



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Zum Potenzial von Ethical Trade Initiativen als Möglichkeit
der Förderung des ‚Economic and Social Upgrading‘-Ansatzes
zur Verbesserung von Arbeitsbedingungen im
Bekleidungssektor in Sri Lanka

Verfasserin

Michaela Haug

angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, 2014

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Zulassungsbescheid:

Individuelles Diplomstudium Internationale Entwicklung

Betreuer:

Univ.-Prof. Alejandro Cunat, PhD

Danksagung

Den vielen Menschen, die dazu beigetragen haben, diese Diplomarbeit fertigstellen zu können, möchte ich hiermit meinen Dank aussprechen:

Ein ganz großer Dank gehört zunächst meinem Betreuer, Univ.-Prof. Alejandro Cunat, PhD, der mir beim Verfassen meiner Diplomarbeit mit Engagement hilfsbereit zur Seite stand.

Mein Dank gilt des Weiteren Dipl.-Ing. Peter Löwe und Dr.ⁱⁿ Cornelia Staritz für die fachliche Diskussion der Diplomarbeit.

Ein herzlicher Dank an einige Freund/innen für die rasche und kritische Korrektur der Diplomarbeit.

Ein spezieller Dank noch an meine Eltern, meine Familie, meine Freund/innen und an meinen Freund, die mich nicht nur in Hinblick auf meine Diplomarbeit liebevoll unterstützen und mir immer Rückhalt und Zuversicht geben.

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	5
Abbildungsverzeichnis	6
1. Einleitung	7
1.1. Theoretischer Hintergrund/ Studienrelevanz des Diplomarbeitsthema.....	7
1.2. Erkenntnisinteresse	8
1.3. Forschungsfrage und Themenformulierung	9
1.4. Gliederung und Methodische Vorgehensweise	9
2. Theoretischer Rahmen	11
2.1. Überblick über Ketten- und Netzwerk-Ansätze	11
2.1.1. Commodity Chains (CC) der Weltsystemtheorie.....	13
2.1.2. Global Commodity Chain-Ansatz (GCC)	14
2.1.2.1. Producer Driven Global Commodity Chains	19
2.1.2.2. Buyer Driven Global Commodity Chains	20
2.1.3. Global Value Chain (GVC)-Ansatz	22
2.1.4. CC, GCC und GVC im Vergleich.....	27
2.1.5. Global Production Networks-Ansatz (GPN).....	28
2.1.6. Machtdynamiken in den Ketten- und Netzwerk-Ansätzen	31
2.2. Das Konzept des Economic- und Social Upgradings	33
2.2.1. Economic Upgrading in der GVC	35
2.2.2. Social Upgrading in der GVC	38
2.2.3. Economic and Social Upgrading	42
2.3. Regulation globaler Wertschöpfungsketten auf freiwilliger Basis	47
2.3.1. Das Konzept von Ethical Trade Initiativen	49
2.4. Global Commodity/Value Chains im Bekleidungssektor	53
2.4.1. Historische Entwicklung der globalen Güterketten im Bekleidungssektor	58
2.4.2. Geografie des Bekleidungssektors: Globale und regionale Dimensionen der Global Value Chain	65
2.4.3. Economic Upgrading im Bekleidungssektor.....	66

3. Case Study: Sri Lankas Bekleidungssektor	68
3.1. Bekleidungssektor in Sri Lanka.....	69
3.1.1. Historischer Überblick über die Entwicklung des Sektors.....	69
3.1.2. Economic Upgrading im Bekleidungssektor.....	74
3.2. Darstellung der sozio-ökonomischen Situation und Arbeitsbedingungen der ArbeiterInnen im Bekleidungssektor	76
3.3. Ethical Trade Initiative in Sri Lanka im Speziellen Garments Without Guilt.....	81
3.3.1. Entwicklung und Umsetzung von Garments Without Guilt	82
3.3.2. Herausforderungen in der Umsetzung von Garments Without Guilt.....	84
3.4. Analyse von Ethical Trade Initiativen in Sri Lanka als Instrument für Social Upgrading.....	86
4. Conclusio - Relevante Ergebnisse für die Internationale Entwicklung	89
5. Bibliographie	92
A. Zusammenfassung	i
B. Abstract	iii
C. Lebenslauf	iv

Abkürzungsverzeichnis

200 GFP	200 Garment Factory Programme
ATC	Agreement on Textile and Clothing
CC	Commodity Chain
CMT	cut-make-trim Produktion
FDI	Foreign Direct Investment
FTZ	Free Trade Zone
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCC	Global Commodity Chain
GPN	Global Production Network
GSP+	Generalised Scheme of Preferences
GVC	Global Value Chain
GWG	Garments Without Guilt
IDPs	Internally displaced persons
ILO	International Labour Organisation
JAAF	Joint Apparel Association Forum
LTTE	Liberation Tigers of Tamil Eelam
MFA	Multi-Fibre Arrangement
NIC	Newly Industrialized Country
OBM	Original Brand Manufacturer
ODM	Original Design Manufacturer
OEM	Original Equipment Manufacturer
SLA	Sri Lankan Army
SMEs	Small and medium enterprises
TNC	Transnational Company
UNESCAP	United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
UNIDO	United Nations Industrial Development Organisation
WTO	World Trade Organization

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: produzentInnengesteuerte globale Güterkette (Quelle: Gereffi 1999b: 42).....	19
Abbildung 2: käuferInnengesteuerte globale Güterkette (Quelle: Gereffi 1999b: 42)	20
Abbildung 3 Governance-Strukturen (Quelle: Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 87)	25
Abbildung 4 fünf Governance-Strukturen der globalen Wertschöpfungskette (Quelle: Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 89)	25
Abbildung 5 Konkurrierender Kettenansatz (Quelle: Bair 2010 [2005]: 34)	27
Abbildung 6 Schematische Darstellung von Global Production Networks (Quelle: Coe/Dicken/Hess 2008: 273)	29
Abbildung 7 Mögliche Kombinationen von Economic und Social Upgrading (Quelle: Milberg/Winkler 2010: 3)	43
Abbildung 8 Darstellung von den lead firms in Global Value Chain (Quelle: Frederick/Staritz 2012: 49)	55

Kapitel 1

1. Einleitung

1.1. Theoretischer Hintergrund/ Studienrelevanz des Diplomarbeitsthema

„The massive globalization of production led by large firms in industrialized countries, combined with the policy shift in developing countries toward export-oriented growth, has meant that economic development has increasingly become synonymous with ‘economic upgrading’ within global production networks (GPNs), that is, moving into higher productivity and higher value-added aspects of production and export.“ (Milberg/Winkler 2010: 1)

Die zentrale Herausforderung für die Förderung von ‚Decent Work‘ in globalen Wertschöpfungsketten ist, wie man sowohl die Position der Unternehmen als auch die der ArbeiterInnen in dieser Wertschöpfungskette fördert. Barrientos, Gereffi und Rossi (2010) entwickeln in ihrer Arbeit „Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis“ einen Rahmen für die Analyse der Zusammenhänge zwischen dem ökonomischen Aufstieg der Unternehmen und dem Social Upgrading der ArbeiterInnen.

Im exportorientierten Bekleidungssektor Sri Lankas sind seit dem Auslaufen des Multi-Faser Abkommens (MFA¹) Bemühungen dahingehend sichtbar geworden, die internationale Wettbewerbsfähigkeit durch Upgrading des Bekleidungssektors mithilfe von Prozess- und Produktoptimierung sowie Einführung von Ethical Trade Initiativen zu gewährleisten (vgl. Frederick/Staritz 2012: 442)

Sri Lankas Bekleidungssektor weist eine hohe Wettbewerbsfähigkeit unter anderem aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in diesem Sektor sowie gut ausgebildeter ArbeiterInnen und der Konzentration auf höherpreisige Exportware auf (vgl. Frederick/Staritz 2012: 442). Herausforderungen für den Bekleidungssektor in Sri Lanka sind die steigenden Arbeitskosten, der steigende Arbeitskräftemangel, die langen Vorlaufzeiten bei den Produkten sowie fehlende

¹ „Since the 1970s the Multi-Fibre Arrangement (MFA) controlled global trade in textile and apparel through a quota system, but the Agreement on Textiles and Clothing replaced the MFA in a phase-out process from 1995 to 2005“ (Goger 2013: 2631).

bzw. ungenügende Komponenten- und Rohstoffproduktion, sogenannte backward linkages (vgl. Frederick/Staritz 2012: 442; Kelegama/Epaarachchi 2001).

Der steigende Arbeitskräftemangel begründet sich zum einen in der schlechten Reputation des Bekleidungssektors in der Bevölkerung Sri Lankas. Die ArbeiterInnen werden unter anderem durch das medial transportierte Bild über den moralisch verwerflichen Beruf stigmatisiert. Ein weiterer Grund für den steigenden Arbeitskräftemangel besteht in den Arbeitsbedingungen im Bekleidungssektor selbst, sogenannte „Sweat-Shop Practices“ herrschen vor (vgl. Goger 2013).

Im Hinblick auf die steigende Nachfrage „westlicher“ EinkäuferInnen nach Produkten aus moralisch unbedenklicher Produktion führte das Joint Apparel Association Forum (JAAF) die Ethical Trade Initiative Garments Without Guilt (GWG) ein, um sich von der Konkurrenz abzuheben (vgl. Goger 2013; Frederick/Staritz 2012: 442).

Im Zentrum der vorliegenden Diplomarbeit steht zum einen die Frage nach dem Zusammenhang von Economic and Social Upgrading und zum anderen soll analysiert werden, ob durch Ethical Trade Initiative Social Upgrading gefördert werden kann. Diese Analyse soll an anhand Sri Lankas dargestellt werden. Im länderspezifischen Teil der Diplomarbeit soll das Potenzial der Ethical Trade Initiative Garments Without Guilt im Bekleidungssektor in Sri Lanka für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen der ArbeiterInnen, um Social Upgrading anzuregen, analysiert werden.

Hinsichtlich der Studienrelevanz des Diplomarbeitsthemas gilt zu sagen, dass Analysen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen entlang der globalen Wertschöpfungskette einen hohen entwicklungspolitischen Stellenwert haben.

1.2. Erkenntnisinteresse

Im Sommersemester 2011 war ich Teilnehmerin im Seminar „Grundlagen der Entwicklungsplanung“. Ziel des Seminars war die Entwicklung eines Trade Capacity Building Projektes im Bekleidungssektor in Sri Lanka. Das als Gruppenarbeit angelegte Projekt hatte als Hauptaugenmerk die Analyse der in Sri Lanka implementierten Ethical Trade Labels. Mein Interesse an dem Thema des Projekts sowie die darin geleistete Vorarbeit sind Ausgangspunkt für meine Diplomarbeit.

Im Wintersemester 2011/2012 konnte ich in einigen Seminararbeiten Vorarbeit für meine Diplomarbeit leisten und so habe ich mich mit den Themenbereichen „Ethical Trade Initiativen im Bekleidungssektor in Sri Lanka als entwicklungspolitisch relevantes Instrument“ und „Wandel der ArbeiterInnenschutzrechte im Bekleidungssektor in Sri Lanka und Einfluss der sozialpartnerschaftlichen Akteure auf die Entwicklung jener Rechte“ auseinandergesetzt. Die Erkenntnisse dieser Seminararbeiten haben meine Diplomarbeit beeinflusst.

1.3. Forschungsfrage und Themenformulierung

Im Folgenden soll primär der Frage nachgegangen werden, inwieweit durch die Einbettung des Bekleidungssektors in globale Wertschöpfungsketten neben dem ökonomischen Aufstieg, Economic Upgrading, der im Bekleidungssektor tätigen Unternehmen ein Social Upgrading der ArbeiterInnen bzw. der Arbeitsbedingungen möglich ist. Es soll analysiert werden, ob freiwillige Regulationen der Wertschöpfungskette zu einer Verbesserung der Arbeitsbedingung und somit zum Social Upgrading führen können.²

Im Weiteren soll anhand des Länderbeispiels Sri Lanka auf die sich hieraus weiter untergeordnete Fragestellungen eingegangen werden: Inwieweit können Ethical Trade Initiativen, im Speziellen Garments Without Guilt, als Instrument für ein Social Upgrading in globalen Wertschöpfungsketten angesehen werden? Können Ethical Trade Initiativen zur nachhaltigen Verbesserung der Arbeitsbedingungen beitragen? Was müssen Ethical Trade Initiativen leisten, um dies gewährleisten zu können?

1.4. Gliederung und Methodische Vorgehensweise

Im theoretischen Teil der vorliegenden Diplomarbeit erfolgt mittels kritischer Textanalyse eine Auseinandersetzung mit den Ketten- und Netzwerkansätzen, dem Konzept von „Economic and Social Upgrading“, den globalen Wertschöpfungsketten im Bekleidungssektor sowie freiwilligen regulativen Maßnahmen der Wertschöpfungsketten.

² Diese Fragestellung wurde in Kooperation mit den Kolleginnen Linda John und Sinje Wessels entwickelt, um in späteren Arbeiten einen Vergleich zwischen den gewählten Länderstrategien bzw. Ethical Trade Initiativen machen zu können.

Im länderspezifischen Teil der Diplomarbeit soll der Bekleidungssektor in Sri Lanka analysiert werden. Hier wird für den historischen Überblick über die Entwicklung des Bekleidungssektors in Sri Lanka, der Economic Upgrading-Strategie des Sektors sowie der Darstellung der sozio-ökonomischen Situation der ArbeiterInnen vor allem auf die Methode der kritischen Textanalyse und Dateninterpretation zurückgegriffen.

Für die Analyse von Ethical Trade Initiativen als Mittel, Social Upgrading zu fördern, soll in dieser Arbeit das Ethical Trade Label Garments Without Guilt verwendet werden, welches durch die Industrie selbst initiiert wurde (vgl. Goger 2014: 51).

Kapitel 2

2. Theoretischer Rahmen

2.1. Überblick über Ketten- und Netzwerk-Ansätze

In den letzten drei Jahrzehnten ist eine Veränderung der Organisation der globalen Produktion sowie des internationalen Handels zu erkennen, wobei heutzutage internationaler Handel und globale Produktion „zunehmend in hochfragmentierten und geografisch gesteuerten Produktionsnetzwerken organisiert [wird], in denen transnationale Konzerne (TNCs) den Produktionsprozess in unterschiedliche Teile aufspalten und diese in globalem Maßstab verlagern.“ (Plank/Staritz 2010: 179)

Plank und Staritz (ebd.: 179) führen die Entstehung dieser Produktions- und Handelsstrukturen auf die „breitere Politikverschiebung, die seit den 1980er Jahren vor dem Hintergrund der Schuldenkrise in Entwicklungsländern erfolgte“, zurück. „Der entstehende Washington Consensus markierte den Abschied von einem nach innen gerichteten Entwicklungsmodell, das durch Politiken der Importsubstitution und staatszentrierter Industrialisierung gekennzeichnet war, in Richtung eines exportorientierten Modells. Diese Politikverschiebung machte Produktionskapazitäten, die unter anderem während der nach innen gerichteten Phase aufgebaut worden waren, global verfügbar.“ (ebd.: 179) Durch den Fortschritt im Transportwesen und der Informations- und Kommunikationstechnologie entwickelte sich eine neue internationale Arbeitsteilung. „Im Einklang mit diesem neuen Paradigma wurde die Einbindung in globale Produktionsnetzwerke in vielen nationalen Entwicklungsstrategien zum ultimativen Politikziel erhoben.“ (ebd.: 179)

Eine Vielzahl von Ketten- und Netzwerk-Ansätzen hat sich im Laufe der letzten zwei Jahrzehnte entwickelt. Ziel ist es, zu untersuchen, „wie globale Produktion organisiert und gesteuert wird und wie sich dies auf die Entwicklungsmöglichkeiten von Unternehmen, Regionen und Ländern auswirkt.“ (Plank/Staritz 2010: 180f.)

Obwohl die verschiedenen Ansätze übergreifend sind, sind sie auf verschiedene Theoriekomplexe und Disziplinen zurückzuführen (vgl. Plank/Staritz/Lukas 2009: 14). Plank, Staritz und Lukas (ebd.: 14) machen vier Chain/Network-Ansätze fest, auf welche im folgenden Kapitel eingegangen wird:

- Commodity Chains,
- Global Commodity Chains,
- Global Value Chains,
- Global Production Networks.

Die Konzepte GCC, GVC und GPN werden in der Literatur unterschiedlich und teilweise widersprüchlich verwendet. In den letzten Jahrzehnten ist eine enorme Menge an Literatur zur Netzwerk- und Kettenanalyse entstanden. „The result is a considerable degree of confusion in the use and meaning of the terminologies employed.“ (Henderson et. al.: 438f.) Daher ist in der vorliegenden Arbeit von Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken zu gleich die Rede und je nach Literaturlage ist jeweils der eine oder der andere Begriff angemessener gewesen.

2.1.1. Commodity Chains (CC) der Weltsystemtheorie

Jennifer Bair führt den Begriff der Commodity Chains (CC) auf einen Artikel von Terence Hopkins und Immanuel Wallerstein, erschienen 1977 in der Zeitschrift „Review“, zurück. In diesem Artikel skizzierten die Autoren ein Forschungsprogramm, „an dem sich die Weltsystemanalyse ausrichten sollte.“ (Bair 2010 [2005]: 25) So gaben die beiden Autoren in diesem Artikel folgende Definition zu Güterketten:

„a network of labour and production processes whose end result is a finished commodity.“
(Hopkins/Wallerstein zit. nach Bair 2010 [2005]: 26)

VertreterInnen des Commodity Chain-Ansatz sehen Commodity Chains nicht ausschließlich als Summe von Produktionsschritten zur Endfertigung von Gütern, „sondern auch als Netzwerke, in denen diese Tätigkeiten mit der gesellschaftlichen Reproduktion menschlicher Arbeitskraft – einem entscheidenden Input dieses Prozesses – verbunden sind.“ (Bair 2010 [2005]: 26f.)

Des Weiteren wollen VertreterInnen des Commodity Chain-Ansatzes analysieren, wie Güterketten ein „stratifiziertes und hierarchisches Weltsystem strukturieren und reproduzieren“ können (Bair 2010 [2005]: 27). Der Commodity Chain-Ansatz fokussiert auf die „historische Rekonstruktion von Industrien im >langen 16. Jahrhundert<“ (Bair 2010 [2005]: 27).

Plank, Staritz und Lukas führen an:

„[t]he CC approach stresses that the organisation of production within global commodity chains is not new but that these chains have been global in scope since the foundations of modern capitalism.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 14)

Der CC-Ansatz stellt eine gute Möglichkeit dar, die „international Arbeitsteilung abzubilden und zu analysieren.“ (Bair 2010 [2005]: 27)

2.1.2. Global Commodity Chain-Ansatz (GCC)

Henderson et. al erkennen in Gary Gereffi's Global Commodity Chain-Ansatz den womöglich nützlichsten Ketten-Ansatz, um ökonomische Aktivitäten zu konzeptualisieren (Henderson et al. 2002: 440). Der Global Commodity Chain-Ansatz (GCC) baut zum einen auf dem vorher besprochenen CC-Ansatz der Weltsystemtheorie auf, hat jedoch auch Wurzeln in der Wirtschaftssoziologie (vgl. Plank/Staritz/Lukas 2009: 14). Beide Ansätze, der CC und GCC-Ansatz, erkennen in der Güterketten-Forschung ein geeignetes Instrument zur Analyse von internationaler Arbeitsteilung, die für die kapitalistische Produktionsweise charakteristisch ist (vgl. Bair 2010 [2005]: 26).

Der GCC-Ansatz greift bei der Mehrebenen-Analyse auf das Konzept der Güterketten zurück. So führen die Autoren Gereffi, Korzeniewicz und Korzeniewicz an:

„[the] GCC framework allows us to pose questions about contemporary development issues that are not easily handled by previous paradigms, and permits us to more adequately forge the macro-micro links between processes that are generally assumed to be discreetly contained within global, national, and local units of analysis.“ (Gereffi, Korzemiewicz und Korzeniewicz zit. nach Bair 2010 [2005]: 28)

Der GCC-Ansatz weicht wiederum von dem Weltsystem-Ansatz ab, da er „globale Güterketten als eine zunehmend bedeutsame Organisationsform versteht, die mit einem jüngeren und qualitativ neuartigen Prozess der wirtschaftlichen Integration verbunden ist.“ (Bair 2010 [2005]: 27f.)

Der GCC-Ansatz analysiert Unternehmensnetzwerke, welche ProduzentInnen, LieferantInnen und SubunternehmerInnen „globaler Industrien untereinander und mit internationalen Märkten verbinden“ (Bair 2010 [2005]: 27), mit dem Ziel, zu verstehen, „wo, wie, und durch wen Wert geschaffen und entlang einer Güterkette verteilt wird“ (Bair 2010 [2005]: 28) sowie der Analyse der Möglichkeiten des Upgradings³ und der Rolle von sogenannten lead firms (vgl. Plank/Staritz/Lukas 2009: 14).

Für Gereffi et. al setzt sich eine Global Commodity Chain wie folgt zusammen:

³ Unter Upgrading sind jene Prozesse zusammengefasst, „die ein Unternehmen in die Lage versetzen, wertschöpfungsintensivere Funktionen in der Kette zu übernehmen, sich weniger leicht substituierbar zu machen und sich somit einen höheren Anteil der erwirtschafteten Gewinne anzueignen“ (Stephan/Stamm 2010: 141).

„sets of interorganizational networks clustered around one commodity or product, linking households, enterprises, and states to one another within the world-economy. These networks are situationally specific, socially constructed, and locally integrated, underscoring the social embeddedness of economic organization.“ (Gereffi zitiert nach Henderson et al. 2002: 440)

Der GCC-Ansatz, so Bair (2010 [2005]: 30), leistet einen theoretischen Beitrag zum Verständnis der Funktionsweise der Weltwirtschaft.

Für Bair stellt die Entwicklung und Anwendung des GCC-Modells einen methodologischen Fortschritt dar, „da globale Industrien räumlich verstreut und in ihrer Organisation komplexe Produktionsnetzwerke abgebildet und analysiert werden“ (Bair 2010 [2005]: 30). Somit wird

„[m]it dem GCC-Ansatz [...] Globalisierung vor Ort analysiert und unser Augenmerk auf die spezifischen Standorte gerichtet, an denen bestimmte Produktionsprozesse stattfinden, während er gleichzeitig erhellt, wie diese voneinander getrennten Orte und Aktivitäten als Glieder einer durch sie konstruierten Güterkette miteinander verbunden sind. In der Betonung von Örtlichkeit (*locality*) und Ort (*place*) verabschiedet sich der GCC-Ansatz vom Großteil der Weltsystemtradition, da deren makroökonomische Ausrichtung tendenziell Unterschiede innerhalb von Makroregionen (wie etwa Zentrum Peripherie) ausblendet, ganz zu schweigen von der zunehmenden Diversität innerhalb der Nationalökonomien.“ (Bair 2010 [2005]: 30)

Hervorzuheben sind des Weiteren auch die politischen Implikationen der GCC-Forschung, deren Analysen lokalen Unternehmen ein Upgrading ermöglichen sollen. „Understanding how [...] value chains operate is very important for developing-countries firms and policy-makers because the way chains are structured has implications for newcomers.“ (Gereffi zit. nach Bair 2010 [2005]: 31) Zwischen 1980 und 1990 ist eine Verschiebung vom „Entwicklungsprojekt“ zum „Globalisierungsprojekt“ in den entwicklungspolitischen Strategien der „Entwicklungsländer“ zu erkennen, was eine „Abkehr von importsubstituierenden, staatlich geförderter Industrialisierung zugunsten exportorientierter Entwicklungsstrategien“ zur Folge hatte (vgl. Bair 2010 [2005]: 32).

„With the exception of trade unions and other NGOs, this definition incorporates most of the elements relevant to the organization of firm and inter-firm networks and their relation to the possibilities for economic and social development.“ (Henderson et al. 2002: 440)

Gereffi führt in seiner Analyse des GCC-Ansatzes vier Dimensionen an:

- a) Eine Input-Output-Struktur: der Prozess der Transformation von Rohmaterial in Endprodukte
- b) Ein Raummuster: räumliche Konzentration oder Streuung
- c) Eine Governance-Struktur: Unterscheidung zwischen produzentengesteuerten- bzw. käufergesteuerten Güterketten
- d) Ein institutionelles Gefüge (vgl. Bair 2010 [2005]: 30; Plank/Staritz/Lukas 2009: 14f.).

Untersuchungen von Global Commodity Chains beziehen sich vor allem auf die Governance-Strukturen, im Speziellen auf käuferInnengesteuerte- bzw. produzentInnengesteuerte Güterketten. Spezifisch geht es hierbei um die Frage, „welchen Unternehmen es in der Kette am besten gelingt, verschiedene Bereiche des Produktionsprozesses zu kontrollieren“ (Bair 2010 [2005]: 30).

Die Dichotomie zwischen Producer Driven und Buyer Driven Commodity Chains bilden durch die „Theoretisierung des Handelskapitals“ sogenannte Big Buyer heraus, die in der Lage sind, „die zahlreichen und räumlich verstreuten Unternehmen der Kette in seinem Interesse zu organisieren“ (Bair 2010 [2005]: 31). Big Buyer haben einen großen Einfluss auf die Güterkette, ohne meist selbst Eigentumsrechte an den Unternehmen zu besitzen, welche für sie produzieren. Der Bekleidungssektor gilt als die am besten erforschte Buyer Driven Commodity Chain (vgl. Bair 2010 [2005]: 31).

„The leading firms in producer-driven and buyer-driven commodity chains use barriers to entry to generate different kinds of ‘rents’ (broadly defined as returns from scarce assets) in global industries. These assets may be tangible (as with machinery), intangible (brands) or intermediate (as in marketing skills).“ (Gereffi 1999b: 43f.)

Auf die Dimension der Governance-Struktur soll etwas später eingegangen werden.

Ein weiteres Unterscheidungskriterium zwischen dem CC- und dem GCC-Ansatz ist die Herausbildung sogenannter Chain-Drivers im GCC-Ansatz. Dabei handelt es sich um jene Unternehmen (auch als lead firms bezeichnet), die einen enormen Einfluss auf andere Firmen in der Kette ausüben und von Gereffi in seinen jüngeren Arbeiten zur vierten Dimension, dem institutionellen Gefüge, gezählt werden (vgl. Raikes /Friis/Ponte 2000: 393; Bair 2010 [2005]: 30). „Damit weist er Unternehmen eine weit gewichtigere Rolle innerhalb aller zentralen

AkteurInnen kapitalistischer Ökonomien zu als die Weltsystemanalyse.“ (Bair 2010 [2005]: 30) Governance-Struktur-Analysen von GCC geben somit Aufschluss über die vorherrschenden Machtbeziehungen. „Das Governance-Konzept, [...] bestätigt die These der Literatur über flexible Spezialisierung oder Post-Fordismus, dass die Macht- und Kontrollodynamiken in der zeitgenössischen Weltwirtschaft nicht zwangsläufig mit herkömmlichen Eigentumsverhältnissen übereinstimmen.“ (Bair 2010 [2005]: 30)

Im >institutional framework< diskutiert Gereffi, so Raikes, Friis und Point, des Weiteren:

„how subordinate participation in a GCC can provide indirect access to markets at lower costs than individual small-scale producers would face, and how technological information and learning-by-doing can allow (the more favoured) producers to move up the chain hierarchy.“ (Raikes/Friis/Ponte 2000: 393)

Die Teilnahme an Global Commodity Chains gilt als notwendiger, jedoch nicht als alleiniger Schritt für untergeordnete Unternehmen, um ein Upgrading durchzuführen. Hierzu schreibt Gereffi, dass eine der Hypothesen des Global Commodity Chain-Ansatzes die Notwendigkeit der Kooperation mit lead firms für die Weiterentwicklung eines Unternehmens sei (vgl. Gereffi 1999a: 3).

„These lead firms are not necessarily the traditional vertically integrated manufacturers, nor do they even need to be involved in making finished products. They can be located upstream or downstream from manufacturing (such as the fashion designers or private label retailers in apparel), or they can be involved in the supply of critical components (such as microprocessor companies like Intel and software firms like Microsoft in the computer industry). What distinguishes lead firms from their followers or subordinates is that they control access to major resources (such as product design, new technologies, brand names, or consumer demand) that generate the most profitable returns in the industry.“ (Gereffi 1999a: 3)

Die Inkaufnahme der Konditionen, welche von lead firms vorgegeben werden, gilt als Grundbedingung für die Partizipation an dieser Güterkette, vor allem für jene Unternehmen, deren Ziel das Erreichen einer höheren technologischen bzw. wertschöpferischen Position ist. „Without accepting chain membership and discipline, a firm cannot partake in the process of learning from links with agents in more advanced segments of the chain which is necessary in order to move itself into higher-skill and higher value-added sections of the chain – or preferred status within a given section.“ (Raikes/Friis/Ponte 2000: 393f.) Dies bedeutet, dass

ein Upgrading nur möglich ist, wenn LieferantInnen die Kontrolle von lead firms akzeptieren und somit ein Wissenstransfer stattfinden kann.

Raikes, Friis und Ponte (2000: 5) erkennen zwei Gründe, warum Industrieländern in Entwicklungsländer auslagern. Zum einen herrschen in Entwicklungsländern niedrige Lohnkosten, zum anderen besteht in Entwicklungsländern eine ‚organisational flexibility‘.

Für Raikes, Friis und Ponte (2000: 6) setzt der Global Commodity Chain-Ansatz die Eckpfeiler für die Partizipation am Welthandel und damit einhergehend für den Versuch der Unternehmen, ihre Position innerhalb der globalen Güterketten zu verbessern.

„In this light, they can be seen as forms of social capital and thus valuable competitive assets in the global economy. On the other hand, given that such advantages are contingent on chain membership (and acceptance of the strict terms imposed for this), they can also be seen as the means to exclude actors unwilling to accept the conditions, which in the short run normally increases costs. This further underlines the power of key agents, and their capacity to incorporate less powerful actors to perform lower value-added activities.“
(Raikes/Friis/Ponte 2000: 6)

Die Einbeziehung der Machtstrukturen von Wirtschaftsbeziehungen in den Global Governance-Ansatz sowie die Bereitschaft, Machtstrukturen zu inkludieren, welche durch andere Analysen der internationalen Produkten und Handelsbeziehungen ausgeschlossen sind, führt zur Stärkung des Selbigen. Ein wichtiger Aspekt dieser Machtstrukturen zeigt sich für Raikes, Friis und Ponte (2000: 11f.) nicht nur in Form von Zugangsbeschränkungen, sondern auch in Form von organisatorischen Veränderungen und effizienterem >Supply-Chain Management<, welches durch Chain-Driver implementiert wird.

„Power is not given any formal definition in GCC studies, though few if any other analyses do better on this score. Defining power is difficult, and the attempts to do so all too easily lead to a regress to ever finer but less usable formulations.“ (Raikes/Friis/Ponte 2000: 11f.)

Durch die Analyse der gesamten Länge von Güterketten scheint der GCC-Ansatz besser geeignet, Umstrukturierungen von Güterketten zu beschreiben. Des Weiteren befasst sich der GCC-Ansatz spezifischer mit Problemen in Machtstrukturen und betont darin die Funktion von Chain-Drivers (vgl. Raikes/Friis/Ponte 2000: 21).

2.1.2.1. Producer Driven Global Commodity Chains

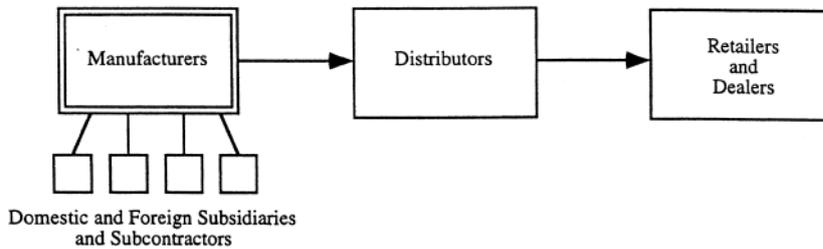


Abbildung 1: produzentInnengesteuerte globale Güterkette (Quelle: Gereffi 1999b: 42)

Bei produzentInnengesteuerten Güterketten (Abbildung 1) handelt es sich vor allem um Güterketten, in denen meist transnationale Unternehmen in der Koordination der Produktionsnetzwerke eine zentrale Rolle spielen und durch den Einbezug, der Kontrolle von Rohstoff- und KomponentenlieferantInnen, backward linkages, sowie der Verbindung mit dem Vertrieb und Verkauf, den forward linkages, somit als Chain-Driver gelten (vgl. Gereffi 1999b: 43f.; Raikes/Friis/Pontes 2000: 6). Dies ist charakteristisch für kapital- bzw. technologieintensive Industrien wie die Automobil-, Flugzeug-, Computer- oder Schwermetallindustrie (vgl. Gereffi 1999b: 41). Die Zugangsbeschränkungen in diesen Industrien liegen meist in großangelegten, hochtechnologischen Fertigungsanlagen mit enormen Investitionen:

„Producer-driven chains rely primarily on *technology rents*, which arise from asymmetrical access to key product and process technologies; and *organizational rents*, which refer to a form of intra-organizational process knowhow that originated in Japan, and is particularly significant in the transition from mass production to mass customization (or flexible production), involving a cluster of new organizational techniques such as just-in-time production, total quality control, modular production, preventive maintenance, and continuous improvement.“ (Gereffi 1999b: 43f.)

Producer-Driven Commodity Chains sind durch ihr Out-Sourcing von low-profit-Produktionen an Zulieferbetriebe gekennzeichnet, welche durch Verträge an genau definierte Produktionsschritte gebunden werden. „The latter compete to supply the key agent, who therefore does not need to incur a corresponding degree of obligation to them, though they can work for a more stable position as preferred suppliers. Other low value-added activities downstream of manufacturing are left (or out-sourced) to the control of similarly competitive networks of retailers.“ (Raikes/Friis/Ponte 2000: 6)

2.1.2.2. Buyer Driven Global Commodity Chains

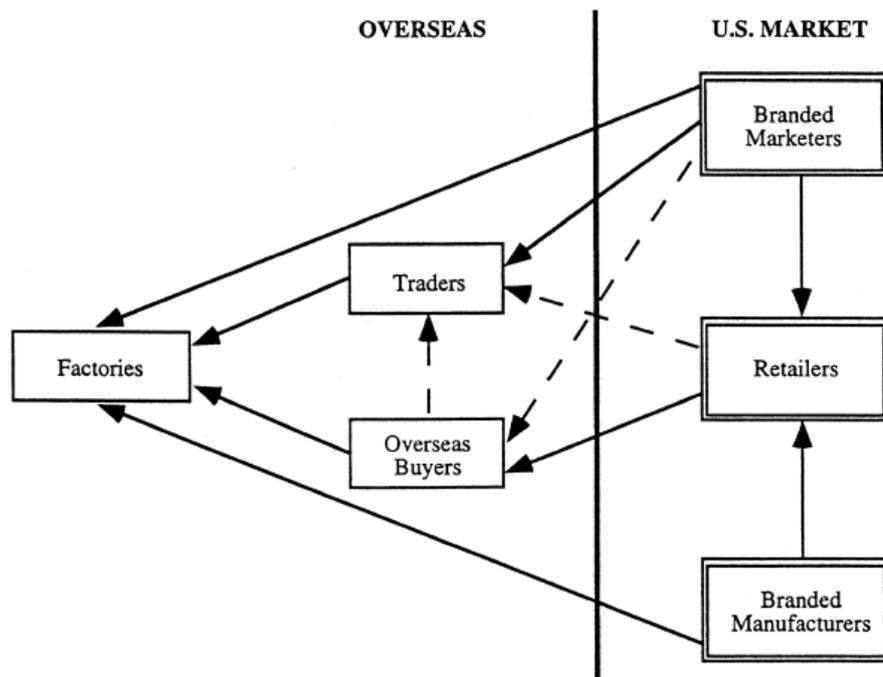


Abbildung 2: käuferInnengesteuerte globale Güterkette (Quelle: Gereffi 1999b: 42)

In käuferInnengesteuerten globalen Güterketten (Abbildung 2) spielen große EinzelhändlerInnen, EinkäuferInnen sowie MarkenherstellerInnen eine entscheidende Rolle im Aufbau von dezentralen Produktionsnetzwerken in einer Reihe von Exportländern, meist in „Entwicklungsländern“. Diese auf Handel basierende Industrialisierung hat sich vor allem in der arbeitsintensiven, meist leichten Fertigungsindustrie, welche sich auf Konsumgüter wie zum Beispiel Bekleidung, Schuhe, Spiel-, Haushaltswaren als auch auf Sportartikel spezialisiert hat, durchgesetzt. Die Fertigung erfolgt meist durch Subunternehmen, welche Fertigwaren für ausländische KäuferInnen in abgestuften Produktionsnetzwerken produzieren. Die Produktspezifikationen erhalten die AuftragnehmerInnen durch große EinzelhändlerInnen oder Vertriebe, welche die Waren bestellen (vgl. Gereffi 1999a: 1; Plank/Staritz/Lukas 2009: 14f.). Bei diesen EinzelhändlerInnen oder Vertrieben handelt es sich meist um „manufacturers without factories“, da es hier zu einer Separierung der Produktion der Ware von Design und Marketing kommt.

„Profits in buyer-driven chains derive not from scale, volume, and technological advances as in producer-driven chains, but rather from unique combinations of high-value research, design, sales, marketing, and financial services that allow the retailers, designers, and

marketers to act as strategic brokers in linking overseas factories and traders with evolving product niches in their main consumer markets.“ (Gereffi 1999a: 1f.)

KäuferInnengesteuerte Güterketten sind gekennzeichnet durch ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit und global dezentrale Werkssysteme. Unternehmen, welche Markenartikel entwickeln und vertreiben, üben eine erhebliche Kontrolle darüber aus, wie, wann und wo die Fertigungsschritte erfolgen sowie darüber, wieviel Gewinn auf jeder Stufe der Kette entsteht (vgl. Gereffi 1999a: 2).

„Buyer-driven chains are most closely tied to *relational rents*, which refer to several families of inter-firm relationships, including the techniques of supplychain management that link large assemblers with small- and medium-size enterprises, the construction of strategic alliances, and small firms clustering together in a particular locality and manifesting elements of collective efficiency associated with OEM production; *trade-policy rents*, understood as the scarcity value created by protectionist trade policies like apparel quotas; and *brand name rents*, which refer to the returns from the product differentiation techniques used to establish brand-name prominence in major world markets.“ (Gereffi 1999b: 43f.)

KäuferInnengesteuerte Güterketten unterscheiden sich von produzentInnengesteuerten Güterketten durch ihre niedrigen Zugangsbarrieren in der Produktion. Daher sind Subunternehmen ihren lead firms untergeordnet, welche Design und Marketing, insbesondere die Vermarktung von Markennamen, kontrollieren. Bei den lead firms finden sich wiederum hohe Zugangsbarrieren und eine Konzentration des Gewinnes. Die Produktion wird immer mehr an ein dezentralisiertes Wettbewerbssystem von Subunternehmen, häufig in Entwicklungsländern gelegen, ausgelagert, „often ranged in a multi-stage but also multi-quality array, with the bottom technology, quality and value-added located in the least developed countries with the lowest wages.“ (Raikes/Friis/Ponte 2000: 6f.)

2.1.3. Global Value Chain (GVC)-Ansatz

Der Global Value Chain-Ansatz (GVC) stützt sich zum einen auf den GCC-Ansatz, jedoch mit Einfluss von der internationalen Betriebswirtschaftslehre (international business). Die GVC Forschung konzentriert sich auf „value creation and capture and on analysing governance structures in different industries, with an emphasis on upgrading prospects at the firm level.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 15)

Nach Stephan und Stamm (2010: 140) umfassen Wertschöpfungsketten miteinander verknüpfte Stufen der Erzeugung, der Produktion, des Exports und des Vertriebs von Gütern. Jede Global Value Chain hat ihre eigene Geographie (vgl. Stephan/Stamm 2010: 140). Eine Wertschöpfungskette weist, wie die Global Commodity Chain, eine lineare Abfolge von Verarbeitungsschritten auf, wobei bei der Wertschöpfungskette dem Produkt auf allen Stufen der Kette Wert hinzugefügt wird (vgl. Flecker 2010: 43).

Bair führt an, dass VertreterInnen des GVC-Ansatzes argumentieren, „er repräsentiere einen umfassenderen Zugang für die Untersuchung internationaler Produktionsnetzwerke als der GCC-Rahmen. Was den GVC-Ansatz von dem mit ihm eng verbundenen GCC-Paradigma unterscheidet, sind der größere Einfluss der Internationalen Betriebswirtschaftslehre (International Business) auf dessen Analysen globaler Produktionsnetzwerke im Gegensatz zu der eher soziologisch inspirierten Ausrichtung des früheren GCC-Rahmens sowie das stärker ausgeprägte Interesse an politischen Implikationen.“ (Bair 2010 [2005]: 25) Die Unterschiede zwischen den GVC und dem GCC-Ansatz sind teilweise nur graduell, und beiden Konzepten wird ein Interesse an den Strategien für industrielles Upgrading zugeschrieben (vgl. Bair 2010 [2005]: 25).

ForscherInnen des GVC-Ansatzes kritisieren an dem GCC-Ansatz die Dichotomie der Producer-/Buyer Driven-Commodity Chains als zu vereinfachend (vgl. Plank/Staritz/Lukas 2009: 15) und repräsentiert einen „umfassenderen Zugang für die Untersuchung internationaler Produktionsnetzwerke.“ (Bair 2010 [2005]: 32)

Im Global Value Chain-Ansatz können durch Netzwerkformen und -beziehungen, welche das Ergebnis von empirischen Forschungen sind, besser dargelegt werden (vgl. Bair 2010 [2005]: 32). Durch die Unterteilung in fünf Governance Strukturen im Global Value Chain-Ansatz lassen sich die Beziehungen zwischen Subunternehmen und lead firms besser betonen, um Transaktionskosten aufzuzeigen. „Main determinants of this type of governance are the

complexity of transactions, the ability to codify transactions and the capabilities of suppliers.“
(Plank/Staritz/Lukas 2009: 15)

Stephan und Stamm (2010: 141) beziehen sich auf die Arbeiten von Gereffi, Humphrey und Sturgeon, welche die Governance-Strukturen der GVC in marktbasierend, modular, beziehungsbasierend (relational), gebunden bzw. hierarchisch (captive) oder hierarchisch strukturiert unterteilen.

a) Marktbasierende Value Chains

Kennzeichnend für marktbasierende Global Value Chains sind die geringen Kosten, welche mit einem Wechsel der InteraktionspartnerInnen einhergehen. Marktbasierende Ketten schließen jedoch nicht aus, dass hier auch längerfristige Geschäftsbeziehungen entstehen (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 83).

„When transactions are easily codified, product specifications are relatively simple, and suppliers have the capability to make the products in question with little input from buyers, asset specificity will fail to accumulate and market governance can be expected. In market exchange buyers respond to specifications and prices set by sellers.“
(Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 83)

b) Modulare Value Chains

In modularen Value Chains produzieren LieferantInnen Produkte nach den Produktspezifikationen von EinkäuferInnen, welche mehr oder weniger detailliert sind.
„[W]hen providing ‘turn-key services’ suppliers take full responsibility for competencies surrounding process technology, use generic machinery that limits transaction-specific investments, and make capital outlays for components and materials on behalf of customers.“
(Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84)

c) Beziehungsbasierende (Relational) Value Chains

Bei beziehungsbasierenden (Relational) Value Chains zeigen sich komplexe Interaktionen zwischen EinkäuferInnen und VerkäuferInnen. Diese komplexen Interaktionen produzieren des Öfteren multiple Abhängigkeiten zwischen den HandelspartnerInnen und ein hohes Maß an Spezifität. Diese Abhängigkeiten entstehen meist durch Reputationen bzw. Familien- und Ethnischen Bindungen (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84).

Gereffi, Humphrey und Sturgeon schreiben hier in Anlehnung an Menkhoff, dass die Rolle der räumlichen Nähe der HandelspartnerInnen für beziehungsbasierte Value Chains meist entscheidend ist, jedoch können auch zwischen geographisch weit auseinander liegenden HandelspartnerInnen gut funktionierende Handelsbeziehungen über Zeit aufgebaut werden (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84).

d) Gebundene (Captive) Value Chains

In diesen Netzwerken zeigt sich eine starke Abhängigkeit von kleineren Zulieferbetrieben zu EinkäuferInnen. Für LieferantInnen bestehen in dieser Governance-Struktur enorm hohe Umstellungskosten, was sie somit in eine gebundene (captive) Handelsbeziehung zwingt. Dies zeigt sich in einem immensen Maß an Monitoring und Kontrolle während der Produktion durch lead firms (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84).

e) Hierarchisch strukturierte Value Chains

Diese Governance-Struktur ist durch eine vertikale Integration gekennzeichnet. „The dominant form of governance is managerial control, flowing from managers to subordinates, or from headquarters to subsidiaries and affiliates.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84)

Gereffi (2005: 84) führt weiter an, dass lead firms durch neue, gesteigerte Anforderungen an Wertschöpfungsketten wie zum Beispiel just-in-time Produktion oder durch eine gesteigerte Produktdifferenzierung deren Komplexität steigern können. Jedoch entwickeln lead firms des Öfteren Strategien zur Reduzierung dieser Transaktionskosten.

In seiner Ausarbeitung zu Global Value Chains gibt Gereffi drei bestimmende Faktoren der Wertschöpfungsketten-Governance an: die Komplexität des Arbeitsvorganges in Hinsicht auf Information bzw. Wissenstransfer (insbesondere auf Produkt- und Prozessspezifikation), die Kodifizierbarkeit von Informationen sowie die Leistungsfähigkeit von LieferantInnen (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 84).

„When standards for the hand-off of codified specifications are widely known, the value chain gains many of the advantages that have been identified in the realm of modular product design, especially the conservation of human effort through the re-use of system elements - or modules - as new products are brought on-stream.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 85)

Governance type	Complexity of transactions	Ability to codify transactions	Capabilities in the supply-base	Degree of explicit coordination and power asymmetry
Market	Low	High	High	Low
Modular	High	High	High	↕
Relational	High	Low	High	
Captive	High	High	Low	↕
Hierarchy	High	Low	Low	

Abbildung 3 Governance-Strukturen (Quelle: Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 87)

Die Abbildung 3 zeigt die fünf Governance-Strukturen der Wertschöpfungskette sowie die drei Variablen, welche diese Governance-Strukturen beeinflussen: (1) Die Komplexität der Transaktion zwischen Unternehmen, (2) das Ausmaß, in dem diese Komplexität durch Kodifizierung gemildert werden kann und (3) der Grad der Notwendigkeit der LieferantInnen, die Anforderung der Kunden zu erfüllen (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 86f.).

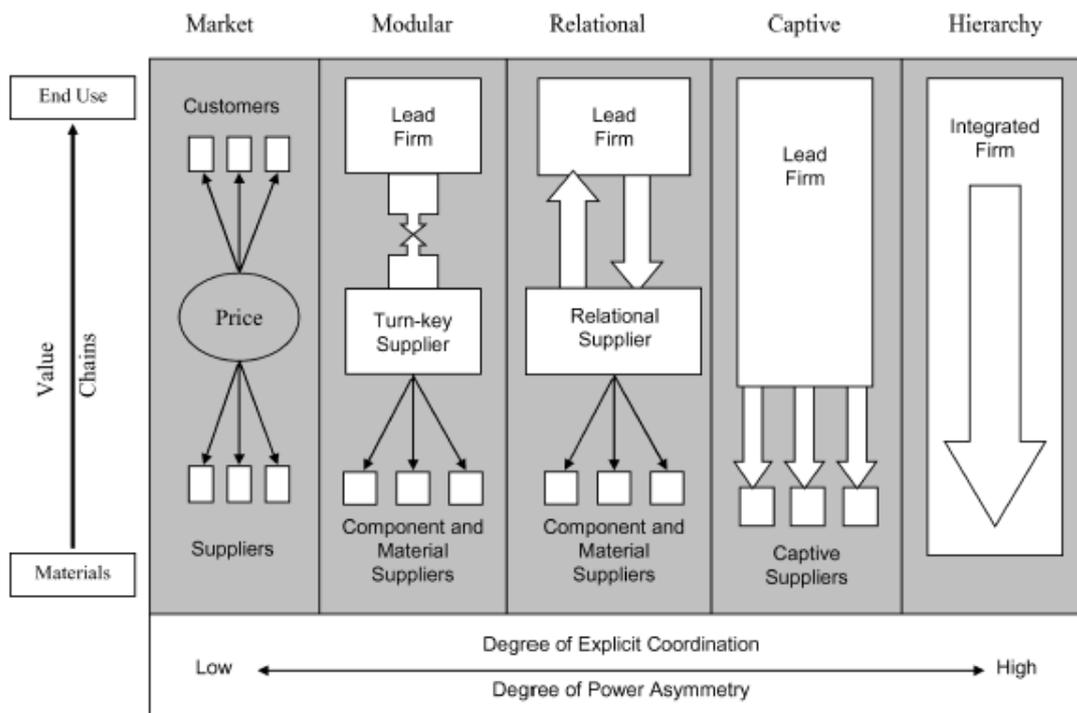


Abbildung 4 fünf Governance-Strukturen der globalen Wertschöpfungskette (Quelle: Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 89)

Gereffi, Humphrey und Sturgeon (2005: 88) betonen, dass in gebundenen (captive) Global Value Chains die „Macht“ über die LieferantInnen bei den lead firms liegt (Siehe Abbildung 4), was sich analog in der Kontrolle des Managements in der Hauptniederlassung über untergeordnete Tochterunternehmen zeigt. „Such direct control suggests a high degree of explicit coordination and a large measure of power asymmetry with the lead firm (or top

management) being the dominant party.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 88) In der Abbildung 3 zeigt sich auch eine graduelle Zunahme der Machtassymetrie von markbasierten hin zu hierarischen Value Chains mit einem enormen Machtgefälle zwischen Zulieferbetrieben und lead firms.

Die Abbildung 4 zeigt weiters, dass in beziehungsbasierten (relational) Value Chains die Machtbeziehungen zwischen lead firms und LieferantInnen ausgeglichener ist, da beide HandelspartnerInnen über Schlüsselfähigkeiten verfügen. Ausgezeichnet wird diese Form der Governance-Struktur durch die enge Kooperation zwischen mehr oder weniger gleichgestellten HandelspartnerInnen. Der Dialog und Informationsfluss in gebundenen bzw. hierarchischen Value Chains ist dagegen eingeschränkter (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 88).

In Modularen Global Value Chains, so Gereffi, Humphrey und Sturgeon, ist der Wechsel zwischen den HandelspartnerInnen für beide Beteiligte relativ leicht. „Power asymmetries remain relatively low because both suppliers and buyers work with multiple partners showing the five global value chain types arrayed along the dual spectrums of explicit coordination and power asymmetry.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 88)

Wie Keesing and Lall betont Gereffi, Humphrey und Sturgeon (2005: 85), dass die Integration neuer LieferantInnen in den Wertschöpfungsketten eine Herausforderung darstellt. „[P]roducers in developing countries are expected to meet requirements that frequently do not (yet) apply to their domestic markets. This creates a gap between the capabilities required for the domestic market and those required for the export market, which raises the degree of monitoring and control required by buyers.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 85)

2.1.4. CC, GCC und GVC im Vergleich

Bair führt an, dass sowohl der GCC als auch der GVC-Ansatz sich in seiner Analyse zum einen auf die Mikroebene, hierzu gehören Unternehmen, als auch auf die Mesoebene, hierzu zählen Sektoren, fokussiert (Siehe Abbildung 5). Der Güterketten-Ansatz der Weltsystemtheorie hingegen konzentriert sich auf die Makroebene (vgl. Bair 2010 [2005]: 33).

Eine weitere Unterscheidung zwischen dem Weltsystem-Ansatz und der GCC- und GVC-Ansätze ist, dass Letztere anwendungsorientiert sind. „PolitikerInnen und AkteurInnen des Privatsektors, die sich darum bemühen, potenzielle Vorteile aus der Integration in internationale Handels- und Produktionsnetzwerke zu vergrößern, werden zu den AdressatInnen beider Schulen gerechnet.“ (Bair 2010 [2005]: 33)

Dem GCC- und GVC-Ansatz gemein ist die Thematisierung des industriellen Upgradings auf Unternehmensebene, hierbei gehen beide Ansätze im Speziellen auf die Frage ein: „[W]ie Unternehmen (vor allem jene aus Entwicklungsländern) ihre Position innerhalb der Ketten verbessern können?“ (Bair 2010 [2005]: 33)

Contending chain frameworks			
	Commodity chains	Global commodity chains	Global value chains
Theoretical foundation	World-systems theory	World-systems theory Organizational sociology	International business literature Global commodity chains
Object of inquiry	World-capitalist economy	Inter-firm networks in global industries	Sectoral logics of global industries
Orienting concepts	1. International division of labor 2. Core-periphery-semi-periphery 3. Unequal exchange 4. Kondratieff cycles	1. Industry structure 2. Governance (PDCC/BDCC distinction) 3. Organizational learning/ Industrial upgrading	1. Value-added chains 2. Governance models (modular, relational, captive) 3. Transaction costs 4. Industrial upgrading and rents
Intellectual influences	1. Dependency theory 2. Structuralist development economics	1. MNC literature 2. Comparative development lit.	1. International business/ Industrial organization 2. Trade economics 3. Global/international production networks/ systems
Key texts	Hopkins & Wallerstein (1977; 1986) Arrighi & Drangel (1986), Arrighi (1990) <i>Review</i> , 23(1), 2000	Gereffi & Korzeniewicz (1994) Appelbaum & Gereffi (1994) Gereffi (1999), Bair & Gereffi (2001)	Humphrey & Schmitz (2000) <i>IDS Bulletin</i> , 29(1), 2000 Sturgeon (2002), Gereffi <i>et al.</i> (2005)

Abbildung 5 Konkurrierender Kettenansatz (Quelle: Bair 2010 [2005]: 34)

2.1.5. Global Production Networks-Ansatz (GPN)

„Globale Produktionsnetzwerke sind Arrangements, die eine Vielzahl von Produktionseinheiten in unterschiedlichen Ländern verbinden, um all die Komponenten, Materialien und nicht-materiellen Ressourcen verfügbar zu machen, die für die Herstellung eines bestimmten Produkts benötigt werden.“ (Manzenreiter 2010: 160f.)

Der Global Production Networks-Ansatz (GPN) hat seinen Ursprung in der Wirtschaftsgeographie. Im Gegensatz zu dem GCC und GVC-Ansatz geht der GPN-Ansatz über die lineare Struktur der Kettenansätze hinaus und bezieht sämtliche Netzwerke in die Analyse mit ein. Des Weiteren beziehen der GVC und GCC-Ansatz in der Governance-Analyse nur Beziehungen zwischen Unternehmen mit ein, der GPN-Ansatz hingegen alle relevanten AkteurInnen und Beziehungen (vgl. Plank/Staritz/Lukas 2009:15; Coe/Dicken/Hess 2008: 272). Das Konzept der Produktionsnetzwerke betont somit, „dass es neben [...] linearen Verkettung auf jeder Stufe auch horizontale Beziehungen bzw. Vernetzungen in Form der Zulieferer von Produktteilen oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen gibt.“ (Flecker 2010: 43)

Ernst und Kim (2001: 1417) definieren GPNs wie folgt:

„[GPNs] combine(s) concentrated dispersion of the value chain across firm and national boundaries, with a parallel process of integration of hierarchical layers of network participants.“

Coe, Dicken und Hess (2008: 274) definieren folgenderweise:

„[A] production network is, at its core, the nexus of interconnected functions, operations and transactions through which a specific product or service is produced, distributed and consumed. A *global* production network is one whose interconnected nodes and links extend spatially across national boundaries and, in so doing, integrates parts of disparate national and sub-national territories.“

Coe, Dicken und Hess (2008: 272) erkennen in GPNs eine ständige Dynamik, eine ständige Veränderung in der Organisation sowie Geographie der GPNs.

Levy (2008: 3f.) stellt GPNs dahingehend dar:

„ [...] GPNs are simultaneously economic and political phenomena. [...] GPNs resemble contested organizational fields in which actors struggle over the construction of economic

relationships, governance structures, institutional rules and norms, and discursive frames.
[...]

Levy (2008: 24) schreibt weiter:

„GPNs thus exist within the ‘transnational space’ that is constituted and structured by transnational elites, institutions, and ideologies’.“

Die Abbildung 6 zeigt eine vereinfachte Darstellung von GPNs. Coe, Dicken und Hess (2008: 274) führen an, dass jede Stufe dieser Produktionsnetzwerke in ein noch weiteres Netz an linearen bzw. horizontalen Beziehungen eingebettet ist. Coe, Dicken und Hess führen in diesem Zusammenhang Lazzarini, Chaddad und Cook an, welche sich mit dem Konzept der Netchains befassen. Lazzarini Chaddad und Cook definieren Netchains wie folgt:

„a set of networks comprised of horizontal ties between firms within a particular industry or group, which are sequentially arranged based on vertical ties between firms in different layers...Netchain analysis explicitly differentiates between horizontal (transactions in the same layer) and vertical ties (transactions between layers), mapping how agents in each layer are related to each other and to agents in other layers.“ (Lazzarini, Chaddad und Cook zit. nach Coe/Dicken/Hess 2008: 275)

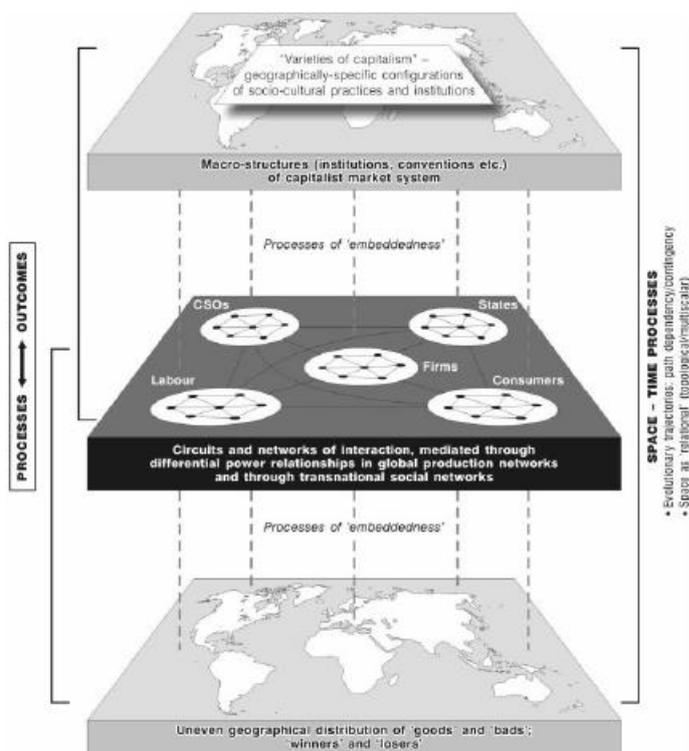


Abbildung 6 Schematische Darstellung von Global Production Networks (Quelle: Coe/Dicken/Hess 2008: 273)

Das Konzept der Netchains ermöglicht daher, in Hinblick auf die Analyse von Produktionsnetzwerken, die Multi- Dimensionalität der Netzwerke zu erfassen. „The overall structure of a production network, therefore, can be thought of in terms of a series of intricate intersections between vertical and horizontal networks of varying degrees of size (length, width) and complexity.“ (Coe/Dicken/Hess 2008: 275)

In den Machtdynamiken von Produktionsnetzwerken zeigt sich, dass Unternehmen, welche Güter herstellen, deren Produktion durch andere Unternehmen leicht übernommen werden kann, eine der schlechtesten Verhandlungsbasis haben. „But this is not necessarily a static situation. Firms may be able to upgrade their assets and competencies.“ (Coe/Dicken/Hess 2008: 276) Coe, Dicken und Hess (2008: 276) erkennen des Weiteren, dass die Position eines Unternehmens innerhalb eines Global Production Networks selbst schon eine gute Verhandlungsposition birgt, vor allem bei Unternehmen, welche zu mehr als einem Produktionsnetzwerk gehören.

Coe, Dicken und Hess (2008: 279) beziehen sich auf Dicken und Malmberg (2001) und stellen weiter dar:

„the precise nature and articulation of global production networks are deeply influenced by the concrete socio-political, institutional and cultural ‘places’ within which they are embedded, produced and reproduced. The relationships between firms and territories are exceedingly complex.“

2.1.6. Machtdynamiken in den Ketten- und Netzwerk-Ansätzen

Sowohl in der Forschung zu GCC, GVC als auch GPN werden neben der Abfolge von Fertigungsschritten, aufgeteilt auf Unternehmen in unterschiedlichen Ländern, auch die Governance-Strukturen der Unternehmen analysiert (vgl. Flecker 2010: 44). Diese Analysen zeigen meist eine Begünstigung der lead firms,. Ein ausgeglichenes Machtverhältnis sei nach Flecker (2010: 48) selten. „Die Asymmetrien und Abhängigkeiten in den Beziehungen zwischen Firmen – ob man sie als buyer-driven value chains oder captive value chains bezeichnet – schlagen sich auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen nieder.“ (Flecker 2010: 48) So ist die Beschäftigung am unteren Ende der Global Value Chain durch niedrige Einkommen, ein hohes Maß an Flexibilität, großem Zeitdruck, ein großen Unfallrisiko, psychischer und physischer Belastung von vor allem weiblichen Arbeitskräften gekennzeichnet (Vgl. Flecker 2010: 8; 44).

Humphrey und Schmitz (2001: 2) erkennen in Setzung unterschiedlicher verbindlicher Parameter für Zulieferbetriebe, wie sich die Machtdynamiken einer Kette darstellen. Hier wird nicht nur spezifiziert, welche Produkte hergestellt werden, sondern auch, unter welchen Bedingungen diese Güter produziert werden. „Governance-Strukturen – vor allem in käuferInnengesteuerten Güterketten – erfassen zunehmend Vorgabe, die sich auf Aspekte des Produktionsprozesses ausdehnen, wie etwa Arbeitsbedingungen, Qualitätskontrolle und Umweltnormen.“ (Bair 2010 [2005]: 33f.)

Einen weiteren Einfluss auf die Geographie von globalen Güterketten haben regulative Mechanismen, insbesondere Handelspolitiken. „Der regulative Kontext hat großen Einfluss darauf, in welchem Ausmaß ExporteurInnen aus Entwicklungsländern von der Teilnahme an Güterketten profitieren.“ (Bair 2010 [2005]: 37)

Nach Flecker (2010: 44) beeinflusst die Umstrukturierung von Global Value Chains und Global Production Networks entscheidend die Qualität der Arbeit. So können zum einen Lohnkosten durch die Aufgliederung der Produktionsschritte sowie dem Outsourcing arbeitsintensiver Schritte in Niedriglohnländer eingespart werden. „Im internationalen Maßstab wirken das Lohngefälle zwischen Ländern ebenso wie die höchst unterschiedlichen Arbeits- und Arbeitsschutzbestimmungen als Anreize für die geographische Verlagerung von Arbeit.“ (Flecker 2010: 44)

Zudem haben Machtverhältnisse zwischen Unternehmen in Global Value Chains bzw. Global Production Networks Einfluss auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen.

„Abhängige Betriebe haben oft wenig Einfluss auf die Bedingungen, welche die Kernfirmen für die Geschäftsbeziehungen festlegen, und geben die Anforderungen an ihre Beschäftigten weiter. Damit bekommen die Arbeitskräfte den Kostendruck, die Flexibilitätsanforderungen an den Betrieb sowie die Unsicherheiten in der Auslastung recht direkt in Form niedriger Löhne, langer Arbeitszeiten, gesundheitsgefährdender Arbeitsplätze und wenig planbarer Arbeitszeiten bzw. unsicherer Beschäftigung zu spüren.“ (Flecker 2010: 44)

Ein weiterer Aspekt, der entscheidend für die Qualität der Arbeit in GVCs bzw. GPNs ist, ist die sich verändernde Beziehung zwischen Unternehmen. Durch Upgrading kann es in der Arbeitsteilung zu einer Verschiebung kommen, was zur Veränderung der Arbeitsbedingungen führt (vgl. Flecker 2010: 45; Stephan/Stamm 2010: 141).

Stephan und Stamm (2010: 141) erkennen in der Sicherung der Position in der Wertschöpfungskette sowie in der Verbesserung der Organisation und Arbeitsweise eine Herausforderung für Unternehmen in der GVC.

Flecker (2010: 43) stellt in der Entwicklung von Arbeit und Beschäftigung in den Wertschöpfungsketten gegensätzliche Tendenzen fest: „Einerseits setzen die internationalen Markenfirmen und Kernunternehmen ihre Zulieferer und Dienstleister unter immer stärkeren Kosten- und Zeitdruck und bürden ihnen belastende Arbeitsbedingungen auf.“

Arbeitsplätze am unteren Ende der Wertschöpfungsketten sind besonders betroffen von Weltwirtschaftskrisen und zunehmender internationaler Konkurrenz. Jedoch können Unternehmen durch Weiterentwicklung, Standardisierungen, Qualitätssteigerungen ihre Position in der Wertschöpfungskette aufwerten. Allgemein gilt zu sagen, dass die Beziehung zwischen den Unternehmen und den nationalen Ökonomien als äußerst dynamisch gilt. So können einmal erreichte Positionen in kurzer Zeit in Frage gestellt werden, beziehungsweise benachteiligte Standorte eine Aufwertung erleben (vgl. Flecker 2010: 43).

2.2. Das Konzept des Economic- und Social Upgradings

„As production of goods and services in the late 20th century increasingly became organized within international networks – with lead firms coordinating suppliers, logistics and marketing in multiple locations – the path of economic development has changed. Economic development has become associated with ‘industrial upgrading’ within these networks, sometimes called >global value chains<.“ (Bernhardt/Milberg 2011: 3)

Wie im vorherigen Kapitel dargestellt wurde, befassen sich Ketten- bzw. Netzwerk-Ansätze zu einem erheblichen Teil mit dem Konzept des Upgradings, der Analyse, wie TeilnehmerInnen an der Kette bzw. dem Netzwerk ihre Position innerhalb der Kette, dem Netzwerk, verbessern können.

Der Global Value Chain-Ansatz konzentriert sich hier vor allem auf das Industrial Upgrading, „im Allgemeinen verstanden als Entwicklungspfad von Unternehmen, Regionen oder Ländern von geringer wertigen zu höherwertigen Aktivitäten.“ (Plank/Staritz 2010: 181) Plank und Staritz (2010: 181) führen an, dass es zu einem Wissenstransfer von lokalen VerarbeiterInnen und ExporteurInnen mit internationalen Handelsunternehmen sowie Markenunternehmen kommt und es somit Zulieferbetrieben gelingt, mit dem erworbenen Wissen ihre Fertigkeiten auszubauen und in der Wertschöpfungskette aufzusteigen (vgl. Plank/Staritz 2010: 181).

Stephan und Stamm (2010: 137) schließen aus in den Beziehungen zwischen den AkteurInnen der einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette eine mögliche Komponente, ob und wie Upgrading durchgeführt werden kann.

Durch die Konzentration der GVC auf industrielles Upgrading, kommt es zu einer Vernachlässigung der „breiteren sozioökonomischen Auswirkungen, die aus der Teilnahme an globalen Produktionsnetzwerken resultiert“ (Plank/Staritz 2010: 182). Vernachlässigt wurde die Analyse, ob industrielles Upgrading zu Social Upgrading, sprich zu einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen für die ArbeiterInnen führt. Die GVC geht hier davon aus, dass es durch das industrielle Upgrading und den sich dadurch ergebenden Profiten zu einer Verbesserung der Situation der ArbeiterInnen kommt (vgl. Plank/Staritz 2010: 182).

Die Arbeit um unteren Ende der Wertschöpfungsketten ist gekennzeichnet durch Niedriglöhne, lange Arbeitszeiten, hohe Flexibilitätsanforderungen, Unfallgefahren sowie körperliche und psychische Belastungen. Eine Aufwertung von Unternehmen innerhalb von Wertschöpfungsketten und Netzwerken birgt die Chance auf anspruchsvollere Tätigkeiten und

berufliche Entwicklungsperspektiven für die Beschäftigten. „Ob auch eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen mit einem Aufstieg in den Wertschöpfungsketten einhergeht, ist eine offene Frage.“ (Flecker 2010: 44)

Plank und Staritz (2010: 182) folgern weiter, dass erhebliche Hürden für Unternehmen in Kauf zu nehmen sind, um industrielles Upgrading durchführen zu können. Sollte es diesen Unternehmen jedoch gelingt, ihre Fertigkeiten auszubauen und in der Wertschöpfungskette aufzusteigen, bedeutet das nicht zwingend, dass die Rentabilität und Sicherheit dieser Unternehmen gesteigert werden kann.

Ein industrielles Upgrading muss sich nicht unbedingt positiv auf die Arbeitsverhältnisse der ArbeiterInnen auswirken, folglich bedingen sich Economic und Social Upgrading nicht zwingend (vgl. Plank/Staritz 2010: 182). „Der Zugang zu globalen Produktionsnetzwerken basiert häufig sogar auf niedrigen Löhnen und problematischen Arbeitsbedingungen und viele Industrien [...] sind durch verschiedene Formen flexibler Beschäftigungsverhältnisse gekennzeichnet, die eng mit den Dynamiken in globalen Produktionsnetzwerken verbunden sind.“ (Plank/Staritz 2010: 182)

Es gilt somit zu analysieren, wie zum einen Economic Upgrading, die Verbesserung der Position in der Wertschöpfungskette, und zum anderen Social Upgrading, sprich die Verbesserung der Position der ArbeiterInnen, verknüpft werden können.

2.2.1. Economic Upgrading in der GVC

Milberg und Winkler (2010: 1) erkennen in Economic Upgrading, welches nach den Autoren oft auch als Industrial Upgrading bezeichnet wird, „the ability of producers to make better products, to make products more efficiently, or to move into more skilled activities.“ (Milberg/Winkler 2010: 1)

Economic Upgrading ist nach Gereffi, Humphrey und Sturgeon wie folgt definiert:

„the process by which economic actors – firms and workers – move from low-value to relatively high-value activities in global production networks.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 171)

Bezugnehmend auf Gereffi's Definition zeigt sich für Bernhardt und Milberg (2011: 3) die Komplexität des Upgrading-Prozesses, welcher die Änderung der Unternehmensstrategie, der Produktionsprozesse und Technologie sowie die Organisation der Märkte beinhaltet.

Upgrading kann in vier Formen unterteilt werden (vgl. Bair 2010 [2005]: 35; Stephan/Stamm 2010: 142; Milberg/Winkler 2010: 1):

- a) Funktionelles Upgrading: Die Verbesserung der Position eines Unternehmens von einer Randposition in eine eher zentrale Position innerhalb derselben Wertschöpfungskette durch höherwertige Arbeiten, wie Marketing oder Design (vgl. Bair 2010 [2005]: 35; Stephan/Stamm 2010: 142). „So sind etwa turn-key-supplier oder full-package-supplier – das sind LieferantInnen, die eigenständig und unabhängig die Produktion und Logistik von Gütern im Auftrag von Käuferunternehmen organisieren – meist für zusätzliche Funktionsbereiche verantwortlich, die über die Produktion hinausgehen, wie etwa Design oder Logistik. Dies wird als intra-chain oder funktionelles Upgrading bezeichnet.“ (Bair 2010 [2005]: 35)
- b) Produkt-Upgrading: Hierbei werden höherwertiger Produkte hergestellt, welche zu höheren Stückpreisen verkauft werden können (vgl. Bair 2010 [2005]: 35).
- c) Prozess-Upgrading: Durch die Verbesserung der Technologie beziehungsweise einer Optimierung der Produktionsprozesse kommt es zu einem effizienteren Produktionsprozess oder die Qualität kann auf einem konstanten Niveau gehalten werden (vgl. Bair 2010 [2005]: 35; Stephan/Stamm 2010: 141).

- d) Upgrading der Wertschöpfungskette: Bei diesem Upgrading wechseln Unternehmen in eine andere Wertschöpfungskette, eine sogenannte ‚Seitwärtsbewegung‘ (vgl. Bair 2010 [2005]: 35; Stephan/Stamm 2010: 1412).

Allen Upgrading-Formen gemein ist das Ziel, die Wertschöpfungskette aufzusteigen, weg von Produktionsschritten mit niedrigen Zugangsbarrieren (vgl. Stephan/Stamm 2010: 142). Barrientos, Gereffi und Rossi betonen, dass in jeder Upgrading-Strategie eine Kapital- sowie Arbeitsdimension ausgemacht werden kann. „The capital dimension refers to the use of new machinery or advanced technology. The labour dimension refers to skill development or to the increased dexterity and productivity of workers. In this formulation, labour is considered primarily as a productive factor determining the quantity and type of employment.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 6) Es zeigt sich eine Verbindung zwischen Economic und Social Upgrading, jedoch mit unterschiedlichen Dimensionen (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 6).

Stephan und Stamm (2010: 142) führen an, dass die „Durchführbarkeit von Upgrading maßgeblich von der Governance in der Wertschöpfungskette“ abhängt.

Hürden im Upgrading-Prozess erkennt der GVC-Ansatz in:

„As intangibles [i.e. marketing, brand development, design, J.B.] become more important, tangibles [production and manufacturing, J.B.] have become increasingly commodified, leading to new divisions of labour and new hurdles for developing-country producers to overcome if they wish to enter these chains. It is almost certainly a pervasive trend [...] that the barriers to entry in intangibles are growing faster than those in tangible activities.“ (Gereffi zit. nach Bair 2010 [2005]: 35)

Stephan und Stamm (2010: 142) erkennen fünf verschiedene Faktoren, welche für den Lernprozess in der Wertschöpfungskette, und somit für Upgrading, maßgeblich verantwortlich sind. Ein entscheidender Faktor ist die grundlegende Struktur des Marktes, welche stark von lead firms dominiert wird. Ihr Wissen über die Produktionsweise, über das Produkt selbst, verschafft lead firms einen Konkurrenzvorsprung. Dies zeigt sich in einem selektiven Wissenstransfer (vgl. Stephan/Stamm 2010: 143).

Ein weiterer Faktor ist für Stephan und Stamm (2010: 143), „die Substituierbarkeit der PartnerInnen. Je leichter ein/e AkteurIn in der Kette durch andere ersetzbar ist, desto weniger werden großen Firmen Wissen an diese weitergeben.“ Umgekehrt zeigt sich, bei

kapitalintensiven Produktionen, wenn ein Wissenstransfer stattgefunden hat und Lernfortschritte erkennbar sind, bedeutet ein Wechsel der HandelspartnerInnen enorme Verluste für lead firms (vgl. Stephan/Stamm 2010: 143).

Darüber hinaus ist das Kompetenzniveau des Unternehmensmanagement entscheidend für Upgrading. „Das Kompetenzniveau entscheidet außerdem darüber, bis zu welchem Grad Upgrading möglich ist, also ob anspruchsvollere Prozesse wie funktionelle Upgrading oder sogar die Aufwertung der ganzen Wertschöpfungskette möglich sind.“ (ebd.: 143)

Schließlich sind noch die Einbindung der Unternehmen in lokalen Clustern sowie die Leistung des institutionellen Umfelds als Faktoren zu nennen, welche entscheidend für das Upgrading in der Wertschöpfungskette sind (vgl. Stephan/Stamm 2010: 143).

Nach Bernhardt und Milberg (2001: 5) findet Economic Upgrading in Industrien statt, wenn folgende zwei Voraussetzungen erfüllt sind: Zum einen, wenn es zu einer Erhöhung bzw. zumindest zu keiner Verringerung der Marktanteile in den Exportmärkten kommt, sprich die Exporte der Industrie international wettbewerbsfähig sind.

Eine weitere Voraussetzung ist in der Zunahme der Ausfuhrdurchschnittswerte zu erkennen, was eine Produktion von höherwertigen Gütern des Sektors bedeutet (vgl. Bernhardt/Milberg 2011: 5).

Bernhardt und Milberg (2011: 34) stellen zudem fest, dass Gewinne in den Exportmärkten für Unternehmen leichter zu erreichen sind als die Steigerung der Ausfuhrdurchschnittswerte. „As a consequence, export market share growth has generally been associated with less-than-proportional growth or even declines in export unit values.“ (Bernhardt/Milberg 2011: 34)

Es wird angenommen, dass ein Economic Upgrading in Wertschöpfungsketten ein Social Upgrading, durch eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen und gesteigertem Entlohnung, zur Folge hat (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7). Für Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 7) zeigt sich in der Literatur ein gemischtes Bild, so kann Social Upgrading ein mögliches Outcome sein, jedoch zeigt sich in der Forschung nicht zwingend, dass sich Economic und Social Upgrading bedingen.

„A number of factors can affect economic and social upgrading (or downgrading) by producers and workers. These include their position within the value chain, the type of work undertaken, and the status of workers within any work category.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7)

2.2.2. Social Upgrading in der GVC

„There is much research on economic upgrading in global production networks, connecting economic growth and economic upgrading to international trade performance. There has been less analysis of what such upgrading means for living standards, including wages, work conditions, economic rights, gender equality and economic security.“ (Milberg/Winkler 2010: 1)

1) Anfänglich lag der Fokus in der globalen Wertschöpfungsketten-Forschung auf den Unternehmen, die Arbeitskraft wurde als endogener Faktor der Produktion aufgefasst (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 4).

„Analysis of labour in value chains has largely been restricted to the aggregate number of workers at different nodes of the chain, with an occasional breakdown of employment by job category, skill or gender. The exceptions have mainly been case studies examining conditions of employment, protection and the rights of workers in GPNs.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 4f.)

Social Upgrading ist als Prozess zur Verbesserung von ArbeiterInnenrechten und von Beschäftigungsverhältnissen zu verstehen (vgl. Bernhardt/Milberg 2011: 5; Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7). Bernhardt und Milberg (2011: 5) schreiben weiter, dass Social Upgrading die Verbesserung der Arbeitsverhältnisse auf Basis von Decent Work der International Labor Organisation (ILO), in Hinblick auf die labor standards, beinhaltet. Decent Work der ILO besteht aus vier Grundpfeilern: Beschäftigung, Arbeitsverhältnisse und ArbeiterInnenrechte, sozialer Schutz und sozialer Dialog. „This promotes work taking place under conditions of freedom, equity, security and human dignity, in which rights are protected and adequate remuneration and social coverage is provided.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7)

Social Upgrading lässt sich zudem in ‚measurable standards‘ und ‚enabling rights‘ unterteilen (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7):

„Measurable standards are those aspects of worker well-being that are more easily observed and quantifiable. This includes aspects such as category of employment (regular or irregular), wage level, social protection and working hours. It can also include data related to gender and unionisation, such as the percentage of women supervisors or the percentage of union members in the workforce.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7)

Es zeigt sich, dass messbare Veränderungen in den Beschäftigungsverhältnissen meist das Produkt von komplexen Verhandlungen sind, verbunden mit der Entstehung von ArbeiterInnenrechten. Diese beinhalten Aspekte, welche weniger leicht zu quantifizieren sind, wie das Recht auf gewerkschaftliche Vereinigung und Kollektivvertragsverhandlungen oder das Recht auf gleiche Behandlung frei von Diskriminierung. Es zeigt sich, dass fehlende Rechte bzw. fehlender Zugang zu Rechten ArbeiterInnen in ihren Möglichkeiten beschneidet, Verbesserungen in den Beschäftigungsbedingungen zu verhandeln (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7).

Bernhardt und Milberg (2011: 6f.) erkennen zwei notwendige Voraussetzungen für Social Upgrading: Zum einen ist die Zunahme bzw. zumindest keine Abnahme der Beschäftigung in dem Sektor entscheidend, und zum anderen eine Zunahme von Reallöhnen.

„The major contribution a sector of production can make to social wellbeing is the creation of jobs, thereby giving labour the possibility to earn income.“ (Bernhardt/Milberg 2011: 7)

Die alleinige Schaffung von Arbeitsplätzen ist jedoch nicht aussagekräftig für Social Upgrading, daher wird die Qualität der Arbeit in Form von Reallöhnen miteinbezogen. „[T]heir remuneration is a measure of how much workers benefit from the value created by economic activity in the different sectors. It gives an idea of how much of the (sectoral) value added generated is appropriated by workers.“ (Bernhardt/Milberg 2011: 7)

Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 7) erkennen im Social Upgrading zwei Komponenten, zum einen messbare Standards und zum anderen „enabling rights“. Unter messbaren Standards sind jene Aspekte zu verstehen, welche leicht zu überprüfen und zu quantifizieren sind wie zum Beispiel die Art der Beschäftigung (Regulär bzw. Irregulär), die Höhe der Entlohnung, die Anzahl der Arbeitsstunden sowie das Vorhandensein sozialer Absicherung. Nach Barrientos, Gereffi und Rossi können hier auch Daten wie der Prozentanteil von Gewerkschaftsmitgliedern innerhalb der Belegschaft sowie der Prozentanteil weiblicher Supervisor als Messwert herangezogen werden (ebd.: 7).

„These [enabling right] are less easily quantified aspects, such as freedom of association and the right to collective bargaining, non-discrimination, voice and empowerment.“ Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 7)

Betrachtet man die Voraussetzung von Social Upgrading separat, so zeigt sich, dass ein Anstieg der Arbeitskräfte für Unternehmen als Vorgabe leichter zu erreichen ist als die Zunahme der Reallöhne der ArbeiterInnen (vgl. Bernhardt/Milberg 2011: 49). Hierzu führen Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 3) an, dass die Ausweitung der globalen Produktion in arbeitsintensiven Industrien zu einem Anstieg des Arbeitskräftebedarfs führt. In ihrer Analyse der Dimensionen von Arbeit beziehen Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 5) zwei unterschiedliche Ebenen in die Analyse mit ein:

- **Arbeit als Produktionsfaktor:** In konventionellen Wirtschaftstheorie gilt Arbeit als Faktor der Produktion, bezogen auf die Grenzproduktivität der Arbeit und Arbeitskosten in Unternehmen. Es wird angenommen, dass Unternehmen so kosteneffizient wie nur möglich produzieren müssen, um wettbewerbsfähig zu sein. Diese Überlegungen vernachlässigen die Rolle der Arbeit im Kontext von globalen Wertschöpfungsketten bzw. Güterketten. In ihren Überlegungen sehen Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 5), „workers as productive agents at a meso level within GPNs.“
- **ArbeiterInnen als soziale AkteurInnen:** „Viewing workers as social agents highlights their well-being in terms of both their capabilities and entitlements. Wage labourers are largely dependent on access to rights that enhance their well-being, and this can be affected by participation in GPNs.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 5)

Flecker (2010: 45) benennt vier Dimensionen, entlang derer die Veränderung von Arbeit bzw. der Arbeitsverhältnisse beurteilt werden kann:

- Die Tätigkeiten selbst, mit Fokus auf die Qualifikationsanforderungen und die Handlungsspielräume in der Arbeit;
- Die Sicherheit des Arbeitsplatzes sowie die Möglichkeit, Einfluss auf die Arbeit zu nehmen;
- Die Entlohnung und die soziale Absicherung der ArbeiterInnen;
- Die Arbeitszeit, der bestehende Leistungsdruck sowie die Flexibilitätsanforderungen an ArbeiterInnen.

Die einzelnen Dimensionen und Merkmale der Beschäftigung können sich unabhängig voneinander entwickeln. So kann es durch die Umstrukturierung von Global Value Chains zur Verbesserung einzelner Dimensionen bei gleichzeitiger Verschlechterung von anderen kommen (vgl. Flecker 2010: 45).

Die zentrale Herausforderung in globalen Wertschöpfungsketten liegt darin, neben Economic Upgrading, der Verbesserung der Position von Unternehmen, ein Social Upgrading, die Verbesserung der Position von ArbeiterInnen, zu bewerkstelligen. „This is particularly important in a developing country context, where producers and workers are increasingly integrated into value chains in which regional or global lead firms play a dominant role.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 3)

2.2.3. Economic and Social Upgrading

Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wurden Economic und Social Upgrading separat behandelt. Als zentrale Herausforderung gilt jedoch die Verbindung zwischen Economic und Social Upgrading, sprich was muss ein Unternehmen oder Sektor leisten, um neben dem ökonomischen Aufstieg eines Unternehmens bzw. eines Sektors ein Social Upgrading zu gewährleisten, oder zumindest ein Social Downgrading zu verhindern. Hierzu gibt es verschiedene Überlegungen von AutorInnen.

Die Grundannahme in der Literatur, so Milberg und Winkler (2010: 3), besagt, dass Economic Upgrading sowohl eine gesteigerte Exportleistung des Sektors bzw. des Unternehmens als auch ein Social Upgrading bewirkt. Jedoch, so Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 14), welche sich auf Brown und Locke et al. beziehen, gibt es keinen aussagekräftigen Nachweis in der Literatur, dass Economic Upgrading zu Social Upgrading führt. Daher gilt herauszufinden, welche Bedingungen gegeben sein müssen, so das ein Economic Upgrading Social Upgrading bewirken kann (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14).

„Economic upgrading is usually measured by changes in export volume or export unit value. Social upgrading is usually captured by employment or wages.“ (Milberg/Winkler 2010: 6)

Milberg und Winkler (2010: 3) kommen in ihrer Analyse zu dem Schluss, das die Handelsbilanz von Unternehmen und Economic Upgrading eine starke positive Korrelation aufweisen, Economic und Social Upgrading jedoch eine eher schwache Verbindung zeigen.

Barrientos (2011: 301) definiert Economic Upgrading und Social Upgrading wie folgt:

„[Economic Upgrading is] the process whereby firms improve their position in terms of value-added and productive capacities within value chains. Social upgrading refers to improvement in the terms, conditions and remuneration of employment and respect for workers' rights, as embodied in the concept of decent work.“

Der Fokus an Wertschöpfung in der Definition und Analyse von Upgrading vernachlässigt die Frage der Verteilung der Wertschöpfung zwischen Profit, Lohn und Abgaben. Die Verteilung ist für Milberg und Winkler (2010: 9) entscheidend in welchem Umfang Economic Upgrading und Social Upgrading korrelieren. Milberg und Winkler (2010: 9) stützen sich hierbei auf Gereffi et al., die Grenzen in der Rentabilität in der Analyse von globalen Wertschöpfungsketten erkennen, da das Kapital nur einem Faktor der Produktion entspricht. Erträge geben demnach keinen Aufschluss über Renditen der Arbeitskräfte oder der

generellen Produktivität der Ökonomie. „There are qualitative aspects of social upgrading – the incidence of informality in labor markets, aspects of worker rights and labor standards – that obviously cannot be extracted even from the most detailed information on value added.“ (Milberg/Winkler 2010: 9)

Bernhardt und Milberg (2011: 4) definieren Economic Upgrading im Hinblick auf die Leistungen der Unternehmen in ihren Handelsbeziehungen und Social Upgrading im Hinblick auf Beschäftigungszuwachs und gesteigerte Entlohnung (vgl. Bernhardt/Milberg 2011: 4).

Der Zusammenhang zwischen Economic und Social Upgrading hat ihren Ursprung in der Wirtschaftstheorie, wo eine gesteigerte Entlohnung eng mit Produktivitätssteigerung verbunden wird. „If we accept productivity growth (e.g. changes in output per worker) as a proxy for economic upgrading and wage growth as a reasonable representation of social upgrading, then we can look to economic theory for an explanation of the relation between economic and social upgrading.“ (Milberg/Winkler 2010: 15)

Milberg und Winkler (2010: 16) betonen, dass in den letzten Jahren eine Debatte über die Verknüpfung von Produktivitätssteigerung und Entlohnung ausgebrochen ist. „The main alternative to the neoclassical theory of labor markets is an institutionalist approach, in which wages are understood to be a function of bargaining power of labor versus management and in which labor market regulations and their enforcement play an important role in determining outcomes. Union density, bargaining rights, minimum wages, active labor market policies have been found to be significant determinants of labor market outcomes in developed and developing economies.“ (Milberg/Winkler 2010: 16)

In der Theorie gibt es vier mögliche Kombinationen von Economic und Social Upgrading und Downgrading (Siehe Abbildung 7).

		Social Realm	
		Upgrading	Downgrading
Economic Realm	Upgrading	<i>High-road growth</i>	<i>Low-road growth</i>
	Downgrading	<i>High-road decline</i>	<i>Low-road decline</i>

Abbildung 7 Mögliche Kombinationen von Economic und Social Upgrading (Quelle: Milberg/Winkler 2010: 3)

Economic Upgrading kann sowohl mit Social Upgrading als auch mit Social Downgrading einhergehen. Es ist auch möglich, dass Social Upgrading trotz eines Economic Upgradings auftritt, oder ein gleichzeitiges Economic und Social Downgrading auftritt (vgl. Milberg/Winkler 2010:2).

Nathan und Kalpana (2007: 9) vertreten den Standpunkt, dass es sehr unwahrscheinlich ist von allen Möglichkeiten, die in Bezug auf Economic und Social Upgrading auftreten können, dass Social Upgrading ohne Economic Upgrading auftritt:

„i.e. if companies have little bargaining power within the value chain, then it is unlikely that workers will be able to secure a significant improvement in the conditions of work.“
(Nathan und Kalpana 2007: 9)

Ein wichtiger Aspekt des Social Upgradings ist die Geschlechterdimension von Arbeit und in welchem Ausmaß internationaler Handel zur Gleichstellung der Geschlechter beiträgt. In Anlehnung an Standing argumentieren Milberg und Winkler (2010: 15), dass die Globalisierung und Ausdehnung der Produktionsnetzwerke zu einer Zunahme der weiblichen Beschäftigung in Unternehmen, relativ zur männlichen Beschäftigung, führte. Frauen wurden vor allem in großer Zahl in Unternehmen, welche in Exportindustrien tätig sind, für arbeitsintensive Produktionen angestellt, um die Produktionskosten zu senken (vgl. Milberg/Winkler 2010: 15).

„Recent evidence suggests that there has been a process of ‘defeminization’ of labor in manufacturing in a number of countries in East Asia and a continuing feminization in Latin America.“ (Milberg/Winkler 2010: 15) ‘Defeminization’, so die Autoren, tritt vor allem in Kombination mit Economic Upgrading auf. „As East Asian firms have shifted into highertech sectors and higher-tech dimensions of existing sectors, female intensity has fallen. They attribute this to a combination of a skills mismatch and to continued segregation of higherskill occupations.“ (Milberg/Winkler 2010: 15). Somit zeigt sich, dass das Social Upgrading eines Sektors für manche AkteurInnen ein Social Downgrading zur Folge hat (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 16).

Die Fähigkeit von Social Upgrading hängt zum einen von der Art der Produktion und zum anderen von der Beziehung zwischen den Zulieferbetrieben und EinkäuferInnen ab. „Social upgrading in low-skilled, labour-intensive work typical of assembly plants can present greater challenges than in more diversified types of work associated with full-package production involving more skilled employment.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14)

Lead firms, die einen höheren Status haben, in käuferInnengesteuerten wie auch in produzentInnengesteuerten Ketten, neigen dazu, sich mehr auf Arbeitsbedingungen in den Produktionsstätten und somit auch auf Social Upgrading zu fokussieren. Dies gilt speziell für käuferInnengesteuerte Ketten, wo VertreterInnen und EinzelhandelsunternehmerInnen sich um Qualität und Markenreputation sorgen (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14). „For more traditional partners, poor working conditions or violations of worker rights in their supply chain can negatively affect their reputation, both in terms of brand image and product quality.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14)

Da funktionelles Upgrading in der Wertschöpfungskette die Notwendigkeit einer stabilen, qualifizierten und formalisierten Beschäftigung impliziert, ist davon auszugehen, dass es eine positive Korrelation zwischen Economic und Social Upgrading gibt, vor allem, wenn es zur Erhöhung der Produktivität der ArbeitnehmerInnen kommt, so Barrientos, Gereffi und Rossi (2010: 14). Zur gleichen Zeit kann eine Anforderung, die Produktionskosten zu senken und die Flexibilität zu erhöhen, zu einer Kombination von Economic Upgrading und Social Downgrading führen (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14).

So zeigt sich, dass LieferantInnen, um ihre Position in globalen Güterketten bzw. Wertschöpfungsketten zu behalten oder zu verbessern, zum einen versuchen, ihre Produktqualität zu steigern, um den vorgegebenen Standards der EinkäuferInnen zu entsprechen, und zum anderen versuchen, gegenüber ihren MitbewerberInnen durch Kosten- bzw. Preisreduktion wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies hat beträchtliche Folgen für den Faktor Arbeit und das Potential von Social Upgrading (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14).

„Suppliers’ labour strategies in response to coping with commercial pressures can vary between a ‘low road’ involving economic and social downgrading, a ‘high road’ involving economic and social upgrading, as well as mixed approaches. Those taking a low-road approach by worsening labour conditions risk losing out on quality. Those taking a high-road approach by improving wages and labour conditions risk losing out on price competitiveness.“ (Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14f.)

Bei der Analyse von Economic und Social Upgrading Strategien finden sich auch Unternehmen, die sich wissentlich für ein Economic Downgrading entscheiden. Ein Aufstieg in der Wertschöpfungskette eines Sektors bedeutet auch ein höheres Risiko und einen höheren Wettbewerb (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 15).

Darüber hinaus zeigt sich bei der Analyse von Economic und Social Upgrading, dass Upgrading ein relativer Indikator ist, sprich eine Aufwertung von ökonomischen und sozialen Konditionen von AkteurInnen, gleichzeitig die Abwertung von Konditionen anderer AkteurInnen zur Folge hat (vgl. Barrientos/Gereffu/Rossi 2010: 15f.).

Mayer und Pickles (2010: 1) beziehen sich auf den Standpunkt von Gereffi und Mayer, welche die These aufstellen, dass die Globalisierung zu einem ‚Governance Deficit‘ führte. Mayer und Pickles (2010: 1) argumentieren weiter, dass dieses Governance Deficit eine globale Nachfrage nach neuen Governance-Institutionen auslöste. „The ‘governance deficit’ has generated a counter-movement, as governments, NGOs, organized labour groups, and other social actors strive to create new institutional arrangements to re-regulate work, sourcing practices, and the movement of factories in the global economy.“ (Mayer/Pickles 2010: 4)

2.3. Regulation globaler Wertschöpfungsketten auf freiwilliger Basis

„The emergence of global value chains and the expansion of production networks beyond national borders, with attendant integration of sourcing and supply chains, posed challenges for those interested in sustaining and expanding regulatory structures that guarantee decent work and protect workers against predatory practices in global markets.“
(Mayer/Pickles 2010: 3)

Die Debatte um die Verantwortung und Regulation von globalen Wertschöpfungsketten bzw. Güterketten zeigt sich für Ungericht (2010: 58) als „eine Reaktion auf ein gesellschaftlich wahrgenommenes Verantwortungsvakuum.“

„Das Verantwortungsvakuum wird heute durch zwei Aspekte begünstigt: Erstens durch die Ausweitung der Regulationslücke – Regeln für die internationalen Aktivitäten von Unternehmen fehlen nahezu vollständig, gleichzeitig verlieren nationale und lokale Regeln an Bedeutung. Zweitens begünstigte die ökonomische Globalisierung die erfolgreiche Abwehr von Verantwortungszuschreibung und die Abgabe von (rechtlicher) Verantwortung an formal selbstständige Dritte.“ (Ungericht 2010: 59)

Ungericht (2010: 59) erkennt in der gegenwärtigen Situation eine Relativierung und Abwehr von Verantwortlichkeit durch zum einen einer Konstruktion komplexer internationaler Wertschöpfungsketten und zum anderen durch den Hinweis auf die Sachzwänge des internationalen Wettbewerbs. Wie schon im vorherigen Kapitel angesprochen, zeigt sich in Wertschöpfungsketten ein ‚Governance Deficit‘, welches auch Ungericht anführt. So zeigt sich ebenso für ihn, dass gegenwärtige internationale Institutionen keine Instrumente zur Regulierung von globalen Wertschöpfungsketten besitzen. „Multilaterale und bilaterale Investitions- und Handelsabkommen haben keinerlei Bezug zum internationalen Menschenrecht und die Herkunftsländer von TNCs sind bislang nicht verpflichtet, deren Missachtung von Menschenrechten zu sanktionieren.“ (Ungericht 2010: 60)

Ungericht (2010: 60) erkennt wichtige Ansätze der Regulierung transnationaler Unternehmensaktivitäten zum einen auf internationaler Ebene (UN, ILO, OECD) und zum anderen in der freiwilligen Selbstregulierung (Business Codes of Conduct, Multi-Stakeholder-Initiativen, Ethical Trade Initiativen).

„Myriad actors—states and international organizations, labour unions and firms, NGOs and citizens—are responding to the dis-embedding of economic practices from social

systems, and each seeks in one way or another to create to greater or lesser degrees some basic level of social and brand protection in the global economy.“ (Mayer/Pickles 2010: 4)

Nach Mayer und Pickles (2010: 4) sind diese Initiativen sowohl privat als auch öffentlich und operieren auf internationalen, nationalen und lokalen Ebenen, mit dem Ziel, Economic und Social Upgrading zu bewerkstelligen.

„In large part because of the deregulation of public forms of governance and the broader governance deficit, social pressures generated by globalization have found expression in a variety of private governance experiments.“ (Mayer/Pickles 2010: 5) Diese Bemühungen jenseits von staatlichen Behörden regulativ auf UnternehmerInnen und deren Wertschöpfungskette einzuwirken, reichen von Bemühungen zur Erweiterung der Corporate Social Responsibility Politik auf die gesamte Wertschöpfungskette, hin zu zunehmenden VerbraucherInnendruck und Kritik von zivilgesellschaftlichen Organisationen für ethisch unbedenkliche Produktions- sowie Arbeitsbedingungen (vgl. Mayer/Pickles 2010: 5; Ungericht 2010: 64).

2.3.1. Das Konzept von Ethical Trade Initiativen

„Ethical Trade aims to ensure that conditions within production chains meet basic minimum standards and to eradicate the most exploitative forms of labour such as child and bonded labour and >sweatshop<. Criteria are generally based on core ILO conventions.“ (Forestater/Lingayah/Zadek zit. nach Burns/Blowfield 2000: 8)

In den 1990er Jahren begannen zivilgesellschaftliche AkteurInnen Ethical Trade Initiativen zu entwickeln, mit dem Versuch bestehende Regulationslücken zu schließen. Zunehmend ist ein steigendes KonsumentInnen-Bewusstsein in Bezug auf Arbeits- und Produktionsbedingungen in Unternehmen der globalen Wertschöpfungsketten ersichtlich (vgl. Piepel 1999: 158).

„Ethical trade initiatives represent a new regulatory mechanism for mediating between producers and consumers. Ethical trade is seeking to encourage voluntary codes of conduct amongst developing country producers that will benefit workers’ rights, human rights, social and environmental development goals.“ (Heeks 2001: 2)

Die Entstehung dieser Ethical Trade Initiativen galt auch als Antwort auf die unübersichtliche Anzahl von firmeneigenen Codes of Conduct (Verhaltenskodizes) (vgl. Ungericht 2010: 65). Wick (2006: 5) führt an, dass diese Entwicklung von Ethical Trade Initiativen durch die Restrukturierungen des globalen Handels seit den 1970er Jahren angeregt wurde. Es zeigen sich in der Literatur diverse Definitionen von Ethical Trade.

Die UNIDO (2006: 28) legt Ethical Trade wie folgt fest:

„Ethical trade is the approach of mainstream brands and retailers to ensuring that their supply chains are free from reputation damaging problems such as human rights abuse and child labour. It aims to ensure that production facilities in supply chains respect basic standards of human rights at work, protect health and safety, and avoid using child or forced labour.“

Eine ähnliche Definition von Ethical Trade findet sich in der Arbeit von Burns und Blowfield:

„[Ethical Trade] [a]ims to ensure that conditions within production chains meet basic minimum standards and to eradicate the most exploitative forms of labour such as child and bonded labour and ‘sweatshops’. Criteria are generally based on core ILO conventions.“ (Zadek, Lingayah und Forstater zit. nach Burns/Blowfield 2000: 8)

Diese Definition, so Burns und Blowfield (2000: 9), richtet sich in auf die Kernarbeitsnormen (ILO Core Labour Standards) sowie auf die ArbeiterInnen in Wertschöpfungsketten.

In der Definition von Ethical Trade, erkennt Heeks (2001: 2) fehlende internationale Regulation von Beschäftigungsbedingungen in Wertschöpfungsketten:

„Ethical trade is a form of market intervention practised through selfregulation, which is being pursued largely in the absence of binding national and international agreements covering workplace standards in the export sectors of developing countries.“ (ebd.: 2)

Auch Piepel (1999: 160) findet in der steigenden Verwendung von Ethical Trade Labels und Verhaltenskodizes ein Defizit in der nationalen Gesetzgebung und in den internationalen Arbeitsstandards.

Bei Ethical Trade Initiativen sind „meist strengere Standards, Monitoring, Berichterstattungspflichten und teilweise Beschwerdemechanismen vorgesehen. Vielversprechend sind derartige Kodizes vor allem dann, wenn sie von Unternehmen, Gewerkschaften und NGOs gemeinsam entwickelt werden“, sogenannte Multi-Stakeholder-Initiativen (Ungericht 2010: 65).

Nach Ungericht (2010: 65) haben auch solche Initiativen spezifischen Schwächen:

„Da es mittlerweile eine unübersichtliche Vielfalt an Initiativen gibt, haben Unternehmen die Möglichkeit, die jeweils passenden/schwächsten zu wählen. Zudem stellen das Ausmaß und die Komplexität transnationaler Unternehmensaktivitäten oft eine nicht bewältigbare Aufgabe für die an Multistakeholder-Initiativen beteiligten NGOs dar (z.B. Die Überwachung von komplexen und mehrere Tausend Zulieferer umfassenden internationalen Beschaffungsketten).“

Es zeigt sich, dass vor allem Markenunternehmen den Druck von KonsumentInnen, welche für eine Produktion unter ethischen Arbeitsbedingungen eintreten, zu spüren bekommen. Der KonsumentInnendruck ist jedoch nicht mehr alleiniges Motiv für soziale Verantwortung bei Produktionsprozessen, so Burns und Blowfield (2000: 13):

„Ethical investment is becoming a significant source of business capital and provides an additional lever for public pressure to be put on companies.“ (Burns/Blowfield 2000: 13)

Burns und Blowfield (2000: 21) betont, dass es Debatten über die Auswirkungen von freiwilligen Verhaltenskodizes und dem Monitoringsystem auf die lokale Arbeitsgesetze und

deren Durchsetzung gibt. Bei Arbeitsnormen wird davon ausgegangen, dass sie geltende universelle Werte enthalten. „These values are based on the rights of the individual, and draw on a number of strands of Western ethical thought (e.g. utilitarian, contractarian).“ (Burns/Blowfield 2000: 15)

Burnn wendet ein, dass nicht nur wenig unternommen wurde, diese Arbeitsnormen zu hinterfragen, es zeigt sich auch, dass Entwicklungsländern nicht in die Standardsetzung mit einbezogen werden und diese Standards im Kern nur Erwartungen von Industrieländern zu guten Arbeitsplatzbedingungen erfüllen (Burns/Blowfield 2000: 15).

„Many Southern actors in this area feel that a key aspect of any kind of ethical standard is whether it is negotiated locally, or imposed without consultation either by the company or a larger body, such as a manufacturers association.“ (Burns/Blowfield 2000: 15f.) Wenn in Verhandlungen zu Ethical Trade Initiativen Entwicklungsländer beteiligt waren, so Burns und Blowfield (2000: 15), sind diese Initiativen effektiver als jene, die ohne die Kooperation von Entwicklungsländern implementiert wurden. Es zeigt sich weiter, dass Letztere weniger effektiv sind, weniger wahrscheinlich monitiert werden und in manchen Fällen sogar entgegen den Interessen derjenigen gerichtet sind, die sie eigentlich vertreten sollten. Die negativen Folgen zählen unter anderem Verträge, die aufgrund von Boykotts widerrufen werden, ein Abwandern von Unternehmen, wenn die verbesserten Arbeits- und Produktionsbedingungen zu einer Zunahme der Produktionskosten führten, sowie die Verwendung von Verhaltenskodizes zur Unterminierung von Kollektivvertragsverhandlungen (Burns/Blowfield 2000: 21).

„While it is true that most labour related codes of conduct are based on internationally agreed ILO conventions, local interpretation is clearly necessary and local skills in monitoring compliance essential.“ (Burns/Blowfield 2000: 15f.)

Für Burns und Blowfield (2000: 21) zeigt sich das Potenzial von freiwilligen Standards und Monitoringsystemen in der Bekräftigung der existierenden Gesetzgebung sowie in der Unterstützung von Regierungen, deren Gesetze durchzusetzen.

„Applied globally, a voluntary code could also include similar provisions requiring suppliers to cooperate with ministry of labour investigations and/or audits in countries where democratic labour organisations determine that ministry of labour audits are viable and trustworthy. In this sense, a voluntary code could encourage ministries of labour to carry out their proper role.“ (Burns/Blowfield 2000: 21)

Die regulatorische Funktion von Ethical Trade Initiativen zur Regulierung von Wertschöpfungsketten entwickelte sich außerhalb der formalen Regulationsmechanismen. Unter formalen Regulationsmechanismen sind Bi- und Multi-laterale Handelsabkommen und nationale Rechtsstrukturen zu verstehen. „It can be inferred, therefore, that ethical trade is seeking to fill a regulatory void that has arisen due to the failure of governments and open competitive markets to create a basic framework of rules that reflect the concerns and interests of both consumers and producers.“ (Heeks 2001: 11)

Heeks (2001: 11) stützt dies auf Untersuchungen, die zeigen, dass KonsumentInnen Produkte aus unethischer Produktion meiden und auch ProduzentInnen aufgrund von ökonomischen und nicht-ökonomischen Gründen, solange ihre wettbewerbsfähigkeit nicht beschnitten wird, sich für die Einhaltung von Produktions- und Arbeitsnormen einzusetzen (Heeks 2001: 11).

Ethical Trade Initiativen haben bei ihrer Entstehung in den einzelnen Industrien, in den einzelnen Regionen, unterschiedliche Entwicklungspfade mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten gewählt (vgl. Burns/Blowfield 2000: 25). Heeks (2001: 15) unterteilt Ethical Trade Initiativen in Unternehmensinitiativen, Handelsinitiativen und KonsumentInnen-Initiativen.

Unternehmensinitiativen konzentrieren sich in ihrer Arbeit auf Produktionsstätten. „Enterprises themselves are generating large amounts of information concerning the ethical dimensions of their activities in developing countries.“ (Heeks 2001: 15) Bei den Unternehmen handelt es sich meist um transnationale Unternehmen welche ihre Primärerzeugnisse in Tochterunternehmen bzw. Subunternehmen auslagern (ebd.: 15).

Bei Handelsinitiativen handelt es sich meist um Fair Trade Initiativen, welche ihre Aufmerksamkeit auf die Bedingungen und Konditionen von Handelsbeziehungen richten. „The fair trade model is also a regulatory model, but it attempts to exert control throughout the product lifecycle – including production, trade and consumption.“ (Heeks 2001: 16) Fair Trade Initiativen haben nicht nur zum Ziel Arbeitsbedingungen in Produktionsstätten zu verbessern, sondern Fair Trade Initiativen möchten auch eine positive Kettenreaktion in der Gesellschaft außerhalb der Produktionsstätten bewirken (vgl. Heeks 2001: 16).

KonsumentInnen-Initiativen streben hingegen nach einer Änderung des Kaufverhaltens von KonsumentInnen. „Both fair trade and ethical trade initiatives seek to influence consumer behaviour and change patterns of consumption.“ (Heeks 2001: 16)

2.4. Global Commodity/Value Chains im Bekleidungssektor

Die Bekleidungsindustrie ist der größte Exportsektor, er gilt als Katalysator von ökonomischer Entwicklung und wird als ‚starter industry‘ (vgl. Gereffi 1999b: 40; Plank/Staritz/Lukas 2009: 18; Frederick/Staritz 2012: 42) beschrieben. Die Entwicklungsländer zählen zu den Hauptexporteuren im Bekleidungssektor (vgl. Bernhardt/Milberg 2011: 18). Die rapide Expansion der Bekleidungsindustrie seit Anfang der 1970er Jahre gewährt Millionen ArbeiterInnen eine Beschäftigung (vgl. Frederick/Staritz 2012: 43).

„The sector is among the most globalised industries in the world and has increasingly been organised through global production networks with a highly fragmented production process and the relocation of activities on a global scale.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 18)

Gereffi (1999b: 40) beschreibt den Bekleidungssektor als den Prototyp einer käuferInnengesteuerten Güterkette, „because it generates a highly aggressive pattern of global sourcing through a variety of organizational channels, including giant cost-driven discount chains (Wal-Mart, Kmart, or Target), upscale branded marketers (Liz Claiborne, Tommy Hilfiger, Nautica), apparel specialty stores (The Limited, The Gap), and burgeoning private label programs among mass merchandise retailers (JC Penney, Sears).“

Für die käuferInnengesteuerte Güterkette des Bekleidungssektors sind zwei unterschiedliche Produktionsprozesse charakteristisch: Montagearbeiten in exportorientierten Industrien (assembly) und einfache Industriearbeit in Originalausstattung/-herstellung (OEM). „Whereas the assembly model is a form of industrial subcontracting in which manufacturers provide the parts for simple assembly to garment sewing plants, the OEM model is a form of commercial subcontracting in which the buyer–seller linkage between foreign merchants and domestic manufacturers allows for a greater degree of local learning about the upstream and downstream segments of the apparel chain.“ (Gereffi 1999b: 40)

Globale Produktions- und Handelsnetzwerke prägten die Bekleidungsindustrie seit Mitte des 20. Jahrhunderts. Die Expansion sowie der Ausbau der Fertigkeiten ihrer „global supply-base“ führte zu einer raschen Entwicklung von einer gebundenen (captive) zu einer komplexeren beziehungsbasierten (relational) Value Chain (vgl. Gereffi Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 92).

Die Bekleidungsindustrie spielte eine entscheidende Rolle bei dem ostasiatischen Wirtschaftswachstum (vgl. Gereffi 1999b: 40). Japan bildete sich in den 1950er und 1960er Jahren, Hong Kong, Südkorea und Taiwan zwischen 1970 und 1980 und China in den 1990er Jahren als Welttextil- und Bekleidungsexporteur heraus. „The key to East Asia’s success was to move from captive value chains – i.e., the mere assembly of imported inputs, typically in export-processing zones – to a more domestically integrated and higher-value-added form of exporting broadly known in the industry as full-package supply.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 91)

Das Charakteristikum der Montagearbeiten (Assembly) orientierten gebundenen (captive) Value Chain ist die ausführliche Koordination und detaillierte Instruktion der Subunternehmen durch lead firms. In beziehungsbasierten (relational) Value Chains zeigen sich eine komplexere Koordination, ein Wissenstransfer, sowie eine Selbstständigkeit der Zulieferbetriebe (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 92).

In Captive Value Chains liegt die Verantwortlichkeit zur Bereitstellung aller Komponenten, welche für die Produktion verwendet werden, bei transnationalen Unternehmen, wohingegen bei der Full-Package-Produktion Subunternehmen benötigt werden, welche die Fähigkeit haben, Design zu interpretieren, Samples zu entwickeln, die benötigten Komponenten bereitzustellen, Produktqualität zu kontrollieren, die preislichen Vorstellungen von EinkäuferInnen zu entsprechen und on-time Lieferungen zu garantieren. Aus Sicht der Entwicklungsperspektive besteht der Hauptvorteil einer Full-Package-Produktion, im Vergleich mit Assembly Produktion, darin, dass lokale Unternehmen die Entwicklung von international konkurrenzfähigen Konsumgütern erlernen sowie die Erzeugung von beständigen Backward-Linkages (vgl. Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 92). „Increasing supplier competence has been the main driver behind the shift from captive to relational value chains in the apparel industry.“ (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005: 92)

Gereffi (1999a: 5) benennt drei Typen von lead firms, welche es in globale Güter- bzw. Wertschöpfungsketten im Bekleidungssektor gibt: EinzelhandelsunternehmerInnen (retailers), VermarkterInnen/VertreiberInnen (marketers) und MarkenartikelherstellerInnen (branded manufacturers) (Abbildung 8).

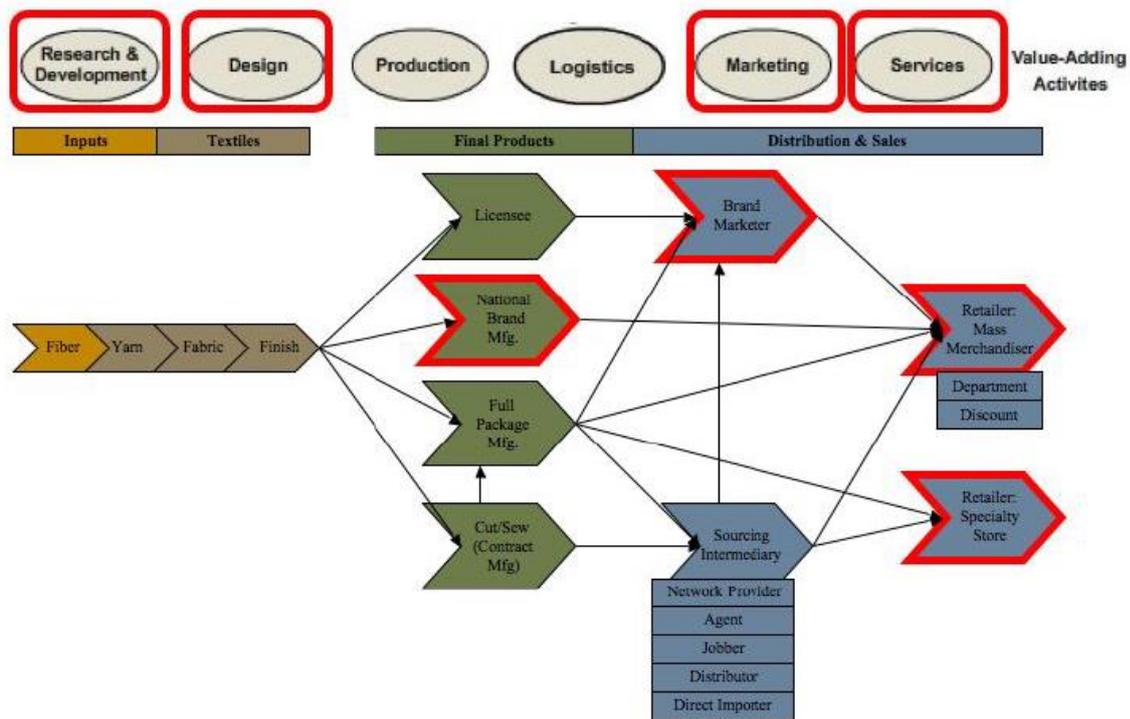


Abbildung 8 Darstellung von den lead firms in Global Value Chain (Quelle: Frederick/Staritz 2012: 49)

Aufgrund der globalen Streuung des Bekleidungssektors und der Konkurrenz untereinander, entwickelten diese lead firms intensive globale Sourcing-Möglichkeiten. „While ‘de-verticalizing’ out of production, they are fortifying their activities in the high value-added design and marketing segments of the apparel chain, leading to a blurring of the boundaries between these firms and a realignment of interests within the chain.“ (Gereffi 1999a: 5)

EinzelhandelsunternehmerInnen (retailers)

EinzelhandelsunternehmerInnen zählten in der Vergangenheit zu den HaupthandelspartnerInnen der Bekleidungsunternehmen. Durch die gesteigerten KonsumentInnenansprüche in Hinblick auf die Qualität, wandten sich EinzelhandelsunternehmerInnen zunehmend Importen zu, und werden mehr und mehr zu Konkurrenten von BekleidungsherstellerInnen (vgl. Gereffi 1999a: 6). „In 1975, only 12 % of the apparel sold by U.S. retailers was imported; by 1984, retail stores had doubled their use of imported garments. In 1993, retailers accounted for 48 % of the total value of imports of the top 100 U.S. apparel importers (who collectively represented about one-quarter of all apparel imports).“ (Gereffi 1999a: 6)

EinzelhandelsunternehmerInnen sind involviert im Branding und Marketing der Produkte welche ausschließlich für sie produziert werden und von ihnen verkauft werden. „These products are often referred to as private label. Discount and department store retailers (such as

Wal-Mart, Target, JC Penney, Marks & Spencer, and Tesco) are separated from specialty stores (such as Gap, Limited, H&M, Mango, and New Look) because the latter only sell apparel-related merchandise and all of the products sold in the store are private labels.“ (Frederick/Staritz 2012: 48)

VermarkterInnen/VertreiberInnen (marketers)

Zu den VermarkterInnen zählen Unternehmen ohne Produktionsstätten wie zum Beispiel Liz Claiborne, Donna Karan, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger Nautica, und Nike. Unternehmen, die sich auf den Vertrieb von Produkten spezialisiert haben, sind meist global entstanden - mit überseeischen Produktionsstätten. Um der gesteigerten Konkurrenz entgegenzuwirken haben VermarkterInnen diverse Unternehmensstrategien entwickelt, welche ihre globalen Beschaffungsnetzwerke maßgeblich geändert haben. Zum einen haben VermarkterInnen ihre Lieferketten (Supply Chains) reduziert, und sich auf wenige aber leistungsfähigere LieferantInnen konzentriert (vgl. Gereffi 1999a: 6). Die Komponenten zur Produktion werden von den LieferantInnen nach erfolgter Instruktion beschafft, dies ermöglicht den VermarkterInnen, die Beschaffungskosten so niedrig wie nur möglich zu halten. Ein weiterer Schritt, um Konkurrenzfähiger zu sein, war das Outsourcing wie die Schnittmusterproduktion an LieferantInnen (vgl. Gereffi 1999a: 6).

MarkenartikelherstellerInnen (branded manufacturers)

„The decision of many larger manufacturers in developed countries is no longer *whether* to engage in foreign production, but *how* to organize and manage it“ (Gereffi 1999a: 6).

MarkenartikelherstellerInnen wie zum Beispiel Hansebrands, Fruit of the Loom oder Levi's besitzen eigene Produktionsstätten, koordinieren die Textilbeschaffung und kontrollieren Marketing and Branding der Global Value Chain (vgl. Frederick/Staritz 2012: 48). “These firms supply intermediate inputs (cut fabric, thread, buttons, and other trim) to extensive networks of offshore suppliers, typically located in neighboring countries with reciprocal trade agreements that allow goods assembled offshore to be re-imported with a tariff charged only on the value added by foreign labor.“ (Gereffi 1999a: 6)

Plank, Staritz und Lukas benennen fünf Produktionsschritte der Bekleidungsindustrie, wobei diese Produktionsschritte stark mit dem Textilsektor verflochten sind:

„(a) raw material supply, including natural and synthetic fibres; (b) provision of components, such as yarns and fabrics; (c) apparel production; (d) export channels; and (e) marketing networks at the retail level.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 18)

Die AutorInnen führen weiter an, dass Produktionsschritte in der Textilindustrie sehr kapitalintensiv sind und ein spezifisches Wissen über die Produktion erfordern. Durch diese Anforderung des Sektors befinden sich Textilproduktionen meist in NICs bzw. Schwellenmärkten (Plank/Staritz/Lukas 2009: 18).

Der Bekleidungssektor hingegen ist eine arbeitsintensive Industrie, durch fehlenden Automatisierungsmöglichkeiten. „Despite various attempts to reduce the labour intensiveness in apparel assembly there has not been any ground-breaking innovation that is commercially viable. Hence, the ‘one machine-one operator’ configuration of the sewing stage has remained the key technology of the apparel industry since the invention of the mechanical sewing machine in the 1850s.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 18)

Angesichts der niedrigen Eintrittsbarrieren für Unternehmen in die Bekleidungsindustrie mit geringen Fixkosten und relativ einfacher Technik, und der Arbeitsintensität des Bekleidungssektors, benötigt die Branche eine große Anzahl an meist ungelerten, weiblichen Beschäftigten. „For women, the industry is often the largest employer after agriculture, and in many developing countries it has been one of the few avenues to paid and formal employment for women.“ (Frederick/Staritz 2012: 42f.)

Handelsabkommen, so Pickles (2012: 10), spielen eine große Rolle in der Struktur von globalen Wertschöpfungsketten im Bekleidungssektor.

„Without strong state intervention to underwrite infrastructural investments and the development of national cotton, yarn and fabric manufacture, and without workforce and educational investments to underwrite both the knowledge workers needed for design, branding and marketing and the consumers to drive demand, low-income countries have few developmental paths open to them.“ (Pickles 2012: 10)

2.4.1. Historische Entwicklung der globalen Güterketten im Bekleidungssektor

Alte Produktionsstandorte in Industrieländern haben mit dem System der globalen Produktionsnetzwerke ihre Rolle als Textilproduzenten an die NICs in den Entwicklungsländern sowie in Ost- und Südeuropa verloren. Auch Design und Logistik wurden an Zulieferbetriebe und ZwischenhändlerInnen ausgelagert. An den alten Standorten in Industrieländern verblieben nur Forschung, Entwicklung und kapitalintensive Produktion (vgl. Komlosy 2010: 77).

Komlosy (2010: 78) vertritt die Auffassung, dass „der Weltmarkt für Textilien seit dem 17. Jahrhundert in Form von multilokalen Produktionsketten organisiert ist“.

Die Endfertigung der Textilprodukte wurde seit dem 18. Jahrhundert jedoch zunehmend durch Gestaltung der Unternehmensstrukturen verändert, welche Aufteilung der Arbeit auf mehrere Standorte ermöglichte. Dies erlaubte es, unterschiedliche Arbeitsmärkte, Rechtsverhältnisse und Formen der politischen Regulierung (Unternehmensgründung, Arbeitsrecht, Steuerpolitik, Qualitätssicherung) so miteinander zu kombinieren, dass sie für den/die InhaberIn der Produktionskette möglichst gewinnbringend waren (vgl. Komlosy 2010: 78).

Die Erzeugungsketten waren zwischen Stadt und Land, im regionalen Umfeld oder in globaler Entfernung eingerichtet. HändlerInnen sorgten für die Kommunikation zwischen den selbstständigen ProduzentInnen an den verschiedenen Standorten und ermöglichten ProduzentInnen, – ausgehend von einem bestimmten Fertigungsschritt – die vor- und nachgelagerte Schritte in Form von Produkten und Dienstleistungen zuzukaufen. Dabei konnten sie mit selbstständigen ProduzentInnen kooperieren, die bestimmte Arbeitsaufträge übernahmen, oder die Produktionskette selbstständig in Form eines Filialbetriebs an mehreren Standorten organisierten (vgl. Komlosy 2010: 78).

Komlosy (2010: 78) führt „charakteristische Etappen in der Entwicklung textiler Produktionsketten [an] und fragt nach den Ursachen für den Wandel der spezifischen zeitlichen und räumlichen Konstellationen.“

Mit Beginn des 18. Jahrhunderts wurden Bemühungen gesetzt, den Produktionsprozess zugunsten einer höheren Wertschöpfung zu verbessern und die bestehenden Muster der Arbeitsteilung zugunsten eines einheitlichen Produktionsprozesses zu verändern (vgl. Komlosy 2010: 78). „Globale Produktionsketten stellen ein zentrales Element für das

Verständnis von Kapitalakkumulation, der Triebkraft der kapitalistischen Produktionsweise dar.“ (Komlosy 2010: 78)

Komlosy (2010: 78) erkennt darin keineswegs eine süd- oder westeuropäische Besonderheit, sondern „von Anbeginn an ein globales Verhältnis [...], das auf ungleicher und ungleichzeitiger Arbeitsteilung und daraus resultierend auf ungleicher regionaler Entwicklung beruhte. Ein Schlüsselement bildet dabei die Kombination von unterschiedlichen Arbeitsverhältnissen, die über ihre Eingliederung in überregionale Güterketten Werttransfer von abhängigen in die Güterkette dominierende Regionen ermöglichen“.

„In den Begriffen von Karl Mary ausgedrückt bedeutet dies: Wertsteigerung im kapitalistischen Sinn ist nicht aus der Zirkulation, dem einfachen Austauschvorgang Geld – Ware – Geld – Ware erklärbar, sondern muss aus dem Produktionsprozess des Kapitals selbst entspringen.“ (Komlosy 2010: 79)

Die vorindustriellen Großbetriebe, die mit Ende 17./Anfang 18. Jahrhundert die textile Massenproduktion für die überregionalen Märkte prägten, können als eine frühe Form der Globalisierung angesehen werden. Die indischen als auch die europäischen Textilzentren wiesen starke Ähnlichkeiten auf. Ein/e HändlerIn oder ein/e größerer ProduzentIn (ManufakturistIn) kaufte in großem Stil Rohmaterial ein und ließ dieses von selbstständigen ProduzentInnen verarbeiten und anschließend von SpezialistInnen fertigstellen. Die Beauftragten gaben die Arbeiten ihrerseits an Subunternehmen weiter. Da in den Städten Handwerksbetriebe in Zünfte oder zunftähnliche Produzentenvereinigungen zusammengeschlossen waren und diese sich gegen die Vergabe von Aufträgen an nicht-zünftische ProduzentInnen stark machten, erstreckte sich das Verlagssystem, das in Indien als Dadni-System, in der chinesischen Seidenindustrie als Zangfang-System bekannt ist, vorwiegend ländliche Gebiete (vgl. Komlosy 2010: 80).

„In der Regel [...] standen Zünfte der Konkurrenz des Verlagssystems negativ gegenüber; unilokale Meister und multilokale Verleger bekämpften einander und wetteiferten um Einflussnahme auf die gesetzlichen Rahmenbedingungen für textile Produktion.“ (vgl. Komlosy 2010: 80)

Der Erfolg dieses Systems beruhte auf Kosteneinsparung und Risikoabwälzung, die sich aus der Aufteilung der einzelnen Arbeitsschritte an ArbeiterInnen mit unterschiedlichen Spezialisierungen und Einkommen ergab. Auch die unterschiedlichen Reproduktionskosten zwischen Stadt und Land, zwischen zentral gelegenen und schwer erreichbaren Regionen

beeinflusste die Rentabilität. Des Weiteren wurden Verbesserungen der Technik und des organisatorischen Ablaufs sowie Schulungs- und Disziplinierungsmaßnahmen für die Arbeitskräfte bewirkt (vgl. Komlosy 2010: 80).

„Gegen die eurozentrische Gepflogenheit, das Verlagswesen als >protoindustrielle< Produktionsweise, also als Vorstufe zur Industrialisierung anzusehen, wurde in den letzten Jahren der Begriff der >industriösen< Produktion geprägt. >Industriös< steht für die zahlreichen Produktions- und Produktivitätssteigerungen, die in textilen Exportgewerberegionen weltweit durch organisatorische Innovation, Leistungssteigerung und effiziente Anordnung des Produktionsablaufs erzielt wurden. Der Begriff würdigt jene Verbesserungen, die den Arbeitseinsatz intensivierten und den Output steigerten, ohne Kraftmaschinen einzusetzen.“ (Komlosy 2010: 80)

Die Erfindung dampfkraftbetriebener Maschinen für das Spinnen, Weben und Drucken in den Jahren 1780 – 1800 wurde als entscheidende Entwicklung des Fabrikssystems angesehen. „Die Maschinen erforderten eine Zentralisierung der Produktion in Fabriken.“ (Komlosy 2010: 80) Diese Entwicklung wurde erstmals in der Baumwollspinnerei eingesetzt, diese wird daher als Leading Sector der Industriellen Revolution bezeichnet.

In West- und Zentraleuropa wurde dieses System rasch übernommen. In einem Zeitabstand von etwa 40 Jahren wurden die Spinnerei und die Weberei mechanisiert. Als vorherrschendes Arbeitsverhältnis etablierte sich die Arbeit in der Fabrik. Der industrielle Großbetrieb, der sämtliche Verarbeitungsschritte zusammenfasste, stand der dezentralen Form des Handwerks gegenüber. Die Industrie und die industrielle Lohnarbeit wurden somit zum Idealbild der wirtschaftlichen Entwicklung (vgl. Komlosy 2010: 80f.).

In den asiatischen Textilregionen fand im 19. Jahrhundert keine Entwicklung des Fabrikssystems statt. Das europäische Fabriksgarn, welches ab 1820 das handgesponnene Garn ersetzte, wurde in der Handweberei verarbeitet. Während die Handspinnerei an Bedeutung verlor, arrangierten sich die Handwebbetriebe mit dem neuen Produktionssystem, das die westeuropäische Fabriksspinnerei mit der asiatischen Handweberei verband (vgl. Komlosy 2010: 81).

Auch in den entlegenen ländlichen Gebieten in Europa blieb die >industriöse< Produktionslinie bestimmend. In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts verlief die Produktionskette von der Spinnfabrik zur Handweberei und wieder zurück zur Fabrik in der die weitere Verarbeitung (Druck, Ausrüsten) erfolgte (vgl. Komlosy 2010: 81).

Ab Mitte des 19. Jahrhunderts wurde auch das Weben an Fabriken ausgelagert. Damit wurde die Vergabe an HandweberInnen in den ländlichen Regionen unüblich. Viele der ehemaligen HeimweberInnenregionen wurden zu mechanische Webereien und damit zu Tochterbetrieben oder Filialen von Fabriken. Die Veränderung der textilen Produktpalette erforderte darüber hinaus neue Formen der Handarbeit, die aus betriebswirtschaftlichen Gründen an HeimarbeiterInnen vergeben wurde. Es wurden Spezialgewebe, Sondergrößen, Borten, Fransen und Stickereien an umliegende WeberInnen und HeimarbeiterInnen ausgehändigt. Bei der Bekleidung, die am Ende des 19. Jahrhunderts vor allem in den städtischen Zentren zum Massenartikel wurde, ging es um Zuschneiden, Nähen und alle möglichen modischen Applikationen, die im Auftrag von ProduzentInnen oder Handelshäusern in einem städtischen Verlagssystem mit Meistern, GesellInnen und StücklohnarbeiterInnen hergestellt wurden. Im englischsprachigen Raum wurde dafür der Begriff des >sweat shop< verwendet (vgl. Komlosy 2010: 81f.).

Bis weit ins 20. Jahrhundert wurde im ländlichen Raum die Anfertigung der Bekleidung von gewerblichen SchneiderInnen übernommen oder es war eine häusliche Angelegenheit. Die Erzeugung von Wirkwaren-, Stickereien-, Knopf- und Spitzenprodukten bewirkte Ende des 19. Jahrhunderts einen Aufwind in der Textilindustrie. Da sich die HeimarbeiterInnen in näherer Umgebung zu FabrikantInnen und VerlegerInnen befanden, hatte die Produktionskette durch die Ausbereitung des Fabriksystems in den Industriestaaten eine ausgedehnte Belastung erlebt. Weil Handwerk und Heimarbeit einen viel größeren Teil von Arbeitenden in den Produktionsprozess band als die Fabrik, konnten unregelmäßige und unterbezahlte Arbeitsverhältnisse überwiegen. Trotzdem wurden diese als Ausnahme, als Überbleibsel aus früheren Zeiten angesehen. Somit wurden sie auch nicht in den neuen Plänen für sozialpolitische Absicherung eingebunden, die das Fabriksystem in den Industrieländern hervorbrachte. Die soziale Vorsorge übernahmen Haushalte und Familie (vgl. Komlosy 2010: 82).

In Süd- und Osteuropa wurde Ende des Ersten Weltkriegs, in den außereuropäischen Gebieten mit Ende der Kolonialherrschaft ein Fabriksystem nach europäischem Muster eingeführt. Dabei orientierte man sich an Branchen, deren Technologie bereits entwickelt war und daher mit geringem Kapital den größten Profit erbrachte. Im Textilbereich und der Bekleidungsindustrie konnte man fehlendes Kapital durch billige Fertigungskräfte ausgleichen, womit diese im zunehmendem Maße zum Vorzeigemodell für die aufholende Industrialisierung der Entwicklungsländer wurde. Nicht zuletzt auch deshalb, weil die

Industrielländer das Interesse an der heimischen Textilindustrie verloren hatten und andere Produktionsfaktoren die weltwirtschaftliche Entwicklung bestimmten (vgl. Komlosy 2010: 82).

Im 20. Jahrhundert verlagerte sich die textile Masseproduktion vermehrt in die NICs. Diese konnten zum Teil an altes textiles Fachwissen anknüpfen. Andere erhofften durch den Aufbau einer Textilindustrie eine Steigerung ihrer ökonomischen Entwicklung. Das Modell der nachholenden Entwicklung stieß mit der weltweiten Wirtschaftskrise in den 1970er Jahren an seine Grenzen (vgl. Komlosy 2010: 82).

Die westlichen Textilmärkte setzten als Antwort vermehrt auf „Re-Globalisierung in Form verlängerter Werkbänke.“ (Komlosy 2010: 82) Im Vergleich zu anderen forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen erwies sich die industrielle Massenproduktion in den alten Industrieländern als nicht mehr rentabel. Es entwickelt sich eine neue Arbeitsteilung, in der die Industrieländer auf Dienstleistungen, Technologieentwicklung und wissensbasierte Produktion setzten, während die Massenproduktion, allen voran Textil und Bekleidung, Elektronik, Stahl und Autofertigung, in NICs verlagert wurde (vgl. Komlosy 2010: 82f.).

Eine erfolgreich aufholende Industrialisierung wurde durch die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen massiv eingeschränkt. Das Abkommen von GATT und WTO von 1975 bis 2005 bewirkten, dass die nicht-westlichen Unternehmen auf die Rolle der passiven Lohnveredelung beschränkt wurden. Zusatzverträge zum GATT garantierten, dass die verstärkte Einbeziehung am Rande liegender Produktionsstandorte in der Textil- und Bekleidungsproduktion den Interessen der multinationalen Konzerne nicht entgegenliefe. Den Billiglohnimporten wurde durch ein ausgewähltes System von Quoten und Zöllen der Marktzugang beschränkt. Die Einfuhrzölle orientierten sich am Verarbeitungsgrad und begünstigte Zulieferbetriebe. Durch das System der Ursprungsregeln wurde, wenn es sich um passive Lohnveredelung handelte, die Quotenregelung außer Kraft gesetzt. In der Ursprungsregelung wurde festgehalten, dass die Verarbeitungsschritte nur mehr zwei Drittel der Produktion ausmachen dürften. Dadurch wurden die NICs behindert, höhere Positionen in der Wertschöpfungskette zu erreichen. Die den Entwicklungsländern gewährten Quoten und Zollbegünstigungen eröffneten Wachstumsmöglichkeiten für Zulieferbetriebe und Komponentenfertigung, verhinderten jedoch die Höherqualifizierung bis zum Finalbereich sowohl im Textil- und Bekleidungssektor als auch in anderen Branchen. Die Regelung begünstigte Produktionsketten, die von multinationalen Konzernen kontrolliert wurden, gegenüber unabhängigen AnbieterInnen aus Entwicklungsländern (vgl. Komlosy 2010: 83).

Zu Beginn der Veränderung der Standorte wurden die standardisierten und arbeitsintensiven Produktionsschritte von multinationalen Firmen in Billiglohnländer ausgelagert, während die Konzernzentralen, Forschung und Entwicklung in den angestammten Ländern verblieben. In weiterer Folge ging die Direktive der Güterkette auf die Handelshäuser und MarkeninhaberInnen über. Diese verfügen nunmehr über keine eigene Produktionsfirma (vgl. Komlosy 2010: 83).

Zu dieser Zeit erlangte die industriell gefertigte Bekleidung neben der Textilindustrie eine autarke Bedeutung (vgl. Komlosy 2010: 83).

Mit der Industrialisierung im Textilbereich erlebten die geordneten Lohnarbeitsverhältnisse eine Ausweitung, in der Bekleidungsindustrie wurde jedoch die Möglichkeit von unregulierten, ungesicherten, informellen Arbeitsverhältnissen geschaffen. Die Produktionskette wurde von der Möglichkeit des Zugriffs auf Arbeitskräfte bestimmt, die bereit sind zu Niedriglöhnen und ohne soziale Absicherung zu arbeiten. Dies verstärkt den Wettbewerb zwischen städtischen und ländlichen Standorten, Männern und Frauen sowie angestammten und eingewanderten Arbeitskräften (vgl. Komlosy 2010: 84).

„Neben den internationalen Rahmenabkommen schlossen die großen Wirtschaftsmächte bzw. Regionalblöcke wie die USA oder die EG/EU bilaterale Abkommen, die Billiglohnanbietern in ihrem regionalen Einzugsbereich über die Quoten hinausgehenden Zugang zu ihren Märkten einräumten – sofern sie sich an die Rolle der passiven Lohnveredelung hielten. Die USA betrieben ab 1992 ein solches >production sharing< (807/9802 Programm) mit Mexiko, Zentralamerika und der Karibik. Die Europäische Union schloss sogenannte Outward Processing Trade (OPT)-Abkommen mit osteuropäischen und nordafrikanischen Staaten.“ (Komlosy 2010: 84)

Durch das Auslaufen des Welttextilabkommens, die Liberalisierung des Welttextilhandels sowie den Beitritt der osteuropäischen Staaten zur Europäischen Union wurde eine neue Situation geschaffen. Die Bestimmungen zum Schutz der Bekleidungsbetriebe in den alten Industrieländern waren nicht mehr zeitgemäß. Das festgelegte Quotensystem wurde als Hindernis für den globalen Wettbewerb gesehen. Die Öffnung der Märkte verschärfte jedoch die Konkurrenz zwischen den weltweiten Anbieterorganisationen. Die großen Bekleidungsketten erlebten in den letzten Jahren einen rasanten Fusionsprozess. Der Abbau staatlicher oder gesellschaftlicher Eingriffe und Vorschriften räumte außereuropäischen Regionen eine zentrale Rolle als weltweite Produktionsstandorte ein, die einigen wenigen die

Weiterentwicklung zu Drehscheiben globaler Produktionsnetzwerke erlaubt. Die verschärfte Konkurrenz treibt aber auch die Spezialisierung im Kampf um die guten Plätze in der Wertschöpfungskette voran; um ‚an der Spitze‘ zu sein, müssen Konkurrenten verdrängt und andere, noch billigere Zulieferbetriebe gewonnen werden (vgl. Komlosy 2010: 84f.).

Bei der Verteilung der unterschiedlichen Produktionsschritte führte die Ausstattung von Ressourcen, Fachwissen und Autorität zu Vorteilen. Einmal eingerichtet, unterliegt diese Form der Arbeitsteilung ständigen Konfrontationen. Diese finden zwischen den Unternehmen und auf bilateral Ebene statt. Bei diesen Auseinandersetzungen geht es um möglichst großen Anteil an Wertschöpfung und Arbeit für die Gebiete, die an dieser Arbeitsteilung beteiligt sind. Damit kommt der Entscheidung, wer von wo aus die Produktionskette aufbaut und wohin der große Gewinn geht, die meiste Bedeutung zu (vgl. Komlosy 2010: 85).

Die geschichtliche Betrachtung zeigt, dass die Auslagerung der textilen Produktionsschritte auf Standorte mit niedrigem Lohn und Preisgefüge eine lange Tradition hat. Es gehört zum Festwert im kapitalistischen Weltbild (vgl. Komlosy 2010: 91).

2.4.2. Geografie des Bekleidungssektors: Globale und regionale Dimensionen der Global Value Chain

Die globalen Wertschöpfungsketten des Bekleidungssektors sind seit Jahrzehnten global stark fragmentiert (vgl. Flecker 2010: 48). „In any one region, the apparel industry has always comprised low and high road firms, offering lower or higher wages in poorer or better working conditions.“ (Pickles 2012: 17)

Weite Teile der Bekleidungsproduktion wie das Schneiden, Nähen oder die Fertigstellung sind arbeitsintensive Produktionsschritte mit niedrigen Start- und Fixkosten. Diese Grundbedingungen führten zu einer Auslagerung der Produktion in Standorte mit niedrigen Produktionskosten, meist in Entwicklungsländern (vgl. Frederick/Staritz 2012: 44). „Some countries are important apparel *and* textile exporters, such as China, the EU-15 (including intra-EU trade), Turkey, India, and Hong Kong SAR, China. The United States, the Republic of Korea, Japan, and Pakistan are important textile exporters, while Bangladesh, Vietnam, Indonesia, Mexico, and Tunisia are major apparel exporters.“ (ebd.: 44)

Handelsabkommen haben die Geographie des Bekleidungssektors geprägt. Das Multifaser Abkommen förderte maßgeblich den Ausbau der Produktion in Ländern mit niedrigem Einkommen durch Quotenregelungen in den 1980er und 1990er Jahren. Hauptprofiteur des Auslaufens der Quotenregelung im Jahr 2005 war, neben Bangladesch, Kambodscha und Vietnam, vor allem China. „With each shift in sourcing, prior patterns of production and employment were disrupted, often resulting in profound regional economic declines and high levels of unemployment.“ (Pickles 2012: 8)

Die uneingeschränkten Beschaffungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten führten nicht zwangsläufig zu besseren Arbeitsbedingungen und Social Upgrading. In den letzten Jahren kommt es im käuferInnen gesteuerten Wettbewerbsmarkt jedoch zu einer Neubewertung von Social Upgrading in Wertschöpfungsketten des Bekleidungssektors (vgl. Pickles 2012: 11).

Waren erste Wellen des Outsourcing noch von Arbeits- und Produktionskosten angetrieben, tragen heute auch andere Überlegungen zu einem Standortwechsel bei. Plank, Staritz und Lukas (2009: 21) erkennen in dem Geschäftsmodell der ‚fast fashion‘ einen Haupttreiber für diese Entwicklung. „Short lead times can be achieved through different strategies, including fast transport (e.g. through air transport, which is, however, only cost competitive in specific contexts) and tightly organised production networks, but generally benefit locations in geographical proximity to end-markets.“ (Plank/Staritz/Lukas 2009: 21)

2.4.3. Economic Upgrading im Bekleidungssektor

„Upgrading is broadly defined as moving to higher-value activities in global value chains (GVCs).“ (Frederick/Staritz 2012: 42)

Für Frederick und Staritz sind Upgrading Bemühungen entscheidend für die Analysen der post-MFA Zeit im Bekleidungssektor. „Cost competitiveness and preferential market access alone seem to be not enough to place countries among the >winners<.“ (Frederick/Staritz 2012: 42) Entwicklungsländer befinden sich im ständigen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen und Verträge mit lead firms. Angesichts dieses intensiven Wettbewerbs zeigt sich für Frederick und Staritz (2012: 50) die Notwendigkeit von Upgrading Strategie für Unternehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Position in globalen Wertschöpfungsketten zu verbessern. In Anlehnung an Humphrey und Schmitz sowie Gereffi et al. zeigen sich für Frederick und Staritz (2012: 50) einige Upgrading Strategien für Unternehmen in globalen Wertschöpfungsketten in der Bekleidungsindustrie, wobei funktionelles Upgrading von besonderer Bedeutung ist und die anderen Upgrading Strategien als Schritte zum funktionellen Upgrading wahrgenommen werden:

- Funktionelles Upgrading: Im funktionellen Upgrading erhöhen Unternehmen den Umfang an Tätigkeiten bzw. wechseln Unternehmen zu Aktivitäten in höheren Wertschöpfungskettenabschnitten. Hierzu zählt die Weiterentwicklung des Unternehmens jenseits von produktionsbezogenen Aktivitäten wie zum Beispiel Beschaffung, Logistik/Vertrieb, Produktentwicklung, Design und Branding (vgl. Frederick/Staritz 2012: 50).
- Produkt-Upgrading: Im Produkt-Upgrading wechseln Unternehmen zu differenzierteren Produkte mit einem höheren Stückpreis (vgl. Frederick/Staritz 2012: 50).
- Beschaffungs-Upgrading: In dieser Strategie entwickeln Unternehmen Verflechtungen mit Komponenten- und Rohstoffproduktionen, im Speziellen mit der Textilindustrie (vgl. Frederick/Staritz 2012: 50).
- Prozess-Upgrading: Im Prozess-Upgrading kommt es zur Überarbeitung der Produktionssysteme bzw. der Einfuhr von neuer Technologie, um die Produktivität und Effizienz zu steigern (vgl. Frederick/Staritz 2012: 50).

Das funktionelle Upgrading beinhaltet nach Fernandez-Stark, Frederick und Gereffi (2011: 13) vier Stufen:

- Einfache Montagearbeiten (cut-make-trim Produktion CMT): Hierbei handelt es sich um die einfachste Stufe der Bekleidungsproduktion. Das CMT Unternehmen ist verantwortlich für das Schneiden, Nähen, Veredeln sowie unter Umständen den Transport der fertiggestellten Bekleidung. Die EinkäuferInnen geben ihre Produktspezifikationen an die für sie produzierenden Unternehmen weiter (vgl. Fernandez-Stark/Frederick/Gereffi 2011: 13; Frederick/Staritz 2012:50).
- OEM/Full Package Produktion: Die Unternehmen sind für alle Produktionsschritte wie CMT, Fertigstellung und dem Vertrieb zuständig (vgl. Fernandez-Stark/Frederick/Gereffi 2011: 14).
- ODM/Full Package Produktion mit Design: „A garment supplier that does full packages with design carries out all steps involved in the production of a finished garment, including design, fabric purchasing, cutting, sewing, trimming, packaging, and distribution.“ (Fernandez-Stark/Frederick/Gereffi 2011: 14)
- OBM: OBM beinhaltet das Branding von Produkten, Upgrading bedeutet in dieser Stufe die Entwicklung und den Vertrieb von eigenen Markenprodukten (vgl. Fernandez-Stark/Frederick/Gereffi 2011: 15).

Kapitel 3

3. Case Study: Sri Lankas Bekleidungssektor

Ausgangspunkt der vorliegenden Analyse von Ethical Trade Initiativen, im speziellen Garments Without Guilt in Sri Lanka als Möglichkeit, Social Upgrading zu unterstützen, sind die im vorherigen Kapitel besprochenen Forschungen zu Ketten- und Netzwerkansätzen, Economic und Social Upgrading, freiwillige Regulationen transnationaler Wertschöpfungsketten sowie Dynamiken und Antriebsmechanismen der Industrie. Der Arbeitsmarkt wurde zu einem Bereich, an dem Good Governance eine Bedingung sowie eine Herausforderung ist. Ein wichtiger Schwerpunkt ist zum einen die Wahrung von ArbeitnehmerInnenrechten und zum anderen die Notwendigkeit von starken Gewerkschaften, ArbeitgeberInnenorganisationen und Arbeitsministerien, wo auch informelle Arbeitskräfte Gehör finden, was sich in der politischen Entscheidungsfindung im Zusammenhang mit sozialen und wirtschaftlichen Problemen manifestiert.

UNESCAP (o.J.: 20) erkennen die Notwendigkeit, Informationen, Wissen und Fähigkeiten für einen sozialen Dialog zwischen Regierung, ArbeitnehmerInnen- und ArbeitgeberInnenverbänden zu steigern.

„[T]he ways in which local realities shape and transform practical responses are not merely shaped by production imperatives and the favourable social and human development context of Sri Lanka; they are also shaped by economic inequities, gender relations and social hierarchies at the workplace.“ (Ruwanpura 2013: 100)

Im folgenden Kapitel wird es zu Beginn einen historischen Überblick über die Entwicklung des Bekleidungssektors in Sri Lanka, die Geographie des Bekleidungssektors sowie einen Überblick über Economic Upgrading im Bekleidungssektor geben. Im vierten Abschnitt wird auf die sozio-ökonomische Situation der ArbeiterInnen sowie deren Arbeitsbedingungen eingehen, bevor im fünften Abschnitt die Ethical Trade Initiative, Garments Without Guilt, analysiert werden, um dann ihr Potential zur Förderung von Economic und Social Upgrading zu diskutieren.

Die Auswirkungen der Finanzkrise im Jahr 2008-2012 auf den Bekleidungssektor sind nicht Hauptbestandteil der Analyse, da die Literaturlage hierzu noch sehr dünn ist, um aussagekräftige Analysen zu tätigen.

3.1. Bekleidungssektor in Sri Lanka

3.1.1. Historischer Überblick über die Entwicklung des Sektors

Der Bekleidungssektor ist von strategischer Bedeutung für die Wirtschaft von Sri Lankas. Der Sektor erzeugte 2003 6 % des Brutto-Inlandsproduktes (BIP) von Sri Lanka und erbrachte um die 50 % der gesamten Exporteinnahmen. Im Bekleidungssektor arbeiteten im Jahr 2003 mehr als eine halbe Millionen Menschen, rund 340.000 ArbeiterInnen waren direkt im Exportsektor tätig. Der Bekleidungssektor zählt zu der wichtigsten Beschäftigungsgrundlage für Frauen (vgl. UNESCAP o.J.: 11).

„The garments industry in Sri Lanka had its origins in the mid-1960s on a very modest scale, run primarily by the private sector with almost all of the garments produced for the domestic market.“ (Weerakoon/Thennakoon 2006: 7)

Vor 1977 war der Bekleidungssektor Sri Lankas durch staatliche Importsubstituierung geregelt, bis Sri Lanka 1977 als erster südasiatischer Staat seine Ökonomie liberalisierte (vgl. ITUC 2010: 2). Im Jahr 1978 entstand Sri Lankas erste Freihandelszone (FTZ) (vgl. Ruwanpura 2013: 90). Diese Liberalisierung inkludierte des Weiteren den Abbau von Preiskontrollen, Streichung von öffentlichen Subventionen, Privatisierung von staatlichen Unternehmen, Förderung von ausländischen Direktinvestitionen sowie Gesetze zum Schutz von geistigem Eigentum (vgl. ITUC 2010: 2). „MFA quota hopping together with the liberal trade and investment regime attracted East Asian apparel exporters [...] who relocated apparel production to Sri Lanka.“ (Frederick/Staritz 2012: 442)

Neben den ausländischen HauptinvestorInnen aus Ostasien war auch eine steigende Anzahl europäischer InvestorInnen aufgrund der steigenden Produktionskosten in Europa auf den Markt in Sri Lanka aufmerksam geworden. „The government [in Sri Lanka] was very supportive of the sector, in particular through the Board of Investors (BOI), and offered incentives for investors, including duty-free imports of inputs and capital goods, off-shore financing facilities, tax holidays and other tax concessions [...].“ (ebd.: 442f.)

Frederick und Staritz (2012: 443) erkennen ein enormes Wachstum des Sektors von Ende der 1970er bis einschließlich 2004. Der Rückgang der Exporte in den Jahren 2001 und 2002 ist zum einen auf einen Rückgang der Nachfrage der Industrieländer zurückzuführen und zum anderen auf den Bombenanschlag am internationalen Flughafens in Colombo im Juli 2001.

„The reduction in orders and escalating insurance costs hit the industry severely and as a result several small and medium sized firms closed in the early 2000s.“ (ebd.: 443)

Unterstützt durch die Quoten-Regelung wuchs der Bekleidungssektor rapide in den 1990er Jahren und wurde zu einer der weniger lokalen Beschäftigungsmöglichkeiten in der Industrie. Seit den 1990er Jahren zählt der Bekleidungssektor zur Hauptexportindustrie Sri Lankas, und machte im Jahr 2006 44,8 % der Exporte und im Jahr 2010 42,2 % der Exporte aus (vgl. Goger 2014: 53).

Die Zahl der im Bekleidungssektor tätigen Firmen stieg von 142 im Jahr 1990 auf 1.000 im Jahr 2001 und fiel auf 830 im Jahr 2003. Die Zahl der im Bekleidungssektor tätigen Personen stieg von 100.000 im Jahr 1990 auf rund 340.000 im Jahr 2003. „Sri Lanka’s apparel sector accounted more than 33 percent [...] of manufacturing employment, over 50 percent of total exports, and over two-thirds of industrial exports in 2004.“ (Frederick/Staritz 2012: 444)

1992 implementierte die Regierung Sri Lankas das 200 Garment Factory Programme (200 GFP) als Antwort auf die damalige Beschäftigungsentwicklung und die steigende Arbeitslosigkeit im ruralen Raum (vgl. Ruwanpura 2013: 90). Ein weiterer Anstoß für die Implementierung des 200 GFP war die aufkommende ‚moral panic‘ der Bevölkerung über die Arbeits- und Lebensbedingungen von weiblichen Beschäftigten in FTZ, so Goger (2014: 53). „Because these factories opened in rural villages, employers came face-to-face with community resistance to globalization on the grounds that it threatened the moral integrity of female workers and, with it, the moral standing of the nation.“ (Goger 2014: 53)

Im Jahr 2005 lief das Multi Faser Abkommen der World Trade Organization, von dem Sri Lanka entscheidend profitierte, aus). Die Erwartungen des Sektors betreffend der Post-MFA Phase waren, so Frederick und Staritz (2012: 444), pessimistisch. Erwartet wurde ein Rückgang der Exporte um die Hälfte und das 40 % der Firmen im Jahr 2005 geschlossen werden müssten. UNESCAP führt an, dass vor allem für weiblichen Beschäftigten eine Gefahr des Verlusts des Arbeitsplatzes durch Auslagerung von Arbeitsplätzen bestand. „Although export levels grew quite stably after 2004, the composition of apparel exports has changed considerably since the MFA.“ (Frederick/Staritz 2012: 445)

„In anticipation of the phase out, several Sri Lankan apparel industry associations came together in 2002 to figure out how the industry could stay competitive. Under the name JAAF, they released a five-year strategic plan identifying the strengths, weaknesses, opportunities, and threats to the industry at that time.“ (Goger 2014: 54)

Aufgrund der Garantie von GSP-plus⁴ im Jahr 2005 von der EU an Sri Lanka, nahm die EU als Absatzmarkt für Sri Lanka eine höhere Bedeutung ein als die USA. Der Bekleidungssektor in Sri Lanka war der mit rund 50 % aller sri-lankischen Exporte in die EU der Hauptprofiteur des Zollpräferenzabkommens (vgl. Bartoldus 2008: 1).

„An additional reason for the Shift to EU markets was that EU buyers generally demand services and more involvement in the sourcing and design process, are more prepared to pay higher prices for good quality, and are generally more relationship driven in their sourcing policies.“ (Frederick/Staritz 2012: 445)

Im Jänner 2006 trat das neue Zollabkommen GSP+ der Europäischen Kommission in Kraft, welches sogenannten „gefährdeten Entwicklungsländern“ zusätzliche Handelsvorteile garantiert, die eine nachhaltige Entwicklung fördern und eine verantwortliche Staatsführung begünstigen sollten. Neben dem Nachweis einer wenig differenzierten Wirtschaft mussten die Entwicklungsländer die 16 Rahmenabkommen zu Menschenrechten und ArbeitnehmerInnenrechten sowie elf Abkommen zu Good Governance und zum Umweltschutz vor dem 01.01.2006 ratifizieren und implementieren (vgl. Bartoldus 2008: 1f.).

Die allgemeinen Zollpräferenzen der EU werden an Staaten vergeben, die sich für die „Einhaltung universeller Grundrechte in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitnehmer[Innen]rechte, Umwelt und verantwortungsvolle Staatsführung verpflichten.“ (Bartoldus 2008: 2) Neben den Begünstigungen, die die Ländern erhalten, werden Jene jedoch von der EU stärker in die Pflicht genommen und die Erfüllung der Vergabekriterien wird überwacht (vgl. Bartoldus 2008: 2).

Sri Lanka bekam neben 14 anderen Ländern das Zollpräferenzabkommen CSP+ der EU, nur wurden im Fall Sri Lankas aufgrund des Tsunamis im Jahr 2004, diverse Ausnahmeregelungen getroffen. Zum einen trat das CSP+ in Sri Lanka schon mit Juli 2005 in Kraft und zum anderen wurden Unstimmigkeiten in den Gesetzestexten betreffend der 16 Rahmenabkommen zu Menschenrechten und ArbeitnehmerInnenrechten mit der Prämisse geduldet, dass Sri Lanka die Rahmenbedingungen dahingehend noch ändern würde (ebd.: 2).

⁴ Die allgemeinen Zollpräferenzen der EU gelten als ihr zentrales Handelsinstrument zur „Unterstützung der Entwicklungsländer bei ihren Anstrengungen zur Gewährleistung der Menschenrechte und der Arbeiter[Innen]rechte, zur Bekämpfung der Armut sowie zur Förderung der nachhaltigen Entwicklung und verantwortungsvollen Staatsführung in den Entwicklungsländern“ (Bartoldus 2008: 2). Bei dem GSP, einem Zollpräferenzabkommen, geht es im Grunde um den Verzicht auf Zolleinnahme (ebd.: 1).

In der Zeit der Weltwirtschaftskrise 2008-2009 verzeichnete Sri Lankas Bekleidungssektor 2008 einen Anstieg um 6 % bei den Exporten und 2009 einen Rückgang von 7,3 %. „Another urgent challenge is that the EU suspended GSP-plus benefits for Sri Lanka in August 2010 due to significant shortcomings in the implementation of three UN human rights conventions as the GSP-plus requires fulfilling criteria with regard to sustainable development and good governance.“ (Frederick/Staritz 2012: 445f.)

Während des Bürgerkrieges, so Yap (2013: 292), begingen beide Seiten, die Sri Lankan Army (SLA) und die Liberation Tigers of Tamil Eelam (LTTE), gravierende Menschenrechtsverletzungen und Kriegsverbrechen.

Nach dem Ende des Konflikts hat sich die Menschenrechtssituation nicht wesentlich gebessert, „approximately 280.00 internally displaced persons (IDPs) were detained in camps and not allowed to return to their homes. Arbitrary arrests, unlawful killings, disappearances and media repression also continued.“ (ebd.: 292)

Die fortwährenden Menschenrechtsverletzungen führten zum Aussetzen des GSP+ im August 2010.

Inwieweit der Bekleidungssektor einen Einfluss auf die Politik betreffend der Einhaltung der Menschenrechte und der ILO Konventionen hat, um das GSP+ der EU wieder zu erlangen, gilt es in weiteren Arbeiten zu klären, ist jedoch nicht Inhalt dieser Arbeit.

„Although the phase-out of World Trade Organization quotas in 2005, the global recession of 2008, and the removal of GSP+ trade preferences from the EU in 2010 created oscillations within the industry, as of 2008 it remains a significant source of employment for workers with the sector employing 49.9 percent of the workforce according to the Census and Statistics data.“ (Ruwanpura 2013: 90)

In der Zeit Post-MFA lässt sich auch ein grundlegender Wandel im Bekleidungssektor erkennen, so Frederick und Staritz. Die Zahl an kleinen Firmen ist rückläufig und die größten Firmen wie MAS und Brandix erhöhten ihre Investitionen in neue Technologien und Maschinen, „developed broader capabilities, and established direct relationship with buyers to counter post-MFA challenges.“ (Frederick/Staritz 2012: 448)

„FDI played a central role in establishing the apparel industry in Sri Lanka – either through foreign ownership or joint ventures, which have been common among the largest local

apparel manufacturers. [...] [T]he industry soon became dominated by local firms.“ (Frederick/Staritz 2012: 448f.)

Ein Hauptaugenmerk des fünf Jahres-Plans, welcher von der JAAF aufgrund des Auslaufens des MFA entwickelt wurde, war eine Transformation des Bekleidungssektors „from a contract manufacturer to a provider of fully integrated services.“ (Frederick/Staritz 2012: 449)

Die größten Firmen wie Brandix und MAS begannen schon in den frühen 1990er Jahren mit der Entwicklung eines breiteren Angebots: So eröffneten sie eigene Design Center mit eigenen DesignerInnen oder entwickelten sogar eigene Marken (als Beispiel Amante von MAS) (vgl. Frederick/Staritz 2012: 449).

Zum Hauptexportprodukt des Bekleidungssektors Sri Lankas zählt Unterwäsche, was nahezu ein Viertel der Export in die EU und der USA im Jahr 2009 ausmachte (vgl. Frederick/Staritz 2012: 455). „Besides important variations within the industry, an important part of the apparel sector in Sri Lanka has upgraded to higher-value products.“ (Frederick/Staritz 2012: 455)

„In contrast to wider shifts in global apparel supply networks where ‘fast fashion’ production cycles are becoming the norm in countries such as Turkey, Morocco, Central and Eastern Europe with proximity to major consumer markets in Western Europe Sri Lanka’s apparel production cycles have remained more seasonal (Spring/Summer and Autumn/Winter) in nature, supplemented by some core products—whites, blacks and nudes in intimates for instance—continuously produced.“ (Ruwanpura/Wrigley 2013: 6)

3.1.2. Economic Upgrading im Bekleidungssektor

Sri Lanka hat in den letzten Jahren zunehmend versucht, seine Position in der globalen Wertschöpfungskette mit der Produktion ethisch unbedenklicher Güter mit höherem Mehrwert zu verbessern, weg von Basics, wie Strickwaren und T-Shirts hin zu aufwendigen Stickereien, genähten Verzierungen und umweltfreundlich sowie hochwertig produzierten Kleidungsstücken. Bei der Verfolgung dieser Strategie etablierte sich der Bekleidungssektor in Sri Lanka als ‚Linerie Capital‘ von Unternehmen wie Victoria’s Secret, Marks and Spencer und La Senza (vgl. Ruwanpura/Wrigley 2013: 6).

„Producers in Sri Lanka have also been upgrading into higher-value segments, such as branding and design (Fabric Red), and in these cases suppliers rely increasingly on workforce upgrading to enhance competitiveness.“ (Pickles 2012: 47)

Bezugnehmend auf die Analyse von Economic Upgrading im 2. Kapitel dieser Arbeit gilt Upgrading in der GVC Forschung als Bestreben, die Position eines Unternehmens im internationalen Handel zu verbessern wie zum Beispiel die Verbesserung der Qualität der Produkte, die Adaptierung effizienter Produktionsprozesse oder das Hinzufügen von höherwertigen Funktionen (vgl. Goger 2013: 2629).

Seit 2002 verfolgen Bekleidungsunternehmen in Sri Lanka Strategien zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch die Etablierung von Full-Package Lieferbedingungen mit wissensbasierter, ethischer Beschaffung (vgl. Goger 2013: 2629).

Führende Unternehmen im Bekleidungssektor in Sri Lanka sehen eine umfassende Modernisierung als branchenweite, nationale Entwicklungsstrategie an. Als Reaktion des Auslaufens des Multifaser-Abkommens gründete die Bekleidungsindustrie das Joint Apparel Association Forum (JAAF), welches einen aggressiven, gut organisierten Aktionsplan entwickelte, mit dem Ziel, die Industrie zu einem Full-Package Supplier weiterzuentwickeln. Der Aktionsplan enthält diverse Formen von Upgrading wie Outsourcing, Konsolidierung und Diversifizierung (vgl. Goger 2013: 2631). „The upgrading strategies emphasized: stronger partnerships with buyers (eg, Nike, Marks & Spencer, Victoria’s Secret); specializing in higher value products; adding functional capacity (such as fabric research); and increasing efficiency, quality, and turnaround times (including ‘lean production’). Large, well-resourced firms have spearheaded these efforts, leveraging partnerships with buyers, joint-venture partners, and the government.“ (Goger 2013: 2631f.) Als eine der wichtigsten Upgrading

Strategien der JAAF wird der gezielte Versuch angesehen, das negative Bild der Arbeit in Unternehmen der Bekleidungsindustrie in der Bevölkerung zu ändern.

„One of the important moments of rupture and reconfiguration in the upgrading process in Sri Lanka, [...] has been a targeted effort to change the negative perception of garment work in Sri Lankan society.“ (ebd.: 2633)

Goger (2013: 2637) verweist auf VermarkterInnen in den USA und Europa, die zunehmend das ‘fast fashion’ Model der just-in-time Produktion in deren Wertschöpfungsketten übernehmen. Des Weiteren zeigt sich, so Goger (2013: 2637), dass KonsumentInnen zunehmend bereit sind, für Produkte mit Qualität und ethischen Produktionsbedingungen mehr zu bezahlen (‘value for value’).

Goger (2013: 2637) schreibt zudem, dass Hauptthemen von Beschaffungsstrategien von EinkäuferInnen einst Produktionskosten, Zuverlässigkeit und Qualität waren; heutzutage beinhalten diese Strategien zusätzliche Kriterien wie schnellere Durchlaufzeiten, soziale- und Umweltcompliance, Designfertigkeiten sowie Bestandsverwaltung. Diese Strategien führten zur Entstehung von großen VermittlerInnen (Intermediären) und DirektlieferantInnen (first-tier suppliers), um als Zwischenschaltung die Risiken für EinkäuferInnen in Wertschöpfungsketten zu minimieren. „Some call this ‘lean retailing’, the goal being to make the whole value chain more efficient. This has also led to the rise of large intermediaries and first-tier suppliers who take on additional functions and allow buyers to shift the burden of risk down the value chain.“ (Goger 2013: 2637)

Verglichen mit Bekleidungssektoren in anderen Ländern zeigt sich in Sri Lanka eine gebildete Belegschaft sowie eine kleine, aber relativ stabile Gruppe von EinkäuferInnen (vgl. Goger 2013: 2637).

Die Upgrading-Strategien welche durch die JAAF im Jahr 2002 entwickelt wurden und vorangetrieben werden, hatten dazu beigetragen, dass die Industrie ihren Beitrag am Welthandel trotz der Weltwirtschaftskrise stabil halten konnte (vgl. Goger 2013: 2637). Bezugnehmend auf Staritz und Frederick führt Goger (2013: 2637) an, dass der Export nach dem Auslaufen des MFA im Jahr 2005 stätig zunimmt, mit Ausnahme von 2008-2009. Es zeigt sich auch eine stabile Beschäftigung von rund 280.000 ArbeiterInnen.

„These trends indicate that the sector is undergoing a shake-out process in which large companies are expanding and SMEs are closing.“ (Goger 2013: 2637)

3.2. Darstellung der sozio-ökonomischen Situation und Arbeitsbedingungen der ArbeiterInnen im Bekleidungssektor

Sri Lanka liegt in der Erfüllung von Entwicklungszielen weit vor seinen südasiatischen Nachbarländern. Die Lebenserwartung in Sri Lanka liegt bei 72 Jahren, was etwa jener der Industrieländern entspricht. Eine hohe Alphabetisierungsrate, geringe Sterblichkeit und das stetig sinkende Bevölkerungswachstum lassen den Fortschritt des Landes auf dem Gebiet der sozialen Entwicklung erkennen (vgl. Department of Census and Statistics o.J.: 1).

Im Allgemeinen ist der Status von Frauen in der konservativen Gesellschaft in Sri Lanka niedriger als der von Männern. Die Verbesserung des Status der Frau in der Gesellschaft als auch im Haushalt ist auf die Einführung des freien Bildungszuganges 1943 zurückzuführen (vgl. Department of Census and Statistics o.J.: 7).

Ruwanpura und Wrigley (2013: 6) beziehen sich auf Knutsen (2004 und Yatawara (2007), und heben hervor, dass das hohe Bildungslevel von ArbeiterInnen im Bekleidungssektor entscheidend für die Entwicklung und Erhaltung von Arbeitsnormen ist. „Indeed a significant number of managers identified the high levels of education of the Sri Lankan labour force as the key factor underpinning and safeguarding prevailing levels of labour standards in garment factories.“ (Ruwanpura/Wrigley 2013: 6) So zeigt sich für Ruwanpura und Wrigley, dass eine gebildete erwerbstätige Bevölkerung sowie eine hohe Alphabetisierungsrate einen wesentlichen Vorteil zur Gewinnung von ausländischen Investoren für Sri Lanka darstellt. „They are also viewed as major drivers of the push for better working conditions, such as training programmes, and the willingness to flag-up code violations in the country’s apparel factories.“ (Ruwanpura/Wrigley 2013: 6)

Frauen sind nur langsam in den Arbeitsmarkt eingetreten, es zeigt sich aber ein stetiger, wenn auch allmählicher Anstieg der Erwerbsquote von Frauen. 1963 lag die Beteiligung von 20-jährigen Frauen am Arbeitsmarkt noch bei 20.0 %. Bei ihren männlichen Altersgenossen bei 69.2 %. 2002 lag die Quote der Frauen bei 35.9 % (vgl. Department of Census and Statistics o.J.: 8). „The recurrent image conjured up in our imagination about apparel sector workers is of young, single, women workers between 17-25 years old, toiling away as machine operators.“ (Ruwanpura 2013: 95) Ein Bild, welches durch die vorhandene Fachliteratur reproduziert wird und wesentlichen Ausgang in der etablierten kulturellen Tradition und Verhaltenskodex der Gesellschaft hat sowie der weitgehenden ‚moral panic‘ die in der Bevölkerung in Bezug auf Arbeits- und Lebensbedingungen in FTZs ausbrach (ebd.: 95).

“In this context many Sinhalese Buddhists (the dominant social group) consider women to be agents of cultural and national preservation, especially the ‘pure’ and ‘innocent’ women from rural villages who were recruited for employment in the nascent garment industry.“ (Goger 2013: 2633)

Es kam zur Abwanderung von jungen Frauen aus dem ruralen Raum in FTZs, was eine erhebliche Abweichung von bisherigen Arbeitsverhältnissen von Frauen darstellt. Dies führte zu einer öffentlichen Kontroverse über die sich verändernde Rolle von Frauen und den Anstieg des globalen Kapitalismus. Die Gebiete rund um FTZs, wie zum Beispiel Katunayake, eine der größten FTZs in Sri Lanka, in welchen die ArbeiterInnen leben, werden in der Bevölkerung als ‚city of women‘, ‚love zone‘ und ‚the zone of prostitutes‘ bezeichnet (vgl. Goger 2014: 53). „Garment workers were labeled ‘Juki girls’ (after the Japanese brand of sewing machine) and portrayed as promiscuous, aggressive, and ‘bad’ women.“ (Goger 2013: 2633) Die ‚good women‘ werden in Sri Lanka als passiv, unterwürfig, gehorsam und sexuell enthaltsam dargestellt. ‚Bad women‘ im Gegensatz dazu gelten als „verwestlicht“, aggressiv und unmoralisch (vgl. Goger 2014: 52).

„These portrayals of female garment workers helped to legitimate the incorporation of young women into export-oriented production in low-paying, ‘unskilled’ positions, despite their relatively high levels of education.“ (Goger 2013: 2633f.)

Die Bevölkerung wurde auch durch das medial transportierte Bild der Lebensumstände in Gebieten um FTZs alarmiert. So soll es in diesen Gebieten unhygienische Lebensbedingungen geben, mit jungen Frauen die außerhalb der elterlichen Kontrolle mit Problemen wie zum Beispiel Prostitution, vorehelicher Geschlechtsverkehr, Vergewaltigung und Abtreibung zu kämpfen haben (vgl. Goger 2013: 2633f).

„[T]he moral panic was not only about the working conditions of the jobs themselves: it was also about what the presence of ‘our girls’ [the Sri Lankan’s girls] in modern factories and Westernized spaces represented—a threat to societal norms and the virtue of the nation.“ (Goger 2013: 2633)

Trotz der Darstellung der Beschäftigung im Bekleidungssektor als ‘bad jobs’ wurden junge Frauen aufgrund fehlender Alternativen durch die neoliberale Entwicklungspolitik, die unter anderem den Wegfall von Subventionen bei der Ernte oder Schließung der staatlichen Textilfabriken bewirkte, in diese Beschäftigungen gedrängt (vgl. Goger 2013: 2643). Goger (2013: 2634) zeigt jedoch ferner auf, dass aufgrund der auftretenden ‚moral panic‘ die

Bevölkerung nur mehr zögernd ihre Töchter in der Bekleidungsindustrie arbeiten lies, was wiederum zu einem Rückgang der Beschäftigung im Bekleidungssektor führte. Um den Rückgang der Beschäftigung und den steigenden Arbeitslosenzahlen im ländlichen Raum entgegenzuwirken, entwickelte die Regierung Sri Lankas das 200 Garment Factory Programm. „This program incentivized garment manufacturers to locate factories in each of the 200 administrative areas of the country. The government also equalized trade policies, making the entire country open to foreign investment.“ (Goger 2013: 2634).

Die jährlichen Erhebungen zur Beschäftigung des Arbeitsministeriums zeigen auf, wie sich die Arbeitsmarktsegregation über die letzten Jahre verändert hat. Obwohl Geschlechterstereotypen noch sichtbar sind, ist eine merkliche Verbesserung der Arbeitsmarktsituation für Frauen erkennbar (vgl. Department of Census and Statistics o.J.: 9).

Ruwanpura (2013: 89) bezieht sich auf Castree, welcher anführt, dass die Lebensbedingungen außerhalb des Arbeitsplatzes auch entscheidend für die Geographie des Arbeitsmarktes sind. Nach Ruwanpura ist es für ArbeiterInnen kaum möglich, die sozio-kulturellen Bereiche ihres Lebens beim Eintritt in den Arbeitsplatz hinten an zu stellen.

Zwar sind viele dieser 200 GFP Unternehmen heutzutage geschlossen, sie wurden jedoch von vielen Stakeholdern aufgrund ihrer ‚Give Back‘ Programm, die Bekleidungsunternehmen dazu anhielten, in die lokale Gemeinde zu investieren und ArbeiterInnen ermöglicht, in ihren Heimatgemeinden zu leben, gelobt. Neben den Anforderungen der EinkäuferInnen müssen 200 GFP Unternehmen lokalen Anforderungen, welche mit Sinhalese buddhistische Normen übereinstimmen, einhalten (vgl. Goger 2013: 2634). “They needed to treat workers with dignity, establish a safe environment, and show generosity—for example, by donating to local schools and providing housing assistance after natural disasters. Basically, employers came to see their image as a problem that they needed to fix.“ (Goger 2013: 2634)

Die Gesundheit der ArbeiterInnen im Bekleidungssektor ist nicht einwandfrei. Ruwanpura bezieht sich hierbei auf die qualitative Feldforschung von Attanapola, welche den Gesundheitszustand von weiblichen Beschäftigten der größten Freihandelszone (FTZ) in Sri Lanka erforscht. Sie weist die gesundheitlichen Auswirkungen des Wandels der Geschlechterrollen nach, und erkennt zunehmende Muskel- und Skeletterkrankungen sowie wiederkehrende Kopfschmerzen bei den Arbeiterinnen. Des Weiteren führt Ruwanpura Hewamanne an, die in ihrer Analyse die Rolle der angebotenen medizinischen Versorgung am Arbeitsplatz als Disziplinierungsmaßnahme zur Vermeidung unnötiger Störungen der

Produktion von ArbeiterInnen untersucht. Durch das wachsame Auge der innerbetrieblichen medizinischen Leistung wird es usus, während des Krankheitsfalles zu arbeiten (vgl. Ruwanpura 2013: 90f.).

Ruwanpura (2013: 95) führt Unternehmen an, in denen das Management sozio-ökonomische Schwachstellen sowie Leistungsunterschiede von ArbeiterInnen dahingehend manipuliert, krankheitsbedingte Ausfälle trotz medizinischem Rat zu verkürzen oder ihren Lohn und/oder Bonus zu verlieren.

Für Ruwanpura (2013: 96f.) zeigt sich, dass die für einzelne Berufsgruppen unterschiedlichen Bestimmungen von der Regierung zum Thema Mutterschutz zu Unsicherheit und Verwirrung unter den Arbeiterinnen führt. Der Factory Ordinance Act von 1956 gewährt schwangeren Arbeiterinnen in der verarbeitenden Industrie unter dem Wages Board 12 Wochen Freistellung von der Arbeit (entspricht 84 Tagen inklusive Samstage, Sonntage und Feiertage). Ergänzungen unter dem Maternity Benefits Ordinance gewährten den stillenden Arbeiterinnen zwei Stunden pro Tag ihr Kind zu versorgen, bis es ein Jahr alt ist, es sei den Kinderrippen sind vor Ort vorhanden – in diesem Fall haben Arbeiterinnen eine 30-minütige Still-Pause. Im Gegensatz dazu haben Beschäftigte im Dienstleistungssektor unter dem Shop and Office Act, sowie Beschäftigte im Öffentlichen Bereich, unter dem Public Sector Workers Act, großzügigere Bestimmungen betreffend dem Mutterschutz.

Trotz der ungleichen Bestimmungen zu Mutterschutz, was nach Ruwanpura (2013: 96f.) auf eine geschlechterspezifische und auch klassenspezifische Unterscheidung der Arbeiterinnen im Bekleidungssektor schließen lässt, sehen viele Arbeiterinnen das Aussetzen der schweren Maschenarbeit während der Schwangerschaft zum Schutz ihres Ungeborenen als Fortschritt an. Jedoch bewirkt dieses Abziehen von der maschinellen Schwerstarbeit eine Reduzierung des Verdienstes, da die schwangeren Arbeiterinnen als Hilfarbeiterinnen nicht mehr Anrecht auf Bonuszahlungen haben. Dieser Mangel an Einkommenssicherheit löst einen enormen Druck bei den Arbeiterinnen und ihren Familien aus. Ruwanpura (2013: 97) führt eine Minderheit an schwangeren Frauen an, die bei der Befragung angaben, zwischen maschineller Arbeit und Hilfsarbeit wählen können zu wollen. In der Analyse ist eine allmähliche Abkehr von Maßnahmen zum Schutz von schwangeren Arbeiterinnen hin zu Human Resource Management Entscheidungen, die sich merklich gegen die Gesundheit der Arbeiterinnen richten erkennbar, um die Produktivität zu steigern (ebd.: 99).

Vor allem weibliche Beschäftigte sind gefährdet, diskriminiert und sexuell belästigt zu werden. Während Frauen nach wie vor eine Doppelbelastung, in manchen Fällen auch eine Mehrfach-Belastung, durch Arbeit, Familie, Haushalt usw., haben, nehmen ihre ArbeitgeberInnen meist nicht acht auf die sich hieraus ergebenden Bedürfnisse der Arbeiterinnen (vgl. ITUC 2010: 5).

Es zeigt sich angesichts der überwiegenden Zahl an weiblichen Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie, vor allem in der CMT Produktion, für Pickles (2012: 91), dass ein präferenzzieller Marktzugang Arbeitsplätze für Frauen in Arbeitsmärkten geschaffen hat, wo es unter Umständen vorher keinen Zugang zu bezahlter Arbeit für Frauen gab. Diese Arbeitsplätze beinhalten jedoch eine schlechte Bezahlung, meist kein bzw. wenig Ausbildung und Weiterentwicklung.

Die Qualität der Beschäftigung von Frauen hat sich seit dem Ende der 1970er Jahre verschlechtert. Die Tendenz zeigt, dass Frauen ihre dauerhafte Beschäftigung im formellen Sektor verlieren und in geringere wirtschaftliche Aktivitäten sowie in die unrentable Selbstständigkeit gezwungen werden (vgl. ITUC 2010: 5).

Ruwanpura und Wrigley (2013: 7) geben an, dass die aktuelle Position der Lohnarbeit und Arbeitspraktiken in Sri Lanka aus einer historischen Perspektive betrachtet werden muss. So sehen die Autoren in der Zeit von 1880 – 1933 durch wesentliche Anpassungen der Wirtschaft eine kritische Periode für die Arbeitskräfte. Während dieser Zeit stießen neue Formen industrieller Organisation soziale Konflikte und zunehmende organisierte Unruhen unter den ArbeiterInnen an. Die Streiks und Proteste, so Ruwanpura und Wrigley (2013: 7) bezugnehmend auf Jayawardena (1972), wurden durch die vorherrschenden Arbeitsbedingungen ausgelöst. Dazu zählten lange Arbeitszeiten und schlechte Arbeitsbedingung, stagnierende Löhne bei steigenden Lebenserhaltungskosten sowie fehlende staatliche Maßnahmen zum ArbeiterInnenschutz.

„Influenced by the British Labour Party, the strength of Sri Lankan labour movements manifested themselves in the form of political parties and trade unions, which have subsequently asserted their autonomy with varying levels of success. This history of strong labour movements is evident in Sri Lanka economy today through the strength of both labour laws and the strict implementation of that regulation in comparison to neighbouring countries.“ (ebd.: 7)

3.3. Ethical Trade Initiative in Sri Lanka im Speziellen Garments Without Guilt

„Existing management-labour power dynamics, gender relations and social hierarchies in the workplace suggest that the spaces of rupture in the implementation of ethical codes are continuously constrained by wider social and material relations, in this case the increasing pressures on managers to meet production targets.“ (Ruwanpura 2013: 100)

Das bevorstehende Auslaufen des Multifaserabkommens veranlasste die Bekleidungsindustrie, im Jahr 2002, über Möglichkeiten ihre Wettbewerbsfähigkeit beizubehalten, nach zu denken (vgl. Goger 2014: 54).

Ein Ziel der JAAF in ihrem Fünf-Jahres-Plan war die Bewerbung Sri Lankas als ‚social responsible manufacturer‘ (Goger 2014: 54). „They had observed that consumer increasingly demanded more socially responsible products, and they had received feedback from buyers that Sri Lanka’s lack of child labor, high health and safety standards and ratification of ILO conventions put them in a strong position relative to competitors.“ (Goger 2014: 54)

Das Länderbeispiel Sri Lanka zeigt einen besonderen Fall, da Garments Without Guilt eine Ethical Trade Initiative ist, welche durch die Bekleidungsindustrie selbst initiiert wurde. Viele Ethical Trade Initiativen scheitern am fehlenden Support der Industrien, somit kann Sri Lanka als Länderbeispiel aufzeigen, unter welchen Bedingungen es möglich ist, den Support der Unternehmen zu bekommen (vgl. Goger 2014: 51).

3.3.1. Entwicklung und Umsetzung von Garments Without Guilt

„In recent years, the Sri Lankan apparel industry has staked a prominent position on the ethical sourcing map. Its ethical-branding project, called Garments Without Guilt (GWG), is comprised of a certification scheme and a diverse set of company-specific projects that have won international recognition, such as the Nike Green Award, the American Apparel and Footwear Association’s Award for Excellence in Social Responsibility, and the International Green Apple Environmental Gold Awards.“ (Goger 2014: 47)

Im Jahr 2006 startet das Joint Apparel Association Forum mit der Vermarktung des Ethical Trade Labels ‚Garment Without Guilt‘. Unterstützt wurden die Marketingkampagnen durch Förderung der Regierung Sri Lankas sowie Spenden der Bekleidungsindustrie (vgl. Goger 2014: 54f.). Goger betont, dass Garments Without Guilt als Social Label angesehen werden kann, da es Bemühungen enthält, die Industrie in Sri Lanka als ethische Industrie zu vermarkten sowie eine Basis an Standards mit der Zertifizierung schafft. Garments Without Guilt beinhaltet auf Wunsch der EinkäuferInnen derzeit kein Labeling der Fertigwaren (vgl. Goger 2014: 55).

„[...] GWG does not yet have the bargaining power to secure a price premium from buyers (or end consumers), which several industry leaders noted a serious problem during a forum on ethical fashion at the 2010 Sri Lankan Design Festival.“ (Goger 2014: 55)

Goger (2014: 55) erkennt Schwierigkeiten für das Label Garments Without Guilt Unternehmen, aufgrund der fehlenden direkten Vorteile wie zum Beispiel Preisprämien, für die Zertifizierungen durch Garments With Guilt zu begeistern. Unternehmen welche mit diesem Label zertifiziert werden möchte, müssen für das Audit jährlich zwischen 500 bis 2.000 US Dollar, abhängig von der Größe der Unternehmen, bezahlen. Auditiert wird Garments Without Guilt jährlich von einer Schweizer Firma (vgl. Goger 2014: 55).

„Although standardized compliance codes are at the root of the label, there is also a focus on ‘best practice’ stories that document community-oriented initiatives. In this way, the initiative balances a set of standards with a story-telling approach that emphasizes unique strengths and innovations that specific companies have been implementing since the 200 GFP.“ (Goger 2014: 55)

Das Label, Garments Without Guilt,, definiert seine Hauptaufgabe wie folgt:

„to employ ethical practices thereby contributing to the economic development of the country while improving the quality of life of our apparel industry’s workforce and their communities. Our core values, combined with enlightened legislation, makes Sri Lanka a truly socially responsible and preferred destination of apparel sourcing.“ (GWG zit. nach Goger 2014: 55)

Das Label konzentriert sich zudem auf ethische Arbeitsbedingungen (vgl. Goger 2014: 55f.) Ein entscheidender Punkt, der bei Garments Without Guilt fehlt, so Goger, ist das Recht auf eine gewerkschaftliche Vereinigung und Kollektivvertragsverhandlungen. „Although GWG charter does recognize freedom of association, the absence of a core principle supportive of it is an indicator of the contentious atmosphere of unionization in Sri Lanka.“ (Goger 2014: 55) Das Fehlen des fundamentalen Rechtes auf Gewerkschaftsbildung in den „Guiding Principles“ wird von NGOs und den Gewerkschaften kritisiert. Dieses Recht findet sich aber in der Verfassung Sri Lankas selbst wieder:

„The constitution of Sri Lanka recognizes the fundamental right to organize trade unions and the freedom to join unions. [...] Under the Trade Union Act (TUO No. 14, 1935) [Hervorgehoben durch Autorin], the right to form and join a trade union is a core right of every citizen.“ (Sivananthiran o.J.: 4)

3.3.2. Herausforderungen in der Umsetzung von Garments Without Guilt

Für Garments Without Guilt zertifizierte Unternehmen stellt sich die Frage, inwieweit EinkäuferInnen ihre Bemühungen für eine ethische Produktion honorieren (vgl. Goger 2014: 60). Goger stützt sich hierbei auf die Analysen von Ruwanpura und Wrigley, welche Bedenken bei Unternehmen erkennen, das LieferantInnen alleine die Kosten für eine ethische Produktion tragen müssen. „According to industry representatives, the cost of the GWG audit, the onset of the global recession, and ‘audit fatigue’ has contributed to an erosion of support for the GWG certification.“ (Goger 2014: 60) Dies zeigte sich in einem Rückgang der durch Garments Without Guilt zertifizierten Unternehmen von 121 Unternehmen im Jahr 2010 auf 39 Unternehmen im Jahr 2011, was 20 % der Unternehmen entspricht (vgl. Goger 2014: 60). Dieses Problem ist kein neues in der Ethical Trade Debatte, daher konzentrieren sich Ethical Trade Initiativen meist auf das Werben für ethisch unbedenkliche Einkäufe. „, [B]ecause Sri Lanka Apparel has invested so much in the ethical label, Sri Lankan suppliers are justifiably concerned about whether participation has become a liability in the ultra-competitive, cost-conscious state of the global apparel market today.“ (Goger 2014: 60)

Goger (2014: 60) betont, dass die Gültigkeit eines nationalen Ethical Labels in Frage gestellt würde, wenn große Teile einer Industrie die Initiative verlassen.

„[N]ational ethical-labeling initiatives, while offering the promise of increased orders from more ethically conscious buyers, also face the danger of constraining the industry’s capacity to diversify and adding to an already onerous auditing load.“ (Goger 2014: 61)

Eine weitere Herausforderung für Garments Without Guilt zeigt sich in der fehlenden Schwerpunktsetzung für die gewerkschaftliche Vereinigungsfreiheit, Kollektivvertragsverhandlungen und Lohn über dem Existenzminimum. „These issues are very high priorities for European and American ethical trade NGOs, but industry representatives at all levels are generally very resistant to them in Sri Lanka and elsewhere.“ (Goger 2014: 61)

Aus diesem Grund so Goger (2014: 61) in Anlehnung an Sivananthiran, gibt es im Bekleidungssektor in Sri Lanka eine geringe Anzahl an unabhängigen Gewerkschaften und kaum Kollektivverträge, obwohl Sri Lanka die Konventionen zu gewerkschaftlicher Vereinigungsfreiheit und Kollektivvertragsverhandlungen der ILO ratifiziert hat.

„The lack of progress on these issues severely limits possible alliances between GWG, ethical-trade NGOs and unions locally in Sri Lanka, and international consumer-oriented activist groups that could help promote the label and enhance its reputation.“ (Goger 2014: 61).

Goger (2014: 61) erkennt ferner in der Dualität von Standardisierung und Anpassungen im Leitbild von Garments Without Guilt eine Schwierigkeit. „Having a certification scheme focused on common elements helps unify the GWG program and establishes a baseline for participation. At the same time, it may be cost-prohibitive for some factories, which gives larger suppliers an advantage.“ (Goger 2014: 61)

Hinzu kommt, dass es Unternehmen gibt die ohne sich den Zertifizierungsmaßnahmen zu unterziehen und/oder dafür zu bezahlen, die Vorteile von Garments Without Guilt beziehen (vgl. Goger 2014: 62).

Überdies äußert sich in der Ungleichheit der Geographie ethischen Ansprüchen und Autorität ein Problem für das Label (vgl. Goger 2014: 62). „Although the customization of CSR in Sri Lankan factories has become one of the greatest strengths of the label, this can also be a weakness when it means that some communities get a lot more investment than others do.“ (Goger 2014: 62)

Vergleicht man FTZs und Unternehmen in Dörfern, so zeigt sich, dass ArbeiterInnen in FTZs andere Probleme und Ansprüche haben, als ArbeiterInnen in ruralen Betrieben.

„That makes it difficult to represent the GWG label as a consistent entity that guarantees a certain measure of equality across production sites such that all workers’ and communities’ concerns matter to the same degree. It also suggests that the industry could ostensibly hold up certain ‘model’ factories as symbols of ethical commitments, while maintaining less-ethical, lower-cost facilities elsewhere.“ (Goger 2014: 62)

3.4. Analyse von Ethical Trade Initiativen in Sri Lanka als Instrument für Social Upgrading

„The importance of the global apparel trade to the Sri Lankan economy cannot be understated. Apparel exports have been the largest source of net foreign exchange earnings to Sri Lanka for more than a decade and garment exports now contribute significantly to the economy, accounting for 50 % of total exports.“ (Ruwanpura/Wrigley 2013: 5f.)

In der Analyse von Ethical Trade Initiativen in Sri Lanka als Instrument für Social Upgrading zeigt sich, dass in der Produktion in höheren Stufen der globalen Wertschöpfungskette die Notwendigkeit von ausgebildeten und erfahrenen ArbeiterInnen besteht. Ein weiterer Faktor, um in höheren Segmenten der Kette wettbewerbsfähig zu bleiben, besteht in der Reduktion von Fluktuationsraten von ArbeiterInnen (vgl. Goger 2014: 49).

„In more recent times, in response to ethical trade efforts promoted via consumer campaigns and multi-stakeholder initiatives, the Sri Lankan apparel industry has postured itself as an ethical sourcing destination.“ (Ruwanpura 2013: 90)

Goger (2014: 47) erkennt in der Darstellung Sri Lankas als ethische Produktionsstätte einen Widerspruch. In Sri Lanka selbst herrscht in der Bevölkerung die Meinung von unethischen Produktionsstätten im Bekleidungssektor vor. Die Arbeit in der Bekleidungsindustrie wird als ‚bad jobs‘ beschrieben, es kommt zur Stigmatisierung und Diskriminierung von weiblichen Arbeitskräften. „In Sri Lankan society, it is the ‘amoral’ (but not economic or technological) aspect of foreign/Western capital that is perceived to threaten local norms and the stability of Sri Lankan national identity.“ (Goger 2014: 47)

Goger (2014: 47) führt die Argumentation von ForscherInnen auf, dass bei Produkten aus globalen ethischen Wertschöpfungsketten, welche für EinkäuferInnen und KonsumentInnen produziert werden, die über die ‚ausbeuterischen‘ Arbeitsbedingungen in der Bekleidungsindustrie besorgt sind, höhere Transaktionskosten entstehen und zwar aufgrund der Schwierigkeit der Koordination von Zustimmungen zu Arbeitsstandards durch LieferantInnen. Die Festschreibung der Standards half, diese Transaktionskosten wesentlich zu senken.

Jedoch zeigt sich für Goger (2014: 50), dass die Zustimmung der LieferantInnen zu Arbeitsstandards nicht ausreichend ist, um als ethische unbedenkliche Betriebsstätte zu gelten. Codes und Monitoring sind meist auch Minimumanforderungen für den Export in Märkten in

den USA und der EU. „The achievements of codes and monitoring include improvements in meeting easily quantifiable measures such as health and safety standards, learning about more ethical practices among buyers and suppliers, and increased technical sophistication of codes and monitoring.“ (Goger 2014: 50)

Des Weiteren zeigt sich in der Analyse von Ethical Trade Initiativen, dass die Gewährung von Rechten wie das Recht auf Freiheit der gewerkschaftlichen Vereinigung und das Recht auf Freiheit vor Diskriminierung schwieriger anzusprechen ist als ergebnisorientierte Maßnahmen wie Gesundheit und Sicherheit (vgl. Goger 2014: 50). Darüber hinaus profitierten informelle ArbeiterInnen weit weniger von der Umsetzung von Ethical Trade Initiativen als permanente ArbeiterInnen (vgl. Goger 2014: 50).

„Other challenges [for ethical trade initiatives] include the lack of awareness of codes among workers, the proliferation of multiple and sometimes contradictory versions of codes, the lack of transparency and independence in monitoring, and the lack of coordination of compliance systems with state and/or worker organization efforts.“ (Goger 2014: 50)

In der Analyse zeigt sich zudem, dass gesetzte Standards als universell geltend wahrgenommen werden (vgl. Goger 2014: 51). Ruwanpura und Wrigley zu Folge spiegelt sich in den Auditierungen die globale Machtdynamik im Kontext von Kolonialismus und westlichem Entwicklungsmodell wieder (vgl. Ruwanpura/Wrigley 2013: 4). „It is [...] clear that ethical trade debates need to take more serious account of the local context if they are to fully appreciate the differential implementation of corporate codes of conduct.“ (Ruwanpura/Wrigley 2013: 9)

Im Länderbeispiel Sri Lanka, verdeutlicht das 200 GFP Programm und die Initiativen in den Gemeinden die moralische Verpflichtung der UnternehmerInnen gegenüber der Bevölkerung. Die buddhistischen Werte erhöhten die Zustimmung zu Ethical Trade Praktiken, obwohl diese noch nicht unter Ethical Trade Initiativen bekannt waren, noch von globalen EinkäuferInnen gesteuert wurden (vgl. Goger 2014: 54).

„When the Boxing Day tsunami struck in December, 2004, apparel companies were very engaged in tsunami relief efforts and sponsored several projects for rebuilding the affected communities. The scale of the disaster strengthened the will of company owners to ‘give back’ for both altruistic and self-interested reasons (i.e., improving the local image of the

garment industry), and it strengthened ties between the apparel industry and development NGOs.“ (Goger 2014: 54)

Zugleich liegt aber eine Gefahr in der Annahme, das Anliegen und Prioritäten von ArbeiterInnen mit denen der umliegenden Gemeinden einhergehen. Auch wenn diese meist ident sind, so zeigen sich doch Fälle, in denen die Interessen auseinander gehen. “There is a risk in village-based factories, in particular, that GWG practices could reinforce certain forms of patriarchal control over the young women who typically work in the garment factories.“ (Goger 2014: 63)

In Anlehnung an Hawamane führt Goger (2014: 64) an, dass trotz des schlechten Ansehens von FTZs und den schlechten Arbeitsbedingungen viele junge Frauen sich wissentlich für die Arbeit in den Produktionsstätten entscheiden, um ein höheres Maß an Unabhängigkeit zu erlangen. Im Umfeld ihrer Eltern und der Gemeinden würden junge Frauen diese Freiheiten nicht erreichen können. „One could interpret the CSR practices of companies as ways of mitigating what would otherwise be an untenable situation in which a worker is constantly under-surveillance and expected to behave in a disciplined manner.“ (Goger 2014: 64)

„A recurring theme in the country case studies of successful economic and social upgrading is the extent to which each apparel industry in a country was, or was not, able to mobilize upstream and downstream linkages (often supported by the state) to its benefit. In the absence of such linkages, the only option is often reliance on export and/or domestic markets.“ (Pickles 2012: 14)

Kapitel 4

4. Conclusio - Relevante Ergebnisse für die Internationale Entwicklung

„[The apparel sector] is a highly globalized industry characterized by global production networks, a major global employer, and a sector in which there have been considerable problems of governance failure, widespread recognition of predatory sourcing behaviour, and more recent indications of governance innovation.“ (Mayer/Pickles 2010: 1)

Zu Beginn der Arbeit stand die Frage, was Ethical Trade Initiativen leisten müssen, um ein Social Upgrading gewährleisten zu können. Es galt zu analysieren, wie zum einen Economic Upgrading, die Verbesserung der Position der Unternehmen in der Wertschöpfungskette, und zum anderen Social Upgrading, sprich die Verbesserung der Position der ArbeiterInnen, verknüpft werden könnte. Der Grundannahme der Literatur zufolge, soll Economic Upgrading sowohl eine gesteigerte Exportleistung des Sektors bzw. des Unternehmens als auch ein Social Upgrading bewirkt (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14; Winkler/Milberg 2010).

Die rasante Zunahme an komplexen Produktionsnetzwerken im Bekleidungssektor führte dazu, dass sich viele ArbeiterInnen außerhalb der Kontrolle von effektiven Governance Strukturen befanden (vgl. Mayer/Pickles 2010: 1). Es zeigt sich, dass Arbeitsplätze am unteren Ende der Wertschöpfungskette besonders von Weltwirtschaftskrisen und steigendem Wettbewerbskampf der Unternehmen betroffen sind (vgl. Flecker 2010: 43). Arbeitsverhältnisse in der Bekleidungsindustrie sind in erster Linie durch niedrige Löhne, schlechte Arbeitsbedingungen, fehlende soziale Absicherungen und ein hohes Maß an Flexibilitätsanforderungen gekennzeichnet (vgl. Pickles 2010: 91; Flecker 2010: 43).

Angesichts der niedrigen Eintrittsbarrieren für Unternehmen in die Bekleidungsindustrie mit geringen Fixkosten und relativ einfacher Technik, und der Arbeitsintensität des Bekleidungssektors, benötigt die Branche eine große Anzahl an meist ungelerten, weiblichen Beschäftigten. „For women, the industry is often the largest employer after agriculture, and in many developing countries it has been one of the few avenues to paid and formal employment for women.“ (Frederick/Staritz 2012: 42f.)

Des Weiteren wird in der Analyse sichtbar, dass LieferantInnen, um ihre Position in globalen Güterketten bzw. Wertschöpfungsketten zu behalten oder zu verbessern, zum einen

versuchen, ihre Produktqualität zu steigern, um den vorgegebenen Standards der EinkäuferInnen zu entsprechen, und zum anderen versuchen, gegenüber ihren MitbewerberInnen durch Kosten- bzw. Preisreduktion wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies hat beträchtliche Folgen für den Faktor Arbeit und das Potential von Social Upgrading (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14).

Mayer und Pickles (2010: 1) beziehen sich auf den Standpunkt von Gereffi und Mayer, welche die These aufstellen, dass die Globalisierung zu einem ‚Governance Deficit‘ führte. Bestehende Governance Deficite lösten eine globale Nachfrage nach neuen Governance-Institutionen aus. „The ‘governance deficit’ has generated a counter-movement, as governments, NGOs, organized labour groups, and other social actors strive to create new institutional arrangements to re-regulate work, sourcing practices, and the movement of factories in the global economy.“ (Mayer/Pickles 2010: 4) Der Druck von ArbeiterInnen und ihren Organisationen bewirkte, dass lead firms und Industriellenvereinigungen begannen sich mit freiwilligen regulativen Mechanismen auseinander zu setzen (vgl. Mayer/Pickles 2010: 1). Hieraus ergab sich die Überlegung, ob Ethical Trade Intitiativen eine Möglichkeit darstellen, Social Upgrading zu unterstützen, jedoch zeigte sich, das der Blick ‚hinter die Kulisse‘ von Ethical Trade Intiativen oftmals schwierig ist.

Der Bekleidungssektor in Sri Lanka weist eine Besonderheit auf, ein Ethical Trade Label, welches von der Industriellenvereinigung selbst entwickelt wurde. Der Sektor ist von strategischer Bedeutung für die Wirtschaft von Sri Lankas. Im Jahr 2003 erzeugte der Sektor 6 % des Brutto-Inlandsproduktes (BIP) und erbrachte um die 50 % der gesamten Exporteinnahmen. Im Bekleidungssektor arbeiteten im Jahr 2003 mehr als eine halbe Millionen Menschen, rund 340.000 ArbeiterInnen waren direkt im Exportsektor tätig (vgl. UNESCAP o.J.: 11).

In der Analyse von Ethical Trade Initiativen in Sri Lanka als Instrument für Social Upgrading zeigt sich, dass in der Produktion in höheren Stufen der globalen Wertschöpfungskette die Notwendigkeit von ausgebildeten und erfahrenen ArbeiterInnen besteht. Ein weiterer Faktor, um in höheren Segmenten der Kette wettbewerbsfähig zu bleiben, besteht in der Reduktion von Fluktuationsraten von ArbeiterInnen (vgl. Goger 2014: 49).

Wie in der vorliegenden Arbeit verdeutlicht wird, können Ethical Trade Initiativen ein mögliches Instrument für Social Upgrading darstellen. Die Herausforderung für diese

Initiativen sind aber vielfältig. So zeigen sich Monitoring-Schwierigkeiten und eine Unglaubwürdigkeit von Auditierungen.

Es zeigen sich aber auch Herausforderungen, die nicht so offensichtlich sind, so birgt die Abmahnung und Sanktion von Unternehmen bzw. Sektoren, welche gegen den gesetzten Arbeitsnormen bzw. Standards handeln, das Risiko, dass Handelsbeziehungen zwischen Unternehmen aufgelöst werden, die Produktion zurück geht und die ArbeiterInnen ihre Beschäftigung verlieren (Burns/Blowfield 2000: 21).

Am Fall Sri Lanka, kristallisiert sich eine weitere Besonderheit heraus. Die Interessen der Bevölkerung und der ArbeiterInnen können gegensätzlich sein. So gewinnen vor allem junge Frauen durch die Arbeit in FTZs und ihre Abwanderung aus dem ruralen Raum, an Freiheit, was ganz gegen die Interesse der älteren Generation ist (vgl. Goger 2014: 63).

Durch die Annahme von universellen Arbeitsnormen, verlieren Ethical Trade Initiativen lokal an Glaubwürdigkeit, da sie in vielen Fällen an den Bedürfnissen der Bevölkerung vorbei operieren. Es offenbart sich, in Anlehnung an Goger (2014: 63), wie bedeutend es ist universelle Standards zu hinterfragen und dass die Verantwortung der Unternehmen an dem Firmenausgang nicht endet.

„[L]ocal and national concerns about globalization matter for what it means to be an ethical manufacturer, and these local and national understandings of ‘ethical’ can never be completely overwritten by external ethical priorities. In other words, ethical standards are always already situated, embodied, and emerging relationally through space-time and place.“ (Goger 2014: 59).

Am Beispiel Sri Lankas ist die Notwendigkeit, die Governance-Struktur zu überdenken zu sehen (vgl. Goger 2014: 48).

„The Sri Lankan case suggests that no matter how much buyer demands change or which global ethical trends prevail at a given time, local and national concerns always contribute in some way to how ethical trade programs are understood, how important they are considered to be, and how they are practiced. This is because ethical standards are political, unstable, embodied, historical, and contextual.“ (Goger 2014: 48)

5. Bibliographie

- Bair, Jennifer (2010 [2005]): Globaler Kapitalismus und Güterketten. Rückblick und Ausblick. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 24-42.
- Barrientos, Stephanie/ Gereffi, Gary/ Rossi, Arianna (2010): Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis. Capturing the Gain, working paper 3. <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-03.pdf> [Zugriff 13.01.2012]
- Barrientos, Stephanie/ Mayer, Frederick /Pickles, John /Posthuma, Anne (2011). Labour standards in global production networks: framing the policy debate. International Labour Review, 150(3-4), December: 299-318. <https://univpn.univie.ac.at/+CSCO+0h756767633A2F2F62617976617279766F656E656C2E6A7679726C2E70627A++/doi/10.1111/j.1564-913X.2011.00118.x/pdf> [Zugriff: 02.02.2014]
- Bartoldus, Beate (2008): Das Zollpräferenzabkommen der EU mit Sri Lanka: Vergeudete Steuermillionen oder moderne Entwicklungspolitik? Friedrich-Ebert-Stiftung. <http://library.fes.de/pdf-files/iez/05762.pdf> [Zugriff: 05.04.2011]
- Bernhardt, Thomas/ Milberg, William (2011): Economic and social upgrading in global value chains: Analysis of horticulture, apparel, tourism and mobile telephones. In: Capturing the Gains, working paper 2011/06. <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2011-06.pdf> [Zugriff: 02.02.2014]
- Burns, Maggie/ Blowfield, Mick (2000): Approaches to Ethical Trade. Impact and lessons learned. <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/Forestry/R7285Approachesethicaltrade.pdf> [letzter Zugriff: 9.4.2012]
- Coe, Neil M./ Dicken, Peter/ Hess, Martin (2008): Global production networks: realizing the potential. In: Journal of Economic Geography 8: S. 271-295. <http://joeg.oxfordjournals.org/content/8/3/271.full.pdf+html> [Zugriff: 23.03.2012]

- Department of Census and Statistics (o.J.): Social Conditions of Sri Lanka. <http://www.statistics.gov.lk/social/social%20conditions.pdf> [Zugriff: 19.03.2011]
- Ernst, Dieter/ Kim, Linsu (2002): Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, 31, S. 1417-1429. http://www.eastwestcenter.org/fileadmin/stored/misc/Global_production.pdf [Zugriff: 02.02.2014]
- Fernandez-Stark, Karina/ Frederick, Stacey/ Gereffi, Gary (2011): The Apparel Global Value Chain. *Economic Upgrading and Workforce Development.. Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness.* http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGGC_Apparel-Global-Value-Chain.pdf [Zugriff 13.01.2012]
- Flecker, Jörg (2010): Bewegliche Ziele. Aufstieg in globale Wertschöpfungsketten und die Qualität der Arbeit. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen) (2010): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung.* Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 43-57.
- Frederick, Stacey/ Staritz, Cornelia (2012): Development in the Global Apparel Industry after the MFA Phaseout. In: Lopez-Acevedo, Gladys/ Robertson, Raymond (HgIn): *Sewing Success? Employment, Wages and Poverty following the End of the Multi-fibre Arrangement.* Washington: The World Bank, S. 41-86.
- Frederick, Stacey/ Staritz, Cornelia (2012): Sri Lanka. In: Lopez-Acevedo, Gladys/ Robertson, Raymond (HgIn): *Sewing Success? Employment, Wages and Poverty following the End of the Multi-fibre Arrangement.* Washington: The World Bank, S. 441-469.
- Gereffi, Gary (1999a): A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Duke University. http://eco.ieu.edu.tr/wp-content/Gereffi_CommodityChains99.pdf [Zugriff: 23.03.2012]
- Gereffi, Gary (1999b): International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. In: *Journal of International Economics* 48: S. 37-70. http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/gereffi_jie_june_1999.pdf [Zugriff: 23.03.2012]

- Gereffi, Gary/ Humphrey, John/ Sturgeon, Timothy (2005): The governance of global value chains. In: Review of International Political Economy, 12:1, S. 78-104. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09692290500049805#.Uu5bU2YrlYc> [Zugriff: 02.02.2014]
- Gereffi, Gary/ Memedovic, Olga (2003): The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. Wien: UNIDO. http://www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Services_Modules/Apparel_Value_Chain.pdf [Zugriff: 23.03.2012]
- Goger, Annelies (2013): From disposable to empowered: rearticulating labor in Sri Lankan apparel factories. In: Environment and Planning A 2013, Vol. 45, p. 2628- 2645. <http://www.envplan.com/abstract.cgi?id=a45694> [Zugriff: 02.02.2014]
- Goger, Annelies (2014): Ethical Branding in Sri Lanka. A Case Study of Garments Without Guilt. In: Bair, Jennifer/ Dickson, Marsha A./ Miller, Doug (HgInnen): Worker's Rights and Labor Compliance in Global Supply Chains. Is a Social Label the Answer? New York: Routledge, S. 47-68.
- Goger, Annelies (2010): Going Beyond Monitoring: Ethical Regulation in the Sri Lankan Garment Industry. Unpublished working draft. Department of Geography.
- Heeks, Richard (2001): Ethical Trade, Information and Communication Technologies (ICTS) and Self-Regulation. Working Paper No. 8, University of Manchester, Center on Regulation and Competition. <http://purl.umn.edu/30675> [Zugriff 24.04.2012]
- Henderson, Jeffrey/ Dicken, Peter/ Hess, Martin/ Coe, Neil/ Wai-Chung Yueng, Henry (2002): Global production networks and the analysis of economic development. In: Review of International Political Economy 9/3: S. 436-464. http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/2002_RIPE.pdf [Zugriff: 23.03.2012]
- Humphrey, John/ Schmitz, Hubert (2001): Governance in Global Value Chains. In: IDS Bulletin 32/3. <http://www.ids.ac.uk/files/dmfile/humphreyschmitz32.3.pdf> [Zugriff: 02.02.2014]
- ITUC (2010): Internationally Recognised Core Labour Standards in Sri Lanka. Report for the WTO General Council Review of the Trade Policies of Sri Lanka. http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Sri_Lanka_WTO_Report_2010.pdf [Zugriff: 07.12.2011]

- Kelegama, Saman/ Epaarachchi, Roshen (2001): Productivity, Competitiveness and Job Quality in Garment Industry in Sri Lanka. International Labour Organization. <http://ilo-mirror.library.cornell.edu/public/english/region/asro/colombo/download/klgstd00.pdf> [Zugriff: 19.03.2011]
- Komlosy, Andrea (2010): Weltmarkttextilien. Globale Güterketten im historischen Wandel. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 76-97.
- Levy, David (2008): Political contestation in global protection networks. Academy of Management Review, 33. http://scholarworks.umb.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1002&context=management_marketing_faculty_pubs [Zugriff: 02.02.2014]
- Lukas, Karin/ Plank, Leonhard/ Staritz, Cornelia (2010): Securing Labour Rights in Global Production Networks. Legal Instruments and Policy Options. Wien: Kammer für Arbeiter und Angestellte. http://bim.lbg.ac.at/files/sites/bim/Securing_Labour_Rights_June_2010.pdf [Zugriff: 02.02.2014]
- Manzenreiter, Wolfram (2010): A(asian) race to the bottom? Asiatische Produktionsnetzwerke im globalen Sportartikelmarkt. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 157-179.
- Mayer, Frederick/ Pickles John (2010): Re-embedding governance: global apparel value chains and decent work. Capturing the Gains, working paper 1. http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201001.htm [Zugriff 13.01.2012]
- Milberg, William / Winkler, Deborah (2010): Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement. In: Capturing the Gains, working paper 2010. <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-04.pdf> [Zugriff 25.11.2011]
- Nathan, Dev/ Kalpana, V. (2007): Issues in the analysis of global value chains and their impact on employment and incomes in India. Discussion Paper. Geneva: International

Institute for Labour Studies. http://www.ilo.org/inst/publication/discussion-papers/WCMS_193512/lang--en/index.htm [Zugriff: 02.02.2014]

- Pickles, John (2012): Economic and social upgrading in apparel global value chains: public governance and trade policy. Capturing the Gain, working paper 13. <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2012-13.pdf> [Zugriff: 02.02.2014]
- Piepel, Klaus (1999): The Ethics Deficit in Corporate Trade: Social Labelling and Codes of Conduct. In: Trócaire Development Review. Dublin. S.157-183 http://www.trocaire.org/sites/trocaire/files/pdfs/tdr/DR1999_theethicsdeficitincorporatetra de.pdf [letzter Zugriff: 9.4.2012]
- Plank, Leonhard/ Staritz, Cornelia (2010): Globale Produktionsnetzwerke und „prekäres Upgrading“ in der Elektroindustrie in Mittel- und Osteuropa. Die Beispiele Ungarn und Rumänien. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 76-97.
- Plank, Leonhard/ Staritz, Cornelia/ Lukas, Karin (2009): Labour Rights in Global Production Networks. An Analysis of the Apparel and Electronics Sector in Romania. Wien: Kammer für Arbeiter und Angestellte. <http://www.arbeiterkammer.at/bilder/d103/LabourRights.pdf> [Zugriff: 9.4.2012]
- Raikes, Philip/ Friis Jensen, Michael/ Ponte, Stefano (2000): Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique. Working Paper. In: Economy and Society, 29:3, S. 390-417 <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03085140050084589#.Uu5XFGYrIYc> [Zugriff: 23.03.2012]
- Ruwanpura, Kanachan N. (2013): Scripted Performances? Local Readings of “Global” Health and Safety Standards (The Apparel Sector in Sri Lanka) <http://digitalcommons.mcmaster.ca/cgi/viewcontent.cgi?article=1125&context=globallabour> [Zugriff: 02.02.2014]
- Ruwanpura, Kanchana N./ Wrigley, Neil (2010): The costs of compliance? Views of Sri Lankan apparel manufacturers in times of global economic crisis. In: Journal of Economic Geography. <http://joeg.oxfordjournals.org/content/early/2010/12/24/jeg.lbq036.full> [Zugriff: 07.04.2011]

- Sivananthiran, A. (o.J.): Promoting decent work in export processing zones (EPZs) in Sri Lanka. <http://www.ilo.org/public/french/dialogue/download/epzsrilanka.pdf> [Zugriff: 01.12.2011]
- Stephan, Christiane/ Stamm, Andreas (2010): Faire Wertschöpfungsketten. Soziale Formen der Modernisierung in Sri Lankas Zimtsektor. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 139-156.
- UNESCAP (o.J.): A concept Note for Decent Work Plan of Action for Sri Lanka. <http://www.unescap.org/stat/isie/reference-materials/Analysis-Country-Documents/Concept-note-decent-work-plan-LKA.pdf> [Zugriff: 01.12.2011]
- UNIDO (2007): Corporate Social Responsibility and Public Policy: The role of Governments in facilitating the uptake of CSR among SMEs in developing countries. http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/CSR/Discussion_Paper.pdf [Zugriff: 19.03.2011]
- Ungerecht, Bernhard (2010): Die Regulation transnationaler Wertschöpfungsketten als interessenpolitisch umkämpftes Terrain. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (HgInnen): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind, S. 58-75.
- Weerakoon, Dushni/ Thennakoon, Jayanthi (2006): Trade Liberalization in Sri Lanka: A Case Study of the Garments Industry. Institute of Policy Studies of Sri Lanka. http://www.cuts-citee.org/tdp/pdf/Case_Study-Garments_Industry_Srilanka.pdf [Zugriff: 01.12.2011]
- Wick, Ingeborg (2006): Werbegag oder Hebel für Beschäftigte? Ein Leitfaden für internationale Kodizes der Arbeitspraxis. Bonn: Friedrich Ebert Stiftung. <http://www.cleanclothes.at/media/common/uploads/download/werebegag-oder-hebel-fur-beschaeftigte/workers-tool-deutsch.pdf> [Zugriff: 03.08.2011]
- Yap, James (2013): Beyond ‘Don’t Be Evil’: The European Union GSP+ Trade Preference Scheme and the Incentivisation of the Sri Lankan Garment Industry to Foster Human Rights. In: European Law Journal, Vol. 19, No. 2, S. 283-301. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/eulj.12007/abstract> [Zugriff: 02.02.2014]

A. Zusammenfassung

Die Bekleidungsindustrie ist der größte Exportsektor, er gilt als Katalysator von ökonomischer Entwicklung und wird als ‚starter industry‘ (vgl. Gereffi 1999b: 40; Plank/Staritz/Lukas 2009: 18; Frederick/Staritz 2012: 42) beschrieben.

Im theoretischen Teil der vorliegenden Diplomarbeit erfolgt eine Auseinandersetzung mit den Ketten- und Netzwerkansätzen, dem Konzept von „Economic and Social Upgrading“, den globalen Wertschöpfungsketten im Bekleidungssektor sowie freiwilligen regulativen Maßnahmen der Wertschöpfungsketten.

Zu Beginn der Arbeit steht die Frage, was Ethical Trade Initiativen leisten müssen, um ein Social Upgrading gewährleisten zu können. Es gilt zu analysieren, wie zum einen Economic Upgrading, die Verbesserung der Position der Unternehmen in der Wertschöpfungskette, und zum anderen Social Upgrading, sprich die Verbesserung der Position der ArbeiterInnen, verknüpft werden könnte. Der Grundannahme der Literatur zufolge, soll Economic Upgrading sowohl eine gesteigerte Exportleistung des Sektors bzw. des Unternehmens als auch ein Social Upgrading bewirkt (vgl. Barrientos/Gereffi/Rossi 2010: 14; Winkler/Milberg 2010).

Die rasante Zunahme an komplexen Produktionsnetzwerken im Bekleidungssektor führte dazu, dass sich viele ArbeiterInnen außerhalb der Kontrolle von effektiven Governance Strukturen befanden (vgl. Mayer/Pickles 2010: 1). Es zeigt sich, dass Arbeitsplätze am unteren Ende der Wertschöpfungskette besonders von Weltwirtschaftskrisen und steigendem Wettbewerbskampf der Unternehmen betroffen sind (vgl. Flecker 2010: 43). Arbeitsverhältnisse in der Bekleidungsindustrie sind in erster Linie durch niedrige Löhne, schlechte Arbeitsbedingungen, fehlende soziale Absicherungen und ein hohes Maß an Flexibilitätsanforderungen gekennzeichnet (vgl. Pickles 2010: 91; Flecker 2010: 43).

Im länderspezifischen Teil der Diplomarbeit wird der Bekleidungssektor in Sri Lanka analysiert. Für die Analyse von Ethical Trade Initiativen als Mittel, Social Upgrading zu fördern, soll in dieser Arbeit das Ethical Trade Label Garments Without Guilt verwendet werden, welches durch die Industrie selbst initiiert wurde (vgl. Goger 2014: 51).

Der Sektor ist von strategischer Bedeutung für die Wirtschaft von Sri Lankas. Im Jahr 2003 erzeugte der Sektor 6 % des Brutto-Inlandsproduktes (BIP) und erbrachte um die 50 % der gesamten Exporteinnahmen. Im Bekleidungssektor arbeiteten im Jahr 2003 mehr als eine

halbe Millionen Menschen, rund 340.000 ArbeiterInnen waren direkt im Exportsektor tätig (vgl. UNESCAP o.J.: 11).

Wie in der vorliegenden Arbeit verdeutlicht wird, können Ethical Trade Initiativen ein mögliches Instrument für Social Upgrading darstellen. Die Herausforderung für diese Initiativen sind aber vielfältig. So zeigen sich neben Monitoring-Schwierigkeiten und eine Unglaubwürdigkeit von Auditierungen, auch weniger offensichtliche Herausforderungen, so birgt die Boykott von Unternehmen bzw. Sektoren, welche gegen den gesetzten Arbeitsnormen bzw. Standards handeln, das Risiko, dass Handelsbeziehungen zwischen Unternehmen aufgelöst werden, die Produktion zurück geht und die ArbeiterInnen ihre Beschäftigung verlieren (Burns/Blowfield 2000: 21).

Durch die Annahme von universellen Arbeitsnormen, verlieren Ethical Trade Initiativen lokal an Glaubwürdigkeit, da sie in vielen Fällen an den Bedürfnissen der Bevölkerung vorbei operieren. Es offenbart sich, in Anlehnung an Goger (2014: 63), wie bedeutend es ist universelle Standards zu hinterfragen und dass die Verantwortung der Unternehmen an dem Firmenausgang nicht endet.

B. Abstract

The clothing industry is the largest export sector, and is considered a catalyst for economic development (see Gereffi 1999b : 40; Plank/Staritz/Lukas 2009: 18 ; Frederick/Staritz 2012: 42).

The theoretical part of this thesis will present an analysis of the chain and network approaches, the concept of 'Economic and Social Upgrading', the global value chains in the clothing sector, and the voluntary regulatory measures of value chains. The question of what 'Ethical Trade Initiatives' have to do in order to ensure a 'Social Upgrading' will be discussed at the beginning of this thesis.

It is necessary to analyse on the one hand how 'Economic Upgrading' (improving the position of enterprises in the value chain) and on the other hand Social Upgrading (the improvement of the position of workers) can be linked. It is assumed that 'Economic Upgrading' causes increased export performance of both the sector and the company just as much as social upgrading (cf. Barrientos / Gereffi / Rossi 2010: 14; Winkler / Milberg 2010).

The rapid growth in the complex production networks in the clothing sector resulted in many workers outside the control of effective governance structures (cf. Mayer / Pickles 2010: 1). As concluded, jobs at the lower end of the value chain are particularly affected by world economic crisis and rising competition of companies (cf. Flecker 2010: 43). Working conditions in the clothing industry are characterized by low wages, poor working conditions, lack of social protection, and a high degree of flexibility requirements (cf. Pickles 2010: 91; Flecker 2010: 43).

In the 'countries' part of the thesis, focus will be given to the clothing sector in Sri Lanka. For the analysis of Ethical Trade Initiatives as means of promoting social upgrading, the Ethical Trade Initiative Garments Without Guilt (initiated by the industry itself) will be used (see Goger 2014: 51).

This sector is strategically important for the economy of Sri Lanka. In 2003, it generated 6 % of the gross domestic product (GDP) and provided about 50% of the total export earnings (see UNESCAP). Ethical Trade Initiatives can be a potential tool for Social Upgrading, as illustrated in the paper, however, the challenge for these initiatives is diverse.

C. Lebenslauf

CURRICULUM VITAE

Personal data

name: Michaela HAUG
date of birth: 19th November 1983 in Steyr, Upper Austria
nationality: Austria

Education

- 10/2009 – present University of Vienna – Vienna, Austria
Bachelor of Arts in Political Science
Graduation expected in 04/2014
Bachelor thesis on the subject: „Humanitarian Interventions and the
>Responsibility to Protect<. An Analysis of the >Responsibility to
Protect< in view of the actions of the Security Council in Libya and
Syria as a result of the Arab Spring“, (Dr. Mag. Brocza)
- Focus: International Politics
- 10/2008 – present University of Vienna – Vienna, Austria
Magister in Development Studies
Graduation expected in 04/2014
Diploma thesis on the subject „The Potential of Ethical Trade Initiatives
in the Apparel Sector in Sri Lanka for the Improvement of Working
Conditions“, (Univ.-Prof. Cunat, PhD)
- Focus: Global Commodity Chains, political transformation
processes with a regional localization in the Middle East,
International Migration
- 09/1999 – 06/2003 Bundes Oberstufenrealgymnasium Linz, Upper Austria

Details of qualification

Research Experience with a variety of research techniques from literature and
databases search, to analyzing large volumes of information. Capable in
both quantitative and qualitative analysis (interviewing and focus
groups)

Communication and Presentation Skills

Excellent oral communication and presentation skills developed as a
result of working as a First-Aid Instructor since 2006

Organisation and Time Management

Task focused approach to work due to 4 years meeting deadlines while
working and studying full-time and besides working as a Red Cross
volunteer

Language German (native speaker), English (fluent), French (basic)