

Der vorliegende Artikel ist das Resultat einer in den USA durchgeführten Untersuchung über die von amerikanischen Firmen betriebenen grenznahen Zweigwerke („Maquiladores“) in Mexiko und deren Auswirkung auf die Arbeitsplätze in diesen Ländern.

MEXIKOS SONDERWIRTSCHAFTSZONEN - EIN VORBILD FÜR OSTEUROPA?



BRUNO HAKE

Dr.-Ing., Univ.-Doz., geboren 1930 in Groningen, Holland; Studium des Bauingenieurwesens an der University of Missouri, Diplom in Industrial Management im Abendstudium an der Washington University St. Louis 1957, Diplom in Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Hochschule Graz 1959, Promotion 1961, Habilitation 1972 bei Prof. Pietsch; von 1962 – 1972 Vice President der amerikanischen Unternehmensberatung Fry Consultants Inc. in Deutschland; seit 1972 selbständiger Unternehmensberater, Schwerpunkte Marketingberatung, Industriemarktforschung und Länderrisiko-Analysen; WIV-Mitglied seit dessen Gründung.

San Diego, Juni BH. Die osteuropäischen Reformländer wollen mehr Industrieprodukte nach Westeuropa exportieren und westeuropäische Fabriken ansiedeln, um Arbeitsplätze zu schaffen und ihre Wirtschaft anzukurbeln.

Welche Vor- und Nachteile hat dieses für beide Seiten?

Werden damit nur Arbeitsplätze von West nach Ost verlagert, oder ziehen beide Seiten daraus wirtschaftlichen Nutzen?

Die mexikanischen Sonderwirtschaftszonen an der Grenze zu den USA bieten ein lehrreiches Beispiel. Hier nutzen amerikanische Unternehmen in Zweigwerken, den sog. „Maquiladores“, die niedrigen Lohnkosten. Maschinen, Rohstoffe und Komponenten aus den USA können zollfrei eingeführt werden. Bei der Rückkehr wird US-Zoll nur auf den in Mexiko geschaffenen Mehrwert erhoben. Ein Verkauf der Produkte in Mexiko ist jedoch nur unter Einschränkungen erlaubt.

Die 260 Millionen Amerikaner senkten also den Zollschatz für ihre verarbeitende Industrie und deren Arbeiter zugunsten von 90 Millionen ärmeren Nachbarn. Deshalb kann Mexiko einen Teil seiner vielen, aber schlecht ausgebildeten und bezahlten, Arbeitskräfte beschäftigen und mit Lohnveredelung Devisen verdienen.

Während die Stundenlöhne für un- oder angelernte Arbeiter in der amerikanischen Industrie 10,- bis 20,- Dollar betragen, liegen sie in Mexiko bei 1,- bis 2,- Dollar. Das Lohngefälle beträgt also etwa 10:1 und wurde durch die kürzlich erfolgte Abwertung des Peso noch größer.

Viele amerikanische Unternehmen nutzen dieses Gefälle für lohnintensive Produktionen oder Montagen. Zuerst kam die Konfektionsindustrie, später folgten Elektronik, Elektrotechnik, Metallverarbeitung, Maschinenbau, KFZ-Teile, Möbel und Lederwaren. „Maquiladores“ haben meist etwa 250 angelernte Arbeitskräfte. Gute Facharbeiter, Techniker und Manager sind dagegen in Mexiko knapp.

Heute beschäftigen 2300 „Maquiladores“ (spanisch für „Montieren“) 600.000 mexikanische Arbeitskräfte, der Produktionswert beträgt 25 Milliarden US-Dollar. 1983 waren es erst 175.000 Beschäftigte und ein Produktionswert von einer Milliarde. Die Wertschöpfung der Lohnveredler trägt sechs Milliarden Dollar zum mexikanischen Brutto-Inlandsprodukt bei, so daß diese zum zweitgrößten Industriezweig nach der Ölförderung und noch vor dem Fremdenverkehr wurde. Geographische Schwerpunkte der Lohnveredler sind die Industrieparks jenseits der Grenze von El Paso, San Diego und Brownville. Nicht nur amerikanische, auch ausländische Firmen wie Kendall, Melitta, Siemens, Sanyo, Sony und Telefunken haben sich dort angesiedelt. Die Weiterverarbeitung der Produkte erfolgt oft in den USA in dafür errichteten grenznahen Zweigwerken.

Das 1994 abgeschlossene Nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA sieht vor, daß die Beschränkungen zur Belieferung des mexikanischen Inlandsmarktes bis zum Jahr 2001 vollständig abgebaut werden. Die „Maquiladores“ können dann also unbehindert und zollfrei die USA, Mexiko und Kanada beliefern. Auch viele aus-

ländische Firmen stellen sich bereits auf diese Situation ein. Daher wird die Beschäftigung in den „Maquiladores“ bis 2001 um etwa 10 %, die Produktion um etwa 20 % p.a. steigen. Mexiko hat von den Sonderwirtschaftszonen also erheblich profitiert: sie brachten nicht nur viele neue Arbeitsplätze und hohe Exporterlöse, sondern verbesserten auch die Ausbildung von Industriearbeitern und die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft. Die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der mexikanischen Unternehmen erkennt man daran, daß nur 2% aller in den „Maquiladores“ verwendeten Komponenten und Materialien von mexikanischen Unternehmen stammen.

Aber wie fällt die Bilanz für die USA aus?

Hunderttausende geringwertige Arbeitsplätze gingen verloren, zehntausende höherwertige wurden neu geschaffen oder gesichert. Denn die meisten „Maquiladores“ stammen von Unternehmen der verarbeitenden Industrie an der Ostküste, dem Nordosten und dem Mittleren Westen. Diese verlagerten lohnintensive Produktionen mit meist niedrig qualifizierten und gering bezahlten Arbeitskräften. Dadurch konnten sie ihre Kosten senken, am Weltmarkt wettbewerbsfähig bleiben und sich gegenüber Konkurrenten aus asiatischen Niedriglohnländern behaupten. In vielen Fällen wäre sonst die Produktion vollständig nach Südostasien ausgelagert oder die Firma geschlossen worden. Auf Dauer hätten die in „Maquiladores“ ausgelagerten Arbeiten in den USA also keine Chance mehr gehabt. Es gab oft nur die Wahl zwischen einer Verlagerung ins nahe Mexiko oder ins ferne Asien.

„Durch die Verlagerung nach Mexiko blieben in den USA viele hochwertige Arbeitsplätze für Manager, Konstrukteure, Ingenieure, Marketing- und andere Fachkräfte erhalten“, urteilt Mr. Cunningham, Leiter der wirtschaftspolitischen Abteilung der Handelskammer von San Diego. Die grenznahen Städte wie El Paso, San Diego und Brownsville profitierten erheblich von den Verlagerungen.

Wegen des leistungsfähigen Hafens, des hohen Wohn- und Freizeitwertes von San Diego sowie dessen Nähe zum Wirtschaftsschwerpunkt Los Angeles siedelten sich viele „Maquiladores“ jenseits der Grenze, in Tijuana, an. 25% der in den USA ver-

kauften Fernsehgeräte werden z.B. in diesem Gebiet produziert bzw. montiert. Viele Firmen aus den USA sowie aus Japan, Korea und Taiwan bauten in San Diego Fabriken für die Weiterverarbeitung der in Mexiko gefertigten Komponenten. Andere Firmen errichteten Büros für Konstruktion, Fertigungsplanung, Qualitätssicherung oder Versand. Zulieferfirmen stellen in San Diego Verpackungen, Kunststoff- oder Metallteile für Kunden jenseits der Grenze her, versorgen diese mit Ersatzteilen oder führen Wartungs- und Reparaturarbeiten durch.

Spediteure, Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Architekten und Ingenieure erhalten Aufträge, der Einzelhandel profitiert von der höheren Kaufkraft jenseits der Grenze. Als z.B. die Firma „Casio“ in das Grenzgebiet zog, wurden 200 Arbeitsplätze in Tijuana und gleichzeitig 100 in San Diego neu geschaffen. Der koreanische Fernsehgerätefabrikant „Samsung“ plant ein neues Zweigwerk, das über 1.000 neue Arbeitsplätze in Tijuana und einige hunderte bei Zulieferern in San Diego schaffen wird. Viele amerikanische und asiatische Manager arbeiten in Tijuana und wohnen in San Diego. Auch El Paso zählt sich zu den Gewinnern: die Handelskammer schätzt, daß 10.000 Arbeitsplätze direkt und 20.000 indirekt von den „Maquiladores“ jenseits der Grenze geschaffen bzw. gesichert wurden. Aber schon im nur 100 km von der Grenze entfernten Tucson spürt man kaum noch positive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt.

Durch die mit der Lohnveredelung verdienten Dollars konnte Mexiko seine Importe aus den USA steigern. Auch dadurch wurden Arbeitsplätze in den USA neu geschaffen oder gesichert. Hermann Starobin, Direktor der amerikanischen Textilarbeitergewerkschaft, beurteilt diese indirekten Beschäftigungseffekte kritisch. „Wenn die amerikanischen Exporte nach Mexiko um die Lieferungen an die „Maquiladores“ bereinigt werden, bleibt nur ein geringer Zuwachs an Exporten von Industrieprodukten“, meint er. Auch F.T. Haner, Leiter des BERI-Instituts, ist skeptisch: „Amerikanische Firmen profitieren von den niedrigen Lohnkosten und höheren Exporten. Aber die USA haben Millionen von schlecht ausgebildeten Arbeitskräften. Wir brauchen daher die einfachen Jobs im ei-

genen Land. Sonst steigen die sozialen Spannungen“, schrieb er in einem Kommentar zur NAFTA.

Wie würden sich osteuropäische Sonderwirtschaftszonen auf Westeuropa und besonders auf Deutschland und Österreich auswirken?

Die Transportkosten und -zeiten zwischen Stuttgart und Posen, Wien und Brünn sind wesentlich geringer als zwischen Chicago und San Diego. Das Lohnkostengefälle zwischen Deutschland oder Österreich einerseits und Polen oder der Slowakei andererseits ist wegen der hohen Soziallasten zum Teil noch größer als zwischen den USA und Mexiko. Die Verlagerung von lohnintensiven Fertigungen würde also schneller und stärker erfolgen. Nur der Arbeitsmarkt in einigen grenznahen Städten wie Frankfurt a.d. Oder, Cottbus, Dresden, Wien und Klagenfurt würde davon profitieren. Für die Reformländer würden Sonderwirtschaftszonen jedoch einen erheblichen Beitrag zum wirtschaftlichen Aufschwung und zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten.