

**Hochschule Ruhr West**  
**Studiengang Internationale Wirtschaft – Emerging Markets,**  
**Mülheim an der Ruhr**

**Bachelorarbeit**

**Die Entwicklung Vietnams im internationalen Handel**

**Erstprüfer:** Herr Prof. Dr. Christof Römer

**Zweitprüfer:** Herr Prof. Dr. Lijun Tang

**Abgabetermin:** 24.05.2022

**Vorname, Name:** Marisa Georgina Bommes

**Matrikelnummer:** 10007695

**Geburtsdatum, Geburtsort:** 08.07.1991, Mönchengladbach

## Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>I</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis.....</b>	<b>II</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>III</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>IV</b>
<b>1. Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Theoretischer Rahmen.....</b>	<b>2</b>
2.1 Der absolute Kostenvorteil nach Adam Smith .....	2
2.2 Komparative Kostenvorteile nach David Ricardo.....	3
2.3 Die Wirkung eines Zoll- und einer Handelssituation im Partialmodell .....	5
2.4 Empirischer Theorieteil 1: United States Vietnam Bilateral Trade Agreement und die Entwicklung der Bekleidungs- und Textilindustrie.....	7
2.5. Empirischer Theorieteil 2: Vietnams WTO Beitritt und die Transformation der Elektroindustrie .....	13
<b>3. Methodik .....</b>	<b>19</b>
<b>4. Analyse der Bekleidungs- und Textilindustrie. ....</b>	<b>21</b>
4. 1. Anwendung des Modells: Die Wirkung einer Zoll- und Handelssituation im Partialmodell für Vietnam und die USA .....	21
4.2 Diversifizierung innerhalb Vietnams Bekleidungsexporten.....	24
4.3 Produktionszweige innerhalb Vietnams Textil- und Bekleidungsindustrie .....	27
4.4 Technologische Standards in Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie.....	31
4.5 Die Viet Thang Company, ein Originalmarkenhersteller in Vietnam.....	33
4.6 Industrie 3.0 in Vietnams Bekleidungsindustrie und `Bedeutung für die Arbeitskräfte	33
4.7 Auswirkungen für Beschäftigte in der Bekleidungs- und Textilindustrie.....	35
<b>5. Analyse von Vietnams Elektroindustrie mit schwerpunktmäßigem Fokus auf den Investor Samsung Electronics .....</b>	<b>37</b>
5.1 Analyse von Vietnams Elektroindustrie mittels des absoluten Kostenvorteils nach Adam Smith und komparativen Kostenvorteils nach David Ricardo .....	37
5.2 Strukturwandel innerhalb Vietnams Elektroindustrie durch Samsung.....	41
5.3 Auswirkungen für Beschäftigte in der Elektroindustrie .....	46
<b>6. Fazit .....</b>	<b>49</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>52</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>56</b>

## Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AFTA	ASEAN Free Trade Area
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BEC	Broad Economic Categories
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BTA	Bilaterales Handelsabkommen
CMT	Cut Make Trim
ca.	circa
CEPT	Common Effective Preferential Tariff
FDI	ausländischen Direktinvestitionen
FOB	Freight on Board
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariff and Trade
HCMC	Ho Chi Minh City
inkl.	inklusive
Kg	Kilogramm
MFN	Most Favoured Nation
Min.	Minuten
Mrd.	Milliarden
OBM	Original Brand Manufacturing
ODM	Original Design Manufacturing
o. J.	ohne Jahr
o.S.	ohne Seite
S.	Seite
SDV	Samsung Display Vietnam
SEV	Samsung Electronics Vietnam
SEVT	Samsung Electronics Thai Nguyen
Std.	Stunden
Tab.	Tabelle
t	Tonnen
TRIMs	Trade Related Investment Measures
TRIPs	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
u.a.	Unter anderem
USD	US-Dollar
USA	Vereinigte Staaten
USVBTA	U.S.-Vietnam Bilateral Trade Agreement
WTO	Welthandelsorganisation

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Absoluter Kostenvorteil im zwei Ländermodell nach Adam Smith .....	3
Tabelle 2: Komparativer Kostenvorteil nach David Ricardo .....	4
Tabelle 3: Output Vergleich nach absolutem und relativem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Std. aufgeteilter Arbeitszeit im Vergleich .....	4
Tabelle 4: Die verschiedenen Zollsätze sowie vietnamesische Exporte in die USA vor Inkrafttreten des USVBTA.....	8
Tabelle 5: Handelsbilanz der USA und Vietnam im Zeitraum von 2000 bis 2010 .....	10
Tabelle 6: Vietnams Veränderung der Exportgüterstruktur in die USA im Vergleich der Jahre 2000, 2005 und 2010 .....	11
Tabelle 7: Vergleich von Vietnams Exportquote gesamt und der Exportquote der Produktgruppen Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör innerhalb der Jahre 2000-2010 .....	12
Tabelle 8: Potenzial des USA Marktes für Vietnam in Vergleich mit dem deutschen Markt .	12
Tabelle 9: Vergleich von Kosten und Profiten in Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie .....	30
Tabelle 10: Absoluter Kostenvorteil von Vietnam und Laos.....	37
Tabelle 11: Komparativer Kostenvorteil von Vietnam und Laos .....	38
Tabelle 12: Output nach absolutem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Min. aufgeteilter Arbeitszeit im Vergleich .....	40
Tabelle 13: Output nach komparativem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Min. Arbeitszeit nach Spezialisierung beiden Ländern.....	40

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zollwirkung im Partialmodell .....	6
Abbildung 2: Vietnams wichtigste Exportmärkte im Jahr 2000 links und 2005 rechts im Vergleich in Mrd. USD .....	9
Abbildung 3: Ausländischen Direktinvestitionen (FDI) und BIP vom Jahr 2005 bis 2020 in Vietnam in Mrd. USD .....	15
Abbildung 4: FDI nach Sektoren im Jahr 2020.....	16
Abbildung 5: Die weltweite Exportgüterstruktur von Vietnam vom Jahr 2006 bis zum Jahr 2020.....	16
Abbildung 6: Wertschöpfung von Vietnams Elektroniksektoren vom Jahr 2006–2020 in Mrd. USD.....	17
Abbildung 7: Broad Economic Categories (BEC) und Analyse der globalen Wertschöpfungsketten .....	18
Abbildung 8: Zoll und Zollverlust im Partialmodell am BSP von Vietnam und USA vor und nach Inkrafttreten des USVBTA .....	22
Abbildung 9: Vietnams Bekleidungsexporte pro Jahr in die USA im Vergleich .....	24
Abbildung 10: Vietnams wichtigsten Textil- und Bekleidungsexporte in die USA in den Jahren 2005, 2010 und 2020 .....	25
Abbildung 11: Vergleich von Vietnams wichtigsten Bekleidungsexporten in die USA aus Baumwolle und aus anderen Stoffen innerhalb der Jahre 2000 bis 2020 .....	26
Abbildung 12: Baumwollimporte in Kilogramm und Exporte der fünf größten Posten innerhalb der Bekleidungsindustrie zusammengefasst .....	27
Abbildung 13: Die wichtigsten Produktionszweige in der Textil-Bekleidungsindustrie.....	28
Abbildung 14: Anzahl der Arbeitskräfte in verschiedenen Sektoren in Vietnam im Jahr 2019 .....	35
Abbildung 15: Monatsgehälter innerhalb Vietnams Bekleidungs-/Textilindustrie- und durchschnittliche Gehälter in der Herstellungsindustrie der Jahre 2006 – 2019 im Vergleich	36
Abbildung 16: Arbeitskosten pro Min. in der industriellen Herstellung der Jahre 2018 bis 2020 im Vergleich.....	39
Abbildung 17: Produktion von Mobilendgeräten von Samsung gesamt und Vietnam gesamt im Vergleich.....	41
Abbildung 18: Gesamtexporte Vietnams und Anteilsexporte von Samsung im Vergleich.....	42

Abbildung 19: Prozentualer Anstieg von Mittel- und Hightech Exporten an Industrieerzeugnis Exporten der Jahre 2006 – 2019 in Vietnam.....	43
Abbildung 20: Vietnams industrielle Wertschöpfung im Jahr 2006 und 2019 im Vergleich..	44
Abbildung 21: Vietnams Importe aus Südkorea versus Vietnams Exporte nach Südkorea der wichtigsten Güter aus dem Elektronikbereich im Jahr 2020.....	45
Abbildung 22: Beschäftigtenzahl in Vietnams verschiedenen Elektroniksektoren vom Jahr 2006 bis 2019 im Vergleich .....	47
Abbildung 23: Monatlicher Gehaltsvergleich pro Arbeitskraft ausgewählter Sektoren in Vietnam in den Jahren 2007, 2013 und 2019 .....	48

## 1. Einleitung

In der vorliegenden Ausarbeitung wird die Entwicklung Vietnams im internationalen Handel analysiert. Seit den Doi Moi-Reformen im Jahr 1986 (Mensel 2013, Seite (S.) 174), hat das Land einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt. Das durchschnittliche Wirtschaftswachstum der letzten 36 Jahre lag zwischen 5 -8 % (International Monetary Fund 2022, ohne Seite (o. S.)). Insbesondere konnten diese Erfolge durch den Abschluss von internationalen Handelsabkommen wie dem U.S.-Vietnam Bilateral Trade Agreement (USVBTA), einem Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)-Beitritt im Jahr 1995 (Association of Southeast Asian Nations ohne Jahr (o. J.)), welcher das ASEAN Free Trade Area (AFTA)-Abkommen inkludiert und letztlich dem Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) erreicht werden. Die wichtigsten Industrien innerhalb des Landes sind, die Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Elektroindustrie. Zunächst wurde ab dem Jahr 2001 durch Inkrafttreten des USVBTA die exportorientierte Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie ermöglicht (Chaponnière September 2008, S.9). Die gesamte Industrie im Land verfügt über ungefähr 6.000 kleine und mittelständische Unternehmen. Von den Unternehmen gehört nur 1 % zum staatlichen Sektor, einen Anteil von 15 % machen Unternehmen mit ausländischen Direktinvestitionen (FDI) aus, die restlichen 84 % werden privatwirtschaftlich betrieben. Bei alleiniger Betrachtung der Sektoren ist festzustellen, dass 70 % dem Bekleidungssektor angehören, 17 % dem Textil- und Strickwarenssektor, die restlichen Anteile bestehen aus Garn-, -Färbe und Zulieferindustrie. Geografisch konzentriert sich die gesamte Industrie auf Vietnams Ballungszentren Hanoi und Ho Chi Minh Stadt. Im Norden sind 30 % der Unternehmen vorzufinden und im Süden etwa 60 %, die restlichen Unternehmen verteilen sich auf das vietnamesische Hochland (Nhung und Thuy 2018). Im folgenden Kapitel wird durch die Verbindlichkeit des USVBTA, dass eine Zollsenkung auf viele vietnamesische Exportprodukte in die Vereinigten Staaten (USA) beinhaltet, die steigenden Textil- und Bekleidungsexporte analysiert. Insgesamt macht die Exportquote vietnamesischer Bekleidungsexporte in die USA, aus der gesamten Wertschöpfung im Textilbereich in Vietnam einen Anteil von 40 % im Jahr 2010 aus. Vergleichsweise lag dieser Wert vor Inkrafttreten des Abkommens bei 0,9 %<sup>1</sup>. Zudem werden ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des USVBTA und den Steigerungen der Bekleidungs- und Textilexporte in die USA, positive Transformationen innerhalb der Industrie, wie auch für dessen Arbeitskräfte erwartet, welche im weiteren Verlauf der Ausarbeitung analysiert werden. Wie bereits

---

<sup>1</sup> Die aufgeführten Daten basieren auf eigener Berechnung mittels The World Bank Database und Comtrade Database.

aufgegriffen ist die Elektroindustrie, neben der Bekleidungs- und Textilindustrie eine ebenso bedeutende Industrie für Vietnam. Durch den WTO Beitritt im Jahr 2007 (World Trade Organization o. J., o.S.) haben sich große Elektronikkonzerne, wie LG, Samsung, Panasonic und Toshiba in das Land investiert. Der größte Investor gemessen an FDI ist mit ungefähr 17 Milliarden (Mrd.) Samsung. Vornehmlich wurde durch das Unternehmen in Produktionsstandorte für Konsumentenelektronik und Mobiltelefone investiert. Durch die Teilnahme und Investition von Samsung in den vietnamesischen Markt, waren im Jahr 2019, fast ein Viertel von Vietnams gesamten Exporten auf die Produktionsstandorte von Samsung zurückzuführen (Pattberg 2021a). Aufgrund der bemerkenswerten Exportanteile, welche auf einen Investor zurückzuführen sind, wird im weiteren Verlauf die Partizipation von Samsung im vietnamesischen Markt hervorgehoben. Dies beinhaltet zunächst eine Ermittlung der Arbeitsproduktivität für Mobiltelefone von Vietnam, welche sich am komparativen Kostenvorteil von David Ricardo bemisst. Im Anschluss ist auch hier ein Strukturwandel innerhalb der gesamten Elektroindustrie durch FDI großer Elektronikunternehmen, allen voran Samsung gegeben. Eine Transformation innerhalb der Industrie, sowie Effekte auf die Beschäftigten in der Elektroindustrie wird in der Ausarbeitung verfolgt. Zusammenfassend stellt sich die Frage: Welche Auswirkungen zeigen sich in Vietnams wichtigsten Industrien, seit Partizipation an internationalen Handelsabkommen?

## **2. Theoretischer Rahmen**

Im zweiten Kapitel werden die theoretischen Grundlagen der Ausarbeitung vorgestellt. Zunächst ist der absolute Kostenvorteil nach Adam Smith und der relative Kostenvorteil nach David Ricardo zu definieren und abzugrenzen. Weiterhin wird die Wirkung eines Zolls und einer Zollsenkung im Partialmodell erläutert. Zudem gibt dieses Kapitel eine Einsicht über die empirische Datenlage der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der Elektroindustrie in Vietnam wieder, um Implikationen zur Analyse zu bilden.

### **2.1 Der absolute Kostenvorteil nach Adam Smith**

Der absolute Kostenvorteil geht auf den Ökonomen Adam Smith zurück und besagt, dass jedes Land die Güter herstellt und exportiert, die innerhalb der eigenen Landesgrenzen reichlich vorhanden sind, oder kostengünstiger hergestellt werden können als in einem anderen Land. Im gegenseitigen Austausch erhält ein Land mittels internationalen Handels, die Güter, die innerhalb der Landesgrenzen nicht reichlich vorhanden oder teurer hergestellt werden müssen, dafür aber in einem anderen Land effizienter produziert werden können (Michaelis o. J., o.S.).



**Tabelle 1: Absoluter Kostenvorteil im zwei Ländermodell nach Adam Smith**

	Arbeitszeit für einen Apfel in Stunden (Std.)	Arbeitszeit für eine Stahleinheit in Std.
<b>Deutschland</b>	4 Std./Stück	5 Std./Einheit
<b>Frankreich</b>	6 Std./Stück	12 Std./Einheit

Eigene Darstellung nach Michaelis o.S., o.J.

Bei der Betrachtung der Länder Frankreich und Deutschland und ihrer Produktivität für die Herstellung einer Einheit beider Produkte ist anzumerken, dass Deutschland einen absoluten Vorteil in der Produktion von Äpfeln und Stahl besitzt. Respektive, die Güter Stahl und Äpfel sind in Deutschland reichlicher vorhanden als in Frankreich. Deutschland produziert schneller eine Einheit Äpfel und Stahl als Frankreich im direkten Vergleich. Der absolute Kostenvorteil findet unter diesen Voraussetzungen seine Grenzen, da Frankreich in diesem Zwei-Länder-Modell keinen absoluten Kostenvorteil im Vergleich aufweist. Damit auch für Frankreich und Deutschland eine effiziente Möglichkeit für internationalen Handel besteht, ist der komparative Kostenvorteil nach David Ricardo zu ermitteln.

## **2.2 Komparative Kostenvorteile nach David Ricardo**

Die Annahmen des Komparativen Kostenvorteilwerden einfachheitshalber im zwei Länder und zwei Güter-Modell ermittelt. Der einzige Produktionsfaktor ist der Faktor Arbeit, der aussagt, welches Land die höhere Arbeitsproduktivität bei der Herstellung eines Gutes besitzt. Weiterhin ist anzunehmen, dass beide Länder technologisch in der Lage sind, beide Güter zu produzieren, aber Differenzen in der Arbeitsproduktivität vorliegen. Zudem finden keine protektionistischen Maßnahmen statt und der Faktor Arbeit ist nur innerhalb der Landesgrenzen mobil (SCHITTKO 1996, S.8 - 14). Der komparative Kostenvorteil, legt sich an den Relativpreisen und Opportunitätskosten eines Produktes fest. Opportunitätskosten sind die Kosten eines anderen Produktes, welche aufgegeben wird, um eine Einheit mehr von dem Gut zu bekommen, bei dem ein komparativer Kostenvorteil gegeben ist (SCHITTKO 1996, S.12). Zur Ermittlung des Relativpreises sind die Outputs der Länder Frankreich und Deutschland ins Verhältnis zu setzen.

**Tabelle 2: Komparativer Kostenvorteil nach David Ricardo**

	Arbeitszeit für einen Apfel in Stunden (Std.)	Arbeitszeit für eine Stahleinheit in Std.
<b>Deutschland</b>	$4 / 5 = 0,8$	$5 / 4 = 1,25$
<b>Frankreich</b>	$6 / 12 = 0,5$	$12 / 6 = 2$

Eigene Berechnung nach SCHITTKO, 1996, S.10

Komparative Kostenvorteile werden anhand der Opportunitätskosten festgelegt. Es wird ersichtlich, wie viele Äpfel durch die Produktion einer Stahleinheit wegfallen und wie viele Stahleinheiten durch die Produktion von Äpfeln wegfallen. Die Ermittlung des komparativen Vorteils hat ergeben, dass die Herstellung eines Apfels in Deutschland vier Stunden verbraucht. Diese vier Stunden Arbeitsaufwand entsprechen 0,8 Einheiten Stahl. Eine Produktion einer Stahleinheit in fünf Std. in Deutschland entspricht 1,25 Äpfeln. Die Betrachtung Frankreichs zeigt, dass in sechs Std. ein Apfel produziert wird, und diese sechs Std. 0,5 Stahleinheiten entsprechen. Umgekehrt wird in Frankreich in 12 Std. eine Stahleinheit hergestellt, welche zwei Äpfeln entspricht. Diese Ermittlung zeigt, dass in Deutschland der Relativpreise in der Stahlproduktion niedriger sind als in Frankreich und in Frankreich die Relativpreise in der Apfelherstellung niedriger sind als in Deutschland. Die Arbeitsproduktivität ist im Bereich des direkten Vergleichs höher, in dem der Relativpreis niedriger ist. Beide Länder spezialisieren sich in einer Handelssituation auf das Produkt mit niedrigerem Relativpreis und erhalten die Opportunitätskosten in Einheiten des anderen Gutes auf, das verzichtet wird (SCHITTKO 1996, S.10-12). Im folgenden Teil wird anhand der Tabellen verdeutlicht, dass der Gesamtoutput bei unter Betrachtung des relativen Kostenvorteils im Zwei-Länder-Modell und daraus resultierenden Spezialisierungen höher ist als beim absoluten Kostenvorteil ohne Spezialisierung.

**Tabelle 3: Output Vergleich nach absolutem und relativem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Std. aufgeteilter Arbeitszeit im Vergleich**

	Absoluter Kostenvorteil		Relativer Kostenvorteil	
	Output Äpfel in Stück	Output Stahleinheiten	Output Äpfel in Stück	Output Stahleinheiten
<b>Deutschland</b>	$50 / 4 = 12,5$	$50 / 5 = 10$	$20 / 4 = 5$	$80 / 5 = 16$
<b>Frankreich</b>	$50 / 6 = 8,3$	$50 / 12 = 4,2$	$100 / 6 = 16,66$	0
<b>Gesamt</b>	<b>20,8</b>	<b>14,2</b>	<b>21</b>	<b>16</b>

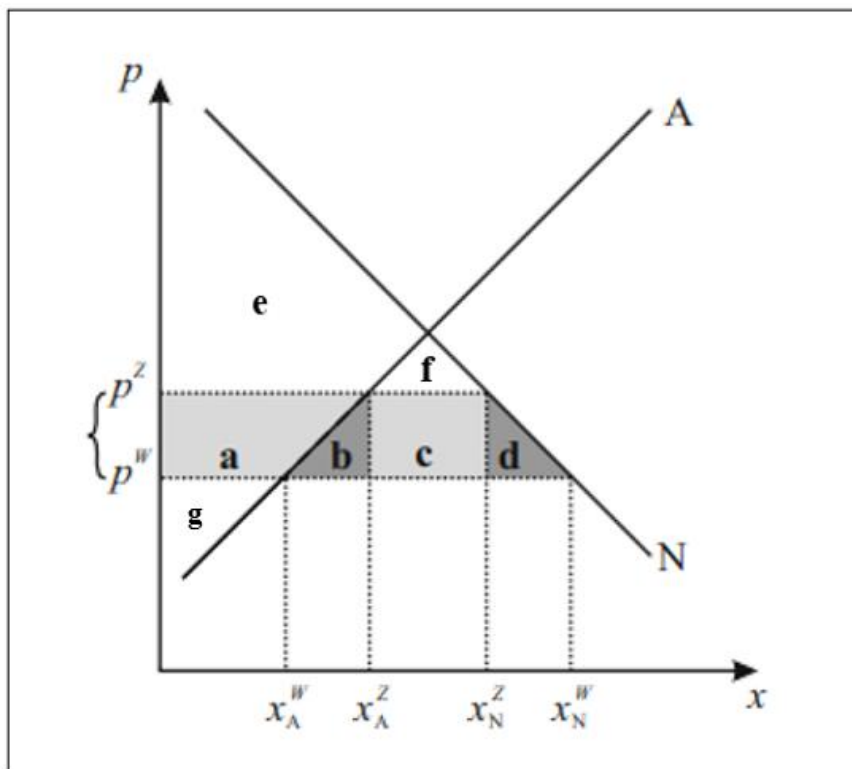
Eigene Berechnungen

Um die Gesamtoutputs zu repräsentieren, wird hier ein Wert von 100 Arbeitsstunden als Annahme verwendet. Die Auswertung in Tab. 3 zeigt, dass die Outputs, innerhalb einer Spezialisierung, des jeweiligen Landes auf das Produkt, mit geringerem Relativpreis effizient ist, und insgesamt mehr Output Einheiten hergestellt werden kann. Den höheren Output in einer Situation, bei der kein Handel stattfindet, hat Deutschland. Das liegt daran, dass Deutschland zwar einen absoluten Kostenvorteil in beiden Gütern besitzt, aber den Gesamtoutput an Stahleinheiten nochmals steigern kann, sobald das Land mit Frankreich handelt. Frankreich hingegen gibt seine Stahlproduktion komplett auf und widmet die kompletten 100 Std. in die Apfelproduktion. Deutschland kann aufgrund des absoluten Vorteils noch 20 Std. in die Apfelproduktion investieren und verbleibenden 80 Std. 1,5 Stahleinheiten mehr produzieren, in einer Handelssituation mit Frankreich (SCHITTKO 1996, S.14 - 18).

### **2.3 Die Wirkung eines Zoll- und einer Handelssituation im Partialmodell**

Die Partialmodellanalyse in welchen Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage untersucht werden können, wird hier als Grundlage für die Analyse einer Zollwirkung herangezogen. Das Partialmodell ist auf den Ökonomen Alfred Marshall zurückzuführen (Böventer 1991, S.248). Unter einem Zoll versteht man eine Steuer, welche auf die Importe verhängt wird. Der Grund für einen Zoll kann sehr unterschiedlich sind. Jedoch werden Zölle am häufigsten angewendet, um die heimischen Unternehmen vor niedrigen Weltmarktpreisen und damit verbundenen Importen zu schützen. Es wird zwischen prohibitiven und nicht prohibitiven Zöllen unterschieden. Prohibitive Zölle werden so hoch angesetzt, dass sich Handelsaktivitäten wegen zu hoher Einkaufspreise für die Konsumenten nicht mehr als vorteilhaft erweisen. Nicht Prohibitive Zölle verhindern den Außenhandel nicht schränken aber die Importe aus dem Ausland ein. (Samuelson und Nordhaus 2016, S. 533)

**Abbildung 1: Zollwirkung im Partialmodell**



Quelle: Morasch; Bartholomae 2017 S. 247

Im Folgenden wird die Einführung eines Zolls auf Importprodukte analysiert. Sofern ein Land einen Zoll auf Importgüter erhebt, steigt der Preis des Produktes in die Höhe. Abb. 1 stellt den heimischen Markt dar, einmal für das heimische Angebot, hier die Gerade A und die heimische Nachfrage, die Gerade N. Die Waagerechte Gerade  $p^Z$  in Abb. 1 zeigt den Weltmarktpreis inklusive (inkl.) Zoll. Weiterhin ist die Annahme gültig, dass der Weltmarktpreis  $P^Z$ , auch für inländische Produktionsunternehmen gleich ist. In Anbetracht von höheren Preisen für das Produkt werden auf dem inländischen Markt nun weniger Einheiten von Konsumenten nachgefragt als in einer Freihandelsituation. Der nachgefragte Wert stellt den Schnittpunkt der Nachfragegerade N und dem Punkt  $X_N^Z$  in der Abb. 1 dar. Auf dem heimischen Markt bieten die Produzenten eine höhere Menge an Einheiten des Produktes an, den höheren Preis infolge des Zollsatzes zustande kommt. (Samuelson und Nordhaus 2016, S.533 - 537) In der Abb. 1 ist dies der Punkt an dem  $X_A^Z$  und die Angebotsgerade A ihren Schnittpunkt haben. Die Importmenge wird auf den Bereich zwischen  $X_A^Z$  und  $X_N^Z$  wegen des Weltmarktpreises inkl. Zoll beschränkt. Im Falle eines Zolls sind die Konsumentenrenten auf die Felder e und f begrenzt, auch den negativen Effekt eines höheren Preises mit Zoll pro Mengeneinheit hat der Konsument zu tragen, was bedeutet, dass weniger vom Produkt gekauft wird. Im Gegenzug ist die Zollsituation für den heimischen Produzenten vorteilhafter als die Handelssituation. Die

Flächen a und g kommen nun den Produzenten inländischer Hersteller zugute und die Fläche c nimmt der Staat in Form von Zollerträgen ein. Im Fall des Freihandels wird die waagerechte Gerade  $p^w$  als Weltmarktpreis aus der Abb.1 zur weiteren Analyse herangezogen. Importe sind ohne zusätzliche Kosten durch Zölle möglich. Voraussetzende Annahme ist, dass der Weltmarktpreis unter dem Autarkiepreis auf dem heimischen Markt liegt. Unter diesen Umständen bieten die heimischen Unternehmen im Land die Menge des Punktes  $X_A^w$ , der die Angebotskurve schneidet, an. Im direkten Vergleich zur Zollsituation, die den Preis für das Produkt ansteigen ließ, konsumieren die Menschen auf dem heimischen Markt inzwischen mehr zu dem günstigeren Weltmarktpreis ohne Zoll (Samuelson und Nordhaus 2016, S.533 - 537). Der Punkt  $X_N^w$ , welcher die Nachfragegerade N schneidet, zeigt, spiegelt die Konsumeinheiten wider. Da keine Zölle auf Import erhoben werden, vergrößert sich die Importmenge und beträgt die Fläche zwischen  $X_A^w$  und  $X_N^w$ . Für die heimischen Konsumenten ist jetzt eine Konsumentenrente der Flächen a, b, c, d, e und f zu verbuchen.

## **2.4 Empirischer Theorieteil 1: United States Vietnam Bilateral Trade Agreement und die Entwicklung der Bekleidungs- und Textilindustrie**

Das wichtigste bilaterale Handelsabkommen, welches eine Entwicklung von Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie belegt, ist das USVBTA. Das Abkommen wurde im Jahr 2001 von den USA und Vietnam unterschrieben (Parker und Riedel 2003, S.85). Für beide Parteien spiegelt das Abkommen umfassende Verpflichtungen wider, unter anderem (u. a.) gelten Regeln für das Handeln mit Waren, die Rechte am gestiegenen Eigentum und einheitlichen Transparenzbestimmungen in Bezug auf die gegenseitigen Handelsbeziehungen. Viele der im Abkommen ausgehandelten Verbindlichkeiten entsprechen den internationalen Standards, der WTO. Eine der wichtigsten Funktionen des bilateralen Handelsabkommens (BTA), von der Vietnam profitiert, ist der Most Favoured Nation (MFN)-Handelsstatus. Das bedeutet, dass mit Inkrafttreten des Abkommens der US-Zollsatz für vietnamesische Exportgüter von ungefähr 40 % auf 3–4 % sinkt. Vietnams Status als Entwicklungsland wird innerhalb des USVBTA berücksichtigt, so wird dem Land für die Zollanpassungen ein längerer Zeitraum von circa (ca.) 10 Jahren gewährt. Die meisten Anpassungen sollen jedoch innerhalb von drei bis vier Jahren geschehen. Im genauen sind es ungefähr 250 von ungefähr 6.000 Zolltarifpositionen, welche in Vietnam um 25–50 % gesenkt werden müssen. Bei den Zollsenkungen handelt es sich vorzüglich um landwirtschaftliche Produkte und Güter (Parker und Riedel 2003, S.108 - 110). Die am häufigsten angewendeten Zollarten werden im Folgenden aufgeführt: Der WTO-

Zollsatz, den WTO Mitglieder untereinander anwenden, auch MFN-Zollsatz genannt, der generelle Zollsatz, sofern ein Land kein WTO Mitglied ist und ein Zollsatz aufgrund eines Freihandelsabkommen, der innerhalb des Abkommens ausgehandelt wird. Zusätzlich kommt noch der Zollsatz aufgrund von allgemeinen Präferenzen hinzu. Letzteres wird angewandt, wenn WTO Mitgliedsstaaten mit Entwicklungsländern ein Abkommen abschließen, damit Zollvergünstigungen für Waren mit Ursprung in Entwicklungsländern eingeräumt werden. Dies trifft auch für Vietnam im Falle des USVBTA zu (Möbius 2020).

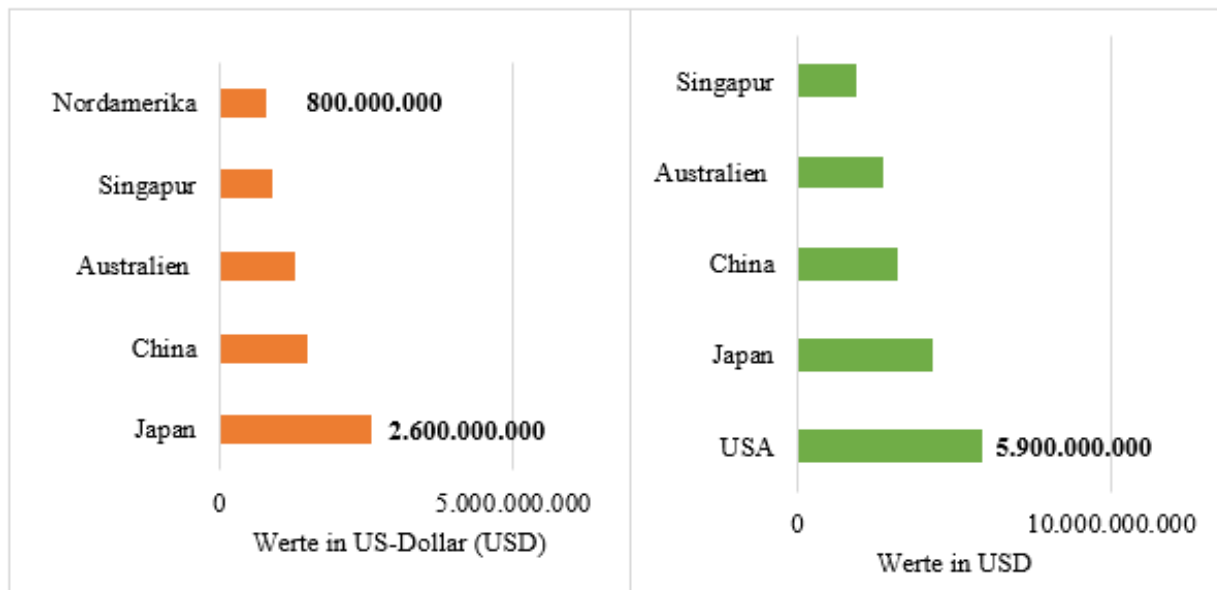
**Tabelle 4: Die verschiedenen Zollsätze sowie vietnamesische Exporte in die USA vor Inkrafttreten des USVBTA**

<b>Güter</b>	<b>MFN-Zölle in %</b>	<b>Normaler Zoll in %</b>	<b>Exporte in die USA in %</b>
<b>Kaffee</b>	2,8	18,2	35,4
<b>Öl</b>	0,2	0,6	25,4
<b>Lebensmittel</b>	5,5	19,2	11,7
<b>Textilien</b>	10,3	55,1	0,1
<b>Kleidung</b>	13,4	68,9	7,6
<b>Lederprodukte</b>	5,6	33,8	3,5
<b>Holzprodukte</b>	2,1	29,4	0,3
<b>Chemische Produkte</b>	4,3	30,3	9,4
<b>Fertigungsprodukte</b>	3,8	46,7	0,5
<b>Gesamt</b>	4,9	35	4,8

Quelle: US-Aid 2003, S.117

In Tab. 4 ist der Meistbegünstigungszollsatz und der normale Zollsatz für vietnamesische Exportprodukte in die USA abgebildet. Vor Inkrafttreten des USVBTA, wurden insbesondere für Bekleidung, Textilien, welche für Vietnams Exporte von Wichtigkeit sind, hohe Zollsätze berechnet, diese sind ein Vielfaches höher als der Meistbegünstigungszollsatz. Schlussfolgernd sind auch die Exportanteile dieser Produktgruppen am Gesamtexport gering. Mit Verbindlichkeit des USVBTA im Jahre 2001 sinken diese Zölle, wie im Abkommen vereinbart auf 3 – 4 % (Parker und Riedel 2003, S.117). Im Zuge dessen werden die Exportanteile speziell für Textil- und Bekleidungsexporte steigen und für Vietnams Gesamtexporte an Bedeutung gewinnen.

**Abbildung 2: Vietnams wichtigste Exportmärkte im Jahr 2000 links und 2005 rechts im Vergleich in Mrd. USD**



Eigne Darstellung nach: The Observatory of Economic Complexity (OEC) 2021, o. S.

Welche Relevanz der Markt der USA, primär für vietnamesische Bekleidungs- und Textilexporte hat, wird im Folgenden anhand der wichtigsten Exportmärkte von Vietnam verdeutlicht. In Abb. 2 sind Vietnams wichtigste Exportmärkte im Jahr 2000 vor Inkrafttreten USVBTA und nach im Jahr 2005 nach Inkrafttreten des Abkommens aufgeführt. Im Jahr 2000 ist zu erkennen, dass vietnamesische Exporte in die USA innerhalb der Gesamtexporte auf den nordamerikanischen Markt geführt werden. Der nordamerikanische Markt setzt sich aus allen nordamerikanischen Staaten zusammen. Die USA erhielten im Jahr 2000 4,82 % vietnamesischen Gesamtexporte, mit einem Wert von ungefähr 732 Millionen (Mio.) USD von 800 Mio. USD insgesamt auf dem nordamerikanischen Markt (The Observatory of Economic Complexity 2021, o.S.). Insgesamt wurden Waren im Wert von ca. 14 Mrd. USD exportiert: Vier Jahre nach zustande kommen des BTA sind die USA zum wichtigsten Exportmarkt für Vietnam aufgestiegen. Die Exporte allein für den US-amerikanischen Markt betragen im Jahr 2005 5,9 Mrd. USD. Vietnams Exporte in die USA sind innerhalb von fünf Jahren ungefähr um das Achtfache gestiegen und machten die USA zum wichtigsten Exportmarkt. Insgesamt verzeichnet Vietnam im Jahr 2005 Gesamtexporte im Wert von 32 Mrd. USD, von denen den USA ein Wert von 5,9 Mrd. USD zugutekommt. Der Gesamtanteil der vietnamesischen Exporte in die USA liegt nun bei 18 % (The Observatory of Economic Complexity 2021, o.S.). Eine Korrelation von steigenden Exporten und sinkenden Zöllen auf vietnamesische Exportprodukte in die USA zeichnet sich ab. Die Auswirkungen des bilateralen Abkommens der beiden Länder

zeigen innerhalb kürzester Zeit bemerkenswerte Effekte auf die Handelsbilanzen von Vietnam und die USA.

**Tabelle 5: Handelsbilanz der USA und Vietnam im Zeitraum von 2000 bis 2010**

	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>
<b>Vietnamesische Bekleidungsexporte in die USA in Mrd. USD</b>	0,73	2,50	5,00	7,90	11,90	14,25
<b>Vietnamesische Bekleidungsimporte aus den USA in Mrd. USD</b>	0,36	0,46	1,10	0,99	2,65	3,78
<b>Vietnamesische Exporte gesamt in Mrd. USD</b>	16,80	19,19	27,13	44,94	69,72	83,74
<b>Anteil vietnamesische Bekleidungsexporte in die USA am Gesamtexport</b>	4 %	13 %	18 %	18 %	17 %	17 %

Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o.S.

Tab. 5 Stellt die Handelsbilanz von Vietnam mit den USA dar. Gemäß der Zollzugeständnisse für vietnamesische Exportprodukte in die USA war eine asymmetrische Handelsstruktur erwartbar. Nach den Zolllsenkungen sind die vietnamesischen Exportprodukte um ein Vielfaches angestiegen, während die vietnamesischen Importprodukte aus den USA nur einen marginalen Anstieg verzeichnen, Grund hierfür ist, dass Vietnam seine Zolllsenkungen erst über einen Zeitraum bis zu zehn Jahren zugesteht. Eine weitere Ursache für die Asymmetrie bei der Handelsbilanz der Länder ist der Bevölkerungsunterschied. (Parker und Riedel, 2003, S.118). Im Jahr 2001 bei Inkrafttreten des Abkommens hat Vietnam 80 Mio. Einwohner und die USA 285 Mio. Einwohner (International Monetary Fund 2022, o.S.).



**Tabelle 6: Vietnams Veränderung der Exportgüterstruktur in die USA im Vergleich der Jahre 2000, 2005 und 2010**

<b>2000</b>	<b>Exporte in 1000 Mio. USA</b>	<b>2005</b>	<b>Exporte in 1000 Mio. USD</b>	<b>2010</b>	<b>Exporte in 1000 Mio. USD</b>
<b>Gesamt</b>	0,732	<b>Gesamt</b>	5,92	<b>Gesamt</b>	14,25
<b>Fische und Krebstiere</b>	0,300	<b>Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör</b>	1,5	<b>Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör</b>	3,4
<b>Erdöle und Rohöl</b>	0,091	<b>Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör (Gewirken und Gestickt)</b>	1,1	<b>Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör (Gewirken und Gestickt)</b>	2,6
<b>Schuhe und Gamaschen</b>	0,087	<b>Schuhe und Gamaschen</b>	0,6	<b>Möbel, Matratzen, Kissen</b>	1,4
<b>Kaffee, Tee, Gewürze</b>	0,080	<b>Fische und Krebstiere</b>	0,5	<b>Schuhe und Gamaschen</b>	1,4
<b>Früchte und Nüsse</b>	0,044	<b>Möbel, Matratzen, Kissen</b>	0,5	<b>Möbel und Teile davon</b>	1,2

Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o.S.

Durch die Effekte auf das allgemeine Exportvolumen von Vietnam in die USA sind gleichzeitig auch Auswirkungen in der Struktur der Exportgüter zu verbuchen. Tab. 6 zeigt Vietnams Exportgüterstruktur der Jahre 2000, 2005 und 2010. Wird hier zum Vergleich, Tab. 4, welche die Zollsätze auf vietnamesische Exportprodukte darstellt herangezogen, so ist festzustellen, ist der Zollsatz für ein Produkt hoch, desto geringer ist Vietnams Export in dieser Produktgruppe in die USA. Im Jahr 2000, ein Jahr vor Inkrafttreten des BTA zwischen den Ländern macht die Produktgruppe Fische und Krebse, welche unter die Produktgruppe Primärerzeugnis fällt, mit 300 Mio. den größten Posten der Exporte aus (UN Comtrade Database 2021e, o.S.). Nachdem im Jahr 2005 das BTA seit vier Jahren verbindlich ist, sind bei der Produktgruppe Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör inklusive gestrickten Produkten die Zölle von 68,9 % auf 3–4 % gesunken (Parker und Riedel 2003, S. 85). Seitdem dominieren Bekleidungsartikel als wichtigstes Produkt die vietnamesischen Exporte mit einem Wert von 2,5 Mrd. USD. Vergleicht man die Jahre 2000 und 2005 innerhalb der Produktgruppe Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör direkt, so wurde im Jahr 2000 für 49 Mio. USD exportiert. Eine Steigerung auf 2,5 Mrd. USD innerhalb von 5 Jahren ist zu verzeichnen. Im Jahr 2010 ist der Wert für diese Produktgruppe erneut auf 6 Mrd. USD gestiegen und macht 42 % der wichtigsten fünf Exportgüter aus (UN Comtrade Database 2021e, o.S.).

**Tabelle 7: Vergleich von Vietnams Exportquote gesamt und der Exportquote der Produktgruppen Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör innerhalb der Jahre 2000-2010**

<b>Jahre</b>	<b>Exportquote Bekleidungsstücke und Bekleidungszubehör aus gesamter Wertschöpfung im Textilbereich</b>	<b>Exportquote gesamt</b>
2000	0,9 %	2 %
2002	13,9 %	7 %
2004	26,0 %	11 %
2006	24,1 %	12 %
2008	27,1 %	12 %
2010	40,0 %	12 %

Eigene Berechnung nach: The Worldbank Database 2021, o.S. und UN Comtrade Database 2021, o.S.

Die Wichtigkeit von Vietnams Bekleidungsexporten in die USA schlägt sich auch in Vietnams Exportquote nieder, wie in Tab: 7 zu sehen ist. Ab dem Jahr 2002, ein Jahr nach Verbindlichkeit des USVBTA, sind 13,9 % von Vietnams gesamter Wertschöpfung im Bekleidungs- und Textilbereich in die USA exportiert wurden. Die Tendenz ist weiter steigend und liegt im Jahr 2010 bei einem Wert von 40 %. Zur gleichen Zeit steigt auch die gesamte Exportquote von Vietnam in die USA, welche durch einen signifikanten Anstieg der Textil- und Bekleidungsartikel begründet ist. Diese stabilisiert sich in den Jahren 2006–2010 bei einem Wert von 12 % (The World Bank Database 2021b, o.S.).

**Tabelle 8: Potenzial des USA Marktes für Vietnam in Vergleich mit dem deutschen Markt**

<b>Jahre</b>	<b>Einwohner USA in Mio.</b>	<b>Einwohner Deutschland in Mio.</b>	<b>Konsumausgaben in % des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) für die USA</b>	<b>Konsumausgaben in % des realen BIP für Deutschland</b>
2000	282	82	80,0 %	75,3 %
2002	288	82	82,2 %	75,0 %
2004	293	83	82,6 %	75,0 %
2006	299	82	82,2 %	74,0 %
2008	305	82	84,3 %	72,5 %
2010	310	81	85,2 %	74,7 %

Eigene Darstellung nach: International Monetary Fund 2021 und The World Bank Database 2021, o.S.

Bei Betrachtung der Daten in Tab. 8 wird erkenntlich, dass, das USVBTA der Länder großes Potenzial birgt. Die Größe des Exportmarktes der USA liegt im Jahr 2010 bei 310 Mio. Menschen. Insgesamt liegen die Konsumausgaben, in den USA bei ca. 85 % des BIP (International Monetary Fund 2022, o.S.; Carbone 2017, o.S.). Die Kaufkraft der Bürger in den USA, welche mit geringem Zoll auf dem vietnamesischen Markt einkaufen können, stellt eine

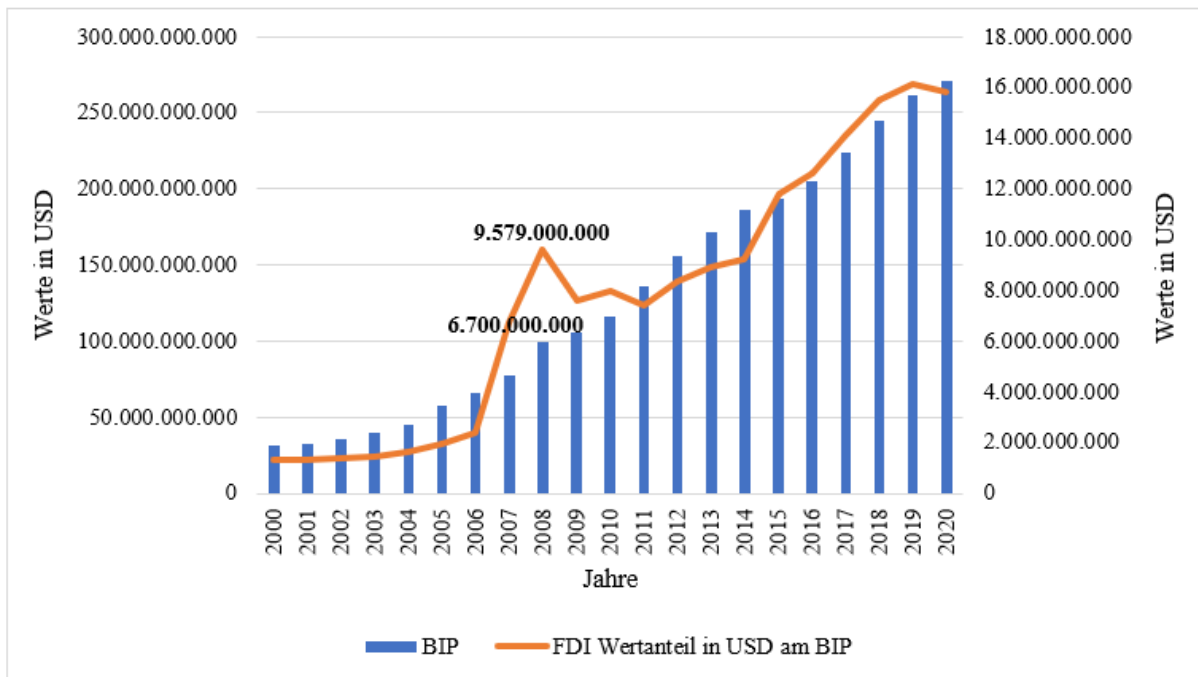
Korrelation zu Vietnams hohen Bekleidungsexporten dar. Als Vergleichswert wird an dieser Stelle Deutschland als wichtigstes europäisches Land für Vietnams Bekleidungsexporte herangezogen. Jedoch liegen die USA aufgrund ihrer Größe mit ungefähr dreifach so vielen Menschen und höheren Konsumausgaben in der Relation zum gesamten BIP im Vorteil. Durch Zustandekommen des USVBTA ist der Beginn eines exportorientierten Industrialisierungsprozesses in der Textil- und Bekleidungsindustrie gegeben. Dieser ist typisch für ein Land wie Vietnam im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess. (Chaponnière September 2008, S.9). Die steigenden Exporte von Bekleidungsartikeln, welche durch Zollsenkungen innerhalb des USVBTA, seit Inkrafttreten des Abkommens zu verzeichnen sind, veranlassen eine Verschiebung Vietnams Exportgüterstruktur von Primärerzeugnissen zu industriellen Erzeugnissen. Bei historischer Betrachtung des Bekleidungs- und Textilsektors, ist es der wichtigste Sektor zu Beginn einer industriellen Entwicklung eines Landes. Ein simpler Grund dafür ist, dass Kleidung zu jeder Zeit auf den Weltmärkten benötigt und konsumiert wird. Weiterhin wird in dem Sektor keine komplizierte Technologie benötigt, und es ist möglich, ungelernte Arbeitskräfte zu niedrigen Lohnkosten einzusetzen. (Chaponnière September 2008, S.9). Diese Faktoren deckten sich mit Vietnam bei Inkrafttreten des USVBTA im Jahr 2001. Das Land hatte im Jahr 2001 ca. 80 Mio. Einwohner (International Monetary Fund 2022) und bis heute niedrige Lohnkosten im Wert von 2,99 USD (Carbone 2017, o.S.) pro Stunde (Std.), die eine schnelle Entwicklung in der Bekleidungs- und Textilindustrie möglich machten. Diese Transformation impliziert einen wachsenden Textil- und Bekleidungssektor, der auch zu einem schnellen Strukturwandel führen kann. Auswirkungen auf eine Diversifizierung der Bekleidungsexporte, eine zügige Entwicklung der technologischen Standards, Ertragsanteile aus der Wertschöpfungskette innerhalb des Sektors, sowie positive Effekte für die Arbeitskräfte sind denkbar.

## **2.5. Empirischer Theorieteil 2: Vietnams WTO Beitritt und die Transformation der Elektroindustrie**

Vietnam ist seit dem 11. Januar 2007 als 150. Mitglied der WTO beigetreten (World Trade Organization o. J., o.S.). Die WTO wurde im Jahr 1995 in Genf aus dem Abkommen des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) gegründet: Die Aufgabe und das Ziel der WTO ist es, Transparenz über Handelspolitiken aller WTO-Mitglieder zu schaffen, den Welthandel zu liberalisieren, den Abbau von Handelshemmnissen und Zöllen zu fördern und Handelsregeln zu beaufsichtigen. Insbesondere werden innerhalb der WTO auch die Interessen von Nichtindustrieländern, wie es bei Vietnam im Jahr 2007 der Fall ist, einbezogen (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz o. J., o.S.). Die drei Hauptsäulen der WTO

sind das GATT, aus dem die WTO selbst gegründet wurde, das General Agreement on Trade in Services (GATS) und das Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs), welches Rechte am geistigen Eigentum der WTO-Mitglieder regelt (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz o. J., o.S.). Das GATT, welches die zentrale Säule der WTO ist, regelt den Abbau von Handelshemmnissen, wie von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen. Es bezieht sich auf das Prinzip der Meistbegünstigung und Inländerbehandlung innerhalb des GATT, dies bedeutet, dass alle Vorteile, welche ein Land einem WTO-Mitglied zugesteht, auch allen anderen WTO-Mitgliedern gestatten muss. Weiterhin ist unter dem Prinzip der Meistbegünstigung die Inländergleichbehandlung zu beachten, eine Gleichbehandlung von inländischen und ausländischen Waren verpflichtend für alle WTO-Mitglieder (Hoffmann 2021, o.S.). Die WTO beinhaltet neben ihren drei Hauptsäulen auch ein Abkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen, auch Trade Related Investment Measures (TRIMs) genannt. Die ist für Investitionen, welchen den Warenhandel einbeziehen, gültig. Im genauen bedeutet, dass es darf keine Investitionsmaßnahme abgewickelt werden, welche gegen die Inländerbehandlung innerhalb des GATTs oder die mengenmäßige Beschränkung innerhalb des GATTs verstößt (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz o. J., o.S.). Wie bereits angemerkt, ist eine Zollsenkung, um die Regeln für den WTO-Beitritt zu erfüllen essenziell. Schon durch den Beitritt zur ASEAN am 28. Juli 1995, war Vietnam dazu verpflichtet, seine Zölle innerhalb des AFTA stufenweise abzubauen. Die Verpflichtung zum Zollabbau wurde durch die Common Effective Preferential Tariff (CEPT) -Regelung für alle ASEAN Mitgliedsländer vorgegeben, damit alle ASEAN Mitgliedstaaten identische Zölle aufweisen. Mit dieser Vorgehensweise sollten zu Nächste die Handelsaktivitäten- und Investitionstätigkeiten innerhalb der ASEAN Staaten fördern (Association of Southeast Asian Nations o. J., o.S.). Durch den Abbau der Zölle von Vietnam, der zunächst innerhalb der ASEAN-Zone geschieht, stellte Vietnam damals schon unter Beweis seinen Handel international zu liberalisieren und sich für einen zukünftigen WTO-Beitritt vorzubereiten. Aufgrund von Handelsliberalisierungen, Zollsenkungen und letztlich dem Beitritt zu WTO des Landes, ist auch das Vertrauen von internationalen Investoren in das Land gestiegen.

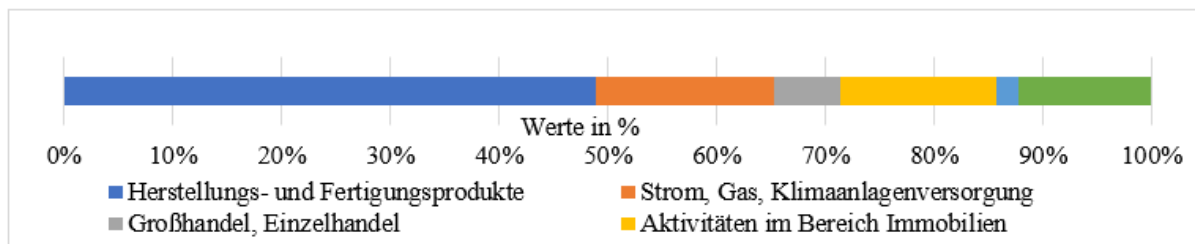
**Abbildung 3: Ausländischen Direktinvestitionen (FDI) und BIP vom Jahr 2005 bis 2020 in Vietnam in Mrd. USD**



Eigene Darstellung nach: The World Bank Database 2021, o. S.

Abb. 3 zeigt Vietnams BIP sowie den FDI Wertanteil in USD am BIP. Unter Beachtung, dass Vietnam im Januar 2007 der WTO beigetreten ist, ist ein signifikanter Anstieg der FDI am BIP im Wert von 6,7 Mrd. USD zu verzeichnen, ein Jahr später im Jahr 2008 erhöhte sich der mengenmäßige Anteil nochmals auf 9,58 Mrd. USD. In Anteilen ausgedrückt, in Vietnam sind im Jahr 2007 sind 8,6 % und im Jahr 2008 9,58 % des BIP in auf Investitionen aus dem Ausland zurückzuführen. Auch in den folgenden Jahren halten sich die FDI Wertanteile am BIP auf einem moderaten Niveau. Ab dem Jahr 2015 erhöht sich dieser Wert nochmals deutlich auf ungefähr 11 Mrd. USD, mit einer steigenden Tendenz bis zum Jahr 2020 auf 16,12 Mrd. USD des BIP (The World Bank Database 2021a, o.S.). Im gleichen Zeitraum ist festzustellen, dass auch das BIP stetig pro Jahr zunimmt, und im Land über die Jahre mehr Güter und Dienstleistungen produziert werden. Damit eine Lokalisation der FDI valide bestimmt werden kann, ist eine FDI Betrachtung nach Sektoren innerhalb von Vietnam erforderlich.

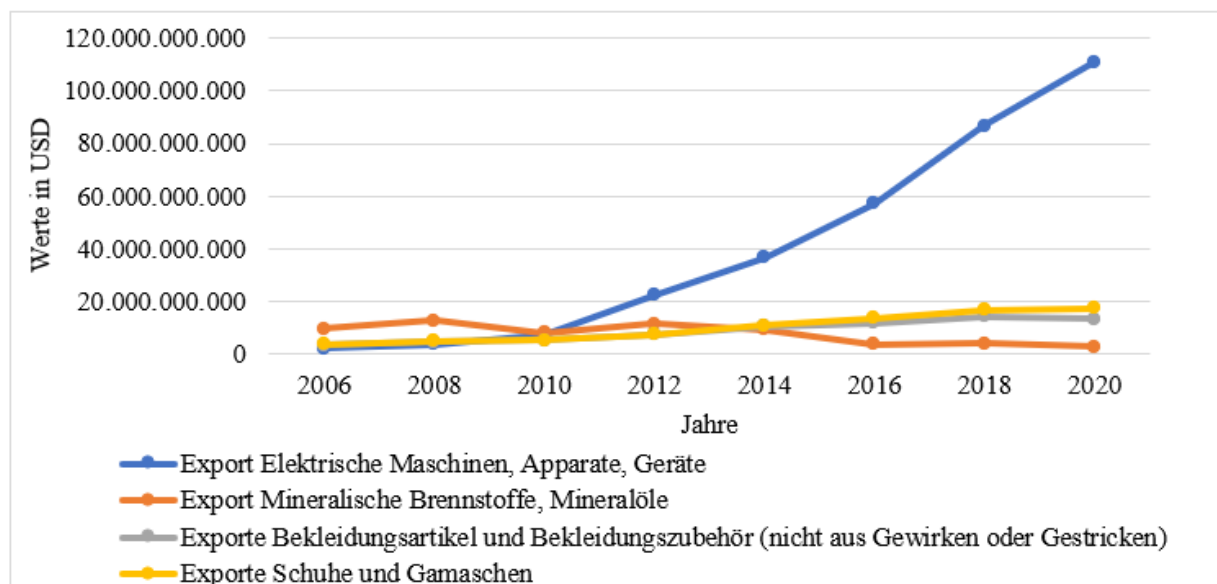
**Abbildung 4: FDI nach Sektoren im Jahr 2020**



Eigene Darstellung nach: VinaCapital S.11, o.S.

Aus Abb. 4 geht eindeutig hervor, dass der größte Anteil von Vietnams FDI der Herstellungs- und Fertigungssektor fließt. Ursache für diese Entwicklung ist, dass sich große Elektronikkonzerne, wie Samsung Electronics, Toshiba und Panasonic, die bereits im Land ihre Produktionen eröffnet haben. Die Hauptgründe, die für Vietnam als Produktionsstandort sprechen sind, der Beitritt zur WTO sowie die Mitgliedschaft in Freihandelsabkommen wie dem AFTA, niedrige Produktionslöhne im direkten ASEAN-Vergleich und eine Diversifizierung der Produktion aus China, aufgrund von steigenden Lohnkosten im Nachbarland. Große Konzerne aus dem Elektronikbereich eröffneten ihre Produktionsstandorte im Land und nutzten das Land als einen lukrativen Montagestandort für Elektronikartikel (Pattberg 2021a, o.S.).

**Abbildung 5: Die weltweite Exportgüterstruktur von Vietnam vom Jahr 2006 bis zum Jahr 2020**

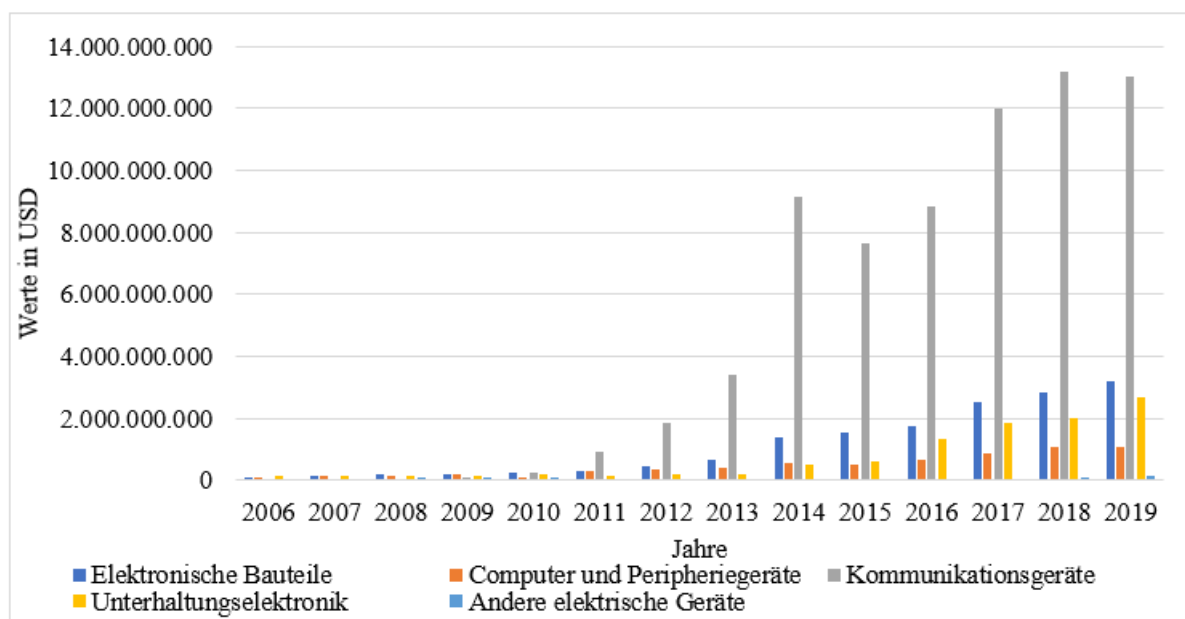


Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o. S.

Aufgrund der steigender FDI im Herstellungs- und Fertigungssektor von Vietnam ist eine allgemeine Veränderung der Exportgüterstruktur ersichtlich. Vor WTO Beitritt im Jahr 2006 waren mineralische Brennstoffe und Mineralöle mit 9,7 Mrd. USD das wichtigste Exportgut.

Erst seitdem große Elektronikkonzerne im Land sind, wie beispielsweise Samsung, seit dem Jahr 2009 steigen die Exporte im Sektor elektronische Maschinen und Geräte. Die Exporte sind in dem Sektor seit dem Jahr 2006, ein Jahr vor WTO Beitritt bis zum Jahr 2020 von ca. 2 Mrd. USD auf 111 Mrd. USD gestiegen. Mit Änderung der gesamten Exportgüterstruktur gingen die Exporte von mineralischen Brennstoffen und Ölen auf ungefähr 2,67 Mrd. USD zurück (UN Comtrade Database 2021d, o.S.). Diese Entwicklung kann mit einem Strukturwandel in der Arbeitswelt von Vietnam einhergehen, das bedeutet, sobald Elektronikunternehmen im Land eine Produktion eröffnen, die Arbeitskräfte von der Industrie für mineralische Brennstoffe und Mineralöle zu den Elektroindustrien mobilisiert werden. Die Bekleidungsindustrie sowie die Lederindustrie, welche in Vietnam ebenso von großer Bedeutung ist, haben im Zeitraum vom Jahr 2006 bis 2020 im direkten Vergleich nur einen marginalen Anstieg zu verzeichnen.

**Abbildung 6: Wertschöpfung von Vietnams Elektroniksektoren vom Jahr 2006–2020 in Mrd. USD**



Eigene Darstellung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2019, o.S.

Eine Betrachtung innerhalb des Sektors für elektronische Maschinen und Geräte, wie aus Abb. 6 hervorgeht, zeigt, dass die Produktion von Kommunikationsgeräten mit einem Wert von 13 Mrd. USD am erfolgreichsten ist (United Nations Industrial Development Organization 2019b, o.S.). Die Wertschöpfung in dem Sektor wuchs von 2007 dem Jahr, in dem Samsung in Vietnam investierte von 83,6 Mio. USD auf 13 Mrd. USD im Jahr 2019. Die FDI, welche von Samsung innerhalb von 10 Jahren in Vietnam investierte, flossen in die Errichtung von Produktionsstätten und Fabriken für Telekommunikationsgeräte. (United Nations Industrial Development Organization 2019a, o.S.) Insbesondere die günstigen Lohnkosten von 2,99 USD.

(Carbone 2017) pro Stunde und eine große Anzahl an jungen Arbeitnehmern unter 35 Jahren sind für große Elektronikkonzerne ein Alleinstellungsmerkmal in diesen Sektor Vietnams zu investieren (United Nations Industrial Development Organization 2019a, o.S.). Schlussfolgernd ist aus den aufgeführten Daten festzustellen, je mehr Elektronikunternehmen in das Land investieren, desto mehr steigen Wertschöpfung und Exporte für elektronische Geräte und Maschinen. Durch das TRIMs Abkommen, das in Vietnam seit WTO Beitritt gültig ist, könnten auch Vietnam entscheidende Vorteile zugutekommen. Eine bedeutende Vorgabe für ausländische Investoren, wie Samsung, ist die Miteinbeziehung vietnamesischer Unternehmen in die Wertschöpfungskette. Das Unternehmen ist verpflichtet, transparente Investitionsbedingungen zu schaffen. Ausländische Unternehmen, welche eine Produktionsstätte in Vietnam eröffnen, sind aufgefordert inländische Vorleistungen gegenüber ausländischen Importen bevorzugen, um die wirtschaftliche Entwicklung, hier im Fall Vietnam anzukurbeln. Dies fördert die Verwendung inländischer Devisen und schafft zusätzliche Arbeitsplätze im Land. Investoren aus dem Ausland werden aktiv dazu aufgefordert nach lokalen Zulieferern zu suchen und Ihnen zu helfen ihre Technologie und Qualitätsanforderungen zu erfüllen. Erfüllen inländische Bauteillieferanten nicht die Voraussetzungen für Vorleistungen, so werden Investoren, beispielsweise in Vietnam dazu angehalten, die inländische Industrie durch Technologietransfer zu fördern und in die Wertschöpfungskette zu integrieren (Wiemann 2006, S.81 - 84).

#### **Abbildung 7: Broad Economic Categories (BEC) und Analyse der globalen Wertschöpfungsketten**



Quelle: United Nations, S.13

Damit die Wertschöpfung und der Handel eines Landes klassifiziert werden können, stellen die Vereinten Nationen eine Klassifizierung der gehandelten Wirtschaftsgüter, wie aus Abb. 7 hervorgeht zur Verfügung. Die Güter werden in eine der vier Kategorien eingeteilt, welche von primären Vorleistungsgütern über allgemeine und spezifische Vorleistungsgüter bis zum Endverbrauch der Waren und Dienstleistungen reichen. Dabei soll eine Unterscheidung zwischen Handel mit Zwischenprodukten und Handel mit Endprodukten differenziert werden. Umso mehr Produkte in der Kategorie „Endverbrauch von Waren und Dienstleistung produziert werden kann, desto mehr profitiert ein Land an der Wertschöpfungskette (United Nations 2016,



S.13). Vietnams Produktgruppe mineralische Brennstoffe und Öle, von der im Jahr 2006 die höchsten Exporte ins Ausland flossen, ist im Bereich der Zwischenprodukte einzuordnen. Bei der Produktgruppe elektrische Maschinen und Geräte kann eine Einordnung in den Bereich Endprodukte gegeben sein. Letztlich ist festzustellen, welche Anteile Vietnam bei der Wertschöpfung dieser Produkte zugutekommen. Die vorliegende Datenlage impliziert Folgendes: Durch das Ansiedeln von ausländischen Investoren in Vietnams Elektroindustrie und dem TRIMs Abkommen, das zur Förderung von inländischer Industrie im Land verpflichtet, könnte die Herstellung und daher der Verkauf von technologisch anspruchsvolleren Produkten im Land gefördert werden. Das beinhaltet ebenso, dass eine Spezialisierung von Vietnam, zu einem Produktionsstandort von Lowtech-Produkten zu einem Produktionsstandort für Hightech-Produkte. Eine damit einhergehende Steigerung der Arbeitsproduktivität kann in direkter Verbindung stehen. Weiterhin wird ein Strukturwandel innerhalb der Arbeitswelt vermutet, welcher u. a. neben Lohnsteigerungen für Personal und einer Migration der Arbeitskräfte von Lowtech- zu Hightech-Sektoren ermöglicht.

### **3. Methodik**

Im Folgenden wird auf das methodische Vorgehen der Analyse von Vietnams zwei wichtigsten Industrien eingegangen, damit die Hypothesen aus dem empirischen Theorieteil analysiert werden können. Beginnend mit der Analyse der Bekleidungs- und Textilindustrie. Um die Wirkung einer Zoll- und Handelssituation zu eruieren, findet eine Analyse im Partialmodell statt. Gemäß den Zollsenkungen, welche für Vietnam seit Bestehen des Handelsabkommens gelten, werden die Wohlfahrtsgewinne in der Freihandelsituation den Wohlfahrtsverlusten in der Zollsituation gegenübergestellt. Die Wohlfahrtsgewinne werden im weiteren Verlauf anhand der steigenden Bekleidungsexporte konkretisiert. Dafür findet eine Untersuchung der Exportgüterstruktur hinsichtlich einer Diversifikation von Bekleidungsexporten statt. Eine Betrachtung verschiedener Jahre wird zur Untersuchung herangezogen. Im weiteren Verlauf wird der Strukturwandel innerhalb der Produktionszweige für Bekleidung betrachtet. Es gibt unterschiedliche Produktionszweige in der Textil- und Bekleidungsindustrie, welche zunächst erklärt werden. Eine Einordnung in der Wertschöpfungskette von Vietnams Bekleidungsindustrie findet Anwendung, welche zeitgleiche Transformationen innerhalb der Produktionszweige analysiert, die durch das USVBTA angestoßen wurden. Zudem werden die technologischen Standards in Vietnams Bekleidungsunternehmen miteinbezogen, die in verschiedenen Industriellen Klassifikationen definiert werden. Eine ausführliche Einteilung, von technologischen Gegebenheiten wird unter Einbezug des USVBTA untersucht. Um die

Analyse abzurunden, werden die Transformationen innerhalb der Bekleidungsindustrie für die Beschäftigten in Vietnam eingeschätzt. Diesbezüglich wird das Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie, seit Inkrafttreten des USVBTA betrachtet und mit anderen Industrien innerhalb der Herstellung verglichen. Weiterhin wird eine monatliche Lohnsteigerung seit Bestehen des Abkommens mit dem monatlichen Durchschnittslohn in Vietnam verglichen.

Das methodische Vorgehen in der Analyse Elektroindustrie wird am Fallbeispiel des größten vietnamesischen Investors Samsung analysiert. Zunächst wird mithilfe des absoluten Kostenvorteils nach Adam Smith und des komparativen Kostenvorteils nach David Ricardo die Arbeitsproduktivität in Vietnam im Vergleich zu Laos analysiert. Die Analyse findet unter vereinfachten Bedingungen im Zwei-Länder-Zwei-Güter-Modell statt. Für die Untersuchung werden die realen Produktionsoutputs von ausgewählten Gütern aus dem Jahr 2019 herangezogen. Um den Output in Echtzeit zu erhalten, wird berechnet wie viel Zeit für die Herstellung einer Einheit in Vietnam und Laos benötigt wird. Laos wird zum Vergleich herangezogen, weil es wie Vietnam, laut der Weltbank als Lower-Middle Income Economy eingestuft wird (The World Bank 2022, o.S.). Im weiteren Verlauf wird der komparative Kostenvorteil durch einen Vergleich von günstigen Arbeitskosten in Vietnam mit ausgewählten Ländern bekräftigt. Durch die vorgegebene Spezialisierung, die bei Ermittlung des komparativen Kostenvorteils für jedes Land errechnet wird, werden die Produktionsoutputs mittels einer beliebigen Zeit vor und nach Spezialisierung gegenübergestellt. Dies geschieht damit die Spezialisierung auf das Produkt mit komparativem Kostenvorteil konkretisiert wird, und ein Vorteil von einem effizienteren Produktionsoutput valide wird. Im weiteren Verlauf der Analyse werden die Mobiltelefon Outputs von Samsung gesamt und Vietnam gesamt gegenübergestellt, um eine Korrelation festzustellen. Damit eine Korrelation zwischen der Partizipation von Samsung in Vietnam und steigen Outputs weiter bekräftigen kann, wird die Steigerung der Gesamtexporte Vietnam geprüft. Folglich ist festzustellen mit wie viel Prozent Samsung an den Gesamtexporten beteiligt ist. Um einen strukturellen Wandel innerhalb der industriellen Produktproduktion festzustellen, wird der Anstieg von Hightech-Gütern und die Wertschöpfung vor Samsungs Investition im Jahr 2006, mit dem Jahr 2019 vergleichen. Weiterhin wird geprüft, ob es zum jetzigen Zeitpunkt Beweise gibt, ob Samsung seiner Pflicht nachkommt, lokale Industrien mittels Technologietransfers zu unterstützen und welcher Nutzen vietnamesischen Unternehmen dadurch entsteht. Letztlich werden auch die Auswirkungen für die Arbeitskräfte des Elektroniksektors geprüft. Ein Anstieg der Beschäftigten innerhalb der Elektroindustrie wird untersucht und die Bedeutung Samsungs als Investor hervorgehoben.

Weiterhin findet ein Lohnvergleich von verschiedenen Jahren, ausgewählter Sektoren innerhalb des industriellen Sektors im Vergleich zur Elektroindustrie Anwendung.

#### **4. Analyse der Bekleidungs- und Textilindustrie.**

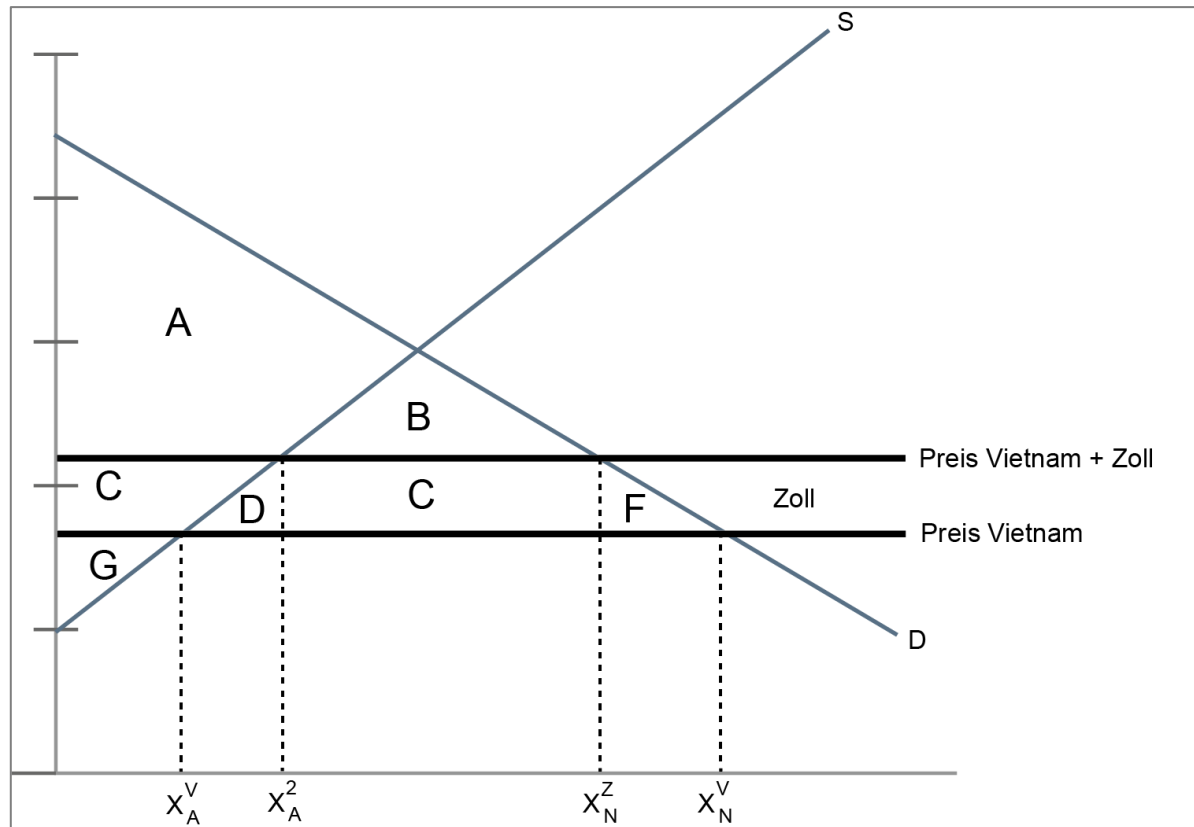
In Kapitel 4 findet die Untersuchung von Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie statt. Damit die positiven Auswirkungen des USVBTA bewiesen werden können, ist zunächst auf den sinkenden Zoll in den USA, für vietnamesische Bekleidungsexporte auf innerhalb des Partialmodells einzugehen. Im weiteren Verlauf werden Transformationen innerhalb der Industrie analysiert und schlussendlich die Effekte für Arbeitskräfte dieser Industrie herausgestellt.

##### **4. 1. Anwendung des Modells: Die Wirkung einer Zoll- und Handelssituation im Partialmodell für Vietnam und die USA**

Im Folgenden wird, wie durch Abb. 8 kenntlich gemacht, die Wirkung des Zolls auf vietnamesische Textil- und Bekleidungsprodukte vor Inkrafttreten des USVBTA, sowie die Wirkung der Zollsenkung, nach Inkrafttreten USVBTA analysiert. Zunächst ist klarzustellen, dass die Importzölle auf vietnamesische Bekleidungsprodukte noch vor Inkrafttreten im Jahr 2000 hoch angesetzt waren. Ein Zoll von ungefähr 70 % (Parker und Riedel 2003, S.117) des Einkaufspreises für unter anderem ein Kleidungsstück wurde von einem Konsumenten in den USA erhoben. Bei der Annahme eines Einkaufspreises von 15 USD auf dem Markt in den USA, hatte ein Konsument, sofern er ein Kleidungsstück aus Vietnam erwerben wollte, 25,50 USD für das Kleidungsstück zu zahlen. 10,50 USD stellen an dieser Stelle den Importzoll für das vietnamesische Kleidungsstück dar. Bei einem Zollsatz, welcher dem Konsumenten fast das doppelte des Einkaufspreises auf dem heimischen Markt abverlangt, ist anzunehmen, dass diese Zölle zu den prohibitiven Zöllen gezählt werden, die eingesetzt werden, damit Importe, wie im

Beispiel aus Vietnam, auf dem Markt der USA verhindert oder immens reduziert werden (Samuelson und Nordhaus 2016, S. 533).

**Abbildung 8: Zoll und Zollverlust im Partialmodell am BSP von Vietnam und USA vor und nach Inkrafttreten des USVBTA**

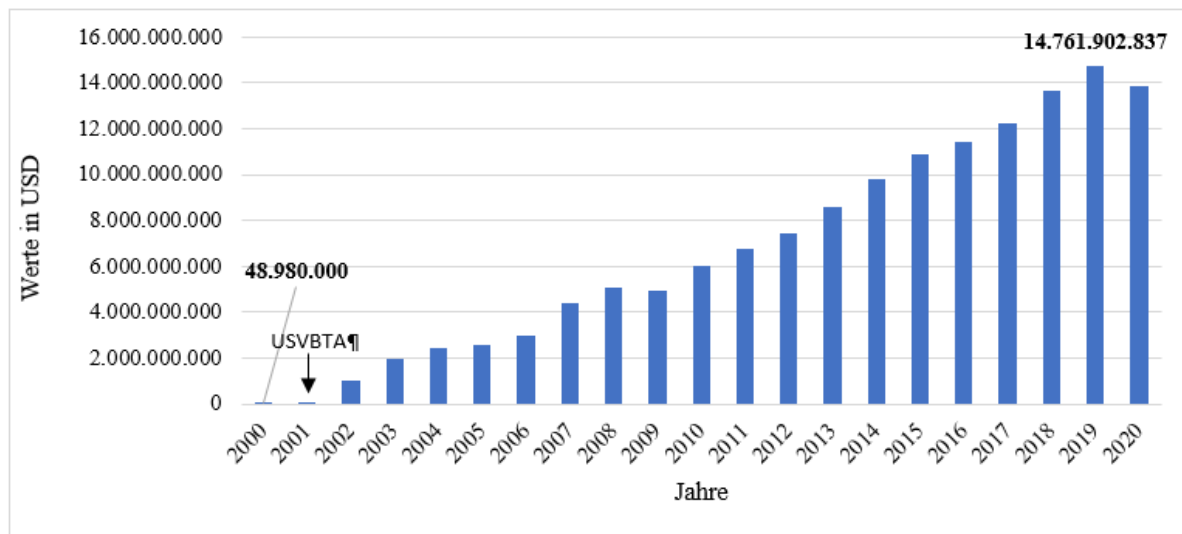


Eigene Darstellung angewandt am Beispiel Vietnam und USA

Im Partialmodell ist der Zoll durch die Gerade Preis Vietnam + Zoll dargestellt, damit eine valide Anwendung des Zolls im Partialmodell analysiert werden kann, ist anzunehmen, dass der vietnamesische Preis auch auf dem Markt in den USA gilt. Durch den Zoll auf vietnamesische Bekleidungsimporte ergeben sich folgende Mengeneffekte: Aufgrund des vietnamesischen Preises + Zoll, erwerben Konsumenten in den USA aus Vietnam die Menge des Punktes  $X_N^Z$ , welcher die Nachfragekurve schneidet. Bekleidungsanbieter aus den USA profitieren hingegen vom Zoll auf vietnamesische Produkte. In der Zollsituation bieten sie eine Menge des Punktes  $X_A^Z$  an, welcher die Angebotsgerade schneidet. Die vietnamesischen Importe liegen in der Zollsituation zwischen dem Punkt  $X_A^Z$  und  $X_N^Z$ . Durch den Zoll ergeben sich für die Konsumenten in den USA und auch für die vietnamesische Unternehmen, die Bekleidung in die Vereinigten Staaten importieren möchten, Wohlfahrtsverluste. Die Konsumentenrente wird durch die Flächen  $A$  und  $B$  repräsentiert, das bedeutet Konsumaktivitäten für Bekleidung sind in den USA durch hohe Importzölle auf

Bekleidungsprodukte aus Vietnam eingeschränkt (Samuelson und Nordhaus 2016, S.534 - 537). Ein Konsument würde aufgrund des hohen Importzolls in unserem Beispiel von 10,50 USD vorzugsweise auf Produkte von heimischen Anbietern in den USA zurückgreifen. Ab dem Jahr 2001, haben die USA und Vietnam ein bilaterales Handelsabkommen abgeschlossen, welches auch für Bekleidungsimporte von Vietnam in die USA gilt (Parker und Riedel 2003, S.85). Nach Inkrafttreten des Abkommen sanken die Importzölle im Beispiel, abermals Bekleidungsprodukte auf 3–4 % (Parker und Riedel 2003, S.109). Das vietnamesische Importbekleidungsprodukt, welches in der Zollsituation auf dem Markt in den USA für 25,50 USD zu erwerben war, ist nach der Zolllsenkung zu einem Preis von ca. 15,60 USD zu erwerben. Zur Verdeutlichung wird erneut das Modell aus Abb.8 herangezogen. Die neue Gerade, welche eine Handelssituation repräsentiert, ist die Gerade Preis Vietnam. Voraussetzung in unserem Beispiel ist, dass der Preis für Bekleidungsprodukte in der Handelssituation zwischen den USA und Vietnam unter dem Preis in der Zollsituation liegt. Im Folgenden werden die Mengeneffekte nach der Zolllsenkung für vietnamesischen Bekleidungsimporte begutachtet: Bekleidungsanbieter aus den USA bieten auf ihrem heimischen Markt die Menge des Punktes  $X_A^V$ , welcher die Angebotsgerade schneidet an. Der mengenmäßige Wert ist im Vergleich zur Zollsituation gesunken. Andererseits ist die Nachfragemenge der Konsumenten signifikant angestiegen. Die neue Nachfragemenge auf dem Markt in den USA, welche dem niedrigen Importzollen auf Bekleidung aus Vietnam geschuldet ist, befindet sich im Punkt  $X_N^V$ , der die Nachfragegerade schneidet. Durch das bilaterale Abkommen, welches im Jahr 2001 in Kraft trat, haben sich die vietnamesischen Bekleidungsimporte auf dem Markt in den USA ausgeweitet. Vietnamesische Importe finden nun zwischen den Punkten  $X_A^V$  und  $X_N^V$  statt. Durch das bilaterale Abkommen beider Länder ergeben sich für Bekleidungskonsumenten in den USA und vietnamesischen Bekleidungsexporturen neue Wohlfahrtsgewinne. Diese weiten sich von ursprünglich Fläche A und B auf die Flächen ABCDEF aus. Zusammengefasst, veranschaulicht der Vergleich von Zollsituationen und Handelssituation hier anhand des Beispiels Vietnam und den USA, dass sinkenden Zölle und eine Handelssituation eine gewinnbringende Situation für Konsumenten und Produzenten sind.

**Abbildung 9: Vietnams Bekleidungsexporte pro Jahr in die USA im Vergleich**



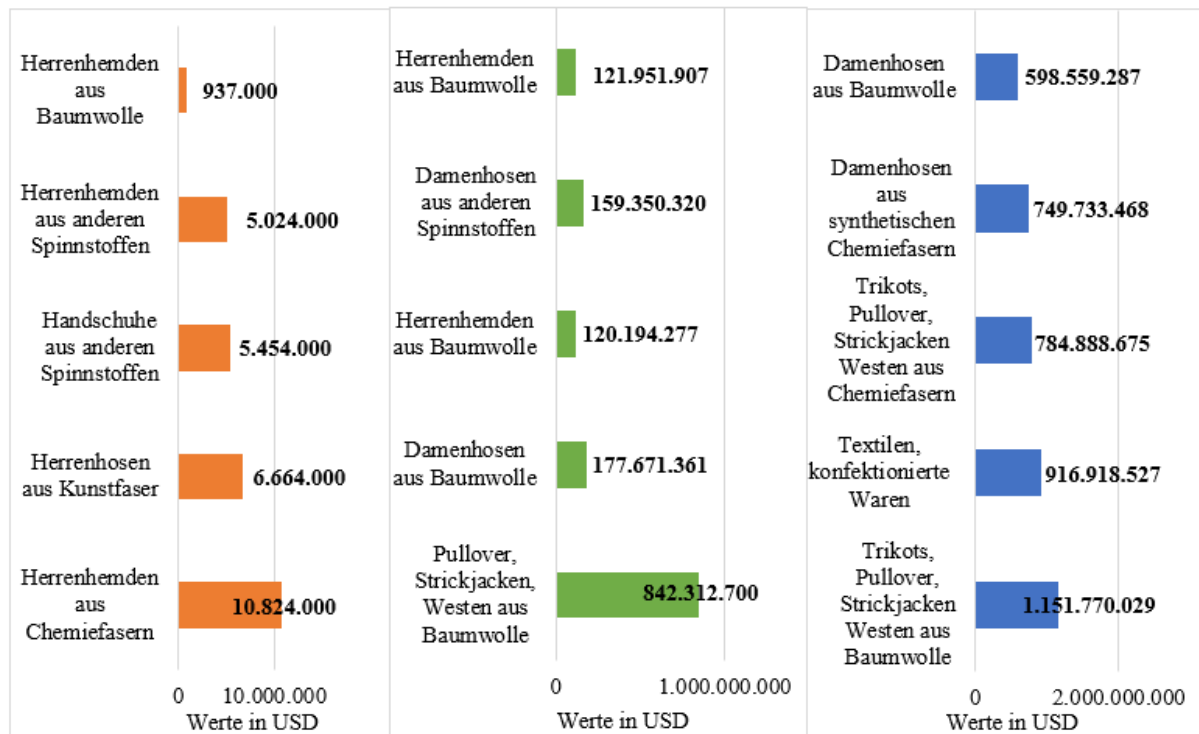
Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o. S.

Die Produzenten hier vietnamesische Bekleidungsexporteure haben Zugang zu einem großen Markt mit ungefähr 288 Mio. Menschen, stand 2001, Tendenz steigend. Die Konsumenten aus den USA hingegen haben Zugang zu einem günstigen Markt für Bekleidungsprodukten, welche in Vietnam hergestellt werden. Abb. 9 konkretisiert nochmals den Anstieg der Bekleidungsexporte der Produktgruppen aus Gewirken und Gestrickten sowie nicht aus Gewirken und Gestrickten. Vor Inkrafttreten des USVBTA als noch die hohen Importzollsätze von fast 70 % auf vietnamesische Bekleidungsexporte erhoben haben, lag der Exportwert bei 48,9 Mio. USD. Bis zum Jahr 2019, dem Jahr vor der Coronakrise ist dieser auf über 14 Mrd. gestiegen (UN Comtrade Database 2021a). Dies ist eine Steigerung um das 300-Fache und zeigt, welchen signifikanten Effekt eine Zolssenkung innerhalb von Handelsabkommen sein kann.

#### **4.2 Diversifizierung innerhalb Vietnams Bekleidungsexporten**

Infolge der Zolssenkungen für vietnamesische Produkte, ist eine genauere Untersuchung der vietnamesischen Bekleidungsexporte in die USA notwendig. An dieser Stelle werden jeweils die fünf größten Exportposten innerhalb der Bekleidungsexporte aufgeführt. Um eine weitreichende Analyse zu vollziehen, ist in Abb. 10, das Jahr 2000 links aufgeführt, als das Abkommen zwischen den USA und Vietnam noch nicht verbindlich war, das Jahr 2010 mittig, neun Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens und das Jahr 2020, rechts welches die Bekleidungsexporte in etwa zum heutigen Zeitpunkt darstellt.

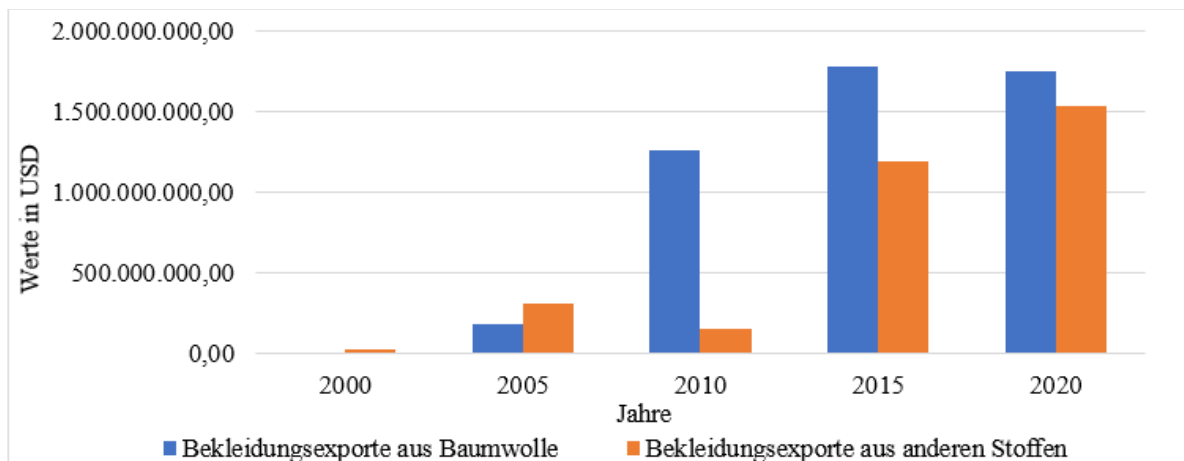
**Abbildung 10: Vietnams wichtigsten Textil- und Bekleidungsexporte in die USA in den Jahren 2005, 2010 und 2020**



Eigene Abbildung nach: UN Comtrade Database 2021, o.S.

Es ist eindeutig, dass vor Inkrafttreten des USVBTA die Struktur der größten Bekleidungsexportposten einseitiger war. Die Hauptexportprodukte bestanden aus Herrenhemden und Herrenhosen und Handschuhen. Auffällig ist auch, dass nur ein geringer Anteil dieser Exporte aus dem Material Baumwolle bestand. Die fünf wichtigsten Bekleidungsexporte bestanden hauptsächlich aus Kunstfasern, Chemiefasern sowie anderen Spinnstoffen. Unter den aufgeführten Produkten ist der Anteil der Exportprodukte mit Baumwollanteil mit 3 % gering. Neun Jahre nach Inkrafttreten des bilateralen Abkommens hat sich die Exportstruktur der Bekleidungsexporte diversifiziert. Unter den wichtigsten Exportprodukten sind jetzt Damen- und Herrenprodukte vertreten, wie Damenhosen, Herrenhemden sowie Pullover Strickjacken und Westen. Ferner gewinnen auch Baumwolllexporte an Relevanz, der Anteil der Baumwolllexporte innerhalb der fünf wichtigsten Bekleidungsexporte überwiegt im Jahr 2010 vergleichsweise zu anderen Bekleidungsexporten. Bis zum Jahr 2020 haben sich die wichtigsten Exportgüter der Bekleidungsprodukte nochmals dahingehend verändert, dass auch der anteilige Wert an Bekleidungsartikel aus Chemiefasern gestiegen sind. Weiterhin halten sich auch die Bekleidungsartikel aus Baumwolle weiterhin auf einem hohen Niveau (UN Comtrade Database 2021f, o.S.). Schlussfolgernd ist belegt, dass Baumwolle innerhalb von Vietnams Textil- und Bekleidungsindustrie eine entscheidende Rolle innerhalb der Produktion spielen muss.

**Abbildung 11: Vergleich von Vietnams wichtigsten Bekleidungsexporten in die USA aus Baumwolle und aus anderen Stoffen innerhalb der Jahre 2000 bis 2020**

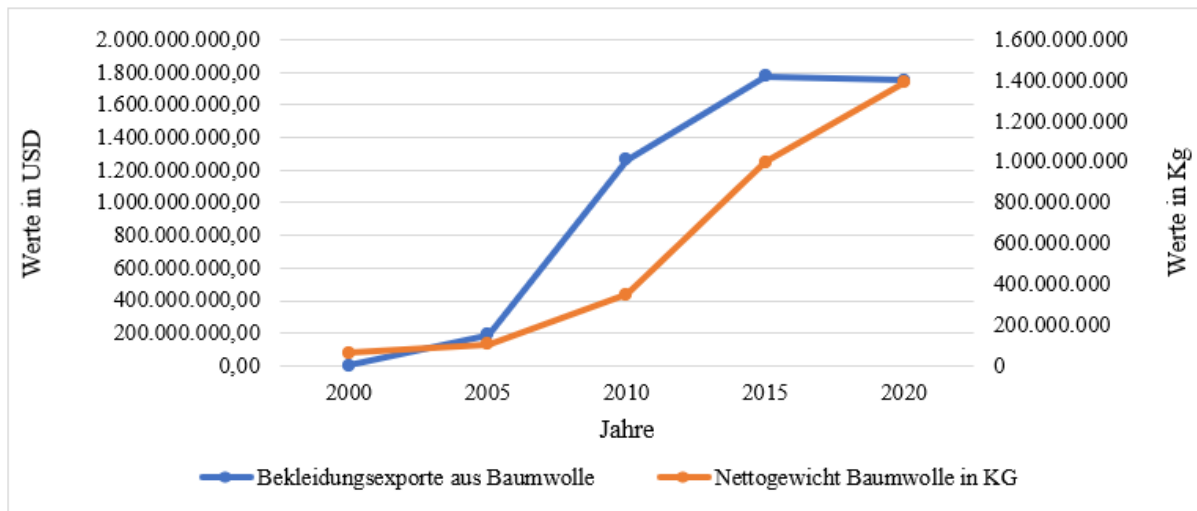


Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o.S.

Abb.11 veranschaulicht die Wichtigkeit des Materials Baumwolle innerhalb Vietnams Bekleidungsexporten in die USA. Nach Inkrafttreten des bilateralen Abkommens der Länder, steigt der Anteil der Bekleidungsprodukte aus Baumwolle, welche bei Konsumenten aus den USA von großer Beliebtheit ist, signifikant an. Vier Jahre nach Verbindlichkeit des USVBTA machen Bekleidungsexporte aus Baumwolle etwa die Hälfte der wichtigsten Bekleidungsexporte aus, ab dem Jahr 2010 dominieren Baumwolllexporte unter den wichtigsten Bekleidungsexporten und ab dem Jahr 2015 gleichen sich Exporte aus Baumwolle und anderen Materialien aus, jedoch bleibt der Stoff Baumwolle von großer Relevanz. Aufgrund der großen Nachfrage von der Baumwolle, hier am Beispiel des Marktes der USA, ist dies einer der Hauptrohstoffe in der Bekleidungsindustrie (UN Comtrade Database 2021f, o.S.). Vietnam weist ein hohes Potenzial im Anbau von Baumwolle auf, ist aber nur in der lange 20 % des Gesamtbedarfes zu decken. Die restlichen 80 %, die Baumwolle, welche für die Textil- und Bekleidungsindustrie benötigt werden muss Vietnam aus dem Ausland importieren (ids.trade o. J., S.13). Ein weiterer Grund für die Abhängigkeit von Importen, welche in Abb. 10 veranschaulicht wird, ist das expandierende Wachstum der Bekleidungsexporte, welche durch das USVBTA angestoßen wurde. Durch Abb. 12 wird der Zusammenhang zwischen Vietnams steigenden Bekleidungsexporten aus Baumwolle und den Nettogewichtsimporten in Kilogramm (Kg) des Rohstoffs Baumwolle sichtbar.



**Abbildung 12: Baumwollimporte in Kilogramm und Exporte der fünf größten Posten innerhalb der Bekleidungsindustrie zusammengefasst**



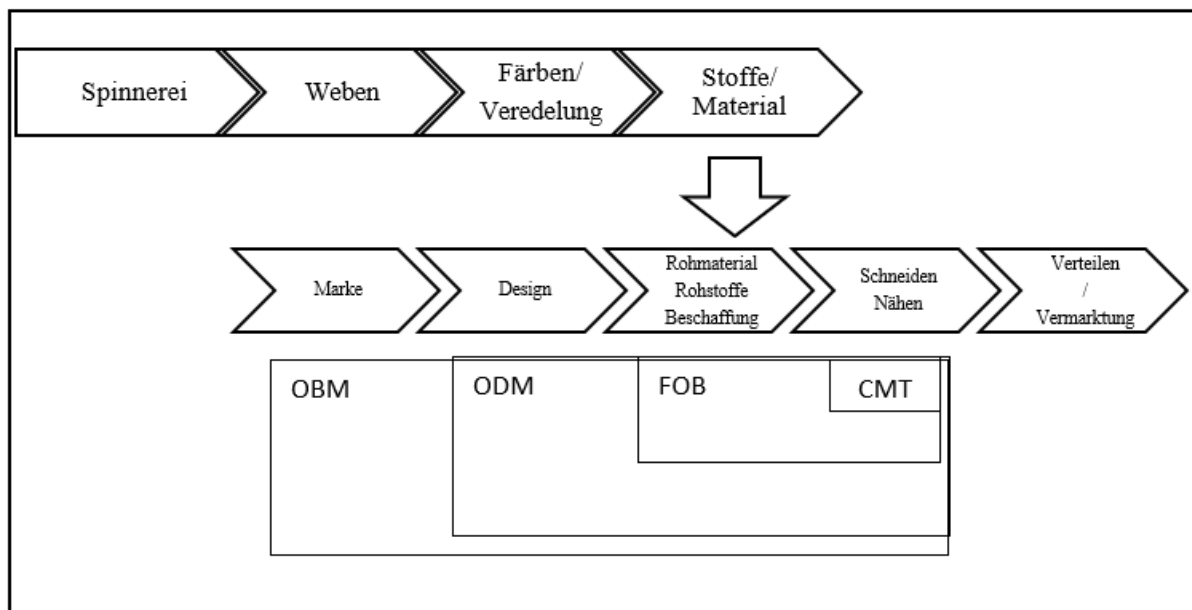
Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021, o.S.

In großen Teilen wird die Baumwolle, für die Verwendung und Verarbeitung in Vietnams Textil- und Bekleidungsindustrie aus den USA importiert (UN Comtrade Database 2021c, o.S.), weitere Importländer sind beispielsweise Indien, Usbekistan und einige afrikanische Länder. Vietnams Regierung hat innerhalb eines Entwicklungsprogramms für Baumwolle in den Jahren 2001-2010 Investitionen für den Anbau getätigt, um die Produktion im eigenen Land anzuregen, jedoch ist die wirtschaftliche Effizienz des Anbaus für Baumwolle sehr gering, wodurch die Bauern vornehmlich ihre Felder mit Pflanzen bewirtschaften, von denen ein höherer Ertrag ausgeht. Überdies ist auch die Qualität vieler Stoffe in Vietnam im internationalen Vergleich schlechter (ids.trade o. J., S.14). Zusammenfassend bleibt durch die steigende Nachfrage an Bekleidungsexporten, insbesondere von Kleidung aus Baumwolle eine immer größer werdende Abhängigkeit an Importen für das Material bestehen.

#### **4.3 Produktionszweige innerhalb Vietnams Textil- und Bekleidungsindustrie**

Um ein tiefergehendes Verständnis für Vietnams Bekleidungsexporte, welche in großen Teilen in die USA fließen zu erhalten, ist eine Analyse der Bekleidungs- und Textilindustrie nötig. Die Textil- und Bekleidungsindustrie ist nochmals in drei verschiedene Bereiche unterteilt, wie in Abb. 13 darstellt. Zunächst die Faser und Spinnereierstellung, auch vorgelagerter Prozess genannt. Zweitens, die Färberei und Stoffproduktion und drittens die Material- und Stoffherstellung für die Bekleidungsindustrie. Welche entscheidende Rolle Vietnam innerhalb der kompletten Industrie spielt, wird im Folgenden innerhalb der Wertschöpfungskette untersucht.

**Abbildung 13: Die wichtigsten Produktionszweige in der Textil-Bekleidungsindustrie**



Eigene Darstellung nach: Van Tot 2014, S.8

Abb. 13 zeigt die wichtigsten Wertschöpfungsprozesse innerhalb der Bekleidungs- und Textilindustrie aufgeführt. Die oben aufgeführten Bereiche werden mit steigenden Komplexitätsgrad beschreiben. Der Cut Make Trim (CMT) Stufe bringt die geringste Wertschöpfung innerhalb der kompletten Industrie. Innerhalb dieses Prozesses stellt das outsourcende Unternehmen die gesamten Materialien inklusiven Rohstoffen, Transport, Design sowie den Transport dem Produzenten zur Verfügung. Die Methode ist sehr simpel und beschränkt sich innerhalb der Herstellung nur auf das Nähen, Schneiden und Trimmen. Die zweite Stufe, auch Fright on Board (FOB) oder Erstausrüsterfertigung genannt, generiert innerhalb der Wertschöpfungskette mehr Gewinn für die Hersteller. Sie inkludiert zusätzlich zur CMT Methode weitere Verantwortung. Der Hersteller genauer gesagt Exporteur kauft die Materialien beim Rohstofflieferanten für die Produktion der Kleidung selbst, anstatt sie vom Käufer selbst beliefert zu bekommen. Die FOB Stufe kann nochmals in FOB I und FOB II aufgeteilt sein. Bei der FOB I hat der Bekleidungskäufer mehr Einfluss, er stellt dem Produzenten eine Auswahl an Rohstofflieferanten zur Verfügung. In der FOB II Stufe hat der Produzent die volle Verantwortung und kann der Rohstofflieferant gewissenhaft auswählen. Die Original Design Manufacturing (ODM) Stufe, umfasst nochmals tiefergehende Verantwortung. Der Entwurf oder auch das Design der Bekleidung ist neben FOB und CTM mit einbegriffen. Der Hersteller ist höher An der Wertschöpfung beteiligt, da auch ein höherer Wissensstand in Bezug auf das Entwerfen von Design gefordert wird. Die höchste Stufe in der Wertschöpfungskette ist die Original Brand Manufacturing (OBM) Stufe. Sie baut auf der ODM Methode auf. Die Hersteller tragen gänzlich Verantwortung für den kompletten Prozess

und sind für Ihr Design verantwortlich und schließen ausländische Warenlieferverträge für eigene Marken ab (van Tot April 2014, S.8-9).

In Vietnam exportierten im Jahr 2016 von den 6.000 Unternehmen innerhalb der Bekleidungs- und Textilindustrie, 2500 Unternehmen Bekleidungsartikel. 70% arbeiten unter CMT-Verträgen, die für internationale Modemarken produzieren, weitere 20% arbeiten unter FOB-Verträgen, besitzen jedoch nicht die Eigenständigkeit Rohstoffe und Materialien für die Produktion selbst auszuwählen und zu beschaffen. Die höherwertigen Stufen beispielsweise die ODM-Stufe oder die OBM-Stufe, welche den größten Profit in der Wertschöpfungskette generieren, sind mit 9 %, und 1% vertreten. Mehrere Ursachen liegen den vornehmlichen Prozessen am unteren Ende der Wertschöpfungskette zugrunde: vietnamesische Bekleidungsunternehmen sind vorwiegend klein oder mittelgroß. Die Unternehmen erfüllen oftmals die Qualitätsansprüche und Nachhaltigkeitsstandards der internationalen Marken noch nicht. Gleichwohl verfügen sie über eine geringere Effizienz und nicht genügend Kapazitäten für die Produktion. Damit in der FOB Stufe innerhalb der Wertschöpfungskette produziert werden kann, sind Investitionen in Maschinen nötig. Aufträge, welche von internationalen Marken gestellt werden, sind oft größer als die Produktionskapazität im Unternehmen, sodass die Aufträge nicht angenommen werden können und die Vietnamesischen Unternehmen gezwungen sind kleine Aufträge anzunehmen (Chi 2017, S.8 - 9). Zudem sind die Unternehmen auf Materialstoffimporte angewiesen, da die eigene Rohstoffproduktion insbesondere von Baumwolle in Vietnam noch zu gering ist, und auch hier die internationalen Standards der Modemarken zu diesem Zeitpunkt nicht erreicht sind. Durch die Abhängigkeit von Materialstoffen ist es Vietnam nicht möglich, die nächste Stufe der Wertschöpfungskette zu erreichen. Für die Beschaffung der Materialien könnten die Bekleidungsunternehmen zwar Kredite aufnehmen, aber die Zinssätze sind mit 12-15 % pro Jahr nicht rentabel, da die Zinsen höher als jährliche Gewinne vieler Bekleidungsunternehmen ausfallen. Aufgrund dessen besteht vielen Unternehmen noch kein Aufstieg in der Wertschöpfungskette und eine Pflicht zur Produktion in der CMT-Stufe bleibt bestehen. Als Ursache, warum internationale Modemarken ihre Produkte in Vietnam herstellen lassen, bleibt oft das Alleinstellungsmerkmal der niedrigen Produktionskosten von 2,99 USD. Pro Std (Carbone 2017, o.S.). In der Regel schließt eine große Marke wie Nike einen Vertrag auf FOB- Grundlage mit einem Produzenten oder einem sogenannten First-Tier-Lieferanten ab. In einigen stellt der Produzent die Bekleidung selbst nicht her, sondern ein Fertigungsunternehmen sowie ein Materiallieferant auf Basis eines Untervertrages. Dieser Vertrag kommt dann auf Stufe eines CMT-Vertrages in Vietnam zustande. Die Preise für die Material- und Rohstoffe werden vorab vom Verkäufer

ausgewählt und ausgehandelt, auch die Materiallieferanten für die Stoffe innerhalb der Bekleidungsherstellung haben ihren Sitz zumeist nicht in Vietnam. Die Rohstoffe für die Produktion werden von den Materiallieferanten importiert und sofort zur vietnamesischen Produktionsfabrik, welche auf CMT-Basis arbeitet, transportiert. Einige der First Tier Lieferanten, stellen ihre Ware auch selbst her und geben nur einen kleinen Teil der Produktion an einen Second Tier Lieferanten weiter. Der Second-Tier-Lieferant, auch in Vietnam ansässig wird zunächst von der Marke auf Qualitätsstandards geprüft und benötigt eine Genehmigung zur Produktion. Dem gegenüber stehen einige wenige vietnamesische First-Tier-Lieferanten. Beispielsweise stellt die Marke Nike Bekleidungsartikel in 34 vietnamesischen Fabriken her, von denen 10 First-Tier-Lieferanten sind und der Rest Second-Thier- Lieferanten. Die meisten der First-Tier-Lieferanten, welche mit der Vietnamesischen Bekleidungsindustrie verknüpft sind, sind ostasiatische Firmen aus Hongkong, Taiwan welche ihre Unteraufträge an Vietnam weitergeben (Chi 2017, S.8 - 9).

**Tabelle 9: Vergleich von Kosten und Profiten in Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie**

<b>FOB-Vertrag</b>		<b>CMT-Vertrag</b>	
<b>Anteilskosten vom Nettoverkaufspreis gesamt</b>	20-25 %	<b>Anteilskosten vom Nettoverkaufspreis gesamt</b>	7-10%
<b>Anteilskosten für Material</b>	0-45%		
<b>Direktkostenanteil</b>	20%	<b>Direktkostenanteil</b>	70-75%
<b>Gemeinkostenanteil</b>	15%	<b>Gemeinkostenanteil</b>	15-20%
<b>Gewinnanteil</b>	5-7%	<b>Gewinnanteil</b>	1-3%

Eigene Darstellung nach: Chi 2017, S.10

Tab. 9 vergleicht die Kosten sowie Gewinne der meistabgeschlossenen CMT und FOB Verträge, der Bekleidungsunternehmen im Land. Wie bereits festgestellt, arbeitet ein Großteil der vietnamesischen Produzenten unter eine CMT-Vertragsbasis. Im genauen bedeutet dies, dass 7-10% vom Nettoverkaufspreis eines Kleidungsstücks von einer großen Marke investiert wird, um den Vertrag abzuschließen. Die Annahme ist, dass der Nettoverkaufspreis einer Jacke im Nettoverkauf für 50 USD angeboten wird. So investiert die Marke höchstens 10%, also 5 USD für die komplette Abwicklung unter CMT-Vertragsbasis. Von den 5 USD muss der vietnamesische Produzent seine Direktkosten und Gemeinkosten tragen. Der Größte Anteil macht dabei der Direktkostenanteil ungefähr 75% aus, welcher 3,75 USD entspricht. Vom Direktkostenanteil des Lieferanten werden u. a. das Gehalt für die Belegschaft, die Materialstoffe und Sozialversicherungsbeiträge gezahlt. Weiterhin kommt noch ein Gemeinkostenanteil von ungefähr von 0,50 USD hinzu, dieser entspricht indirekten Kosten,

wie Strom und Miete für die Produktionsfabrik, die dem Produkt nicht direkt zurechenbar sind. Ein kleiner Gewinnanteil von 1-3% oder auch 0,15 USD von den 5 USD bleiben dem Vietnamesischen Produzenten Unter CMT-Vertragsbasis. Die Problematik für die geringe Gewinnspanne ist, dass der Produzent keinen Verhandlungsspielraum unter CMT-Vertragsbasis, außer über die Lohnstückkosten für ein Produkt besitzt und ihm so nur die Möglichkeit bleibt diese weiter zu senken oder Gewinne über Massenfertigung zu generieren (Chi 2017, S.10). Etwas mehr Handlungsfreiheit besteht für den vietnamesischen Vertrag unter FOB-Basis, sofern der Produzent die Entscheidungsfreiheit hat den Materialstoff für seine Produktion selbst zu wählen. Hier ist es dem Produzenten möglich über den Preis der Materialstoffe, die Spanne der Gewinnmarge zu beeinflussen. Von den 50 USD für eine Jacke werden ungefähr 25%, also 12,50 USD für den Abschluss eines FOB-Vertrages ausgegeben, so ergibt sich ein Gewinn pro Stück von 0,84 USD, bei einem Gewinnanteil von 7% des FOB-Vertragspreises (Chi 2017, S.10). Schlussendlich ist aufgrund der vorliegenden Datenlage festzustellen, dass sich nach 14 Jahren stand 2016 die meisten Bekleidungsfirmen auf CMT-Vertragsbasis arbeiten. Aufgrund der wertmäßig hohen Bekleidungsexporte in den betrachteten Jahren, ist annehmbar, dass die Fabriken zwar am unteren Ende der Wertschöpfungskette herstellen, aber Erträge über Massenproduktion erzielen können. Zudem bildet sich ein leichter Trend zu höheren Entwicklungsstufen wie beispielsweise auf FOB-Vertragsbasis ab, der höhere Erträge erzeugt. Sofern in vietnamesische Fabriken eine stetige Auftragslage gegeben ist, ist auch eine Produktion auf ODM-Basis oder OBM-Basis möglich. Letztlich ist der Start eines industriellen Entwicklungsprozesses in der Textil- und Bekleidungsindustrie durch das BTA zwischen Vietnam und den USA gelungen, da große Mengen zu günstigen Lohnkosten auf CMT-Vertragsbasis produziert und exportiert werden können

#### **4.4 Technologische Standards in Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie**

Zur Untersuchung der technologischen Standards von Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie wird im Folgenden anhand der Industriestufen 1.0 – 4.0 analysiert. Innerhalb der industriellen Weiterentwicklung haben bis zum heutigen Stand vier Industrielle „Revolutionen“ stattgefunden. Industrie 1.0, die Mechanisierung von Werkzeugen und Geräten, welche einen Teil der menschlich körperlichen Arbeit erleichterte. Industrie 2.0 elektrifizierte die Geräte und Maschinen innerhalb der Industrie, wodurch die Massenfertigung von Produkten möglich gemacht wurde, so konnten Gewinne über große Produktmengen erzeugt werden. In der Industrie 3.0 wurden die elektrischen Maschinen mit Computern und dazugehöriger Software verbunden, automatisiertes Arbeiten wurde so möglich gemacht. Die gegenwärtige Entwicklung, Industrie 4.0 baut auf der vorherigen Stufe auf, indem die schon vorhandenen

automatischen Einzelprozesse zu einem vollautomatischen Herstellungsprozess mittels künstlicher Intelligenz und Robotik erzeugt werden (Lan 2020, S.6 - 12).

Ein Teil von Bekleidungsunternehmen in Vietnam haben schon in den frühen Jahren der 2000er angefangen in Prozesse, welche der Industriestufe 3.0 entsprechen investiert. Bei Betrachtung der letzten fünf bis sieben Jahre ist jedoch festzustellen, dass 10% der Unternehmen mit ausreichend Kapital und wiederkehrenden großen Aufträgen, der gesamten Bekleidungsindustrie im Land in Industrie 3.0 Maschinen investiert haben. Insgesamt sind in Vietnams moderneren Bekleidungsunternehmen 20% aller Maschinen der Industrie 3.0 zuzuordnen. Viele der Unternehmen planen ihre Investitionen über einen längeren Zeitraum, weil die Kosten für Industrie 3.0 Maschinen bis zu 350-Mal höher sind als für Industrie 2.0 Maschinen. Die Kosten für eine Maschine aus der Industrie 3.0 können zwischen 350.000-400.000 USD ausfallen (Lan 2020, S.10). Aufgrund des internationalen Wettbewerbsdrucks und höherer Anforderungen der großen Marken an die Produktqualität sind Investitionen unabdingbar. So ist innerhalb der Industrie 3.0 eine Überwachung und Steuerung weniger Personen möglich, womit eine höhere Effizienz gewährleistet ist. Die automatischen Maschinen werden u.a. für das Schneiden eines Stoffes oder das Annähen von Kragen oder Knöpfen eingesetzt. Die Software, welche über den Computer gesteuert werden kann, ist so programmiert, dass sie den Nähvorgang ausführt. Die Maschine ist in der Lage mehrere Schritte im kompletten Produktionsprozess gleichzeitig durchzuführen. Zum voll automatisierten Produktionsprozess gehören unter anderem auch die Überprüfung der verpackten Ware, welche über einen Barcode kontrolliert werden kann, ob diese den Standards des Kunden entspricht, das Falten eines jeden Produktes und das Einnähen von Dekorationsmaterial. Bei Vergleich der Industrien ist festzustellen, dass eine signifikante Effizienzsteigerung zu verbuchen ist. Viele Prozesse bei der Produktion von Kleidung laufen automatisiert und können von einer Person, die für mehrere Maschinen verantwortlich ist, gesteuert werden. In der Industrie 2.0 konnte zwar Massenware produziert werden, aber der Produktionsprozess von einem Bekleidungsprodukt war, wie es die Industrie 2.0 definiert in mehrere Einzelteile gesplittet, wodurch auch eine höhere Anzahl an Arbeitskräften benötigt wurde um die Prozesse zu (Lan 2020, S.7 - 9). Die voll automatisierten Maschinen sind zwar in ihrer Anfangsinvestition teuer, rentieren sich jedoch im Laufe der Jahre mit anderen Einsparpotenzialen, durch eine höhere Auftragskapazität. Dennoch befindet sich der Großteil von Vietnams Bekleidungsunternehmen in Prozessen, welche zwischen der Industrie 2.0 und 3.0 klassifiziert werden können. Einige Maschinen wurden bis zum Jahr 2009 innerhalb einer Modernisierung gekauft. Im Jahr 2009 war das Land Vietnam der fünftgrößte Käufer von beispielsweise schützenlosen Webstühlen,

und halb automatische Flachstrickmaschinen (The World Bank 2012, o.S.). In vielen Fällen wurden jedoch auch vorzugsweise in kleineren Betrieben, nur die mechanischen Maschinen aus der Industrie 2.0 weiter aufgerüstet, indem sie einer Elektrifizierung unterzogen wurden. Die Maschine konnte zwar aufgrund der elektrischen Nachrüstung moderner eingestuft werden, weil insbesondere die Anzahl der Stiche im Vergleich zu vorher erhöht wurde und in kürzerer Zeit mehr Produkte gefertigt werden konnten, aber die menschliche Interaktion mit dem Gerät bleibt gleichbleibend (Lan 2020, S.13). Infolge von fehlendem Investitionskapital, welches die restlichen 70 % innerhalb der Bekleidungsindustrie von Vietnam nicht in die Industriestufe 3.0 aufsteigen lässt, ist auch begründet, warum die meisten Unternehmen auf einer CTM Basis innerhalb der Wertschöpfungskette angesiedelt sind. Eine Massenproduktion und eine höhere Gewinnerzielung durch Größenvorteile, wie es in Industriestufe 2.0 möglich ist, wird zwar erreicht, aber das Know-how für kompliziertere Bekleidungsdesigns wird durch eine Elektrifizierung einzelner Geräte und Maschinen innerhalb der Bekleidungsproduktion nicht möglich.

#### **4.5 Die Viet Thang Company, ein Originalmarkenhersteller in Vietnam**

Neben Vietnams Unternehmen, welche zu 70% auf CMT-Vertragsbasis oder zu 20% auf FOB-Vertragsbasis produzieren gibt es, wenn auch wenige Originalmarkenhersteller, welche innerhalb der Bekleidungs- und Textilindustrie aufgestiegen sind. Seit Mitte der 1990er-Jahre werden im vietnamesischen Unternehmen Viet Thang Original Designs auf ODM-Basis und Originalmarken auf OBM-Basis überwiegend Jeans für produziert. Ein Großteil der produzierten Ware wird exportiert. Schon nach Ende des Embargos, der USA hat das Unternehmen in Maschinen investiert, welche alle Produktionsstufen innerhalb der Bekleidungsindustrie automatisch fertigt. Die Maschinen sind der Industriestufe 3.0 zuzuordnen. Die Prozesse, welche Computergesteuert sind, werden von dem Angestellten für über eine Software verwaltet. Insgesamt wurden durch die Investitionsmaschinen, welche u. a. aus Deutschland, Italien und der Türkei importiert wurden effizienter, qualitativ besser und nachhaltiger gefertigt, welche den hohen Investitionspreis von 340.000-400.000 USD rechtfertigt (Lan 2020, S.10).

#### **4.6 Industrie 3.0 in Vietnams Bekleidungsindustrie und Bedeutung für die Arbeitskräfte**

Aufgrund der teilweisen Transformation zur Industrie 3.0 Maschinen innerhalb Vietnams Bekleidungsindustrie ist zunächst zu vermuten, dass mit dem technologischen Fortschritt auch die Anzahl der Arbeitskräfte des Sektors abgebaut werden. Ein geringer Verlust der

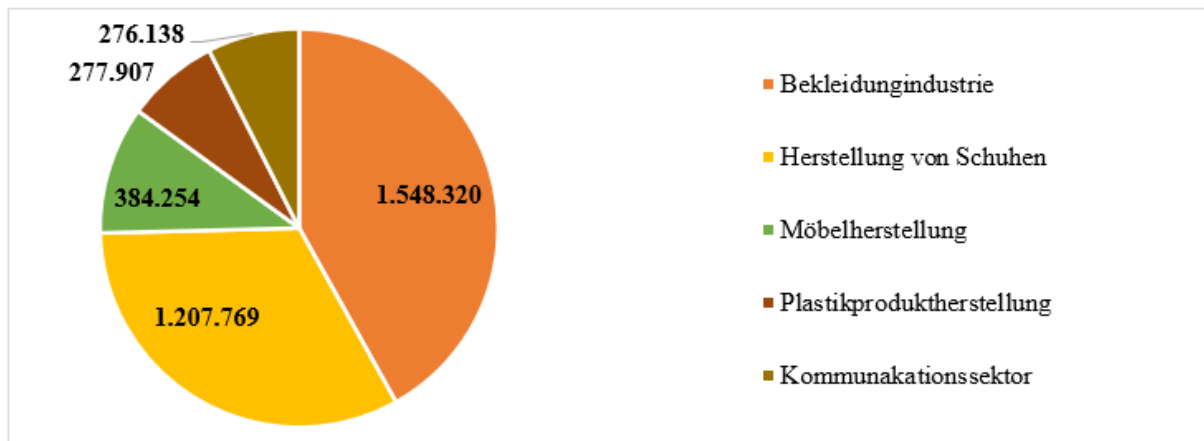
Arbeitskräfte, ist auf Arbeitsmobilität, wegen geringerer Löhne innerhalb der Bekleidungs- und Textilindustrie zurückzuführen. Ein Beispiel, für gelungene Arbeitskräftetransformation, innerhalb des Unternehmens zeigt die Viet Thang Company. Die Abteilung Jeansschleiferei innerhalb des Unternehmens, wurde durch eine softwaregesteuerte Jeansschleifmaschine aufgerüstet. Ungefähr 100 Arbeitskräfte, welche die Abteilung beschäftigte, wurden in andere Unternehmensbereiche versetzt, da die Viet Thang Company in ihrer Produktion expandierte. Ein Verlust an Arbeitskräften kann ebenso durch Schulungen der Arbeitskräfte verringert werden. Für die Bedingung einer Industrie 3.0 Maschine werden Arbeitskräfte und Techniker benötigt. Voraussetzung für die Arbeitskraft sind hier keine berufliche Ausbildung. Hauptaufgabe des Arbeiters ist, das Material in die Maschine, welche automatisch arbeitet zu befördern, was grundsätzlich bei der Arbeitskraft eine gesundheitliche Fitness voraussetzt. Techniker hingegen benötigen eine Ausbildung in Maschinenbau und Elektronik, damit die Wartung des Gerätes gesichert ist. Weiterhin sind Softwarekenntnisse für die Steuerung der Maschine in der Textil- und Bekleidungsindustrie voraussetzend (Lan 2020, S. 16 - 18). Zusammenfassend ist festzustellen, dass die technischen Voraussetzungen zwischen Arbeitern und Technikern in der Industrie 3.0 weit auseinanderliegen, aber dennoch Arbeiter ohne technische Kenntnisse innerhalb des Sektors, solange die Ära der Industrie 3.0 anhält, beschäftigt werden können. Sobald eine Transformation zur Industrie 4.0 in Vietnam voranschreitet, werden Arbeitskräfte, welche ausschließlich aufgrund körperlicher Arbeitskraft beschäftigt sind eine Weiterbildung oder sogar einen technischen Hochschulabschluss vorweisen müssen. Die Industrie 4.0 fordert Kenntnisse vollautomatischer Produktionsprozesse, welche teils mittels künstlicher Intelligenz gesteuert werden (Chang und Huynh 2016, S.16)



#### 4.7 Auswirkungen für Beschäftigte in der Bekleidungs- und Textilindustrie

Ein großer Effekt, welcher durch das USVBTA hervorkam, ist, dass die Bekleidungsindustrie zu der größten Industrie des Landes aufgestiegen ist. Die Abb.14 zeigt die fünf größten Sektoren, gemessen an der Anzahl der Arbeitskräfte innerhalb von Vietnams Herstellungsindustrie im Jahr 2019.

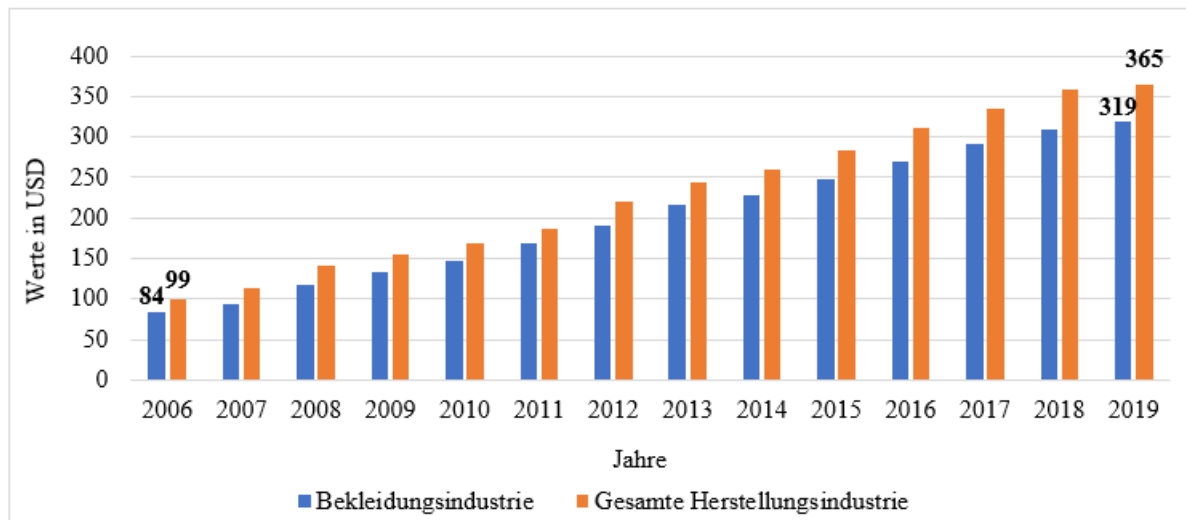
**Abbildung 14: Anzahl der Arbeitskräfte in verschiedenen Sektoren in Vietnam im Jahr 2019**



Eigene Darstellung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2021, o.S.

Die meisten Arbeitskräfte im Jahr 2019 sind im Bekleidungssektor tätig. In der gesamten vietnamesischen Herstellungsindustrie sind ungefähr 7,5 Mio. vietnamesische Arbeitskräfte tätig. Beschäftigte in der Bekleidungsindustrie machen davon einen Anteil von über 20% aus. Die Vermutung, dass mit einem technologischen Fortschritt in der Industrie ein Personalabbau einhergeht, kann durch die Datenlage verneint werden. Die Arbeitskräfte im gesamten Bekleidungssektor sind im Zeitraum von 2006 bis 2019 von 576 Tsd. auf ungefähr 1,5 Mio. Arbeitskräfte angestiegen (United Nations Industrial Development Organization Database 2021, o.S.). Der Anstieg der Arbeitskräfte kann durch Produktionsprozesse innerhalb der Industrie begründet sein, da sich viele Bekleidungsunternehmen Vietnam auch heute noch an den unteren Enden innerhalb der CMT und FOB Stufen der Wertschöpfungskette befinden, welche manuelle Tätigkeiten durch menschliche Arbeitskräfte erfordern. Weiterhin ist anzunehmen, dass Unternehmen mit technischem Fortschritt innerhalb der Industrie in der Lage sind ihre Mitarbeiter zu schulen oder innerbetrieblich zu versetzen, wie es bei der Viet Thang Company der Fall ist. Schätzungen zufolge wird ein starker Abbau an Arbeitskräften innerhalb des Sektors erst dann vollzogen werden, sobald die Industriestufe 4.0 erreicht wird, welche vollautomatische Bekleidungsherstellung in Vietnam generiert. Die Export- sowie Produktionssteigerungen in Vietnams Bekleidungsindustrie, welche durch das USBT veranlasst wurden, zeigen sich ebenso im Bereich von Gehaltssteigerungen für die Arbeitskräfte.

**Abbildung 15: Monatsgehälter innerhalb Vietnams Bekleidungs-/Textilindustrie- und durchschnittliche Gehälter in der Herstellungsindustrie der Jahre 2006 – 2019 im Vergleich**



Eigene Berechnung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2021

Abb. 15 vergleicht die Gehälter der Arbeitskräfte in der Bekleidungsindustrie und die durchschnittlichen Gehälter der gesamten Herstellungsindustrie in Vietnam. Ein stetiger Gehaltsanstieg ist in der gesamten Herstellungs-, sowie in der Bekleidungsindustrie zu verzeichnen. Weiterhin ist anzumerken, dass ein Monatsgehalt in der Bekleidungsindustrie nur 13 % unter dem durchschnittlichen Gesamtgehalt der Herstellungsindustrie liegt. Beim Vergleich mit dem Durchschnittsgehalt aller Sektoren in Vietnam ist jedoch anzumerken, dass das monatliche Gehalt in Vietnams Bekleidungsindustrie mit 319 USD über dem Monatsgehalt von 287 USD (Pattberg 2021b, o.S.) liegt. Schlussendlich ist feststellbar, dass sich die Wandlungseffekte für Beschäftigte innerhalb der Bekleidungs- und Textilindustrie am stärksten zeigen. Bis zum Jahr 2019 hat sich die Industrie zum größten Arbeitgeber des Landes entwickelt ungefähr 1,5 Mio. Menschen entwickelt, mit einer steigenden Tendenz an benötigten Arbeitskräften. Zudem sind die Gehälter im Sektor innerhalb des Betrachtungszeitraums vom Jahr 2006 bis zum Jahr 2019 um das 3,6-Fache gestiegen.

## 5. Analyse von Vietnams Elektroindustrie mit schwerpunktmäßigem Fokus auf den Investor Samsung Electronics

In Kapitel fünf findet eine Untersuchung von Vietnams Elektroindustrie unter Einbezug des größten Elektronikinvestors des Landes statt. Das Unternehmen Samsung Electronics, welches seit 2007, zeitgleich mit Vietnams WTO-Beitritt (World Trade Organization o. J., o.S.) die Elektroindustrie des Landes, mittels FDI prägt, investierte in vier Tochtergesellschaften die elektronischen Geräte herstellen. Die Summe der Erstinvestition für die Samsung Electronics Vietnam (SEV) Fabrik belief sich auf 670 Mio. USD. Insgesamt wurden innerhalb von 10 Jahren 17,3 Mrd. USD investiert. Eine weitere Fabrik, in die im Jahr 2013 mit 3,2 Mrd. USD investiert wurde, heißt Samsung Electronics Thai Nguyen (SEVT). Diese begann ab dem Jahr 2014 mit der Herstellung für Kommunikationsgeräten, u. a. Mobiltelefonen. Zudem investierte das Unternehmen in den Samsung Electronics Ho Chi Minh City (HCMC) CE Komplex und in Samsung Display Vietnam (SDV), ein Hersteller von Flüssigkristallanzeigen und Displays (Seric 2019, S.12).

### 5.1 Analyse von Vietnams Elektroindustrie mittels des absoluten Kostenvorteils nach Adam Smith und komparativen Kostenvorteils nach David Ricardo

Zunächst wird anhand des absoluten Kostenvorteils nach Adam Smith und des komparativen Kostenvorteils nach David Ricardo die Arbeitsproduktivität von Vietnam für die industrielle Produktion im Vergleich zu Laos eingeordnet. Die Betrachtung findet vereinfacht im Zwei Güter- Zwei Länder Modell statt, welche die Untersuchung auf vietnamesischer Seite hervorhebt.

**Tabelle 10: Absoluter Kostenvorteil von Vietnam und Laos**

	Produktionsmenge in 24 Std.		Arbeitszeit für eine Einheit in Minuten (Min.)	
	Einheiten Salz in Tonnen (t)	Einheiten Mobiltelefone	Salz in t	Einheiten Mobiltelefone
<b>Vietnam</b>	2.589	657.808	$1440 / 2589 = 0,6$ Min.	$1440 / 657.808 = 0,002$ Min.
<b>Laos</b>	1.605	693	$1440 / 1605 = 0,9$ Min.	$1440 / 693 = 2$ Min.

Eigene Berechnung nach: Statistical Yearbook Vietnam 2020, S.259 u. 256/ Statistical Yearbook Lao 2019, S.137 u.132.

Mittels der obigen Tab. 10: findet die Ermittlung des absoluten Kostenvorteils von Salz und Mobiltelefonen in Vietnam und Laos statt. Vietnam hat nach Adam Smith einen absoluten Vorteil in der Herstellung beider Güter. Wenn kein Handel zwischen den beiden Ländern stattfindet, kann Vietnam an einem Tag mehr Mobiltelefone und Salztonnen herstellen als Laos

an einem Tag. Weiterhin ist Vietnam auch schneller in der Produktion beider Güter und weist so eine höhere Arbeitsproduktivität auf. Laut Adam Smith soll sich jedes Land auf die Produktion der Güter spezialisieren, welche reichlich im Land vorhanden sind, damit günstig produziert werden können. Durch Vietnams größten Investor Samsung Electronics ist es naheliegend, dass Vietnam primär einen absoluten Vorteil in der Produktion von Mobiltelefonen hat. Jedes Land tauscht die Güter, bei denen es einen absoluten Kostenvorteil besitzt, mittels internationalen Handels dann gegen Güter, bei denen kein absoluter Kostenvorteil vorliegt (Michaelis o. J., o.S.). Da dies in der Betrachtung von Vietnam und Laos nicht funktioniert, weil Vietnam bei der Produktion beider Güter einen absoluten Kostenvorteil besitzt, ist der komparative Kostenvorteil laut David Ricardo zu ermitteln. Demnach ist Handel auch vorteilhaft, wenn ein Land, in diesem Falle Laos, bei keinem der beiden Güter einen absoluten Vorteil aufweist. Eine Annahme innerhalb des komparativen Kostenvorteils ist, dass Vietnam und Laos auch die Möglichkeit besitzen beide Güter selbst herzustellen, aber Differenzen in der Produktionseffizienz genauer gesagt Arbeitsproduktivität der Güter vorliegen. Konkret heißt dies, dass nur der Produktionsfaktor Arbeit, bei Bestimmung des komparativen Kostenvorteils inkludiert ist. Hinzu kommt, dass keinerlei protektionistische Maßnahmen stattfinden und der Produktionsfaktor Arbeit ausschließlich innerhalb der Landesgrenzen mobil ist (SCHITTKO 1996, S.9 - 10).

**Tabelle 11: Komparativer Kostenvorteil von Vietnam und Laos**

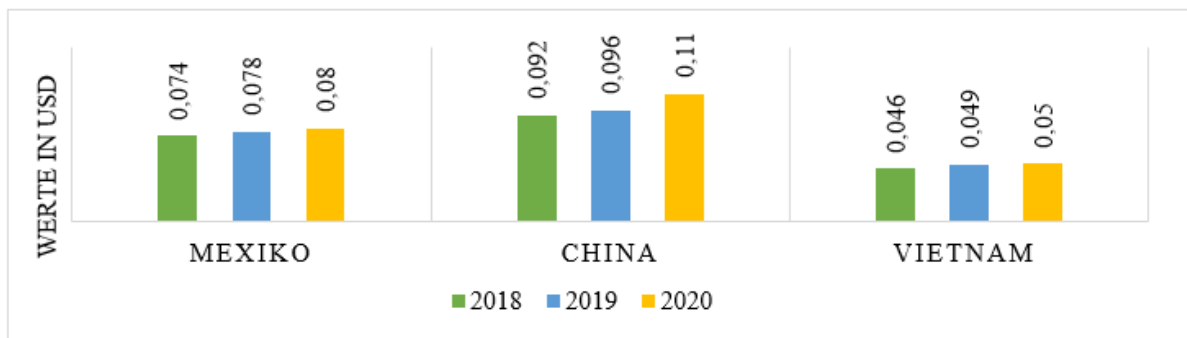
	<b>Salz in t</b>	<b>Mobiltelefoneinheiten</b>
<b>Vietnam</b>	$0,6 / 0,002 = 300$	$0,002 / 0,6 = 0,0033$
<b>Laos</b>	$0,9 / 2 = 0,45$	$2 / 0,9 = 2,22$

Eigene Berechnung nach: Statistical Yearbook Vietnam 2020, S.259 u. 256/ Statistical Yearbook Lao 2019, S.137 u.132.

Die Ermittlung des komparativen Kostenvorteils, der sich am Relativpreis festgelegt, wird in Tab.11 ermittelt: Vietnam hat einen komparativen Kostenvorteil in der Produktion von Mobiltelefonen und Laos einen Komparativen-Kostenvorteil in der Produktion von Salz. Das bedeutet, dass der Relativpreis für Mobiltelefonproduktion in Vietnam mit 0,0033 geringer ist als in Laos mit 2,22. Vietnam hat relative Opportunitätskosten bei der Herstellung von Mobiltelefonen. Laos hingegen weist einen komparativen Kostenvorteil bei der Produktion von Salz auf. In der Handelssituation, in der Zwei-Länder-Modell-Analyse von Vietnam und Laos bedeutet dies, dass Vietnam sich auf die Produktion von Mobiltelefonen und Laos auf die Produktion von Salz spezialisiert (SCHITTKO 1996, S. 9-13). Beide Länder geben die Produktion des Gutes mit dem höheren Relativpreis auf, und erhalten die Opportunitätskosten

des anderen Gutes in Form von mehr Einheiten (SCHITTKO 1996, S. 12). Da Vietnam in der Mobiltelefonproduktion effizienter oder auch eine höhere Arbeitsproduktivität aufweist, wird es in der Produktion dieses Gutes innerhalb der Landesgrenzen als konkurrenzfähiger als Laos eingestuft. Die nächste Annahme, welche von David Ricardo für eine Spezialisierung für Mobiltelefone getroffen hat, ist, dass Vietnam sowohl niedrigere Arbeitskosten für das Gut als Laos, sowie auf dem Weltmarkt aufweist.

**Abbildung 16: Arbeitskosten pro Min. in der industriellen Herstellung der Jahre 2018 bis 2020 im Vergleich**



Eigene Berechnung nach: Carbone 2017, o.S.

Damit der komparative Kostenvorteil von Vietnam für die Herstellung von Mobiltelefonen nochmals bekräftigt werden kann, lohnt sich die Betrachtung der Arbeitskosten pro Min. in verschiedenen Ländern. Beim Vergleich von Vietnam mit zwei mittleren Einkommensländern, China und Mexiko, ist festzustellen, dass die Arbeitskosten in der industriellen Herstellung in den Jahren 2018 bis 2020 in Vietnam niedriger sind (Carbone 2017, o.S.). China hat in allen drei Vergleichsjahren ca. doppelt so hohe Produktionskosten wie Vietnam. Beim direkten Vergleich mit Mexiko verzeichnet Vietnam auch günstigere Herstellkosten. Auffällig ist ebenso, dass die Produktionskosten in China schneller als in Vietnam steigen.

Mithilfe der Tab. 12 und 13 wird zunächst der Gesamtoutput nach Gütern für eine beliebige Arbeitszeit von 100 Min. berechnet. Anstelle der 100 Min. könnte auch ein anderer Zeitraum bestimmt werden, um die steigenden Outputs innerhalb des komparativen Kostenvorteils mittels Spezialisierung und Handels beweisen zu können.

**Tabelle 12: Output nach absolutem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Min. aufgeteilter Arbeitszeit im Vergleich**

	Salz in t	Mobiltelefoneinheiten
<b>Vietnam</b>	$50 / 0,6 = 83,3$	$50 / 0,002 = 25.000$
<b>Laos</b>	$50 / 0,9 = 55,55$	$50 / 2 = 25$
<b>Gesamt</b>	<b>138,85</b>	<b>25.025</b>

Eigene Berechnung nach: Statistical Yearbook Vietnam 2020, S.259 u. 256/ Statistical Yearbook Lao 2019, S.137 u.132.

Tab. 12 bestätigt, sofern ein Land in der Produktion von Salz und Mobiltelefonen ein Land einen absoluten Kostenvorteil verzeichnet, so wie es bei Vietnam der Fall ist, sind die Outputs für beide Güter höher sind, als im direkten Vergleich zu Laos. Es findet kein Handel im Zwei-Länder-Modell statt und auch Laos produziert Mobiltelefone und Salz innerhalb laotischer Landesgrenzen selbst. Die angenommenen 100 Min. Produktionszeit müssen, wegen der fehlenden Handelssituation geteilt werden, so werden in den jeweiligen Ländern pro Herstellung jeweils 50 Minuten Zeit investiert. Infolgedessen, dass Laos im zwei Länder-Modell keinen absoluten Kostenvorteil gegenüber Vietnam, weder bei Salz noch bei Mobiltelefonen erzielt, würde sich eine Handelssituation für beide Länder unter Betrachtung des komparativen Kostenvorteils lohnen. Wie bereits in Tab. 11 ermittelt wurde, realisiert Laos im Zwei-Länder-Modell einen komparativen Kostenvorteil gegenüber Vietnam in der Herstellung von Salz und Vietnam einen komparativen Kostenvorteil in der Produktion von Mobiltelefonen.

**Tabelle 13: Output nach komparativem Kostenvorteil bei Annahme von 100 Min. Arbeitszeit nach Spezialisierung beiden Ländern**

	Salz in t	Mobiltelefoneinheiten
<b>Vietnam</b>	$20 / 0,6 = 33,33$	40.000
<b>Laos</b>	$100 / 0,9 = 111,11$	0
<b>Gesamt</b>	<b>144,44</b>	<b>40.000</b>

Eigene Berechnung nach: Statistical Yearbook Vietnam 2020, S.259 u. 256/ Statistical Yearbook Lao 2019, S.137 u.132.

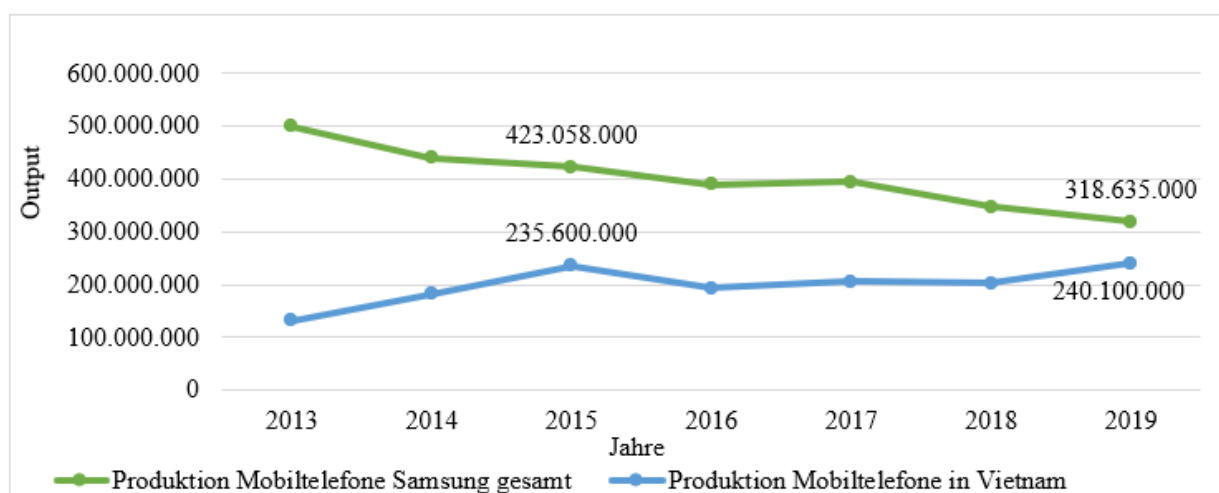
Wie in der obigen Tab. 12 wird auch hier in der Tab. 13 ein Zeitraum, respektive eine Arbeitszeit von 100 Min. angenommen. Eine Spezialisierung auf jeweils, das Produkt mit

komparativem Kostenvorteil, in Vietnam für Mobiltelefone und in Laos Salz hat stattgefunden. Bei Betrachtung von Laos ist festzustellen, dass die kompletten 100 Minuten Arbeitszeit nun in die Salzherstellung fließen und keine Mobiltelefone mehr innerhalb der Landesgrenzen produziert werden. Bei kompletter Spezialisierung des Landes auf Salz ergibt sich bei 100 Min. Arbeitszeit, jedoch nur einen Gesamtoutput von ungefähr 111 Salztonnen. Dieser Output war insgesamt unter Berechnungen des absoluten Kostenvorteils in Tab. 12 inkl. Einberechnung von Vietnam höher. In der Zwei-Länder-Betrachtung impliziert dies, dass Vietnam von 100 Min. Arbeitszeit, 20 Min. in einer Handelssituation mit Laos in die Salzproduktion investieren muss, damit ein höherer Output oder mindestens ein gleich hoher Salzoutput erreicht werden kann. Den größten Effekt innerhalb der Spezialisierung verzeichnet Vietnam in der Herstellung von Mobiltelefonen. Abzüglich der 20 Min., welche in Vietnam weiterhin in die Salzproduktion eingesetzt werden, investiert Vietnam indessen 80 Min. in die Mobiltelefonherstellung. Dabei wird ein Output von 40.000 Mobiltelefonen erzielt, welcher die Produktion um 15.000 Geräte im Vergleich zur Situation ohne Spezialisierung der beiden Länder übersteigt (SCHITTKO 1996, S. 14-18).

## 5.2 Strukturwandel innerhalb Vietnams Elektroindustrie durch Samsung

Die höhere Arbeitsproduktivität Vietnams, insbesondere für Mobiltelefone, welche innerhalb des Zwei-Länder-Modells bewiesen wurde, zeigt sich im Produktionsoutput innerhalb der Landesgrenzen von Vietnams.

**Abbildung 17: Produktion von Mobilen Endgeräten von Samsung gesamt und Vietnam gesamt im Vergleich**

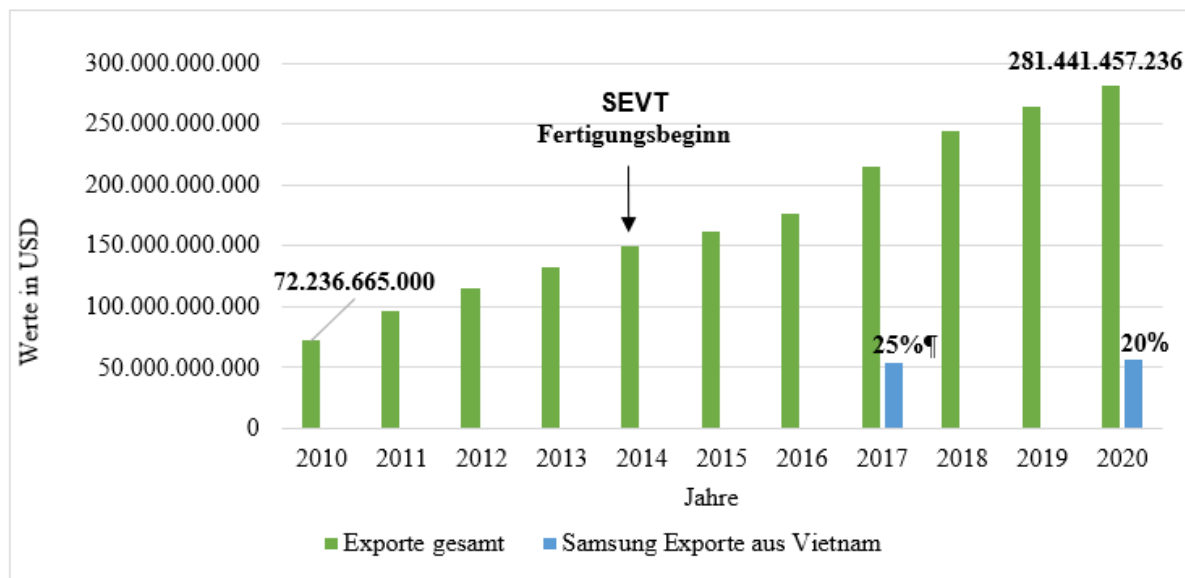


Eigene Darstellung nach: Eigene Darstellung nach Statistical Yearbook Vietnam 2020 S.259 und Samsung 2020 Business Report 2021, S.40

In Abb. 17 stehen die Gesamtproduktion von Mobiltelefonen in Vietnam und die Gesamtproduktion von Samsung weltweit gegenüber. Auffällig ist die Annäherung des

vietnamesischen Outputs zur Geraden des weltweiten Outputs von Samsung im Jahr 2015. In direkter Verbindung steht die Investition in die SEVT Fabrik, welche ab dem Jahr 2014, ihren Betrieb und somit ihre Mobiltelefonproduktion aufgenommen hat. Im Jahr 2015, ein Jahr nach Start der Herstellung in der SEVT Fabrik, macht der Produktionsoutput für Mobiltelefone, innerhalb Vietnams ca. 50% des gesamten Produktionsoutput von Samsung weltweit aus. Eine steigende Tendenz ist erkennbar (Seric 2019, S.13). Im Jahr 2019 entsprach der vietnamesische Produktionsoutput, mit ca. 240 Mio. Mobiltelefonen (General Statistics Office 2021, S.259), 75% der mengenmäßigen weltweiten Samsung Outputs von ungefähr 318 Mio. Mobiltelefonen (Samsung 2021, S.40). Durch die SEVT Fabrik, in die Samsung für die Produktion und den weltweiten Export in über 50 Länder, investiert, ist eine hohe Dominanz von Samsung innerhalb der vietnamesischen Gesamtexporte ersichtlich. Positive Effekte durch die Partizipation von Samsung im vietnamesischen Markt, zeigen sich auch durch eine Steigerung Gesamtexporte von Vietnam. Die steigenden Gesamtexporte kann auf den Erfolg des Elektronikunternehmens und Partizipation im vietnamesischen Markt zurückzuführen sein. Im Jahr 2010 lagen die Gesamtexporte bei ungefähr 72 Mrd. USD. Dieser Wert vervierfachte sich innerhalb von zehn Jahren auf ca. 281 Mrd. USD., wie in Abb. 18 verdeutlicht wird.

**Abbildung 18: Gesamtexporte Vietnams und Anteilsexporte von Samsung im Vergleich**



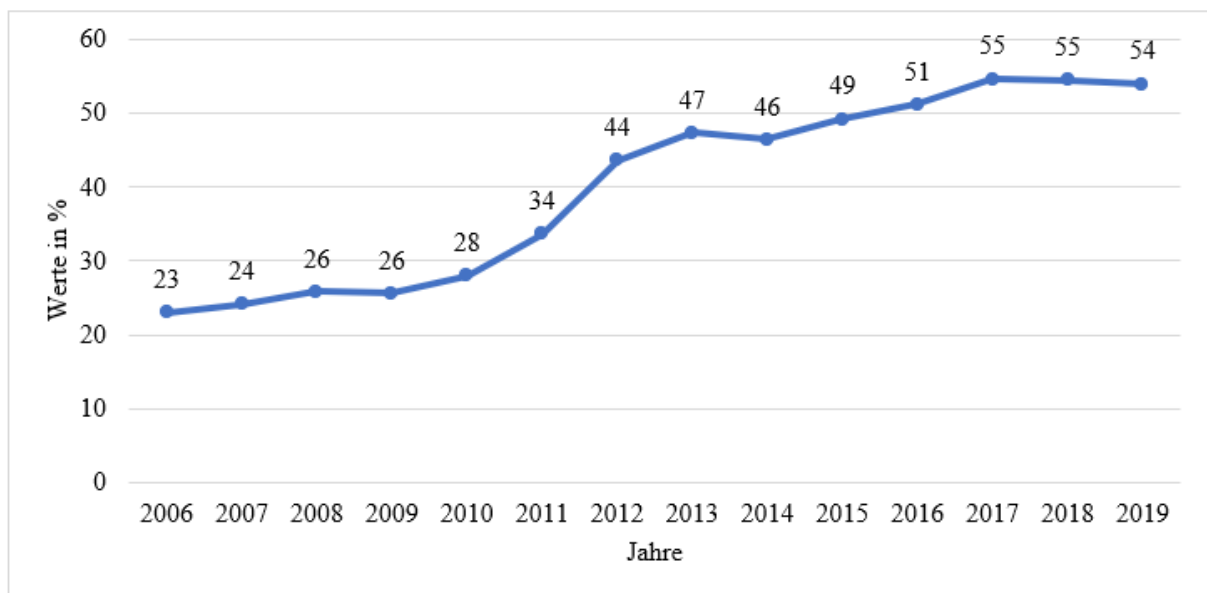
Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2021 o. S, und Industrial Development Organization 2019 S.12

Die Gesamtexporte vom Jahr 2017 und dem Jahr 2020 in Vietnam stehen den Anteilsexporten von Samsung aus diesen Jahren gegenüber. Zehn Jahre nach Samsungs Investitionsankündigung in neue Werke für die Investition von mobilen Endgeräten und unmittelbar nach Inbetriebnahme der SEVT Fabrik im Jahr 2014, waren im Jahr 2017, 25% von



Vietnams Gesamtexporten auf den Investor Samsung zurückzuführen (Seric 2019, S.12). Sogar im Jahr 2020, welches durch die Coronakrise und weltweite Produktionsstopps geprägt wurde, lag der Export von Samsung in Vietnam bei 20% (Vy 2022, o.S.). Zudem ist laut Datenlage der Weltbank ein steigender Anteil an Mittel- und Hochtechnologieexporten an allgemeinen Industrieerzeugnis Exporten, seit den Investitionen Samsungs zu erkennen. Im Jahr 2007, als Samsung seine Investition in einen neuen Komplex für die Herstellung von Elektronische Geräte ankündigte, beliefen sich die Mittel- und Hochtechnologieexporte auf ungefähr ein Viertel der gesamten Industrieexporte. Dieser Wert verdoppelte sich bis zum Jahr 2019 auf über 50% der Industrieexporte von Vietnam (The World Bank Database 2019, o.S.).

**Abbildung 19: Prozentualer Anstieg von Mittel- und Hightech Exporten an Industrieerzeugnis Exporten der Jahre 2006 – 2019 in Vietnam**

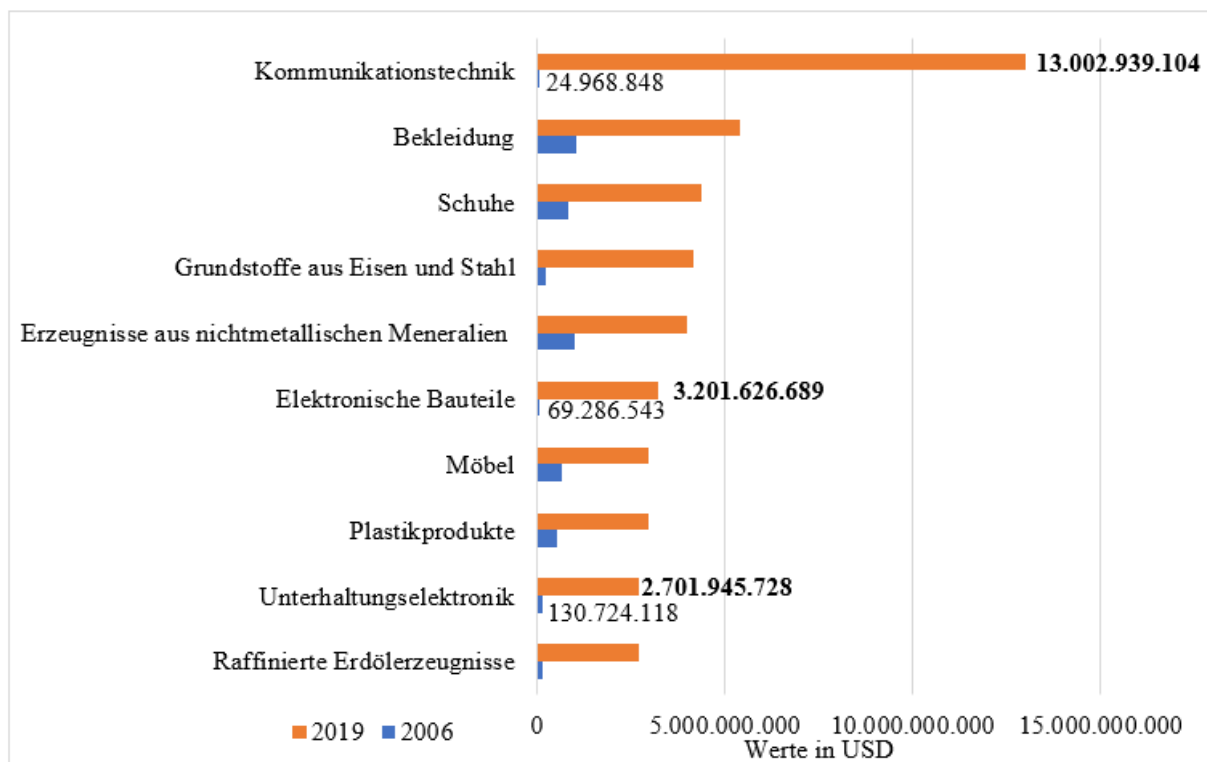


Eigene Darstellung nach: The World Bank Database 2019, o. S.

Durch den Anstieg von Mittel- und Hochtechnologieexporten infolge der Partizipation von Samsung im vietnamesischen Markt ist ebenso eine Veränderung der industriellen Wertschöpfung gegeben. Abb. 20 vergleicht die industrielle Wertschöpfung innerhalb Vietnams im Jahr 2006 und 2019. Die Wertschöpfung für Kommunikationstechnik, ist im Jahr 2019 im Vergleich zu den zehn wichtigsten Herstellungserzeugnissen am größten, wie auch durch die vorherige Datenlage zu vermuten war. Vor WTO-Beitritt und Samsungs Investition in die Mobiltelefonproduktion im Jahr 2006, machte die Wertschöpfung im Bereich Kommunikationstechnik, vergleichsweise zum Jahr 2019 nur einen geringen Wert von ungefähr 25 Mio. USD innerhalb vietnamesischer Landesgrenzen aus. Zwölf Jahre nach der Investition wurden Geräte für einen Wert von ungefähr 13 Mrd. USD in Vietnam hergestellt. Weiterhin ist in Abb. 20 erkennbar, dass insbesondere die Herstellung im Elektroniksektor im

Jahr 2006 innerhalb der zehn wichtigsten Herstellungsgüter, gering ausgeprägt war. So war die Wertschöpfung für Unterhaltungselektronik mit 21 Mio. USD und Elektronische Bauteile mit 69 Mio. USD gering, im Unterschied zum Jahr 2019 mit 2 Mrd. USD und 3 Mrd. USD. Eine Korrelation zwischen Samsungs verstärkten FDI ab dem Jahr 2007 und einem Wandel zu einer steigenden Wertschöpfung für Kommunikationsgeräte ist speziell auf die Mobiltelefonmontage in Vietnam zurückzuführen (United Nations Industrial Development Organization Database 2019c, o.S.).

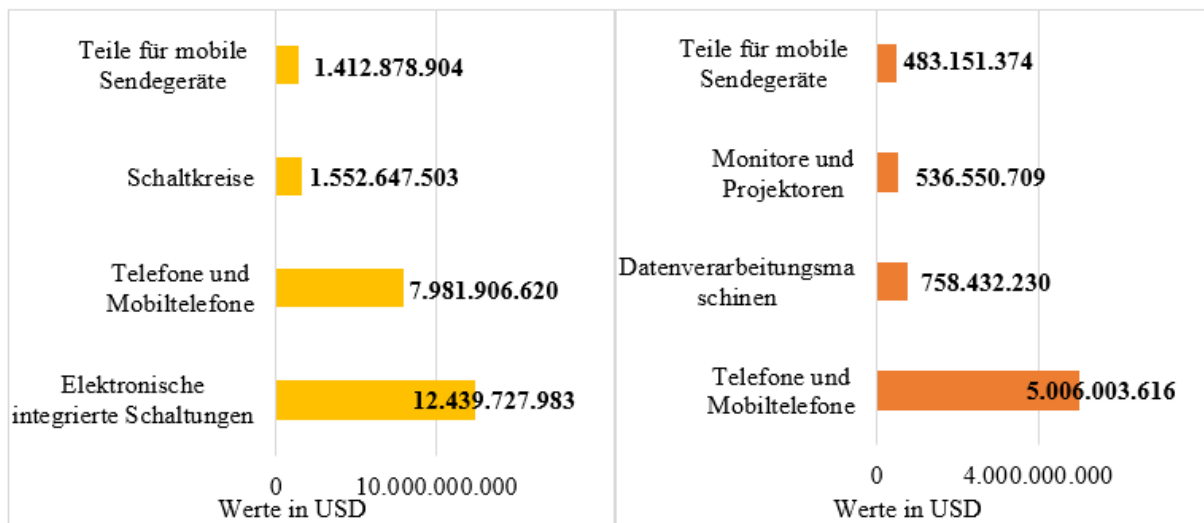
**Abbildung 20: Vietnams industrielle Wertschöpfung im Jahr 2006 und 2019 im Vergleich**



Eigene Darstellung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2019, o.S.

Ein Großteil der Vorleistungsgüter, welche für die Montage von Geräten genutzt wird, wird noch aus dem Ausland, überwiegend direkt aus Südkorea, wo sich der Hauptsitz des koreanischen Unternehmens Samsung befindet, nach Vietnam importiert. Einige von Samsungs Tochtergesellschaften, welche vorwiegend für die Produktion von Vorleistungsgütern für elektronische Geräte dienen, folgen Samsung nach Vietnam, um Bauteile direkt vor Ort für die Montage bereitzustellen. Samsung vermutete jedoch einen Anteil von ungefähr 40%, welcher lokalen vietnamesischen Unternehmen an Vorleistungsgütern, die Montage von Mobiltelefon zugutekamen. Die vietnamesische Regierung schätzt den Anteil vietnamesischer Vorleistungen mit 30% geringer ein (Seric 2019, S. 17).

**Abbildung 21: Vietnams Importe aus Südkorea versus Vietnams Exporte nach Südkorea der wichtigsten Güter aus dem Elektronikbereich im Jahr 2020**



Eigene Darstellung nach: UN Comtrade Database 2020, o.S.

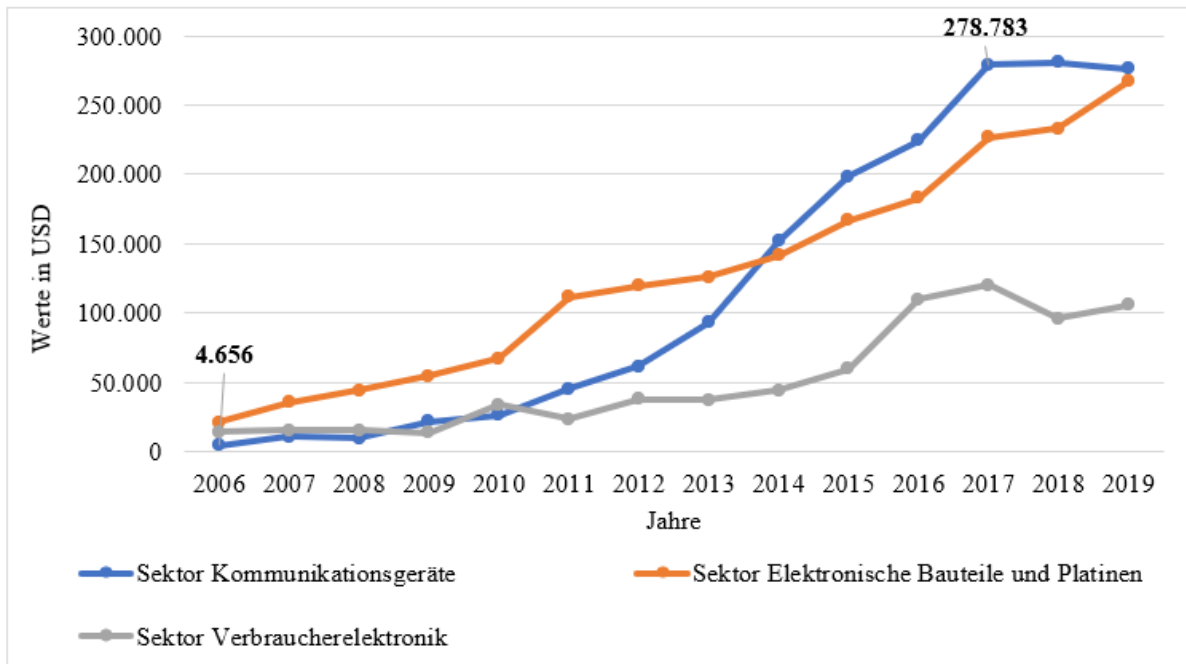
Abb. 21 zeigt die vietnamesische Handelsbilanz im Austausch mit Südkorea. Durch den hohen Anteil an importierten Bauteilen könnte die Annahme bestätigt werden, dass ein großer Teil der Vorleistungen, welcher für die Mobiltelefonmontage in der SEVT Fabrik benötigt wird, direkt aus Südkorea importiert wird. Zu den wichtigsten importierten Bauteilen gehören Schaltkreise und andere Bauteile. Weiterhin ist festzustellen, dass auch eine große Menge an Mobiltelefonen im Wert von ca. 5 Mrd. USD (UN Comtrade Database 2021b, o.S.) nach Südkorea, dem Ort von Samsungs Firmenzentrale zurück exportiert wird und von dort in den weltweiten Vertrieb geht. Wie auch in der Textilindustrie gibt es First- und Second Tier Lieferanten bei, welche in die Wertschöpfungskette von Elektrounternehmen eingebunden sind. Im Zeitraum von 2014 bis 2020 ist die Zahl der vietnamesischen First Tier Lieferanten von Samsung von 4 auf 50 Lieferanten gestiegen. Unter den größten Komponentenlieferanten finden sich jedoch bis jetzt keine vietnamesischen Unternehmen. Ein Beispiel für eines der ersten vietnamesischen First Tier Lieferanten, welches in Samsungs Wertschöpfungskette eingegliedert ist, ist die Viet Hung Plastic & Co KG. Das Unternehmen liefert zwei Produkte, zum einen Kunststoffabdeckungen und Verpackungen für Elektronikprodukte (Vietnam Industry Agency 2020, o.S.). Zusätzlich hilft Samsung, als größter Investor lokale Industrien bei der Eingliederung in Ihre Wertschöpfungskette zu unterstützen, wie es durch das TRIMS Abkommen, welches zur Förderung lokaler Industrien dient, vorgibt. Im Jahr 2021 wurde ein zehnwöchiges Domestic Business Improvement Programm von Samsung eingeführt, mit dem Ziel, die die Produktionskapazität zu bewerten und verbessern. Insbesondere fand das Programm in der Region Bac Ninh, welche in unmittelbarer Nähe zur SEVT Fabrik ist, durchgeführt. Das

Bestreben des Programms ist Produktivität, Managementkapazitäten und Produktlieferkapazitäten der vietnamesischen Firmen zu verbessern, um an der globalen Wertschöpfungsketten teilzunehmen. Durch die Teilnahme am Programm konnte die Hanpo Vina Joint Stock Company, welche als First Tier Lieferant Samsung mit Kunststoff und Spritzgussprodukten versorgt innerbetriebliche Prozesse verbessern. So wurde beispielsweise zu Vermeidung von Lieferengpässen ein Produktmanagementsystem eingeführt, welches das geplante Soll mit der Ist Punktion vergleicht. Weiterhin ist die Fehlerquote innerbetrieblicher Produktionsprozesse durch Partizipation am Programm um über 50% gesunken. Ein weiteres Unternehmen, welches eine Verbesserung innerhalb des Programms erzielte in die Thinh Vuong Manufacturing and Trading Co Ltd. Das Unternehmen ist Zulieferer Samsungs, der Kunststoff-Display-Trays herstellt. So wurden innerbetriebliche Produktionsprozesse durch Zeitersparnis effizienter gestaltet und ein Qualitätskontrollsystem eingeführt welche pünktlichen Lieferungen zu Samsung sicherstellt. Innerhalb kurzer Zeit hat sich das Programm Samsungs in Vietnam auf ca. 260 Unternehmen ausgeweitet und hilft dabei, einheimische Zulieferer in internationale Wertschöpfungskette zu integrieren und sich mit moderner Technik in intelligente Fabriken und wettbewerbsfähige Zulieferer zu entwickeln (Vietnam Plus 2021, o.S.). Durch das Entwicklungsprogramm, welches durch das Unternehmen Samsung in Vietnam hervorgerufen wurde, ist festzustellen, dass der Investor seiner Pflicht inländische Unternehmen, in die Wertschöpfungskette einzubinden nachkommt. Zum jetzigen Zeitpunkt wurde erreicht, dass vietnamesische First Tier Lieferanten überwiegend für die Herstellung simplerer Bestandteile, wie Verpackungsmaterial und Kartons für Elektronische in die Wertschöpfungskette eingebunden werden. Die aktuelle Datenlage durch das Entwicklungsprogramm lässt aber abschätzen, dass auch in einiger Zeit Lerneffekte durch technologischen Transfer in vietnamesische Zulieferunternehmen, Vorleistungen von komplizierteren Bauteilen möglich ist.

### **5.3 Auswirkungen für Beschäftigte in der Elektroindustrie**

Die größten und schnellsten Wirkungen des Investors Samsungs in Vietnam zeigen sich für Arbeitskräfte. Eine steigende Beschäftigungsanzahl in ausgewählten Elektroniksektoren seit Partizipation der vier Tochtergesellschaften im Land ist gegeben. Samsung hat sich zum größten Arbeitgeber des Landes entwickelt und beschäftigte im Jahr 2017 109.000 Personen, welche größtenteils als angelernte Arbeitskräfte eingestellt wurden. (Seric et al. 2019, S.13)

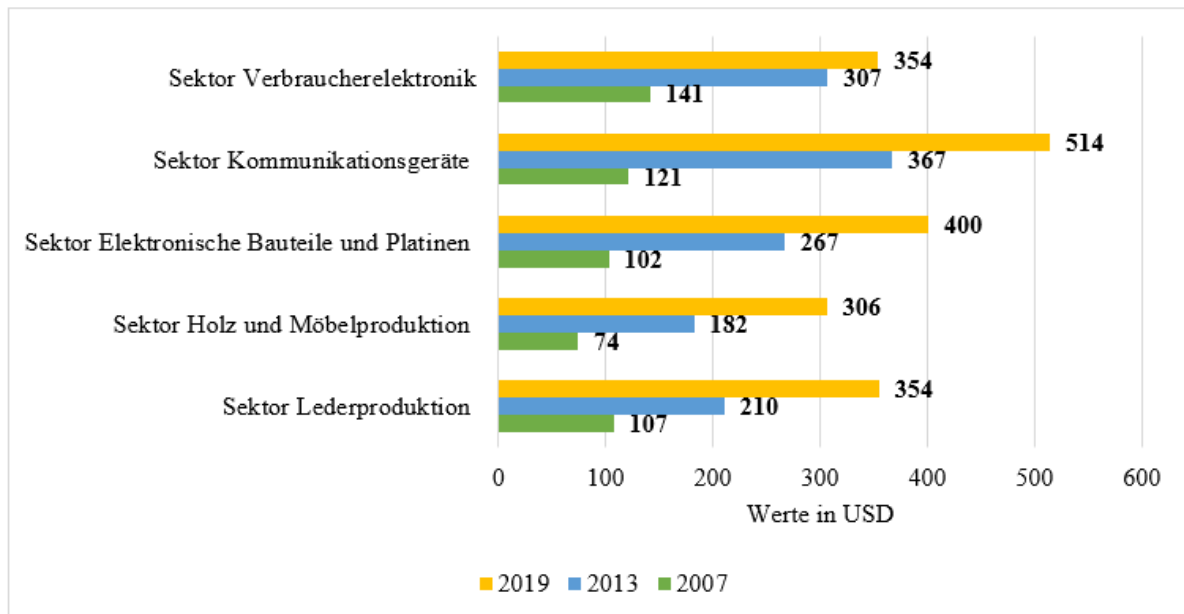
**Abbildung 22: Beschäftigtenzahl in Vietnams verschiedenen Elektroniksektoren vom Jahr 2006 bis 2019 im Vergleich**



Eigene Darstellung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2019, o.S.

Wie die Abb. 22 zeigt, verzeichnet die Anzahl der Arbeitskräfte im Sektor Kommunikationselektronik den größten Zuwachs (United Nations Industrial Development Organization Database 2019a, o.S.). Ein entscheidender Anteil ist dabei auf die SEVT Fabrik, welche zur Montage von Mobiltelefonen eingesetzt wird zurückzuführen. Allein die Anzahl der Arbeitskräfte im Kommunikationssektor hat sich innerhalb von 13 Jahren von 2006, dem Jahr bevor Samsung vier Tochtergesellschaften eröffnete um das 70-Fache erhöht. In Zahlen ausgedrückt, arbeiteten im Jahr 2006 4.656 Arbeitskräfte in dem Sektor und im Jahr 2019 ungefähr 270.000 Arbeitskräfte. Damit Samsung auch viele seiner wichtigen Zulieferbetriebe mit ins Land kamen, eine Steigerung der Beschäftigtenzahl auch auf diese Ursache zurückzuführen (Seric 2019, S.19). Es gibt zwar keine offiziellen Zahlen zu Samsungs gesamten Beschäftigten in Zulieferbetrieben, aber eine steigende Beschäftigtenzahl im Sektor Elektronische Bauteile und Platinen ist innerhalb von 13 Jahren ab dem Jahr 2006 zu verbuchen, so ist eine Korrelation naheliegend. Eine weitere positive Auswirkung spiegelt sich die monatlichen Gehälter der Arbeitskräfte des Elektroniksektors wider.

**Abbildung 23: Monatlicher Gehaltsvergleich pro Arbeitskraft ausgewählter Sektoren in Vietnam in den Jahren 2007, 2013 und 2019**



Eigene Berechnung nach: United Nations Industrial Development Organization Database 2019, o. S.

Ein Vergleich der monatlichen Gehälter in Abb. 23 zeigt, dass innerhalb ausgewählter Sektoren die Löhne pro Arbeitskraft im Zeitraum vom Jahr 2007 bis Jahr 2019 angestiegen sind. Dem hinzuzufügen ist, dass die Löhne in Sektoren des Elektroniksektors über den Zeitraum stärker gestiegen sind als innerhalb anderer Sektoren der industriellen Herstellung, wie in den Leder- oder Holzproduktion (United Nations Industrial Development Organization Database 2019b, o.S.). Die höchsten Lohnsteigerungen waren auf Arbeitskräfte innerhalb des Sektors Kommunikationsgeräte zurückzuführen, auch hier ist ein Konnex zwischen großen Elektronik FDI insbesondere Samsung gegeben. Die monatlichen Löhne übersteigen in allen drei Sektoren aus der Elektroindustrie, den vietnamesischen Durchschnittslohn von 287 USD pro Monat (Pattberg 2021b, o.S.). Für Arbeitskräfte aus dem Kommunikationssektor ist der Unterschied zwischen vietnamesischen Durchschnittslohn mit einem höheren Anteil von 45% am größten. Ein Zusammenhang zwischen Samsung Investition in die SEVT Fabrik, welche ausschließlich für die Montage von Mobilien Endgeräten in Vietnam erbaut, wurde ist am möglichsten. In den Sektoren Holzproduktion und Lederproduktion überstiegen die monatlichen Gehälter je Arbeitskraft zwar auch den vietnamesischen Durchschnittslöhnen, aber Arbeitskräfte im Sektor Kommunikationsgeräte bekommen signifikant mehr Gehalt als in andere Beschäftigten in vergleichenden Sektoren.

## 6. Fazit

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Partizipation an internationalen Handelsabkommen insbesondere in Vietnams wichtigsten Industrien, der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der Elektroindustrie, eine Vielzahl an positiven Auswirkungen erzielte. Das BTA zwischen den USA und Vietnam, das im Jahr 2001 verbindlich wurde, inkludierte eine Zollsenkung auf viele vietnamesische Exportprodukte (Parker und Riedel 2003, S. 85). Durch die Zollsenkung kam es zu einer exportorientierten Entwicklung, von Vietnams Bekleidungs- und Textilexporte in die USA. Der wertmäßige Anteil der wichtigsten vietnamesischen Bekleidungsexporte in die USA lag vor Verbindlichkeit des USVBTA bei ungefähr 730 Mio. USD. Mit Inkrafttreten des Abkommens, stieg dieser auf 14 Mrd. USD bis zum Jahr 2010 an (UN Comtrade Database 2021a, o.S.). Dies entspricht einem Exportanstieg von vietnamesischen Bekleidungsexporten in die USA um das 20-fache. Zudem diversifizierte sich ebenso die Exportgüterstruktur der Bekleidungsindustrie. Beispielsweise war diese im Jahr 2020 vornehmlich von Herrenkleidung, beispielsweise Hemden und Hosen geprägt. Nach Inkrafttreten des Abkommen, gehörten zu den wichtigsten Bekleidungsexporten fast alle Bekleidungsartikel für Männer und Frauen, u. a. Hosen, Pullover, Jacken und Trikots (UN Comtrade Database 2021d, o.S.). Die Diversifizierung brachte zwar eine Abhängigkeit von Rohstoffen, wie vornehmlich für Baumwolle mit sich, aber auch diese Entwicklung kann zunächst als gewöhnlich für eine industrielle Transformation eines Sektors gedeutet werden. Bei Betrachtung der Produktionszweige innerhalb dieser Industrie ist anmerkend, dass vietnamesische Bekleidungsunternehmen noch zu ca. 70% am unteren Ende der Wertschöpfungskette auf CMT-Vertragsbasis produzieren. Die Gewinnanteile an der Gesamtwertschöpfung werden über Massenproduktionen realisiert. Weiterhin ist es positiv zu deuten, dass Vietnam in die Herstellung internationaler Marken, wie Nike eingebunden ist, auch wenn das Land am unteren Ende der Wertschöpfungskette produziert (Chi 2017, S.9). Jedoch zeichnet sich zeitgleich auch eine Transformation in Vietnams Bekleidungs- und Textilindustrie ab. Ungefähr 30 % der Exportierenden Unternehmen sind durch effizientere Produktionsprozesse höher in der Wertschöpfungskette platziert. Ein bemerkenswertes Beispiel ist ein Originalmarkenhersteller für Jeans, die Viet Thang Company, welche schon früh in Entwicklungsprozesse investierte. Effizientere Produktionsmaschinen und Schulungen für die Angestellten diese zu bedienen wurden ermöglicht. Ein leichter Trend zu effizienten technologischen Maschinen für die Bekleidungsherstellung zeichnet sich in vielen Bekleidungsunternehmen Vietnams ab. Innerhalb der Firmen sind ungefähr 20% der Gesamtmaschinen automatische Maschinen, welche einen ökonomisch höheren Ertrag

erbringen als Geräte, die noch manuell bedient werden (Lan 2020, S.10). Die erfolgreichsten Auswirkungen sind für die Arbeitskräfte in der Textil- und Bekleidungsindustrie zu verbuchen. Durch Teilnahme an Handelsabkommen, beispielsweise dem USVBTA entwickelte sich die Bekleidungs- und Textilindustrie zur wichtigsten des Landes. Innerhalb des industriellen Herstellungssektors ist die Industrie im Jahr 2019 mit 1,5 Mio. Arbeitskräften die größte. Eine weitere Ursache dafür ist zunächst, dass aufgrund der hohen Exporte in dieser Industrie eine Vielzahl von Arbeitskräften benötigt wird, und auch ungelernten Arbeitskräften erlaubt wird, mittels einer Einarbeitung eine Anstellung zu bekommen. Weiterhin spiegelt sich der Erfolg auch in der Höhe des monatlichen Lohns wider. Zum heutigen Zeitpunkt liegt der Lohn bei durchschnittlich 319 USD monatlich pro Arbeitskraft. Dieser Betrag ist bei einem monatlichen Durchschnittsgehalt von 287 USD (Pattberg 2021b o.S.) in der Bekleidungs- und Textilindustrie höher angesiedelt.

Neben den Transformationen in der Bekleidungs- und Textilindustrie, zeichnete sich auch in Vietnams Elektroindustrie eine positive Entwicklung durch internationale Handelsabkommen ab. Seit Vietnams WTO Beitritt im Jahr 2007 (World Trade Organization o. J., o.S.) wurde das Vertrauen von einer Vielzahl von internationalen Unternehmen gewonnen, welche mittels FDI in das Land investierten. -Vornehmlich große Elektronikunternehmen, beispielsweise Samsung, mit einem Wert von ungefähr 17 Mrd. USD investierten in Produktionsstandorte für Konsumentenelektronik und mobile Endgeräte (Seric 2019, S.12 - 13). Aufgrund einer effizienten Arbeitsproduktivität und niedrigen Herstellkosten in der industriellen Produktion für Mobiltelefone, welche im Zwei-Ländermodell von David Ricardo geprüft wurde, entwickelte Vietnam sich zu einem Hauptmontagestandort des Unternehmens Samsung. Ein positiver Wandel innerhalb Vietnams Elektroindustrie schlägt sich in steigenden Produktionseinheiten für Mobiltelefone nieder. Ein Jahr nach Beginn der Eröffnung der SEVT-Fabrik, war das Land schon für die Hälfte der weltweiten Gesamtproduktion für Mobiltelefone, von Samsung verantwortlich (General Statistics Office 2021, 259). Ein weiterer außerordentlicher Effekt durch Investitionen in Vietnams Mobiltelefonherstellung sind die steigenden Gesamtexporte. Diese stiegen vom Jahr 2010 von 72 Mrd. USD auf 281 Mrd. USD. an. In den Jahren 2017 und 2020 waren davon 25% (Seric 2019, S.12) und 20% allein auf das Elektronikunternehmen zurückzuführen. In etwa zeitgleich stiegen im Zeitraum von 2006 bis 2019 die Hochtechnologie und Mitteltechnologieexportprodukte an den gesamten Industrieerzeugnissen. Auch hier ist eine Korrelation zu Samsungs Teilnahme anzunehmen. Somit ist bestätigt, dass in Vietnam die Montage oder Produktion von Low-Tech zu Hightech-Produkten möglich ist. In der Industriegüterherstellung ist die Wertschöpfung von



Kommunikationstechnik stand heute am größten. Da Vietnam größtenteils noch nicht in der Lage ist Bauteile für elektronische Geräte und Mobiltelefone selbst herzustellen um Unternehmen wie Samsung zu beliefern, hilft Samsung vietnamesischen Elektronikbetrieben bei Integration in die Wertschöpfungskette großer Elektronikkonzerne. Mit Erfolg war es mittels eines eingeführten Entwicklungsprogramms zu Verbesserung innerbetrieblicher Prozesse möglich, als Lieferanten für kleinere Bauteile zu dienen (Vietnam Plus 202, o.S.). Schlussendlich waren die Auswirkungen auf die Arbeitskräfte auch hier von Bedeutung. Samsung ist stand 2017 der größte Arbeitgeber des Landes und beschäftigt über 100.000 Personen (Seric 2019, S.13) im ganzen Land. Im gesamten Kommunikationssektor waren im Jahr 2006 dem Jahr vor WTO-Beitritt nur knapp 4.656 Menschen beschäftigt. Innerhalb von 11 Jahren stieg dieser Wert auf 278.783 Arbeitskräfte an (United Nations Industrial Development Organization Database 2019a, o.S.). Zudem siedelten sich Samsungs Zulieferbetrieben infolge von Samsungs FDI im Land an und stellten neue Arbeitsplätze für Vietnamesen bereit. Ein weiterer positiver Effekt, der mittels FDI im Elektronik-Sektor aufkam, sind die steigenden monatlichen Löhne. Die Löhne in der Elektroindustrie übersteigen im Jahr 2019 den monatlichen Durchschnittslohn von 287 USD (Pattberg 2021b, o.S.) in Vietnam und sind innerhalb ganzen Industriellen Herstellung des Landes höher angesiedelt. Im Jahr 2007 verdiente eine Arbeitskraft im Sektor Kommunikationsgeräte monatlich 121 USD. 13 Jahre später lag der monatliche Lohn bei 514 USD pro Arbeitskraft. Vergleichsweise zum Sektor Möbelproduktion, in dem der monatliche Lohn im Jahr 2007 bei 107 74 USD lag und im Jahr 2019 bei 306 USD (United Nations Industrial Development Organization Database 2019b, o.S.).

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Teilnahme an Handelsabkommen, beispielsweise dem USVBTA und letztlich dem Beitritt zur WTO als erfolgreich erwiesen hat. Ein positiver Strukturwandel innerhalb der genannten Industrien, sowohl für die Wirtschaft als auch für die Arbeitskräfte ist positiv zu deuten.

## Literaturverzeichnis

- Association of Southeast Asian Nations (o. J.). Vietnam in ASEAN : Toward Cooperation for Mutual Benefits. (abgerufen am 01.05.2022).
- Böventer, Edwin von (1991). Einführung in die Mikroökonomie. 7. Aufl. München/Wien, Oldenbourg.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (o. J.). Ziele, Aufgaben und Prinzipien. (abgerufen am 01.05.2022).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (o. J.). Die WTO-Abkommen. Online verfügbar unter <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/wto-abkommen.html> (abgerufen am 01.05.2022).
- Carbone, James (2017). Vietnam Becomes an Option for Low-Cost Electronics Manufacturing. Some OEMs and EMS providers are turning to Vietnam to manufacture products to take advantage of low labor rates. Online verfügbar unter <https://www.sourcetoday.com/supply-chain/article/21866768/vietnam-becomes-an-option-for-lowcost-electronics-manufacturing> (abgerufen am 10.05.2022).
- Chang, Jae-Hee/Huynh, Phu (2016). The future of jobs at risk of automation. Bangkok, International Labour Office Bureau for Employers Activities Regional Office for Asia and the Pacific.
- Chaponnière, Jean-Raphael/Cling, Jean-Pierre/Zhou, Bin (2008). Vietnam following in China's footsteps: The third wave of emerging Asian economies. Online verfügbar unter <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/45149/1/589759191.pdf> (abgerufen am 01.05.2022).
- Chi, Do Quynh (2017). The missing link in the chain? Trade Regimes and Labour Standards in the Garments, Footwear and Electronics Supply Chains in Vietnam. Online verfügbar unter <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/vietnam/13334.pdf>.
- General Statistics Office (2021). Statistical Yearbook of Viet Nam 2020. Online verfügbar unter <https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2021/07/Sach-NGTK-2020Ban-quyen.pdf> (abgerufen am 10.05.2022).
- Hoffmann, Melanie (2021). Das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Online verfügbar unter <https://www.gtai.de/de/trade/wto/zoll/vom-gatt-zur-wto-wie-das-gatt-den-handel-liberalisiert-130450#toc-anchor--1> (abgerufen am 01.05.2022).
- ids.trade (o. J.). Report on Vietnam Textile and Garment Industry. Online verfügbar unter [https://www.ids.trade/files/actif\\_report\\_on\\_vietnam\\_textile\\_and\\_garment\\_industry.pdf](https://www.ids.trade/files/actif_report_on_vietnam_textile_and_garment_industry.pdf) (abgerufen am 02.05.2022).
- International Monetary Fund (2022). World Economic Outlook Database, April 2022. Online verfügbar unter [imf.org](https://www.imf.org) (abgerufen am 30.04.2022).
- Lan, Thi Thu (2020). Automation and its impact on employment in the garment sector of Vietnam. Online verfügbar unter <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/vietnam/17331.pdf> (abgerufen am 05.05.2022).
- Mensel, Nadine (2013). Der Entwicklungsprozess der Sozialistischen Republik Vietnam. Erfolge und Herausforderungen durch staatlich gelenkte Entwicklung. Wiesbaden, Springer VS.

- Michaelis, Jochen (o. J.). Internationaler Handel. Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge. Online verfügbar unter <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/32127/1/524740550.pdf>.
- Möbius, Klaus (2020). Welche Arten von Zollsätzen gibt es? Online verfügbar unter <https://www.gtai.de/de/trade/welt/zoll/welche-arten-von-zollsuetzen-gibt-es--581088> (abgerufen am 10.04.2022).
- Nhung, Tran Thi Bich/Thuy, Tran Thi Phuong (2018). VIETNAM'S TEXTILE AND GARMENT INDUSTRY: AN OVERVIEW. Online verfügbar unter [http://bit.fsv.cvut.cz/issues/02-18/full\\_02-18\\_05.pdf](http://bit.fsv.cvut.cz/issues/02-18/full_02-18_05.pdf) (abgerufen am 13.04.2022).
- Parker, Steve/Riedel, James (2003). An Assessment of the Economic Impact of the United States - Vietnam Bilateral Trade Agreement. Online verfügbar unter [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/Pnadc703.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadc703.pdf) (abgerufen am 10.04.2022).
- Pattberg, Annika (2021a). Elektronikgiganten entdecken Vietnam. Online verfügbar unter <https://www.gtai.de/de/trade/vietnam/branchen/elektronikgiganten-entdecken-vietnam-607606> (abgerufen am 01.05.2022).
- Pattberg, Annika (2021b). Lohnkosten. Entwicklung der durchschnittlichen Bruttonomatslöhne in Vietnam. Online verfügbar unter <https://www.gtai.de/de/trade/vietnam/wirtschaftsumfeld/lohnkosten-255810#:~:text=Das%20vietnamesische%20Statistikamt%20ermittelte%20f%C3%BCr,der%20Textilindustrie%20wurden%20Mitarbeiter%20entlassen.> (abgerufen am 05.05.2022).
- Samsung (2021). SAMSUNG ELECTRONICS Co., Ltd. 2020 Business Report. Online verfügbar unter [https://images.samsung.com/is/content/samsung/assets/global/ir/docs/2020\\_Business\\_Report.pdf](https://images.samsung.com/is/content/samsung/assets/global/ir/docs/2020_Business_Report.pdf) (abgerufen am 10.05.2022).
- Samuelson, Paul Anthony/Nordhaus, William D. (2016). Volkswirtschaftslehre. Das internationale Standardwerk der Makro- und Mikroökonomie : das Standardwerk von Nobelpreisträger Paul A. Samuelson. 5. Aufl. München, FBV.
- SCHITTKO, ULRICH K. (1996). MODERNE AUSENWIRTSCHAFTSTHEORIE. [Place of publication not identified], DE GRUYTER OLDENBOURG.
- Seric, Adnan/Kokko, Ari/Tong, Yee-Siong (2019). Linking FDI and local firms for global value chain upgrading: Linking FDI and local firms for globalvalue chain upgrading:Policy lessons from Samsung mobile phone production in Viet Nam. Online verfügbar unter <https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/15784588/unido-file-15784588> (abgerufen am 05.05.2022).
- The Observatory of Economic Complexity (2021). Yearly Exports. Destinations. Online verfügbar unter <https://oec.world/en/profile/country/vnm> (abgerufen am 12.05.2022).
- The World Bank (2012). Sewing Success?: Employment, Wages and Poverty Following the End of the Multi-fibre Arrangement (Directions in Development). The World Bank Group.
- The World Bank (2022). World Bank Country and Lending Groups. Online verfügbar unter <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (abgerufen am 13.05.2022).


- The World Bank Database (2019). Middle- und Hightech-Exporte (% der Exporte von Industrieerzeugnissen). Online verfügbar unter <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=VNM> (abgerufen am 13.05.2022).
- The World Bank Database (2021a). BIP in USD und Prozentualer Anteil von FDI am BIP. Online verfügbar unter <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=VNM> (abgerufen am 12.05.2021).
- The World Bank Database (2021b). Textiles and clothing (% of value added in manufacturing). Online verfügbar unter <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=VNM> (abgerufen am 12.05.2022).
- UN Comtrade Database (2021a). Anstieg von Vietnam wichtigsten Bekleidungsexporten in die USA vom Jahr 2000 - 2020. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 12.05.2022).
- UN Comtrade Database (2021b). Handelsbilanz von Vietnam und Südkorea. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 14.05.2022).
- UN Comtrade Database (2021c). Vietnams Baumwollimporte vom Jahr 2000 - 2020. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 12.05.2022).
- UN Comtrade Database (2021d). Vietnams weltweite Exportgüterstruktur vom Jahr 2006 bis zum Jahr 2020. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 12.05.2022).
- UN Comtrade Database (2021e). Vietnams wichtigste Exportgüter. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 12.05.2021).
- UN Comtrade Database (2021f). Vietnams wichtigsten Textil- und Bekleidungsexporte in die USA in den Jahren 2000, 2010 und 2020. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 12.05.2021).
- United Nations (2016). Classification by Broad Economic Categories Rev.5. Online verfügbar unter [https://unstats.un.org/unsd/trade/classifications/Manual%20of%20the%20Fifth%20Revision%20of%20the%20BEC%20\(Unedited\).pdf](https://unstats.un.org/unsd/trade/classifications/Manual%20of%20the%20Fifth%20Revision%20of%20the%20BEC%20(Unedited).pdf) (abgerufen am 01.05.2022).
- United Nations Industrial Development Organization (2019a). Summary of VIET NAM INDUSTRY WHITE PAPER 2019. Manufacturing and Subsector Competitiveness. Online verfügbar unter <https://www.unido.org/sites/default/files/files/2020-04/VIET%20NAM%20INDUSTRY%20WHITE%20PAPER%202019%20%28SUMMARY%29.pdf> (abgerufen am 01.05.2022).
- United Nations Industrial Development Organization (2019b). Wertschöpfung von Vietnams Elektroniksektoren vom Jahr 2006–2020. Online verfügbar unter <https://stat.unido.org/database/INDSTAT%204%202022,%20ISIC%20Revision%204> (abgerufen am 12.05.2022).
- United Nations Industrial Development Organization Database (2019a). Beschäftigtenzahl in Vietnams verschiedenen Elektroniksektoren von 2006 bis 2019. Online verfügbar unter <https://stat.unido.org/database/INDSTAT%204%202022,%20ISIC%20Revision%204> (abgerufen am 14.05.2022).

- United Nations Industrial Development Organization Database (2019b). Monatlicher Gehaltsvergleich pro Arbeitskraft ausgewählter Sektoren in Vietnam in den Jahren 2007, 2013 und 2019. Online verfügbar unter <https://comtrade.un.org/data/> (abgerufen am 16.05.22).
- United Nations Industrial Development Organization Database (2019c). Vietnams industrielle Wertschöpfung im Jahr 2006 und 2019 im Vergleich. Online verfügbar unter <https://stat.unido.org/database/INDSTAT%204%202022,%20ISIC%20Revision%204> (abgerufen am 13.05.2022).
- United Nations Industrial Development Organization Database (2021). Anzahl von Vietnams Arbeitskräften in verschiedenen Sektoren. Online verfügbar unter <https://stat.unido.org/database/INDSTAT%204%202022,%20ISIC%20Revision%204> (abgerufen am 12.05.2022).
- van Tot, Bui (2014). TEXTILE & APPAREL INDUSTRY REPORT. OPPORTUNITIES FOR BREAKTHROUGH. Online verfügbar unter [http://fpts.com.vn/FileStore2/File/2014/07/01/Textile%20and%20Apparel%20Industry%20Report%20\(latest\).pdf](http://fpts.com.vn/FileStore2/File/2014/07/01/Textile%20and%20Apparel%20Industry%20Report%20(latest).pdf) (abgerufen am 01.05.2022).
- Vietnam Industry Agency (2020). Position of Vietnamese enterprises in Samsung's supply chain. Online verfügbar unter <http://vsi.gov.vn/en/news-supporting-industry/position-of-vietnamese-enterprises-in-samsungs-supply-chain-c3id489.html> (abgerufen am 05.05.2022).
- Vietnam Plus (2021). Samsung Vietnam helps local firms join global supply chain. Online verfügbar unter <https://en.vietnamplus.vn/samsung-vietnam-helps-local-firms-join-global-supply-chain/207116.vnp> (abgerufen am 05.05.2022).
- Vy, Ha (2022). Samsung Vietnam reports \$74.2 billion in revenues in 2021. Online verfügbar unter <https://vir.com.vn/samsung-vietnam-reports-742-billion-in-revenues-in-2021-90961.html>.
- Wiemann, Jürgen (2006). Vietnam - the 150th WTO-member. Implications for industrial policy and export promotion. Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik.
- World Trade Organization (o. J.). Viet Nam and the WTO. (abgerufen am 01.05.2022).

## Anhang

### Eidesstattliche Erklärung

„Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig, ohne fremde Hilfe und nur unter Benutzung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinnesgemäß aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit hat in gleicher oder in ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen.“

Ort, Datum:  Düsseldorf, 24.05.2022	Unterschrift: 
---	---