crocheted)	0.2	0.2	17.4	0.4	0	0	9.57	4.61	310.24	42.45	0.09	1.49
620292	Women's or girls' anoraks, windcheaters, wind jackets and similar articles, of cotton (not knitted or crocheted and excl. suits, ensembles, jackets, blazers, trousers and tops of ski suits)	0.2	0.8	7.3	13.8	0.9	2.9	4.27	17.24	143.56	173.01	19.36	63.96
620322	Men's or boys' ensembles of cotton (excl. knitted or crocheted, ski ensembles and swimwear)	5.6	3.9	0	6.1	4.9	1.6	48.16	36.72	1.79	85.03	43.51	38.75
620342	Men's or boys' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts, of cotton (excl. knitted or crocheted, underpants and swimwear)	1 183.1	1 358.4	1 527.6	1 754.9	1 648.3	1 280.5	16 142.98	16 616.37	16 933.49	19 987.03	22 392.82	19 498.89
620412	Women's or girls' suits of cotton (excl. knitted or crocheted, ski overalls and swimwear)	10.2	21.7	3.9	9	10	4.7	136.45	142.01	112.57	222.26	227.73	129.94
620422	Women's or girls' ensembles of cotton (excl. knitted or crocheted, ski overalls and swimwear)	0.4	1.1	2	60.9	17.6	9	12.06	21.97	55.27	973.34	214.88	162.66
620432	Women's or girls' jackets and blazers of cotton (excl. knitted or crocheted, wind-jackets and similar articles)	0.6	5	5.3	10.2	10.3	7.8	26.79	78.07	139.61	262.39	322.96	350.71
620442	Women's or girls' dresses of cotton (excl. knitted or crocheted and petticoats)	12.7	3.9	14.9	49.3	15.6	4.6	139.45	15.37	252.07	697.22	242.38	82.85
620452	Women's or girls' skirts and divided skirts of cotton (excl. knitted or crocheted and petticoats)	7.4	8	50.8	33.4	32.6	54.8	158.43	160.89	873.43	674.05	616.24	940.89

Importe der EU-25 aus Ägypten													
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
620462	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of cotton (excl. knitted or crocheted, panties and swimwear)	91.8	98.8	166.4	416.9	1 019.3	881.9	1 354.05	1 124.13	2 116.23	7 094.75	19 913.52	17 851.72
620520	Men's or boys' shirts of cotton (excl. knitted or crocheted, nightshirts, singlets and other vests)	354.6	321.5	298	341.6	422.3	426	8 342.51	8 141.98	7 531.92	7 462.55	9 005.91	9 468.03
620630	Women's or girls' blouses, shirts and shirt-blouses of cotton (excl. knitted or crocheted and vests)	23.5	47.1	58.1	37	22.3	34.6	448.55	871.47	860.36	418.45	347.41	343.14
620711	Men's or boys' underpants and briefs of cotton (excl. knitted or crocheted)	16.3	26	27.6	25.4	54.3	21.1	247.71	798.57	557.65	271.01	602.22	237.54
620721	Men's or boys' nightshirts and pyjamas of cotton (excl. knitted or crocheted, vests, singlets and underpants)	208.2	176.9	203.6	147.1	103.3	72.4	2 567.41	2 324.96	2 760.57	1 940.22	1 428.34	991.97
620791	Men's or boys' singlets and other vests, bathrobes, dressing gowns and similar articles of cotton (excl. knitted or crocheted, underpants, nightshirts and pyjamas)	96.4	82.2	42.5	52.5	129.1	146.1	888.12	670.27	219.75	232.14	614.57	762.12
620821	Women's or girls' nightdresses and pyjamas of cotton (excl. knitted or crocheted, vests and negligees)	15.5	25.4	18.2	24	25.7	23.8	301.41	519.26	431.41	388.37	410.56	249.79
620891	Women's or girls' singlets and other vests, briefs, panties, negligees, bathrobes, dressing gowns, housecoats and similar articles of cotton (excl. knitted or crocheted, slips, petticoats, nightdresses and pyjamas, brassieres, girdles, corsets and similar articles)	49.2	64.9	63.1	79.5	149.5	70	498.77	555.47	562.75	512.46	717.41	373.86
620920	Babies' garments and clothing accessories of cotton (excl. knitted or crocheted and hats)	3.1	2.4	87.5	58.5	28.1	34.4	90.8	51.06	1 553.87	1 038.46	586.04	583.38
621132	Men's or boys' tracksuits and other garments, n.e.s. of cotton (excl. knitted or crocheted)	175.8	96.3	68.7	89	33.9	16	1 236.59	756.01	514.5	618.92	261.26	107.91
621320	Handkerchiefs of cotton, of which no side exceeds 60 cm (excl. knitted or crocheted)	0			0.7	0		0.02			1.17	0.03	
63****	Other textile articles; needlecraft sets; worn clothing and worn textile articles; rags			19 222.7	19 837.8	24 420.8	25 396.5			81 740.91	78 055.50	96 830.1	98 062.88
6302	Bedlinen, table linen, toilet linen and kitchen linen of all types			13 117.0	15 866.60	20 157.00	20 800.10			70 726.24	70 886.61	88 934.42	88 535.41
630231	Bedlinen of cotton (excl. printed, knitted or crocheted)			3 236.1	3 489.0	4 126.8	4 753.3			18 678.04	16 703.92	20 005.10	23 078.50
630251	Table linen of cotton (excl. knitted or crocheted)			1 595.0	1 935.1	1 841.3	2 061.1			9 473.03	10 091.14	9 300.24	10 197.26
630260	Toilet linen and kitchen linen, of terry towelling or similar terry fabrics of cotton (excl. floorcloths, polishing cloths, dishcloths and dusters)			5 120.8	6 967.5	9 374.6	9 480.2			24 782.30	27 973.22	37 283.61	34 732.19
630291	Toilet linen and kitchen linen of cotton (excl. of terry fabrics, floorcloths, polishing cloths, dishcloths and dusters)			2 231.8	2 293.1	2 594.5	2 601.7			13 211.28	10 780.28	11 027.37	10 699.92

- * European Commission (2005). European Commission (2006a). Dezimalzahlen wurden gerundet.
- ** Ab dieser Tabellenzeile: European Commission (2006b).
- *** Bezüglich dieser Produktkategorie müssen die Exporte der EU-25 nach Ägypten beachtet werden.
- **** Ab dieser Tabellenzeile: European Commission (2010). Dezimalzahlen wurden gerundet.

Importe der USA aus Ägypten													
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Category XI*	Textiles and Textile articles												
52**	Cotton, including yarn and woven fabric							43 284.70	39 284.80	40 809.90	43 409.40	27 503.10	20 501.99
5201	Cotton, not carded or combed							14 783.70	2 812.41	14 474.71	18 914.50	11 958.80	9 425.66
5205	Cotton yarn (other than sewing thread), containing 85 % or more by weight of cotton, not put up for retail sale							17 363.60	27 127.80	22 752.80	22 119.30	13 400.50	9 223.60
5207	Cotton yarn (other than sewing thread) put up for retail sale							78.01	0	23.04	54.61	268.37	170.85
5208	Woven fabrics of cotton, containing 85 % or more by weight of cotton, weighing not more than 200 g/m2							10 555.30	8 988.78	2 846.73	1 664.82	984.54	662.34
5209	Woven fabrics of cotton, containing 85 % or more by weight of cotton, weighing more than 200 g/m2							3.12	36.66	38.23	81.91	92.05	79.57
5210	Woven fabrics of cotton, containing less than 85 % by weight of cotton, mixed mainly or solely with man-made fibres, weighing not more than 200 g/m2							0	7.81	1.56	8.58	2.34	0
5211	Woven fabrics of cotton, containing less than 85 % by weight of cotton, mixed mainly or solely with man-made fibres, weighing more than 200 g/m2							20.28	0	8.58	21.06	19.51	14.82
5212	Other woven fabrics of cotton							18.72	4.68	10.92	3.12	3.12	0
57	Carpets and other textile floor coverings							35 350.00	33 430.30	43 905.40	54 537.10	52 949.00	73 608.00
58	Special Woven Fabrics; Tufted Textile Fabrics; Lace; Tapestries; Trimmings; Embroidery							538.53	417.84	525.55	294.85	270.41	354.44
5802	Terry toweling and similar woven terry fabrics, other than narrow fabrics of heading 5806; tufted textile fabrics, other than products of heading 5703							0	0	0	0	0	0
580631	Narrow woven fabrics of cotton, n.e.s.												
5810	Embroidery in the piece, in strips or in motifs							84.02	22.15	0	6.11	7.63	0
59	Impregnated, Coated, Covered or Laminated Textile Fabrics; Textile articles of a kind suitable for industrial use							3.81	0	0.76	4 606.18	4 770.42	4 713.89
60***	Knitted or crocheted fabrics							2 216.77	1 691.99	208.53	50.41	60.34	94.72
61	Articles of Apparel and Clothing Accessoires, Knitted or Crocheted							119 050.00	105 657.00	100 056.00	109 361.00	129 360.00	134 476.66
6101****	Men's or boys' overcoats etc, knit or crochet							5 713.81	7 080.38	3 497.81	2 499.41	2 461.21	579.78
6102	Women's or girls' overcoats etc, knit or crochet							1 901.29	1 693.52	5 475.48	4 286.12	2 817.95	7 256.84
6103	Men's or boys' suits, ensembles etc, knit or croch							6 887.89	5 894.08	9 671.46	13 664.20	11 757.60	11 235.90
6104	Women's or girls' suits, ensemb etc, knit or croch							12 270.90	9 876.18	9 779.16	8 265.16	14 241.01	11 800.41
6105	Men's or boys' shirts, knitted or crocheted							12 541.31	12 642.21	10 886.01	13 895.71	16 842.71	16 722.81
6106	Women's or girls' blouses & shirts, knit or croch							3 920.22	6 617.47	3 130.37	2 601.77	5 438.05	3 571.89
6107	Men's or boys' underpants, pjs, etc, knit or croch							1 544.56	1 306.99	1 380.33	1 851.64	4 577.92	6 140.05

Importe der USA aus Ägypten													
HS-Code	Produktkategorie (lt. HS-Code)	Menge in Tonnen						Wert in 1000 €					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
6108	Women's or girls' slips, pjs, etc, knit or crochet							5 613.74	2 934.05	1 988.54	1 169.50	2 961.55	10 319.20
6109	T-shirts, singlets, tank tops etc, knit or crochet							15 703.01	12 048.71	11 906.31	16 016.81	14 146.21	13 553.71
6110	Sweaters, pullovers, vests etc, knit or crocheted							43 485.11	37 910.91	39 886.51	39 990.91	65 345.00	44 779.11
6111	Babies' garments & accessories, knit or crocheted							5 251.33	3 819.50	1 638.99	3 145.47	2 897.94	5 270.37
6112	Track suits, ski-suits & swimwear, knit or crochet							114.24	12.18	70.83	296.27	43.41	2 339.68
6113	Garments, knit etc, coated etc rubber, plastic etc							15.23	0	16.75	0	102.05	0.76
6114	Garments nesoi, knitted or crocheted							1 065.51	1 461.54	988.57	1 493.53	1 073.88	675.55
6115	Pantyhose, socks & other hosiery, knit or crochet							3.04	0	0	0.76	24.37	15.23
6116	Gloves, mittens and mitts, knitted or crocheted							2 814.93	2 169.84	399.84	0	0	0
62	Articles of Apparel and Clothing Accessoires, not Knitted or Crocheted							190 463.00	189 563.00	165 588.00	181 695.00	192 635.00	204 283.23
6201	Men's or boys' overcoats, cloaks etc, not knit etc							6 948.97	4 741.05	3 771.52	1 116.53	2 930.69	1 175.93
6202	Women's or girls' overcoats etc, not knit or croch							10 158.41	13 340.41	7 679.36	3 829.40	3 127.95	463.82
6203	Men's or boys' suits, ensembles etc, not knit etc							61 592.51	58 907.11	55 638.21	73 817.21	74 250.61	90 221.61
6204	Women's or girls' suits, ensemb etc, not knit etc							79 984.01	86 442.51	73 087.61	79 917.71	92 709.81	87 207.21
6205	Men's or boys' shirts, not knitted or crocheted							21 351.11	16 262.01	16 581.91	13 327.51	9 963.44	13 584.91
6206	Women's or girls' blouses, shirts etc not knit etc							814.93	884.24	1 307.69	1 390.71	1 239.91	1203.35
6207	Men's or boys' undershirts etc, not knit or croch							4 668.70	3 564.36	1 728.87	2 306.17	144.71	11.42
6208	Women's or girls' slips etc, not knit or crochet							964.96	241.43	507.99	7.62	319.12	122.62
6209	Babies' garments & accessories, not knit or croch							2 114.24	3 469.15	4 565.12	5 079.21	6 714.39	9 446.31
6211	Track suits, ski-suits & swimwear, not knit etc							777.61	1 038.84	507.99	655.75	805.02	567.41
6213	Handkerchiefs							0	0	0	0	0	0
63*****	Other textile articles; needlecraft sets; worn clothing and worn textile articles; rags							17 514.96	21 826.83	23 636.26	30 555.22	33 216.75	36 805.71
6302	Bed linen, table linen, toilet linen & kitch linen							13 712.52	18 727.10	21 254.95	28 475.28	29 819.37	33 577.00

- * U.S. Dept. of Commerce (2006a). Die aufgelisteten HS-Codes entsprechen den NAICS-Codes 313, 314, 315. U.S. Dept. of Commerce (2010). Werte in US\$ wurden in €-Werte umgerechnet, basierend auf den relevanten Wechselkursen vom 22. und 27.11.2006. Dezimalzahlen wurden gerundet.
- ** Ab dieser Tabellenzeile: U.S. Dept. of Commerce (2006b). Werte in US\$ wurden in €-Werte umgerechnet, basierend auf den relevanten Wechselkursen vom 22. und 27.11.2006. Dezimalzahlen wurden gerundet.
- *** Bei sämtlichen unter der Produktgruppe des HS-Codes 60 während des Referenzzeitraums aus Ägypten in die USA eingeführten Waren, handelte es sich um gehäkelte oder gestrickte sog. „Florgewebe“ (HS-Code 6001).
- **** Daten für 6-stellige HS-Codes waren nicht erhältlich.
- ***** Ab dieser Tabellenzeile: U.S. Dept. of Commerce (2010). Werte in US\$ wurden in €-Werte umgerechnet, basierend auf dem relevanten Wechselkurs vom 22.11.2006. Dezimalzahlen wurden gerundet

Questionnaire Egyptian Textile Exports

Name of the company: _____

Date: _____ Questionnaire-No. _____

Location of the factory (city): _____

If there are several locations, please add their names _____

1. Which operations did your company perform in 2006?

- Spinning Weaving Knitting Cutting & Sewing Printing
- Dyeing In-house lab Washing Finishing In-house design
- Embroidery
- Others, please specify _____ (activity)

2. Which raw materials were used in your products in 2006?

- Egyptian cotton Imported cotton, from _____ (countries)
- Blended cotton Silk
- Man-made (Synthetics), please specify _____ (material)
- Linen Wool
- Blended wool
- Other raw material, please specify _____ (material)

3. What types of products did your company produce in 2006?

Fabrics:

- Woven Knitted

Home Textiles:

- Bed linen Towels Table Linen Carpets
- Others, please specify _____ (product)

Ready Made Garments:

- Woven Knitted
- Men Women Children Baby clothes Socks
- Casual wear Sportswear Underwear Twill Denim/Jeans
- Shirts Polo Shirts T-shirts Blouses Jackets
- Sweaters Bottoms Pants Skirts Dresses
- Gloves Scarves Higab
- Others, please specify _____ (product)

4. What percentage of your production was exported...

- in 2006?** 5-20% 20-40% 40-60% 60-80% 80-100%
- in 2005?** 5-20% 20-40% 40-60% 60-80% 80-100%
- in 2004?** 5-20% 20-40% 40-60% 60-80% 80-100%

If your company did not export its production in 2006, please continue with question 9.

5. To which country/region were your products exported in 2006? (Please specify the % share of exports per destination):

USA	EU	Arab countries (please specify): _____	Asian countries (please specify): _____	Other countries (please specify): _____
%	%	%	%	%

6. Who were your primary export customers in 2006?

- Discounters/outlet stores (e.g. Wal-Mart, Kmart, Tschibo)
- Mass merchandisers (e.g. Sears, Dayton Hudson, Woolworth)
- Department stores (e.g. J.C. Penney, May Department Stores, Dillard's)
- Specialty stores (e.g. Melville, The Limited, The Gap)
- Brand name marketers (e.g. Tommy Hilfiger, Liz Clairborne)
- Original Brand Name Manufacturer (e.g. Levi's, Sara Lee)
- Others, please specify _____

7. Since how many years have you been cooperating with your primary customers abroad?

1. Customer's name: _____ **Country:** _____

Cooperation since : _____ (year)

2. Customer's name: _____ **Country:** _____

Cooperation since : _____ (year)

3. Customer's name: _____ **Country:** _____

Cooperation since : _____ (year)

8. How were the export orders of your company secured during 2006? Please specify the % share of the manner the orders were secured:

Directly from export customer: _____%

Through an agent/sourcing office: _____%

Through a subcontractor: _____%

Other, please specify: _____, _____%

9. Please mark the following kinds of products, if they were provided by your company in 2006.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mainly Cut-Make & Trim (CMT) | <input type="checkbox"/> Full package solutions |
| <input type="checkbox"/> Own design for local market | <input type="checkbox"/> Own design for export |
| <input type="checkbox"/> Own brand name for local market | <input type="checkbox"/> Own brand name for export |

10. Did your company provide one of these products for the first time in 2006? If so, please mark the relevant products:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mainly Cut-Make & Trim (CMT) | <input type="checkbox"/> Full package solutions |
| <input type="checkbox"/> Own design for local market | <input type="checkbox"/> Own design for export |
| <input type="checkbox"/> Own brand name for local market | <input type="checkbox"/> Own brand name for export |

11. Concerning the production in 2006, which of the following items did your company produce in-house, which items were purchased locally or from abroad and which items were provided directly by the foreign buyer? Please mark the relevant boxes in the following table with an X, if the answer is correct.

	In-house production	Purchased locally	Purchased abroad	Provided by foreign buyer
Item	Raw materials			
Raw cotton				
Raw wool				
Raw linen				
Synthetic fibers, please specify: _____				
Blended fibers, please specify: _____				
Dyed fibers, please specify: _____				
Others, please specify: _____				
Textiles				
Cotton yarns				
Cotton fabrics				
Wool yarns				
Wool fabrics				
Linen yarns				
Linen fabrics				
Synthetic yarns				
Synthetic fabrics				
Blended fabrics, please specify: _____				

[4]

Dyed fabrics, please specify: _____				
Others, please specify: _____				
Accessories				
Buttons				
Zippers				
Embroideries				
Prints				
Others, please specify: _____				
Design items				
Cut				
Patterns				
Colors				
Silhouettes				
Others, please specify: _____				

12. What were the main obstacles for your company to expand its export activities in 2006?

13. What should be done by the Egyptian authorities to improve the performance of your company's exports in the future?

14. Concerning the recent trade agreements the Egyptian government signed with several partners, how would you evaluate their effects on your company's export performance in 2006?

The QIZ protocol

Important Less important Not relevant Unknown

The Association Agreement with the EU

Important Less important Not relevant Unknown

The Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)

Important Less important Not relevant Unknown

The Agadir Agreement

Important Less important Not relevant Unknown

The Free Trade Agreement with Turkey

Important Less important Not relevant Unknown

The end of the Quotas

Important Less important Not relevant Unknown

The Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA)

Important Less important Not relevant Unknown

15. Finally, please provide us with the following information about your company:

Total number of workers and employees in your company (in Egypt): _____

Annual turnover (est.) in 2006 of your company: _____ Thousand L.E.

Please give us your name, your e-Mail address and your position in the company:

Thank you very much for your cooperation!

Erklärungen gemäß § 6 der Promotionsordnung

der Fachbereiche 02, 05-07, 09, 10

der Johannes Gutenberg-Universität Mainz vom 04. April 2016

Hiermit erkläre ich, dass ich mich nicht früher einem Promotionsverfahren unterzogen habe.

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorgelegte schriftliche Prüfungsleistung oder Teile daraus nicht in einem anderen Verfahren zur Erlangung des Doktorgrades oder eines sonstigen akademischen Grades oder einer anderen Prüfung eingereicht bzw. früher eingereicht habe.

Hiermit erkläre ich, dass ich die Dissertation selbstständig, ohne fremde Hilfe und mit keinen anderen als den darin angegebenen Hilfsmitteln angefertigt habe, dass die wörtlichen oder dem Inhalt nach aus fremden Arbeiten entnommenen Stellen, Zeichnungen, Skizzen, bildlichen Darstellungen und dergleichen als solche genau kenntlich gemacht sind und dass ich von der Ordnung zur Sicherung guter wissenschaftlicher Praxis in Forschung und Lehre und zum Verfahren zum Umgang mit wissenschaftlichem Fehlverhalten Kenntnis genommen habe.

Hiermit erkläre ich, dass ich keine Hilfe von kommerziellen Promotionsberatern in Anspruch genommen habe.



Unterschrift des Promovenden