

Schriftenreihe des
ifo Instituts für Wirtschaftsforschung

Nr. 146

Wirtschaftliche Integration in Ostasien in raumwirtschaftlicher Analyse

Von

Hanns Günther Hilpert



Duncker & Humblot · Berlin / München

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49589-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:46
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

HANNS GÜNTHER HILPERT

Wirtschaftliche Integration in Ostasien
in raumwirtschaftlicher Analyse

Schriftenreihe des
ifo Instituts für Wirtschaftsforschung

Nr. 146

Wirtschaftliche Integration in Ostasien in raumwirtschaftlicher Analyse

Von

Hanns Günther Hilpert



Duncker & Humblot · Berlin / München

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Hilpert, Hanns Günther:

Wirtschaftliche Integration in Ostasien in raumwirtschaftlicher Analyse / von Hanns Günther Hilpert. – Berlin ; München : Duncker und Humblot, 1998

(Schriften des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung ; Nr. 146)

ISBN 3-428-09589-8

Alle Rechte vorbehalten

© 1998 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0445-0736

ISBN 3-428-09589-8

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier

entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

Die Integrationsprozesse in Ostasien sind gekennzeichnet durch den politisch gewünschten Verzicht auf supranationale Institutionen und eine außenwirtschaftliche Orientierung hin zu extraregionalen Wirtschaftsräumen. Gleichwohl entsteht im pazifischen Asien eine weltwirtschaftliche Region, die durch eine wachsende Intensität der grenzüberschreitenden ökonomischen Transaktionen und einen zunehmenden Bedarf an wirtschaftspolitischer Kooperation charakterisiert ist. Bei Abwesenheit wirksamer außenhandelspolitischer Mechanismen und angesichts der Dynamik der Entwicklungs- und Wachstumsprozesse Ostasiens muß die konventionelle neoklassische Interpretation des stattfindenden Regionalisierungsprozesses als statische Reallokation inadäquat erscheinen. In der hier vorliegenden Analyse der außenwirtschaftlichen Integration Ostasiens, die im April 1997 zugleich als Dissertation bei der Freien Universität Berlin eingereicht wurde, wird ein anderer Weg eingeschlagen. Außenwirtschaftliche Integration und Regionalisierung wird raumwirtschaftlich und entwicklungstheoretisch gedeutet. Demnach sind es in erster Linie standorttheoretische Faktoren, die die Dynamik der in Ostasien ablaufenden Verdichtungsprozesse bestimmen.

Diese Arbeit wäre ohne die Anregungen und die Unterstützung mehrerer Personen und Institutionen nicht möglich gewesen. Ihnen allen gilt mein herzlicher Dank. Ein besonderer Dank geht an Professor Dr. Detlef Lorenz, dem Doktorvater und Betreuer der Arbeit, der mir den Anstoß zur Beschäftigung mit raumwirtschaftlichen Fragestellungen gegeben hatte und den weiteren Gang der Untersuchung durch seine Kritik und Hinweise maßgeblich vorantrieb. Ebenfalls zu großem Dank verpflichtet bin ich dem Research Institute for Capital Formation (RICF) der Japan Development Bank, Tokyo. Die viermonatige Tätigkeit als Shimomura Fellow im RICF ermöglichte mir, wichtige Grundlagen der Analyse zu erarbeiten, japanische Quellen zu erschließen und vor allem ein besseres Verständnis der Sichtweisen japanischer und asiatischer Integrationsexperten zu gewinnen. Es würde den Rahmen dieser Danksagung sprengen, all diejenigen zu nennen, die in verschiedenen Stadien der Untersuchung in Diskussionen und Gesprächen die weitere Arbeit enorm befruchtet haben. Herausheben möchte ich nur Dr. Rolf Dumke, Shunichi Hiraki, Dr. H. Harding, Dr. C.H. Kwan, Dr. Helmut Laumer, Dr. Wolfgang Ochel, Shigeki Tejima und Dr. Markus Taube.

München, im Dezember 1996

Hanns Günther Hilpert

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49589-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:46
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

I.	Wirtschaftliche Integration in Ostasien: Von der Außenhandels-theorie zu Raumwirtschaftsanalysen	15
II.	Ökonomische Integration und regionale Wachstumsdynamik in Ostasien im Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung der Weltwirtschaft	27
1.	Regionalisierung in Ostasien	27
2.	Die Regionalisierungsdebatte in der Außenhandels-theorie	32
3.	Die Bestimmungsfaktoren von Globalisierung und Regionalisierung in Ostasien	38
4.	Maßgrößen der Regionalisierung und die empirische Evidenz anhand ausgewählter Untersuchungen	47
5.	Außenwirtschaftliche Integration durch transnationale Faktorakkumulation	60
a)	<i>Ostasien als globaler Investitionsstandort</i>	60
b)	<i>Direktinvestitionen und Außenhandel</i>	65
6.	Außenwirtschaftstheoretische Erklärungsansätze der ökonomischen Integration Ostasiens - Das "Flying Geese"-Muster und seine Implikationen	69
a)	<i>Heckscher-Ohlin-Handel</i>	70
b)	<i>Industrielle Aufholprozesse, Außenhandel und Investitionen nach dem "Flying Geese"-Modell - Die Rolle der Wirtschaftspolitik</i>	71
c)	<i>Intraregionale Verflechtung Ostasiens durch komplementären und competitiven Außenhandel</i>	79
d)	<i>Direktinvestitionen und intraregionale Industrialisierungsprozesse</i>	85

e) Die Außenwirtschaftsstrategie Japans gegenüber den Schwellenländern Ostasiens	91
7. Ostasien als weltwirtschaftliches Gravitationszentrum	99
 III. Wachstum und Integration der ostasiatischen Region in raumwirtschaftlicher Analyse	111
1. Standortwettbewerb und Faktormobilität – Katalysator und Antrieb von Wachstum und Integration im heterogenen Wirtschaftsraum Ostasien	111
a) Ausgangssituation: Die Schwellenländer Ostasiens in der Peripherie der Weltwirtschaft	111
b) Standortorientierte Wirtschaftspolitik in Ostasien	115
c) Die wachsende Attraktivität und Qualität ostasiatischer Standorte	120
d) Die heterogene Standortstruktur Ostasiens: Von räumlichen Standortvorteilen zu Spezialisierungen im Außenhandel	125
2. Agglomerationsprozesse in Ostasien	132
3. Subregionale Wachstumszonen	137
a) Die Entstehung von subregionalen Wachstumszonen durch raumwirtschaftliche Kumulation und Diffusion	137
b) Der südchinesische Wirtschaftsraum	139
c) Das südostasiatische Wachstumsdreieck um Singapur	147
d) Allgemeine Voraussetzungen für das Entstehen subregionaler Wachstumszonen in Ostasien	149
e) Andere subregionale Wachstumszonen in Ostasien	152
4. Die Bedeutung der sektorgetragenen Clusterbildung	156

5.	Die Relevanz regionaler Produktionsnetzwerke	166
6.	Transaktionskosten in Ostasien	173
7.	Abbau natürlicher Handelshemmnisse durch nationale und internationale Wirtschaftspolitik in Ostasien	185
a)	<i>Nationale Wirtschaftspolitik</i>	185
b)	<i>Internationale Wirtschaftspolitik</i>	186
8.	Asiatische Unternehmensnetzwerke	194
a)	<i>Privatwirtschaftliche Strategien der Überwindung außenwirtschaftlicher Transaktionskosten</i>	194
b)	<i>Die chinesische Familienunternehmung</i>	198
c)	<i>Japanische Unternehmensnetzwerke (Keiretsu)</i>	206
d)	<i>Die koreanischen Unternehmenskonglomerate (Chaebol)</i>	218
IV.	Integrationspolitik in Ostasien	221
1.	Handels-und integrationspolitische Optionen für Ostasien	221
2.	Japan vor der Herausforderung einer sich verändernden Raumordnung Ostasiens	231
a)	<i>Japan als regionales Gravitationszentrum</i>	231
b)	<i>Binnen- und außenwirtschaftliche Herausforderungen für Japan in den neunziger Jahren</i>	234
3.	Die Bedeutung des chinesischen Wirtschaftsraumes	244
a)	<i>Die Sonderstellung Chinas</i>	244
b)	<i>Die außenwirtschaftliche Dynamik Chinas</i>	248
c)	<i>Die Entstehung räumlicher Wachstumspole</i>	254
d)	<i>Raumwirtschaftliche Implikationen der Entstehung des chinesischen Wirtschaftsraums</i>	261
4.	Die Industrialisierung und wirtschaftliche Integration Südostasiens (ASEAN)	266
5.	Zusammenfassung und Schluß	272
	Literaturverzeichnis	277

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Intra- und extraregionale Außenhandelsanteile der drei Großregionen Ostasien, Nordamerika und Europa, 1975 bis 1992	28
Tabelle 2:	Regionale Anteile am Außenhandel Japans, der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas für die Jahre 1980, 1985, 1990 und 1994	30
Tabelle 3:	Kennzahlen der Volkswirtschaften Japans, der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas	40
Tabelle 4:	Intraregionale Außenhandelsanteile, Welthandelsanteile und Maßgrößen der Intensität des intraregionalen Handels ins Asien	51
Tabelle 5:	Anteile des intraregionalen Außenhandels am Welthandel, intraregionale Außenhandelsanteile und Maßgrößen der intraregionalen Außenhandelsintensität in Ostasien, Nordamerika, Europa und im Pazifik	52
Tabelle 6:	Indikatoren der Außenhandelsintensität Japans, der NIEs der ASEAN-Staaten und der VR China mit ihren wichtigsten Handelspartnern in den Jahren 1970 bis 1990	53
Tabelle 7:	Direktinvestitionen in Japan, in den NIEs, in den ASEAN-Staaten und in China nach Herkunftsländern (kumulierte Ströme in den Zeiträumen von 1980 bis 1984, 1985 bis 1989 und 1990 bis 1994)	63
Tabelle 8:	Direktinvestitionen der USA, Japans, Koreas und Taiwans in Ostasien, Bestände zum Jahresende 1994	64
Tabelle 9:	Grubel-Lloyd-Index für intraindustriellen Handel in Ostasien, 1980 und 1990	83
Tabelle 10:	Bedeutung der auslandskontrollierten Unternehmen für die verarbeitende Industrie Ostasiens in ausgewählten Berichtsjahren	87
Tabelle 11:	Japanische Direktinvestitionen in Ostasien nach Wirtschaftszweigen, kumulierte Bestände bis März 1995	97
Tabelle 12:	Japans Handelsbilanzsaldo mit seinen wichtigsten Handelspartnern, 1980 bis 1994	97

Tabelle 13:	Internationale Transport- und Kommunikationskosten, 1920 bis 1990	177
Tabelle 14:	Die 20 größten Container-Häfen der Welt 1993 nach Frachtbewegungen; die 20 größten Flughäfen der Welt 1993 nach Frachtbewegungen	178
Tabelle 15:	Leistungen von Japan an Entwicklungsländer und multilaterale Stellen nach Verwendungarten, 1980 bis 1994	191
Tabelle 16:	Bilaterale Entwicklungshilfeleistungen Japans nach Empfangsregionen und Ländern, 1980 bis 1994	192
Tabelle 17:	Die wirtschaftliche Bedeutung der Auslandschinesen in Ostasien	199
Tabelle 18:	Die Direktinvestitionen in den sechs wichtigsten Sub- regionen Chinas, von 1983 bis 1993	258

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Produktion und Außenhandel im Modell der Fluggänse	74
Abb. 2:	Standortfaktoren in Abhängigkeit vom Planungszeitraum der Investoren	122
Abb. 3:	Standortbedingungen für Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes in Ostasien (NIEs und ASEAN)	128
Abb. 4:	Sektorale Spezialisierungsmuster in Ostasien	157
Abb. 5:	Komparative Vorteile der ASEAN-Staaten in ausgewählten Industrieprodukten (1990)	165
Abb. 6:	Natürliche Handelshemmnisse und Transaktionskosten im Außenhandel	175

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ADB	Asian Development Bank
AFTA	ASEAN Free Trade Agreement
APEC	Asian-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South East Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT	Build Operate Transfer
EAEC	East Asian Economic Caucus
EAEG	East Asian Economic Grouping
EFTA	European Free Trade Agreement
EPA	Economic Planning Agency (Japan)
ESCAP	Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
EU	Europäische Union
G-5	Die fünf größten Industrieländer
G-6	Die asiatisch-pazifische monetäre Zusammenarbeit
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IMF	International Monetary Fund
JETRO	Japan External Trade Organization
KOTRA	Korean Trade Promotion Corporation
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
MITI	Ministry of International Trade and Industry (Japan)
MoF	Ministry of Finance (Japan)
MoTIE	Ministry of Trade, Industry and Energy (Korea)
NAFTA	North American Free Trade Agreement
New AID Plan	New Asian Industries Development Plan (Japan)
NIEs	Newly Industrializing Economies
OBM	Own Brand Manufacturing
ODM	Original Design Manufacturing
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OECF	Overseas Economic Cooperation Fund (Japan)
OEM	Original Equipment Manufacturing
PBEC	Pacific Basin Economic Council
PECC	Pacific Economic Cooperation Council
RCA	Revealed Comparative Advantage
Tab.	Tabelle
UNCTC	United Nation Centre on Transnational Corporations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WTO	World Trade Organization
ZOPFAN	Zone of Peace, Freedom and Neutrality

I. Wirtschaftliche Integration in Ostasien: Von der Außenhandels-theorie zu Raumwirtschaftsanalysen

Seit Mitte der achtziger Jahre hat sich weltweit der Trend zur regionalen wirtschaftlichen Integration intensiviert. In den zurückliegenden Jahren haben sowohl die meßbare außenwirtschaftliche Aktivität innerhalb geographisch abgrenzbarer Regionen ("Regionalisierung") als auch die Vereinbarungen bilateral oder regional diskriminierender Handels- und Integrationsabkommen ("Regionalismus") zugenommen.¹ Bemerkenswert an diesem Paralleltrend einer Regionalisierung und eines Regionalismus im Welthandel ist, daß mittels dieser Verdichtungsprozesse auch eine außenwirtschaftliche Integration zwischen Industrie- und Entwicklungsländern stattfindet ("Nord-Süd-Kooperation").

Sowohl von den ökonomischen und außerökonomischen Ausgangsbedingungen als auch von der wirtschaftspolitischen Ausrichtung her unterscheiden sich die Regionalisierungstendenzen innerhalb der Triadenregion Ostasien in markanter Weise von denen der beiden anderen Großregionen, den klassischen Industrieländerregionen Europa und Nordamerika:

1) Ostasien ist eine Entwicklungs- und Schwellenländerregion. Sicherlich besitzt Japan, das wirtschaftliche Gravitationszentrum der Region, aufgrund eines erfolgreich absolvierten industriellen Aufholprozesses den Status eines entwickelten Industrielandes. Bei allen übrigen Ländern der Region handelt es sich jedoch vorwiegend um Schwellenländer, bestenfalls um junge Industrieländer. Damit ist ein wesentlicher Unterschied zu den zwei anderen weltwirtschaftlichen Großregionen genannt, selbst wenn mittels der außenwirtschaftlichen Integration von Mexiko in Nordamerika und von Süd- und Osteuropa in das westeuropäische Gravitationsfeld auch anderswo die "Südkomponente" zunehmend in Erscheinung tritt. Aus den Entwicklungs- und Industrialisierungsprozessen in Ostasien entspringt jedoch die außerordentliche wirt-

¹ Zu dieser begrifflichen Unterscheidung zwischen **Regionalisierung** und **Regionalismus**, siehe: Lorenz (1991), S. 3. Explizites handelspolitisches Ziel von Regionalismus ist die Beförderung der institutionellen Regionalisierung, wenngleich nicht alle Handels- und Integrationsabkommen einen (absolut oder relativ) zunehmenden Außenhandel der Vertragspartner zur Folge haben. Andererseits treten Regionalisierungstendenzen auch unabhängig von Regionalismus auf.

schaftliche Dynamik, die diese Region in den achtziger und neunziger Jahren des 20. Jahrhunderts in prägnanter Weise charakterisiert. Mit dem Wachstum von gesamtwirtschaftlicher Produktion und Einkommen geht mittels Außenhandel und Investitionen eine intensive Integration in die Weltwirtschaft einher. Sowohl binnen- wie auch außenwirtschaftlich ist Ostasien die wirtschaftlich dynamischste Region der Welt.

2) Die geographisch ausgedehnte und zerklüftete ostasiatische Region ist von politischer und kultureller Vielfalt, von ethnischen Unterschieden und vor allem von großer wirtschaftlicher Heterogenität² geprägt. Der wirtschaftlichen und technologischen Potenz Japans, das gemessen am Bruttoinlandsprodukt das weltweit zweitgrößte Land darstellt und im Pro-Kopf-Einkommen ebenfalls eine Spitzenposition einnimmt, stehen die neuen Industrieländer und die Schwellenländer der Region gegenüber. Akzentuiert werden die Entwicklungs- und Industrialisierungsunterschiede durch die verschiedenen Faktorausstattungen der einzelnen Länder. Neben den mit Kapital und Technologie relativ reichlich ausgestatteten Ländern (Japan, NIEs) befinden sich in Ostasien sowohl Länder, die reichlich über natürliche Ressourcen verfügen als auch Länder, deren internationale Wettbewerbsvorteile in Bereichen mit ausgesprochen arbeitsintensiven Fertigungen liegen. Die Voraussetzungen für eine Intensivierung der intraindustriellen Arbeitsteilung und ein wirtschaftliches Zusammenwachsen erscheinen damit ungünstiger zu sein als in den beiden anderen Integrationsräumen der Triade. Bedingt durch die radiale außenwirtschaftliche Ausrichtung des Raums nach Osten, Süden und Westen ist auch die konzeptionelle Abgrenzung Ostasiens nach außen diffus. Nordamerika, Australien und m.E. Südasien betrachten sich als integralen Teil einer Region "Asien-Pazifik".³

² Hinsichtlich der absoluten Größe der Volkswirtschaften, der Höhe des Pro-Kopf-Einkommens, dem Grad der Industrialisierung und der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen.

³ Von der Region Ostasien wird üblicherweise in der folgenden Abgrenzung gesprochen: Japan, NIEs (Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur), ASEAN (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand) und die Volksrepublik China. Diese Abgrenzung wird im folgenden auch dieser Arbeit zugrundegelegt. Die neueren ASEAN-Mitglieder Brunei (ab 1984), Vietnam (ab 1995) und Laos und Myanmars (ab 1997) werden wegen mangelnder Daten nur z.T. einbezogen. An dieser Stelle erscheint auch eine definitorische Klärung der im folgenden verwendeten geographischen Begriffe opportun. Die Gruppe der oben genannten Länder bildet die Region **Ostasien** oder **Pazifisches Asien**. Von anderen ostasiatischen Ländern, die geographisch und kulturell zu der Region zählen (Macao, Nordkorea, Mongolei, Kambodscha), wird wegen ihres geringen Stellenwertes für die zu untersuchenden Fragestellungen abgesehen, es sei denn sie werden explizit einbezogen. Das Gleiche gilt für den Fernen Osten Rußlands. Die anderen Teile Asiens (Südasiens, Zentralasien, Naher und Mittlerer Osten) sind nicht Teil der Untersuchung. Der

3) Außenwirtschaftliches Charakteristikum der Volkswirtschaften Ostasiens ist ihre Außenorientierung. Bedeutende Impulse für das wirtschaftliche Wachstum kamen von den Exporten in die westlichen Industrieländermärkte (USA, Europa) und dem Import von Kapital und Technologie (USA, Japan, Europa). Vor dem Hintergrund dieser weltwirtschaftlichen Prägung der Region als Ganzes und der starken Konkurrenz der einzelnen Staaten untereinander sowie angesichts eines eher bescheidenen Potentials für Süd-Süd-Handel überrascht es nicht, daß die Länder Ostasiens weder mittels Präferenzabkommen noch durch andere außenwirtschaftliche Vereinbarungen einen Handelsblock bilden und dadurch extraregionale Handelspartner diskriminieren. Die Außenhandelsbarrieren in den meisten Ländern Ostasiens sind zwar höher als in Europa und Nordamerika, sie sind aber gegenüber regionalen und extraregionalen Handelspartnern ohne Differenzierung gleich hoch. Zwischen ihnen erfolgt keine Diskriminierung.⁴

Bei Abwesenheit formeller handelspolitischer Vereinbarungen konzentriert sich die Diskussion deshalb auf das Phänomen der informellen Regionalisierung

Begriff **Asien-Pazifik** faßt die Regionen Ostasien und Ozeanien zusammen. Ozeanien setzt sich zusammen aus Australien, Neuseeland, Papua-Neuguinea und den pazifischen Inselstaaten. In dem Begriff **Pazifik** oder **Pazifisches Becken** ist zusätzlich Nordamerika (USA, Kanada, Mexiko) miteinbezogen, nicht aber die übrigen Staaten Mittel- und Südamerikas.

- 4 Ausnahmen von dieser generellen Beobachtung könnten die Integrationsvereinbarungen der ASEAN-Gemeinschaft ("Association of South East Asian Nations") und der APEC oder die Bevorzugung chinesischer Außenhandelspartner (d.h. aus Hongkong, Macao, Taiwan) durch die Volksrepublik China sein. Die Expansion des **pan-chinesischen** Handels ist auf die guten Gewinnmöglichkeiten und die niedrigen Transaktionskosten für chinesische Händler und Investoren zurückzuführen. Vorzugszölle spielen hierbei nur eine Nebenrolle. Weder das "Preferential Trade Agreement" ASEANS von 1977 noch das 1991 beschlossene Vorhaben, bis zum Jahre 2003 eine ASEAN-Freihandelszone ("ASEAN Free Trade Area", AFTA) zu bilden, haben den Außenhandel innerhalb der südostasiatischen Staatengruppe nennenswert expandieren lassen. Zwar werden durch die kontinuierlich erweiterte ASEAN-Vorzugsbehandlung inzwischen über 20.000 Produkte abgedeckt, dabei handelt es sich aber weitgehend um Güter, die in Südostasien nicht gehandelt werden. Sieht man einmal von dem Handelsumschlagplatz Singapur ab, so beträgt der Intra-ASEAN-Handel weniger als 5% des gesamten Außenhandels der Gemeinschaft. Ob von dem Freihandelsabkommen Impulse auf den intraregionalen Handel Südostasiens ausgehen, ist angesichts der bisherigen Widerstände gegen eine zügige Implementierung ungewiß. Ob und wann das Ziel der APEC einer multilateralen Handelsliberalisierung im pazifischen Raum bis zum Jahre 2020 verwirklicht wird, ist angesichts des asiatischen Widerstandes gegen "westlichen" Liberalisierungsdruck ungewiß. Als sicher darf indes gelten, daß die im Rahmen der APEC beschlossenen Maßnahmen der Handelerleichterung, der Liberalisierung und Deregulierung nicht-diskriminierend, d.h. gegenüber APEC-Mitgliedsländern und Drittstaaten gleichermaßen angewendet werden.

Ostasiens. Eine Gegenüberstellung der intraregionalen mit den extraregionalen Außenhandelsanteilen zu Beginn und zu Ende der achtziger Jahre weist für Ostasien - analog zu den beiden anderen Großregionen - in der Tat steigende Anteile des intraregionalen Handels aus.⁵

Eine differenziertere Analyse unter Verwendung von Maßgrößen der Außenhandelsintensität oder von Gravity Trade Models, die Bruttoinlandsprodukt, Pro-Kopf-Einkommen und geographische Entfernung als Einflußgrößen des Außenhandels einbeziehen, kommt jedoch zu dem Ergebnis, daß eine zunehmend intraregionale Ausrichtung der ostasiatischen Region nicht zu erkennen sei. Das dynamische Wachstum von Produktion und Einkommen in den asiatischen Volkswirtschaften, welches steigenden Außenhandel zur Folge habe, sowie die Außenorientierung dieser Länder erkläre allein den relativen Anstieg des intraregionalen Außenhandels Ostasiens in den achtziger Jahren. Ansonsten sei aber eine zunehmende Regionalisierung oder informelle Regionalisierung in Ostasien nicht festzustellen.⁶

Den oben kurz skizzierten Überlegungen wird gelegentlich die normative Frage beigefügt, ob denn ein ostasiatischer Regionalisierungsprozeß überhaupt sinnvoll wäre. Denn die Kontroverse um das Phänomen der (formellen und informellen) Blockbildung entzündet sich vor allem an den Wohlfahrtswirkungen, die den Regionalisierungstendenzen des Außenhandels zugeschrieben werden. Die Außenhandelstheorie abstrahiert von entwicklungshistorischen Überlegungen und ist in der wohlfahrtsökonomischen Beurteilung gegenüber jeglicher regionaler außenwirtschaftlicher Integration entsprechend der klassischen Vinerschen Zweiteilung traditionell zwiespältig eingestellt: Einer Wohl-

⁵ Siehe Kapitel II.1.

⁶ Vgl. insbes.: Frankel (1993), S. 66: "*In short, beyond the evident facts that countries near each other trade with each other, and that Japan and other Asian countries are growing rapidly, there is no evidence that Japan is concentrating its trade with other Asian countries in any special way, nor that they are collectively moving toward a trading bloc in the way that Western Europe and the Western Hemisphere appear to be.*" Anzumerken ist, daß Meßergebnisse bezogen auf die Regionalisierung des Außenhandels notwendigerweise von dem gewählten Zeithorizont und der wirtschaftlichen Entwicklungsstufe der untersuchten Region abhängig sind und daß sie nur unter der Annahme der Unabhängigkeit der untersuchten bilateralen Handelsströme gelten. Insofern können Aussagen, die die Regionalisierungsthese Ostasiens grundsätzlich verneinen oder bejahen, nur relativ sein, d.h. nur im Rahmen gegebener Annahmen gelten. Für eine eingehende empirische Analyse und Diskussion der außenwirtschaftlichen Entwicklung und Struktur der ostasiatischen Region, siehe Kapitel II.4.

fahrtssteigerung für die Region aufgrund eines handelsschaffenden Effekts (infolge der Beseitigung von außenwirtschaftlichen Barrieren) steht eine Wohlfahrtsminderung für Außenseiter aufgrund eines handelsumlenkenden Effekt (infolge der Substitution von Importen aus Drittländern durch Lieferungen innerhalb der Region) gegenüber.⁷ Die Gesamtwirkung als Saldo ist theoretisch unbestimmt, sie läßt sich bestenfalls empirisch bestimmen.

Die Skepsis gegenüber außenwirtschaftlichen Blockbildungen ist besonders hoch im Fall der Industrieländer-Entwicklungsländer-Integrationen. Entsprechend der Argumentation der Kritiker stünden bei solchen wirtschaftlichen Nord-Süd-Kooperationen einem geringen handelsschaffenden Potential unverhältnismäßige Risiken gegenüber. Während eine Marktoffnung der Industrieländer für die kritischen Sektoren (Agrar, Textil, Stahl) unvollständig bliebe und tendenziell mittels Quoten und dergleichen gelenkt werde, müßten die Entwicklungsländer infolge einer Liberalisierung ihrer Güter- und Faktormärkte den größeren Teil der Anpassungslasten übernehmen. Sie könnten dafür lediglich Entwicklungshilfe und wirtschaftspolitische Beratung als Kompensation erwarten.⁸

Diesen Argumentationslinien, logisch abgeleitet aus den Kategorien der neoklassischen Außenhandelstheorie und überspitzt in der These zusammengefaßt, "Regionalisierung sollte in Ostasien nicht stattfinden und gegebenenfalls wäre sie wohlfahrtsökonomisch unerwünscht", folgt diese Arbeit nicht. Im folgenden wird die entgegengesetzte Ansicht vertreten, nämlich, daß das Phänomen der Regionalisierung auch in Ostasien festzustellen sei und daß die ablaufenden Verdichtungsprozesse sowohl aus Sicht der Region als auch aus globaler Perspektive heraus als ökonomisch sinnvoll und entwicklungstheoretisch plausibel einzuschätzen seien. Um zu dieser Einsicht zu gelangen, muß gleichwohl die konventionelle neoklassisch-außenhandelstheoretische Sichtweise verlassen werden. Statt dessen wird der außenwirtschaftliche Regionalisierungsprozeß in Ostasien primär unter standorttheoretischem und entwicklungshistorischem Blickwinkel betrachtet. Diese Vorgehensweise erscheint der Entwicklungs- und Industrialisierungsdynamik Ostasiens eher adäquat zu sein als die in der neoklassischen Außenhandelstheorie übliche, am engen Leitbild

⁷ Vgl.: Viner (1950).

⁸ Vgl.: Langhammer (1995), S.211-231.

der statischen Allokationseffizienz orientierte wohlfahrtsökonomische Beurteilung.

Der erste Ansatzpunkt für die Kritik am neoklassischen Außenhandelsmodell sind dessen einengende theoretische Annahmen. Die Neoklassik unterstellt einen ökonomischen Austausch zwischen Punktmärkten, sie abstrahiert von Zeit und Ort, sie setzt eine vollkommene universale Privatrechtsordnung und eine vollständige Marktanpassung der Akteure voraus. Es gelten die Bedingungen der vollständigen Konkurrenz, es werden konstante Skalenerträge vorausgesetzt und die Produktionsfaktoren gelten als international immobil, intranational als vollkommen mobil. Diese Abstraktionen sind sicherlich für den grundsätzlichen Beweis der Vorteilhaftigkeit von Freihandel gerechtfertigt. Bedenklich erscheint jedoch, die Außenhandelstheorie in dieser allgemeinen Form als alleinigen Maßstab zur Beurteilung konkreter außenwirtschaftlicher Integrationsprozesse heranzuziehen, welche immer auch durch die Geographie und durch strukturelle Besonderheiten institutioneller und entwicklungs-historischer Art geprägt sind.

Offenbar lassen sich die dynamischen Integrations- und Wachstumsprozesse in Ostasien mittels der Neoklassik, die im Kern eine statische Theorie ist, nur unzureichend erfassen. Die Aspekte des Raums und der (historischen) Zeit bleiben unberücksichtigt. Sowohl die Vorteile der intraregionalen Arbeitsteilung als auch die Integrationseffekte, die sich aus den wirtschaftlichen und technologischen Aufholprozessen und aus grenzüberschreitenden Agglomerationen ergeben, sind der Gedankenwelt der Neoklassik fremd.

Die Prozeßeigenschaft der wirtschaftlichen Entwicklung und Industrialisierung Ostasiens läßt vermuten, daß internationaler Güterhandel und Leistungsverkehr, grenzüberschreitende Kapitalströme und Technologietransfer nicht allein aus der (einem statischen Leitbild verpflichteten) internationalen Handelspolitik herrühren, sondern vornehmlich auch von der Entwicklungs- und Industrialisierungsdynamik der Region bestimmt werden, welche den privatwirtschaftlichen Akteuren der Region laufend neue Chancen für lohnenden außenwirtschaftlichen Austausch eröffnet. Die zu Mitte der achtziger Jahre einsetzenden strukturellen Umbrüche im Außenhandel und Investitionsverkehr der ostasiatischen Schwellenländer, d.h. die Tendenzen einer intraregionalen Verdichtung, zeigen an, daß die außenwirtschaftlichen Integrationsprozesse der Region

nicht mehr primär extraregional orientiert sind, sondern sich zunehmend auch aus dem intraregionalen Wachstum Ostasiens herleiten.

Komparative Vorteile in der arbeitsintensiven Produktion ermöglichen den ostasiatischen Schwellenländern in den jeweiligen Frühphasen durch rasch wachsende Industrieländerexporte auf dem Wege des Imitations- und Substitutionswettbewerbs dynamisch zu wachsen. Unter den Rahmenbedingungen einer funktionierenden multilateralen Freihandelsordnung bedurfte diese Strategie des nachholenden Wachstums angesichts fehlender oder verschlossener Märkte in Ostasien der Existenz offener, aufnahmekräftiger Importmärkte in extraregionalen Regionen.⁹

Diese (extraregional alimentierte) wirtschaftliche Wachstumsdynamik begünstigte die Entstehung von effizienten Märkten und industriellem Handel in der Region, so daß sich in einer zweiten Phase das dynamische außenorientierte Wachstum auf die wachsenden Binnenmärkte und die Kaufkraftpotentiale vor Ort stützen kann. Für die wachsende Nachfrage der überwiegend jungen Haushalte Ostasiens nach privaten Konsumgütern und der ostasiatischen Unternehmen nach industriellen Zulieferleistungen steht in den neunziger Jahren ein wettbewerbsfähiges Angebot in der Region zur Verfügung. Sogar der angestrebte Aufbau einer leistungsfähigen industriellen Infrastruktur wird weitgehend von ostasiatischen Unternehmen und von Niederlassungen westlicher Anbieter in der Region bewältigt.

Mit dem binnengewirtschaftlichen Wachstum von Einkommen und Produktion existiert nun in Ostasien selbst eine breite, differenzierte Nachfrage nach intraregionalen Importen, die sich seit Mitte der achtziger Jahre in wachsenden intraregionalen Außenhandelsanteilen und einer steigenden Bedeutung des intraregionalen Investitionsverkehrs in allen Ländern Ostasiens niederschlägt. Auf die Entstehung eines neuen Wirtschaftsraumes in Ostasien weisen somit nicht allein die hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten und die (im sektoralen Wandel erkennbaren) Industrialisierungserfolge der ostasiatischen Schwellenländer hin, sondern auch die wachsende intraregionale Verflechtung in der Region. Im Zuge dieser Verdichtung kommen die wesentlichen Impulse des (nach wie vor außenorientierten) wirtschaftlichen Wachstumsprozesses in Ost-

⁹ Zum außenorientierten Wachstum Ostasiens, siehe etwa: Balassa (1981); Bradford (1986); Bradford (1994); Chow, Kellmann (1993); The World Bank (1993).

asien nicht mehr zuvorderst aus den USA und aus Westeuropa, sondern immer mehr aus der Region selbst. Im standorttheoretischen Blickwinkel erscheinen die extraregionalen Wachstumsimpulse als historisch notwendiger Katalysator der zunehmend intraregional bestimmten Entwicklung eines Wirtschaftsraumes Ostasien.

Im folgenden wird der in Ostasien ablaufende Regionalisierungsprozeß nicht, wie konventionell üblich, außenhandelstheoretisch, sondern primär entwicklungsdynamisch und raumwirtschaftlich gedeutet. Dafür spricht u.a., daß wirtschaftshistorisch bekannt und auch standortanalytisch belegbar ist, daß Industrialisierungsprozesse kumulativ erfolgen und mit räumlichen Ballungen einhergehen. Für die Analyse von intraregionalen Wachstumsprozessen in diesen Entwicklungsphasen sind deshalb standorttheoretisch fundierte Überlegungen besser geeignet als die mathematisch exakte, auf Marginalbetrachtungen beruhende neoklassische Wachstumstheorie.¹⁰ Nicht handelspolitische Reallokation, sondern der Aspekt der primären Allokation bestimmt und dynamisiert die außenwirtschaftlichen Prozesse in Ostasien und ist deshalb von systembildender Relevanz. Es kann in Ostasien deshalb nicht - wie in den einfachen Grundannahmen der traditionellen Außenhandelstheorie üblich - die Erstausrüstung der Volkswirtschaften mit Produktionskapazitäten als gegeben vorausgesetzt werden. Somit impliziert die von einer zunehmenden intraregionalen Nachfrage getragenen Regionalisierung Ostasiens die Entstehung von neuen Industrieländermärkten, die Integration dieser neuen Anbieter in die weltwirtschaftliche industrielle Arbeitsteilung und die evolutrice Heranbildung eines neuen Wirtschaftsraumes.¹¹

Die Allokation der Faktoren im Raum ist der traditionelle Untersuchungsgegenstand der Standort- und der Raumwirtschaftstheorie. Die Raumwirtschaftstheorie konstatiert dabei das Phänomen der Weltwirtschaftsräume, die sich im Industrialisierungsprozeß (unter der Annahme des unvollständigen Wettbewerbs, zunehmender Skalenerträge und positiver Transportkosten) historisch

¹⁰ Dazu grundsätzlich: v. Böventer (1975), S. 1-4.

¹¹ Zur theoretischen Begründung eines raumwirtschaftlichen Verständnisses von Regionalisierungsprozessen, siehe Kapitel II.6.

herausbilden.¹² Wirtschaftsräume sind charakterisiert durch eine hohe Interdependenz von Produktion und Märkten. Es ist nicht überraschend, daß, bedingt durch geographische und kulturelle Nähe und niedrige Transaktionskosten der Grad der industriellen Verflechtung innerhalb dieser meist mehrere Nationalstaaten umfassenden Regionen ("natural economic space")¹³ ungleich größer ist als zwischen den Regionen.

Im raumwirtschaftlichen Blickwinkel kann Ostasien als der nebst Europa und Nordamerika dritte große "natürliche" Weltwirtschaftsraum angesehen werden, welcher jedoch - als "Latecomer" der weltwirtschaftlichen Entwicklung - den Prozeß der Raumbildung beschleunigt in einem historisch späteren Zeitabschnitt durchläuft und damit auch für die Regionalisierungsdiskussion einen besonderen Stellenwert hat. Regionalisierung in Ostasien ist insofern wenig vergleichbar mit dem wirtschaftlichen Integrationsprozeß in Europa der Nachkriegszeit. Letzterer ist als Reintegration von Industrieländern zur Überwindung außenwirtschaftlicher Desintegration zu begreifen. In Ostasien hingegen steht nicht die handelspolitische (Re-)Integration im Vordergrund, sondern die entwicklungspolitische Integration von "emerging countries" zu einer weltwirtschaftlichen Region.

Wenn Außenhandel und Faktormobilität sich im Raum und in der Zeit abspielen, dann müssen standorttheoretische Phänomene wie Transport- und Transaktionskosten, Skaleneffekte, Agglomerationseffekte und Wachstumspole die außenwirtschaftlichen Strukturen prägen. Sowohl die spezifischen Vorteile der intraregionalen Arbeitsteilung als auch die Integrationseffekte, die sich aus den wirtschaftlichen und technologischen Aufholprozessen oder aus grenzüberschreitenden regionalen Agglomerationen ergeben, sind zentrale Bestandteile der raumwirtschaftlichen Analyse. Integrationsökonomisches Verbindungsglied sind die lokalen Anstrengungen zur Verbesserung der Standortattraktivität im globalen Wettbewerb um mobile Produktionsfaktoren und das daraus resultierende nachhaltige Upgrading der Angebots- und Wettbewerbsbedingungen der ostasiatischen Volkswirtschaften.¹⁴ Die Regionali-

¹² Für eine standortbezogene Sichtweise außenwirtschaftlicher Prozesse, siehe: Krugman (1991), Krugman (1993), Lorenz (1990), Lorenz (1995a), Lorenz (1997). Krugman verwendet für die Standort- und Raumwirtschaftstheorie den treffenden Ausdruck "*Economic Geography*".

¹³ Vgl.: Lorenz (1997).

¹⁴ Siehe eingehend Kapitel III.1.

sierung des Außenhandels ist demnach nicht als ein Verstoß gegen das Optimum einer unverzerrten internationalen Arbeitsteilung anzusehen, sondern ist die logische Konsequenz einer zunehmenden ökonomischen Interdependenz raumbildender Prozesse.

Diese evolutorische Raumbildung wird ökonomisch als entwicklungsfördernd und wohlfahrtssteigernd erachtet: Im prozessualen Verlauf der raumbezogenen Regionalisierung entsteht eine immer intensivere regionale Arbeitsteilung. Die ökonomische Effizienz erhöht sich sowohl einzel- als auch gesamtwirtschaftlich. Mit wachsender technologischer und organisatorischer Leistungsfähigkeit der mikroökonomischen Einheiten nimmt die Produktivität der in der Region eingesetzten Faktoren laufend zu. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Standorte der Region verbessert sich. Letztlich lassen sich in Ostasien durch weltwirtschaftlichen und regionalen Austausch steigende Faktoreinkommen erzielen.

Da sich Wirtschaftsräume kraft Industrialisierung und Wachstum herausbilden, ist mittels des standortanalytischen Ansatzes die systematische Integration der grenzüberschreitenden Investitionsprozesse in einen kohärenten theoretischen Rahmen möglich. Ausländische Direktinvestitionen können als wichtiger Beitrag zur Kapitalbildung der ostasiatischen Schwellenländer angesehen werden. Indem außenwirtschaftsbezogene private und öffentliche Investitionen privatwirtschaftliche Transport- und Kommunikationskosten sowie sonstige Transaktionskosten (Information, Finanzierung, Risiken) vermindern, wirken sie gezielt auf die Reduzierung der ökonomischen Entfernung, d.h. auf die fortlaufende Vergrößerung von Transaktionskostenersparnissen hin. Damit bilden Direktinvestitionen einen grundlegenden Bestandteil von Allokations- und Wachstumsprozessen und vermögen die außenwirtschaftlichen Integrationseffekte, die aus geographischer und kultureller Nähe resultieren, systematisch in den eigenen Erklärungskontext einzubeziehen. Direktinvestitionen sind somit nicht, wie etwa der Außenhandel im neoklassischen Verständnis, nur ein reallokatives Korrektiv.

Wie in Europa wird auch in Ostasien der raumbildende Prozeß von einer sich intensivierenden regionalen außenwirtschaftlichen Integration vorangetrieben. Allerdings existieren in Asien im Vergleich zu Europa grundlegend andere außenwirtschaftliche Muster. Anstatt regionale Präferenzen zu gewähren, erfolgt in Ostasien eine nicht-diskriminierende Form der außenwirtschaftlichen

Liberalisierung. Die entscheidende Rolle im Integrationsprozeß kommt den privatwirtschaftlichen Akteuren zu. Auf der Suche nach höheren Gewinnen und Renditen investieren Unternehmen im Ausland, sie reduzieren Handelsbarrieren und öffnen Kanäle für einen zunehmenden Handelsaustausch. Unternehmensnetzwerke konstitutieren sich. Komplementäre Verfügbarkeiten werden von privaten Unternehmen genutzt und resultieren in immer intensiveren außenwirtschaftlichen Verflechtungen.

Im Anschluß an diesen ersten groben Problemaufriß besteht die weitere Analyse aus drei Teilen. Teil II beleuchtet die Regionalisierungsthematik aus konventionellem außenhandelstheoretischem Blickwinkel. Gegenstand dieses Kapitels sind die verschiedenen Bestimmungsfaktoren von Regionalisierung und Globalisierung in Ostasien, die Versuche, außenwirtschaftliche Regionalisierungstendenzen objektiv zu messen, und die maßgeblichen außenwirtschaftlichen Erklärungshypothesen von Außenhandel und Direktinvestitionen, insbesondere auch das "*Flying Geese*"-Modell und seine Implikationen. Das Kapitel 7 schlägt mit einer theoretischen Begründung raumwirtschaftlicher Erklärungsmuster der außenwirtschaftlichen Integration Ostasiens eine Brücke zu Teil III. Hier werden die wichtigsten Bestimmungsfaktoren der Raumbildung Ostasiens behandelt. Dazu zählen der Standortwettbewerb, die Entstehung von subregionalen Wachstumszonen, die sektorale Clusterbildung, die regionalen Produktionsnetzwerke, die nationale und internationale Außenwirtschaftspolitik und die asiatischen Unternehmensnetzwerke (Keiretsu, Guanxi, Chaebol). Teil IV zieht Schlußfolgerungen für die Handels- und Integrationspolitik gesamt Ostasiens und der Subregionen Japan, (Greater) China und Südostasien (ASEAN).

II. Ökonomische Integration und regionale Wachstumsdynamik in Ostasien im Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung der Weltwirtschaft

1. Regionalisierung in Ostasien

In der Nachkriegszeit entwickelte sich der Welthandel ausgesprochen dynamisch, insbesondere im Bereich der Industriegüter. Der Welthandel expandierte in der Periode von 1950 bis 1992 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 8% deutlich stärker als die Weltproduktion (4%). Mit dieser Dynamik einher liefen Tendenzen der Konzentration und der Verdichtung. Der Welthandel konzentriert sich zunehmend auf die alten Industrieländer des Westens und die neuen Industrieländer Ostasiens. Die aus den Großregionen Europa, Nordamerika und Ostasien gebildete Triade umfaßt zu Beginn der neunziger Jahre ca. 85% des gesamten Welthandels.¹

Neben dieser Konzentration des Welthandels auf die Triade war die Entwicklung in den achtziger Jahren gekennzeichnet von einer Tendenz zur Verdichtung auf den intraregionalen Austausch innerhalb der drei genannten Großregionen. Knapp 50% des Welthandels entfallen zu Beginn der neunziger Jahre auf den intraregionalen Handel (der Triade) - ca. zehn Prozentpunkte mehr als zu Beginn der achtziger Dekade.² Ausmaß und Zuwachsrate des intraregionalen Handels unterscheiden sich deutlich im Vergleich der Großregionen. Die Tendenz zur Regionalisierung ist aber überall eindeutig. Der Anteil des intraregionalen Außenhandels wächst zu Lasten des extraregionalen Außenhandels. Mit über 70% intraregionalem Handel ist der Regionalisierungsprozeß in Westeuropa (EU + EFTA) am weitesten fortgeschritten.³ Der Trend zur Regionalisierung ist aber auch in der ostasiatischen Region besonders ausgeprägt, die in den achtziger Jahren mit einem Zuwachs des intraregionalen Außenhandelsanteils von 33,6% (1980) auf 45,0% (1992) einen sichtbaren "Regionalisierungsschub" erfahren hat (siehe Tab. 1).

¹ Siehe hierzu detailliert: Borrmann u.a. (1995), S. 15-19.

² Siehe: Borrmann u.a. (1995), S. 24-25.

³ Allein für die EU der Zwölf belief sich 1992 der intraregionale Handel auf 59,8%, siehe: Yoshida u.a. (1994), S. 62.

Tabelle 1:

**Intra- und extraregionale Außenhandelsanteile der drei Großregionen
Ostasien, Nordamerika und Europa, 1975 bis 1992**

Region / Jahr	Ostasien ¹	Nordamerika ²	EU ³	Rest der Welt
Ostasien ¹				
1975	30,6	22,6	11,5	35,3
1980	33,6	22,2	11,8	32,4
1985	36,5	28,6	10,8	24,1
1990	41,3	25,0	15,1	18,7
1992	45,0	22,9	14,3	17,8
Nordamerika ²				
1975	15,7	34,8	18,8	30,8
1980	18,9	32,8	19,2	29,0
1985	25,0	38,0	17,9	19,1
1990	27,0	36,9	18,6	17,5
1992	27,4	38,9	17,0	16,7
EU ³				
1975	3,7	8,7	51,2	36,3
1980	4,5	8,5	52,4	34,6
1985	5,5	10,5	53,3	30,7
1990	7,3	8,4	59,2	25,1
1992	8,0	8,0	59,8	24,2

Anmerkungen:

¹ Japan, NIEs, ASEAN, China.

² USA, Kanada, Mexiko.

³ EU der 12.

Quelle:

IMF Direction of Trade Statistics. Zusammenstellung durch Yoshi-da u.a. (1994).

Parallel zu diesen Konzentrations- und Verdichtungstendenzen wurden in den achtziger Jahren in praktisch allen Regionen der Welt diskriminierende Handels- und Integrationsabkommen⁴ geschlossen. Offensichtlich gab die 1985 von der Europäischen Gemeinschaft gestartete Binnenmarktinitiative den Anstoß für den neuerlichen Trend eines außenwirtschaftlichen Regionalismus, der seinen bisherigen Kulminationspunkt in dem nordamerikanischen Freihan-

⁴ Unter dem Oberbegriff Regionalismus sind nach der Integrationstiefe Präferenzabkommen, Freihandelsabkommen, Zollunion, Gemeinsamer Markt und Wirtschaftsgemeinschaft zu subsumieren.

delsabkommen zwischen den USA, Kanada und Mexiko gefunden hat.⁵ Das sicherlich nicht zufällige Zusammentreffen von Regionalisierung des Welthandels und Ausbreitung des Regionalismus hat die Befürchtung laut werden lassen, die Weltwirtschaft könnte in drei Blöcke zerfallen, die gekennzeichnet seien durch stagnierenden Handel und Investitionen in ihren Außenbeziehungen und zunehmender außenwirtschaftlicher Integration innerhalb der Regionen. Die Reminiszenz der dreißiger und vierziger Jahre führt deutlich vor Augen, daß Regionalismus erhebliche negative Wohlfahrtskonsequenzen nach sich ziehen kann. Die Furcht vor einer Fragmentierung des Welthandels und einem Zerfall der multilateralen Handelsordnung ist besonders akzentuiert in Ostasien, derjenigen Weltregion, in der bisher Handelsinstitutionen und Regionalismustendenzen praktisch keine Rolle spielen.

Bei Abwesenheit übergreifender Handels- und Integrationsabkommen in Ostasien stellt sich die Frage nach einer handelspolitisch sinnvollen Abgrenzung dieser Region. Erste Anhaltspunkte kann ein Blick auf die Entwicklung der unterschiedlichen intra- und extraregionalen Außenhandelsanteile am gesamten Exportvolumen der wichtigsten Subregionen Ostasiens (Japan, NIEs, ASEAN, China) geben (siehe Tab. 2). Der Vergleich der Entwicklung der bilateralen Außenhandelsrelationen in Ostasien zeigt einen insgesamt eher ungleichgewichtigen Entwicklungsverlauf. Während der intraregionale Außenhandel der NIEs und der ASEAN-Staaten im Zeitraum 1980 bis 1992 ausgesprochen dynamisch verlief, zeigte der Außenhandel Chinas und Japans in den intraregionalen Exporten und Importen eine auseinanderlaufende Entwicklung. Einerseits exportiert China seit Mitte der achtziger Jahre zunehmend in den extraregionalen Raum, insbesondere in die USA. Andererseits wird es für die asiatischen Handelspartner zu einem immer wichtigeren Exportmarkt. Dagegen verliert der Importmarkt Japan für Ostasien immer mehr an relativer Bedeutung. Der japanische Export hingegen gerät zunehmend unter den Einfluß der Sogwirkung der ostasiatischen Märkte.

Eine eindeutige Klärung der Frage nach der Existenz und (eventuellen) Abgrenzung eines ostasiatischen Handelsblockes kann die Differenzierung nach Subregionen und Außenhandelspartnern anscheinend nicht liefern. Analytisch aussagekräftiger sind Regionalisierungsindikatoren oder hierarchische Clu-

⁵ "North American Free Trade Agreement" (NAFTA).

Tabelle 2:

Regionale Anteile am Außenhandel Japans, der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas für die Jahre 1980, 1985, 1990 und 1994
 – in % –

A: Japan

Exporte nach:	1980	1985	1990	1994	Importe aus:	1980	1985	1990	1994
USA / Kanada	26,3	40,2	34,0	31,5	USA/Kanada	20,8	23,7	26,1	26,2
Australien/ Neuseeland	3,1	3,7	2,8	2,6	Australien/ Neuseeland	5,6	6,5	6,0	5,7
NIEs	14,9	12,8	19,7	23,7	NIEs	5,2	7,7	11,5	11,3
ASEAN	7,0	4,2	7,8	10,3	ASEAN	14,0	12,9	10,9	12,1
China	3,9	7,1	2,1	4,7	VR China	3,1	5,0	5,1	10,1
EU	14,0	11,9	18,8	14,5	EU	5,9	7,2	15,0	12,9
Rest der Welt	30,8	20,1	14,8	12,7	Rest der Welt	45,4	37,0	25,4	21,7

B: NIEs

Exporte nach:	1980	1985	1990	1994	Importe aus:	1980	1985	1990	1994
USA / Kanada	26,8	38,1	30,1	24,8	USA-Kanada	18,8	17,3	17,9	15,4
Australien/ Neuseeland	3,3	2,6	2,2	2,0	Australien/ Neuseeland	2,7	3,2	2,5	2,3
Japan	10,1	10,0	11,4	9,0	Japan	23,4	22,8	22,3	21,4
NIEs	8,2	8,9	12,3	13,6	NIEs	7,2	8,0	11,3	12,2
ASEAN	9,5	6,8	9,4	10,9	ASEAN	8,2	8,1	7,8	9,3
China	2,0	7,2	8,9	16,3	VR China	5,7	9,2	12,4	15,8
EU	16,5	10,6	13,7	11,8	EU	9,8	10,7	11,4	11,4
Rest der Welt	23,6	15,6	12,0	11,6	Rest der Welt	24,2	20,7	14,4	12,2

C: ASEAN

Exporte nach:	1980	1985	1990	1994	Importe aus:	1980	1985	1990	1994
USA / Kanada	19,0	20,9	19,8	23,0	USA/Kanada	17,1	17,4	15,2	14,6
Japan	34,5	31,1	25,2	19,0	Japan	24,2	23,3	25,6	27,3
Australien/ Neuseeland	1,8	1,6	1,8	1,9	Australien/ Neuseeland	4,3	4,1	3,8	3,4
NIEs	18,0	20,0	21,8	24,3	NIEs	13,6	16,2	19,8	21,0
ASEAN	3,2	3,4	4,5	5,1	ASEAN	4,0	6,0	7,9	10,1
China	0,8	1,3	2,3	2,9	VR China	2,8	2,7	2,6	2,6
EU	13,6	11,8	15,7	15,4	EU	13,5	14,5	15,2	14,6
Rest der Welt	9,1	8,8	8,9	8,4	Rest der Welt	20,5	15,8	9,9	6,4

D: China

Exporte nach:	1980	1985	1990	1994	Importe aus:	1980	1985	1990	1994
USA / Kanada	6,2	9,4	11,5	18,9	USA/Kanada	23,8	14,9	15,0	13,7
Japan	22,2	22,3	14,1	17,8	Japan	26,5	35,7	14,2	22,8
Australien/ Neuseeland	1,4	0,8	1,0	1,4	Australien/ Neuseeland	6,3	3,0	2,8	2,4
NIEs davon: Hongkong	26,3	33,7	47,6	34,4	NIEs davon: Hongkong	3,9	11,8	33,2	28,9
ASEAN	4,3	2,7	2,9	3,2	ASEAN	2,4	2,1	4,0	3,8
EU	13,0	8,4	10,3	12,1	EU	14,4	14,5	15,6	14,7
Rest der Welt	26,6	22,7	12,6	12,2	Rest der Welt	22,7	18,0	15,2	13,7

Anmerkungen:

1. NIEs: Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan. Für das Jahr 1980 wurden für Taiwan die Anteilswerte von 1982 zugrundegelegt. Die Anteilswerte für 1994 sind teilweise fortgeschrieben.
2. ASEAN: Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen und Thailand. Singapur wurde in der NIEs-Gruppe erfasst. Die Anteilswerte für 1994 sind teilweise fortgeschrieben.
3. EU: Anteilswerte der zwölf Mitgliedsländer für 1980, 1985, 1990 und 1994.

Quelle: IMF: Direction of Trade Statistics; eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

ster-Verfahren, durch die sich Länder mit den höchsten bilateralen Handelsintensitäten (Delta-Koeffizienten) zu einer möglichst kleinen Zahl von Gruppen ("Cluster") zusammenfassen lassen. Mit Hilfe der Clusteranalyse können Exportländer entsprechend ihrer (gemessen am Welthandel relativen) Bedeutung für ihre Partnerländer gruppiert werden.⁶ Eine durch das HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung durchgeführte Clusteranalyse des Welthandels auf der Basis von IMF-Daten für das Jahr 1990 identifiziert fünf zusammenhängende Gruppen: Westeuropa, Osteuropa, Amerika, Mittlerer Osten/ Südasien und Asien-Pazifik, welches sich aus Japan, den NIEs, den ASEAN-Staaten, China und Australien/ Neuseeland zusammensetzt.⁷

Damit findet die vordergründig mittels geographischer und politischer Kriterien getroffene Vermutung einer Großregion Ostasien mit einer Erweiterung in den pazifischen Süden eine empirisch-statistische Bestätigung.⁸ Gleichermassen scheint sich die Hypothese der tripolaren Außenwirtschaftswelt, bestehend aus Europa, Nordamerika und Ostasien (und einem marginalen Rest), zu bestätigen. Offen bleibt die Natur des Zusammenhangs zwischen Regionalisierung und Regionalismus. Entsprechend der kontroversen Beurteilung des Regionalismus in der Volkswirtschaftslehre, werden auch außenwirtschaftliche Regionalisierungsprozesse - je nach Standpunkt - zwiespältig eingeschätzt, wenngleich ein kausaler Zusammenhang (zwischen Regionalismus und Regionalisierung) nicht vordergründig unterstellt werden darf.

2. Die Regionalisierungsdebatte in der Außenhandelstheorie

Die neoklassische Außenhandelstheorie beurteilt regional diskriminierende Handels- und Integrationsabkommen in der Tradition von Jakob Viner zwiespältig. In statischer Betrachtungsweise wird wohlfahrtstheoretisch zwischen einem handelsschaffenden ("*trade creation*") und einem handelsumlenkenden ("*trade diversion*") Effekt unterschieden. Ersterer schafft Handel im Austausch

⁶ Die Clusteranalyse stellt auf Verdichtungstendenzen und Gruppenbildungen ab. Deshalb ist es nicht ungewöhnlich, wenn trotz Zusammengehörigkeit zu unterschiedlichen Clustern Partnerländer hohe bilaterale Außenhandelsvolumina und überdurchschnittlich hohe bilaterale Außenhandelsintensitäten aufweisen. Ein Beispiel hierfür ist die US-amerikanisch-japanische Außenhandelsbeziehung.

⁷ Siehe hierzu: Borrman u.a. (1995), S. 20-24; zur Methodik siehe S. 236-239.

⁸ Eine eingehende empirische Darstellung der Regionalisierung Ostasiens erfolgt mittels Regionalisierungsindikatoren im folgenden Kapitel 4.

zwischen den Mitgliedsländern infolge der Beseitigung der internen Barrieren und der intern durchgeföhrten Liberalisierungen, letzterer reduziert den externen Außenhandel des Handelsblockes infolge der Substitution von Importen aus Drittländern durch interne Lieferungen, da die Liberalisierungen nur im internen Güter- und Leistungsaustausch gelten. Damit findet Handelsumlenkung selbst dann statt, wenn Außenzölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse infolge des Handelsabkommens nicht erhöht werden.⁹ Dieser Argumentation folgend lehnt die neoklassische Außenhandelstheorie logisch konsequent jeglichen Regionalismus ab und befürwortet das Leitbild des Multilateralismus, der sich durch das Prinzip der unbedingten universalen Meistbegünstigung auszeichnet.

Ein weiterer wichtiger Effekt einer außenwirtschaftlichen Integration ist die Verbesserung der Terms of Trade (der Integrationsländer), falls aus der Handelsablenkung sinkende Importpreise und steigende Exportpreise für die Integrationsgemeinschaft resultieren.¹⁰

Von den statischen Effekten sind die dynamischen Effekte zu unterscheiden, die über den einmaligen Effekt des Handelsabkommens hinaus eine dauerhafte Wirkung entfalten. So können von einer Außenhandelsintegration positive Wachstumsimpulse infolge von Skaleneffekten, Spezialisierungsgewinnen, durch die Beschleunigung des technischen Fortschrittes, die Auslösung von Agglomerationstendenzen und die Intensivierung des Wettbewerbs innerhalb des Integrationsraums ausgehen. In einem dynamischen Sinne ist zwischen Handelsexpansion ("trade expansion") infolge wachsender Realeinkommen und damit auch zunehmender Importvolumina¹¹ und Handelsunterdrückung ("trade suppression") infolge eines Substitutionseffekts¹² zu unterscheiden. Analog zu den Handelseffekten vermögen regionale Integrationsprozesse auch die Direktinvestitionen gegenläufig zu beeinflussen: Es können Investitionen sowohl intraregional induziert als auch extraregional verdrängt werden.¹³

⁹ Siehe: Viner (1950).

¹⁰ Siehe: Mundell (1984).

¹¹ Siehe: Truman (1975).

¹² Siehe: Corden (1972).

¹³ Zu der umfangreichen Literatur zur Wohlfahrtswirkung einer Zollunion, siehe: Borrmann u.a. (1995), S. 39-42, S. 133-138; Corden (1972), S. 465-475; De la Torre, Kelly (1992), S. 3-6, S. 41-48; El-Agraa (1989), S. 19-48; Kemp, Wan (1976), S. 95-97; Lipsey (1957), S. 40-46; Meade (1955); Robson (1987), S. 13-44, S. 233-259; Viner (1950).

An dieser Stelle ist einzuwenden, daß die genannten dynamischen Effekte standortbezogene Phänomene beschreiben. Aus standorttheoretischer Sicht ist es nämlich wahrscheinlicher, daß Agglomeration, Skalenerträge, Spezialisierung etc. außenwirtschaftliche Integrationseffekte auslösen und nicht umgekehrt von außenwirtschaftlicher Integration angestoßen werden. Regionale Handels- und Integrationsabkommen sind in außenhandelstheoretischer Betrachtung wohlfahrtstheoretisch günstiger zu beurteilen, wenn sie zwischen sogenannten "natürlichen Handelspartnern" geschlossen werden, welche bereits in der Ausgangssituation aufgrund von geographischer Nähe und niedrigen Transaktionskosten intensiv miteinander verflochten waren. Deshalb dürfte die Bildung eines "natürlichen Handelsblockes" vor allem neuen Handel schaffen, aber nur unwesentlich Wohlfahrtsverluste durch Handelsumlenkung verursachen.¹⁴ Da die definitorische Bestimmung und empirische Quantifizierung eines natürlichen Handelsblocks immer etwas willkürlich erscheinen muß, ist dieser Ansatz allerdings nicht unproblematisch. Nach einer ersten Faustregel existiert ein natürlicher Handelsblock, wenn mehr als 50% des Außenhandels seiner Mitglieder intraregional erfolgt. Demnach würden Europa, Nordamerika und Ostasien natürliche Handelsblöcke bilden.

Eine ökonomisch gehaltvollere Definition geht auf Kreinin und Plummer zurück: *"In terms of economic efficiency it is beneficial for a country to join a regional bloc if such a step would not greatly distort its comparative advantage... If such preservation occurs in all members of a proposed FTA, then the grouping can be labelled a "natural" bloc. On that definition a bloc consisting of ASEAN and the Asian NIEs and certainly one consisting of the above countries plus Japan, is a "natural" economic grouping".*¹⁵ Hohe Korrelationskoefizienten der RCA-Indikatoren¹⁶ der NIEs, der ASEAN-Staaten und Japans für einen aus diesen Ländern bestehenden natürlichen Handelsblock im Vergleich zum gesamten Welthandel weisen darauf hin, daß Präferenzabkommen zwischen diesen Ländern den Welthandel nur unwesentlich verzerren würden.¹⁷

¹⁴ Siehe: Krugman (1991a), S. 19-23; Summers (1991), S. 297-299.

¹⁵ Siehe: Kreinin; Plummer (1994), S. 204.

¹⁶ Der RCA-Index ("revealed comparative advantage") ist ein empirischer Ausweis für den komparativen Vorteil eines Landes in untersuchten Branchen oder Produktgruppen. Er setzt den Anteil einer Branche an den Gesamtexporten eines Landes in Beziehung zu dem Weltmarktanteil dieses Landes. Siehe: Balassa (1977).

¹⁷ Siehe: Kreinin, Plummer (1994): Zur Interpretation der Modellrechnungen siehe: Langhammer (1995), S. 172-174.

Die Existenz eines natürlichen Handelsblocks ist aber nur dann plausibel, wenn zu der unbestreitbaren Existenz von geographischer Nähe ein hinreichend niedriges Niveau der intraregionalen Transaktionskosten (in Relation zu den interregionalen Transaktionskosten) tritt. Ist dies nicht der Fall, sind regionale handelspolitische Zusammenschlüsse als "supernatürlich" einzurichten.¹⁸ Bei derartigen supernatürlichen Handelsblöcken sind partielle, dafür aber nicht-diskriminierende Handelsliberalisierungen wohlfahrtsökonomisch günstiger zu beurteilen als Freihandelsabkommen, die im intraregionalen Außenhandelsverkehr gelten, also extraregionale Handelpartner diskriminieren würden. Die Wohlfahrtsverluste der nicht in das regionale Freihandelsabkommen einbezogenen Länder würden höher ausfallen als die Wohlfahrtsgewinne der Mitglieder des (supernatürlichen) Handelsblocks.

Die Frage, ob Handels- und Integrationsabkommen wohlfahrtssökonomisch wünschbar sind, kann auch mittels spieltheoretischer Überlegungen nicht eindeutig beantwortet werden. Einerseits reduziert die Blockbildung die Zahl der Verhandlungspartner im internationalen Liberalisierungsprozeß. Damit werden egoistische verhandlungsstrategische Verhaltensweisen¹⁹ für die Mitspieler kostspieliger und eine kooperative Verhandlungslösung wird wahrscheinlicher. Darüber hinaus ist zu erwarten, daß die infolge regionaler Integration gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen der Mitgliedsstaaten und die damit verbundene Schwächung nationaler Kartelle und Oligopole eine zunehmende Öffnung der Märkte auch für Drittländer bewirken. Andererseits erscheint die multilaterale Verhandlungslösung aus Sicht der großen Blöcke weniger dringlich, da eine alternative regionale Lösung zur Verfügung steht. Gerade der durch die intraregionale Liberalisierung ausgelöste Zwang zu Strukturanpassungen kann den Ruf nach Außenprotektion verstärken. Da Handelsblöcke mit ihrer großen (gestiegenen) Verhandlungsmacht ihr Austauschverhältnis im internationalen Handel leichter beeinflussen können, weniger handelspolitische Vergeltungsmaßnahmen zu fürchten haben und sich hier Produzenten-Lobbies leichter gegen Konsumenteninteressen durchsetzen

¹⁸ Zum Begriff des supernatürlichen Handelsblockes, siehe: Frankel, Stein, Wei (1993).

¹⁹ Gemeint sind *"free riding"* ("members enjoying MFN benefits while escaping obligations"), *"foot dragging"* ("members taking advantage of consensual rules until their demands are met") und *"convoy effects"* ("the least willing participant determining the pace of negotiations") siehe: De la Torre, Kelly (1992), S. 39 ff.

können, tendieren große Blöcke möglicherweise eher nach innen als nach außen.²⁰

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß theoretische Überlegungen keine eindeutige Wirkungsanalyse der institutionellen regionalen Integration zulassen. Wohlfahrtssteigernden Effekten zugunsten der Mitglieder (aber auch zugunsten Dritter) stehen wohlfahrtsmindernde Effekte für Drittländer (aber auch für Mitglieder) gegenüber. Im Vergleich zu der Referenzlage des hypothetischen Freihandelsfalles ist die Situation vor und nach der regionalen Liberalisierung suboptimal. Es handelt sich in beiden Fällen um second-best-Lösungen, in denen Handelsbarrieren Allokationsverzerrungen verursachen.

Die Außenhandelstheoretische Debatte zu der Frage, ob Regionalismus ein Baustein ("*building stone*")²¹ oder ein Stolperstein ("*stepping stone*")²² in der Entwicklung der multilateralen Handelsordnung ist, ist demnach im Grundsatz nicht eindeutig zu klären. Wenn analytische Überlegungen aber keine eindeutigen Schlußfolgerungen erlauben, bleibt nur die Möglichkeit, die Wirkungen regionaler Zusammenschlüsse empirisch zu bestimmen. Eine jede Quantifizierung der statischen und dynamischen Effekte steht jedoch vor dem Grundproblem einer korrekten Formulierung der relevanten Alternative der betreffenden Integration. Es ist die Frage zu beantworten, wie würde die Welt handelspolitisch aussehen, wenn ein bestimmtes Handels- oder Integrationsabkommen nicht stattgefunden hätte.²³ Wenn auch dieses prinzipielle methodische Problem nie ganz zu lösen ist, so hat sich doch die empirische Quantifizierung als das gehaltvollste Verfahren zur Beurteilung konkreter Handelsabkommen erwiesen.²⁴ So weisen empirische Studien zur Außenwirkung des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes und des NAFTA-Abkommens²⁵

²⁰ Zur konträren spieltheoretischen und politökonomischen Beurteilung von Regionalismus, siehe: Bhagwati (1992); De la Torre, Kelly (1992); Hallet, Primo Braga (1994); Krugman (1991a); Summers (1991).

²¹ So z.B.: De Melo, Panagariya (1992); Krugman (1992); Lawrence (1991); Summers (1991).

²² So z.B.: Bergsten (1991); Bhagwati (1992); De la Torre, Kelly (1992); Frankel, Stein, Wei (1993).

²³ Ausführlich hierzu siehe: El-Agraa (1989), S. 135-140.

²⁴ Für eine Synopse der Ergebnisse empirischer Studien, siehe: Borrmann u.a. (1995), S. 138-148; Baldwin, Venables (1995), S. 1625-1634.

²⁵ Siehe beispielsweise hierzu für den gemeinsamen Binnenmarkt: Emerson u.a. (1988); Smith, Venables (1988); für die NAFTA: Hufbauer, Schott (1993); McCleary u.a. (1993); US American International Trade Commission (1992).

in der Tendenz auf Wohlfahrtsgewinne der Integrationspartner und auf jeweils leichte Wohlfahrtsverluste der externen Außenhandelspartner hin.²⁶ Per saldo dürfte für die Weltwohlfahrt ein positiver Nettoeffekt entstanden sein. Damit scheint die Vinersche Diskriminierungsthematik in der außenwirtschaftlichen Realität des ausgehenden 20. Jahrhunderts eine weniger wichtige Rolle zu spielen als die theoretische Diskussion ihr allgemein zuweist. Nicht formal-theoretische Modellanalyse, sondern die entwicklungshistorischen Rahmenbedingungen der konkreten Regionalisierungsprozesse und die politischen Ziele des Regionalismus sind wohl für die Wohlfahrtswirkungen entscheidend.

Ohnehin finden sich die ökonomisch sinnvollen Begründungen für Regionalisierung (und für Regionalismus) auf Argumentationsebenen, die außerhalb der engen Grenzen der Außenhandelstheorie liegen.²⁷ Aufgrund von Skalenerträgen, externen Effekten oder regional ähnlichen Präferenzen, können geographisch abgrenzbare Regionen, die mehr als ein Land, aber weniger als die Welt als Ganzes umfassen, einen optimalen Raum für internationale Wirtschaftspolitik bilden.²⁸ Zunehmend liegen zahlreiche Problembereiche der internationalen Wirtschaftsbeziehungen außerhalb der Sphäre der traditionellen Handelspolitik und lassen sich zudem regional schneller und effektiver bewältigen als global. Infolge regionaler wirtschaftlicher Integration, die über handelspolitische Liberalisierung hinausgeht, bedingen und verstärken sich regionale und globale (multilaterale) Liberalisierung gegenseitig.²⁹ Die regionale Integration wird zu einem wirtschaftspolitischen Schutzinstrument gegen (binnenwirtschaftlich) mächtige Interessensgruppen und Kartelle. Infolge einer

²⁶ Vgl. auch Baldwin, Venables (1995), S. 1638: "*Regional Integration Agreements seem to have generated welfare gains for the participants, with small, but possibly negative spillovers onto the rest of the world.*"

²⁷ Neben möglichen ökonomischen Begründungen, auf die im folgenden eingegangen wird, lassen sich auch außen- und sicherheitspolitische Argumente für Integrationsprozesse anführen, die aber nicht Gegenstand der weiteren Überlegungen sind. So z.B. Summers (1991), S. 300.

²⁸ Vgl.: Cooper (1976), S. 41-53; Lorenz (1993), S. 367; Lorenz (1995a), S. 101-111. Internationale Wirtschaftspolitik im regionalem Rahmen könnte beispielweise Wettbewerbspolitik, Industrie- und Technologiepolitik, Deregulierung und Konjunkturpolitik sein. Lorenz unterscheidet systematisch drei Funktionen von "*Large Economic Areas*", erstens die eines Wirtschaftsraumes für eine hierarchische regionale Arbeitsteilung, zweitens die eines regionalen Wachstumszentrums und drittens die eines Wirtschaftsraumes für wirtschaftspolitische Kooperation zwischen interdependenten Volkswirtschaften. Siehe: Lorenz (1995a), S. 101-111.

²⁹ Siehe: Lorenz (1991), S. 5-6. Für eine skeptischere Sichtweise: Bhagwati (1992) S. 31-45.

internationalen Einbindung werden nationale Liberalisierungs- und Deregulierungsprozesse unumkehrbar.³⁰ Damit läßt sich mit Pelkmans **negative Integration**, die traditionell Gegenstand der Außenhandelstheorie ist, erweitern zur **positiven Integration**. "Negative cooperation involves removing discriminatory treatment against goods and factor flows from abroad. Positive cooperation is the construction of institutions and agreements for common policy making. The major difference between the two forms is that negative policy cooperation merely limits policy autonomy without transferring jurisdiction, but positive policy cooperation encroaches on domestic jurisdiction".³¹ Nicht in der durch die Zolltheorie maßgeblich geprägten negativen Integration, sondern im Bereich der "tiefen" positiven Integration und Kooperation finden sich überzeugende Begründungen für regionale Integration. Dies gilt auch für die regionale Integration unter Einbeziehung von Schwellenländern. Bekannt ist, daß Spezialisierungsgewinne infolge einer regionalen Außenhandelsliberalisierung für den Süd-Süd-Handel vernachlässigbar sind.³² Auch für Schwellenländer sind wesentlicher die zu erwartenden Effizienzgewinne und Wachstumseffekte infolge regional vereinbarter binnengesetzlicher Liberalisierungen und Deregulierungen, deren politische Glaubwürdigkeit letztlich in dem (regionalen) außenpolitischen Rahmen begründet liegt. Entscheidend ist damit die positive, nicht die negative Integration.³³

3. Die Bestimmungsfaktoren von Globalisierung und Regionalisierung in Ostasien

Die tabellarische Darstellung der intraregionalen Außenhandelsanteile (Tab. 1 und 2) zeigt, daß trotz der fortbestehenden intensiven extraregionalen Verflechtung Ostasiens mit Nordamerika deutliche Tendenzen einer intraregionalen Verdichtung in Ostasien erkennbar sind. Angesichts des Fehlens wirksamer Handels- und Integrationsabkommen in der Region stellt sich die Frage nach den zugrundeliegenden außenwirtschaftlichen Entwicklungsmustern im Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung der Region Ostasien.

³⁰ Siehe: Krugman (1992), S. 58-79.

³¹ Siehe: Pelkmans (1979), S.97 f. In der Literatur findet sich häufig auch die Unterscheidung in "*deep and shallow integration*".

³² Siehe dazu überzeugend: Langhammer, Hiemenz (1990), S. 64-68.

³³ Siehe hierzu: Robson (1993), S. 331-333.

Charakteristisches Kennzeichen der Länder der ostasiatischen Region ist die Außenorientierung ihrer Volkswirtschaften, welche zugleich zum Motor der nationalen Entwicklungsstrategien geworden ist.³⁴ Die durchgehend hohen Anteile der Exporte am Bruttoinlandsprodukt, die sich zwischen mehr als 100% für die Handelsdrehzscheiben Hongkong und Singapur und 25% für Indonesien und Thailand bewegen, weisen auf die tiefe Integration dieser Länder in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung hin (siehe Tab. 3).³⁵ Zu den rasch wachsenden Welthandelsanteilen der ostasiatischen Entwicklungs- und Schwellenländer trug insbesondere deren rasch zunehmende Wettbewerbsfähigkeit im Bereich der Industriegüter bei.

Theoretisch zwingend existiert keine kausale Beziehung zwischen Außenorientierung und wirtschaftlichem Wachstum.³⁶ Das Zusammentreffen von exportorientierten Entwicklungsstrategien und Wachstumserfolgen in Ostasien (und auch in anderen Weltgegenden) sowie die offensichtlichen Mißerfolge von Importsubstitutionsstrategien weisen jedoch auf einen engen Zusammenhang hin. Positive Wirkungen dürften von der Nachfrage der rasch zunehmenden Exporte und von den Produktivitätseffekten (X-Effizienzen) herrühren, die vom internationalen Wettbewerb ausgehen. Die aktive Nutzung komparativer Vorteile im Außenhandel und die daraus resultierenden weltwirtschaftlichen Spezialisierungsmöglichkeiten bewirken und bewirken eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität und eine kontinuierliche Verbesserung der Wettbewerbs- und Einkommenssituation in Ostasien.

Für diesen Aufwärtsprozeß waren weniger statische Effekte maßgebend, etwa aufgrund einer günstigen Ausstattung mit primären Ressourcen - so vielerorts in Südostasien -, als vielmehr die dynamischen Effizienzgewinne dank der erzielten Skaleneffekte, der hohen Kapazitätsauslastung des Produktivkapitals, mögliche positive externe Effekte und der Flexibilität der lokalen Arbeitskräfte. Die Exporterlöse finanzierten die Importe für notwendige Vorleistungen und Maschinen und Anlagen. Die Beteiligung am Wettbewerb auf den internationa-

³⁴ Zur Außenorientierung der ostasiatischen Volkswirtschaften siehe: Balassa (1981); Balassa (1988); Bradford (1986), S. 115-128; Krueger (1985); The World Bank (1993), S. 123-147.

³⁵ Lediglich Japan ist eine stärker binnenorientierte Volkswirtschaft. Der Offenheitsgrad Chinas lässt sich wegen der Systemtransformation des Landes nicht genau quantifizieren.

³⁶ Vgl.: Chowdhury, Islam (1993), S. 84 f.

Tabelle 3:

Kennzahlen der Volkswirtschaften Japans, der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas

Länder	BIP (zu Preisen von 1994)	BIP / Kopf 1994	Bevölkerung 1994	Exportanteil 1994	BIP-Wachstum 1980-1990
	in Mrd. US-\$	in US-\$	in Mill.	in %	in %
Japan	4.650	37.556	125,2	8,2	3,4
NIEs:					
Korea	270,6	6.199	43,7	35,9	7,5
Taiwan	240,9	11.604	21,1	38,6	9,7
Hongkong	130,7	20.590	6,1	114,8	7,2
Singapur	70,2	24.425	2,9	139,9	6,7
ASEAN:					
Malaysia	70,0	3.406	19,5	78,9	5,1
Thailand	140,3	2.343	61,5	31,0	4,2
Indonesien	163,8	795	192,2	24,4	4,8
Philippinen	61,6	952	21,8	42,4	3,7
China	1.837	510	1.191	6,6	4,1
					9,5

Quelle: IMF, World Bank, Asia Pacific Economics Group, Canberra.

len Märkten und der laufende Zustrom von Kapital und Technologie aus Japan, den USA und Europa generierte in Ostasien ein überdurchschnittliches nachhaltiges Sozialproduktswachstum.³⁷

Die Außenhandels- und Entwicklungsstrategie des exportgetragenen Wachstums ermöglichte Japan und zeitlich nachfolgend den NIEs, China und den ASEAN-Ländern die Integration in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung, eine rasche Steigerung von Produktion und Binneneinkommen und eine zügige Industrialisierung. Unternehmen aus der Region wurden in einer wachsenden Zahl von Sektoren zu führenden internationalen Anbietern. Vor dem Hintergrund der Strategie des exportgeführten Wachstums betrieben die Unternehmen der Region eine international ausgerichtete Geschäftsstrategie. Dabei wurde die USA zum wichtigsten Exportmarkt.

Der Außenhandel im pazifischen Raum bildete sein charakteristisches Dreiecksmuster heraus. Japan liefert technologieintensive Vorleistungen und Investitionsgüter nach Ost- und Südostasien und bezieht von den Ländern der Region Primärgüter (Rohstoffe, Nahrungsmittel). Die in Japan oder in den Transplants Asiens hergestellten Fertigwaren finden vorwiegend ihren Absatz in den westlichen Industrieländern (USA, Kanada, Europa). Makroökonomisch ist diese Dreiecksstruktur eine Funktion der hohen Nettoersparnisse Ostasiens, insbesondere Japans. Aus der hohen Abhängigkeit des Entwicklungs- und Industrialisierungsprozesses Ostasiens vom Export von Fertigwaren in die Märkte der westlichen Industrieländer und vom Import von Produktivkapital (aus Japan, den USA und aus Europa) erklärt sich der traditionell hohe Grad der interregionalen Verflechtung mit anderen Weltregionen, insbesondere mit Nordamerika. Eine von intraregionaler Integration getragene Industrialisierung, wie in Europa und in Nordamerika, hat in Asien nicht stattgefunden. In den neunziger Jahren deutet sich möglicherweise eine Umkehrtendenz an.

Im langfristigen historischen Kontext hat sich die Großregion Ostasien in der Nachkriegsära außenwirtschaftlich desintegriert. Während Ostasien in den Vorkriegsjahren stärker intraregional verflochten war als jede andere Weltre-

³⁷ Zur Außenorientierung Ostasiens und den Implikationen für wirtschaftliches Wachstum siehe: Bradford (1986), S. 115-128; Bradford (1994), S. 17-35; Chow, Kellman (1993), S. 13-83; Drysdale (1988), S. 152-168; Krueger (1985); The World Bank (1993), S. 123-147, S. 191-255, S. 292-304, S. 316-325; S. 358-361.

gion, nahm in der Periode nach 1945 die extraregionale Verflechtung überproportional zu. Ursache dieses grundlegenden Nachkriegstrends ist nicht allein die erfolgreiche wirtschaftspolitische Strategie der Außenorientierung und die davon ableitbaren Weltmarktstrategien der Unternehmen der Region. Das Ende der vormals engen intraregionalen Verflechtung Ostasiens, insbesondere innerhalb der aus Japan, Korea, Taiwan und Nordostchina (Mandschurei) bestehenden nordostasiatischen Subregion wurde eingeleitet durch die Niederlage Japans im Zweiten Weltkrieg und dem darauf folgenden Zusammenbruch der vertikal auf Japan ausgerichteten "Großasiatischen Wohlstandssphäre". Während der Abbau des kolonialen Präferenzhandels ("British Empire", "Monde Francophone") in Europa die intraregionale Verflechtung nachhaltig beförderte, hatte die Dekolonialisierung der Nachkriegszeit in Ostasien außenwirtschaftliche Desintegration zur Folge und bewirkte per saldo eine intensive Verflechtung mit anderen Weltregionen.³⁸

Diese extraregionale Orientierung des ostasiatischen Handels war möglich, da die Strategie des exportgeführten Wachstums Japans und (nachfolgend) der NIEs und der ASEAN-Staaten von den USA aus außen- und sicherheitspolitischen Gründen bis zum Ende des kalten Krieges - trotz aller Handelsfriktionen - grundsätzlich akzeptiert und gefördert wurde. Bei meist zweistelligen Zuwachsralten der jährlichen US-Exporte der ostasiatischen Volkswirtschaften und stabilen Importelastizitäten der USA wirkte der scheinbar unbegrenzt aufnahmefähige US-amerikanische Markt für die ostasiatischen Länder in den achtziger Jahren wie ein gigantischer Wachstumsmotor. Produktion und Beschäftigung konnten auch bei Abschwächung der heimischen Nachfrage zunehmen. Die Exporterlöse schufen in Asien Einkommen und heizten mittels gesamtwirtschaftlicher Multiplikatoreffekte das heimische Wachstum an.³⁹

Die Orientierung des ostasiatischen Handels zu extraregionalen Partnern steht in engem Zusammenhang mit der etwa Mitte der achtziger Jahre einsetzenden Intensivierung der weltwirtschaftlichen Internationalisierungstendenzen, ein Prozeß der mithin als **Globalisierung** bezeichnet wird. Ein zunehmender Teil der Wertschöpfung und der Vermögen wird weltweit durch ein System eng verflochter privater Netzwerke produziert und verteilt. Große multinationale Unternehmen, die in oligopolistischen Angebotsstrukturen operieren und

³⁸ In analytischer Darstellung siehe folgendes Kapitel 4.

³⁹ Siehe z.B.: Hilpert (1992), S. 58-61.

die Vorteile der globalen Integration der Finanzmärkte voll ausschöpfen können, stehen im Zentrum dieses Prozesses.⁴⁰ Damit handelt es sich bei der Globalisierung im Kern um ein mikroökonomisches Phänomen, welches durch technologische Innovationen (im Transportwesen, in der Informations- und Kommunikationstechnologie) und durch weitreichende interne und externe Deregulierungsmaßnahmen ausgelöst und laufend vorangetrieben wird.⁴¹

Die infolge technischen Fortschrittes sinkenden Kosten im internationalen Transport und in der Telekommunikation, die weltweite Ausbreitung von Währungskonvertibilität und die Globalisierung der Finanzmärkte bewirken in der Konsequenz einen säkularen Trend zur Reduzierung der Transaktionskosten im Außenhandel. Damit reduziert sich auch laufend die ökonomische Entfernung zwischen Ostasien und den weltwirtschaftlichen Gravitationszentren Nordamerika und Europa. Eine immer intensivere interregionale Verflechtung wurde und wird möglich.⁴²

Damit sind vor allem die Globalisierungsanstrengungen multinationaler Unternehmen für die Fortsetzung der extraregionalen Verflechtung Ostasiens verantwortlich. Vor dem Hintergrund der Globalisierung von Wettbewerb und Nachfrage sind Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in einer zunehmenden Zahl von Branchen gezwungen, ihre betrieblichen Aktivitäten auf allen Wertschöpfungsstufen (Forschung und Entwicklung, Einkauf, Produktion, Marketing und Vertrieb) international zu planen und durchzuführen. Der globale Wettbewerb erfordert die Präsenz in allen wichtigen Märkten der Triade Japan/Ostasien-USA-Europa. Da die Marktstrategien der asiatischen Unternehmen traditionell international ausgerichtet sind und die Belieferung der Weltmärkte von kostengünstigen ostasiatischen Standorten für multinationale Unternehmen eine erfolgreiche Strategie darstellt, wurde die Globalisierung für Ostasien von Mitte der achtziger Jahre an mehr als für andere Weltregionen zum bestimmenden Trend.⁴³

Seit der zweiten Hälfte der achtziger Dekade relativieren jedoch Regionalisierungstendenzen die bis dahin vorherrschende extraregionale Ausrichtung Ost-

⁴⁰ Vgl.: OECD (Hrsg.) (1992), S. 210-211.

⁴¹ Vgl.: Oman (1994), S. 33-34.

⁴² Siehe: Ameling (1990), S. 1-15; Hufbauer (1991), S.26; Oman (1994), S. 33-34.

⁴³ Siehe: Oman (1994), S. 12, S. 33-34; Borrman (1995), S. 171-172, S. 183.

asiens. Angestoßen durch die Aufwertung des Yen (gegenüber dem US-Dollar) und getragen durch die steigenden Einkommen Asiens entwickelt Ostasien eine zunehmend intraregionale Außenhandelsstruktur. Angesichts abnehmender Aufnahmefähigkeit der Importmärkte des Westens und deren zunehmender protektionistischer Gegenwehr stieß die Strategie des exportgeführten Wachstums an ihre Grenzen. Wichtiger als externe Abschottungstendenzen scheinen aber für den neuen Trend der Regionalisierung Ostasiens regionale Triebkräfte zu sein. Die wachsende Kaufkraft und die entstehende industrielle Maturität in der Region bieten ein wachsendes Potential für intraregionalen Handel, insbesondere auch für den intraindustriellen Außenhandel. Damit vollzieht sich in Ostasien nunmehr ein Umschwung von einer extraregionalen zu einer intraregionalen außenwirtschaftlichen Ausrichtung.

Wegen ähnlicher Ressourcenausstattung und einer kompetitiven Außenhandelsstruktur bot der ostasiatische Süd-Süd-Handel in der Vergangenheit nur einen geringen Expansionsspielraum. Angesichts langer Zeit verschlossener Märkte für Fertigwaren in Japan, Taiwan und Korea mußte sich die Strategie des exportgetragenen Wachstums auf die extraregionalen Industrieländer stützen. Erst seit den achtziger Jahren ist entwicklungsbedingt eine Stärkung des regional getragenen Wachstums möglich.⁴⁴ Ex post läßt sich feststellen, daß der Höchststand in der Außenbewertung des US-Dollar gegenüber dem Yen und der DM zugleich den Höhepunkt der außenwirtschaftlichen Desintegration Ostasiens markierte. Seit etwa 1985 nimmt die regionale Verdichtung in Ostasien wieder zu.⁴⁵

Wesentliche Antriebskraft dieser Regionalisierungstendenzen ist die Integration der chinesischen Staaten, Staatskörperschaften und Unternehmen zu einem (groß)chinesischen Wirtschaftsraum. Zunehmender Handel und Investition der chinesischen Unternehmen, die Intensivierung des Technologie- und Informationsaustauschs zwischen ihnen und die chinesischen Migrationen lassen in Ostasien eine Sphäre pan-chinesischer ökonomischer Interdependenz entstehen. Das sowohl die chinesischen Gebietskörperschaften China, Hongkong, Macao, Taiwan als auch die sinisierten Unternehmen der chinesischen Diaspora ("overseas Chinese") umfassende "Greater China" läßt sich

⁴⁴ Siehe: Lorenz (1990), S. 24.

⁴⁵ Siehe: Petri (1993), S. 39; Primo Braga, Bannister (1994), S. 104; Zum Beleg siehe die empirischen Werte im folgenden Kapitel 4.

zwar geographisch nicht genau abgrenzen, es kann jedoch durch das Merkmal sinkender Transaktionskosten der innerhalb dieses Raumes aktiven chinesischen außenwirtschaftlichen Akteure ökonomisch bestimmt werden.⁴⁶

Die grobe Analyse der Außenhandelsdaten bestätigt die Tendenz einer zunehmenden außenwirtschaftlichen Verflechtung Ostasiens: In absoluten Zahlen hat sich in den achtziger Jahren der intraregionale Außenhandel innerhalb Ostasiens verdreifacht, während sich die Exporte in andere Regionen "nur" verdoppelt haben (siehe Tab. 1 und 2). Zu bemerken ist, daß die Außenhandelsdynamik der Region besonders ausgeprägt im Bereich der Industriegüter ist. In Ostasien findet damit eine außenwirtschaftliche Integration der Märkte statt, wenn nicht de iure so doch de facto. Die Triebkräfte für das Zusammenwachsen der Region sind in erster Linie das privatwirtschaftliche Streben der Unternehmen nach Gewinnen, nicht jedoch außenwirtschaftliche Handels- oder Integrationsabkommen.⁴⁷

Angesichts der im außenwirtschaftlichen Kontext stehenden Wachstums- und Industrialisierungsdynamik der Region ist zu erwarten, daß die sich in Ostasien bietenden Chancen der Außenhandelsexpansion von den Ländern der Region in stärkerem Maße wahrgenommen werden als von extraregionalen Handelspartnern. Ein praktisch alle Länder der Region umfassender Trend der Außenhandelsliberalisierung schafft laufend wachsende Importkapazitäten in Ostasien, die selbst bei fehlenden Präferenzen in erster Linie von den dynamisch wachsenden Volkswirtschaften der Region zur Exportsteigerung genutzt werden. Die außenwirtschaftlichen Liberalisierungen und binnengewirtschaftlichen Deregulierungen in Japan, Korea, Taiwan, in den ASEAN-Staaten und vor allem in China lassen diese Länder zu immer bedeutenderen Importmärkten für die Region werden.⁴⁸

⁴⁶ Zum chinesischen Wirtschaftsraum, siehe: Kapitel IV.3.

⁴⁷ Siehe: Drysdale, Garnaut (1993), S. 186-189; Oman (1994), S. 78-80. Die These der zunehmenden de facto Integration Ostasiens ist jedoch nicht ganz unbestritten. Die Kritik weist auf die Doppelzählungen aus dem Hongkong-China Transferhandel, den Sondereinfluß abnehmenden Außenhandel in anderen Entwicklungsregionen wie dem Mittleren Osten (wegen sinkender Rohölpreise) und Lateinamerika (wegen der Schuldenkrise) hin. Zu nennen ist auch die Stabilität des Dreiecksmusters zwischen Japan, Ostasien und den USA/ Europa und die relativ (aber nicht absolut) fallenden Exporte der NIEs und ASEANs nach Japan und die daraus resultierenden wachsenden bilateralen Handelsbilanzdefizite dieser Länder gegenüber Japan.

⁴⁸ Siehe: Drysdale, Garnaut (1993), S. 186 f.

Der internationale Investitionsprozeß verstärkt ebenfalls die außenwirtschaftliche Verflechtung der Region. Direktinvestitionen zum Zwecke der Marktbearbeitung oder der Erschließung kostengünstiger Ressourcen und Vorleistungen bewirken eine nachhaltige Steigerung des regionalen Außenhandels. War noch bis zu Ende der achtziger Dekade Japan der dominierende Investor der Region, so sind in den neunziger Jahren vor allem chinesische Unternehmen aus den NIEs, den ASEAN-Staaten und zunehmend aus China zum Motor der transnationalen Kumulation von Produktivkapital in Ostasien geworden. Extraregionale Investoren aus Europa und aus Nordamerika spielen in diesem Prozeß eine zunehmend marginale Rolle.⁴⁹

Die Komplementarität in der Faktorausstattung und den Angebotsstrukturen der ostasiatischen Länder bietet nunmehr ein großes und bisher nur zum Teil genutztes Potential für intraregionalen Güter- und Faktorhandel. Mit dem kapital- und technologiereichen Japan und den NIEs auf der einen Seite und den land- und arbeitsreichen Südostasien und China auf der anderen Seite stehen sich unterschiedliche, volkswirtschaftlich komplementäre Volkswirtschaften gegenüber. Angesichts des Einschlags eines marktwirtschaftlichen Kurses von Seiten der vormals sozialistischen Länder (China, Vietnam), dem Auftauchen immer neuer Anbieterländer (Laos, Kambodscha, Myanmars, Südasien), und der anhaltenden Entwicklungsdynamik in der Region dürfte die volkswirtschaftliche Komplementarität ein dauerhaftes Strukturmuster bleiben und die außenwirtschaftliche Verflechtung der Region nachhaltig fördern.⁵⁰ Andererseits lassen die Industrialisierungserfolge der ostasiatischen Schwellenländer das Potential für intraindustriellen Handel kontinuierlich anwachsen.⁵¹

Der etwa zu Beginn der achtziger Jahre beginnende Abbau politischer Spannungen in der Region fördert den Außenhandel und die industrielle Verflechtung der Volkswirtschaften über Grenzen und politische Gegnerschaften hinweg. Hierbei spielen sowohl der graduelle Reformprozeß in China und Vietnam, die Beendigung des Ost-West-Konflikts als auch die Intensivierung des außen- und wirtschaftspolitischen Kooperationsprozesses wichtige Rollen.

⁴⁹ Siehe hierzu folgendes Kapitel 5.

⁵⁰ Siehe beispielsweise: Langhammer (1995), S. 179-181.

⁵¹ Siehe: Okamoto (1993), S. 111. Zum interindustriellen und intraindustriellen Außenhandel in Ostasien, siehe folgendes Kapitel 6.

Ideologische und politische Gegensätze stellen gegenwärtig in Ostasien keine effektiven Außenhandelsbarrieren mehr dar.

Die kurze Aufzählung zeigt, daß nachhaltig wirksame Triebkräfte auf eine zunehmend intensive intraregionale Orientierung Ostasiens hinwirken. Bestehende außenwirtschaftliche Strukturen und nachhaltige Entwicklungstrends auf der wirtschaftlichen und der politischen Ebene scheinen für eine zukünftige Intensivierung der intraregionalen Orientierung Ostasiens zu sprechen. Andererseits besteht das Strukturmuster der extraregionalen Orientierung fort. Mit dem Vordringen der ostasiatischen Schwellenländer in immer neue Industriesegmente dürfte sich auch dieser Trend weiter verfestigen. Vor dem Hintergrund abnehmender Transaktionskosten im interregionalen Wirtschaftsverkehr sind der offensichtliche Erfolg der Strategie des exportgeführten Wachstums und die fortbestehenden Marktzugangshemmisse Japans verantwortlich für die Robustheit des pazifischen Dreiecksmusters in den neunziger Jahren. Regionalisierung und Globalisierung prägen als parallele Trends die außenwirtschaftliche Strukturbildung in der ostasiatischen Region.

4. Maßgrößen der Regionalisierung und die empirische Evidenz anhand ausgewählter Untersuchungen

Vor dem Hintergrund der parallel laufenden Regionalisierungs- und Globalisierungstendenzen stellt sich die Frage, ob Ostasien unter handelstheoretischem Blickwinkel überhaupt eine abgrenzbare außenwirtschaftliche Region bildet oder sich zu einer solchen entwickelt. Damit ist die Frage nach einer sinnvollen geographischen Abgrenzung der Region Ostasien und der Einordnung Japans in diese Region aufgeworfen. Grundsätzlich offen ist bisher auch, wie die außenwirtschaftliche Beziehung zwischen Ostasien und Nordamerika zu charakterisieren ist. Gefordert sind objektive Maßgrößen der außenwirtschaftlichen Verflechtung, die Auskunft darüber geben, ob die Regionalisierung oder die Globalisierung der dominierende Trend in Ostasien ist.

Die Zunahme der intraregionalen Außenhandelsanteile Ostasiens scheint zunächst einmal die Regionalisierungsthese für Ostasien zu bestätigen (vgl. Tab. 1). Da intraregionale Außenhandelsanteile jedoch lediglich die (relative) Beziehung der dargestellten Ländergruppe zum Welthandel abbilden, aber keine Aussage zu den außenwirtschaftlichen Beziehungen innerhalb der Region

oder zwischen den Regionen treffen, sind sie als Maßgrößen der Regionalisierung nicht gut geeignet. Schon aus arithmetischen Gründen sind intraregionale Außenhandelsanteile problematisch. Denn die errechneten Werte für intraregionale Außenhandelsanteile sind erstens abhängig von der Zahl der Länder, die in eine Region einbezogen werden und zweitens von dem Anteil der dargestellten Region am Welthandel.⁵²

Damit werden Werte für die intraregionalen Außenhandelsanteile von Einflußgrößen bestimmt, die nicht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit Regionalisierungsprozessen stehen. Da in Ostasien Produktion und Außenhandel schneller zunehmen als in der Weltwirtschaft insgesamt, muß der regionale Außenhandelsanteil Ostasiens bei gleichbleibender außenwirtschaftlicher Ausrichtung zwangsläufig zunehmen. Deshalb sind zunehmende regionale Außenhandelsanteile Ostasiens nicht notwendig das Resultat außenwirtschaftlicher Regionalisierung.⁵³

Mit den Maßgrößen der Außenhandelsintensität und dem Gravity Trade Model stehen zwei konkurrierende Ansätze für eine systematische Analyse regionaler Außenhandelsbeziehungen zur Verfügung. Theoretischer Ausgangspunkt dieser Ansätze ist die Existenz einer Vielzahl möglicher Einflußfaktoren auf Volumen, Struktur und Richtung des Außenhandels. Negativ gewendet: Der grenzüberschreitende Außenhandel wird beschränkt durch das Vorhandensein objektiver und subjektiver Handelswiderstände.⁵⁴

Maßgrößen der Außenhandelsintensität messen bei Annahme der Unabhängigkeit der Handelsströme Abweichungen von dem hypothetischen Fall einer Welt ohne subjektive und objektive Handelswiderstände. Abweichungen von den hypothetischen Werten müssen auf externe Bestimmungsfaktoren zurückgeführt werden, die ökonomischer und nicht-ökonomischer Art sein können.

⁵² Für eine Kritik an intraregionalen Außenhandelsanteilen als Indikator von Regionalisierungsprozessen, siehe: Anderson, Norheim (1993), S. 21-23.

⁵³ Vgl.: Frankel (1993), S. 56.

⁵⁴ Objektive Handelswiderstände umfassen sowohl die Transport- und Kommunikationskosten des Außenhandels als auch die sogenannten "echten" Handelsbarrieren (Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse). Subjektive Handelswiderstände beruhen auf unvollständigen Informationen und unzureichenden Eigentumsrechten im Außenhandel sowie den daraus resultierenden Außenhandelsrisiken. Siehe hierzu und zu der Systematisierung der empirischen Analyse von Außenhandelsbeziehungen: Drysdale, Garnaut (1982), S. 62-64. Zu bemerken ist, daß die Clusteranalyse (siehe Kapitel II.1) eine dritte Möglichkeit der Analyse von Regionalisierungsprozessen darstellt.

Zu diesen externen Bestimmungsgrößen zählen der Grad der Komplementarität der Angebots- und Nachfragestrukturen, das Potential für intraindustriellen Handel, außenwirtschaftliche Präferenzen aufgrund von geographischer Nähe, kulturellen Bindungen, politische und historische Faktoren sowie letztlich auch Handelshemmnisse.⁵⁵

Der Indikator der intraregionalen Außenhandelsintensität setzt den intraregionalen Außenhandelsanteil eines Landes oder einer Region in Beziehung zu dem Welthandelsanteil der Region. In allgemeiner Formulierung lautet der Index der bilateralen Exportintensität für Exporte des Landes i nach j:

$$I_{ij} = x_{ij}/m_j^{56}$$

Sind die Länder i und j eine Region, so wird der Index der bilateralen Exportintensität zu einer aussagekräftigen Maßgröße der intraregionalen Außenhandelsintensität. Der Wert des Indikators ist gleich 1, sofern der intraregionale Handel der relativen Bedeutung der Region im Welthandel entspricht. Werte über 1 weisen auf eine überdurchschnittliche Präferenz für intraregionale Handelspartner hin.⁵⁷

Im folgenden wird auf die empirischen Berechnungen von Anderson/ Norheim, von Primo Braga/ Bannister und von Petri zurückgegriffen.⁵⁸ Die von diesen Autoren gewählten Datensätze, Abgrenzungen der Regionen, die untersuchten Jahre und Zeiträume sowie die verwandten Berechnungsmethoden sind allerdings nicht deckungsgleich. Deshalb sind die errechneten numeri-

⁵⁵ Siehe: Drysdale, Garnaut (1982), S. 64. Die empirische Analyse von Außenhandelsintensitäten geht zurück auf: Brown (1949), Kojima (1962) und Drysdale (1988).

⁵⁶ Der Quotient der bilateralen Exportintensität ist folgendermaßen definiert:

x_{ij} = Der Anteil der Exporte von i nach j an den Gesamtexporten von i;

m_j = Der Anteil aller Importe von j an den Importen der ganzen Welt (abzüglich der Importe von i, da i nicht zu sich selbst importieren kann).

Entsprechend lässt sich der Index der bilateralen Importintensität formulieren. Für die Berechnung der regionalen (anstelle der bilateralen) Außenhandelsintensität ist lediglich eine Korrektur um die Effekte des intraregionalen Handels notwendig. Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 23-24, S. 47-48.

⁵⁷ Den gleichen Aussagewert haben bei etwas anderer Berechnungsmethode die von Petri verwendeten **double-relative measures of trading intensity (or gravity coefficients)**, siehe: Petri (1993), S. 23.

⁵⁸ Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 19-51 in Verbindung mit: Norheim, Finger, Anderson (1993), S. 436-486; Petri (1993), S. 21-52; Primo Braga, Bannister (1994), S. 97-136.

schen Werte nicht unbedingt identisch. Dennoch sind, wie sich zeigen wird, die Ergebnisse kompatibel und erlauben übereinstimmende Schlußfolgerungen in Bezug auf die außenwirtschaftliche Integration Ostasiens.

Tab. 4 zeigt für den Zeitraum 1928 bis 1990 die Entwicklung der intraregionalen Außenhandelsintensität für ganz Asien⁵⁹ und differenziert für Japan, Ozeanien und das übrige Asien nach den Berechnungen von Anderson/ Norheim. Gleichzeitig werden auch die entsprechenden intraregionalen Außenhandelsanteile und die Welthandelsanteile ausgewiesen. Aussagekräftiger für die Analyse von Regionalisierungsprozessen in Ostasien sind die von Primo Braga/ Bannister und von Petri durchgeführten Berechnungen in der üblicherweise für die Region Ostasien verwandten Abgrenzung (d.h. Japan, NIEs, ASEAN und China). Die auf den Berechnungen von Petri beruhende Tab. 5 zeigt die Entwicklung der intraregionalen Außenhandelsanteile, der Anteile des intraregionalen Außenhandels am Welthandel und der Maßgrößen der intraregionalen Außenhandelsintensität für die Regionen Ostasien, Nordamerika, Westeuropa und den Pazifischen Raum von 1938 bis 1990 sowie die auf Ostasien bezogenen intraregionalen Außenhandelsintensitäten (Gravity Koeffizienten) für die einzelnen Länder Ostasiens und weitere Regionen. Die auf den Berechnungen von Primo Braga/ Bannister beruhende Tab. 6 zeigt die Indikatoren der Außenhandelsintensität Japans, der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas mit ihren wichtigsten Handelspartnern in den Jahren 1970 bis 1990. Auf der Grundlage der in den Tab. 4 bis 6 vorgenommenen Berechnungen kann der Verlauf des Regionalisierungsprozesses in Ostasien bis in die Vorkriegszeit zurück analytisch erfaßt werden (1-6):⁶⁰

(1) Sowohl die relative Bedeutung des regionalen Außenhandels Ostasiens im Welthandel als auch die Regionalisierung des Außenhandels in Ostasien hatte in der Vorkriegszeit später nie mehr erreichte Dimensionen angenommen. Der Anteil des intraregionalen Außenhandels Ostasiens am Welthandel (10,0%, Tab. 5), der Anteil des intraregionalen Außenhandels am gesamten

⁵⁹ In der bei Anderson/ Norheim zugrundegelegten Abgrenzung, die der des Statistischen Amtes des GATT-Sekretariats entspricht, umfaßt die Region Asien die Subregionen Süd-Asien, Ostasien und Ozeanien, nicht jedoch Zentralasien, Russland und den Mittleren Osten. Statistische Werte und Berechnungen für die uns interessierende Region Ostasien liegen bei Anderson/ Norheim leider nicht vor.

⁶⁰ Vgl. zu den Berechnungen: Anderson, Norheim (1993), S. 35-37; Primo Braga, Bannister (1994), S. 102-104; Petri (1993), S. 24-26, S. 36-40.

Tabelle 4:

Intraregionale Außenhandelsanteile, Welthandelsanteile und Maßgrößen der Intensität des intraregionalen Handels in Asien¹

Region	1928	1938	1948	1958	1968	1979	1990
Intraregionale Außenhandelsanteile in %							
Asien insgesamt	46	52	39	41	37	41	48
Japan ²	63	68	60	36	32	31	35
Ozeanien ²	16	16	14	25	31	49	51
Übriges Asien ²	47	55	44	47	45	48	56
Zum Vergleich:							
-Westeuropa	51	49	43	53	63	66	72
-Nordamerika	25	23	29	32	37	30	31
Welthandelsanteile in %							
Asien insgesamt	18	19	15	13	13	15	21
Zum Vergleich:							
-Westeuropa	47	45	36	40	43	44	46
-Nordamerika	18	14	22	19	19	15	16
Intensität des intraregionalen Handels							
Asien insgesamt	2,61	2,83	2,74	3,15	2,84	2,77	2,31
Japan ²	4,17	4,65	4,29	3,28	3,81	3,08	2,33
Ozeanien ²	0,97	0,93	1,08	2,00	2,47	3,32	2,47
Übriges Asien ²	2,66	2,96	3,10	3,56	3,37	3,17	2,64
Zum Vergleich:							
-Westeuropa	1,13	1,14	1,21	1,38	1,51	1,57	1,60
-Nordamerika	2,59	2,91	2,39	3,07	3,57	3,63	3,50

1. Die regionalen Klassifikationen folgen der Einteilung der Systematik des Statistischen Amtes des GATT-Sekretariats. Es gilt: Asien = Südasien, Ostasien und Ozeanien; Ozeanien = Australien und Neuseeland; Westeuropa = EU, EFTA, Jugoslawien, Türkei; Nordamerika = USA und Kanada.
2. Intraregionaler Außenhandelsanteil und Intensität des intraregionalen Außenhandel jeweils bezogen auf ganz Asien.

Quelle: Anderson, Norheim (1993), S. 29 nach den Berechnungen von Norheim, Finger, Anderson (1993), S. 436-486.

Tabelle 5:

Anteile des intraregionalen Außenhandels am Welthandel, intraregionale Außenhandelsanteile und Maßgrößen der intraregionalen Außenhandelsintensität in Ostasien, Nordamerika, Europa und im Pazifik¹

Land/ Region	1938	1955	1969	1979	1985	1990
Anteil des intraregionalen Außenhandels am Welthandel						
Ostasien	10,0	2,2	2,9	4,2	6,4	7,9
Nordamerika	3,0	6,7	6,9	4,2	6,4	5,3
Westeuropa	18,2	19,6	28,7	29,3	27,1	33,8
Pazifik	18,0	13,5	16,9	15,6	24,8	24,6
Intraregionale Außenhandelsanteile in %						
Ostasien	67,1	31,3	29,3	33,2	36,3	40,7
Nordamerika	22,7	33,4	37,9	28,7	33,0	31,3
Westeuropa	46,1	49,21	64,7	66,4	65,4	71,2
Pazifik	58,3	45,0	56,6	54,5	64,3	64,9
Intraregionale Außenhandelsintensität (Gravity Koeffizienten)						
Nordamerika	1,73	1,65	2,09	1,95	1,71	1,84
Westeuropa	1,16	1,23	1,46	1,51	1,58	1,50
Pazifik	1,89	1,49	1,90	1,91	1,67	1,71
Ostasien	4,48	4,45	2,97	2,64	2,05	2,09
Japan ²	4,66	3,13	2,07	2,02	1,46	1,50
Korea ²	6,68	4,92	4,83	2,91	1,96	2,04
Taiwan ²	6,63	7,15	4,83	2,82	1,72	2,14
Hongkong ²	3,96	7,55	3,72	3,22	3,09	2,96
Singapur/Malaysia ²	2,31	4,22	3,34	3,11	2,05	1,88
Thailand ²	4,34	7,36	5,38	3,64	2,69	2,61
Indonesien ²	1,76	4,60	5,52	4,89	3,34	3,10
Philippinen ²	0,70	2,45	4,58	3,17	2,54	2,22
China ²	4,70	6,13	2,91	2,76	3,23	3,04
Australien/Neuseeland ²	0,53	1,35	2,70	2,85	2,24	2,11
USA/ Kanada ²	0,92	1,16	1,48	1,53	1,48	1,44
Pazifik ²	2,61	1,95	2,05	2,08	1,77	1,80

¹ Ostasien = Japan, NIEs, ASEAN, China; Nordamerika = USA und Kanada; Westeuropa = EU und EFTA; Pazifik = Ostasien, Nordamerika und Australien/ Neuseeland.

² Intensität des intraregionalen Außenhandel bezogen auf Ostasien.

Quelle: Petri (1993), S. 24, S. 37, Berechnungen nach Statistiken des IMF, Direction of World Trade Statistics u.a.

Tabelle 6:

**Indikatoren der Außenhandelsintensität Japans, der NIEs,
der ASEAN-Staaten und der VR China mit ihren wichtigsten Handels-
partnern in den Jahren 1970 bis 1990**

Handelspartner	1970	1980	1985	1990
Japan				
Ostasien	2,13	1,93	1,71	1,69
Nordamerika	1,72	1,49	1,56	1,67
Aus/ NZ	1,92	2,44	2,01	1,93
EU	0,28	0,30	0,28	0,38
Korea				
Ostasien	3,34	2,26	1,99	2,06
Nordamerika	2,57	1,73	1,65	1,67
Aus/ NZ	0,55	1,17	0,82	1,19
EU	0,15	0,35	0,27	0,29
Taiwan				
Ostasien	3,39	2,14	2,04	2,21
Nordamerika	2,25	2,24	2,15	1,76
Aus/ NZ	0,82	2,29	1,64	1,57
EU	0,16	0,31	0,23	0,35
Hongkong				
Ostasien	0,91	0,97	1,56	2,14
Nordamerika	2,36	2,19	2,00	1,58
Aus/ NZ	2,07	2,52	1,81	1,24
EU	0,54	0,63	0,45	0,38
Singapur				
Ostasien	1,77	3,14	3,14	2,66
Nordamerika	0,66	0,82	0,91	1,12
Aus/ NZ	2,10	4,59	2,73	2,03
EU	0,47	0,33	0,30	0,32

Fortsetzung Tabelle 6

Handelspartner	1970	1980	1985	1990
Malaysia				
Ostasien	4,82	4,01	4,66	3,39
Nordamerika	0,79	1,03	0,57	0,90
Aus/ NZ	1,51	1,45	1,16	1,36
EU	0,55	0,47	0,44	0,35
Thailand				
Ostasien	5,23	3,07	3,01	2,23
Nordamerika	0,71	0,80	0,89	1,23
Aus/ NZ	0,30	0,89	1,16	1,29
EU	0,52	0,75	0,57	0,51
Indonesien				
Ostasien	5,25	5,00	5,02	3,99
Nordamerika	0,73	1,21	0,92	0,70
Aus/ NZ	1,91	1,59	0,75	1,35
EU	0,36	0,16	0,18	0,28
Philippinen				
Ostasien	4,53	3,23	3,07	2,21
Nordamerika	2,18	1,77	1,57	2,01
Aus/ NZ	0,24	1,40	1,29	0,92
EU	0,22	0,44	0,38	0,41
China				
Ostasien	-	-	-	3,94
Nordamerika	-	-	-	0,46
Aus/ NZ	-	-	-	0,58
EU	-	-	-	0,19

1) Daten für China nur soweit verwandt, wie verfügbar.

2) Ostasien = Japan, NIEs, ASEAN, China; Nordamerika = USA, Kanada, Mexiko; EU = EU der 12.

3) Intensität des intraregionalen Außenhandels bezogen auf Ostasien.

Quelle: Primo Braga u.a. (1994), S.103; Berechnungen nach UN-Statistiken (Series D, Comtrade Tapes)

Außenhandel Ostasiens (67,1%, Tab. 5) und die Intensität des intraregionalen Außenhandels in Ostasien (4,48, Tab. 5) erreichten 1938 Werte, die in der Nachkriegszeit nie mehr überschritten werden sollten. Selbst bei Einbeziehung von Südasien und Ozeanien ist der hohe Grad der Regionalisierung (gesamt) Asiens in der Vorkriegszeit deutlich (Tab. 4).⁶¹

(2) Nach dem rapiden Rückgang des ostasiatischen Außenhandels, bedingt durch die verminderte wirtschaftliche Aktivität in der Region in den Nachkriegsjahren, erhöhte sich der Anteil des intraregionalen Außenhandels Ostasiens am Welthandel erst ab Mitte der fünfziger Jahre wieder. In den achtziger Jahren stieg er dann rapide an (1955: 2,2%, 1990: 7,9%, Tab. 5).⁶²

(3) Gleichermassen brach der intraregionale Außenhandel Ostasiens nach dem Ende des zweiten Weltkrieges folgend dem Zusammenbruch der auf Japan ausgerichteten Großasiatischen Wohlstandssphäre abrupt ein und nahm auch in den Folgejahren kontinuierlich ab. Erst in den siebziger Jahren beginnt der Anteil des intraregionalen Außenhandels am gesamten Außenhandel Ostasiens wieder anzusteigen (1969: 29,3%, 1990: 40,7%, Tab. 5).⁶³

(4) Die Intensität des intraregionalen Außenhandels Ostasiens verharrete noch bis Ende der fünfziger Jahre auf dem hohen Vorkriegsniveau. Als dann der ostasiatische Außenhandel wieder zu expandieren begann, fielen im Zuge der erneuten Zunahme die Werte der intraregionalen Außenhandelsintensität Ostasiens laufend ab und erreichten 1985 einen Tiefpunkt. Seitdem steigen die Werte wieder leicht an (1985: 2,05; 1990: 2,09, Tab. 5). Der bestimmende außenwirtschaftliche Trend in Ostasien der Nachkriegszeit ist demnach die Globalisierung; allerdings könnte zu Mitte der achtziger Jahre eine Umkehrtendenz eingesetzt haben. Bemerkenswert ist, daß die intraregionale Außenhandelsintensität der Region Ostasien stets höher war als in Nordamerika und in Westeuropa. Auch die transpazifische Außenhandelsintensität ist hoch, sie

⁶¹ Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 35, S. 44; Petri (1993), S. 24 f.

⁶² Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 35; Petri (1993), S. 24 f, S. 36 f.

⁶³ Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 35; Primo Braga, Bannister (1994), S. 99; Petri (1993), S. 24 f, S. 36 f. Siehe auch die Anteilsberechnungen von Yoshida in Tab. 1.

ist allerdings niedriger als für Ostasien oder für Nordamerika isoliert und sie zeigt für die achtziger Jahre eine deutlich rückläufige Tendenz (Tab. 6).⁶⁴

(5) Exportgeführtes wirtschaftliches Wachstum Japans und der ostasiatischen Entwicklungs- und Schwellenländer ging einher mit einer Umorientierung des Außenhandels zu extraregionalen Handelspartnern (Nordamerika, Westeuropa, Australien). Diese einheitliche Tendenz ist bei den drei Kernländern der früheren Großasiatischen Wohlstandssphäre Japan, Korea und Taiwan besonders deutlich. Dieses sind zugleich diejenigen Länder, die ab Mitte der achtziger Jahre wieder eine steigende intraregionale Außenhandelsintensität aufweisen. Anders als in Nordostasien ist der Entwicklungsverlauf in Südostasien weiterhin gekennzeichnet von einer abnehmenden intraregionalen Orientierung (Tab. 5 und 6).⁶⁵

(6) Eine zu der Entwicklung in Ostasien gegenläufige Tendenz zeigen die pazifischen Außenhandelspartner Ostasiens. Bis Ende der siebziger Jahre orientierte sich der Außenhandel Nordamerikas und Australien/ Neuseelands zunehmend auf die Region Ostasien. In den achtziger Jahren hat sich die Intensität der transpazifischen Außenhandelsbeziehungen allerdings wieder leicht abgeschwächt (Tab. 4 und 5).⁶⁶

Der Maßgröße der intraregionalen Außenhandelsintensität ist im Aussagewert vergleichbar das Maß der relativen Akzeptanz. Das Maß der relativen Akzeptanz setzt den tatsächlichen Außenhandel in Beziehung zu einem errechneten Normalmaß, d.h. demjenigen Außenhandelswert, der aus den jeweiligen Welt-

⁶⁴ Vgl.: Primo Braga, Bannister (1994), S. 104; Petri (1993), S. 26, S. 36 f. Die Maßgrößen der intraregionalen Außenhandelsintensität bezogen auf ganz Asien (Tabelle 4) zeigen jedoch einen etwas anderen Verlauf. Bis 1958 steigen die Werte an, seitdem fallen sie kontinuierlich ab. Verantwortlich für die Unterschiede dürfte die Verwendung anderer Datensätze oder anderer Berechnungsmethoden sein. Mit Sicherheit schlägt sich die Einbeziehung Südasiens in niedrigeren Werten der intraregionalen Außenhandelsintensität nieder, siehe: Anderson, Norheim (1993), S. 35, S. 44.

⁶⁵ Die Berechnungen von Petri zeigen zunehmende Werte der intraregionalen Außenhandelsintensität Japans, Koreas und Taiwans an. Nach den Berechnungen von Braga/ Bannister ist dies jedoch bei Korea, Taiwan und Hongkong der Fall. Die intraregionale Außenhandelsintensität Japans hingegen hat nach Braga/ Bannister von 1985 bis 1990 leicht abgenommen, wenn auch nur unwesentlich. Siehe: Primo Braga, Bannister (1994), S. 102; Petri (1993), S. 36-42.

⁶⁶ Vgl.: Anderson, Norheim (1993), S. 34, S. 37, S. 45; Petri (1993), S. 26.

exportanteilen und Weltimportanteilen erwartet werden kann.⁶⁷ Empirische Studien unter Verwendung dieses Indikators bestätigen im wesentlichen die bisherigen Ergebnisse (1-2):

(1) Die Intensität des Außenhandels der asiatischen Länder in Bezug auf Japan fällt in der Nachkriegszeit, sie steigt in Bezug auf die USA.⁶⁸

(2) Bei insgesamt hoher Intensität des intraregionalen Außenhandels in Ostasien verfügen lediglich die aus Korea, Taiwan und Hongkong bestehende NIEs-Gruppe im Jahre 1990 über intensivere Handelskontakte mit Japan und China als noch im Jahre 1980. Die Intensität der übrigen Handelsbeziehungen der NIEs (d.h mit ASEAN und mit sich selbst) sowie praktisch alle Handelsbeziehungen Japans, ASEANs und Chinas zu ihren ostasiatischen Handelspartnern haben sich im Laufe der achtziger Dekade abgeschwächt.⁶⁹

Ein Defizit der bisherigen Maßgrößen der Außenhandelsintensität besteht darin, daß sie keine Rückschlüsse auf mögliche Ursachen einer überdurchschnittlich (oder unterdurchschnittlich) hohen Handelsintensität erlauben. Dieser Mangel läßt sich möglicherweise durch das Gravity Trade Model beheben. Unter der Annahme der Unabhängigkeit der bilateralen Handelsströme vermag das Gravity Trade Model bilateralen Außenhandel als eine Funktion mehrerer exogener Erklärungsvariablen mittels einer ökonometrischen Schätzgleichung überzeugend abzubilden. Modellrechnungen haben gezeigt, daß - in Analogie zu dem Newtonschen Gesetz von der physischen Anziehungskraft zwischen Massen - die Größe der Länder und die Entfernung zwischen ihren Wirtschaftsschwerpunkten ("centers of gravity") die wichtigsten Bestimmungsfaktoren von Volumen und Struktur des internationalen Handels bilden. Durch

⁶⁷ Während der Indikator der intraregionalen Außenhandelsintensität die Relation zwischen einem tatsächlichen und einem hypothetischen Außenhandelsanteil anzeigt, gibt das Maß der relativen Akzeptanz die Relation zwischen einem tatsächlichen und einem hypothetischen Außenhandelswert an. Das Maß der relativen Akzeptanz geht zurück auf: Savage, Deutsch (1960), S. 551-572. Detailliert zur Messung von Außenhandelsintensitäten durch das Maß der relativen Akzeptanz, siehe: Sautter (1983), S. 7-13, S. 287-289; Savage, Deutsch (1960), S. 551-562; Sell (1991), S. 180-182.

⁶⁸ Siehe die Berechnungen von Sautter für den Zeitraum 1928 bis 1976: Sautter (1983), S. 43-46.

⁶⁹ Siehe: Pascha (1995), S. 17-19. Allerdings beschränken sich die Berechnungen von Pascha auf die zwei Vergleichsjahre 1980 und 1990. Dadurch bleibt die von Petri festgestellte Umkehrtendenz des ostasiatischen Außenhandels zu Mitte der achtziger Jahre von einer Globalisierung zu einer Regionalisierung unbemerkt.

die Hinzufügung von Dummys, z.B. für die Tatsache, daß manche Länder gemeinsame Grenzen haben, daß sie zu einer Ländergruppe mit historisch gewachsenen Bindungen gehören oder Mitglied eines Handelsblocks sind, läßt sich die Einwirkung weiterer Einflußfaktoren abschätzen.⁷⁰

Das Gravity Trade Model ist allerdings aus mehreren Gründen für die Untersuchung von Regionalisierungsprozessen problematisch. Erstens ergibt sich aus der (meist experimentell ermittelten) Formulierung einer zweckmäßigen Regressionsgleichung immer ein Einfluß auf die Werte der errechneten Regressionskoeffizienten der verschiedenen Einflußfaktoren. Wesentlicher aber noch ist die extreme Annahme unabhängiger bilateraler Handelsströme.⁷¹ Problematisch ist zudem die Tatsache, daß Gravity Trade Models nicht alle Determinanten bilateraler Handelsströme einbeziehen bzw. die Relevanz bestimmter Determinanten nicht adäquat zu berücksichtigen vermögen. So sind die Absorption und eo ipse die Importe eines Landes immer abhängig von den vorliegenden Produktions- und Konsumstrukturen. Im Zuge der wirtschaftlichen und industriellen Reifung eines Landes ändern sich jedoch die Produktionsstrukturen und Verbrauchsgewohnheiten. Zudem können aus geographischer Nähe und aus der Gewährung von Präferenzen Produktionsverlagerungen resultieren. Derartige Faktoren und Prozesse werden in den Schätzgleichungen nicht berücksichtigt bzw. können nicht berücksichtigt werden. Des Weiteren, wird die neoklassische Annahme einer homogenen Güterwelt fallengelassen, und werden die Güterströme disaggregiert untersucht, verlieren Gravity Trade Models ihre empirische Erklärungskraft.⁷²

Frankel u.a. haben mit Hilfe des Gravity Trade Model die Regionalisierungsprozesse in Ostasien und im pazifischen Raum eingehend untersucht.⁷³ Analog zu den Maßgrößen der Außenhandelsintensität zeigen auch ihre Modellrechnungen, daß die Neigung zu intraregionalem Handel in Ostasien deutlich größer ist als in Europa oder in Nordamerika. In den achtziger Jahren hat allerdings die intraregionale Ausrichtung in Ostasien abgenommen, wobei für den Zeitraum 1980 bis 1985 eine abnehmende Tendenz, für den Zeitraum 1985 bis 1990 eine zunehmende Tendenz zu verzeichnen war. Laut Frankel ist

⁷⁰ Das Gravity Trade Model geht zurück auf: Tinbergen (1962) und Linnemann (1966).

⁷¹ Für eine Kritik an Gravity Trade Models siehe: Drysdale, Garnaut (1982), S. 65.

⁷² Für eine grundsätzliche Kritik an Gravity Trade Models, siehe: Haveman, Hummels (1997), insbesondere S. 5-16.

⁷³ Zum folgenden siehe: Frankel (1993), S. 56-66; Frankel, Stein, Wei (1993), S. 7-24.

die Zunahme des intraregionalen Außenhandels in Ostasien in den achtziger Jahren allein auf die außenwirtschaftliche Dynamik der Region zurückzuführen, nicht auf die vermuteten Regionalisierungstendenzen. Bemerkenswert ist auch, daß eine zunehmende Ausrichtung des regionalen ostasiatischen Handels auf Japan nicht festgestellt wird. Auch von dem von der südostasiatischen ASEAN-Staatengemeinschaft initiierten Präferenzabkommen gehen keine nennenswerten Handelseffekte aus.⁷⁴

Verglichen mit Ostasien ist eine noch stärkere Neigung zu intraregionalem Handel für Asien-Pazifik (d.h. Ostasien und Australien/ Neuseeland) festzustellen und am ausgeprägtesten ist die intraregionale Ausrichtung des Außenhandels innerhalb des pazifischen Beckens (d.h. Ostasien, Australien/ Neuseeland und USA/ Kanada). Aus der Orientierung zum Transpazifikhandels folgt eine um den Faktor 3 höhere Wahrscheinlichkeit für bilateralen Handel zwischen den Ländern des pazifischen Raums.⁷⁵

Neben der bereits angeführten grundsätzlichen Kritik sprechen gegen die Schlußfolgerungen von Frankel u.a. auch ein ökonometrischer Einwand. Die im Vergleich zum Transpazifikhandel niedrigen Werte der Regressionskoeffizienten für Ostasienhandel dürften u.a. auf Multikollinearität beruhen. Da abnehmende Entfernung und die Neigung zu intraregionalem Handel positiv miteinander korreliert sind, wird die Neigung zu intraregionalem Handel in geographisch nah beieinanderliegenden Regionen (Ostasien, EU) bereits über die Entfernungskoeffizienten erfaßt und in den Modellergebnissen systematisch unterschätzt. Überzeugender erscheinen deshalb die auf der Clusteranalyse und auf den Indikatoren der Außenhandelsintensität beruhenden Meßergebnisse, die auf eine Großregion Ostasien oder Asien-Pazifik hindeuten.

Übereinstimmend weisen jedoch alle empirischen Berechnungen auf die Globalisierung als den bestimmenden außenwirtschaftlichen Trend Ostasiens in der Nachkriegszeit hin. Es bleibt zunächst allerdings offen, ob sich diese Ten-

⁷⁴ Siehe: Frankel (1993), S. 66.

⁷⁵ Siehe: Frankel (1993), S. 63. Die Ergebnisse Frankels werden durch (Gravity Trade) Modellrechnungen von Yamazawa im wesentlichen bestätigt. Yamazawa konstatiert erstens eine intraregionale Ausrichtung des ostasiatischen Handels. Zweitens stellt er wie auch Franckel intensive Außenhandelsbindungen Ostasiens mit Nordamerika und Ozeanien fest. Allerdings waren die Länder China und Mexiko bis Ende der achtziger Jahre noch kein fester Bestandteil dieser pazifischen Großregion. Siehe: Yamazawa (1993), S. 42-48.

denz auch in den neunziger Jahren fortsetzt oder ob zu Mitte der achtziger Jahre bereits eine Umkehrbewegung eingesetzt hat.

5. Außenwirtschaftliche Integration durch transnationale Faktorakkumulation

a) Ostasien als globaler Investitionsstandort

Neben dem Handel mit Waren und Dienstleistungen hat die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit für Integrations- und Verflechtungsprozesse eine ähnliche, vielleicht eine noch größere Bedeutung eingenommen - sowohl im regionalen wie auch im globalen Maßstab. Neben dem betriebswirtschaftlichen Zwang zur Globalisierung sind die Deregulierungen im tertiären Sektor (Finanzwesen, Telekommunikation, Transport), die Währungsfluktuationen und die Liberalisierungen der nationalen Investitionsregime die Faktoren, die gemeinhin als die wichtigsten Antriebskräfte für den explosionsartigen Anstieg der internationalen Direktinvestitionen seit Mitte der achtziger Jahre gelten. Zahlreiche Großunternehmen betrachten die Weltwirtschaft in toto als ihren relevanten Markt und internationalisieren planmäßig die gesamte betriebliche Wertschöpfungskette.

Zu Mitte der neunziger Jahre dürfte der weltweite Direktinvestitionsbestand die Schwelle von 2.000 Mrd. US-\$ überschritten haben, was etwa 8% des Welt-Bruttoinlandsproduktes entspricht. Der Umsatzanteil auslandskontrollierter Unternehmen dürfte sich inzwischen gar auf 28% des Weltbruttoinlandsproduktes belaufen und damit den Weltexport von Gütern und Dienstleistungen übertreffen.⁷⁶ Seit Mitte der achtziger Jahre hat der transnationale Investitionsprozeß auch in der Region Ostasien erheblich an Dynamik gewonnen, so daß Ostasien inzwischen ein integraler Bestandteil des globalen Trends der investiven Verflechtung der Weltwirtschaft geworden ist.

Leider läßt sich auf der Grundlage von Direktinvestitionsdaten, anders als im Falle der Außenhandelsdaten, eine komplexe und differenzierte Analyse außenwirtschaftlicher Verflechtungsprozesse nicht korrekt durchführen, da sich

⁷⁶ Berechnungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung auf der Grundlage von Daten des IMF und des UNCTC, siehe: Borrman u.a. (1995), S. 173-175, S. 278.

eine international einheitliche und damit auch vergleichbare Methodik der Erfassung und Abgrenzung von Direktinvestitionsdaten bislang nicht durchgesetzt hat.⁷⁷ Trotz dieser methodischen Einschränkungen kann aber auf die empirische Analyse von Direktinvestitionsdaten nicht verzichtet werden. Letztere vermag durchaus zuverlässig Entwicklungstendenzen zu beschreiben und erlaubt bei identischer Datenquelle zeitliche Längsschnittanalysen und Strukturanalysen.

Aufgrund dynamisch wachsender Märkte und guter Standortbedingungen vor Ort (niedrige Arbeitskosten, gute Infrastruktur, investorenfreundliche Wirtschaftspolitik u.a.)⁷⁸ hat es Ostasien wie keine andere Entwicklungsländerregion der Welt verstanden, ausländische Direktinvestitionen zu attrahieren. Bis Ende 1993 entfielen allein auf die sechs ostasiatischen Länder China (57,2 Mrd. US-\$), Singapur (50,8 Mrd. US-\$), Indonesien (44,1 Mrd. US-\$), Malaysia (26,9 Mrd. US-\$), Hongkong (17,7 Mrd. US-\$) und Thailand (13,8 Mrd. US-\$) 42,6% aller Direktinvestitionen in der Dritten Welt.⁷⁹

Wie in anderen Entwicklungsländerregionen nehmen Investoren aus den etablierten Industrieländern (USA, Europa, Japan) eine dominierende Stellung ein. Bis etwa 1985 dominierten noch die USA als das wichtigste Investorland. Seit Mitte der achtziger Jahre haben jedoch die regionalen Investoren (Japan, NIEs) erheblich an Gewicht gewonnen. Angestoßen durch die Aufwertung des Yen gegenüber dem US-Dollar nach dem New Yorker Plaza-Abkommen und getragen von den Globalisierungsstrategien der japanischen Unterneh-

⁷⁷ Da nur ein Teil der laufenden Direktinvestitionen als grenzüberschreitender Finanzstrom erfolgt, ist eine genaue und zeitgleiche Erfassung von Faktorströmen im Gegensatz zu Güterströmen allein durch Erfassung bei der Grenzüberschreitung nicht möglich. Erhebungsmethode und Abgrenzung von Direktinvestitionen erfolgen durch nationale statistische Ämter zu unterschiedlich, als daß die Zusammenfassung von Investitionsdaten mehrerer Länder oder die Bildung von Quoten Sinn ergeben könnte. Die Hauptprobleme liegen in der unterschiedlichen Behandlung der reinvestierten Gewinne, der Liquidationen und der Kreditaufnahme im Gastland oder in Off-Shore-Zentren. Die Bestimmung der Mindestbeteiligungsquoten und der mittelbaren Direktinvestitionen erfolgt weitgehend nach dem Ermessen der nationalen Ämter. Direktinvestitionen (und Desinvestitionen), die verdeckt durch die Festsetzung innerbetrieblicher Verrechnungspreise geleistet werden, werden überhaupt nicht erfaßt, obwohl die Bedeutung dieser Kapitalströme in den letzten Jahren sicherlich deutlich gewachsen ist. Ein spezielles Problem in Ostasien ist die Erfassung und Ausweisung von Direktinvestitionen auf Notifikationsbasis, wodurch der Investitionszufluß erheblich überschätzt wird, denn die tatsächlichen Investitionen sind i.d.R. niedriger als die geplanten und genehmigten Investitionen.

⁷⁸ Zu den Investitions- und Standortbedingungen in Ostasien, siehe: Kapitel III.1.

⁷⁹ Nach Angaben der UNCTAD.

men entwickelte sich Japan zu dem, gemessen an den Beständen, wichtigsten Investor Ostasiens. Ende der achtziger Jahre setzten die massiven Direktinvestitionen der NIEs ein. Auf den Verlust von preislicher Wettbewerbsfähigkeit in den arbeitsintensiven Industriebranchen reagierten chinesische und koreanische Unternehmen mit der Verlagerung der Fertigung in kostengünstigere Standorte im benachbarten Südostasien und China. Direktinvestitionen mit Ursprung aus Europa sind zwar aufgrund ihres meist hohen Technologietransfergehaltes begehrte. Gemessen an den Investitionsvolumina nehmen sie im Ostasien der Gegenwart aber nur eine Randposition ein.

Wie auf der Investorseite vollzog sich auch auf der Empfängerseite von ausländischen Direktinvestitionen in Ostasien ein dynamischer Wandel. Ab Mitte der achtziger Jahre verlagerte sich die Investitionsdynamik zunächst von den NIEs nach Südostasien, um dann zu Beginn der neunziger Jahre von dort weiter nach China zu wandern, das aufgrund seiner Marktdynamik, der attraktiven Standortbedingungen und eines liberalen Investitionsregimes zum attraktivsten Investitionsstandort in der Dritten Welt avancierte. In China wie auch in manchen ASEAN-Staaten dominieren zu Mitte der neunziger Jahre die NIEs vor Japan als wichtigste Auslandsinvestoren (siehe Tab. 7).

Eine Bevorzugung regionaler ostasiatischer Investitionsstandorte gegenüber anderen Weltregionen wird für chinesische und koreanische Investoren, die mehr als 40% ihrer ausländischen Investitionsanlagen in China und Südostasien tätigen, sicherlich zutreffen. Japanische Direktinvestitionen scheinen sich indes stärker auf die lukrativen Märkte der westlichen Industrieländer zu konzentrieren und eher der Maßgabe der Globalisierung zu folgen (Anteil Asiens: 16,1%, siehe Tab. 8). Dennoch identifiziert eine Regressionsanalyse die regionale Nähe (neben der Marktgröße und dem Offenheitsgrad im Außenhandel) als wesentlichen Bestimmungsfaktor japanischer Direktinvestitionen in den achtziger Jahren.⁸⁰ Gemessen an den relativen Anteilen ist zu Mitte der neunziger Jahre zudem eine Schwerpunktverlagerung japanischer Auslandsinvestitionen in Richtung Ostasien festzustellen. Anzumerken ist ferner, daß der Anteil Ostasiens mit 26,0% an den Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes Japans deutlich höher ist.

⁸⁰ Siehe: Hufbauer u.a. (1994), S. 43.

Tabelle 7:

Direktinvestitionen in Japan, in den NIEs, in den ASEAN-Staaten und in China nach Herkunftsländern
(kumulierte Ströme in den Zeiträumen von 1980 bis 1984, 1985 bis 1989 und 1990 bis 1994)

– in Prozent –

		Nordamerika ¹	Europa ²	Japan	NIEs	ASEAN	Rest der Welt
Japan:	1980-1984	60	30	-	9	0	1
	1985-1989	66	31	-	3	0	0
	1990-1994	32	36	-			
Korea:	1980-1984	46	18	32	7	0	-3
	1985-1989	29	15	52	3,5	0	0,5
	1990-1994	35	33	29	4	-	-
Taiwan:	1980-1984	41	9	31	18	1,4	0
	1985-1989	26	20	34	15	1,8	3
	1990-1994	27	14	35	17	0,3	7
Hongkong:	1980-1984	55	14	24	3	3	2
	1985-1989	15	24	51	2	2	6
	1990-1993	26	22	41	-	-	11
Singapur:	1980-1984	42	29	29	0	0	0
	1985-1989	33	25	42	0	0	0
	1990-1994	51	21	28	-	-	-
Malaysia:	1980-1984	14	25	27	18	8	8
	1985-1989	7	22	29	38	1	3
	1990-1993	17	7	28	41	7	-
Thailand:	1980-1984	28	18	26	19	1	8
	1985-1989	15	12	44	27	0	2
	1990-1993	15	6	30	37	-	12
Indonesien:	1980-1984	15	33	26	24	0	2
	1985-1989	15	31	17	33	1	3
	1990-1993	7	19	17	52	2	3
Philippinen:	1980-1984	42	20	25	9	2	2
	1985-1989	21	20	37	18	1	3
	1990-1994	19	26	31	24	-	-
China:	1980-1984	10	-	11	63	-	-
	1985-1989	13	-	7	64	-	-
	1990-1994	6	-	3	76	-	-

¹ Für 1980 bis 1989: USA, Kanada und Mexiko; für 1990 bis 1994: USA, EU und EFTA; jeweils nur die ausgewiesenen Investitorländer.

² Für 1980 bis 1989: Primo Braga, Bannister (1994), S. 105-107, auf der Basis von UNCTAD-Daten (auf Genehmigungsbasis), für China eigene Berechnungen auf der Grundlage von Daten des Ministry of Foreign Trade and Economy. Für 1990 bis 1994: Eigene Berechnungen auf der Grundlage der Gastländnerstatistiken (auf Genehmigungsbasis).

Tabelle 8: Direktinvestitionen der USA, Japans, Koreas und Taiwans in Ostasien, Bestände zum Jahresende 1994
 – in Mill. US-\$ –

Gastländer	Investorländer			
	USA	Japan	Korea	Taiwan
Japan	37.027	-	233	104
NIEs:				
- Korea	3.612	5.268	-	4
- Taiwan	3.882	3.997	15	-
- Hongkong	11.986	13.881	161	605
- Singapur	10.972	9.535	35	262
ASEAN:				
- Malaysia	2.382	6.357	182	1.123
- Thailand	3.762	7.184	145	570
- Indonesien	5.015	16.981	825	339
- Philippinen	2.374	2.817	160	258
China	1.699	8.729	1.105	n.a.
Ganz Asien				
-in Mill.US-\$	84.321	74.800	3.202	3.600
-in % aller Ausland-investitionen	13,8	16,1	41,9	40,5

Quelle: Department of Commerce, Washington D.C.; Ministry of Finance, Tokyo; Bank of Korea; Ministry of Economical Affairs, Taipeh.

Der durch die Direktinvestitionsstatistiken der Investor- und Empfängerländer gut dokumentierte Anstieg der intraregionalen Investitionsströme in Ostasien ist ein deutlicher Beleg für die Intensivierung des intraregionalen Integrationsprozesses. Da andererseits aber gerade die durch Auslandsinvestitionen entstandenen ostasiatischen Betriebsstätten der verarbeitenden Industrie sich zu leistungsfähigen Exportstützpunkten zur Belieferung der Weltmärkte entwickelt haben, bewirken die Direktinvestitionen in der Entwicklungsregion Ostasien zugleich die Intensivierung der weltwirtschaftlichen Verflechtung der Region. Einen derartigen Effekt übten nicht nur die Reimporte US-amerikanischer

Transplants aus, sondern auch die weltmarktorientierten Investitionen Japans und der NIEs.

b) Direktinvestitionen und Außenhandel

Die ökonomische Theorie der Direktinvestition gibt nur wenige Ansatzpunkte für die Deutung des Zusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und Integrations- und Regionalisierungsprozessen. Im theoretischen Bezugssystem der Neoklassik steht der Außenhandel im Mittelpunkt, während internationale Faktorwanderungen in den Modellannahmen nicht zugelassen werden. Alle neoklassischen Modelle, die das Auftreten von Direktinvestitionen und das Agieren multinationaler Unternehmen in den theoretischen Rahmen zu integrieren versuchen,⁸¹ vermögen letztlich nicht die Komplexität der realen Welt zu erklären, die geprägt ist von der Existenz von Marktunvollkommenheiten, Transaktionskosten und international unterschiedlichen Produktionsfunktionen. Mehr noch, in der Konsequenz impliziert die neoklassische Außenhandelstheorie eine Substitutionalität von Außenhandel und Direktinvestitionen⁸² und gerät somit in Widerspruch zur empirischen Realität.

Als ein überzeugender neoklassischer Referenzrahmen kann bestenfalls, trotz der (oben genannten) Schwächen, der vom Heckscher-Ohlin-Modell abgeleitete Direktinvestitionsansatz von Kojima zugrundegelegt werden.⁸³ Kojima konstatiert handelsorientierte Direktinvestitionen in denjenigen Branchen, in denen das Investorland komparative Vorteile verliert, das Gastland jedoch komparative Vorteile gewinnt. Der Transfer von Produktionsfaktoren zieht mittelfristig den laufenden Austausch von Fertigwaren gegen Investitionsgüter und Komponenten nach sich. Dieser Erklärungsansatz gibt eine plausible Erklärung für das Auftreten von kosten- und ressourcenorientierten Direktinvestitionen und integriert das in Ostasien so häufig anzutreffende Phänomen der Auslagerung arbeitsintensiver Fertigungsprozesse in den neoklassischen Systemzusammenhang. Weniger plausibel ist jedoch Kojimas Beurteilung der

⁸¹ So vor allem: Ohlin (1933); Mundell (1957); für den Typus "japanischer Direktinvestitionen": Kojima (1973).

⁸² So bei: Chipman (1971).

⁸³ Siehe: Kojima (1973), S. 1-21; Kojima (1978).

absatzorientierten Direktinvestitionen, denen er eine handelsvernichtende Wirkung bescheinigt.

Theoretisch überzeugender erscheinen mikroökonomisch fundierte Theorien der internationalen Produktion, die allerdings den Nachteil haben, entweder nur Partialbetrachtungen der Realität vorzunehmen, so z.B. die monopolistische Theorie der Direktinvestition, die Theorie der oligopolistischen Reaktion, die Theorie des Produktlebenszyklus und die verschiedenen Internalisierungstheorien, oder in ihrer Allgemeinheit zu unbestimmt und zu vage zu sein, so das eklektische Paradigma von Dunning.⁸⁴ So sehr diese Ansätze die mikroökonomische Realität der Transnationalisierung der Volkswirtschaften plausibel zu erklären vermögen, so lassen sie doch - isoliert betrachtet - kaum verallgemeinerungsfähige Rückschlüsse auf die Beziehung zwischen Direktinvestition und Außenhandel zu. Solange die Aggregation der individuellen Transaktionen von Unternehmen und Branchen nicht möglich, zulässig oder sinnvoll ist, bleiben die mikroökonomischen Direktinvestitionstheorien für eine Behandlung der Integrations- und Industrialisierungsprozesse in Ostasien ungeeignet. Jedoch zielt das Modell der Fluggänse darauf ab, eine kausale Beziehung zwischen individuellen Firmenstrategien, makroökonomisch relevanten Bestimmungsfaktoren (Arbeitskosten-Produktivitäts-Relationen, Wechselskursbewegungen) und den ablaufenden Außenhandels-, Direktinvestitions- und Industrialisierungsprozessen in Ostasien herzustellen.

Bevor dieser theoretische Ansatzpunkt und die sich daraus ergebenden Implikationen eingehend untersucht werden,⁸⁵ empfiehlt sich zunächst einmal die Betrachtung der Empirie. Es ist nämlich durch die Gegenüberstellung von Außenhandels- und Direktinvestitionsstatistiken nachweisbar, daß zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen nicht ein substitutionaler, sondern i.d.R. ein komplementärer Zusammenhang besteht.⁸⁶ Auslandsmärkte werden über Direktinvestitionen erschlossen und systematisch entwickelt. Im Auslandsbesitz stehende Unternehmen neigen in höherem Maße als einheimische

⁸⁴ Für einen Überblick, siehe: Cantwell (1991). Zum eklektischen Paradigma, siehe: Dunning (1977).

⁸⁵ Siehe die folgenden Kapitel 6.b) - e).

⁸⁶ Siehe den empirischen Nachweis für die Länder Deutschland, Japan und die USA: Hufbauer u.a. (1994), S. 48-50; für die Region Ostasien: Dobson (1993), S. 61-66; durch eine ökonometrische Analyse des Welthandels: Petri (1994), S. 45-51; für einen Überblick über empirische Studien, siehe: Hufbauer u.a. (1994), S. 47.

Unternehmen zum internationalen Handel. Auslandsinvestitionen führen nicht nur zu einer Intensivierung der Handelskontakte zwischen Investor- und Empfängerland. Multinationale Unternehmen sind im Vergleich zu einheimischen Unternehmen auch aktiver in dem Bemühen, günstige Bezugsquellen im Ausland zu suchen und die eigenen Produkte international zu vermarkten.

Es ist plausibel, daß für die asiatischen Empfängerländer der Außenhandelseffekt der Investitionen multinationaler Unternehmen ungleich höher ist als im Falle der Industrieländer. Angesichts der eher kleinen Märkte und der meist noch geringen Kaufkraft in den ostasiatischen Schwellenländern muß die Produktion der Transplants zum großen Teil für den Export erfolgen. Andererseits müssen aufgrund des unzureichenden Angebots in den Gastländern Anlagen und Ausrüstungen, Komponenten und Materialien laufend aus dem Ausland bezogen werden. Für die Empfängerländer ist der Außenhandel seffekt naturgemäß am größten in der verarbeitenden Industrie, insbesondere in den Branchen mit hoher Fertigungstiefe (Elektrotechnik und Elektronik, Fahrzeugbau, Textil und Bekleidung). Diese entwicklungsbedingte Integration in den Weltmarkt wird gestützt durch die in Ostasien verbreitete Politik der Exportförderung, insbesondere durch die übliche Ausweisung von zoll- und steuerbefreiten Sonderwirtschaftszonen.

Die empirischen Erhebungen des Absatz- und Beschaffungsverhaltens US-amerikanischer und japanischer Auslandsunternehmen⁸⁷ bestätigen den komplementären Charakter der Beziehung zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen. Sie weisen auch auf einen engen Zusammenhang zwischen den Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen und außenwirtschaftlichen Regionalisierungsprozessen hin:⁸⁸

⁸⁷ Empirische Erhebungen des Export- und Importverhaltens von Auslandsunternehmen werden bisher nur von den nationalen statistischen Ämtern der USA (US Department of Commerce) und Japans (MITI) vorgenommen. Aufgrund zahlreicher Erfassungs- und Meßprobleme ist die Validität der erhobenen Daten allerdings begrenzt: Im Intrafirmenhandel werden innerbetriebliche Verrechnungspreise, im Interfirmenhandel werden Marktpreise zugrundegelegt. Bei den vom MITI durchgeföhrten Umfragen handelt es sich nur um Teilerhebungen. Ihr Repräsentationsgrad ist schwankend. Die Frage der Abgrenzung zwischen Intrafirmen- und Interfirmenhandel ist angesichts der Tätigkeit von Joint-Venture-Gesellschaften, Strategischen Allianzen und formell unabhängigen Handels- und Absatzgesellschaften noch ungeklärt.

⁸⁸ Zum folgenden siehe: Borrmann u.a. (1995), S. 189-196; Dobson (1993), S. 45-51; Hiemenz u.a. (1987), S. 44-47; Iwaki (1994), S. 253-258, S. 272-273; Petri (1994), S. 43-45; Tejima (1993), S. 3-25; Thomsen (1994), S. 118-122; Yoshida u.a. (1994), S. 89-101.

Sowohl US-amerikanische als auch japanische Auslandsunternehmen tätigen weltweit den Großteil ihrer Umsätze (ca. 60-80%) direkt im Gastland. Ihr Auslandsabsatz (ca. 20-40% des gesamten Umsatzes) erfolgt überwiegend intra-regional. Im Gegensatz zu anderen Weltregionen weisen in Ostasien sowohl die Unternehmen aus den USA als auch japanische Elektronikunternehmen mit Exportanteilen von über 60% überdurchschnittlich hohe Exportquoten auf. Während der Hauptteil der Exporte der US-Auslandsunternehmen als Reimporte extraregional erfolgt, setzen die japanischen Auslandstöchter ihre Exporte überwiegend innerhalb der Region ab (Japan, Asien).

US-amerikanische und japanische Auslandsunternehmen haben meist das Bestreben, die erforderlichen Vorleistungen möglichst im Investitionsgastland selbst zu beschaffen. Internationale Vernetzungen beschränken sich in erster Linie auf die Zulieferungen aus dem Mutterland und den Bezug von Komponenten und Materialien aus den Nachbarländern. Internationale Produktionsnetzwerke werden in Ostasien, wie auch weltweit, regional organisiert. Dabei sind japanische Auslandsunternehmen noch stärker von Zulieferungen aus dem Mutterland abhängig (ca. 25%) als US-amerikanische Auslandsunternehmen (ca. 10%) und importieren deshalb auch deutlich mehr. Für japanische Auslandsunternehmen in Ostasien, insbesondere der Elektroindustrie, spielen zudem regionale Zulieferernetzwerke eine tragende Rolle.

Japanische Auslandsunternehmen sind zwar weniger stark mit dem jeweiligen (asiatischen) Gastland verflochten als dies etwa bei den US-amerikanischen Auslandsniederlassungen der Fall ist. Aufgrund der Zulieferungen aus Japan und der Einbettung in grenzüberschreitende regionale Produktionsnetzwerke sind japanische Auslandsniederlassungen in Ostasien dennoch intensiv in die regionale Arbeitsteilung integriert. Widerum ist dies am deutlichsten in der Automobil- und in der Elektroindustrie. Damit sind die japanischen Direktinvestitionen, mehr als die Direktinvestitionen der USA, zum Motor der intraregionalen Außenhandelsexpansion geworden.⁸⁹ Eine wichtige Rolle für den regionalen Integrationsprozess kommen auch den japanischen Direktinvestitionen im tertiären Bereich zu (Finanzsektor, Handel, Transport, Telekommunikation). Sie reduzieren Transaktionskosten und schaffen eine leistungsfähige

⁸⁹ Vgl. die empirischen Berechnungen bei: Yoshida u.a. (1994), S. 97-100.

Infrastruktur für unternehmerische Netzwerkaktivitäten in der Region.⁹⁰ Da die Direktinvestitionen der NIEs ihren eindeutigen Schwerpunkt in Ostasien haben, dürfte von ihnen noch stärkere Impulse zur regionalen außenwirtschaftlichen Verflechtung ausgehen als von den japanischen und den US-amerikanischen Ostasien-Investitionen. Leider existieren bisher aber keine vergleichbaren empirischen Erhebungen zu den Aktivitäten der koreanischen und der chinesischen Auslandsunternehmen. Es läßt sich zusammenfassen, daß mit Ausnahme der US-amerikanischen Reimporte und der japanischen Transplants in der Elektrotechnik und Elektronik die Direktinvestitionen in Ostasien überwiegend auf die intraregionalen Absatzmärkte zielen. Gleichermäßigen beziehen multinationale Unternehmen ihre industriellen Vorleistungen weitgehend lokal oder regional. Damit scheinen die Direktinvestitionen noch mehr als der Außenhandel ein Motor der intraregionalen Verdichtung zu sein.

6. Außenwirtschaftstheoretische Erklärungsansätze der ökonomischen Integration Ostasiens - Das "Flying Geese"- Muster und seine Implikationen

Außenwirtschaftliche Integration wird konventionell auf der Grundlage der Zolltheorie behandelt. Dabei steht die Frage nach den Wohlfahrtseffekten einer (tatsächlichen oder angemahnten) Liberalisierung im Vordergrund. Die Integrationseffekte, die auf Faktorwanderungen beruhen oder die durch Industrialisierungs- und Wachstumsprozesse ausgelöst und getragen werden, bleiben indes unberücksichtigt. Im folgenden soll die Frage nach alternativen Beiträgen der Außenwirtschaftstheorie zur Erklärung der beobachteten Integrationsprozesse in Ostasien gestellt werden. Der bisherige theoretische Bezugspunkt, das orthodoxe Leitbild der neoklassischen Außenhandelstheorie wird durch andere außenwirtschaftliche Erklärungshypothesen vertieft und erweitert. Dabei werden explizit diejenigen Ansätze herangezogen, die einen Beitrag zur theoretischen Erklärung der Integration des ostasiatischen Handels zu leisten vermögen.

⁹⁰ Siehe: Primo Braga, Bannister (1994), S. 127-130; Langhammer (1995), S. 183 f. Vgl. hierzu eingehend: Kapitel III.8.c).

a) Heckscher-Ohlin-Handel

Gemäß dem Faktorproportionentheorem von Heckscher-Ohlin wird Volumen, Richtung und Struktur des Außenhandels bestimmt durch länderweise unterschiedliche Verfügbarkeiten der Produktionsfaktoren Land, Arbeit, Kapital und Technologie und den unterschiedlichen Faktorintensitäten der Güter. Die Unterschiede in den relativen Faktorausstattungen und volkswirtschaftlichen Angebotsstrukturen der Länder des asiatisch-pazifischen Raums⁹¹ bieten reichlich Raum für komplementären Güter- und Faktorhandel: Die ASEAN-Staaten, China und Australien/ Neuseeland verfügen über reichlich Land und natürliche Ressourcen. Die Subregion Südostasien (ASEAN) und vor allem China besitzen komparative Vorteile dank der Existenz eines schier unerschöpflichen Reservoirs an billigen Arbeitskräften. Japan, die NIEs und Australien/ Neuseeland sind leistungsfähige Anbieter von Kapital und Technologie. Durch die komplementären Angebotsstrukturen und die vorhandenen Unterschiede im industriellen Entwicklungsstand und im Einkommensniveau bildet Asien-Pazifik einen funktionellen Integrationsraum. Die Komplementarität der Produktions- und Außenhandelsstruktur der Asien-Pazifik-Region lässt sich durch die entsprechenden Unterschiede in den RCA-Werten der einzelnen Länder empirisch gut belegen.⁹²

Dennoch ist die Feststellung von Komplementarität zur Erklärung des asiatisch-pazifischen Handels nicht hinreichend. Denn die systematische empirische Messung der Komplementarität des Asien-Pazifik-Handels stützt die aus der traditionellen neoklassischen Außenhandelstheorie ableitbare Erwartung eines hohen Grades komplementären Außenhandels in der Region nur bedingt. Die errechneten Indikatorwerte der Komplementarität der bilateralen

⁹¹ Das Argument der Komplementarität erfordert hier die Einbeziehung der Länder Australien und Neuseeland. Die Ausführungen dieses Kapitels (II.6.a) beziehen sich deshalb auf den gesamten asiatisch-pazifischen Raum, nicht allein auf Ostasien.

⁹² Siehe: Bora (1995), S. 7-10, S. 23. Einen Schritt weiter noch ging Noland, der die in 46 Gruppen differenzierte Außenhandelsgüterstruktur der NIEs und der ASEAN-Staaten durch eine für die Jahre 1968, 1972, 1976, 1980, 1984 und 1988 durchgeführte Regressionsanalyse als Funktion der nationalen Einkommensniveaus und der unterschiedlichen länderweisen Ausstattung mit neun unterschiedlichen Faktoren ableitet. Siehe: Noland (1990), S. 117, S. 185-204.

Außenhandelsbeziehungen⁹³ pazifischer Länder und Ländergruppen erreichen (für den allerdings weit zurückliegenden Zeitraum 1979 bis 1981) gerade den Durchschnittswert 1.⁹⁴ Lediglich der Außenhandel Australiens mit Japan und den NIEs und der Außenhandel der ASEAN-Staaten mit Japan, weisen bedingt durch die hohen Exporte natürlicher Ressourcen (durch Australien und Südostasien) einen hohen Anteil komplementären Heckscher-Ohlin-Handels auf.⁹⁵

Zur theoretischen Erklärung des asiatisch-pazifischen Handels ist das Faktorproportionentheorem zwar grundlegend, aber nicht hinreichend. Das Faktorproportionentheorem ist nur geeignet, transpazifischen, nicht aber intraregionalen ostasiatischen Handel zu erklären. Ein realistischeres Bild des letzteren dürfte zudem erst bei Berücksichtigung bisher vernachlässigter Determinanten (Raum, Zeit, Organisation) und durch Aufhebung der restriktiven Modellannahmen der Neoklassik entstehen.⁹⁶

b) Industrielle Aufholprozesse, Außenhandel und Investitionen nach dem "Flying Geese"-Modell - Die Rolle der Wirtschaftspolitik

Eine überzeugende Erklärung des interindustriellen Nord-Süd-Außenhandels, die das Faktorproportionentheorem dynamisiert und den Prozeß der Industrialisierung Ostasiens einbezieht, ist das auf Vernon und Hirsch zurückgehende Modell des Produktlebenszyklus.⁹⁷ Produktions- und Außenhandelsstruktur-

⁹³ Der Indikator der Komplementarität des bilateralen Außenhandels ist abgeleitet von dem Indikator der intraregionalen Außenhandelsintensität (siehe Kapitel 2.4) und entspricht in etwa dem RCA-Index von Balassa (Vgl.: Balassa (1977)). Eine überdurchschnittliche Neigung zu regionalem Außenhandel kann auf komplementären Handelsstrukturen oder auf niedrigen Handelswiderständen beruhen. Zwischen diesen beiden Faktoren wird mittels des "trade-complementarity index" und des residuellen "index of country-bias" differenziert, siehe: Drysdale, Garnaut (1982), S. 67-76; Drysdale (1988), S. 85-89.

⁹⁴ Zum Aussagewert von Außenhandelsindikatoren, siehe Kapitel II.4.

⁹⁵ Anstelle von Ressourcenkomplementarität sind nach Drysdale wichtigere Bestimmungsgründe des asiatisch-pazifischen Handels die "relative" Nähe und das Vorhandensein niedriger (und weiter abnehmender) Handelswiderstände. Siehe: Drysdale (1988) S. 89-107.

⁹⁶ Gemeint sind das statische Bezugssystem, die Nichtberücksichtigung des Verfügbarkeitsaspektes und der Absatzkomponente sowie die Prämissen der vollständigen Konkurrenz, wobei insbesondere die Annahmen weltweit einheitlicher Produktions- und Nutzenfunktionen, international immobilen Produktionsfaktoren, und der Nichtexistenz von Transaktionskosten eine entscheidende Einengung darstellen.

⁹⁷ Siehe: Vernon (1966); Hirsch (1967).

ren werden im Modell des Produktlebenszyklus aus den Unterschieden im technologischen Entwicklungsstand und Industrialisierungsgrad abgeleitet. Ausgangspunkt ist die Feststellung, daß Industriegüter von der Innovationsphase über die Reifungsphase bis zur Standardisierungsphase einem systematischen (standardisierten) Reifeprozeß unterliegen und innerhalb dessen einen Wandel in den Produktionsbedingungen und in der Nachfragestruktur durchlaufen. In der Innovationsphase sind technologisches Knowhow und industrielle Fühlungsvorteile entscheidend, so daß die Produktion notwendig in den führenden Industrieländern erfolgt. Mit der Marktexpansion geht eine Reifung und Standardisierung der Produktion einher und der Preis wird zum entscheidenden Wettbewerbsparameter. Die Fertigung verlagert sich zunehmend in die Schwellenländer, die ihre bei geringen Lohnkosten liegenden komparativen Vorteile ausspielen können.⁹⁸ In der Konsequenz drehen sich die ursprünglichen Außenhandelsströme um. Mit dieser Dynamisierung des traditionellen Faktorproportionentheorems ist die kritische Unterscheidung, ob ein Gut kapital- oder arbeitsintensiv ist und ob die Industrieländer oder die Entwicklungsländer über komparative Vorteile in der Produktion verfügen, nun nicht mehr statisch vorgegeben, sondern abhängig von der relevanten Phase des Produktzyklus.

Dem Produktlebenszyklusmodell theoretisch verwandt, aber in seinen inhaltlichen Aussagen und wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen primär auf die Region Ostasien bezogen, zeigt auch das japanische "Flying Geese"-Modell (*Ganko Keitai*) den Entwicklungsländern in dynamischer Perspektive einen Fahrplan zur Industrialisierung auf. Nach dem "Modell der Fluggänse"⁹⁹ erfolgen Industrialisierung und wirtschaftliche Entwicklung Ostasiens in mehreren zeitlich aufeinanderfolgenden, sich überlappenden Wellenbewegungen. In den frühen sechziger Jahren gelang Japan als erster asiatischer Nation der

⁹⁸ Anzumerken ist, daß mit dem Produktlebenszyklusansatz die neoklassische Annahme einer internationalen Immobilität des Produktionsfaktors Kapital aufgehoben werden kann. Der Faktor Arbeit wird indes weiterhin als immobil angesehen. Dies dürfte wohl für Ostasien eine realistische Annahme sein.

⁹⁹ Das japanische Modell der Fluggänse geht ursprünglich auf die Untersuchungen von Kaname Akamatsu aus den dreißiger Jahren zurück. Es wurde von Akamatsu in den frühen sechziger Jahren wieder aufgegriffen und alsdann von verschiedenen japanischen Autoren weiterentwickelt, siehe: Akamatsu (1961); Akamatsu (1962); Tanaka u.a. (1983); Watanabe, Kajiwara (1983); Yamazawa u.a. (1983); Yamazawa (1987). Siehe auch die "japanischen" und "westlichen" Rezeptionen des Modells der Fluggänse, bei: Hilpert (1992), S. 303-305; Kwan (1994), S. 81-93; Ozawa (1993), S. 131-144; Siems (1992), S. 213-218; UNCTAD (1996), S. 75-78.

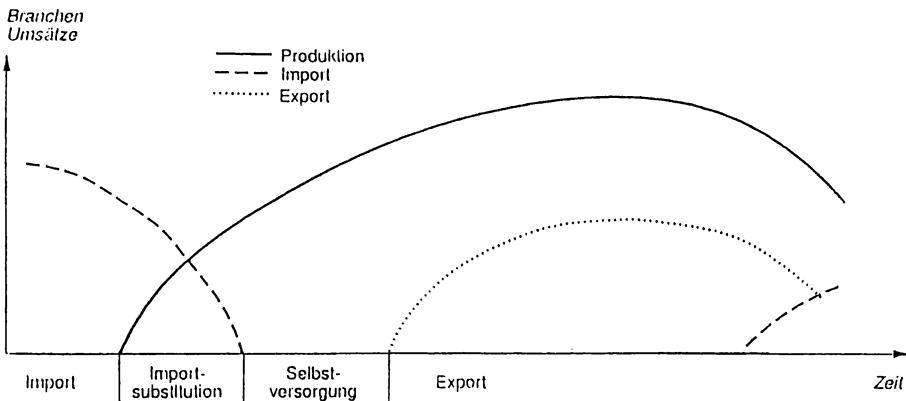
Schritt in die industrialisierte Welt. Es folgten in den siebziger Jahren die NIEs und in den achtziger Jahren die ASEAN-Staaten und China. Den genannten Ländern ist gemeinsam, daß ihre wirtschaftliche Entwicklung durch hohe Wachstumsraten, zügige Industrialisierung, hohe außenwirtschaftliche Verflechtung und Exportorientierung gekennzeichnet ist. Das Fluggänsemodell beschreibt einen gestaffelten Aufholprozeß, in dem die NIEs Japan, die ASEAN-Staaten den NIEs und China den ASEAN-Staaten hinterherjagen. Die V-förmige Formation des Fluggänseschwarms mit Japan als Leitvogel ist das anschauliche Sinnbild dieses Entwicklungsverbundes. Sie gilt vielerorts in Japan und Ostasien als Symbol der regionalen Export- und Entwicklungsdynamik. Über die deskriptive Darstellung des industriellen Aufholprozesses in Ostasien hinaus liegt die theoretische Bedeutung des Fluggänsemodells in der Analyse der Außenhandels- und Direktinvestitionsmuster, der Mechanismen der Übertragung von industriellen Entwicklungsimpulsen und der Rolle von Märkten und Wirtschaftspolitik in dem Prozeß der außenorientierten Industrialisierung Ostasiens.

Im Kern beschreibt das Modell der Fluggänse ein standardisiertes sektorales Entwicklungsmuster vom Import- bis zum Exportstadium, wie es typisch für einen industriellen Aufholprozeß ist. Mit dem Beginn der Produktion, die in der Frühphase durch Protektion gegen Importkonkurrenz abgesichert wird, sinken die Anteile der Einfuhren an der inländischen Marktversorgung kontinuierlich, möglicherweise bis das Land den gesamten Eigenbedarf selbst decken kann. Sobald ein hinreichender Grad internationaler Wettbewerbsfähigkeit erreicht ist, setzen die Exporte ein, wodurch sich größere Produktionskapazitäten und u.U. Skalenerträge aufbauen lassen. Nach dem Erreichen des Reifestadiums nehmen Exporte und Inlandsproduktion infolge zunehmender Importkonkurrenz wieder ab (zum stilisierten Prozeßverlauf siehe Abb. 1).

Erweitert man das Fluggänsemodell auf alle Sektoren der Volkswirtschaft, so wird eine überzeugende Dynamisierung des traditionellen Faktorproportionentheorems erkennbar. Ein Land, das ursprünglich über komparative Vorteile in der Primärproduktion (Landwirtschaft, Rohstoffe und Energie) aufgrund der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und in der arbeitsintensiven Industrieproduktion aufgrund einer günstigen Arbeit-Kapital-Relation verfügt, wird seine Produktionsmöglichkeiten in diesen Bereichen durch vermehrten Kapital- und Technologieeinsatz verbessern und anreichern. Im Ergebnis verschiebt sich

Abbildung 1:

Produktion und Außenhandel im Modell der Fluggäste



Quelle: Graphische Umsetzung in Anlehnung an Tanaka u.a. (1983).

der sektorale Schwerpunkt in der Wirtschaftsstruktur der Aufholländer ("Koshinkoku") von der Primärproduktion zum verarbeitenden Gewerbe. Die fortgeschrittenen Länder ("Senshinkoku") wiederum überlassen die Industriesektoren, in denen sie nicht mehr wettbewerbsfähig sind, an die aufholenden Länder und erschließen sich mittels Upgrading neue Industriesegmente. Die Übertragung der komparativen Vorteile von den Senshinkoku an die Koshinkoku erfolgt durch Außenhandel (Export von Kapitalgütern), Direktinvestitionen und den Transfer von Prozess- und Produkttechnologien. Die im Fluggäseschwarm "mitfliegenden" Länder verdrängen in einer dynamischen Wechselbeziehung auf der einen Seite die führenden Länder aus den angestammten Sektoren, während sie auf der anderen Seite eigene Positionen an die Verfolgergruppe verlieren. Je nach Industrialisierungsfortschritt weisen die Länder typische sektorbezogene Spezialisierungen im Außenhandel auf. Auf

der Produkteinheit fällt der Verlagerungsprozeß mit dem Produktlebenszyklus zusammen.¹⁰⁰ Begleitet wird dieser Entwicklungsprozeß durch entsprechende Verschiebungen in der Außenhandelsstruktur, daraus resultierende Bewegungen in der Handelsbilanz und steigende Pro-Kopf-Einkommen.

Ein empirischer Beleg der Entwicklungshypothese des Fluggänsemodells ist durch die vergleichende Betrachtung der zeitlichen Entwicklung der komparativen Vorteile der ostasiatischen Volkswirtschaften auf der Basis von RCA-Indikatoren möglich. Demnach ist für die siebziger und achtziger Jahre durchaus ein Aufholprozeß festzustellen, in dessen Verlauf sich die Außenhandelsstrukturen Koreas, Taiwans und Singapurs derjenigen Japans angleichen, und die Außenhandelsstrukturen der ASEAN-Staaten derjenigen Koreas und Taiwans ähnlicher wurden.¹⁰¹

Das bisher gezeichnete Bild des Fluggänsemodells vermittelt den Eindruck einer harmonischen Arbeitsteilung im Rahmen eines rein marktwirtschaftlichen Prozesses. In den interessegeleiteten Darstellungen der japanischen Autoren wird weder die Existenz von immanenten Konflikten zwischen den Senshinkoku und den Koshinkoku - also zwischen Japan und den ostasiatischen Schwellenländern - noch die Notwendigkeit einer flankierenden Industrie- und Außenwirtschaftspolitik zur Bewältigung des industriellen Strukturwandels in Japan und zur Generierung und Förderung des Industrialisierungsprozesses in den Aufholländern thematisiert.¹⁰²

¹⁰⁰ Mit zunehmender Marktreifung werden Industrieunternehmen gezwungen, ihre Fertigung in relativ reichlich mit Arbeit ausgestattete Standorte zu verlagern. Während die Fertigung von ausgereiften standardisierten Produkten immer mehr in den asiatischen Schwellenländern (NIEs, ASEAN, China, Vietnam) erfolgt, bleibt der Kern des Produktionsprozesses, wie die Forschung und Entwicklung, das Design und die Produktion von High-Tech-Komponenten, im Mutterland (Japan, NIEs). Entsprechend der Kostenstruktur und dem Entwicklungsstand der Volkswirtschaften werden die einzelnen Herstellungsprozesse den einzelnen Ländern zugeteilt. Jedes Land hat seine spezifischen Standortmuster und vermag dementsprechend Direktinvestitionen zu attrahieren. Diese Entwicklung ist ein dynamischer Prozeß, in dem Standortvorteile und die Verfügung über Wettbewerbsvorteile in den beteiligten Wirtschaftszweigen nicht festgeschrieben sind, sondern von Land zu Land wandern. Vgl. die Ausführungen in folgenden Kapitel 6.c) zum intra-industriellen Außenhandel.

¹⁰¹ Vgl. die Berechnungen bei: Fukasaku (1992), S. 22-24, S. 59; Yokota, Imaoka (1993), S. 36-37, S. 70.

¹⁰² Vgl.: Akamatsu (1961); Akamatsu (1962); Tanaka u.a. (1983); Watanabe, Kajiwara (1983); Yamazawa u.a. (1983); Yamazawa (1987). Eine Ausnahme stellt Ozawa dar, der explizit auf die Rolle der japanischen Außenwirtschaftspolitik eingeht, siehe: Ozawa (1993), S. 145-147.

An diesen Widersprüchen setzt die westliche Kritik am japanischen Fluggänsemodell an.¹⁰³

Das Entwicklungsmuster des Fluggänsemodells weist Japan als "elder brother" die natürliche Führungsrolle zu - eine Rolle, die es aus historischen und aus innenpolitischen Gründen sonst wohl kaum einnehmen könnte - und fordert implizit die ostasiatischen Schwellenländer auf, dem erfolgreichen japanischen Beispiel nachzufolgen. Im ostasiatischen Kontext empfiehlt sich das Fluggänsemodell mit seinen typischen konfuzianistischen gesellschaftlichen Gestaltungsmustern einer (modellhaft unterstellten) harmonischen Arbeitsteilung, der hierarchischen Gliederung durch Produktzyklen und vertikalen Außenhandel sowie der Gruppierung in einem Entwicklungsverbund. Das Modell integriert die japanischen Interessen an einer gesicherten Rohstoffversorgung, an kostengünstigen Fertigungsstandorten und an Märkten für die eigenen Produkte in einen theoretischen Systemzusammenhang und begründet den offensiven Charakter der japanischen Außenwirtschaftspolitik.¹⁰⁴ Für eine theoretische Bewertung des Fluggänseprozesses sollte aber nicht wesentlich sein, daß sich in ihm japanische Interessen manifestieren, sondern daß der Musterverlauf von Japan und den ostasiatischen Schwellenländern eine mercantilistische Industrie- und Außenwirtschaftspolitik notwendig voraussetzt.¹⁰⁵

Es ist bekannt, daß der Aufstieg Japans zur führenden Technologie- und Wirtschaftsmacht nach dem zweiten Weltkrieg bis heute von einer intensiven, langfristig ausgelegten Industrie- und Außenwirtschaftspolitik unter der Federführung des MITI begleitet und gestützt wurde. Mit gezielter Förderung durch die staatliche Industrie- und Handelspolitik gelang es japanischen Unternehmen in wertschöpfungsintensive und innovative Industriesegmente vorzustossen. Andererseits wurde der unvermeidbare industrielle Strukturwandel durch binnen- und außenwirtschaftliche Maßnahmen laufend abgedämpft, wenn nötig sozialverträglich hinausgezögert.¹⁰⁶ Während Japans Industrieunternehmen den Absatz ihrer Produkte auf den Weltmärkten laufend steigern konnten, blieben die eigenen Märkte gegenüber Substitutionsimporten mittels struktu-

¹⁰³ Siehe: Hilpert (1992), S. 310 f; Pascha (1995), S. 31; Siems (1992), S. 219-224; UNCTAD (1996), S. 78-81.

¹⁰⁴ Siehe: Hilpert (1992), S. 309 f; Siems (1992), S. 202-207.

¹⁰⁵ Vgl.: Siems (1992), S. 223; UNCTAD (1996), S. 78 f.

¹⁰⁶ Siehe hierzu: Johnson (1982); Okimoto (1989).

reller Marktbarrieren bis zu Beginn der neunziger Jahre wirkungsvoll abgeschirmt.¹⁰⁷ Japan räumte den ostasiatischen Schwellenländer damit nicht die gleichen außenwirtschaftlichen Chancen ein, wie es selbst noch ein bis zwei Dekaden vorher durch Exporte in die westlichen Industrieländer wahrnehmen konnte. Für die aufholenden Schwellenländer Ostasiens gingen die wesentlichen Wachstumseffekte nicht von den japanischen, sondern von den US-amerikanischen und europäischen Importmärkten aus, wenn auch der Marktzugang infolge des zunehmenden defensiven Protektionismus der westlichen Industrieländer immer schwieriger wurde.

Bedingt durch die besonderen Marktstrukturen des Landes gelang es der japanischen Außenwirtschaftspolitik, schmerzhafte Strukturanpassungsmaßnahmen im eigenen Land noch bis zu Beginn der neunziger Jahre hinein effektiv zu vermeiden. Andererseits wurde der Aufbau japanischer Produktionsstätten in Ostasien von der staatlichen Wirtschaftspolitik offensiv unterstützt.

Der mercantilistischen Industrie- und Handelspolitik Japans stehen die weltmarktorientierten Industrialisierungsstrategien der ostasiatischen Schwellenländer in einem komplementären und zugleich konfliktiven Verhältnis gegenüber. Aus der Sicht Ostasiens hat der Aufstieg Japans zur weltweit führenden Industrienation demonstriert, daß ein Land ohne Rohstoffbasis über eine ausgeprägte Exportorientierung und mit einer gezielten Industriepolitik diesen Entwicklungsschritt schaffen kann. Die Nachahmung japanischer Außenwirtschafts- und Industrialisierungstrategien mußte für Ostasien als eine erfolgsversprechende Option erscheinen.¹⁰⁸ Insofern kann Existenz und Wirken des ostasiatischen Entwicklungsstaates¹⁰⁹ als notwendige Voraussetzung für die Entwicklung von erfolgreichen Exportsektoren und das sukzessive Upgrading im Rahmen des Fluggänseprozesses gelten. Die an einer dynami-

¹⁰⁷ Als strukturelle Marktbarrieren gelten Marktunvollkommenheiten, die dem japanischen Wirtschaftssystem eigen sind und in der Konsequenz Newcomer gegenüber etablierten Unternehmen diskriminieren. Dazu zählen die ausgeprägte Arbeitskräfteknappheit, die hohen Grundstückspreise, das Fehlen eines effektiven Marktes für "corporate control", das mehrstufige und vielfach herstellergesteuerte Distributionssystem, die strategischen Unternehmens- und Lieferverflechtungen, die enge Kooperation zwischen Wirtschaft und Staat, der schwache gewerbliche Rechtsschutz und die faktische Rechtsunsicherheit. Gleichzeitig sind die Zolltarife Japans die niedrigsten unter allen OECD-Ländern. Siehe hierzu: Ernst, Hilpert (1990), S. 190-212; Hilpert (1992), S. 381-387.

¹⁰⁸ Vgl.: Hilpert (1992), S. 309; Siems (1992), S. 207 f.

¹⁰⁹ Zur strukturalistischen Wirtschaftspolitik des ostasiatischen Entwicklungsstaates, siehe: Amsdem (1990); Johnson (1982); Lall (1995); Okimoto (1989); Wade (1990).

schen Phasenentwicklung orientierten staatlichen Interventionen im Außenhandel und bei der Kreditallokation waren Bedingung und Ursache zugleich des exportorientierten Industrialisierungserfolges der ostasiatischen Schwellenländer.¹¹⁰ In diesem Licht erscheint die Industrialisierung und die außenwirtschaftliche Integration Ostasiens im Zuge des Fluggänseprozesses als ein marktkompatibler, nicht aber als ein marktgeführter Prozeß, der zudem beträchtliches Konfliktpotential enthält.¹¹¹

Die von den japanischen Protagonisten des FluggänsemODELLS unterstellte Harmonie der Außenwirtschaftsbeziehungen zwischen Senshinkoku und Koshinkoku wird von dem zentralen Konflikt um die Besetzung der lukrativen industriellen Positionen überlagert. Innerhalb des FluggänseSchwArms herrscht ein intensiver Export-, Standort- und Industrialisierungswettbewerb.¹¹² Dabei ist das Kräfteverhältnis zwischen den führenden und den aufholenden Ländern höchst ungleich verteilt. Während die Aufholländer kaum auf den Import von Kapitalgütern oder technologischen Komponenten verzichten können, ist für Japan (und die westlichen Industrieländer) eine Importprotektion von substitutiven Industriegütern aus den Schwellenländern Ostasiens durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse oder durch strukturelle Marktbarrieren vergleichsweise leicht umzusetzen. Eine systematische Behinderung des industriellen Aufholprozesses Ostasiens mag auch durch eine Zurückhaltung der japanischen Industrie beim Technologietransfer oder durch Kartellabsprachen in oligopolistischen Märkten erfolgen.¹¹³ In den Aufholländern Ostasiens wird deshalb befürchtet, daß einerseits zwar der Fluggänseprozeß durchaus realistische Entwicklungs- und Industrialisierungschancen bietet, daß aber andererseits das Hierarchiegefüge innerhalb des "FluggänseSchwArMs" langfristig festgezurrt ist. Verschiedene Faktoren wie insbesondere die zunehmende Bedeutung von Firmencharakteristika über Branchencharakteristika in oligopolistischen Märkten (strategisches Festhalten an der Kerntechnologie von Seiten der Unternehmenszentralen in den Industrieländern, die Rolle von Unternehmensstrategien), der immer schneller verlaufende technische Fortschritt (zunehmend kürzere Dauer von Produktzyklen, Wegfall tra-

¹¹⁰ Siehe: UNCTAD (1996), S. 79, S. 107, S. 129-131. Vgl. auch die überwiegend positive Beurteilung der ostasiatischen Handels- und Industriepolitik in: The World Bank (1993), S. 292-326.

¹¹¹ Siehe: UNCTAD (1996), S. 79, S. 128-133.

¹¹² Siehe: Hilpert (1992), S. 307 f.

¹¹³ Siehe: Siems (1992), S. 221-223; UNCTAD (1996), S. 79-81.

ditioneller Branchengrenzen durch die Bedeutung generischer Technologien) und die Globalisierung von Produktion und Vermarktung im Rahmen von Wertschöpfungsketten machen den Prozeß des "Überholens" immer schwieriger. Es kann deshalb als symptomatisch gelten, daß die japanische Führerschaft von japanischen Autoren nie in Frage gestellt wird.¹¹⁴

c) Intraregionale Verflechtung Ostasiens durch komplementären und kompetitiven Außenhandel

Der entwicklungspolitische Charme des Modells der Fluggänse besteht darin, daß neben dem traditionellen (vertikalen) Außenhandel kolonialen Typs - die Entwicklungsländer liefern Primärprodukte und beziehen dafür Güter des verarbeitenden Gewerbes - auch andere Formen des komplementären Außenhandels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern enthalten sind, wodurch den aufholenden Ländern die Chance einer Einbindung in die Weltwirtschaft geboten wird. Da in dem dynamischen Aufholprozeß Positionen nicht festgeschrieben sind, können sich die ostasiatischen Volkswirtschaften via Verdrängungswettbewerb in die internationale Arbeitsteilung in den Wirtschaftszweigen integrieren, in denen sie über Wettbewerbsvorteile verfügen bzw. solche erlangen. Ein komplementärer Außenhandel ist auf diese Weise nicht nur aufgrund komparativer Vorteile in der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, sondern auch gemäß unterschiedlicher entwicklungsrelevanter komparativer Vorteile in der Produktion industrieller Fertigwaren möglich. Die Verbindung von komplementärem und kompetitivem Handel in den Rahmen der vertikalen Außenhandelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern kann deshalb als zentrale Außenhandelstheoretische These des Fluggänsemodells angesehen werden.¹¹⁵

Die Ergebnisse der empirischen Analyse des interindustriellen intraregionalen Außenhandels Ostasiens im Zeitraum 1985 bis 1994 entsprechen weitgehend dem vom Fluggänsemodell prognostizierten Verlaufsmuster. Nicht kompatibel mit der Theorie ist allerdings das gegenüber substitutivem Außenhandel re-

¹¹⁴ Siehe: Bernard, Ravenhill (1995); Hilpert (1992), S. 310; Pascha (1995), S. 31; Siems (1992), S. 219.

¹¹⁵ Siehe: Lorenz (1990), S. 24 f.

striktive Importverhalten Japans.¹¹⁶ Die Differenzierung des ostasiatischen Außenhandels nach Produktgruppen zeigt, daß Japan zwar in seinem Außenhandel mit den NIEs, mit ASEAN und mit China sowohl auf der Ebene der Primärprodukte¹¹⁷ als auch bei Schuhen und Bekleidung ein Defizit aufweist. Bei allen anderen Industriegütern (Fahrzeuge, Maschinen, Elektroartikel, chemische Stoffe etc.) konnte Japan aber noch bis zum Jahre 1994 gegenüber den NIEs, ASEAN und China einen Überschuß erzielen. Der Import Japans von hochwertigen Elektronikprodukten (Halbleiter, EDV-Geräte, Konsumelektronik) aus Korea, Taiwan, Singapur und Malaysia ist zwar an sich bemerkenswert, er bleibt vom Volumen aber noch vergleichsweise gering. Im Japan-Ostasienhandel ist allerdings auffällig, daß die Zuwachsraten der japanischen Importe höher als die der Exporte ausfallen. Bei Fortsetzung dieser Trends müßten die ostasiatischen Industriegüterlieferungen nach Japan deshalb mittelfristig deutlich zunehmen. Dennoch ist festzustellen, daß die Öffnung der japanischen Märkte für substitutionale Importe aus den ostasiatischen Nachbarländern verhaltener verläuft als das Modell der Fluggänse impliziert. Anders als in ihren Exporten in die Industrieländer des Westens können die ostasiatischen Schwellenländer in ihren Exporten nach Japan ihre komparativen Vorteile nicht ausspielen. In Konsequenz der schwierigen Marktzugangsbedingungen erzielt Japan im Güterhandel mit den NIEs und ASEAN hohe und wachsende Überschüsse, der Überschuss im Handel mit China ist vergleichsweise gering (Tab. 12).¹¹⁸

Der außerordentlich dynamische Außenhandel zwischen den NIEs, ASEAN und China¹¹⁹ entspricht in seiner sektoralen Strukturentwicklung in weit stärkerem Maße der Mustervorhersage des Fluggänsemodells. Wie im Falle Japans auch ist der Außenhandel der NIEs mit den ASEAN-Ländern und mit China auf der Ebene der Primärprodukte und bei Schuhen und Bekleidung defizitär, im Bereich der übrigen Industriegüter weist er einen Überschuß auf. Anders als Japans Außenhandel mit ASEAN und China ist jedoch der NIEs-ASEAN- und der NIEs-China-Außenhandel wertmäßig in etwa ausgeglichen. Der Umfang des industriellen Außenhandels der NIEs mit seinen ostasiatischen Nachbarn ist zudem deutlich höher als der entsprechende Handel Ja-

¹¹⁶ Siehe zum folgenden: UNCTAD (1996), S. 86-92.

¹¹⁷ Siehe Kapitel II.6.a).

¹¹⁸ Zum gleichen Ergebnis kommt: Bosworth (1996), S. 304 f; Siems (1992), S. 219 f.

¹¹⁹ Siehe: Kapitel II.4.

pans. Im Jahre 1994 exportieren die ASEAN-Länder und China in die NIEs fast dreimal so viel wie nach Japan.

Wenn auch das restriktive Importverhalten Japans nicht unbedingt kompatibel mit den Musteraussagen des Fluggänsemodells ist, so lassen doch die dynamischen Entwicklungstendenzen die sich intensivierende intraregionalen Verdichtung Ostasiens deutlich erkennen. Die geographische Nähe innerhalb der Region Ostasien vervielfacht die Möglichkeiten außerwirtschaftlicher Kontakte und führt zur raschen Imitation erfolgreicher Strategien. Vor dem Hintergrund der Außenorientierung der ostasiatischen Volkswirtschaften muß sich die intraregionale komplementäre Verflechtung auch auf der Sektor- und der Produkt ebene verstärken.

Nach der Analyse der interindustriellen Außenhandelsstrukturen Ostasiens soll im folgenden der Frage nachgegangen werden, ob das Fluggänsemodell auch für die Strukturentwicklung des intraindustriellen intraregionalen Außenhandels in Ostasien eine plausible Erklärung zu geben vermag. Das Phänomen des intraindustriellen Handels ist bisher vor allem im Rahmen des reinen Industrieländer-Handels, nicht unbedingt im Zusammenhang des für Ostasien relevanten Nord-Süd-Handels, theoretisch untersucht worden. Grundsätzlich gibt es zwar keine in sich geschlossene Theorie des intraindustriellen Handels, doch läßt sich dieser überzeugend auf die Existenz differenzierter Nachfragepräferenzen in hochentwickelten Industriemärkten und auf die Dynamik von unternehmerischen Wettbewerbsprozessen, insbesondere der Entstehung von Skalenerträgen, zurückführen. Diese beiden Erklärungsansätze sind als Komplemente zu verstehen.¹²⁰

Empirische Untersuchungen weisen darauf hin, daß intraindustrieller Handel auch im Nord-Süd- und im Süd-Süd-Handel von Bedeutung ist. Für das pazifische Becken haben Primo Braga/ Bannister, Fukasaku, Kwan und Langhammer zunehmenden intraindustriellen Handel in den achtziger Jahren nachgewiesen.¹²¹ Ein relativ hohes Niveau intraindustriellen Handels kann insbesondere für die bilateralen Außenhandelsbeziehungen zwischen Japan und den NIEs, zwischen den NIEs und den ASEAN-Staaten, sowie zwischen den

¹²⁰ Vgl. die Pionierstudien bei: Grubel, Lloyd (1975); Greenaway, Milner (1986).

¹²¹ Vgl.: Primo Braga, Bannister (1994), S. 115-118; Fukasaku (1992), S. 26-30, S. 60-63; Kwan (1994), S. 93-98; Langhammer (1995), S. 176-177.

NIEs und China festgestellt werden. Ein zunehmender intraindustrieller Handel ist auch zwischen den Ländern Ostasiens und den Industrieländern des Westens erkennbar (siehe Tab. 9).

Festzuhalten ist, daß gerade die vom intraindustriellen Niveau her bedeutsamen Außenhandelsbeziehungen Ostasiens im Zeitraum 1983 bis 1992 auch die höchste intraregionale Außenhandelsdynamik aufwiesen.¹²² Die intraindustrielle Wachstumsdynamik ist im intraregionalen Außenhandel deutlich stärker als im interregionalen Austausch. Dies gilt insbesondere für die südostasiatischen Länder Malaysia, Thailand und Singapur und für den "intrachinesischen" Außenhandel zwischen Hongkong und China.¹²³

Es existiert außenhandelstheoretisch kein zwingender Zusammenhang zwischen intraregionaler Integration und der Zunahme von intraindustriellem Handel, wenn auch die empirische Erfahrung aus der Integration Westeuropas dies nahelegen sollte. Die Zunahme des intraindustriellen Handels in Ostasien weist auf die Intensivierung des intraregionalen Integrationsprozesses hin. Vor dem Hintergrund der empirischen Belege für ostasiatischen intraindustriellen Handel stellt sich die Frage nach den theoretischen Erklärungshypothesen.

Das Produktlebenszyklusmodell und das Fluggänsemodell führen die Außenhandelsexpansion und die Dynamik der Industrialisierung Ostasiens auf Spezialisierungsgewinne aus der regionalen Arbeitsteilung zurück. Damit bleiben diese Modelle zwar dem traditionellen Faktorproportionentheorem von Heckscher-Ohlin verhaftet, sie erlauben aber auch theoretisch überzeugende Erklärungen für intraindustriellen Handel im Nord-Süd-Kontext: Die Industrieländer spezialisieren sich auf innovations- und wertschöpfungsintensive Produkte und Produkttypen, für die sie ein temporäres Monopol besitzen. Die Entwicklungsländer hingegen halten dank des Technologietransfers von Nord nach Süd und eigenständiger Imitationsanstrengungen komparative Vorteile im Bereich der industriell ausgereiften Massegüter. Eine intraindustrielle Arbeitsteilung zwischen Nord und Süd ist aber nicht allein aus der unterschiedlichen Fähigkeit zur industriellen Innovation vorgegeben, sie kann gleichermaßen auf dem Wege der vertikalen und horizontalen Produktdifferenzierung entstehen.

¹²² Vgl.: Langhammer (1995), S. 177.

¹²³ Vgl.: Primo Braga, Bannister (1994), S. 117 f. Das Niveau des intraindustriellen Handels zwischen Hongkong und Taiwan ist allerdings gering, siehe: Kwan (1994), S. 95.

Grubel-Lloyd-Index für intraindustriellen Handel in Ostasien, 1980 und 1990

	Jahr	Japan	NIEs	ASEAN-4	Ostasien	China	USA	EU	Welt
Japan	1980	-	0,258 0,324	0,075 0,184	0,206 0,291	0,100 0,250	0,308 0,367	0,369 0,428	0,261 0,358
	1990	-							
Korea	1980	0,354	0,262	0,093	0,467	-	0,273	0,267	0,396
	1990	0,425	0,488	0,267	0,577	-	0,370	0,298	0,485
Taiwan	1980	0,207	0,269	0,165	0,477	-	0,209	0,209	0,352
	1990	0,366	0,399	0,281	0,604	-	0,326	0,296	0,483
Hongkong	1980	0,097	0,297	0,456	0,241	0,177	0,255	0,252	0,453
	1990	0,111	0,225	0,371	0,216	0,315	0,288	0,314	0,502
Singapur	1980	0,085	0,444	0,498	0,566	0,089	0,450	0,362	0,658
	1990	0,266	0,685	0,628	0,661	0,379	0,479	0,358	0,716
Malaysia	1980	0,090	0,516	0,539	0,332	0,020	0,619	0,261	0,425
	1990	0,272	0,631	0,545	0,591	0,203	0,534	0,352	0,581
Thailand	1980	0,046	0,315	0,260	0,196	0,072	0,175	0,087	0,262
	1990	0,169	0,579	0,461	0,360	0,076	0,373	0,242	0,397
Indonesien	1980	0,011	0,152	0,212	0,089	0,001	0,014	0,036	0,083
	1990	0,076	0,277	0,301	0,198	0,027	0,071	0,073	0,178
Philippinen	1980	0,111	0,271	0,122	0,218	0,080	0,089	0,080	0,166
	1990	0,167	0,276	0,491	0,290	0,061	0,243	0,203	0,304
China	1980	-	-	-	-	-	-	-	-
	1990	0,231	0,578	0,224	0,572	-	0,189	0,212	0,498

Quelle: Primo Braga, Bannister (1994), S. 117.

Demnach konzentrieren sich die Industrieländer des Nordens auf die hinsichtlich technischer Qualität, Design und Markenimage differenzierten Gütersegmente, während in den Entwicklungsländern nur die einfachen Standardprodukte hergestellt werden.¹²⁴

Damit lassen sich die komparativen Vorteile von Industrie- und Entwicklungsländern im Nord-Süd-Handel nicht mehr allein aus den Unterschieden in der Faktorausstattung ableiten, sondern auch aus den länderweisen Unterschieden bezüglich Infrastruktur, institutionellen Rahmenbedingungen, Nachfragestruktur, technologischer Kompetenz, Wirtschaftspolitik und dem bestimmenden Einfluß dieser Faktoren auf die Unternehmensstrategien im internationalen Technologie- und Präferenzwettbewerb. Durch die Berücksichtigung der unternehmerischen Innovations- und Differenzierungsstrategien als absatzpolitische Instrumente ist gleichsam eine mikroökonomische Fundierung des Fluggänsmodells möglich. Denn Spezialisierungsprozesse im Nord-Süd-Handel können im dynamischen Sinne eine zusätzliche Verstärkung erhalten, wenn Unternehmen durch Ausnutzung statischer und dynamischer Skalenerträge ausländische Absatzmärkte erschließen, eine Strategie, die von japanischen, koreanischen und taiwanesischen Unternehmen verfolgt wird. Außerdem lassen sich die Zunahme des intra-industriellen Handels in Ostasien auf die Globalisierungsaktivitäten multinationaler Unternehmen zurückführen. Direktinvestitionen von Industrieunternehmen bewirken zunehmenden Intrafirmenhandel und zunehmenden intra-industriellen Handel in Ostasien.¹²⁵

Im Zuge der rasch wachsenden Pro-Kopf-Einkommen und des wachsenden Industrialisierungsgrades in den ostasiatischen Entwicklungs- und Schwellenländern wird parallel zu der entwicklungsbezogenen Spezialisierung weltmarktorientierter Unternehmen die Rolle der differenzierten Nachfragepräferenzen als weitere theoretische Erklärungshypothese für intra-industriellen Handel zunehmend relevant. Mit wachsenden Märkten und wachsender Kaufkraft in den Märkten entstehen wachsende Möglichkeiten zur weiteren Nut-

¹²⁴ Ähnlich: Fukasaku (1992), S. 25.

¹²⁵ Siehe hierzu den empirischen Beleg für den Fall japanischer Investitionen in Ostasien bei: Primo Braga, Bannister (1994), S. 118-120; für den Fall US-amerikanischer Unternehmen in Südostasien bei: Fukasaku (1992), S. 30-34. Ein ähnlicher Zusammenhang darf bei den koreanischen und chinesischen Auslandsinvestitionen vermutet werden. Vgl. auch die Ausführungen zum Intrafirmenhandel in Kapitel II.5.b).

zung von Skalenerträgen.¹²⁶ Es ist anzunehmen, daß sich infolge des erfolgreichen Aufholens die Außenhandelsstrukturen der ostasiatischen Schwellenländer denen der westlichen Industrieländer konvergenzförmig annähern. Diese Vermutung erfährt eine empirische Bestätigung durch eine von Fukasaku durchgeführte Regressionsanalyse, mittels der die relevanten Bestimmungsfaktoren für intraindustriellen Handel im pazifischen Becken ermittelt werden. Demnach sind geringe relative Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen, niedrige Transportkosten und relativ hohe Unterschiede in der relativen Faktorausstattung statistisch signifikante Faktoren. Intraindustrieller Außenhandel in der Region läßt sich möglicherweise auf ähnliche Konsumentenpräferenzen in Ostasien sowie die Globalisierungsaktivitäten US-amerikanischer Großunternehmen zurückführen.¹²⁷

d) Direktinvestitionen und intraregionale Industrialisierungsprozesse

Die Verlaufsentwicklung der intraregionalen Direktinvestitionsströme¹²⁸ stimmt offensichtlich mit den Entwicklungssphasen des Fluggänsemodells überein. Direktinvestitionen sind neben dem Außenhandel die zweite wichtige Transferschiene für die Übertragung von industriellen Entwicklungsimpulsen und die Verlagerung von komparativen Vorteilen. Theoretisch bedeutsam ist, daß die Totalbetrachtung des Fluggänsemodells die theoretische Integration des makroökonomischen Direktinvestitionsmodells von Kojima ermöglicht. Es sind steigende Faktorpreise (Arbeit, Land) und Währungsaufwertungen, die in den fortgeschrittenen Ländern Verlagerungsdruck erzeugen. In den Aufholländern ist indes das durch Direktinvestitionen ausgelöste Upgrading der nationalen Sektor- und Außenhandelsstrukturen vorteilhaft im laufenden industriellen Aufholprozeß. Der von makroökonomischen Faktoren ausgelöste und getragene Strukturwandel in den Investor- und in den Empfängerländern der Investitionen ist auch kompatibel mit den diversen mikroökonomisch fundierten Erklärungshypothesen von Direktinvestitionen.¹²⁹ In dem Fluggänsepro-

¹²⁶ Diese Erklärungshypothese geht zurück auf Linder, siehe: Linder (1961).

¹²⁷ Vgl.: Fukasaku (1992), S. 30-34. Auch Kwan hat eine statistisch signifikante Korrelation zwischen nationalen Einkommensniveaus und intraindustriellem Handel in Ostasien festgestellt, siehe: Kwan (1994), S. 95-98.

¹²⁸ Siehe: Kapitel II.5.a); UNCTAD (1996), S. 85.

¹²⁹ Siehe: UNCTAD (Hrsg.) (1994), S. 75-78, S. 81-86.

zeß sind Direktinvestitionen handelsorientiert und komplementär zu den Außenhandelsstrukturen des Gastlandes. Die Direktinvestitionen in Ostasien bewirken indes nicht nur die Expansion des intraregionalen und des extraregionalen Außenhandels, sie beschleunigen vor allem den Industrialisierungsprozeß in den Empfängerländern. Direktinvestitionen sind binnengewirtschaftlich ein bedeutsamer Wachstumsträger. In diesem Zusammenhang sind zwei Effekte zu unterscheiden: Erstens vermehrt der Zustrom von Direktinvestitionen den Faktorinput, was eine unmittelbare Zunahme von Produktion und Einkommen zur Folge hat. Zweitens wird technologisches und organisatorisches Knowhow transferiert, wodurch sich die Produktivität erhöht. Beide Effekte erfahren eine Verstärkung durch die Einbindung der neu geschaffenen Kapazitäten in die internationale Arbeitsteilung.

Die durch den Zustrom von Produktivkapital aus den Industrieländern (Japan, USA, NIEs, Europa) geschaffenen Kapazitäten ermöglichen zusätzliche Produktion, sie schaffen neue Arbeitsplätze und mittelbar geben sie findigen Unternehmern neue Investitionsanreize für Leistungsangebote in vor- und nachgelagerten Produktionsstufen. Es wird zusätzliches Einkommen geschaffen, das mittels einer Multiplikatorwirkung das Binnenwachstum weiter anheizt. Komplementäre Investitionen von Zulieferern und in die Infrastruktur werden induziert. Da es sich für die Gastländer fast durchweg um neue Branchen handelt, treten Verdrängungsprozesse praktisch nicht auf.¹³⁰ Die Ansiedlungen leisten einen wichtigen Beitrag zur Entstehung und Entwicklung von neuen Industrien.¹³¹ Die hohen Anteile zufließender Direktinvestitionen an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen der Empfängerländer - nach Berechnungen der Bank of Japan und der UNCTAD in Singapur, Hongkong, Malaysia und in Südkorea am höchsten - zeigen an, daß die Aktivitäten ausländischer Unternehmen nicht nur qualitative Effekte, sondern auch eine beträchtliche

¹³⁰ Nur in der Volksrepublik China sind Staatsbetriebe von dem Aufkommen neuer Wettbewerber zunehmend betroffen. Siehe: Zhan (1993), S. 137.

¹³¹ Für einen Überblick über die Rolle der Direktinvestitionen und der (für Direktinvestitionen) verantwortlichen Akteuren, den multinationalen Unternehmen, für das binnengewirtschaftliche Wachstum der Empfängerländer, siehe: UNCTC (1992), part 2.

quantitative Bedeutung haben.¹³² Einen Eindruck über die Bedeutung der auslandskontrollierten Unternehmen für die verarbeitende Industrie Ostasiens geben die quantitativen Werte in Tab. 10.

Tabelle 10:

Bedeutung der auslandskontrollierten Unternehmen für die verarbeitende Industrie Ostasiens in ausgewählten Berichtsjahren
– Beiträge in Prozent –

Gastland	Beschäftigung	Inlands-umsatz	Export	Wert-schöpfung
NIEs				
Korea (1986)	9,5	21,5	29,0	10,8
Taiwan (1986)	10,0	13,9	18,5	n.a.
Hongkong (1987)	13,5	17,5	n.a.	n.a.
Singapur (1988)	59,5	53,0	88,1	71,7
ASEAN				
Malaysia (1988)	48,7	44,8	59,6	n.a.
Thailand (1986)	8,8	48,6	5,8	n.a.
Indonesien (1990)	18,8	n.a.	22,3	27,6
Philippinen (1987)	27,3	40,8	34,7	9,0
China (1990)	0,1	n.a.	12,6	n.a.

Quelle: "APEC Ad Hoc Economic Group Meeting (Hrsg.): Vision for the Economy of the Asia-Pacific Region in the Year 2000 and Tasks Ahead" (Tokyo 1992) auf der Grundlage von UNCTC-Daten und nationalen Quellen.

¹³² Nach Berechnungen der UNCTAD beliefen sich die Anteile des Auslandes an den inländischen Bruttoanlageinvestitionen im Zeitraum 1991-1993 (1981-1990) in Hongkong auf 5,7% (9,9%), in Indonesien auf 4,5% (1,5%), in Korea auf 0,5% (0,9%), in Malaysia auf 24,6% (11,3%), in den Philippinen auf 4,6% (3,8%), in Singapur auf 37,4% (26,2%), in Taiwan auf 2,6% (2,6%), in Thailand auf 5,0% (4,8%) und in China auf 10,4% (1,5%), siehe: UNCTAD (1996), S. 122. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Bank of Japan, S. 47; sowie nur für China: A. Kumar (1994), S. 332; Zhan (1993), S. 134 f.

Die Produktivitätseffekte von Direktinvestitionen beruhen auf dem Technologietransfer, der aus dem Zustrom von Produktivkapital resultiert. Der Produktivitätsgewinn resultiert nicht allein aus dem unmittelbaren Zufluß von Technologie im Rahmen der Investition, sondern auch aus den entstehenden positiven externen Effekten. Diese können durchaus beträchtlich sein.¹³³ Durch den Import neuer Prozeßtechnologie verschiebt sich die gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion nach oben. Die Produktionsmöglichkeiten vergrößern sich. Gleichwohl hängen Erfolg und Nachhaltigkeit des Technologietransfers von der Fähigkeit der Empfängerländer zur technologischen Absorption und zur Entwicklung endogener technologischer Kapazitäten ab.¹³⁴ Die Rahmenbedingungen hierfür scheinen indes in Ostasien besonders günstig zu sein.¹³⁵ Neben der Gründung 100%iger Tochtergesellschaften dienen als Kanäle für den investiven industriellen Technologietransfer die unternehmerischen Vereinbarungen von Lizenzverträgen, von Zulieferungen (OEM)¹³⁶ oder von Joint-Ventures. Technologietransfer findet statt über den Transfer von Blaupausen, den Erwerb von Ausrüstungen und Anlagen ("embodied technical progress"), die Ausbildung einheimischer Arbeitskräfte und über "Reverse Engineering". Für den weiteren Lernprozeß ist wichtig, daß mit dem Transfer von Kapital und Technologie meist auch die Gewährung des Marktzugangs im Investorland oder in Drittmarkten einhergeht. Exportorientierung wirkt als ein effektiver Anreiz für das technologische Lernen und den Erwerb von Marketing-Wissen. Einheimische Unternehmen erlangen sukzessive die Fähigkeit zu eigenständiger OEM-, ODM- und OBM-Produktion.¹³⁷

¹³³ Siehe: UNCTC (1992), Chapter VI.

¹³⁴ Dazu grundsätzlich: Barro (1995).

¹³⁵ Dafür sprechen u.a. der hohe Grad der Allgemeinbildung und der gute technische Ausbildungssstand der Bevölkerung, die Existenz eines vitalen Unternehmertums, das Vorliegen eines fruchtbaren Wettbewerbsklimas und makroökonomischer Stabilität und die Existenz von leistungsfähigen Institutionen zur Förderung des Technologieimports und der Technologiediffusion. Für einen internationalen Ländervergleich siehe: Lall (1990), S. 31-61.

¹³⁶ OEM = "Original Equipment Manufacturing": Auftragsproduktion nach den genauen Spezifizierungen des Abnehmers.

¹³⁷ ODM = "Original Design Manufacturing": Auftragsproduktion nach allgemeinen Vorgaben, der Auftragnehmer führt selbst Design- und Entwicklungsaufgaben durch. OBM = "Own Brand Manufacturing": Produktion selbst entworfener Produkte und Vermarktung unter eigenen Markennamen. Zur Beschreibung der Technologiepolitik und des weltmarktbezogenen industriellen Aufholprozeßes in Ostasien, siehe: Hobday (1995), S. 35-47, S. 187-195; UNCTAD (1996), S. 131-133.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß - in Übereinstimmung mit den Hypothesen des Fluggänsemodells - der Aufbau von industriellen Produktionskapazitäten und die laufende Verbesserung der Faktorausstattungen durch den Zustrom von Investitionen aus dem Ausland und dem damit involvierten Technologietransfer entscheidende Impulse erfahren hat. Und umgekehrt geht die Kumulierung von Produktionskapital und -knowhow in den Schwellenländern Ostasiens mit vermehrten außenwirtschaftlichen Kontakten einher. Industrialisierung und Wachstum schaffen ständig neue Gelegenheiten für interindustriellen und intraindustriellen Außenhandel und sie induzieren zusätzliche Direktinvestitionen in der Region. Im Industrialisierungskontext Ostasiens existiert offensichtlich ein enger komplementärer Zusammenhang und eine positive Korrelation zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und der Zunahme der Exporte.¹³⁸

Diese enge Verbindung kann indes nicht allein auf die unternehmerischen Gewinnmotive, die kleinen Marktgrößen und den hohen Importbedarf an industriellen Vorleistungen zurückgeführt werden. Die entscheidende Erklärungsvariable dürfte die generell außenorientierte Wirtschaftspolitik und im besonderen der energische Abbau von Handels- und Investitionsbarrieren in den achtziger und neunziger Jahren gewesen sein.¹³⁹ Die Einflußnahme ist indes wechselseitig: Wie Außenhandel und Direktinvestitionen von einer ausßenorientierten Wirtschaftspolitik (Exportförderung, Investitionskapitalattrahierung) positiv stimuliert werden, so wird auch umgekehrt eine außenwirtschaftliche Expansion den politischen Druck zur außenwirtschaftlichen Öffnung und Liberalisierung weiter steigern. Aus den Antriebskräften Außenhandel, Direktinvestitionen und Außenorientierung entsteht ein dynamischer Prozeß, aus dem heraus sich die einzelnen Komponenten wechselseitig verstärken und der im Ergebnis die außenwirtschaftliche Integration Ostasiens vorantreibt. Zu der Außenwirtschaftspolitik tritt eine nationale Industrie- und Wachstumspolitik, die gerade diejenigen einheimischen und internationalen Investoren fördert, die den heimischen Standort für Fertigwarenexporte zu nut-

¹³⁸ Vgl. die empirischen Untersuchungen bei: Dobson (1993), S. 61-66; Petri (1994), S. 45-51; siehe auch die Ausführungen zum Intrafirmenhandel in Kapitel II.5.b).

¹³⁹ Siehe: Petri (1994), S. 41 f; UNCTC (1993), S. 98-102. Eine positive Korrelation zwischen Außenhandel, Direktinvestitionen und außenwirtschaftlicher Liberalisierung ist theoretisch nicht zwingend. Substitutionseffekte oder protektionistische Widerstände können durchaus als wahrscheinlich gelten. Bedingt durch das dynamische Wachstum sind in Ostasien indes negative Rückkopplungen ausgeblieben. Siehe: Petri a.a.O.

zen vermögen. Die außen- und die binnengesellschaftliche Dynamik wird im Ergebnis weiter gesteigert.¹⁴⁰

Es ist anzunehmen, daß die Dynamik der außenwirtschaftlichen Verflechtung im Güter-, Leistungs- und Kapitalverkehr in Ostasien im Zuge des beschriebenen Tugendkreises aus Handel, Investition und außenorientierter Wirtschaftspolitik durch die geographische Nähe zwischen den erfolgreichen dynamischen Volkswirtschaften eine weitere Steigerung erfährt.¹⁴¹ Der Vorteil geographischer Nachbarschaft begünstigte sowohl die Imitation erfolgreicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen durch die Administrationen benachbarter Länder als auch die regionale Ausbreitung erfolgreicher Unternehmensstrategien. Vor dem Hintergrund analoger außenwirtschaftlicher Strukturen und paralleler industrie-politischen Strategien ist es offensichtlich, daß Informationen schneller diffundieren und der Wettbewerb sich intensivieren wird.¹⁴² Mikroökonomisch muß der Prozeß durch die bereits erreichten industriellen Triumphe eine laufende Verstärkung erfahren: Erfolg gibt wachsendes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Leistungsfähigkeit und motiviert zu weiteren Anstrengungen - individuell und kollektiv.¹⁴³

Es ist indes realistisch zu erwarten, daß der dynamische Integrations- und Wachstumsprozeß sich irgendwann wieder abschwächen wird. Spätestens wenn das industrielle Upgrading und die davon abgeleiteten Exporterfolge von endogenen Innovationsanstrengungen abhängig werden, dürften die

¹⁴⁰ Siehe: Petri (1994), S. 41 f. Hinzufügen ist, daß in der außenwirtschaftspolitischen Praxis sich die Notwendigkeit zunehmender Exporte aus dem einfachen Zwang ergibt, die nationalen Handelsbilanzen auszugleichen. Nur wenn laufend die Exportmengen zunehmen bzw. der Wertschöpfungsgehalt der exportierten Waren und Dienstleistungen steigt, kann der Zustrom von Maschinen und Anlagen, von industriellen Vorleistungen finanziert werden. Siehe: Bank of Japan (1994), S. 51-54; UNCTAD (1996), S. 108.

¹⁴¹ Siehe hierzu explizit UNCTAD (1996), S. VIII: *"The fact that so many rapidly growing economies are concentrated in East Asia gives strong grounds for suggesting a regional dynamic at work. This dynamic is associated with a regional pattern of industrialization which has not only proceeded in waves, but also involved a constantly shifting regional division of labour whereby the upgrading of economic activity from resource-based and labour-intensive industries to increasingly sophisticated manufactures by the lead economies has opened up opportunities for less developed countries to participate in the regional division of labour. This "flying geese" pattern of industrialization has involved both regional trade and regional investment as vehicles for transferring new goods and technology among countries."*

¹⁴² Vgl. zu diesem Argument unter dem Stichwort "Contagion": Petri (1993a), S. 21 f.

¹⁴³ Siehe hierzu die Ausführungen zum "Success Cycle" bei: Vogel (1991), S. 103.

Produktivitätszuwachsraten abzuflachen beginnen.¹⁴⁴ In makroökonomischen Wachstumsanalysen konnte bereits festgestellt werden, daß in der Vergangenheit in erster Linie Faktorwachstum, weniger Produktivitätsfortschritte für das Wirtschaftswachstum in Ostasien verantwortlich waren.¹⁴⁵ Für die Investitionen der japanischen Elektroindustrie in Ostasien kann beispielsweise gezeigt werden, daß mit zunehmender technologischer Intensität der neu installierten Produktion das Ausmaß des Technologietransfers abnimmt.¹⁴⁶ Wenn aber anscheinend in den Schwellenländern Ostasiens ein eigenständiger Innovationsprozeß in einem für Industrieländer üblichen Umfange noch nicht stattfindet und der Technologietransfer in die Empfängerländer im Zuge des industriellen Aufholprozesses abnimmt, ist gegenüber der Fortsetzung der hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten in Ostasien Skepsis angebracht. Die bisher verfolgte mercantilistische Handels- und Industriepolitik war adäquat in dem Bemühen, die (transnationale) Kumulation von Produktionskapital im Rahmen einer exportgetriebenen Industrialisierung effektiv voranzutreiben. Um die Segmente höherer Wertschöpfung nachhaltig zu besetzen, werden die ostasiatischen Schwellenländer aber darüber hinaus auch eigene Innovationserfolge erzielen müssen.

e) Die Außenwirtschaftsstrategie Japans gegenüber den Schwellenländern Ostasiens

Die bisherige empirische Analyse konnte die Entwicklungshypothesen des Fluggänsemodells bestätigen. Die außenorientierten Industrialisierungsstrategien der ostasiatischen Schwellenländer bewirken eine dynamische Verbindung von Exporten, Direktinvestitionen und industriellem Upgrading. Allerdings entsprechen Volumen und sektorale Struktur der Importe Japans nicht der komparativen Position des Landes als Leitgans im laufenden Fluggänseprozess. Die bisherigen Ausführungen konnten indes auch zeigen, daß das Modell der Fluggänse nicht einen marktgeleiteten, sondern einen marktkompatiblen Prozess beschreibt, in dem die mercantilistische Industrie- und Außenwirtschaftspolitik Japans eine zentrale Bedeutung einnimmt. Die offensichtlichen Widersprüche zwischen dem theoretischen Fluggänsemuster und der

¹⁴⁴ Siehe: UNCTAD (1996), S. 78.

¹⁴⁵ Siehe: Kim, Lau (1994); Krugman (1994); Young (1994).

¹⁴⁶ Siehe: Stam (1997).

außenwirtschaftlichen Realität Ostasiens erfordern die genauere Fokussierung der Rolle Japans.

Bis in die achtziger Jahre beschränkte sich der Außenwirtschaftliche Austausch zwischen dem Industrieland Japan und der benachbarten Entwicklungsländerregion Ostasien noch weitgehend auf klassischen Nord-Süd-Handel. Japan exportierte in die NIEs, in die ASEAN-Länder und nach China vor allem Maschinen und Ausrüstungen und andere industrielle Fertigwaren. Der Import Japans aus Südostasien und China bestand überwiegend aus Rohstoffen, Agrar- und Fischereiprodukten. Während strukturelle Marktbarrieren den japanischen Importmarkt für nicht-japanische Industrieunternehmen weitgehend verschlossen hielten, exportierten japanische Industrieunternehmen weltweit Industrieprodukte (Fahrzeuge, Maschinen und Elektrogeräte) und erzielten dabei wachsende Überschüsse. Der Weltmarkt nährte als Ventil für Überschüsse (*"vent for surplus"*) das exportgeführte Wachstum Japans.¹⁴⁷ Aufgrund der anhaltend hohen Leistungsbilanzüberschüsse - ein Reflex der hohen Nettoersparnisse des Landes - entwickelte sich Japan zu dem Land mit dem weltweit größten Auslandsvermögen, wurde aber auch zur Quelle immer heftigerer Handelskonflikte mit den westlichen Industrieländern.

Die dramatische Aufwertung des Yen gegenüber dem US-Dollar in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre¹⁴⁸ hatte einen grundlegenden Wandel der Handels- und Investitionsbeziehungen Japans zur Folge. Zur Überwindung des *"endaka"-Schocks* begannen viele japanische Unternehmen in der ostasiatischen Region zu produzieren und deren komparative Vorteile (niedrige Arbeitskosten, geringe Regulierungsdichte, Existenz von aufnahmefähigen Heimmärkten) für ihre Weltmarktstrategie zu nutzen. Damit erfuhr das lange Zeit gültige Außenwirtschaftliche Muster Japans, nachdem das Land Rohstoffe und Vorprodukte vorzugsweise aus Entwicklungsländern importierte, im eigenen Land verarbeitete und Fertigprodukte in die Industrieländer exportierte, einen entscheidenden Bruch. Die asiatischen Standorte entwickelten sich

¹⁴⁷ Siehe: Lorenz (1993), S. 372.

¹⁴⁸ Nachdem die japanische Währung am 12.2.1985 mit einem Kurs von 263 Yen/ US-\$ einen historischen Tiefstand erreicht hatte, begann eine von den Notenbanken der sieben großen Industrienationen (G-7) unterstützte und koordinierte Aufwertung des Yen. Ende 1988 war der Kurs auf 125 Yen/US-\$ gestiegen, weit über das im New Yorker Plaza-Abkommen vom September 1985 angepeilte Niveau von 200 hinaus.

zu einem integrierten Bestandteil einer auf Japan ausgerichteten hierarchischen industriellen Arbeitsteilung.¹⁴⁹

Von einigen beachtlichen Ausnahmen abgesehen hatte sich das investive Engagement Japans in Asien bis zu Mitte der achtziger Jahre auf rohstoffbezogene Investitionen und lohnintensive Fertigungsprozesse konzentriert, letztere als Reaktion auf die lokalen Importsubstitutionspolitiken. Gedrängt von der Yen-Aufwertung zielten die Direktinvestitionen der japanischen Industrie in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre auf die Nutzung der attraktiven asiatischen Standorte für den Industrieländerexport und für die Erschließung der asiatischen Märkte. Beachtlich war die Geschwindigkeit, mit der die japanischen Unternehmen auf die veränderten außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen reagierten und weltmarktorientiert im pazifischen Asien ein länderübergreifendes weitverzweigtes Netz von Produktionsstützpunkten errichteten. Von 1986 bis 1994 investierten japanische Unternehmen in Ost- und Südostasien im Durchschnitt 7 Mrd. US-Dollar jährlich. Bis 1994 hatte die japanische Wirtschaft insgesamt 74,8 Mrd. US-Dollar (kumulierter Gesamtbestand) in den NIEs, in den ASEAN-Ländern und in China investiert, womit nun 16,1 % der gesamten japanischen Direktinvestitionsbestände auf diese Ländergruppe entfielen. Überproportional stark sind die kleinen und mittleren Unternehmen Japans in Ostasien vertreten. Gemessen an den kumulativen Beständen sind die attraktivsten Standorte in Ost- und Südostasien für japanische Investoren die Länder Indonesien, Hongkong, Singapur, China, Thailand und Malaysia (siehe Tab. 11).

Der Auslagerungsprozeß erfuhr von der staatlichen Wirtschaftspolitik eine tatkräftige und effektive Unterstützung. Auf die Aufwertung des Yen reagierte das MITI mit einem Strategiewechsel von einer Export- zu einer Investitionsförderung. Die durch die Yen-Aufwertung gefährdete internationale Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen sollte durch die Nutzung der Niedriglohnländer in Ostasien als Bezugsquelle für arbeitsintensive Vorleistungen und als Standorte japanischer Transplants für Montageprozesse nachhaltig gestärkt werden.¹⁵⁰ Die Entwicklung einer adäquaten industriellen Infrastruktur in Ostasien wurde zu dem zentralen Ziel der japanischen Entwicklungshilfepoli-

¹⁴⁹ Siehe Kapitel II.6.c).

¹⁵⁰ Vgl.: Doner (1993), S. 161-191; Ozawa (1993), S. 145-147; Siems (1992), S. 205 f.; UNCTAD (1993), S. 79.

Tabelle 11:
Japanische Direktinvestitionen in Ostasien nach Wirtschaftszweigen, kumulierte Bestände bis März 1995
– in Mrd. US-\$ –

Wirtschaftszweig	N I E s				A S E A N			China
	Korea	Taiwan	Hongkong	Singapur	Malaysia	Thailand	Indonesien	
Verarb. Gewerbe insg.	2.419	2.747	1.403	3.788	4.729	4.823	6.234	1.533
- Nahrungsmitel	110	104	110	504	49	357	146	73
- Textilindustrie	216	82	175	148	166	462	886	48
- Chemische Industrie	502	341	49	1.067	603	387	2.045	174
- Metallverarbeitung	196	414	71	152	541	584	1.554	229
- Maschinenbau	227	248	187	493	374	714	108	33
- Elektroindustrie	582	767	447	795	1.613	1.311	339	480
- Fahrzeugbau	344	305	49	130	243	370	432	328
Bergbau, Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft	23	4	227	15	335	105	7.773	536
Handel	84	646	3.544	1.275	215	382	86	26
Banken, Versicherungen	105	37	3.712	1.329	315	180	1.562	233
Dienstleistungen	2.143	205	1.988	505	289	410	907	218
Transport	4	15	443	977	36	400	20	127
Immobilien	57	180	1.845	1.059	258	391	260	73
Insgesamt	5.288	3.997	13.881	9.535	6.357	7.184	16.981	2.817
								8.729

Quelle: Japanisches Finanzministerium.

tik. Selbst auf die Industrie- und Außenwirtschaftspolitik in Ostasien konnten japanische Politik und Institutionen in subtiler Weise Einfluß nehmen.¹⁵¹ Gestützt auf die netzwerkartige Verzahnung zwischen Wirtschaft und Staat wurden die Investitionen der japanischen Industrie in Ostasien durch eine Vielzahl von Institutionen und Maßnahmen gefördert.¹⁵²

Es entstand infolge der japanischen Direktinvestitionen - in Übereinstimmung mit dem Fluggänsemuster - eine weltmarktorientierte Arbeitsteilung zwischen Japan und Ostasien. In Japan bleibt in der Tendenz die Grundlagenforschung und die Produktentwicklung angesiedelt und es werden die Teile mit der höchsten Wertschöpfung produziert, während die Zulieferungs- und Montageproduktion in den verschiedenen asiatischen Ländern entsprechend dem jeweiligen Entwicklungsstand durchgeführt werden. Die Märkte für technisch und wirtschaftlich ausgereizte Produkte werden nicht mehr von Japan, sondern von asiatischen Standorten aus bearbeitet oder sie werden ganz den asiatischen Unternehmen überlassen. In der Folge gelangten aus ostasiatischen Standorten zunehmend industrielle Fertigwaren auf den japanischen Markt (Chemie- und Textilprodukte, Bekleidungsartikel, Lederwaren, Sportartikel, aber auch Maschinen und Ausrüstungen).¹⁵³

Für Japan und Ostasien gleichermaßen ist die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen die unmittelbare Motivation der Fluggänsekooperation. Aus der Sicht Ostasiens muß die Rolle Japans dabei jedoch als zwiespältig erscheinen. Zwar unterstützt Japan effektiv den (auf extraregionale Märkte gerichteten) industriellen Aufholwettbewerb Ostasiens und gewährt den "Newcomern" in den sogenannten "Sunset"-Sektoren auch einen gewissen Marktzugang nach Japan. Aber dadurch, daß es den Heimmarkt in den wertschöpfungsintensiven Sektoren und in sozialpolitisch sensiblen Bereichen durch strukturelle Marktbarrieren de facto abschottet, beim Technologietransfer zurückhaltend bleibt und über eine strategische Industriepolitik und bilaterale handelspolitische Absprachen die eigene Dominanz noch verstärkt, verzögert es das Upgrading der aufholenden Länder Ostasiens. Anders als in ihrem Außenhandel mit Nordamerika und Westeuropa

¹⁵¹ Zur japanischen Entwicklungspolitik in Ostasien, siehe Kapitel III.7.b).

¹⁵² Zur Bedeutung der Netzwerkstruktur der japanischen Wirtschaft in Ostasien, siehe Kapitel III.8.c).

¹⁵³ Siehe Kapitel II.6.b).

pa können die ostasiatischen Schwellenländer ihre komparativen Vorteile im Export nach Japan (noch) nicht angemessen umsetzen.¹⁵⁴ Per saldo erzielt Japan nicht nur extraregional gegenüber den USA und der EU wachsende bilaterale Handelsüberschüsse, sondern auch intraregional gegenüber seinen ostasiatischen Nachbarländern (siehe Tab. 12). Die Schwellenländer Ostasiens wiederum sind für einen Ausgleich ihrer Handels- und Leistungsbilanzen gezwungen, gegenüber Drittregionen entsprechende Überschüsse zu erzielen.

In saldenmechanischer Konsequenz der offensiven Außenwirtschaftsstrategie Japans und der darauf zurückzuführenden wachsenden Ungleichgewichte im japanisch-ostasiatischen Außenhandel mußten in den achtziger und neunziger Jahren die Handels- und Leistungsbilanzungleichgewichte zwischen Ostasien und der restlichen Welt notwendig zunehmen. Dadurch wurde und wird insbesondere der transpazifische Handel belastet. Während das europäische Handelsbilanzdefizit gegenüber Ostasien in erster Linie ein bilaterales Defizit Europas gegenüber Japan ist, müssen die USA in ihrem Außenhandel mit allen ostasiatischen Subregionen (Japan, NIEs, ASEAN, China) bilaterale Handelsdefizite hinnehmen. Trotz heftiger Fluktuationen im Yen-Dollar-Verhältnis und den daraus resultierenden Schwankungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Japans und der USA haben die US-amerikanischen Handels- und Leistungsbilanzdefizite gegenüber Ostasien seit 1980 kontinuierlich zugenommen (siehe Tab. 12).¹⁵⁵

Offensichtlich führt die weltmarktbezogene Integration zwischen Japan und den ostasiatischen Schwellenländern zu wachsenden globalen Ungleichgewichten. Japan hat es anscheinend verstanden, in enger Abstimmung zwischen Unternehmen und Staat und gestützt durch die massiven Entwicklungshilfeleistungen, die Region Ostasien für die eigenen Weltmarktstrategien zu instrumentalisieren. Angeführt von dem "frontrunner" Japan ist in Ostasien ein Entwicklungsverbund entstanden, der offensiv extra-regionale Märkte und globale Wachstumspotential erschließt.¹⁵⁶ Während Japan seine extraregio-

¹⁵⁴ Siehe: Siems (1992), S. 202-207, S. 224; Vgl. auch Kapitel II.4.b) und c).

¹⁵⁵ Verantwortlich für die langfristig stabile Defizitposition der USA gegenüber Ostasien sind neben den hier genannten außenwirtschaftlichen Strukturen auch makroökonomische Ursachen (Zinsdifferenzen, US-Haushaltsdefizite, die niedrige Sparquote in den USA) und mikroökonomische Faktoren (Reimporte US-amerikanischer Transplants).

¹⁵⁶ Siehe: Siems (1992), S. 224-226.

Tabelle 12:

**Japans Handelsbilanzsaldo mit
seinen wichtigsten Handelspartnern, 1980 bis 1994**
– in Mill. US-\$ –

Land	1980	1985	1990	1994
EU	9.860	11.757	18.708	21.978
- Deutschland	3.282	4.053	6.284	6.654
USA	7.343	40.585	38.279	55.626
Australien / Neuseeland	-3.765	-1.914	-5.949	-5.076
Ostasien	-4.586	5.874	13.036	48.342
- NIEs ¹	7.977	11.091	30.793	49.582
- ASEAN	-13.380	-11.273	-11.845	7.642
- China	763	6.056	-5.912	-8.882
Welt	-10.849	46.673	52.483	121.770

¹ NIEs für 1980 und 1985 ohne Taiwan.

Quelle: IMF Direction of Trade Statistics.

nale Außenwirtschaftsstrategie vor allem auf die ASEAN-Region stützt, wobei insbesondere die Länder Singapur, Malaysia, Thailand, Indonesien im Vordergrund stehen,¹⁵⁷ verfolgen chinesische Unternehmen (aus Hongkong, Taiwan, Korea, Malaysia und Thailand) eine entsprechende Strategie in Bezug auf China.¹⁵⁸

Die Intensivierung der intraregionalen Arbeitsteilung Ostasien ist offensichtlich das Ergebnis einer extraregionalen Offensive. Gerade weil Japan und die ostasiatischen Schwellenländer in erster Linie die Steigerung ihrer internationalen Wettbewerbs- und Exportfähigkeit verfolgen, muß sich die regionale Arbeitsteilung zwischen Japan, den NIEs, den ASEAN-Staaten und China fortlaufend intensivieren. Die Regionalisierung in Ostasien wird quasi zum Nebenprodukt der nationalen Globalisierungsstrategien. Die fortlaufende Intensivierung der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Kern (Japan) und Peripherie (Ostasien) beruht somit nicht (primär) auf dem intraregionalen Nachfragesog der wachsenden Binneneinkommen Ostasiens, sondern sie erfährt ihren wesentlichen Antrieb aus dem wachsenden Export in Drittregionen. Japan vermochte den 1985 durch die Yen-Aufwertung angestoßenen Regionalisierungsprozeß in Ostasien flexibel zur Forcierung der eigenen Weltmarktstrategien umzusetzen. Nach einem ähnlichen Muster agieren chinesische Unternehmen. Infolge der regionalen Nachahmung der mercantilistischen japanischen Außenwirtschafts- und Industrialisierungsstrategien und der Übertragung der japanischen Überschüsse auf seine Nachbarstaaten wird aus dem japanischen "vent-for-surplus"-Modell ein "Japan-Plus"-Modell für die Region Ostasien.¹⁵⁹

Das Japan-Plus-Modell ist konsistent mit der empirisch zu beobachtenden Parallelität von globalen und regionalen Außenhandelsstrukturen in Ostasien. Das Japan-Plus-Modell weist darauf hin, daß der historische Wendepunkt hin zu einer stärkeren regionalen Orientierung des ostasiatischen Außenhandels im Jahre 1985 nicht zufällig mit dem Beginn der Yen-Aufwertungsphase zeitlich zusammenfällt. Es ist offensichtlich, daß das reibungslose Funktionieren der regionalen Arbeitsteilung in Ostasien entsprechend den vom Fluggänsemodell unterstellten Muster nur dann effektiv funktionieren kann, wenn außen-

¹⁵⁷ Siehe: Siems (1992), S. 157-175, S. 200.

¹⁵⁸ Siehe: Bosworth (1996), S. 314,

¹⁵⁹ Siehe: Lorenz (1993), S. 380; Siems (1992), S. 226.

wirtschaftlich eine extraregionale Anbindung an potente Drittregionen (Nordamerika, Europa) existiert, welche in ihrer doppelten Eigenschaft als Exportventil und Technologiequelle die Industrialisierung und die außenwirtschaftliche Expansion der Region vorantreiben. Die wachsenden Überschüsse im transpazifischen Handel machen indes auch deutlich, daß eine außenwirtschaftliche Integration nach dem Fluggänsemuster inhärent instabil ist und neuerliche Strukturänderungen herausfordert.¹⁶⁰

7. Ostasien als weltwirtschaftliches Gravitationszentrum

Die bisherige außenhandelstheoretische Analyse konnte zeigen, daß die funktionelle Integration parallel eine zunehmende intraregionale Verflechtung innerhalb Ostasiens und eine verstärkte Integration der Region in die internationale Arbeitsteilung bewirkt. Noch ungeklärt ist aber die grundsätzliche Frage nach einer theoretischen Erklärung des Zusammenspiels von Regionalisierung und Globalisierung in Ostasien im historischen Entwicklungsprozeß.

Mit den analytischen Möglichkeiten der Außenhandelstheorie dürfte diese Aufgabe auch nur schwer lösbar sein. Zu bemängeln ist nicht nur, daß intraindustrieller Handel und Intrafirmen-Handel in die neoklassische Modellwelt nicht überzeugend integriert werden können. Gravierender ist noch, daß der neoklassische Ansatz nicht - bzw. im Falle der Gravity Trade Models nicht adäquat - die außenwirtschaftlichen Integrationseffekte, die sich auf das Auftreten von Transaktionskostenersparnissen zurückführen lassen, berücksichtigt.¹⁶¹ Desweiteren impliziert die neoklassische Außenhandelstheorie die Substituierbarkeit von Güter- und Faktorwanderungen. In Widerspruch hierzu haben aber die Direktinvestitionen in Ostasien eine stärkere Integration der Gastländer in die internationale Arbeitsteilung bewirkt. Außenhandel und Direktinvestitionen verstärken sich wechselseitig und stehen zueinander in einer komplementären, nicht in einer substitutionalen Beziehung.¹⁶² Aus der star-

¹⁶⁰ Zur Tragfähigkeit des Japan-Plus-Modells für die Region Ostasien in den neunziger Jahren, siehe Kapitel IV.2.b).

¹⁶¹ Unter Transaktionskostenersparnissen werden nicht nur nach traditionellem Verständnis die aus geographischer Nähe herrührenden niedrigeren Transportkosten verstanden, sondern auch die im intraregionalen Maßstab geringeren Außenwirtschaftsrisiken und niedrigeren Kosten der Finanzierung und des Marketings. Zum Begriff der Transaktionskosten, siehe: Kapitel III.6.a), insbes. Abb. 6.

¹⁶² Siehe Kapitel II.5.b) und Kapitel II.6.d).

ken Zunahme der innerasiatischen Investitionsströme resultiert per saldo auch ein steigender innerasiatischer Außenhandel. Private und öffentliche Investitionen wirken gezielt auf die Reduzierung der ökonomischen Entfernung, d.h. auf die fortlaufende Vergrößerung von Transaktionskostenersparnissen hin.

Es ist wohl unbestritten, daß die grundsätzliche Vorteilhaftigkeit von Freihandel nicht durch das Auftreten von Skaleneffekten, Transaktionskosten und Faktormobilität in Frage gestellt wird. Aber ob eine modelltheoretische Vereinfachung der Realität auch bei der Betrachtung von wirtschaftlicher Entwicklung und Wachstum und den daraus resultierenden Regionalisierungsprozessen zulässig sein kann, ist zweifelhaft. Die dynamischen Integrations- und Wachstumsprozesse in Ostasien lassen sich mittels der Neoklassik nur bedingt erfassen. Ihren analytischen Bezugseinheiten, den Nationalstaaten und Ländern, unterstellt die neoklassische Außenhandelstheorie implizit Dimensionslosigkeit. Die Aspekte des Raums und der historischen Zeit, die Vorteile der intraregionalen Arbeitsteilung und die Integrationseffekte, die sich aus grenzüberschreitenden Agglomerationen ergeben, bleiben in der neoklassischen Analyse gänzlich unberücksichtigt.

Die hier genannten systembedingten Schwächen führen zu der skeptischen Frage, ob der neoklassische Außenhandelsansatz überhaupt die adäquate theoretische Grundlage für eine Untersuchung der Regionalisierungsprozesse in Ostasien sein kann. Da die Frage nach der Erstausstattung der Volkswirtschaften mit Produktionskapazitäten nicht zum Untersuchungsgegenstand der traditionellen Außenhandelstheorie zählt, wird dieser wesentliche Aspekt bei der Betrachtung der dynamischen Industrialisierungs- und Wachstumsprozesse Ostasiens von ihr systemimmanent vernachlässigt. In der Entwicklungsregion Ostasien steht nicht eine handelspolitisch betriebene Re-Integration im Vordergrund, zentral ist vielmehr der primäre Allokationsprozeß im Zuge der wirtschaftlichen und technologischen Aufholprozesse der asiatischen Volkswirtschaften. Nicht der Prozeß der Reallokation gegebener Faktorausstattungen, sondern die Entstehung von Faktorausstattungen und die daraus resultierende räumliche Verflechtung und Verteilung von Produktion und Außenhandel müßte im Mittelpunkt des Interesses stehen.

Aus diesen Überlegungen ist die Forderung abzuleiten, bei der Untersuchung der Regionalisierungsproblematik den engen außenhandelstheoretischen

Blickwinkel zu verlassen und die Erkenntnisse der Standort- und Raumwirtschaftstheorie miteinzubeziehen.¹⁶³ ¹⁶⁴

Im Mittelpunkt des Interesses raumwirtschaftlicher Überlegungen stehen die typischerweise länderübergreifenden weltwirtschaftlichen Regionen oder Gravitationszentren, die sich aufgrund einer intensivierenden industriellen Arbeitsteilung und infolge von Agglomerationsprozessen in größeren geographischen Räumen historisch herausgebildet haben. Als die drei Kernregionen der Weltwirtschaft gelten Westeuropa, Nordamerika und Japan/ Ostasien. Die Entwicklungsprozesse, die zur Entstehung solcher natürlicher Regionen führen, sind ebensowenig wie die dynamischen Wachstums- und Industrialisierungsprozesse in Ostasien selbst noch nicht abgeschlossen.

Zur Begründung der Existenz weltwirtschaftlicher Regionen bietet sich die Hypothese des **optimalen Wirtschaftsraumes** an.¹⁶⁵ Allerdings besteht gegenüber diesem Ansatz in der ökonomischen Theorie, im Unterschied etwa zu der Frage der optimalen Währungsräume,¹⁶⁶ noch eine weit verbreitete, theoriegeschichtlich fundierte Skepsis. Ausgehend von dem Theorem der komparativen Kosten und unter Orientierung an dem Referenzsystem einer Welt ohne Handelsbarrieren als "First Best", lehnt die traditionelle Außenhan-

¹⁶³ Für eine Herleitung des standorttheoretischen Verständnisses der außenwirtschaftlichen Integrationsprozesse in Ostasien, siehe auch Kapitel I., insbes. S. 19 ff.

¹⁶⁴ Vgl. die zugrundeliegenden Begriffsbestimmungen: Nach v. Böventer beschäftigt sich die **Raumwirtschaftstheorie** "... (1) mit der Wahl von Standorten und Flächengrößen beziehungsweise der Wahl von Nutzung vorhandener Flächen, (2) mit Bewegungen im Raum: sowohl von Gütern (Tausch) und Produktionsfaktoren (Wanderungen) als auch von Informationsströmen (Diffusionsprozessen) und (3) mit gewachsenen und sich laufend verändernden Strukturen im Raum". Siehe: v. Böventer (1981), S. 407. Weiter gefaßt, aber auch etwas vage ist der Terminus "**Economic Geography**": "...the location of production in space; that is, that branch of economics that worries about where things happen in relation to one another". Siehe: Krugman (1991), S. 1. Durch die Neuauflage der Standorttheorie durch Krugman auf der Grundlage der Fortschritte der Industriekonomik auf dem Feld der zunehmenden Skalenerträge, des unvollständigen Wettbewerbs und des multiplen Gleichgewichts sowie neuerer Erkenntnisse aus der Außenhandels- und Wachstumstheorie ist die traditionelle Standorttheorie wieder in das Blickfeld der Ökonomen gerückt.

¹⁶⁵ Vgl.: Lorenz (1995), S. 34-37.

¹⁶⁶ Optimale Währungsräume, als der höchste Grad monetärer Integration, werden begründet erstens durch das Auftreten von Arbeitsmobilität innerhalb eines Währungsraumes, aber nicht zwischen den Währungsräumen (Mundell 1961), zweitens zur Absorption von Nachfrageschocks kleiner, offener Volkswirtschaften mittels fixer Wechselkurse in Relation zu der Ankerwährung des Währungsraumes (McKinnon 1963), und drittens zur Integration regionaler Märkte hoch diversifizierter Industrieländer (Kenen 1969).

delstheorie konsequent jegliche Handels- und Wirtschaftsblöcke ab. Es gilt das Diktum, der optimale Handelsraum könne nur der maximale Handelsraum, also die ganze Welt sein. Andererseits hat sich aber durch die Kraft des Empirisch-Faktischen, d.h. aufgrund des empirischen Nachweises einer Komplementarität von Regionalisierung und Globalisierung auch in der Theorie eine gewisse Akzeptanz für das Auftreten regionaler Strukturen in der Weltwirtschaft herausgebildet. Dennoch bleibt die dringliche Frage nach einer überzeugenden theoretischen Erklärung offen.¹⁶⁷ Auch das praktische Problem der Abgrenzung des optimalen Wirtschaftsraums ist bisher weder theoretisch noch empirisch gelöst.¹⁶⁸ Deshalb empfiehlt es sich, zunächst grund-sätzliche Überlegungen anzustellen.

Eine Begründung der Relevanz des optimalen Wirtschaftsraums erscheint auf zwei Ebenen möglich:¹⁶⁹ Erstens standorttheoretisch als entwicklungshistorisch gewachsene Region, zweitens integrationstheoretisch als wirtschaftspolitisch effizienter institutioneller Wirtschaftsraum, der empirisch mit dem auf dem Konzept der ökonomischen Nähe gegründeten natürlichen Wirtschaftsraum in Deckung gebracht werden kann. In dem aus der Standorttheorie abgeleiteten raumwirtschaftlichen Ansatz folgt die Entstehung von Wirtschaftsräumen aus ökonomischer Logik, nicht aus zwischenstaatlichen Verträgen. Es kann deshalb unterstellt werden, daß die institutionellen und politischen Vereinbarungen den ökonomischen Prozessen nachfolgen. Wenn sich also institutionelle Wirtschaftsräume aus ökonomischen Kriterien ableiten lassen, ist nach den zugrundeliegenden ökonomischen Erklärungsmustern zu fragen. Bevor auf den standorttheoretischen Ansatz als das umfassendere und theoretisch überzeugendere Konzept näher eingegangen wird, soll zunächst der integrationstheoretische Ansatz skizziert werden.

Gemäß dem Konzept der institutionellen Wirtschaftsräume können zwei oder mehr geographisch benachbarte Länder auf der Grundlage völkerrechtlich bindender Vereinbarungen zum Zwecke der Bereitstellung öffentlicher Güter oder zur Durchführung wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die einen internatio-

¹⁶⁷ Eine ökonomische Begründung der regionalen Integration per se und ihrer Berechtigung als handelspolitische Strategie liefert: Speyer (1997).

¹⁶⁸ Es ist anzumerken, daß es sich bei der Frage der Abgrenzung um ein operationales, nicht um ein prinzipielles Problem handelt. Siehe: Lorenz (1995a), S. 103; Pomfret (1996), S. 219 f.

¹⁶⁹ Diese Systematik erfolgt in Anlehnung an: Lorenz (1995), S. 34-37.

nalen Koordinierungsbedarf erfordern, eine "optimale" außenwirtschaftliche Region bilden.¹⁷⁰ Eine Koordinierung von Geld- und Fiskalpolitik, etwa zur Stabilisierung bei Nachfrageschocks, oder die Durchführung von Liberalisierung und Deregulierung lassen sich in vielen Fällen besser regional als global oder rein national durchführen. Eine nationalstaatliche Regelung wäre in vielen Fällen infolge von Externalitäten und Skaleneffekten indes suboptimal. Es existieren hingegen regional, in Abhängigkeit von nachbarschaftlicher Nähe, oft die gleichen oder analoge wirtschaftspolitische Präferenzen, die eine notwendige Bedingung für das Aufkommen positiver Kooperationsaktivitäten - im Gegensatz zu ausschließlich negativer internationaler Kooperation - bilden.¹⁷¹

Sicherlich ist die globale Liberalisierung und Deregulierung einer regionalen, potentiell diskriminierenden Integration unter Wohlfahrtsaspekten überlegen. Jedoch ist die Realisierung von Kooperationsfortschritten und die Einigung über die notwendige Lastenteilung realistischerweise nur im kleinen Maßstab effektiv zu bewältigen. Opportunistisches Verhalten wird im regionalen Kontext kostspieliger.¹⁷² Geographische und kulturelle Nähe sowie analoge wirtschaftspolitische Präferenzen lassen die Abwehr von Rent-seeking und den gemeinsamen Verzicht auf gegeneinander gerichtete protektionistische Maßnahmen durch benachbarte Staaten im regionalem Rahmen wahrscheinlicher werden.¹⁷³ Institutionalisierte regionale Kooperation darf aber nicht allein als ein notwendiger Zwischenschritt auf dem Weg zu einer globalen Liberalisierung begriffen werden. Aufgrund der Wachstumseffekte, die von einer regionalen Liberalisierung und Deregulierung ausgehen, können institutionelle Wirtschaftsräume auch zum Wachstumsmotor mit Ausstrahlung auf die gesamte Weltwirtschaft werden.¹⁷⁴

¹⁷⁰ Zum folgenden siehe: Cooper (1976), S. 41-53; Lorenz (1990), S. 19.

¹⁷¹ Vgl. die Gegenüberstellung von negativer und positiver Integration und Kooperation in Kapitel II.2.

¹⁷² Siehe: De La Torre, Kelly (1992), S. 44.

¹⁷³ "*(Trading regimes) ...are essentially devices of political economy; they are intended at least as much to protect nations from their own interest groups as they are to protect nations from each other.*" Vgl.: Krugman (1992), S. 1. Allerdings nimmt mit einem regionalen Zusammenschluß die Wahrscheinlichkeit von Protektionismus gegenüber Drittländern zu, siehe z.B.; Bhagwati (1992), S. 34 ff.

¹⁷⁴ Siehe: Lorenz (1995a), S. 105-108.

Natürliche Handels- und Wirtschaftsregionen, bestimmt durch die Existenz ökonomischer Nähe ("economic proximity"),¹⁷⁵ werden zu optimalen Wirtschaftsräumen. Mit dem theoretischen Konstrukt der ökonomischen Nähe wird indes weit mehr bezeichnet als nur geographische Nähe, welche niedrige Transportkosten begründet, sie umfaßt auch andere "exogene" Einflußfaktoren wie soziale Affinität infolge kultureller Gemeinsamkeiten und generell geringere Transaktionskosten im Außenwirtschaftsverkehr. "*Economic proximity is bigger the lower the costs arising from geographic distance (mainly transport and communication costs), "cultural" distance (differences in language, business practises etc.) and regulatory barriers (both border and non-border measures) that hamper the international movements of goods, services and factors of production.*"¹⁷⁶ Ökonomische Nähe begründet eine intensive intraregionale Arbeitsteilung, in die nicht nur die Industrieländer, sondern auch die Schwellenländer (der natürlichen Handels- und Wirtschaftsregion) integriert sind. Letztere werden über vertikal hierarchische Netzwerke durch intra-industriellen Handel und Intrafirmenhandel an die Industrieländer der Kernregion außenwirtschaftlich angebunden.¹⁷⁷ Das Beispiel Ostasien verdeutlicht, daß diese intraregionale Nord-Süd-Interdependenz positiv auf den industriellen Aufholprozeß einwirken kann.¹⁷⁸ Das Kriterium der ökonomischen Nähe gibt für die These eines natürlichen Wirtschafts- oder Integrationsraumes eine allgemeine Begründung. Die drei weltwirtschaftlichen Kernregionen lassen sich als natürliche Wirtschaftsräume begreifen.¹⁷⁹

Mit den Funktionen Bereitstellung öffentlicher Güter, weltwirtschaftliche Wachstumslokomotive, und regionale Arbeitsteilung in einem natürlichen Handels- und Wirtschaftsraum existieren bereits drei Begründungen des optimalen Wirtschaftsraumes. Indes bleibt die Frage der Integration der internationa-

¹⁷⁵ Siehe: Kapitel II.2; siehe auch: Lorenz (1995), S. 34 f.

¹⁷⁶ Siehe: Primo Braga, Bannister (1994), S. 198; Speyer (1997), S. 65 f.

¹⁷⁷ Siehe: Lorenz (1995a), S. 103-105.

¹⁷⁸ Siehe: Kapitel II.6.d.

¹⁷⁹ Für Europa: "*The EC fits perfectly well the description of "natural integration" at least as far as manufactured goods are concerned.*" Siehe: Jacquemin, Sapir (1991), S. 169; Für Europa siehe auch: Lorenz (1992), S. 84-87; Für Nordamerika: "*Like the Canada-US FTA, NAFTA builds on close and long-standing de facto economic ties due to proximity.*" Siehe: Oman (1994), S. 69; Für Ostasien: "*In terms of economic efficiency it is beneficial for a country to join a regional bloc if such a step would not greatly distort its comparative advantage. ... If such preservation occurs in all members of a proposed FTA, then the grouping can be labelled a natural bloc. On that definition a bloc consisting of ASEAN and the Asian NIEs, and certainly one consisting of the above countries plus Japan, is a natural economic grouping.*" Siehe: Kreinin, Plummer (1994), S. 204; Vgl. Kapitel II.2.

len Faktormobilität in den außenwirtschaftlichen Systemzusammenhang noch ungeklärt. Direktinvestitionen wurden lediglich in ihrer Funktion einer Reduzierung von Transaktionskosten berücksichtigt. Hier ist der Punkt erreicht, an dem wir die Außenhandelstheorie zu verlassen haben und uns der Standorttheorie zuwenden. Die Analyse der Faktormobilität, der Faktorbildung und der Faktorausstattung im Raum, sowie die daraus resultierende Verbindung von Volkswirtschaften zu einer Großregion sind der ureigene Gegenstand der Standorttheorie. Es empfiehlt sich deshalb, Regionalisierungsprozesse mittels der Entwürfe einer räumlichen Ordnung der Weltwirtschaft zu analysieren, wie sie etwa mit den Konzeptionen von Predöhl, Giersch und Krugman vorliegen.¹⁸⁰

In standorttheoretischen Analysen werden Länder nicht auf Punktmärkte reduziert. Handel und Faktowanderungen spielen sich im Raum und in der Zeit ab. Skaleneffekte, Transportkosten, Agglomerationseffekte, Transaktionskosten und das Phänomen der Wachstumspole nehmen in der Standorttheorie traditionell eine zentrale Rolle ein. Agglomeration, außenwirtschaftliche Komplementarität und Transaktionskosten stellen standorttheoretische Kategorien dar, die für das Phänomen der weltwirtschaftlichen Großregionen eine ökonomisch fundierte Begründung geben können.¹⁸¹

Nach dem Konzept von Predöhl gliedert sich die Weltwirtschaft ausgehend von Agglomerationstendenzen in der Produktion raumwirtschaftlich in hierarchisch geordnete Wirtschaftsräume, bestehend aus den industriellen Kerngebieten (Gravitationszentrum), den Randzonen geringerer Industriedichte und der weltwirtschaftlichen Peripherie. Diese räumliche Struktur hat sich ausgehend vom Frühkapitalismus ("unizentrische Weltwirtschaft") über die "bizen trische und trizentrische Weltwirtschaft" zu einer "multizentrischen" hin historisch entwickelt. Als systembildende Charakteristika der weltwirtschaftlichen Gravitationszentren gelten nebst ihrem konstituierenden hohen Grad industrieller Aktivität die intensive intra- und interindustrielle Verflechtung. Gravitationszentren sind meist zusätzlich durch eine hohe Bevölkerungszahl, relativ hohe Pro-Kopf-Einkommen und eine gleichmäßige (personelle) Einkommens-

¹⁸⁰ Siehe: Predöhl (1971), Giersch (1990), Krugman (1991). Zu den folgenden Ausführungen siehe auch die Rezeptionen der Predöhlschen Konzeption bei: Lorenz (1990), S. 12 ff; Minz (1980), S. 124 ff.

¹⁸¹ Zur Beziehung zwischen Standorttheorie und traditioneller Außenhandelstheorie, siehe eingehend: Krugman (1993), S. 110-122.

Verteilung gekennzeichnet. Sowohl die den Kernen angegliederten Randzonen als auch die Entwicklungsländer-Peripherie sind nach Predöhl auf die Gravitationszentren außenwirtschaftlich ausgerichtet.¹⁸²

In der multipolaren, zentrisch gegliederten Raumstruktur existieren als Austauschbeziehungen der Kern-Binnenhandel (innerhalb der Wirtschaftsräume), der von Predöhl nicht zum Welthandel gerechnet wird, der Kern-Kern-Handel (zwischen den Wirtschaftsräumen), der Kern-Peripherie-Handel (Nord-Süd-Handel) und der Peripheriehandel (Süd-Süd-Handel).¹⁸³ In diesem System wird die räumliche Lage der Produktionsstätten aus den jeweiligen produkt-spezifischen Standorterfordernissen bestimmt.¹⁸⁴ Trotz zunehmender außenwirtschaftlicher Liberalisierung und Multilateralität hat sich diese Grundstruktur eines zentralen Aufbaus der Weltwirtschaft in den zurückliegenden Dekaden anscheinend stabilisiert. Möglicherweise mag es mit der Zunahme der Zahl der Gravitationszentren zu einer Verstärkung kommen.¹⁸⁵

Giersch konstatiert in seinem Zeit und Raum einbeziehenden Ansatz die Existenz zentraler Standorte ökonomischer Aktivität in der Weltwirtschaft, die, vergleichbar einem Kegel, aus der umliegenden Raumstruktur herausragen. Solche Zentren sind auch günstige Standorte für die Produktion von Wissen und für die Akkumulation von Kapital. Mit Bezug auf die zeitliche und räumliche Dynamik der ablaufenden Entwicklungs- und Wachstumsprozesse verwendet Giersch für diese Zentren die Metapher Vulkan, da sie durch Wissensproduktion und Produktivitätsfortschritte aus ihrem Krater heraus räumlich wachsen und Kapital und Wissen als "Lava" in die umliegenden Flächen ergießen.¹⁸⁶ In derartigen Kegel- und Vulkanlandschaften richten sich normaler-

¹⁸² Siehe: Minx (1980), S. 125; Predöhl (1971), S. 72 u. S. 145-150.

¹⁸³ Siehe: Predöhl (1971), S. 145 f.

¹⁸⁴ Siehe: Minx (1980), S. 126.

¹⁸⁵ Vgl.: Lorenz (1990), S. 12 ff; Minx (1980), S. 124, Predöhl (1971), S. 146. Für einen empirischen Beleg für den Zeitraum 1928 - 1976 siehe die ökonometrischen Berechnungen in: Sautter (1983). Minx weist darauf hin, daß der Predöhl'sche Ansatz einer zentral (asymmetrisch) aufgebauten Weltwirtschaft in Kontrast zu dem von der Symmetrie ausgehenden Konzept des internationalen Gleichgewichts der neoklassischen Außenhandelstheorie steht. Eine Orientierung der Weltwirtschaft auf Gravitationszentren läßt sich mit dem Konzept des internationalen Handelsgleichgewichts nicht vereinbaren, siehe: Minx (1980), S. 124.

¹⁸⁶ Siehe: Giersch (1990), S. 5-10.

weise Standorte nach den jeweils zentraleren Nachbarn aus. Es existiert eine Hierarchie verschiedener Zentren.¹⁸⁷

Krugman sieht die Ursache geographischer Konzentration (komplementärer industrieller Ballungen, m.a.W. die Kernbildung) in dem komplementären Zusammenwirken industrieller Produktion und Nachfrage. Niedrige Transportkosten, Skalenerträge und mobile Produktionsfaktoren wirken in einem zirkulären Prozeß auf eine zusätzliche Verstärkung von Agglomerationstendenzen in den Ballungsgebieten hin.¹⁸⁸ Zum Beleg konstruiert Krugman ein raumwirtschaftliches Gleichgewichtsmodell, das den (kausalen) Einfluß von Transportkosten und Skaleneffekten auf den Prozeß der räumlichen Konzentration analytisch aufzeigt. Mit seiner rigorosen modelltheoretischen Darstellung kommt Krugman das Verdienst zu, die Raumwirtschaftslehre wieder in den Mainstream ökonomischer Theorie zurückgeführt zu haben.¹⁸⁹

In standorttheoretischer Sichtweise weist der Wirtschaftsraum Ostasien in Vergleich zu den beiden anderen Großregionen Europa und Nordamerika bezüglich seines Entwicklungsstandes und seiner außenwirtschaftlichen Ausrichtung zwei charakteristische Besonderheiten auf. Erstens sind Industrialisierungsprozesse und Integrationsverläufe in der Entwicklungsländerregion Ostasien noch nicht soweit fortgeschritten; daß sich der Verlauf und die Gestalt einer längerfristig stabilen Raumstruktur gegenwärtig schon fest abzeichnen würde. Zwar bildet Japan, genauer der von der Kanto-Ebene bis nach Kansai reichende Industriegürtel, den traditionellen Kern des regionalen Wirtschaftsraums. Aber im Zuge der in den ostasiatischen Schwellenländern ablaufenden Industrialisierungsprozessen entstehen neue wirtschaftliche Ballungszentren, die ebenfalls erhebliche Gravitationskräfte entfalten. Es stellt sich für die Zukunft die Frage, ob das dynamische Wachstum in Ostasien eine Schwerpunktverlagerung des ostasiatischen Kerns hin zum asiatischen Festland, insbesondere zur chinesischen Pazifikküste hin, bewirken wird.

Zweitens war noch bis mindestens Mitte der achtziger Jahre der Kern-Peripherie-Handel innerhalb der Region Ostasien vergleichsweise unterentwickelt.

¹⁸⁷ Siehe: Giersch (1990), S. 14.

¹⁸⁸ Siehe: Krugman (1991), S. 1-34

¹⁸⁹ Zu Krugman analoge Darstellungen finden sich in der traditionellen Standorttheorie deutscher Provenienz bei A. Weber (1909); Lösch (1944); Christaller (1950); Böventer (1962).

Bedingt durch die starke Binnenorientierung der japanischen Volkswirtschaft¹⁹⁰ und die außenwirtschaftliche Ausrichtung Japans und der ostasiatischen Schwellenländer auf die Gravitationszentren in Übersee (USA und Europa) blieb die ostasiatische Kernregion (Japan) lange Zeit eher geringfügig mit ihren Randzonen (NIEs, ASEAN) verflochten. Erst zu Mitte der achtziger Jahre setzte eine Umkehrtendenz ein. Im Jahre 1996 überstieg der Anteil des Asienhandels am gesamten Außenhandel Japans erstmals die 50%-Marke. In den neunziger Jahren intensivieren sich im Zuge der Industrialisierung der NIEs, der ASEAN-Staaten und Chinas die raumwirtschaftlichen Verflechtungstendenzen zwischen Japan und Ostasien.

Festzuhalten ist, daß die Kern-Peripheriestruktur in Ostasien historisch später entstanden ist als in anderen Weltregionen. Ausgehend von der transnationalen Investitionsdynamik scheint die Strukturbildung jedoch im Zeitraffertempo abzulaufen. Eine stabile raumwirtschaftliche Struktur hat sich indes noch nicht herausentwickelt. Neben den lokal unterschiedlichen Qualitäten der einzelnen ostasiatischen Standorte spielen die regionalen Charakteristika Ostasiens außenwirtschaftliche Offenheit, Heterogenität, Nord-Süd-Arbeitsteilung in der raumwirtschaftlichen Strukturbildung eine prägende Rolle.

- Aus der außenwirtschaftlichen Offenheit erwächst der regionale Standortwettbewerb um mobile Produktionsfaktoren. Dieser Wettbewerb bestimmt den Prozeß der Entstehung und des Wandels der sekundären und tertiären Produktionsstruktur der gesamten Region.¹⁹¹
- Aus der Heterogenität der Standortstruktur Ostasiens, die einerseits von den natürlichen Gegebenheiten vorgegeben ist, andererseits sich wirtschaftshistorisch herausgebildet hat, läßt sich die Produktions- und Außenhandelsstruktur der ostasiatischen Volkswirtschaften ableiten. Heterogenität bedeutet zugleich eine Vielfalt an Entwicklungsmöglichkeiten.¹⁹²
- Schließlich ist die dynamische Entwicklungsländerregion Ostasien Schauplatz für eine intensive außenwirtschaftliche Arbeitsteilung zwischen

¹⁹⁰ Noch zu Mitte der neunziger Jahre bleiben die Anteile des Exportes bzw. des Importes am japanischen Bruttoinlandsprodukt unter 10%. Siehe Tab. 3.

¹⁹¹ Siehe: Kapitel III.1.b) und c); sowie Kaspar (1994), S. 6 ff.

¹⁹² Siehe Kapitel III.1.d).

einem industrialisierten "Norden" und dem im Industrialisierungsprozeß befindlichen "Süden". Arbeitsteilung findet statt mittels traditionellem Nord-Süd-Handel (Heckscher-Ohlin-Handel) und intraindustriellen Austausch. Asiatische Unternehmensnetzwerke bilden effektive Transferschienen für die rasch wachsenden Ströme an Gütern und Faktoren.

Es kann festgehalten werden, daß in der standorttheoretischen Analyse die Handelsstruktur der Standortstruktur folgt. Mobiles Kapital der Auslandschinen, aus Japan und Korea oder aus extraregionalen Quellen löst in der gesamten Region Agglomerationsprozesse aus oder verstärkt sie. Es bilden sich regionale Produktionsnetzwerke und subregionale Wachstumszonen. Aus der primären Allokation von Produktionsfaktoren im ostasiatischen Wirtschaftsraum folgt die außenwirtschaftliche Integration der neuen Industriestandorte.

Weltwirtschaftliche Regionen erfüllen neben der Integrationsfunktion noch zwei weitere Aufgaben, nämlich die eines Wachstumspols und eines Raumes für institutionelle wirtschaftspolitische Zusammenarbeit.¹⁹³ Da Wachstum eine räumliche und eine zeitliche Komponente hat, ist zu vermuten, daß mit zunehmender raumwirtschaftlicher Verdichtung der Bedarf an wirtschaftspolitischer Zusammenarbeit auch in Ostasien kontinuierlich zunehmen wird. Es sollte deshalb nicht überraschend sein, daß in den neunziger Jahren die internationale wirtschaftspolitische Zusammenarbeit (ASEAN, APEC, ASEM) zunehmend als Faktor der außenwirtschaftlichen Integration und Raumbildung Ostasiens in Erscheinung tritt.

¹⁹³ Siehe: Lorenz (1995a), S. 102 f.

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-49589-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 02:47:46
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

III. Wachstum und Integration der ostasiatischen Region in raumwirtschaftlicher Analyse

1. Standortwettbewerb und Faktormobilität - Katalysator und Antrieb von Wachstum und Integration im heterogenen Wirtschaftsraum Ostasien

a) Ausgangssituation: Die Schwellenländer Ostasiens in der Peripherie der Weltwirtschaft

Wie bereits mehrfach ausgeführt, ist die Außenorientierung ein konstituierendes Merkmal der Entwicklungs- und Industrialisierungsdynamik Ostasiens. Die Vorteilhaftigkeit der Außenorientierung wird meist mit den volkswirtschaftlichen Spezialisierungsgewinnen infolge der Teilnahme am internationalen Wettbewerb und mit der Allokationseffizienz aufgrund der Orientierung der Binnengewerbe an Weltmarktpreisen begründet.¹ In diesem Zusammenhang ist es üblich, Außenorientierung mit der Relation zwischen Exportvolumen und Bruttoinlandsprodukt gleichzusetzen. Die folgenden Ausführungen hingegen stellen Außenorientierung in Bezug auf (einströmendes) Kapital und Wissen in den Mittelpunkt der Überlegungen. Es wird vermutet, daß letztere Spielart Außenorientierter Wirtschaftspolitik für das schnelle Wachstum und die Integration der ostasiatischen Region eine noch entscheidendere Rolle spielen. Ein umfassendes Verständnis der dabei ablaufenden Prozesse erschließt sich allein aus der standorttheoretischen Analyse.

Ausgangspunkt der Überlegungen ist die vormals periphere Lage Ostasiens in der Weltwirtschaft. In theoretischer Sicht ist weniger interessant, daß Asien bis in die sechziger Jahre arm und unterentwickelt war und - wenn man den Fokus auf die NIEs verengt - kaum über natürliche Rohstoffe verfügte. Standortbezogen war der wesentliche Entwicklungsnachteil, daß die NIEs und die ASEAN-Staaten von ihrem natürlichen ökonomischen Zentrum und Hinterland, China, abgeschnitten waren und sich außenwirtschaftlich hin zu entfernten Kernregionen, vor allem Nordamerika, orientieren mußten. Japan, die traditionelle Kernregion Asiens, importierte zwar schon immer beträchtliche Volumina an Primärgütern aus Asien, hielt aber seinen Fertigwarenmarkt bis Ende der achtziger Jahre faktisch verschlossen.

¹ Siehe bspw.: Bradford (1986), S. 115-128; Chow, Kellmann (1993), S 13-83; The World Bank (1993), s. 123-147, S. 298-301, S. 358-361; siehe auch Kapitel II.3.

Aus einer raumwirtschaftlichen Randlage erwachsen peripheren Anbietern zwangsläufig gewichtige Wettbewerbsnachteile.² Sowohl der Prozeß der Kapitalbildung als auch die Produktion von neuem technischen Wissen findet vornehmlich in den weltwirtschaftlichen Zentralregionen statt. In den Zentren ist die Zins-Lohn-Relation günstiger, so daß sich hier diejenige industrielle Produktion konzentriert, die kapitalintensiv ist und eine hohe Arbeitsproduktivität erzielt. Preise, Qualität sowie Vertrags- und Lieferbedingungen für Produkte und Dienstleistungen werden quasi als Weltstandard dort, fernab der Peripherie, bestimmt. Wenn aber Anbieter aus den Randzonen oder der Peripherie erfolgreich auf den fernen Weltmärkten konkurrieren möchten, müssen sie zusätzliche Transaktionskosten (d.h. Kosten für Transport, Kommunikation, Information, Finanzierung und Risikoübernahme) überwinden. Angesichts dieses Handikaps bilden lediglich Spezialisierungsvorteile aus einer ressourcenaufwendigeren Produktion oder niedrigere Faktoreinkommen mögliche Quellen der Wettbewerbsfähigkeit der peripheren Anbieter. Vor diesem Hintergrund erwuchsen dem bevölkerungsreichen Asien natürliche komparative Vorteile in arbeitsintensiven Produktionsprozessen.

Aus Sicht des peripheren Standortes ist in Hinblick auf die Entwicklungsziele Industrialisierung (Aufbau industrieller Produktionskapazitäten) und Wohlstand (Vermehrung der lokalen Faktoreinkommen) der "natürliche" Kapitalimport eine zweckmäßige Strategie.³ In einem homogenen Raumsystem wäre zwar zu erwarten, daß das wohlhabende Zentrum in Form eines natürlichen Kapitalausgleichs laufend in der armen Peripherie investiert und so dem Wohlstandsgefälle (zwischen Zentrum und Peripherie) entgegenwirkt. Die zunehmende Kapitalintensität würde eine wachsende Produktivität der Peripherie bewirken und sukzessive auch steigende Faktoreinkommen nach sich ziehen. In der weltwirtschaftlichen Realität stehen aber gegen einen solchen natürlichen Einkommensausgleich zum einen gravierende Standortnachteile der Entwicklungsländer, zum anderen die Gravitationskraft des fernen Zentrums, gespeist aus Ballungsvorteilen und einem kontinuierlichen Innovationsprozeß. Da China als natürliches Gravitationszentrum wegfiel und Japan die Zentrumsfunktion

² Zum folgenden siehe: Giersch (1990), S. 10-14; Kaspar (1994), S. 6-12.

³ Zum folgenden siehe: Giersch (1990), S. 11. Bereits die Ausführungen zu Direktinvestitionen, Technologietransfer und Industrialisierungsprozessen in Kapitel II.6.d) haben gezeigt, daß es sich für ein Land wohlfahrtssteigernd auswirken kann, wenn es sich als Gastland von Direktinvestitionen attraktiv gestaltet. Diese Argumentation wird im folgenden standorttheoretisch präzisiert.

nur partiell erfüllte, waren im Falle Ostasiens die aus der Peripherie herrührenden Standortnachteile besonders prekär. Für eine leidliche Kompensation mußten deshalb die Entwicklungsländer der Region die bei ihnen vorgegebenen Schwachstellen, bedingt durch die periphere Lage und den Entwicklungsrückstand, sukzessive abbauen und möglichst viel Investitionskapital aus den fernen Kernregionen (Nordamerika, Europa) oder aus Japan importieren.

Dieses allgemeine wirtschaftspolitische Konzept kann standorttheoretisch auf der Ebene der Produktionsfaktoren präzisiert werden. Unternehmen werden mithin als Kombination aus verschiedenen Produktionsfaktoren begriffen. Es gibt Produktionsfaktoren unterschiedlicher Mobilitätsgrade. Portfolio-Kapital und technische Blaupausen können als unbegrenzt mobil gelten. Sach- und Produktionskapital sowie Führungskräfte und hochqualifizierte Experten sind begrenzt mobil. Land, der institutionelle Rahmen einer Volkswirtschaft und das universal verfügbare ungelernte Arbeitskräftepotential werden als immobil angesehen.⁴ Im Sinne dieser Differenzierung bilden die Steigerung der Produktivität der immobileren Produktionsfaktoren und die maximale Attrahierung der mobileren Produktionsfaktoren die übergreifende wirtschaftspolitische Strategie der ostasiatischen Volkswirtschaften in Hinblick auf die Ziele Industrialisierung und Wohlstandsschaffung. Es ist hilfreich, daß sich beide Prozesse, nämlich Produktivitätswachstum des Standorts und Faktorzufluß zum Standort, im Zeitablauf wechselseitig verstärken.

Im raumwirtschaftlichen Thünen-Modell sorgt Arbitrage für einen Ausgleich der Standortrenten. Ex post erzielen nur die im Wettbewerb attraktiven, immobile(re)n Faktoren Standortrenten. Diese befinden sich modellgemäß in den Zentralregionen. Die mobile(re)n Produktionsfaktoren werden aber nur dann eine mit Informationskosten und Risiken verbundene Wanderung in unbekannte, periphere Standorte vornehmen, wenn sie dort auf bessere Einkommensaussichten oder eine bessere Rentabilität stoßen. Deshalb muß das Aufholland den zuströmenden mobilen Produktionsfaktoren eine "Attrahierungsrente" gewähren. Die Kosten hierfür sind von den immobilen Faktoren der Peripherie zu tragen.

⁴ Vgl.: Kaspar (1994), S. 5.

Wie in Ostasien deutlich sichtbar ist, bildet die "natürliche" Benachteiligung der immobilen Faktoren einen attraktiven Anreiz zur Zuwanderung für die mobilen Faktoren. Die Löhne für Ingenieure, Facharbeiter und ungelernte Kräfte vor Ort müssen so niedrig sein, daß die Kapitalrendite der Region überdurchschnittlich wird. Produktionskapital und zuwandernde Knowhow-Träger dürfen nur einer geringen Steuerbelastung ausgesetzt sein. Deshalb sollte die Absorption des Bruttoinlandsprodukts durch staatliche Aufwendungen für Konsum und Investitionen möglichst niedrig sein. Für Primärgüter, die vor Ort weiterverarbeitet werden, sollten Bezugspreise unterhalb des Weltmarktpreises gelten. Ökologische Kosten der Produktion sollten von den Produzenten nur zu einem geringen Teil getragen werden. Ein weiterer Standortanreiz ist dann gegeben, wenn der (immobile) Staat in der Lage ist, zu geringen Kosten einen marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmen zu garantieren und ein fortschrittsfreundliches Klima zu kreieren.⁵ Den ostasiatischen Volkswirtschaften ist es anscheinend außerordentlich gut gelungen, eine derart skizzierte Standortstruktur zu schaffen und mobile Faktoren aus Japan, den USA und Europa zur Zuwanderung zu bewegen.

Bei statischer Betrachtung erfordert diese Attrahierungsstrategie von den immobilen Faktoren einen Einkommensverzicht zugunsten der mobilen Faktoren. In dynamischer Sichtweise verbessert der Kapital- und Knowhow-Zustrom mittelfristig aber auch die Produktivität der lokalen Landbesitzer und der ungelernten Kräfte, die deshalb mit einem Timelag ebenfalls mit verbesserten Einkommen rechnen dürfen.⁶ Ähnlich dem Spar- und Investitionsprozeß handelt es sich um einen transitorischen Einkommensverzicht. Ein solcher transitorischer Verzicht i. S. eines zeitgebundenen Substitutionsprozesses ist anscheinend ein Charakteristikum des Aufhol- und Entwicklungsprozesses in Ostasien.⁷ Ostasiatische Gesellschaften sind anscheinend im Vergleich zu anderen Entwicklungsregionen besser in der Lage, derartige temporäre Einkommensverzichtssituationen durchzuhalten, ohne daß die wirtschaftliche Dynamik durch gesellschaftliche oder soziale Konflikte beeinträchtigt würde. Für diese Besonderheit ließen sich eine Vielzahl von kulturspezifischen Gründen nennen. Aus ökonomischen Gründen ist es wichtig, daß wirtschaftliches Wachstum in Ostasien eine mikroökonomische Fundierung besitzt: Den ein-

⁵ In ähnlichem Sinne: Giersch (1990), S. 11-13; Kaspar (1994), S. 24.

⁶ So auch: Giersch (1990), S. 11-12.

⁷ In ähnlichem Sinne: Lorenz (1995b), S. 653 ff.

zelwirtschaftlichen Akteuren ist eine glaubhafte Aussicht auf ökonomische Besserstellung in der Zukunft gegeben; der wirtschaftliche Erfolg gibt wachsendes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Leistungsfähigkeit und motiviert zu weiteren Anstrengungen - individuell und kollektiv.⁸

b) Standortorientierte Wirtschaftspolitik in Ostasien

Die bisherigen Ausführungen implizieren eine standorttheoretische Begründung der ostasiatischen Wirtschaftspolitik. Es ist offensichtlich, daß das Postulat der Offenheit gegenüber ausländischen Direktinvestitionen die konsequente Ausrichtung der nationalen Wirtschaftspolitik auf die Beurteilungsmaßstäbe der internationalen Investoren verlangt, zumindest in der Anfangsphase der Entwicklung. Der ökonomische und technologische Aufholprozeß Ostasiens steht damit unter dem Leitmotiv eines Attrahierens und Verbesserns, von dem folgende wachstumsfördernde Maßnahmen abgeleitet werden können (1-8).⁹

- 1) Investitionen in die Transport- und Kommunikationsinfrastruktur reduzieren die ökonomische Entfernung zu den fernen weltwirtschaftlichen Kernregionen. Im Kalkül der Investoren und Exporteure verbessert sich die Rentabilität der Produktion vor Ort.
- 2) Die Informationskosten für ausländische Investoren in Hinblick auf den lokalen Standort und die der Exporteure in Hinblick auf ferne Absatzmärkte sollen durch eine gezielte staatliche Informationspolitik gemindert werden. In der Folge lassen sich die außenwirtschaftlichen Risiken besser kalkulieren. Unterstützend wirken hierbei auch außenpolitische Bindungen zur Führungs-

⁸ Vgl. die Ausführungen zum "success cycle" bei: Vogel (1991), S. 103.

⁹ Eine ähnliche Liste von Maßnahmen finden sich nach der Maßgabe "*for competitor and growth*", "*to raise attractiveness*", "*how best to grow on the periphery*" bei: Kaspar (1994), S. 22-23, S. 26, S. 41-42; "*The Catching-up Process*" bei: Giersch (1979), S. 635 ff; "*Policies to Increase the Attractiveness of Investment*" bei: The World Bank (1993), S. 228 ff. Die neoklassischen und strukturalistischen Erklärungshypothesen der ostasiatischen Wachstumsdynamik erhalten gleichsam eine standorttheoretische Fundierung. Es ist indes anzumerken, daß Japan und Korea eine Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategie verfolgten, die gegenüber ausländischem Kapital und Technologie nur selektiv offen war.

macht des fernen Zentrums (USA) oder zu früheren Kolonialmächten (Großbritannien).

- 3) Staatliche und private Ausbildungsinvestitionen in das lokale Humankapital erhöhen die Produktivität des immobilen Faktors Arbeit.
- 4) Von staatlicher Seite gefördertes Sparen und Kapitalbildung bewirkt mittelfristig eine steigende Kapitalintensität der lokalen Produktion und erhöht per saldo die Produktivität des immobilen Faktors Arbeit.
- 5) Durch die Ausbeutung lokaler natürlicher Ressourcen und der anschließenden Verarbeitung vor Ort lassen sich mobile Produktionsfaktoren attrahieren.
- 6) Die Bereitstellung von leistungsfähigen industriellen Nutzflächen und der Verzicht des Gastlandes auf übliche Steuern und Zölle (Exportzonen-Konzept) induziert den Zustrom des mobilen Faktors Produktionskapital und erhöht dessen Rentabilität. In industriell fortgeschrittenen Ländern zielen Technologiepark-Konzepte mit ähnlichen Anreizen auf die Attrahierung von Human- und Sachkapital für industrielle Produktion in Hochtechnologiesegmenten.
- 7) Interpretiert man den Staat als immobilen Produktionsfaktor muß Wirtschaftspolitik die nachhaltige Verbesserung der Standortqualität von Staat und Regierung anstreben. Erstens sollte makroökonomische Stabilität, insbesondere die Stabilität des Innen- und Außenwertes der Währung, gewährleistet sein. Zweitens sollte ein stabiler ordnungspolitischer Rahmen ökonomische Freiheit und Sicherheit garantieren. Ein freier Kapitalverkehr, glaubwürdige materielle und immaterielle Eigentumsrechte, eine effiziente Verwaltung sowie ein entwickeltes, verlässliches Rechtssystem schaffen bei Investoren Vertrauen und induzieren Kapitalzuflüsse. Drittens ist ein institutioneller Rahmen aufzubauen, der auf Allokationseffizienz, weniger auf Redistribution zielt, und der Neuankömmlingen grundsätzlich die gleichen Chancen bietet wie den bereits am Standort etablierten Produzenten. Viertens sollte eine wesentliche Aufgabe der staatlichen Institutionen die wirtschaftspolitische Unterstützung und Förderung der Weltmarktstrategien der lokalen Unternehmen und Produzenten sein. Rent-seeking sollte der Staat aber entschlossen abwehren. Und last not least sollte die Politik nicht selbst zum Unruheherd werden, sondern zu einem Stabilitätsfaktor.

8) Die ökonomische Benachteiligung der immobilen Faktoren zum Zwecke einer vermehrten Attrahierung von mobilen Faktoren wird verstärkt durch eine systematische Unterbewertung der Währung, die die Exporte fördert. Der bereits genannte zeitgebundene Substitutionsprozeß erfährt eine zusätzliche Verstärkung.

Die hier genannten standortbezogenen Richtlinien für eine Wachstums- und Industrialisierungspolitik wurden in Ostasien in unterschiedlicher Weise befolgt. Der Katalog beschreibt ziemlich genau die von Singapur und (bei geringerer Interventionsintensität) von Hongkong getroffenen Maßnahmen, und mit Abstrichen hinsichtlich des ordnungspolitischen Rahmens auch die Wirtschaftspolitik in Taiwan, Korea und Malaysia. In der Implementierung einer derartigen außenbezogenen Wirtschaftspolitik waren zwar die übrigen ASEAN-Staaten und die Volksrepublik China etwas weniger konsequent und erfolgreich, dennoch orientiert sich auch die Wachstumspolitik der Länder aus der zweiten Reihe des wirtschaftlichen Aufholprozesses am übergreifenden Ordnungsrahmen des internationalen Standortwettbewerbs.

Zu dem Katalog der hier skizzierten außenorientierten Wirtschaftspolitik zählt nicht die Errichtung eines ostasiatischen Handelsblockes, welcher analog zu anderen Weltregionen (EU, NAFTA, MERCOSUR) eine starke Sogwirkung auf regionale und extraregionale Investoren ausüben würde. Sicherlich besitzt der chinesische Inlandsmarkt alleine schon eine hohe Attraktivität und auch das Konzept einer südostasiatischen Freihandelszone (AFTA) ist als eine standortpolitische Maßnahme der ASEAN-Gemeinschaft zu verstehen. Entscheidend für eine positive Erwartungsbildung der Investoren hinsichtlich der ostasiatischen Standorte ist jedoch, daß die institutionellen Arrangements und die laufende Liberalisierungs- und Wachstumspolitik der Nationalstaaten eine hinreichende Glaubwürdigkeit besitzen. Denn die industrielle Produktion in Ostasien zielt in erster Linie auf die Weltmärkte, und erst in zweiter Linie auf die räumlich nahen Industrieländermärkte Japans und der NIEs. Erst in den neunziger Jahren kommt dem Export in die ostasiatischen Nachbarländer eine große und weiter zunehmende Bedeutung zu.

Der intensive Standortwettbewerb in Ostasien ist ein relativ junges Phänomen. Noch bis zu den sechziger und siebziger Jahren war die Mehrzahl der Länder der Region - frühe Ausnahmen waren Hongkong, Singapur und m.E. Taiwan - genauso kritisch gegenüber Auslandskapital eingestellt wie die meisten ande-

ren Entwicklungsländer zu dieser Epoche auch. Prozentuale Beschränkungen des ausländischen Eigentumsanteils, Local-Content-Auflagen, Vorschriften zum Technologietransfer, Beschäftigungsaufgaben, Devisenregulierungen, Zölle und Steuern, Investitionsverbote entweder generell oder für bestimmte Sektoren, beschränkten den Strom von Auslandskapital. Unter diesen Bedingungen zielten die Direktinvestitionen dieser Periode in erster Linie auf Rohstoff- und Energieentwicklung sowie auf Importsubstitution.

Spätestens zu Beginn der achtziger Jahre erfolgte jedoch infolge der wachsenden Schwierigkeiten mit einer binnenorientierten Entwicklungsstrategie in Südostasien und in China ein Systemwechsel. Unter Orientierung an den Industrialisierungserfolgen der NIEs zielte die staatliche Wirtschaftspolitik nunmehr verstärkt auf den Zufluß von Auslandskapital und industrieller Technologie sowie auf Exportförderung. Zunehmend findet nicht nur ein Wettbewerb um Kapital, sondern auch um Köpfe (Unternehmer, Manager, Ingenieure, Facharbeiter) statt, was sich insbesondere in den Wanderungen ethnischer Chinesen innerhalb des pazifischen Beckens manifestiert. In Konsequenz dieses Paradigmenwechsels in der Wirtschaftspolitik wurden und werden die Investitions-Regimesukzessive liberalisiert, bestehende Investitionshemmnisse werden beseitigt oder zumindest reduziert. Mittels Zoll- und Steuererleichterungen oder unmittelbarer Investitionszulagen werden Anreize für Direktinvestitionen geschaffen. Industrie- und Forschungspark, eingebettet in den Rahmen von Sonderwirtschaftszonen und Freihandelszonen, bieten ansiedlungswilligen Firmen eine leistungsfähige Infrastruktur. Es waren die Länder Malaysia, Thailand, Indonesien und vor allem China, die nachdem sie die einschneidendsten binnen- und außenwirtschaftlichen Reformmaßnahmen durchgeführt hatten, in den achtziger und neunziger Jahren die größten Zustöme an Auslandsinvestitionen empfangen durften.¹⁰

Das generelle Ziel der Standortattraktivität hat in der Rangskala der wirtschaftspolitischen Ziele vielfach eine so hohe Bedeutung eingenommen, daß Entscheidungen über öffentliche Infrastrukturinvestitionen sowie die Gesetzgebung bzw. die Gestaltung des Arbeits-, Sozial- und Umweltrechts nach diesem Ziel ausgerichtet werden. Der Standortwettbewerb in Asien übt auf die Wirtschaftspolitik der Gastländer einen beträchtlichen Druck aus.¹¹ Einerseits

¹⁰ So auch: Petri (1994), S. 51.

¹¹ Zum folgenden ähnlich: Hilpert (1992), S. 112.

sind die wirtschaftspolitischen Instanzen der Gastländer gezwungen, ihre Politik marktkonform und wirtschaftsfreundlich zu gestalten, die bestmögliche Infrastruktur bereitzustellen und das Bildungssystem nach den Vorgaben der nationalen Industrialisierungsstrategien auszurichten, so daß Investoren eine optimale Kapitalrendite erzielen können. Diesem positiv zu bewertenden Disziplinierungseffekt steht ein Unterbietungseffekt entgegen, denn jedes Gastland kann durch Zahlung höherer Subventionen oder durch Setzen niedrigerer Standards im Arbeits- und Sozialrecht, im Umweltschutz oder beim Technologietransfer seine Attraktivität als Investitionsstandort erhöhen. Betreiben jedoch alle Gastländer der Region eine solche Politik, so wird sich das Niveau dieser Standards in der Region systematisch nach unten bewegen. Per saldo werden sich die positiven Erträge der Direktinvestitionen für die Gastländer verringern. In den Anfangsstadien der industriellen Entwicklung werden die Entwicklungs- und Schwellenländer Asiens also nicht umhin können, einen derartigen Preis für den Zustrom mobiler Faktoren zu zahlen. Dieses Entgelt sollte aber nur transitorisch zu entrichten sein. Denn bei Erfolg im Aufhol- und Wachstumsprozeß werden die Gastländer in der Lage sein, nach und nach höhere Standards bei den Investoren durchzusetzen.

Die Intensität des Standortwettbewerbs in den erfolgreichen, dynamischen Volkswirtschaften in Ostasien scheint kein Zufall zu sein. Der Vorteil der geographischen Nähe begünstigte unter den Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Außenorientierung die Imitation von (im Standortwettbewerb) erfolgreichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen durch die Administrationen der benachbarten Länder in gleicher Weise wie die regionale Ausbreitung erfolgreicher Unternehmensstrategien. Es ist für den dynamischen Wachstumsprozeß der Region symptomatisch, daß in erster Linie diejenigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen standortpolitisch Erfolg hatten, die ein Grading-up der Standorte bewirkten und der Wohlstandsbildung der Region zugute kamen. Ein Abwertungswettkampf der Standards nach unten konnte indes vermieden werden. Grundsätzlich ist der Richtungsverlauf im volkswirtschaftlichen Standortwettbewerb offen, in Ostasien schlug er im Zuge der wachsenden Zuströme mobilen Kapitals aus den fernen weltwirtschaftlichen Zentralregionen und der zunehmenden Dynamik der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit eine positive Wendung ein. Offensichtlich ist die laufende positive Aufwertung der Investitionsstandorte Ostasiens mit dem investiven Kumulations- und Wachstumsprozeß der Region positiv korreliert.

c) Die wachsende Attraktivität und Qualität ostasiatischer Standorte

Als Folge des intensiven Standortwettbewerbs in der Region dürfte die Standortattraktivität der Mehrzahl der Länder Ostasiens heute im internationalen Vergleich mit anderen Entwicklungsländern einen Spaltenplatz einnehmen. Diese Vermutung läßt sich etwa mit dem Verweis auf die institutionelle und kulturelle Fundierung von Industrialisierung und Wachstum in Ostasien begründen.¹² Als Beleg der herausragenden Standortattraktivität Ostasiens kann aber auch eine empirische Abschätzung der Standortattraktivität herangezogen werden. Standardisierte Standortanalysen ermitteln aus einer Vielzahl von Einzelinformationen "Country-Ratings" als kardinale Maßgrößen.¹³ Wenn sich die führenden ostasiatischen Standorte (Singapur, Hongkong, Taiwan, Malaysia, Thailand, Korea und Indonesien) gemeinsam mit Japan und den etablierten Industrieländern des Westens in diesen Bewertungen auf den Spitzenplätzen befinden, weist das auf eine hohe Qualität und Solidität der ostasiatischen Standorte hin. Anscheinend verfügen die genannten ostasiatischen Länder und darüber hinaus Ostasien in seiner Gesamtheit über eine höhere Attraktivität als Investitionsstandort als andere Entwicklungsregionen. Aus dieser hohen Attraktivität erklären sich die hohen Investitionsvolumina, die der Region alljährlich zuströmen.

Mit der Überschreitung eines kritischen Punktes wird der Zustrom von mobilen Produktionsfaktoren schnell zu einem sich selbst verstärkenden Prozeß. Rasch werden sich Imitatoren finden, die - angezogen von den hohen Gewinnen der Erstinvestoren - versuchen, die attraktiven Standortrenten ebenfalls auszuschöpfen. Mit der Zuwanderung eines jeden Unternehmens wird zugleich eine neue effektive Transferschiene zum vermehrtem Import von Produktionskapital und von technologischem und organisatorischem Wissen etabliert. Die zahlreiche Präsenz von Auslandsinvestoren selbst kann zu einem

¹² Siehe: Kaspar (1994), S. 34-35.

¹³ Die Ergebnisse des Standortwettbewerbs werden durch individuelle Niederlassungs- und Wanderungsentscheidungen bestimmt. Hierbei spielen neben objektiven Standortkriterien unternehmensspezifische Faktoren (Kostenstrukturen, Kapazitäten, Strategien) und subjektive Einschätzungen der Investoren die tragenden Rollen. Zusammensetzung und Gewichtung dieser Faktoren ist in jedem Investitionsfall anders. Wenn sich aber Standortattraktivität individuell aus Bedarfsprofilen bestimmt, kann eine Aggregation zu Durchschnittswerten keinen allgemeingültigen Attraktivitätsmaßstab ergeben. Nur als indicative Maßgrößen für Investoren sind die Country-Ratings wie beispielsweise der "World Competitiveness Report" von IMD-WEF oder der "Business Environment Risk Intelligence Report" von Beri von Bedeutung.

wesentlichen Investitionsmotiv werden. Bleiben die Standortbedingungen nachhaltig attraktiv, gewinnt der Faktorzustrom weiter an Tiefe und Breite. Es erscheint plausibel, daß sich die zuströmenden Produktionsfaktoren an attraktiven Orten ballen und nicht gleichmäßig über die Fläche verteilen. Gleichermassen ist anzunehmen, daß der Prozeß der Faktorbildung beschleunigt und nicht kontinuierlich verläuft. Somit entsteht aus dem Wachstumsprozeß heraus eine natürliche Tendenz zur raum- und zeitbezogenen Kumulation. In zeitlicher Hinsicht besitzt der Faktorbildungsprozeß eine inhärente Tendenz zur Beschleunigung. In räumlicher Hinsicht entstehen neue regionale Zentren.

Infolge der binnengewirtschaftlichen Kapitalakkumulation und der Zuwanderung mobiler Faktoren entstehen in regionaler Nachbarschaft zu Japan neue industrielle Ballungsgebiete. In einer ersten Phase etablierten sich Korea, Taiwan, Hongkong und Singapur, in einer zweiten Phase bildeten sich mit den Großräumen Beijing, Shanghai, Bangkok und Jakarta neue regionale Subzentren. Von all diesen Subzentren diffundiert Produktionskapital und technisch-organisatorisches Wissen in die unmittelbare lokale Nachbarschaft. Mit der Angleichung der Unterschiede in Produktivität und Einkommen verbreitert sich der von einer raschen Industrialisierung getragene Wachstumsprozeß in den ostasiatischen Subregionen.

Die bisherigen Ausführungen zeigen, daß zur Realisierung von Allokationseffizienz und industriellem Wachstum der Standortwettbewerb ein nützliches und effektives Instrument ist. Standortwettbewerb verhindert Stagnation, Umverteilung und Rent-seeking. Die binnengewirtschaftliche Kapitalbildung und der Zufluß von Produktions- und Anlagekapital aus Übersee bewirkt kumulatives Wachstum im Raum. Dadurch, daß die Kapitalintensität der Produktion im Laufe des Wachstumsprozesses zunimmt und der Bestand an technischem und organisatorischem Wissen sich laufend vermehrt, erhöht sich auch die Produktivität in den aufstrebenden ostasiatischen Volkswirtschaften. Bei einem erfolgreichen Aufholprozeß wird sich der Abstand zu der Produktivität in den Zentren der weltwirtschaftlichen Kernregionen kontinuierlich verringern.

Für den Entwicklungs- und Industrialisierungsprozeß Ostasiens ist charakteristisch, daß sich die komparativen Vorteile der Standorte bzw. die prägenden Investitionsmotive im Zuge dieses Aufholprozesses substantiell verändern. Als Investitionsmotive werden für die internationalen Investoren immer weniger Ansiedlungssubventionen, niedrige Lohnkosten, niedrige Steuern, das Roh-

stoffvorkommen oder das Entgegenkommen der staatlichen Organe die tragende Rolle spielen. Entscheidend werden zunehmend die Wachstumsdynamik der Region, das durch die Entstehung von Mittelschichten vorhandene Kaufkraftpotential, die wachsende industrielle Nachfrage, die Existenz wichtiger Beschaffungsmärkte oder die Entstehung robuster Branchen-Cluster sein. Sobald langfristig relevante Standortfaktoren bedeutsamer als kurzfristig relevante geworden sind, kann die Standortattraktivität der neuen ostasiatischen Regionalzentren als dauerhaft und stabil gelten (siehe Abb. 2).

Abbildung 2: Standortfaktoren in Abhängigkeit vom Planungszeitraum der Investoren

Eher kurzfristig relevante Standortfaktoren	Eher langfristig relevante Standortfaktoren
<ul style="list-style-type: none"> - Ansiedlungssubventionen. - Niedrige Regulierungsintensität in den Bereichen Arbeit, Soziales, Umwelt. - Niedrige Steuern, Zollfreiheit. - Niedrige Lohnkosten, Flexibilität der Arbeitnehmerschaft. - Vorkommen von endlichen natürlichen Ressourcen und Rohstoffen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nähe zu den zentralen Abnehmermärkten. - Günstige Zuliefererstruktur. - Gut ausgebildete Facharbeiter, Ingenieure, Manager. - Existenz von Branchenclustern. - Attraktive allgemeine und branchenspezifische Infrastruktur. - Regionale Wachstumsdynamik. - Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik; Innovations- und wachstumsfördernde Regulierungen. - Funktionierender marktwirtschaftlicher Ordnungsrahmen. - Kulturell-gesellschaftliche Faktoren (Innovationsfreundlichkeit, Sprachen).

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Für eine grundsätzlichere Betrachtung dieses Wandels empfiehlt sich eine Differenzierung der Investitionsmotive gemäß einer einfachen Standortfaktorensystematik. In grober Zweiteilung werden in der betriebswirtschaftlichen Standorttheorie die produktions- und beschaffungsbezogenen Standortfakto-

ren von den absatzbezogenen Standortfaktoren unterschieden.¹⁴ Das Spiegelbild dieser Dichotomie bilden auf der Ebene der außenhandelsrelevanten Investitionen die kostenorientierten und die marktorientierten Investitionen. Beide Standort- und Investitionstypen schließen sich nicht aus, vielmehr bedingen sie einander. Die Wahl eines Standortes ist immer ein Abwägen von Kosten- und Absatzmotiven.¹⁵ Bei einer konkreten Standort- und Investitionsentscheidung wird meist jedoch ein Standorttyp bzw. ein Motivtyp ausschlaggebend sein. Es ist zu vermuten, daß in den ostasiatischen Schwellenländern in der Startphase des Industrialisierungsprozesses eher die kostenorientierten Direktinvestitionen überwiegen, während im Zuge der Aufwärtsentwicklung zunehmend die marktorientierten Direktinvestitionen in Erscheinung treten.

Die Attraktivität ostasiatischer Standorte beruht in der Anfangsphase vor allem auf einer positiven Ausprägung der eher kurzfristig relevanten Standortfaktoren (s.o.). Mit zunehmender industrieller Maturität gewinnen indes zunehmend angebotsseitige Faktoren an Bedeutung, wie etwa die Güte der Infrastruktur oder das Niveau und der Differenzierungsgrad in der Zuliefererstruktur. Beispielsweise sind Malaysia, Thailand und Teile von Indonesien (Riau, Medan) infolge gestiegener Lohnkosten vom Gesichtspunkt der Arbeitskosten un interessant geworden, aber die gut ausgebildete Arbeitnehmerschaft und die leistungsfähige Zuliefererstruktur im Elektroniksektor im Einzugsbereich von Singapur kompensiert diese Defizite. Bei kostenorientierten Direktinvestitionen sind für den Investor letztendlich die (stückbezogenen) gesamten Produktions- und Vertriebskosten der Industrieproduktion ausschlaggebend. Hin sichtlich dieses Kriteriums besitzen die ostasiatischen Standorte offenbar we sentliche Wettbewerbsvorteile aufgrund außerordentlich günstiger Produktivitäts-Arbeitskosten-Relationen in ausgewiesenen Produktbereichen.¹⁶ Anscheinend tritt in Ostasien bei Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe

¹⁴ Siehe die detaillierten Auflistungen betriebswirtschaftlicher Standortfaktoren in: Behrens (1971) und Tesch (1980).

¹⁵ Entscheidend im Alternativkalkül der Investoren ist die standortabhängige Rentabilität, die definiert ist als Relation zwischen (standortabhängigen) Erlösen minus Kosten und (standortabhängigem) betriebsnotwendigem Kapital. Siehe: Tesch (1980), S. 353. In ähnlichen Sinne, siehe auch: Wöhe (1993), S. 474; Und: Die "attractiveness equation" von Kaspar (1994), S. 25.

¹⁶ Siehe hierzu die Investorenbefragungen bei: Ruppert (1992) und Teijima u.a. (1994).

das Kostenmotiv gegenüber dem Marktmotiv im Vergleich zu anderen Weltregionen besonders stark in Erscheinung.¹⁷

Im Zuge des Wachstums von Produktion und Einkommen werden für multinationale Unternehmen absatzorientierte Direktinvestitionen eine immer bedeutendere Rolle spielen, so daß in späteren Entwicklungsphasen die nachfrageseitigen anstelle der kostenbezogenen Standortfaktoren ein größeres Gewicht gewinnen. Die Länder Singapur, Hongkong und Taiwan haben inzwischen das Einkommens- und Entwicklungsniveau von Industrieländern erreicht. Korea, Malaysia und Thailand verfügen Mitte der neunziger Jahre ebenfalls schon über hohe Kaufkraftvolumen und eine differenzierte industrielle Nachfrage. Vor allem aber übt das Marktpotential des chinesischen Binnenmarktes auf ausländische Unternehmen eine hohe, oftmals vielleicht irrationale Faszination aus. Aufgrund der großen Bevölkerungszahl sind marktbezogene Direktinvestitionen auch in Indonesien interessant. Der Aufbau der Infrastruktur, die Belieferung der lokalen Konsumentenmärkte und die Deckung der Nachfrage nach industriellen Ausrüstungen, Komponenten und Teilen in den genannten Ländern geben Unternehmen aus Industrieländern einen starken Anreiz zur Marktentwicklung und Marktexpansion. Die Absatzseite ist beispielsweise auch bei den Investitionen der Automobilindustrie (Thailand, China) ausschlaggebend.

Zumindest die NIEs, Malaysia und Thailand sind in den neunziger Jahren in ihrer Eigenschaft als Investitionsstandorte gegenüber konjunkturellen Schwankungen und kurzfristigen Trends im Verhalten der Investoren hinreichend robust geworden. Die Attraktivität der ostasiatischen Regionalzentren hat sich merklich stabilisiert. Mußten sich die ostasiatischen Standorte in den Anfangsphasen vornehmlich nach den kurzfristigen Renditekriterien der ausländischen Investoren ausrichten, so sind inzwischen die für langfristig planende Investoren relevanten Standortfaktoren erheblich wichtiger geworden. Die Fristigkeit der Investitionszeiträume in den zu Regionalzentren avancierten Standorten ist heute beträchtlich länger.

Wenn Investoren aber in längeren Zeiträumen denken, werden sie bereit sein, in das Gastland auch solche Faktoren zu transferieren, die einen längerfristi-

¹⁷ Dies gilt insbesondere für japanische Investoren und für die Elektroindustrie, siehe: Teijima u.a. (1994).

gen Nutzen versprechen. Es werden tendenziell höhere Volumina an Produktionskapital investiert, es wird mehr Technologie transferiert und zunehmend sind Unternehmer, Manager, Ingenieure und Facharbeiter bereit, die guten Verdienstchancen vor Ort zu nutzen. In der Konsequenz verstärken sich die aus der Zuwanderung mobiler Faktoren resultierenden positiven Effekte. Industrialisierung und Wachstum der ostasiatischen Standorte erhalten zusätzliche Impulse.

Mit der zunehmenden Fristigkeit der Investitionen nehmen aber auch die Kosten der Abwanderung für die Investoren zu, ausgedrückt als Verzicht auf zukünftige Wachstums- und Gewinnchancen. Der aufgezeigte Wandel in der Standortqualität bewirkt damit eine gewisse Beschränkung der Mobilität der Produktionsfaktoren Kapital und Technologie. Infolge der ostasiatischen Wachstums- und Industrialisierungsdynamik stehen ostasiatische Standorte in immer geringerem Maße zur Disposition der Investitions- und Anlageentscheidungen multinationaler Unternehmen. Die ostasiatischen Regionalzentren gewinnen zunehmend an Relevanz in ihrer Funktion als weltwirtschaftlich bedeutsame Produktions- und Wirtschaftsstandorte.

d) Die heterogene Standortstruktur Ostasiens: Von räumlichen Standortvorteilen zu Spezialisierungen im Außenhandel

Die ostasiatische Entwicklungsregion verfügt über eine extrem heterogene Standortstruktur. Die natürlichen Unterschiede in den geographischen und klimatischen Gegebenheiten, in der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, in dem Grad der industriellen Maturität und in den existierenden Marktpotentialen, die divergierenden Investitionsrisiken und sektoralen Spezialisierungen, die unterschiedlichen kulturellen und politischen Traditionen und Sprachen weisen auf einen im Vergleich zu anderen Weltregionen hohen Grad von Inhomogenität hin. Die außerordentliche Heterogenität des Raums zeigt sich in den Unterschieden in den rechtlichen Rahmenbedingungen für Produktion und Handel. In der Region herrscht eine hohe rahmenpolitische Vielfalt in Bezug auf den Außenschutz durch Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, den rechtlich-administrativen Rahmen für ausländische Direktinvestitionen (Local Content, vorgeschriebener Mindestkapitalanteil des inländischen Partners, Subventionen, Devisenbestimmungen) und den Grad der Rechtsstaatlichkeit. Heterogenität umfaßt nicht nur die Ausstattung mit natürlichen Ressourcen

und den technologisch-industriellen Entwicklungsstand der ostasiatischen Länder im Nord-Süd-Kontext, sondern das gesamte Spektrum standorttheoretischer Kriterien.

Im standorttheoretischen Zusammenhang ist wichtig, daß die Beschaffenheit der lokalen Standortfaktoren abhängig von Zeit und Ort ist. Der laufende Industrialisierungs- und Entwicklungsprozeß bestimmt in einem statischen und in einem dynamischen Sinne die Qualität der jeweiligen Standortprofile: Die Standortprofile müssen im internationalen Standortwettbewerb bestehen können. Und die jeweiligen Anforderungen zur Standortverbesserung lassen sich von den regionalen Industrialisierungsperspektiven ableiten.

Aus Sicht der internationalen Investoren¹⁸ besitzen in Ostasien unter den Standortfaktoren einen herausragenden Stellenwert erstens das Profil der lokalen Arbeitsmärkte (Arbeitskosten, Verfügbarkeit von Fachkräften, Verfassung der Arbeitsmärkte) und zweitens die Qualität der industriellen Infrastruktur (Energie, Telekommunikation, Transport, Kapital- und Finanzmärkte). Diese Standortfaktoren werden für die NIEs und die ASEAN-Länder in einer Momentaufnahme für das Jahr 1994 exemplarisch in Abb. 3 dargestellt. Die Darstellung zeigt indikativ, wie sehr sich die Investitions- und Produktionsbedingungen von Standort zu Standort unterscheiden und wie sich für jede Volkswirtschaft ausgeprägte Profile herausgebildet haben. Die Tatsache, daß die ostasiatische Region eine heterogene Standortstruktur aufweist und hinsichtlich Faktorkosten, Produktionsbedingungen und der verfügbaren Infrastruktur so differenziert ausgestaltet ist, steigert weiter ihre Attraktivität als Investitionsstandort.

Vor dem Hintergrund heterogener Standortprofile in Ostasien stellt sich die Frage nach dem Zusammenhang zwischen den Standort- und den Außenhandelsprofilen und der Rolle der Transmissionsfunktion von Investitionen in diesem Beziehungskontext. Traditioneller Ausgangspunkt der Standorttheorie ist die Frage nach den Bestimmungsgründen mikroökonomischer Standortent-

¹⁸ Siehe die Umfragen bei deutschen und japanischen Investoren in: Ruppert (1992) und Tejima u.a. (1994).

scheidungen.¹⁹ Auch die neuen mikroökonomisch fundierten Direktinvestitionstheorien stellen die Umwelt- und Entscheidungssituation von Unternehmen in den Mittelpunkt ihrer Betrachtungen.²⁰ Unser weiteres Interesse gilt jedoch nicht den einzelwirtschaftlichen Standortentscheidungen per se, als vielmehr dem Zusammenhang zwischen standortbedingten Wettbewerbsvorteilen und außenwirtschaftlichen Strukturen.

Standortentscheidungen sind in erster Linie Investitionsentscheidungen. Aus konkret vorliegenden Standortmustern lassen sich i.d.R. entsprechende Investitions- und Produktionsentscheidungen ableiten. Abstrahiert man nun erstens von den unternehmensbezogenen Faktoren (Kostenstrukturen, Kapazitäten, Strategien), und zweitens von der Existenz von Transaktionshemmnissen im internationalen Handels- und Investitionsverkehr, so lassen sich internationaler Handel und Direktinvestitionen aus der länderspezifischen Standortstruktur erklären. Nationale Standortvorteile begründen spezielle Verfügbarkeitsvorteile und können zu internationalen Wettbewerbsvorteilen werden. Besitzt ein Unternehmen im Inland länderspezifische komparative Standortvorteile, wird es aus inländischer Produktion die Auslandsmärkte beliefern. Existieren jedoch derartige länderspezifische komparative Standortvorteile im Ausland, so wird das Unternehmen seine Erweiterungsinvestitionen im Ausland durchführen oder bestehende Produktions- und Leistungsprozesse ins Ausland verlagern. Vom ausländischen Standort wird der Investor dann das Gastland, Drittmarkte und eventuell auch den Heimmarkt beliefern. Die Auslandsinvestition mag Exporte des Investorlandes substituieren, sie kann aber auch einen Strom von Importen in das Gastland in Gang setzen.²¹

¹⁹ Nach A. Weber werden betriebliche Standortentscheidungen in erster Linie von Transportkosten, Arbeitskosten und Agglomerationseffekten geprägt (A. Weber (1909): Über den Standort von Industrien). Sehr viel umfassender ist die Auflistung möglicher betriebswirtschaftlicher Standortfaktoren bei Behrens und Tesch, siehe: Behrens (1971); Tesch (1980). Auch Petris Untersuchung der pazifischen Außenhandels- und Investitionsstrukturen nimmt explizit Bezug auf standorttheoretische Kategorien, siehe: Petri (1994), S. 30-31.

²⁰ Vgl. Kapitel II.5.b). Es kann nicht überraschen, daß Dunning in seinem "eclectic approach", in dem der firmenspezifische Vorteil eines Unternehmens das zentrale Direktinvestitionsmotiv bildet, zur betriebswirtschaftlichen Standorttheorie analoge Ordnungsstrukturen entwickelt hat. Siehe: Dunning (1977).

²¹ Demnach können Außenhandel und Direktinvestitionen sowohl alternative als auch komplementäre mikroökonomische Entscheidungen sein. Der Zusammenhang zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen bestimmt sich aus Produktionsverbindungen in Form von Vorwärts- und Rückwärtsintegration und Substitutionseffekten. Siehe: Tesch (1980), S. 330-336; Petri (1994), S. 42 f. Vgl. auch Kapitel II.6.d).

Abbildung 3: Standortbedingungen für Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes in Ostasien (NIES)

A NIES

Standortbedingungen	Korea	Taiwan	Hongkong	Singapur
<u>Arbeitsmärkte</u>	Chronischer Mangel. Aufnahme ausländischer Auszubildender wird forciert.	Allgemeine Knaptheit, speziell im Bausektor und im verarbeitenden Gewerbe.	Allgemeine Knaptheit, speziell im verarbeitenden Gewerbe und im Handel.	Allgemeine Knaptheit, speziell im verarbeitenden Gewerbe und im Handel.
Verfügbarkeit Arbeitervon Arbeitskräften	Bei Anwerbungen sind gute Konditionen zu bieten.			
Manager	Chronischer Mangel.			
Ingenieure				
<u>Lohnhöhe (gesetzliche Mindesthöhe, Markthöhe)</u>	Mindestlohnsystem. Lohnniveau von 90.000 Yen bis 158.000 Yen.	Nominelles Mindestlohnsystem. Lohnsteigerungsrate liegt bei 6,8%.	Kein Mindestlohnsystem. Lohnsteigerungsrate liegt bei 15%.	Nationale-Lohnverhandlungen. Lohnniveaus zwischen 40.000 und 180.000 Yen.
Arbeitsbeziehungen, Einstellungspraktiken, Fluktuation, etc.	Anstellungen meist durch Beziehungen	Statische Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen	Hohe Flukturationsrate, Stabilisierungsmaßnahmen sind geplant.	Harmonische Arbeitsbeziehungen, seit 1987 keine Streiks, hohe Fluktuation unter Jugendlichen.
<u>Infrastruktur</u>				
Industrieparks	Regionale Streuung auf 50 Großstadtvororte, zwei Freihandelszonen	Neue Exportzonen und Wissenschaftspark im Bau oder in Planung.	Neue Industrieparks im Bau: teilweise Fertigstellung bis Ende 1995.	Regionale Streuung auf etwa 30 Standorte.
Elektrische Energie	In den Sommermonaten ist mit Engpassen zu rechnen.	o.k.	o.k.	o.k.
Wasser (für industrielle Nutzung)	o.k.	o.k.	o.k. Aber bei zu großem Bedarf ist mit Problemen zu rechnen.	o.k. Aber Importe aus Malaysia, da eigene Vorräte begrenzt.
Teilkommunikation	o.k.	o.k.	o.k.	o.k.
Transport (Flughäfen, Häfen)	Flughafen Seoul überlastet, Bau eines neuen Flughafens	o.k.	Zusätzlicher Flughafen im Bau	Aus- und Einfuhr über den See- oder Luftweg ohne Probleme

B ASEAN

Standortbedingungen	Malaysia	Thailand	Indonesien	Philippinen
<u>Arbeitsmärkte</u>	Allgemeiner Mangel	Festanstellungen möglich	Festanstellungen möglich	Festanstellungen möglich
Verfügbarkeit von Arbeitskräften	Rückläufige Tendenz	Heftige Abwerbung	Mangel und Abwerbung	Abwerbung
Manager	Mangel und Abwerbung	Mangel und Abwerbung	zunehmender Mangel	zunehmender Mangel
Ingeneure	Kein Mindestlohnsystem. Lohnniveau zwischen 16.000 und 136.000 Yen.	Mindestlohnsystem. Lohnniveau zwischen 18.000 und 120.000 Yen.	Mindestlohnsystem. Lohnniveau zwischen 5.000 und 30.000 Yen.	Mindestlohnsystem. Lohnniveau zwischen 13.000 und 45.000 Yen.
Löhnhöhe (gesetzliche Mindestlöhne, Marktlöhne)				
Arbeitsbeziehungen, Einstellungspraktiken, Fluktuation, etc.		Buddhistisches Gedankengut wirkt leistungsmindernd	Ein freundschaftliches Arbeit- und Angestelltenverhältnis ist anzustreben.	Entstehen von Arbeitgebergewerkschaften.
Infrastruktur Industrieparks	Landesweit insgesamt etwa 100 Standorte.	Zahlreiche Standorte in der Umgebung von Bangkok.	Standorte in den Umgebungen von Ragun und Kabite.	
Elektrische Energie	nahezu o.k.	nahezu o.k.	Tendenzieller Mangel, fortschreitende Verbesserungen.	Tendenzieller Mangel, fortschreitende Verbesserungen.
Wasser (für industrielle Nutzung)	o.k.	nahezu o.k.	Saisonaler Mangel.	Saisonaler Mangel.
Telemunikation	o.k.	Telefonverbindungen in Ferntelefongleitung	Problematisch, fortschreitende Verbesserungen.	Fortschreitende Verbesserungen.
Transport (Flughäfen, Häfen)	o.k.	Hafen Bangkok überlastet; Flughafen ohne Probleme.	Bestehender Hafen überlastet; Errichtung neuer Anlagen.	Probleme bei Betrieb und Einlaideeinrichtungen.

Quelle: Verschiedene Materialien des MITI und des Sakura Research Institute. Erhebungszeitpunkt: 1994. Eigene Übersetzung und Zusammenstellung.

Es lassen sich so aus Standortprofilen von Ländern Investitions- und Außenhandelsstrukturen ableiten. Standortbedingte Wettbewerbsvorteile führen zu entsprechenden Spezialisierungen im (grenzüberschreitenden) Außenhandel, sie bedingen damit auch die Position eines Landes im internationalen Wettbewerb und in der internationalen Arbeitsteilung. Standortmuster können das Auftreten der räumlichen Produktions-Cluster sowie das Angebotsprofil der einzelnen ostasiatischen Standorte begründen.

Die Positionen in der internationalen Arbeitsteilung und die Profile der einzelnen Standorte im laufenden Markt- und Standortwettbewerb sind allerdings nicht statisch festgeschrieben, sondern unterliegen einer ständigen Dynamik. Alle Standorte konkurrieren um die Besetzung der lukrativen Positionen. Der hohe Mobilitätsgrad des Produktivkapitals bedingt, daß Ansiedlungserfolge letztendlich nur temporär und grundsätzlich bestreitbar sind. Jeder Standort versucht eine schnellere Entwicklung als die konkurrierenden Regionen zu nehmen, zu den führenden Standorten aufzuschließen und gegenüber den nachfolgenden Standorten die gewonnenen Vorsprünge zu wahren. Anschauliches Bild des wirtschaftlich-industriellen Entwicklungsverbundes in Ostasien ist das bereits dargestellte Fluggänse Muster.²²

Um im regionalen Standortwettbewerb Ostasiens bestehen zu können, hat standortbezogene Wirtschaftspolitik dafür Sorge zu tragen, daß sich die Qualität der Infrastruktur kontinuierlich verbessert und daß das Profil der Arbeitsmärkte (hinsichtlich der Verfügbarkeit von Fachkräften und den allgemeinen Arbeitskosten) den Anforderungen internationaler Investoren genügt.²³ Anzustreben ist auch das Upgrading der Produktion und Verarbeitung der vorhandenen natürlichen Ressourcen. Um dauerhafte Wettbewerbsvorteile zu erzielen, sind durch industrielle Spezialisierung und den Aufbau von Skalenvorteilen robuste Produktions-Cluster zu entwickeln. Die Erfolge Koreas im Schiffsbau und bei den Halbleiterspeichern, Taiwans in der Computerperipherie, Malaysias in der Konsumelektronik und Thailands in der Schmuck- und Edelsteinindustrie belegen beispielhaft, daß in Ostasien aus spezifischen

²² Vgl. die Ausführungen zum Fluggänse Modell in den Kapiteln II.6.b) bis d).

²³ Für eine empirische Darstellung der Standortqualitäten in Ostasien, siehe: Hippo (1993), Kwan (1994a). Für eine Darstellung der sektoralen Entwicklungsmuster in Ostasien, siehe: Kapitel III.4.

Standortvorteilen produkt- und sektorspezifische Produktionscluster entstanden sind, die markante Weltmarktpositionen repräsentieren.

Der ostasiatische Wirtschaftsraum ist gekennzeichnet durch eine heterogene, komplementäre Standortstruktur und, davon abgeleitet, einer komplementären Produktions- und Außenhandelsstruktur. Die Dynamik des Systems manifestiert sich räumlich in der Wanderung der komparativen Vorteile von Standort zu Standort und zeitlich im wirtschaftlichen Wachstum und der schnellen Industrialisierung. Die immer wiederkehrenden diskreten Anstöße innerhalb der Dynamik des räumlichen und zeitlichen Wettbewerbs (Entwicklungs- und Industrialisierungschancen) bringen es mit sich, daß das inhärent angestrebte stationäre Austausch- und Produktionsgleichgewicht nie erreicht wird. Die Intensität des Standortwettbewerbs und die nachbarschaftliche Nähe von Wettbewerbern mit analogen Strategien beschleunigt das Tempo des industriellen Aufholprozesses in der Region. Führende Standorte wirken als Vorbilder und motivieren zur Nachahmung. Die Befürchtung, von Nachfolgern eingeholt zu werden, zwingt zur fortlaufenden Aufwertung der Standortqualität. Die fortlaufende Verbesserung der individuellen Standorte dürfte in der Summe die Attraktivität und damit auch die Wachstumsdynamik der gesamten Region steigern. Es ist zu betonen, daß die Heterogenität der Standortstruktur, bedingt durch die Existenz unterschiedlicher industrieller Entwicklungsstufen und dem Vorliegen einer großen Spannbreite an sektoralen Spezialisierungsmustern, selbst ein erstrangiger Standortvorteil der Großregion Ostasien ist. Die wettbewerbliche Kombination der komplementären Standortprofile stärkt sowohl die vor Ort aktiven Unternehmen als auch die Region als Ganzes im globalen Wettbewerb.

Aufgrund der außenwirtschaftlichen Offenheit der ostasiatischen Standorte sind die aus Nordamerika und Europa zuströmenden Direktinvestitionen in den laufenden Industrialisierungs- und Wachstumsprozeß eingebunden. Neben den intraregionalen Investitionsströmen wird der kumulative Wachstumsprozeß in der Region durch das Engagement von Unternehmen stimuliert, die ihren Sitz in extraregionalen Kapitalexportländern haben (USA, Kanada, Europa). Im Prinzip ist die heterogene Standortstruktur indifferent in Bezug auf die Herkunft der mobilen Faktoren. Das Strukturmerkmal der außenwirtschaftlichen Offenheit läßt es auch grundsätzlich offen, ob die heterogene Standortstruktur eher die Regionalisierung oder die Globalisierung Ostasiens begünstigt. Andererseits weist die Existenz von Komplementarität und von räumli-

chem und zeitlichem Wettbewerb der heterogenen Standorte auf die Entstehung eines Wirtschaftsraumes in Ostasien hin. Insofern kann es nicht überraschen, wenn die intraregionale Verbindung gegenüber der interregionalen Komponente im Zuge des Industrialisierungs- und Wachstumsprozesses immer stärker hervortritt. Seit Mitte der achtziger Jahre haben auch die Investoren aus der Region (Japan, NIEs) gegenüber den extraregionalen Investoren (USA, Kanada, Europa) deutlich an Gewicht gewonnen.²⁴

3. Agglomerationsprozesse in Ostasien

Es ist eine grundlegende, auf Thünen zurückgehende Erkenntnis der Standorttheorie, daß Faktormobilität Agglomerationsprozesse auslöst, selbst wenn die Marktnachfrage in der Ausgangssituation gleichverteilt ist. Standorttheoretisch ist es deshalb zwingend, daß aus der grenzüberschreitenden Investitionsdynamik Ostasiens räumliche und sektorale Agglomerationen entstehen.

Das Auftreten von Agglomeration ökonomischer Aktivitäten ist so offenkundig im Verlauf historischer Industrialisierungsprozesse, daß es nicht überraschend sein kann, daß Ökonomen schon frühzeitig die Ursachen dieses Phänomens analysierten. Alfred Marshall führte die Ballung von Produktion und Einkommen auf die Existenz fachspezifischer Arbeitsmärkte, eines industriellen Zuliefererumfeldes und positiver externer Effekte (infolge von Wissenstransfer) zurück. Alfred Weber stellte "Großbetriebsvorteile" (interne Ersparnisse) und "Fühlungsvorteile" (externe Ersparnisse) als Bestimmungsfaktoren der Agglomeration heraus. Raumbildung beruht sichtbar und unmittelbar auf Agglomerationsprozessen. Für Predöhl, Giersch und Krugman gleichermaßen sind Agglomerationsprozesse der Ausgangspunkt der standorttheoretischen Erklärung der Entstehung von Gravitationszentren.

Predöhl führte die Entstehung und Entwicklung der multizentrischen Ordnung der Weltwirtschaft in Anlehnung an Alfred Weber auf Agglomerationstendenzen in der industriellen Produktion und räumlich unterschiedliche Standortqualitäten zurück. In dem raumbildenden Prozeß geht nach Predöhl insbesondere von der Eisen- und Stahlindustrie eine starke kernbildende Kraft aus, da

²⁴ Siehe die empirisch-statistische Darstellung in Kapitel II.5.a).

sie aufgrund ihrer "Koppelungseffekte" Agglomerationsprozesse initiiert und damit zum Zentrum jeglicher "industrieller Massierung" wird.²⁵ Angesichts des relativen Bedeutungsverlustes der Stahlindustrie sowie dem Aufkommen von Verfahrenstechniken in der Stahlproduktion, die auf kleinen Losgrößen und flexiblen Produktionsmethoden beruhen, hat sich die kernbildende Kraft der Eisen- und Stahlindustrie in den zurückliegenden Dekaden jedoch abgeschwächt. Ihr Gewicht in der wirtschaftlichen Entwicklung Ostasiens, mit Ausnahme Japans, dürfte überhaupt geringer sein, als sie im Falle Europas und Nordamerikas gewesen ist.

Giersch erklärt durch eine Weiterentwicklung des traditionellen Thünen-Ansatzes die räumliche Ballung von Produktionsfaktoren und Nachfrage am gleichen Ort durch das gleichzeitige Auftreten einer geographischen Lagerrente (aufgrund von Verkehrs- und Klimavorteilen), einer Standortrente (aufgrund der Existenz von Sicherheit und Freiheit), einer Ballungsrente (aufgrund des Produktivitätspotentials von Arbeitsteilung in räumlicher Nähe infolge von Fühlungsvorteilen) und gegebenenfalls einer Lagerstättenrente (bei Vorkommen natürlicher Ressourcen). Das Zentrum, in dem bezogen auf die Grundfläche das Einkommen pro Kopf, die Bodenpreise und die Wertschöpfung der Produktion am höchsten sind, wächst in einer dreidimensionalen Erweiterung der Thünen-Fläche zum raumwirtschaftlichen Kegel. Agglomerationsvorteile bleiben dauerhaft, sofern der Kegel zu einem Vulkan wird, der durch fortlaufende Wissensproduktion (Innovationen) aus sich heraus wächst.²⁶

Krugman führt deduktiv mittels eines formalen Modellrahmens die Entstehung industrieller Kerne auf ein spezifisches komplementäres Zusammenwirken industrieller Produktion und Nachfrage zurück. Mehrere Faktoren wirken auf eine Verstärkung der Konzentrationstendenzen hin. Dabei handelt es sich in erster Linie um die innerhalb des Ballungsraumes vergleichsweise niedrigen Transportkosten, welche infolge des entwicklungsbedingten Ausbaus der Verkehrsinfrastruktur in der Zeit weiter sinken, also endogen sind. Hinzu kommt das Auftreten von (typischerweise zunehmenden) Skalenerträgen bei der Produktion an einem zentralen Standort. Die räumliche Konzentration wirtschaftlicher Aktivität verstärkt sich umso mehr, je weniger die industriellen Standortentscheidungen an natürliche Ressourcen gebunden sind und je

²⁵ Vgl.: Predöhl (1971), S. 73 ff u. S. 147-149; Minx (1980), S. 125.

²⁶ Siehe: Giersch (1990), S. 6-10.

höher der Mobilitätsgrad aller Produktionsfaktoren ist. Diese verschiedenen Komponenten wirken ineinander und verstärken sich gegenseitig. Sie erweisen sich gegenüber zentrifugalen Kräften als äußerst robust.²⁷ "The circular relationship in which the location of demand determines the location of production, and vice versa, can be a deeply conservative force, tending to lock into a place any established center-periphery pattern".²⁸ Industrielle Kernregionen setzen sich aus sektorbezogenen Ballungsgebieten ("Localizations") zusammen. Derartige Branchenagglomerationen führt Krugman unter Verweis auf Marshall auf die Entstehung fachspezifischer Arbeitsmärkte, die Entwicklung eines industriellen Zuliefererumfeldes und externer Effekte infolge von Wissenstransfer, ggf. auf Skaleneffekte zurück.²⁹

Während die Standorttheorie das Auftreten von Agglomerationen exakt zu begründen vermag, bleibt sie unbestimmt in der Frage, wo Cluster entstehen und wie die einzelnen Faktoren in konkreten Ballungsprozessen zusammenwirken. Bei der konkreten raumwirtschaftlichen Kernbildung spielen sicherlich neben der raumbezogenen Anfangsausstattung mit Marktnachfrage, auch die Faktorausstattung in der Ausgangssituation, historische Zufälle, politische Einflußnahmen und (adaptive) Erwartungen eine große Rolle. Die geographische Ausgestaltung der Raumstruktur ist somit nicht unabhängig vorgegeben, sondern abhängig vom tatsächlichen Geschehen in Zeit und Ort.³⁰

Deshalb haben wohl auch alle Agglomerationsprozesse in Ostasien, in Kongruenz mit den vorab genannten standorttheoretischen Erklärungsmustern, ihre eigene Geschichte und ihre eigene Dynamik. Wie die genannten Einflußfaktoren auf die Ballungsprozesse der Region eingewirkt haben, kann zunächst nur kurz und allgemein angerissen werden:³¹

Zunächst wurde mobiles Kapital nach Ostasien von niedrigen Arbeitskosten und Steuern angezogen. Aber auch andere Faktoren spielen eine Rolle. Beispielsweise profitieren Singapur und Malaysia von ihrer verkehrsgünstigen

²⁷ Siehe: Krugman (1991), S. 1-34.

²⁸ Krugman (1991), S. 26.

²⁹ Siehe: Krugman (1991), S. 35-67.

³⁰ Siehe: Krugman (1991), S. 29-33.

³¹ Ebenfalls kurзорisch: Petri (1994), S. 31. Siehe auch das Kapitel III.1.c) zur wachsenden Attraktivität und Qualität ostasiatischer Standorte. Eine detaillierter Analyse und Beschreibung der Agglomerationsprozesse in Ostasien und ihrer Bestimmungsfaktoren folgt in den Kapiteln III.3. bis III.8.

Lage. Die Stadtstaaten Singapur und Hongkong können glaubhaft Rechts-sicherheit und eine differenzierte kapitalistische Infrastruktur garantieren. Malaysia, Thailand und Indonesien verfügen über attraktive natürliche Ressourcen. In China ist der Nachfragesog des heimischen Marktes vorrangig. Skaleneffekte, die aus der Entwicklung eines qualifizierten Humankapitals und den Aufbau einer leistungsfähigen Zuliefererstruktur entstehen, verstärkten diese Startvorteile und liessen an mehreren Standorten Ostasiens industrielle Ballungen entstehen. Das Clustering erfährt durch weitere Faktoren eine nachhaltige Verstärkung. Beispielsweise strömt zusätzliches Kapital zu infolge besonderer Bindungen zu den USA (etwa von Seiten Koreas, Taiwans und Singapurs) oder wegen ausgewiesener Standortpräferenzen japanischer Investoren (etwa für Thailand, Malaysia und Singapur) und dank dem reaktionsschnellen und entschlossenen Vorgehen chinesischer Investoren (im chinesischen Wirtschaftsraum). Natürliche und künstliche Handelshemmnisse, die Agglomerationen entgegenwirken, werden in praktisch allen wichtigen Standorten und auch regionalübergreifend durch nationale und internationale Wirtschaftspolitik abgebaut. Mehr als in anderen Ländern der Region hat in Korea, Taiwan und Singapur staatliche Einflußnahme durch den merkantilistisch ausgeprägten Entwicklungsstaat industrielles Clustering erfolgreich unterstützt.

Neben den sehr unterschiedlichen individuellen Bestimmungsfaktoren und dem für Ostasien so typischen Strukturmuster der weltwirtschaftlichen Anbindung besitzen die industriellen Ballungen in Ostasien auch typische regional-spezifische Charakteristika. Als prägende Strukturkomplexe der raumwirtschaftlichen Kumulation Ostasiens können gelten die räumlichen Expansions-tendenzen in Form von subregionalen Wachstumszonen, die sektoralen Aus-prägungen, die spezifischen Organisationsformen der inner- und zwischen-betrieblichen Arbeitsteilung, die Verstärkung der Kapitalmobilität durch das Agieren privater Netzwerke (Keiretsu, Guanxi, Chaebol). Nationale und inter-nationale Wirtschaftspolitik wirken auf einen Abbau der natürlichen und staatlich induzierten Handels- und Investitionshemmnisse der Region hin.³²

Anders als die zuletzt genannten räumlichen, sektoralen und organisatori-schen Erscheinungsformen der Agglomerationsprozesse Ostasiens ist die Weltmarktbezogenheit ein interregional-außengewirtschaftliches Merkmal. Infolge

³² Siehe hierzu die folgenden Kapitel III.3 bis III..8.

der Außenorientierung als wesentlichem Charakteristikum der Volkswirtschaften Ostasiens gingen bis zu Ende der achtziger Jahre von der extraregionalen Nachfrage aus Nordamerika und Europa die wichtigsten Impulse für das kumulative räumliche Wachstum aus.³³ Zwar ist Mitte der neunziger Jahre der mit Abstand wichtigste Exportmarkt Ostasiens Ostasien selbst, aber die existentielle Abhängigkeit der exportgetragenen Wachstumsstrategien von extraregionalen Importmärkten bleibt bestehen. Diese Ausrichtung ist bedingt und wird verstärkt durch den Zustrom mobiler Produktionsfaktoren aus extraregionalen Weltregionen (USA, Kanada, Westeuropa) und die Verfolgung von Weltmarktstrategien durch japanische und andere asiatische Investoren. Die außenwirtschaftsbezogene Industrialisierungsstrategie erfährt in allen Ländern der Region durch Exportzonenkonzepte eine staatliche Förderung. In vielen Fällen haben auch Ansiedlungsentscheidungen US-amerikanischer Unternehmen sektorale Ballungen angestoßen.³⁴ Externe Impulse treiben den zirkulären Prozeß der räumlichen Ballung industrieller Produktion und Nachfrage in Ostasien voran. Der Agglomerationsprozeß erfährt durch die weltwirtschaftliche Anbindung eine nachhaltige Verstärkung.

Aus der Agglomeration, auf die extraregionale und intraregionale Faktoren einwirken, entsteht die Raumbildung. In Agglomerationsprozessen formen sich raumwirtschaftliche Zentren.³⁵ In Raumstrukturen richtet sich normalerweise jeder Standort nach den jeweils zentraleren Nachbarn aus. Es existiert eine Hierarchie verschiedener Zentren.³⁶ In einer derartigen Kegellandschaft Ostasiens gewinnt parallel zum wachsendem Handel- und Investitionsverkehr mit den fernen Weltzentren (USA, Europa) zunehmend auch die regionale Verflechtung im Güter-, Leistungs- und Kapitalverkehr an Bedeutung. Die vormalige Peripherie Ostasien entwickelt sich zu einem neuen weltwirtschaftlichen Zentrum.

³³ Aus der Raumwirtschaftstheorie ist ein derartiges räumliches Wachstumsmuster als Exportbasiskonzept bekannt, wobei allerdings nicht zwischen interregionalen und intraregionalen Märkten differenziert wird, siehe: v. Böventer (1981), S. 426.

³⁴ Für Fallbeschreibungen siehe: Hobday (1995); Kapitel III.4.

³⁵ Raumwirtschaftliche Zentren werden in der Theorie mit unterschiedlichen Begriffen belegt: "Kegel" (Giersch), "Localizations" (Krugman), "industrielle Massierung" (Predöhl).

³⁶ Siehe: Giersch (1990), S. 14.

3. Subregionale Wachstumszonen

a) Die Entstehung von subregionalen Wachstumszonen durch raumwirtschaftliche Kumulation und Diffusion

Raumwirtschaftliche Kegel können in die Höhe und in die Breite wachsen. Vertikales Wachstum hat seine Ursache in der Ballung von Arbeit und Kapital (Agglomeration) oder in der Entstehung von Wissen (Innovation) im Zentrum. Raumwirtschaftliche Kegel verbreitern ihren Umfang, wenn Kapital und Wissen vom Zentrum ausgehend nach außen diffundiert, bildlich gesprochen, wenn Kapital und Wissen ("Lava") von dem Kegel herab in das lokale Umland strömt.³⁷ Empirische wachstumstheoretische Analysen zeigen, daß in erster Linie Faktorkumulation, aber nicht so sehr Produktivitätsfortschritte für das wirtschaftliche Wachstum in Ostasien verantwortlich sind.³⁸ Damit bestimmen in Ostasien im wesentlichen die sich ergänzenden Tendenzen der vertikales Wachstum forcierenden Agglomeration und der horizontales Wachstum vorantreibenden Diffusion die Lage und die Gestalt der raumwirtschaftlichen Kegel. Ein weiteres Charakteristikum der Agglomerationszentren Ostasiens ist, daß sie nicht nur Orte der Kapitalbildung sind, sondern daß sie oft auch als Sammel- und Vertriebsstellen für das aus den fernen Weltzentren zuströmende Kapital fungieren.³⁹

Mit der hier skizzierten bildhaften Darstellung existiert eine Referenzsituation, die die raumwirtschaftliche Entwicklung der von großen Binnenmärkten getragenen asiatischen Ballungszentren anschaulich beschreibt. Für dieses Muster mögen die lokalen Großräume Seoul, Beijing, Shanghai, Bangkok, Jakarta und die westmalaysische Küste als Beispiele stehen, wobei hier das natürliche Umland nicht durch nationalstaatliche Grenzen abgetrennt ist. Die Stadtstaaten Hongkong und Singapur jedoch haben infolge lang anhaltender raumwirtschaftlicher Isolation von der eigenen lokalen Peripherie eine Sonderentwicklung durchlaufen. Politische Grenzen, die wirksame außenwirtschaftliche Barrieren bildeten, verhinderten effektiv Diffusionsprozesse, verstärkten die lokale

³⁷ Zum Kegel-Metapher, siehe: Giersch (1990), S. 10 f.

³⁸ Siehe: Kim, Lau (1994); Krugman (1994); Young (1994).

³⁹ Ähnlich wie in dem Konzept des optimalen Wirtschaftsraumes stellt sich auch bei Agglomerationsräumen das operationale Problem der Abgrenzung.

Agglomeration und beschleunigten die auf engem Raum konzentrierte Faktorakkumulation.

In einer exponierten räumlichen Lage konnten die beiden Stadtstaaten dank politischer Stabilität, günstiger ökonomischer Rahmenbedingungen vor Ort und einer Ausrichtung auf die Weltmärkte Industrialisierungserfolge im Zeitraffertempo erzielen. Es entstand in unmittelbarer nachbarschaftlicher Nähe eine durch Grenzen zerschnittene Zentrum-Peripherie-Konstellation mit außerordentlich hohen Kontrasten in der Faktorausstattung: Während Kapital, Technologie, Management-Knowhow und eine entwickelte tertiäre Infrastruktur in Hongkong und Singapur relativ reichlich zur Verfügung stehen, ist das Umland⁴⁰ mit Arbeitskräften, Rohstoffen und Energie günstig ausgestattet.

Eine Arbeitsteilung zwischen Zentrum und Peripherie und der damit verbundene räumliche Diffusionsprozeß war erst mit dem zu Beginn der achtziger Jahre einsetzenden Abbau außenwirtschaftlicher Barrieren möglich. Während die Zentren Hongkong und Singapur ihre Restriktionen bezüglich der Zuwanderung ungelernter Arbeitskräfte beibehielten, wurden in ihrem Hinterland Investitionshemmnisse beseitigt und der Import von Kapital und Technologie aktiv gefördert. Die Zentren Hongkong und Singapur wurden für ihre ärmeren Nachbarn zu einer historischen Chance für individuelle Wohlstandsbildung und die Beförderung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums.⁴¹

In dieser Konstellation explodierte förmlich die Diffusion von Kapital und Technologie in das Umland. Einzelwirtschaftliches Gewinnstreben unter Ausnutzung der unterschiedlichen Knaptheitsrelationen für Kapital, Technologie, Arbeit und Rohstoffen führte zu einem rapiden Anstieg der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Aktivitäten. Trotz fortbestehender politischer und wirtschaftlicher Grenzen begannen Zentrum und Peripherie zusammenzuwachsen

⁴⁰ Die chinesische Provinz Guangdong im Falle Hongkongs, der malaysische Bundesstaat Johor und die indonesischen Riau-Inseln im Falle Singapurs.

⁴¹ Vgl. hierzu die Beobachtung von Adam Smith: "Private people who want to make a fortune, never think of retiring to the remote and poor provinces of the country, but resort to the capital, or to some of the great commercial towns. They know that where little wealth circulates, there is little to be got; but that where a great deal is in motion, some share of it may fall to them. The same maxims which would in this manner direct the common sense of (individuals)... should make a whole nation regard the riches of its neighbours as a probable cause and occasion for itself to acquire riches. A nation that would enrich itself by foreign trade, is certainly most likely to do so when its neighbours are all rich and industrious.", siehe: Smith (1908), S. 378.

und sich zu einer subregionalen Wachstumszone zu verbinden, die das gesamte Gebiet der beiden Stadtstaaten, aber nur einen räumlichen Ausschnitt aus dem Gesamtgebiet der angrenzenden Staaten umfaßt. In dieser transnationalen Verflechtung auf der subregionalen Ebene bilden räumliche Nähe und volkswirtschaftliche Komplementarität die zwei entscheidenden Faktoren, die die Wachstumsdynamik nachhaltig beschleunigen.

b) Der südchinesische Wirtschaftsraum⁴²

Die zu Anfang der achtziger Jahre einsetzende Liberalisierung und Öffnungs- politik der chinesischen Zentralregierung und die damit verbundene Ausweitung der Städte Shenzhen, Zhuhai und Shantou in der Hongkong benachbarten südchinesischen Provinz Guangdong als Sonderwirtschaftszonen war der Startschuß für die rasch zunehmende Auslagerung arbeitsintensiver Industrien in das Umland. Auf der Grundlage der leistungsfähigen tertiären Infrastruktur der Kronkolonie (für die Bereiche See- und Luftransport, Telekommunikation, Zwischenhandel, Versicherung und Finanzierung) und ihres marktwirtschaftskonformen rechtlichen Rahmenwerkes (liberale Wirtschaftsgesetzgebung, niedrige Steuersätze, eine korruptionsfreie Verwaltung und Jurisdiktion) nutzten Hongkongs Unternehmer die niedrigen Arbeitskosten in unmittelbarer geographischer Nähe. Eine grenzüberschreitende Infrastruktur (Eisenbahnlinien, Fernstraßen, Kommunikationsverbindungen) wurde in den achtziger Jahren zügig entwickelt. Da zahlreiche Bürger der Kronkolonie ursprünglich aus Guangdong nach Hongkong geflohen bzw. eingewandert sind, besitzen diese eine intime Kenntnis der konkreten Investitionsbedingungen in Guangdong und vermögen dank persönlicher Beziehungen Risiken zu minimieren und die jeweiligen Konditionen für sich günstig zu gestalten.

Die hohen Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen aus der Drehscheibe Hongkong haben das ca. 65 Millionen Einwohnern zählende Guangdong zur

⁴² Detaillierte Darstellungen zu der subregionalen Wachstumszone des südchinesischen Wirtschaftsraums finden sich in: Chen, Ho (1994), S. 29-61; Hilpert (1992), S. 272-275; Mondejar (1994); Pomfret (1996), S. 211-215; Tan (1993), S. 134-181; Yue, Yuan (1993), S. 249-263; sowie laufende Berichterstattungen des Nomura Research Institute, des Sakura Research Institute und Presseberichte der Far Eastern Economic Review und des Asian Wall Street Journal. Zu den Implikationen der Entstehung des chinesischen Wirtschaftsraumes, siehe: Kapitel IV.3.d.

wichtigsten Produktionsbasis und wirtschaftlich dynamischsten Provinz der Volksrepublik China werden lassen. Gegen Mitte der neunziger Jahre arbeiten nach offiziellen chinesischen Angaben ca. drei Millionen Arbeitskräfte in den Produktionsstätten ausländischer Investoren in Guangdong. Der Schwerpunkt liegt überwiegend in der arbeitsintensiven Leichtindustrie.

Aus der Komplementarität der Standortbedingungen Hongkongs und Guangdongs folgen typische Muster betriebswirtschaftlicher Arbeitsteilung. Der ausländische Investor bringt Kapital, Produktionstechnologie und Management-Knowhow ein. Vom Hongkonger Hafen werden Maschinen und Anlagen, Rohstoffe und Komponenten angeliefert. Die industriellen Produktionsprozesse finden mit niedrigen Löhnen in vollem Umfang in der Festlandprovinz Guangdong statt. In Hongkong selbst verbleiben die dispositiven Unternehmensfunktionen und im Exportfall Spedition, Verpackung, Finanzierung und Versicherung sowie die weltweite Vermarktung durch das "Front Office". Auf diese Form des Veredelungsverkehrs, für die von chinesischer Seite keine Importzölle und keine Verwaltungsgebühren erhoben werden, entfielen im Jahre 1990 84% des bilateralen Handels zwischen Hongkong und der Volksrepublik China.⁴³

Wie aus den bilateralen hongkong-chinesischen Außenwirtschaftsdaten unmittelbar deutlich wird, erfuhr der Güter- und Leistungsaustausch zwischen Hongkong und Guangdong in den achtziger Jahren seine außerordentliche Dynamik dank der Funktion Hongkongs als Handelsmittler, als Veredelungsstandort und als Finanzdrehscheibe: Der Anteil der über Hongkong abgewickelten Exporte (Importe) Chinas an den Gesamtexporten (Gesamtimporten) des Landes ist von 1977 6% (0,5%) auf 1991 40% (31%) angestiegen.⁴⁴ Bedeutender noch als im Außenhandel ist die Stellung Hongkongs als Investitionsdrehscheibe. Im Jahre 1993 stammten 63% aller Festlandchina zufließenden Direktinvestitionen aus Hongkong,⁴⁵ wobei allerdings das Investitionskapital in vielen Fällen ursprünglich aus Drittländern oder aus dem Festland

⁴³ Nach Sung (1992), S. 12.

⁴⁴ Für diese Angaben siehe: Sung (1992), S. 13-20. Der Anteil Hongkongs an den Exporten und Importen Chinas hat allerdings anscheinend im Jahre 1991 seinen Höhepunkt erreicht und ist 1993 auf 16,6% (am gesamten Außenhandel) deutlich zurückgefallen. Der relative Anteil Chinas am Außenhandel Hongkongs nimmt indes zu (1981: 15,4%; 1993: 34,9%). Die letzteren Angaben sind entnommen aus: Custom Statistical Book on Import & Export (für Hongkong), Annual Statistics of China 1981-1993 (für China).

⁴⁵ Annual Statistical of China.

selbst stammte. Der Großteil dieser Investitionen floß zunächst in die verarbeitende Industrie Guangdongs oder in den Aufbau der Infrastruktur der Hongkong benachbarten Festlandsprovinzen. In den neunziger Jahren traten indes große Infrastruktur- und Immobilienprojekte in ganz Festlandchina hinzu. Bei den angegeben Werten handelt es sich zwar um statistische Über-schätzungen der tatsächlichen Investitionsaktivität Hongkongs in China,⁴⁶ aber sie belegen deutlich den herausragenden Stellenwert Hongkongs im Investitionsverkehr mit China - als Ursprungsland und als Vermittler. Der bilaterale Investitionsverkehr ist aber anscheinend keine Einbahnstraße. Umgekehrt ist Festlandchina zum wichtigsten Investor in Hongkong geworden.⁴⁷

Der internationale Markterfolg von Gütern und Leistungen mit Herkunft aus der Subregion Greater Hongkong hat lokal eine explosionsartige Entwicklung von Produktion und Einkommen bewirkt und per saldo die Zuwanderung weiterer mobiler Faktoren induziert. Über Multiplikatoreffekte bewirken die Auslandsinvestitionen eine Beschleunigung des Wachstums der Empfangsregionen. Die aus Zentrum und Peripherie bestehende Subregion vermag laufend zusätzliche Investitionen und Technologie aus Drittländern zu attrahieren und es wandern, angezogen von den im chinesischen Vergleich hohen Löhnen und Gehältern, Arbeitskräfte aus anderen Provinzen Chinas zu. Der Hongkong-Dollar ist zum akzeptierten Zahlungsmittel in Südkorea geworden. Mit Kapital aus Hongkong und Übersee wird die industrielle Infrastruktur Guangdongs und der Nachbarprovinzen zügig entwickelt.

Diese symbiotische Verbindung von Hongkong und Guangdong impliziert die ökonomische Reintegration der (einstmaligen) britischen Kronkolonie in das

⁴⁶ In diesen Angaben sind miteinbezogen die Investitionen taiwanesischer und koreanischer Unternehmen, denen ein unmittelbarer Kapitaltransfer aus ihren Heimatstaaten nach China bis 1992/ 1993 untersagt war, die Reinvestitionen festlandchinesischer Unternehmen, die durch diese Transaktion den Status eines Auslandsunternehmens oder eines Joint Ventures erhielten und damit in den Genuß erheblicher steuerlicher Begünstigungen kamen, und die Investitionen multinationaler Unternehmen aus Drittländern (USA, Japan, Europa, Asien), die in Festlandchina mittels ihrer Tochtergesellschaften und Niederlassungen in Hongkong investierten. Es ist zudem bekannt, daß in der Staatswirtschaft Chinas Anreize zur Übertreibung der tatsächlich geleisteten Direktinvestitionen existieren. Siehe: Sung (1993), S. 125.

⁴⁷ Eine offizielle statistische Erfassung von Auslandsinvestitionen erfolgt allerdings in Hongkong nicht. Die Schätzungen der kumulierten chinesischen Investitionszuflüsse belaufen sich auf mindestens 12-30 Mrd. US-\$ für das Jahr 1993. Siehe: Chen, Anthony (1995), S. 8 und Galli (1995) unter der Überschrift "Der stille Aufkauf von Festland", S.181.

chinesische Festland. Gleichwohl wurden für die Verwirklichung der chinesischen Wiedervereinigung nicht die ordnungspolitischen-institutionellen Rahmenbedingungen Hongkongs denen des Festlandes angepaßt. Vielmehr Guangdong/ China muß(te) einen Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung und einen rechtlichen und ökonomischen Transformationsprozeß durchlaufen.

Der Bildung der drei Zollfreigebiete und Sonderwirtschaftszonen in Shenzhen, Zhuhai und in Shantou (1980), wobei Shenzhen und Zhuhai in unmittelbarer Nachbarschaft zu Hongkong und Macao liegen, folgte die Öffnung der Küstenstädte Guangzhou und Zhanjiang (1984), des gesamten Perlflußdeltas (1985) und schließlich der gesamten chinesischen Küste (1988). Mit der Öffnung war jeweils eine weitgehende Autonomie der lokalen Gebietskörperschaften bei der Gestaltung der investiven Rahmenbedingungen für Auslandsunternehmen und Joint Ventures verbunden. Diese erhielten in aller Regel steuerliche Privilegien und großzügige Ansiedlungsanreize. Die in den siebziger Jahren errichteten Exportproduktionszonen in den NIEs waren hierfür das institutionelle Vorbild. In der Konsequenz entstand im südlichen China konzentrisch um Hongkong gelagert eine räumliche Struktur abnehmenden Grades außenwirtschaftlicher Offenheit.

Die effektive wirtschaftliche Reintegration Hongkongs in das chinesische Festland erforderte nicht nur die außenwirtschaftliche Öffnung, sondern auch die Systemtransformation der umliegenden Inlandsprovinzen. Denn Austauschbeziehungen zwischen unterschiedlichen Wirtschaftssystemen (Zentralverwaltungswirtschaft und Marktwirtschaft) werden durch inkompatible Rechtssysteme und Rechnungssysteme behindert, wenn nicht unmöglich gemacht und sie unterliegen zusätzlich dem spezifischen Risiko opportunistischen Verhaltens der handelnden Akteure. Erst mit der Überführung des zentralverwaltungswirtschaftlichen Planungssystems in ein auf Knappheitspreisen und freien Märkten beruhendes Rechnungssystem für den binnen- und außenwirtschaftlichen Güter- und Leistungsverkehr können die ordnungspolitischen Voraussetzungen für einen vergleichsweise unverzerrten Informationsaustausch und für effiziente horizontale Koordinations- und Tauschbeziehungen zwischen interdependenten marktwirtschaftlichen Akteuren geschaffen werden. Dieser Transformationsprozeß erfolgte in Guangdong in den achtziger und neunziger Jahren. Die Umstrukturierung der kantoneser Koordinationsmechanismen für den inländischen und den grenzüberschreitenden Güterverkehr kann zu Mitte der neunziger Jahre als weitgehend abgeschlossen gelten.

Gleichwohl besteht durch das chinesische Geld- und Kreditsystem, durch die Segmentierung des chinesischen Währungsmarktes und die nur unvollständige Konvertibilität des Renminbi eine beträchtliche Behinderung des Außenwirtschaftsverkehrs fort. Dennoch, erst der graduelle Transformationsprozeß in Guangdong/ China schuf den institutionellen Ordnungsrahmen für horizontale Koordinationsprozesse und damit für die marktwirtschaftliche Integration der Festlandprovinz in die Weltwirtschaft.⁴⁸

Seit dem 1. Juli 1997 ist Hongkong staatsrechtlich ein Teil Chinas. Die außenwirtschaftsrechtlichen und die ordnungspolitischen Unterschiede werden jedoch im Sinne des offiziellen Leitmotivs "ein Land - zwei Systeme" noch längere Zeit fortbestehen. Handelspolitisch bleiben Hongkong und die Volksrepublik China getrennt. Während Hongkong seit 1986 dem GATT angehört, bleibt die Mitgliedschaft Chinas in der WTO bis in die zweite Hälfte der neunziger Jahre eine international strittige Frage. Auch nach 1997 wird eine handelspolitische Integration zwischen der früheren britischen Kronkolonie und dem chinesischen Festland trotz des veränderten völkerrechtlichen Status Hongkongs nicht bewerkstelligt und sie wird auch nicht angestrebt. Mit der Transformation der außenwirtschaftlichen und ordnungspolitischen Strukturen der Festlandprovinzen geht es vorrangig um eine Herabsetzung der außenwirtschaftlich relevanten Transaktionskosten und davon ausgehend um die nachhaltige Steigerung der ökonomischen Leistungsfähigkeit der gesamten Subregion "Greater Hongkong", deren Reichweite zu Mitte der neunziger Jahre bereits weit über die Kerngebiete Hongkong, Macao, Guangdong hinausreichen dürfte. Gleichwohl bewirkt die gegenseitige Durchdringung von Hongkong und dem umliegenden Festland eine effektive Angleichung und Nivellierung der außenwirtschaftlichen und ordnungspolitischen Standortbedingungen in Südkorea - auch bei Abwesenheit jeglicher handelspolitischer Integrationsabkommen.

Wenn aber die wirtschaftliche Integration und Dynamik in der um Hongkong gelagerten regionalen Wachstumszone nicht mit den Begrifflichkeiten der klassischen Handelspolitik beschrieben werden können, so handelt es sich gleichwohl um eine außenwirtschaftspolitische Strategie, die den volkswirtschaftlichen Nutzen der exportgetriebenen Industrialisierung der Subregion

⁴⁸ Siehe hierzu ausführlich: Taube (1997), S. 89 f., S. 157-191, S. 253 f.

erhöht. Implizite Voraussetzung für das Gelingen dieser Strategie ist die Aufnahmefähigkeit der Bestimmungsmärkte für Produkte "Made in Greater Hongkong". Der wichtigste Exportmarkt der Subregion ist die USA, gefolgt von Westeuropa und Japan.

Mit der Zunahme von Außenhandel, Investitionen, Informations- und Technologietransfer und Personenverkehr zwischen Hongkong und dem Umland hat sich auch der strukturelle Wandel auf beiden Seiten der alten Grenze beschleunigt. So erhöhte sich der sektorale Anteil der Industrie am Produktionsvolumen Guangdongs nach chinesischen Angaben von 10% im Jahre 1978 auf 86% im Jahre 1990. In der neunziger Dekade verschiebt sich der Schwerpunkt in der Produktionsstruktur Guangdongs in Richtung auf technologisch anspruchsvolle Produkte, wie etwa Maschinen, Fahrzeuge und elektronische Komponenten. Stahlwerke und petrochemische Komplexe zur Sicherung der Grundstoffversorgung werden errichtet und eine industrielle Infrastruktur (Kraftwerke, Verkehrsverbindungen, Kommunikationsnetze) wird entwickelt. Im Zuge der in Guangdong steigenden Lohnkosten verlagern sich die arbeitsintensiven Montagebetriebe sukzessive ins Landesinnere. Hongkong, unter dem Druck steigender Löhne und Mieten, wandelt sich immer mehr zum internationalen Handels- und Dienstleistungszentrum und wird zur Drehscheibe der kommerziellen Außenbeziehungen Chinas. Die verarbeitende Industrie Hongkongs hat es indes versäumt, in wertschöpfungs- und technologieintensive Geschäftsbereiche vorzustoßen.⁴⁹ Dem Zwang zum Grading-Up wurde durch die fortlaufende Verlagerung der Produktion in die benachbarten Billiglohngebiete systematisch ausgewichen.

Ebenfalls in unmittelbarer Nachbarschaft zu der Festlandprovinz Guangdong gelegen, bestand für die 500.000 Einwohner zählende portugiesische Kolonie Macao zu Beginn der achtziger Jahre im Prinzip eine Hongkong vergleichbare Ausgangssituation. Mit Zhuhai existierte eine Sonderwirtschaftszone in unmittelbarer Grenznähe. Hinsichtlich der wirtschaftlichen Größe und Dynamik fällt jedoch die portugiesische Kolonie hinter der von ihr nur 60 Km entfernten britischen Kolonie deutlich zurück. Wenn auch Macao und die angrenzenden festländischen Gebiete durch die chinesische Öffnungspolitik einen großen

⁴⁹ Siehe: Lee, Davies (1995), S. 25.

Aufschwung erfahren haben, ist doch die Bedeutung Macaos für den südchinesischen Wirtschaftsraum gering geblieben.

Taiwan ist ein integrierter Teil dieses *südchinesischen Wirtschaftsraumes*. Angestoßen durch die außenwirtschaftliche Öffnung und die marktwirtschaftliche Transformation der chinesischen Küstenprovinzen entwickelte sich in den achtziger Jahren auch der chinesisch-taiwaneseische Außenhandel und Investitionsverkehr mit einer außerordentlichen Dynamik. Es findet jedoch anscheinend zwischen Taiwan und der gegenüberliegenden Festlandprovinz Fujian eine Greater Hongkong vergleichbare ökonomische Integration nicht statt. Zwar sind trotz der fortbestehenden bilateralen Konflikte seit Ende der achtziger Jahre Außenhandel, Direktinvestitionen und Reiseverkehr zwischen den zwei Chinas de facto möglich, insgesamt ist die außenwirtschaftliche Verflechtung zwischen Insel und Festland weit weniger eng als im Falle der wirtschaftlichen Symbiose von Hongkong und Guangdong.

Ähnlich wie im Falle Hongkongs befindet sich auch die taiwanesische Industrie unter dem wirtschaftlichen Druck zur Standortverlagerung. Der Verlust der preislichen Wettbewerbsfähigkeit infolge wiederholter Aufwertungen des Taiwan-Dollars, die Arbeitskräfteknappheit und strenge Umweltvorschriften erzwingen die Verlagerung unrentabel gewordener Betriebe ins Ausland. Für eine Investition auf dem chinesischen Festland sprechen die niedrigen Lohnkosten, das Fehlen von Zöllen und Verwaltungsgebühren, die Bindungen zahlreicher Taiwanesen zu ihrer alten Heimat in Fujian, damit zusammenhängend das Entgegenkommen der chinesischen Behörden gegenüber taiwanesischen Investoren, sowie die geographische und sprachlich-kulturelle Nähe. Aus Furcht vor einer industriellen Aushöhlung, der zunehmenden ökonomischen Abhängigkeit vom Festland und dem Verlust der eigenen Souveränität versucht die taiwanesische Regierung dem Auslagerungsprozeß entgegenzuwirken und die Direktinvestitionen mittels eines "Go-South"-Aktionsprogrammes zu diversifizieren. Zur Wahrung der eigenen Autonomie muß Taiwan gegenüber China notwendig eine gewisse Distanz halten, denn anders als im Falle Hongkongs kann in einer Tertiärisierung alleine die Zukunft Taiwans nicht liegen. Taiwan wird nur dann für das Festland und internationale Investoren attraktiv bleiben, wenn seine Wirtschafts- und Standortstrukturen sich von denen Chinas komplementär unterscheiden. Die Fortexistenz taiwanesischer Autonomie ist demnach davon abhängig, daß der Inselstaat seine Wirtschafts-

beziehungen weiter internationalisiert, unternehmerische Innovationspotentiale entwickelt und glaubhaft Rechtsstaatlichkeit und Demokratie gewährleistet.⁵⁰

Während China taiwanesische Importe und Direktinvestitionen offiziell und inoffiziell begünstigt, wird von Taiwan der transchinesische Handels- und Investitionsverkehr aus übergeordneten staatspolitischen Gründen weiterhin effektiv behindert. Noch immer ist bilateraler Handel nur als Drittlandshandel erlaubt, sieht man einmal vom geringfügigen Küstenhandel ("minor trade") ab. Erst im Jahre 1993 genehmigte die taiwanesische Regierung Direktinvestitionen, wenn auch nur innerhalb eines nach Sektoren und Investitionsvolumen abgesteckten Rahmens. Es gibt aber weiterhin keine direkten Transportverbindungen und infolge der Restriktionen bei der Einreise von Festlandchinesen werden taiwanesische Direktinvestitionen und Technologietransfer behindert. Volksrepublikanische Direktinvestitionen in Taiwan und die Einführung von höherwertigen Fertigwarenimporten aus dem Festland bleiben offiziell verboten. Trotzdem dürfte sich - bezieht man den nicht offiziell ausgewiesenen Drittlandshandel ein⁵¹ - China zum wichtigsten Exportmarkt Taiwans, Taiwan zum wichtigsten Lieferpartner Chinas entwickelt haben. Taiwan wiederum dürfte nach den USA und Japan zum dritt wichtigsten Exportmarkt Chinas aufgestiegen sein.⁵²

Die Mehrzahl von Taiwans Direktinvestitionen in China erfolgt in der Provinz Guangdong. Erst der nächst attraktive Investitionsstandort ist die sich nördlich anschließende Provinz Fujian, obwohl die Zentralregierung in Beijing und die Provinzregierung von Fujian aktiv die Direktinvestitionen ihrer "Landesgenossen aus Taiwan" in der Taiwan am nächsten gelegenen Festlandprovinz fördern. Um Investoren aus der "rebellierenden Inselprovinz" anzulocken, wurde die Stadt Xiamen als Sonderwirtschaftszone (1980) und Guangzhou als "Taiwan Economic Zone" (1984) ausgewiesen. Die wirtschaftliche Integration zwis-

⁵⁰ Detailliert hierzu siehe: Hermann-Pillath (1994), S. 112-125; S. 181 ff.

⁵¹ Der über Hongkong geleitete Handel erreichte 1993 das Volumen von 8,8 Mrd. US-\$. Dies allein entsprach 4,5 % des gesamten Außenhandels des Festlandes und 5,4 % des Außenhandels Taiwans. Siehe: Harding (1994), S. 292.

⁵² Für diese Annahme siehe die Schätzungen bei: Sung (1992), S. 20-27. Per saldo ergibt sich im taiwanesisch-chinesischen Handel für Taiwan ein beträchtlicher, wachsender Handelsbilanzüberschuß. Aus Taiwan werden Komponenten nach China exportiert, wo die arbeitsintensiven Montageprozesse stattfinden. Die Mehrzahl der so mit taiwanesischen Kapital und Vorprodukten hergestellten Güter wird direkt auf dem Weltmarkt abgesetzt. Nur ein kleiner Teil ist für den chinesischen Inlandsmarkt oder für den Reimport nach Taiwan bestimmt.

schen Insel und Festland bleibt aber infolge des politischen Autonomiestrebens Taiwans begrenzt. Hinderlich ist das Fehlen direkter Fähr- und Flugverbindungen und das fortbestehende Verbot direkten Handels. Alle wirtschaftlichen Transaktionen dürfen strenggenommen nur über Hongkong oder ein anderes Drittland abgewickelt werden. Eine unmittelbare Anbindung Xiamens an die taiwanesische Infrastruktur ist daher nicht möglich. Solange die politischen Konflikte zwischen Taiwan und dem Festland ungelöst sind, dürfte für den Inselstaat die Drehscheibenfunktion Hongkongs unerlässlich bleiben.

Wenn auch die Einbindung Taiwans von den eigenen staatlichen Organen künstlich abgebremst wird, so bildet doch der aus Hongkong, Taiwan und den südlichen Festlandprovinzen bestehende südchinesische Wirtschaftsraum den bedeutendsten Wachstumspol Ostasiens in den neunziger Jahren, der seine Dynamik aus dem Abbau außenwirtschaftlicher Barrieren und dem privatwirtschaftlichen Ausnutzen komplementärer Strukturen erfährt. Die Gravitationskraft, die diese (Re)-Integration chinesischer Gebietskörperschaften auf das "Overseas Chinese Network"⁵³ ausübt, verleiht dem Wachstum der Subregion einen zusätzlichen außergewöhnlichen Schub.

c) Das südostasiatische Wachstumsdreieck um Singapur⁵⁴

Seit etwa Mitte der achtziger Jahre gerieten Singapurs Industrieunternehmen angesichts steigender Kosten für Löhne, Mieten und Vorleistungen zunehmend unter wettbewerbsbedingten Anpassungzwang. Der hieraus resultierende ökonomische Auslagerungsdruck bildete den Ausgangspunkt für die Entstehung des um das Zentrum Singapur gelagerten Wachstumsdreiecks. Dank räumlicher Nähe und der Komplementarität der Standortvorteile des Stadtstaates Singapur, der malaysischen Festlandprovinz Johor und der indonesischen Riau-Inseln verbündet sich dieser Raum zu einer im internationalen Wettbewerb leistungsfähigen subregionalen Wachstumszone.

⁵³ Siehe hierzu ausführlich in Kapitel III.8.b).

⁵⁴ Detaillierte Darstellungen zu der subregionalen Wachstumszone des südostasiatischen Wachstumsdreiecks um Singapur finden sich in: Hilpert (1992), S. 276-278; S. Kumar (1994), S. 176-206; Pomfret (1996), S. 209-211; Yue, Yuan (1993), S. 238-249; sowie laufende Berichterstattungen des Nomura Research Institute, des Sakura Research Institute und Presseberichte der Far Eastern Economic Review und der Business Times, Singapore.

Singapur verfügt über eine hochentwickelte Infrastruktur (Transport und Verkehr, Telekommunikation, Handel und Distribution, Finanzdienstleistungen), Kapital, Technologie und unternehmerisches Expertenwissen. Auf betriebswirtschaftlicher Ebene kommt dem "Global Business Center" Singapur durch die Bereiche Einkauf, Marketing, Controlling, Planung, Forschung und Entwicklung und Unternehmensführung die Aufgabe einer Leit- und Unterstützungs-funktion für die im Umland produzierenden Betriebe zu. Johor und die Riau-Inseln können Land, Energie und andere natürliche Ressourcen, und billige Arbeitskräfte als Aktiva in die subregionale Kooperation einbringen. Johor, das nur durch eine Brücke von Singapur getrennt ist, hat schon frühzeitig von der Auslagerung von Produktionsstätten aus Singapur profitiert und ist hinsichtlich der Qualität der Infrastruktur, des Arbeitskräftepotentials und des standortbezogenen industriellen Grading-ups fortgeschritten als die indonesischen Riau-Inseln. Die Rolle des Billiglohnstandortes innerhalb des Wachstumsdreieckes nehmen damit die Riau-Inseln ein.

Die von marktwirtschaftlicher Privatinitiative getragene unternehmerische Dynamik war zweifellos Anstoß und Motor der wachsenden wirtschaftlichen Verflechtung zwischen Singapur, Johor und den Riau-Inseln. Notwendig für die Entstehung der subregionalen Wachstumszone um Singapur war indes auch eine entsprechende staatliche Rahmensetzung, die Johor und die Riau-Inseln für ausländische Investoren erst hinreichend attraktiv gestaltete. So wurden in Malaysia erst im Jahre 1986 Direktinvestitionen mit einem 100%igen ausländischen Kapitalanteil zugelassen. Neuinvestitionen erhielten eine fünfjährige Steuerbefreiung. Der 20 km südlich von Singapur gelegenen Insel Batam wurden in einem 1990 geschlossenen Kooperationsabkommen zwischen Singapur und Indonesien mittels eines Sonderstatus Investitionsprivilegien (Befreiung von Zöllen und Mehrwertsteuer, keine Beschränkungen ausländischen Kapitalbesitzes) zuerkannt. Diese Kooperation wurde später auf andere Inseln des Riau-Archipels (Bintan, Karimun) ausgedehnt.

Für Johor und die Riau-Inseln ist das "Growth Triangle"-Projekt eine konkrete Gelegenheit, Kapital, Technologie und Management-Knowhow für den lokalen Industrialisierungsprozeß anzuziehen. Beispielsweise werden mit Kapital und Knowhow aus Singapur eine industrielle und eine touristische Infrastruktur auf den Riau-Inseln entwickelt und Ausbildungszentren für indonesische Arbeitskräfte geschaffen. Es entwickelt sich auf jeder der Inseln eine sektorbezogene Spezialisierung. In Batam errichteten Elektrokonzerne aus Japan, den USA,

Singapur und Deutschland Produktionsstätten. Bintam hat sich auf die Ansiedlung von Unternehmen aus der Textil-, Chemie-, Leder und Verpackungsindustrie sowie die Erstellung einer großzügigen touristischen Infrastruktur spezialisiert. In Karimun soll ein Standort für die Werftenindustrie entstehen.

In dem hier ablaufenden "*Metropolitan Spillover*"⁵⁵ geht es für Singapur darum, durch Kooperation mit den benachbarten Partnern, den eigenen Standort durch Zugewinn an industriellem Hinterland und durch Entwicklung nahegelegener Hotel- und Freizeitanlagen aufzuwerten. Ferner erhofft sich Singapur die langfristige Sicherung der eigenen Wasserversorgung. Das Growth Triangle Projekt ermöglicht Singapur die breitere Verankerung in Südostasien und macht es zugleich im internationalen Standortwettbewerb noch attraktiver. Als tertiärer Wachstumspol besitzt Singapur sowohl eine regionale Austrahlung (Südostasien, China, Indien) als auch eine internationale Bedeutung (Global Business Center).

d) Allgemeine Voraussetzungen für das Entstehen subregionaler Wachstumszonen in Ostasien

Durch den räumlichen Kumulationsprozeß wachsen die raumwirtschaftlichen Kegel Hongkongs und Singapurs in die Höhe und in die Breite. Die Expansion Hongkongs und Singapurs in das eigene Hinterland nach dem Wegfallen außenwirtschaftlicher Barrieren sind die herausragenden Beispiele subregionaler Wachstumszonen in Ostasien. Subregionales Wachstum stößt raumwirtschaftliche Verdichtung und intraregionale Verflechtung an und verstärkt sie gleichermaßen. Zu fragen ist nach den allgemeinen Triebkräften der subregionalen Wachstumszonen. Denn es existieren auch für andere Standorte Ostasiens subregionale Wachstumszonenkonzepte für eine gemeinschaftliche Ausbeutung natürlicher Ressourcen oder den Aufbau einer grenzüberschreitenden Infrastruktur. Allerdings ist in den anderen Fällen im Vergleich zu Hongkong und Singapur der ökonomische Auslagerungsdruck geringer, die einbezogenen Standorte liegen weiter auseinander und/ oder ihre Komplementarität ist weniger eindeutig. Es sollte deshalb nicht überraschen, daß in

⁵⁵ Zum Begriff des "*Metropolitan Spillover*", siehe: Yue, Yuan (1993), S. 235 f.

keiner dieser Konzepte bisher sich eine den Standorten Hongkong und Singapur vergleichbare Wachstumsdynamik entfalten konnte. Subregionale Wachstumszonen können anscheinend nur dann entstehen, wenn bestimmte allgemeine Ausgangsbedingungen vorliegen. Neben ökonomischen Voraussetzungen (geographische Nähe, Komplementarität in der Ressourcenausstattung) ist auf der wirtschaftspolitischen Ebene die grundsätzliche Möglichkeit marktwirtschaftlicher Koordination und hinreichende außenwirtschaftliche Offenheit der zu entwickelnden Peripherie zwingend erforderlich.⁵⁶

- 1) Agglomeration und räumliche Diffusion verlangen ex definitione hinreichende geographische und möglichst auch kulturelle Nähe. Räumliche Nähe verringert effektiv ökonomische Transaktionskosten (d.h. Transport-, Kommunikations-, Versicherungs- und Informationskosten) und bewirkt eine Intensivierung des Außenwirtschaftsverkehrs. In der industriellen Arbeitsteilung bieten grenznahe Standorte natürliche Vorteile. So sind etwa die Fertigungsstandorte jenseits der politischen Grenzen Hongkongs und Singapurs durch urbanen Pendelverkehr erreichbar. Gleichfalls verringern kulturelle Affinitäten der Populationen Südchinas und m.E. Singapurs Risiken und Informationskosten im ökonomischen Austausch. Die positiven externen Effekte des Technologie- und Kapitaltransfers treten um so stärker hervor, je homogener die Bevölkerungen der angrenzenden Gebiete sind.
- 2) Aufgrund unterschiedlicher Ausstattungen mit volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren besitzen die aneinandergrenzenden Standorte einer subregionalen Wachstumszone komplementäre komparative Vorteile. Während Kapital, Technologie, Management-Knowhow und eine moderne tertiäre Infrastruktur in den fortgeschrittenen Ländern, konkret in den NIEs, reichlich vorhanden ist, verfügen die Entwicklungsländer in den subregionalen Wachstumszonen, konkret die chinesischen Provinzen oder die jeweiligen ASEAN-Standorte, über reichlich kostengünstige Arbeitskräfte und natürliche Ressourcen (Rohstoffe, Energie, Wasser). Die Komplementarität der divergierenden Standortprofile steht notwendig im Zusammenhang mit den entwicklungsbedingten Unterschieden in der Industrialisierung. Dabei geht die subregionale Nord-

⁵⁶ Zu den allgemeinen Entstehungsbedingungen subregionaler Wachstumszonen in Ostasien, siehe: Chen, Ho (1994), S. 39-44; Heng, Low (1993), S. 224-229; Hilpert (1992), S. 269-270; Pomfret (1996), S. 207-209; Tang, Thant (1994), S. 9-14; Weatherbee (1994), S. 8-12; Yue, Yuan (1993), S. 238-244, S. 249-253.

Süd-Kooperation über das bekannte statische Muster des vertikalen Außenhandels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern hinaus. Sofern erfolgreich bewirkt sie eine nachhaltige Verbesserung der Angebotsstrukturen der angeschlossenen Standorte im internationalen Wettbewerb. Notwendig ist in jedem Falle die Entwicklung einer tragfähigen industriellen Infrastruktur. Für den Aufbau von Transport- und Kommunikationsnetzwerken, die Bereitstellung einer Wasser- und Energieversorgung und die Erschließung industrieller Nutzflächen sind deshalb entweder öffentliche Investitionen erforderlich oder die privaten Investoren müssen glaubhafte staatliche Garantien erhalten. Wie auch beim Modell der Exportzonen und der exterritorialen Technologieparks zielen die subregionalen Wachstumszonen, gestützt auf Weltmarktexporte und Kapital- und Technologieimporte, auf die Industrialisierung der Entwicklungsländer und den sektoralen Wandel der Industrieländer. Eine hinreichende außenwirtschaftliche Offenheit ist also schon erforderlich. Die subregionalen Wachstumszonen setzen damit hinreichend aufnahmefähige Importmärkte, entweder in der (Sub)region selbst oder extraregional, implizit voraus.

3) Die Aufhebung der außenwirtschaftlichen Barrieren verlangt das konstruktive gesetzgeberische Engagement der an der subregionalen Wachstumszone beteiligten Staaten. Die auf Gewinnstreben und freier unternehmerischer Initiative beruhende regionale wirtschaftliche Zusammenarbeit kann sich nur entfalten, wenn ein adäquater Ordnungsrahmen vorgegeben ist und für marktwirtschaftlichen Wettbewerb hinreichende Freiheitsgrade existieren. Verbindungsglied sind in jedem Falle die multinationalen Unternehmen, die mobile Faktoren (Kapital, Technologie, Manager) in die Peripherie transferieren und über das Knowhow für eine weltweite Vermarktung verfügen. Marktwirtschaftliche Transformationsprozesse müssen hinreichend vorangeschritten sein, so daß zwischen den Akteuren der beteiligten Gebietskörperschaften effiziente Koordinations- und Tauschhandlungen möglich werden. Zwar sind die ablaufenden ökonomischen Prozesse in den subregionalen Wachstumszonen grenzüberschreitend, die völkerrechtliche und institutionelle Souveränität der benachbarten Staaten besteht jedoch fort. Jeder der teilnehmenden Länder wird eine Evaluierung der subregionalen Kooperation und des Für und Wider des gesamten Transformationsprozesses aus nationalstaatlicher Sicht vornehmen. Die notwendige politische Voraussetzung für die Entstehung einer subregionalen Wachstumszone ist deshalb eine hinreichende Konvergenz der beteiligten nationalen Interessen.

d) Andere subregionale Wachstumszonen in Ostasien

Die Konzeption der subregionalen Wachstumszonen erfreut sich in Ostasien einer wachsenden Beliebtheit in der Wirtschafts- und Außenpolitik. Nach dem Willen der ASEAN-Gemeinschaft sollen nach dem Modell des Wachstumsdreieckes um Singapur neue subregionale Wachstumszonen als Motor der wirtschaftlichen Integration Südostasiens entstehen. Aber auch in Nordostasien existieren ökonomische Potentiale für subregionale Wachstumszonen.⁵⁷

In einem "*Northern Growth Triangle*", das sich über die nördliche Westküste Malaysias, das südliche Thailand und das nördliche Sumatra (Aceh, Indonesien) erstrecken würde, sollen sich diese drei ASEAN-Länder in einer subregionalen Wachstumszone treffen. Das auf malaysische Initiative begonnene Projekt zielt auf die gemeinsame Erschließung regionaler Gasvorkommen, die Entwicklung des Tourismus und die Beschleunigung der Industrialisierung. Herausragendes, noch im Planungsstand befindliches Infrastrukturprojekt ist der Bau eines Kanals oder einer Landbrücke im südlichen Thailand zur Entlastung des Schifffahrtsverkehrs in der Malacca-Straße. Geographische Nähe und kulturelle Verbindungen liegen zwar im Dreiländereck Penang (Malaysia)-Medan (Indonesien) - Phuket (Thailand) durchaus vor, die Komplementarität der Standortstrukturen ist aber trotz gewisser Unterschiede in den lokalen Pro-Kopf-Einkommen nicht ausreichend gegeben. Es ist zudem ungünstig, daß das einzige mögliche lokale Zentrum Penang trotz beträchtlicher wirtschaftlicher Dynamik zu klein ist, um für die Subregion Diffusionsprozesse im Sinne eines Metropolitan Spillover auslösen zu können. Weiterhin bremsen politische Widerstände die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Zwischen den Partnern ist ungelöst, wie Kooperationskosten und -erträge untereinander zu verteilen sind. Infolge von Autonomiebestrebungen in Aceh (Indonesien) und im islamischen Südthailand steht die zwischenstaatliche Kooperation auch politisch unter einem ungünstigen Stern.

⁵⁷ Zu den anderen subregionalen Wachstumszonen in Ostasien, siehe: Hilpert (1992), S. 275 f., S. 279 f.; Pomfret (1996), S. 218 f.; laufende Berichterstattungen des Nomura Research Institute, des Sakura Research Institute und Presseberichte der Far Eastern Economic Review und der Business Times, Singapore.

Die thailändische Initiative, Indochina "from a Battlefield into a Marketplace" umzuformen, zielt auf die Integration der Länder Vietnam, Laos, Kambodscha, Myanmar und der südchinesischen Provinz Yunnan in eine regionale Arbeitsteilung unter thailändischer Federführung. Lohnintensive Fertigungsprozesse mit Standort im Großraum Bangkok stehen infolge steigender Kosten zunehmend unter Auslagerungsdruck. Räumlich nahe Ersatzstandorte bieten sich in Nordostthailand, in Indochina und in Yunnan an. Aufgrund der niedrigen Löhne, der disziplinierten Arbeitnehmerschaft und der innenpolitischen Stabilität wird vor allem Vietnam als neuer attraktiver Standort präferiert. Hinzu kommt das Interesse der thailändischen Unternehmen an einer (vielfach illegalen) Ausbeutung der natürlichen Ressourcen der Nachbarländer (Holz, Edelsteine) und ihrer Vermarktung in Thailand oder weltweit. Ökonomische Nähe, Komplementarität der Standorte und politische Unterstützung der beteiligten Regierungen scheinen hinreichend vorzuliegen, um die Verdichtung der ausenwirtschaftlichen Transaktionen innerhalb einer "*Baht Economic Zone*" oder der "*Greater Mekong Subregion*" voranzutreiben.

Noch im Anfangsstadium befindet sich das Konzept einer "*East Asian Growth Area*" (EAGA), welches räumlich zwischen Brunei, Sabah und Sarawak (Malaysia), Mindanao (Philippinen) und Kalimantan und Nord Sulawesi (Indonesien) anzusiedeln ist. Angesichts großer Entfernung, nur geringfügig komplementärer Strukturen und fortbestehender politischer Konflikte ist das Potential für wirtschaftliches Wachstum in diesen auf dem politischen Reißbrett entstandenen Kunstregion mittelfristig nur gering.

Die "*Yellow Sea Economic Zone*" steht im Zeichen der wachsenden wirtschaftlichen Verflechtung zwischen der westlichen (chinesischen) und der östlichen (koreanischen) Seite des Gelben Meers. Kostendruck veranlaßt koreanische Unternehmen seit Ende der achtziger Jahre, mittels Joint Ventures, Beteiligungen und eigenen Niederlassungen Produktionsstätten in der Volksrepublik China aufzubauen. Die als Sonderwirtschaftszonen ausgewiesenen Halbinseln Liaodong und Shandong liegen der koreanischen Halbinsel am nächsten. Seit der diplomatischen Anerkennung Südkoreas durch die Volksrepublik China bestehen wesentliche politische Hindernisse gegen eine chinesisch-koreanische außenwirtschaftliche Integration nicht mehr. In der Mitte der neunziger Jahre ist die Provinz Shandong zum Zentrum koreanischer Investitionen in China geworden. Die Zahl der direkten Fähr- und Flugverbindungen nimmt kontinuierlich zu und die industrielle Infrastruktur wird zügig ausgebaut. Geo-

graphische Nähe und die Komplementarität der Standorte sind der Motor der zunehmenden bilateralen Verflechtung zwischen Korea und China.

Die an die Japanische See angrenzende nordostasiatische Region, bestehend aus Nordostchina (Mandschurei), der Pazifikküste Russlands mit ihrem sibirischen Hinterland, Nord- und Südkorea und Japan, bietet aufgrund komplementärer Standortstrukturen in relativer geographischer Nähe die idealen standorttheoretischen Voraussetzungen für eine weitere subregionale Wachstumszone. Während der "Ferne Osten" Russlands über reiche Energie- und Rohstoffvorkommen verfügt, könnten China und Nordkorea Arbeitskräfte beisteuern, und Japan oder Südkorea mit Kapital, Technologie und Management Knowhow die Subregion entwickeln. In China, Japan und in Russland lebende koreanische Minderheiten könnten zu den natürlichen Mittlern in der geplanten "*North East Asian Economic Cooperation Zone*" werden.⁵⁸ Für die in dieser Zone produzierten Güter und Leistungen existieren sogar mit Japan und Südkorea aufnahmefähige Märkte in unmittelbarer Nähe. Langfristig könnte die Subregion zum Ausgangspunkt einer Landbrücke nach Europa werden. Politische Widerstände behindern bisher jedoch einen raschen Fortschritt der anvisierten Kooperation. Trotz der politischen Entspannung in den achtziger und neunziger Jahren, bleiben die bilateralen Beziehungen der Nachbarländer gespannt. Auch bei zunehmendem Grenzhandel und individuellem Tauschverkehr sowie der vorsichtigen Öffnung Chinas, Russlands und Nordkoreas gegenüber Auslandsinvestoren in zahlreichen Freihandelszonen⁵⁹, welche auch erste Ansiedlungserfolge verzeichnen können, bestehen effektive außenwirtschaftliche Barrieren fort. Das von den Vereinten Nationen 1991 vorgeschlagene trilaterale Projekt zur wirtschaftlichen Entwicklung des Tumen-Deltas scheiterte bisher am Widerstand Russlands und Nordkoreas. Die Finanzierung der sich auf 30 Mrd. US-\$ belaufenden Investitionen ist angesichts der politischen Risiken in keiner Weise gesichert. Als Alternative wird in bilateraler sino-russischer Kooperation der Ausbau des russischen Hafens Zarubino südlich von Wladiwostok und der Bau einer 40 Kilometer langen Eisenbahnstrecke zu der chinesischen Sonderwirtschaftszone Hunchun durchgeführt. Die wirtschaftliche Erschließung der nordostasiatischen Region und die Ko opera-

⁵⁸ Zur "*North East Asian Economic Cooperation Zone*" siehe; Kakazu (1994), S. 243-276; Pomfret (1996), S. 215-218; Taylor (1996), S. 161-168.

⁵⁹ Beispielsweise die Sonderwirtschaftszone Hunchun in Jilin (China), die russischen Freihandelszonen in Nakhodka, Wladiwostok und Posyet, und die Rajin-Sonbon Freihandelszone in Nordkorea.

tion der Nachbarstaaten befindet sich noch im Anfangsstadium. Die erheblichen Integrationspotentiale in der nordostasiatischen Kooperationszone dürften erst mittelfristig voll genutzt werden können.

Die hier präsentierte Liste realer und potentieller grenzüberschreitender Verdichtungsregionen in Ostasien zeigt, daß subregionale Wachstumszonen überall dort entstehen können, wo komplementäre Standortstrukturen in geographischer Nähe aktiv von der Privatwirtschaft genutzt werden können.⁶⁰ Wenn auch die zukünftigen Erfolgspotentiale einiger der dargestellten Wachstumszonenkonzepte objektiv geringer erscheinen als sie von den verantwortlichen Protagonisten dargestellt werden, so ist doch unstrittig, daß die außenwirtschaftliche Integration in der ostasiatischen Region infolge der subregionalen Verflechtungen nachhaltig zunimmt. Aufgrund der ablaufenden Agglomerations- und Diffusionsprozesse dürften sich diese Tendenzen in Zukunft noch weiter intensivieren. Die subregionalen Wachstumszonen zeigen, daß in Ostasien - wie in zurückliegenden Perioden im kontinentaleuropäischen Kraftfeld und im nordamerikanischen "Rust Belt" - Agglomerationsprozesse grenzüberschreitend erfolgen. Die Wachstumsdreiecke Ostasiens zeichnen sich jedoch dadurch aus, daß sich hier Standorte verbinden, die hinsichtlich ihrer Faktorausstattungen außerordentlich komplementär sind und die durch außenwirtschaftliche Barrieren lange Zeit voneinander getrennt existierten.

Die Beschreibung der unterschiedlichen subregionalen Wachstumszonen in Ostasien verdeutlicht auch die Besonderheit der von den beiden Stadtstaaten ausgehenden Diffusionsprozesse. Die Nachbarländer von Hongkong und Singapur profitieren unmittelbar von der Agglomerationskraft der Zentren. Der südchinesische Wirtschaftsraum übt zudem auf das Overseas Chinese Network eine beträchtliche Gravitationskraft aus. Die räumliche Ausdehnung städtischer Ballungszentren erfolgt hier grenzüberschreitend und wird damit auch raumwirtschaftlich wirksam. Damit bilden allein Greater Hongkong und Greater Singapore grenzüberschreitende Agglomerationszentren, während die übrigen subregionalen Wachstumszonen Ostasiens infolge von Komplementarität und Nähe "nur" potentielle raumwirtschaftliche Verdichtungsregionen darstellen.

⁶⁰ Das Phänomen der subregionalen Wachstumszonen ist freilich nicht auf Ostasien beschränkt. Ähnliche Prozesse finden sich beispielsweise entlang des früheren Eisernen Vorhangs zwischen West- und Osteuropa oder an der US-amerikanisch-mexikanischen Grenze.

4. Die Bedeutung der sektorgetragenen Clusterbildung

Es ist bereits von den frühen Arbeiten Alfred Webers und Alfred Marshalls her bekannt, daß Agglomerationsprozesse notwendig branchenbezogen sind.⁶¹ Demzufolge besitzen in allen konkret ablaufenden sektoralen Ballungsprozessen die bereits genannten Bestimmungsfaktoren der Agglomeration branchenabhängige Ausprägungen. Industriespezifische Ballungsprozesse sind aber nicht nur Symptome, sie sind auch Antriebskräfte der Raumbildung. Sie verstärken, wie bereits von Predöhl in Bezug auf die Stahlindustrie beobachtet wurde, die Tendenzen der Kumulation im Raum.

Eine Agglomeration erhöht das verfügbare Angebot der Produktionsfaktoren (Arbeit, Input aus vorgelagerter Produktion, Information) und verbessert die Standortattraktivität, anstatt durch Nachfragesteigerung die Preise ansteigen zu lassen und den Ballungstendenzen entgegenzuwirken. Knappheit an Land und Steuern wirken erst ab einem bestimmten Entwicklungsstadium deglomerierend. Deshalb treten sektorale Ballungen selten isoliert auf, sondern stehen in komplementärer Interdependenz zu verwandten Branchen. Räumliche Nähe ist vielfach ein Wettbewerbsfaktor. Agglomeration vermag u.U. die Faktorproduktivität zu erhöhen.

Im Vordergrund stehen in Ostasien anstelle der Stahlindustrie⁶² "industrielle... Komplexe mit Agglomerations- und Fühlungsvorteilen..., die länderübergreifend sind und Gravitationsfelder bilden".⁶³ Es ist nur zu offensichtlich, daß in der ostasiatischen Region im Laufe der drei zurückliegenden Dekaden international wettbewerbsfähige Branchen entstanden sind. Die asiatischen Wettbewerbserfolge - etwa gemessen an den zunehmenden sektoralen Weltmarktanteilen - erstrecken sich über die gesamte Palette der wirtschaftlichen Leistungserstellung (siehe Abb. 4). Lediglich in den Bereichen komplexer industrieller Systemlösungen, kundenspezifischer entwicklungsintensiver Einzelfertigung, fortgeschrittener Dienstleistungen und in einzelnen High-Tech-Segmenten haben erfolgreiche asiatische Vorstöße bisher nicht stattgefunden. Dabei handelt es sich um Industriesegmente, die mit den Attributen kleine

⁶¹ Siehe: Marshall (1920); A. Weber (1909).

⁶² Predöhl hat allerdings bereits die abnehmende Bedeutung der Stahlindustrie in den fortgeschrittenen Industrieländern anerkannt. Er gesteht ihr aber einen "First-Mover-Vorteil" zu. Siehe: Predöhl (1971), S. 147-149.

⁶³ Siehe: Lorenz (1990), S.23.

Abbildung 4: Sektorale Spezialisierungsmuster in Ostasien

Während Japan und die China aufgrund der Größe ihrer Volkswirtschaften Kapazitäten in praktisch allen industriellen Segmenten aufgebaut haben bzw. aufbauen, haben die anderen Ländern Ostasiens ausgeprägte sektorale Spezialisierungen entwickelt:

Hongkong: Dienstleistungsfunktion für die in die Volksrepublik ausgelagerten Industrien; Spezialisierung auf den tertiären Bereich: Finanzdienstleistungen (insb. "Emerging Markets"), Spedition, Seeverkehr, Telekommunikation, Handel und Distribution; sekundäre Restbestände in Symbiose mit dem Festland: Textil und Bekleidung, Elektrotechnik (Komponenten, Uhren).

Singapur: Regionaler Dienstleistungsstandort: Finanzdienstleistungen (insb. Derivate), See- und Luftransport, Speditionen, Telekommunikation, Handel und Distribution; Industriekapazitäten in der Elektrotechnik (Laufwerke, CD-ROMs, Sound Cards, Computerperipherie, audiovisuelle Konsumelektronik, Halbleiter, Software), in der Petrochemie, im Schiffsbau und in der Metallverarbeitung.

Korea: Industrielle Wettbewerbsstärken aufgrund von (früheren) Lohnkostenvorteilen und (aufgebauten) Skalenerträgen: Leichtindustrien (Textil, Leder, Sportschuhe), Stahl, Schiffsbau, Automobil, Maschinenbau, Konsumelektronik, Halbleiter (DRAMs).

Taiwan: Relativ ausgewogene Sektorstruktur bei mittelständischer Struktur mit Schwerpunkten in Textil und Bekleidung, Sportartikel, Schuhe, Stahl, Schiffsbau, Fahrräder, Kunststoff, Maschinenbau, Elektrotechnik, insb. in der Computerperipherie (Monitore, Motherboards, Scanner, Netzgeräte, Mäuse, Keyboards), Halbleiter, PC-Montage.

Malaysia: Fertigungsstandort für Konsum- und Industrielektronik (TV, VTR, Klimaanlagen, Computerperipherie) und ausgereifte Halbleiter; Industriebranchen auf der Basis natürlicher Ressourcen (Nahrungsmittel auf Palmölbasis, Chemie auf Erdgasbasis, Gummi, Holz und Möbel); voll integrierte Automobilfertigung (Proton Saga).

Thailand: Insgesamt ausgewogenes Industriespektrum auf der Grundlage von Auslandsinvestitionen und eigener Agrarressourcen: Nahrungsmittelindustrie, Chemie, Schmuck und Edelsteine, Textil und Bekleidung, Elektrotechnik (Computerperipherie, Haushaltsgeräte, Konsumelektronik), KFZ-Industrie (PKW, Motorrad, KFZ-Teile), Maschinenbau, Holz- und Möbelindustrie.

Philippinen: Ausgewogene Sektorstruktur bei insgesamt verzögertem Industrialisierungsprozeß: Nahrung und Genuß (Nahrungsmittel, Tabak, Getränke), Chemie, Textil und Bekleidung, Elektrotechnik, Computersoftware.

Indonesien: Schwerpunkt ist die Erdölindustrie und die Leichtindustrie: Textil und Bekleidung, Schuhe, Tabak, Nahrungsmittel, Holz- und Möbelindustrie, Elektrotechnik, daneben existieren industriepolitisch initiierte Kapazitäten in den Bereichen Stahl, Aluminium, Petrochemie, Maschinenbau, Fahrzeugbau, Flugzeugbau.

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Materialien des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, des Sakura Research Institute und des Nomura Research Institute.

Produktionsvolumen (oft Einzelfertigung), enge Abstimmung mit dem Endverbraucher, hohe FuE-Intensität, zu kennzeichnen sind. Als Beispiele für derartige unbestrittene westliche Wettbewerbsvorsprünge können etwa Kraftwerkseinlagen, Großraumflugzeuge und Telekommunikationssysteme gelten. Nicht zufällig liegt auch Japan in diesen Bereichen noch hinter den US-amerikanischen und europäischen Wettbewerbern zurück.

Die Erfolge der asiatischen Unternehmen beruhen auf dem von ihnen geführten Verdrängungswettbewerb gegenüber den etablierten Anbietern aus den westlichen Industrieländern und auf der Partizipation am Wachstum neu entstehender Märkte. Die Möglichkeiten, die sich aus dem Wachstum der Elektronikmärkte und den im Elektrobereich entstehenden neuen Technologien ergaben, wurden in Asien rascher und konsequenter als anderswo genutzt. In der Mitte der neunziger Jahre stellt die Elektrotechnik den quantitativ wichtigsten Exportsektor in Korea, Taiwan, Singapur, Malaysia, Thailand und in den Philippinen. In der Fertigung standardisierter Konsum-, Industrie- und Mikroelektronik sind asiatische Standorte inzwischen zu internationalen Marktführern avanciert. Darüber hinaus drängen asiatische Unternehmen zunehmend in die High-Tech-Bereiche der Elektronik. Da in der Elektrotechnik eine Verteilung der mehrstufigen Produktion auf mehrere Standorte in verschiedenen Ländern technisch machbar und für multinationale Unternehmen ökonomisch vorteilhaft ist und da zudem die Arbeitskosten (für ungelernte Kräfte, Facharbeiter, Ingenieure und Manager gleichermaßen) in dieser Branche einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bilden, konnte sich Ostasien zum weltweit kostengünstigsten Standort der Elektrotechnik entwickeln.⁶⁴

Industrielle Ballungen setzen in offenen Volkswirtschaften internationale Wettbewerbsfähigkeit der ansässigen Unternehmen voraus. Auf der Suche nach den Erfolgsgründen international erfolgreicher Unternehmen gelangte Porter zu der Beobachtung, daß international wettbewerbsfähige Unternehmen der gleichen Branche gehäuft in einem Land auftreten, oft in einer bestimmten Re-

⁶⁴ Schumpeter erkannte, daß die sich beim Eintreten neuer Kondratieff-Wellen eröffnenden unternehmerischen Chancen frühzeitiger und entschlossener von Außenseitern und Newcomern genutzt werden als von den etablierten Anbietern. Ähnlich wie deutsche Unternehmen im Vergleich zu saturierten englischen Anbietern aus der dritten Kondratieff-Welle (Elektrizität, Chemie, Motor) größere Vorteile ziehen konnten, haben asiatische Unternehmen das dynamische Wachstum der Elektroindustrie im Vergleich zu westlichen Unternehmen in höherem Maße nutzen können und profitieren möglicherweise stärker von der vierten Kondratieff-Welle (Information, Kommunikation).

gion eines Landes. Porter hat dieses Phänomen der "*comparative advantage of nations*" und der damit verbundenen Cluster auf das dynamische Zusammenwirken von vier (sektorbezogenen) Bestimmungsgründen zurückgeführt, nämlich Produktionsfaktoren, Nachfrage, Zuliefererumfeld und Unternehmensstrategien in Verbindung mit der gegebenen Branchenstruktur. Zufall und staatliche Einflußnahme stellen zusätzliche Variablen dar, deren Wirkungsrichtung aber nicht eindeutig bestimmt ist.⁶⁵

Dieses von Porter "Diamant" genannte Cluster trifft sich auf der Meso-Ebene mit den Modellen der Standortökonomie. Die Untersuchungseinheiten Branchen und Regionen bilden eine Brücke zwischen Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre. Die deduktiven Musterbeschreibungen von Krugman und Giersch können mittels dieser Synthese empirisch angereichert werden. Damit wird es möglich, weitere wichtige Einflußfaktoren von Agglomerationsprozessen, die sich zwar plausibel aus der Mikro- und der Mesoebene ableiten lassen, einer formalen Modelldarstellung sich aber entziehen, als standorttheoretische Argumente in die weitere Analyse einzubeziehen. Zu derartigen einzelwirtschaftlich, sektoral und standortökonomisch bedeutsamen Faktoren zählen u.a. die dynamische Aufwertung der Faktorausstattungen, die einzelwirtschaftlichen Strategien der Unternehmen, das Niveau und die Vielfalt der regionalen Nachfragepräferenzen, die Infrastrukturbedingungen, die Rolle von Branchenstruktur und Branchenwettbewerb sowie die am evolutiorischen Wettbewerb orientierte staatliche Industriepolitik in Ostasien.⁶⁶ Die folgende Beschreibung der Genese und der Aszendenz asiatischer Branchencluster unter

⁶⁵ Als Auslöser für die Konzentration von Branchen gelten in erster Linie statische Faktoren, wie z.B. das Vorkommen natürlicher Ressourcen, günstige geographische oder klimatische Gegebenheiten, die Nähe zu wichtigen Nachfragern oder benachbarten Branchen. Für die Wahrung und Fortentwicklung der Wettbewerbsvorteile der sektoralen Cluster sind aber eher dynamische Faktoren verantwortlich, so etwa die Entstehung von branchenspezifischem Knowhow vor Ort, die fortlaufende Spezialisierung und Differenzierung im Produktspektrum der lokalen Anbieter, die sektorale Verbreiterung durch eine Verankerung mit benachbarten Branchen und Zulieferern. Für eine Forcierung der sektoralen Dynamik sorgt die intensive unternehmerische Konkurrenz auf lokaler Ebene. Die Musterbeschreibung der regionalen Ballung von Unternehmen der gleichen Branchen orientiert sich an den genannten sektorbezogenen Bestimmungsfaktoren. Vgl. hierzu und zum folgenden: Porter (1993), S. 93-154, S. 182-189, S. 197-200; Enright (1990), S. 3.1 - 3.43.

⁶⁶ Zu dem Versuch einer Synthese des "Core-Periphery"-Modell von Krugman und des Diamant-Modells von Porter, siehe: Meckl, Rosenberg (1995), S. 222-225. Bereits Petri weist auf diese Analogie hin, siehe: Petri (1994), S. 30 f.

Anwendung des Porterschen Analyserahmens⁶⁷ ist damit zugleich ein empirischer Beleg der ablaufenden raumwirtschaftlichen Integrationsprozesse in Ostasien.

Die ersten Anstösse für die ostasiatischen Sektorerfolge kamen von den Direktinvestitionen und dem Technologietransfer aus den weltwirtschaftlichen Zentralregionen (Japan, USA, Europa). Für die Fortentwicklung der komparativen Branchenvorteile i.S. einer Aufwertung des Diamanten wurden indes zunehmend regionalspezifische Faktoren bedeutsam, so etwa die laufende Aufwertung des Kapitalstocks, die Entwicklung eines Stamms fachlich spezialisierten Humankapitals,⁶⁸ der Aufbau einer leistungsfähigen allgemeinen sowie einer branchenbezogenen Infrastruktur, die Entstehung einer regionalen Zuliefererstruktur oder die Erschließung naher Billiglohnstandorte. Anstrengungen der Unternehmen und der Wirtschaftspolitik bewirkten ein fortgesetztes Upgrading der lokal verfügbaren Produktionsfaktoren. Damit waren vor allem mikroökonomisch fundierte Standortvorteile dafür verantwortlich, daß in Ostasien international wettbewerbsfähige Industrien entstanden. Im Unterschied zu den meisten Entwicklungsländern anderer Entwicklungsregionen ist es einer Vielzahl von Ländern Ostasiens gelungen, den Schritt von einer faktor- oder ressourcengetriebenen Entwicklung zu einem investitionsgetriebenen Industrialisierungsprozeß zu vollziehen.⁶⁹

Ähnlich wie im Falle der Faktorbedingungen weist die Nachfrage in ihrer Rolle als Bestimmungsfaktor der ostasiatischen Branchencluster standortabhängige Elemente auf. Multinationale Industrieunternehmen und global tätige Einkaufsbüros und Handelsgesellschaften übernahmen in der Initialphase die Funktion der anspruchsvollen, strategisch bedeutsamen Nachfrager vor Ort, die auf die ansässigen Unternehmen Druck ausüben, Investitionen zwecks Qualitäts- und Produktivitätsverbesserung, Innovation und Differenzierung vorzunehmen.

⁶⁷ Im folgenden wird zurückgegriffen auf mehrere Länder- und Sektorstudien, insbesondere auf: Bloom (1992); Ernst, O'Connor (1992); Hilpert u.a. (1994); Hobday (1995); sowie auf Sektorstudien des Nomura Research Institute und des Sakura Research Institute.

⁶⁸ Im Unterschied zu ungelernten Kräften, die in jedem Standort der Welt reichlich verfügbar sind, und den hochspezialisierten Technikern und den Managern der oberen Führungsebene, die international mobil sind. Eine derartige Humankapitalbildung erfolgte in Ostasien aufbauend auf einer breiten Allgemeinbildung durch die Einrichtung von sektorbezogenen Ausbildungsstätten und FuE-Einrichtungen durch den Staat und internationale Investoren.

⁶⁹ Siehe: Porter (1994), S. 7.

Erfolgreiche ostasiatische Cluster induzieren die Zuwanderung weiterer multi-nationaler Produzenten und Käufer. Deren Präsenz vor Ort wird zum erstrangigen Standortfaktor, die Gefahr ihrer Abwanderung wirkt jeder Verkrustung der Strukturen entgegen. Sukzessive entsteht in der Folge bedeutsame Nachfrage auch für den regionalen Markt, wodurch die Resistenz des Clusters per saldo weiter gestärkt wird.

Branchenbezogene Agglomerationen verlangen die Existenz von dichten Zulieferernetzwerken und benachbarten Branchen, die einen frühen, einen schnellen und oft auch einen bevorzugten Zugang zu Vorleistungen und Informationen gewährleisten. Die Existenz verwandter und unterstützender Branchen vor Ort zeitigt bedeutende Informations- und Produktionsexternalitäten. Derartige sektorspezifische Netzwerkbeziehungen vermitteln auf horizontaler und vertikaler Ebene breite Potentiale für Kooperationen in der Entwicklung, in der Qualitäts- und Produktivitätsverbesserung. Es entstehen neue Handelsbräuche und Normen. Neue Brancheninformationen, technologische und organisatorische Innovationen verbreiten sich rasch. Da sich Pionierrenten nur über einen sehr kurzen Zeitraum ausschöpfen lassen, wird per saldo der Druck zum fortlaufenden Upgrading und zur Differenzierung noch verstärkt.⁷⁰ Eine Sogwirkung zur Entwicklung derartiger Unternehmensnetzwerke ist in Ostasien von den Investitionen der US-amerikanischen, europäischen, japanischen und asiatischen Industrieunternehmen ausgegangen, die die Ansiedlung oder Gründung von vor- und nachgelagerten Unternehmen aus Eigeninteresse gefördert haben.⁷¹ Technologietransfer- und Technologiediffusionseffekte dürften indes in erster Linie von den Direktinvestitionen, OEM-Vereinbarungen und Zuliefererverträgen der US-amerikanischen Firmen ausgegangen sein.⁷²

Bestimmend für den Branchenerfolg sind nach Porter auch die Strategien und die Organisationsstrukturen der im Wettbewerb stehenden Unternehmen.

⁷⁰ Derartige Effekte sind im Falle von OEM-Produktionsprozessen besonders stark, woraus sich ein zusätzlicher Agglomerationsschub ergibt, siehe: Storper (1995).

⁷¹ Die Entstehung von Branchennetzwerken und Zuliefererpyramiden im Kraftfahrzeugssektor ging vor allem auf die Aktivitäten japanischer Investoren zurück. Im Elektrosektor haben sowohl Unternehmen aus den USA als auch aus Japan, Europa, Korea und aus Taiwan transnationale Netzwerke aufgebaut. Im Bereich Textil und Bekleidung ist die Initiative vor allem von Unternehmen aus Korea, Taiwan und Hongkong ausgegangen. Zur Netzwerkbildung siehe auch die Kapitel II.5.b), III.5 und III.8.

⁷² Siehe hierzu vor allem: Gereffi (1996), S. 102-105; Hobday (1995), S. 124 f, S. 187-195.

Auch der Aufstieg asiatischer Firmen zu Weltmarktniveau und die Entstehung industrieller Cluster wurden durch unternehmensspezifische Charakteristika begünstigt. Von Vorteil waren etwa die aggressiven Weltmarktstrategien asiatischer Unternehmen, sowie der hohe Stellenwert von Sekundärtugenden und die generell hohe Arbeitsmotivation in den konfuzianistisch orientierten ostasiatischen Gesellschaften. Asiatische Unternehmen waren Pioniere in der Rezeption und Entwicklung neuer Formen der Kontraktproduktion (OEM, ODM, OBM) und im Aufbau von transnationalen Produktionsnetzwerken. Der Korporatismus in Japan und in Korea hat in diesen Ländern die Entstehung vertikal integrierter Unternehmen begünstigt. In Branchen mit turbulenten Umweltbedingungen, wie z.B. Computerperipherie, Bekleidung, Dienstleistungen, haben sich chinesische Familienunternehmen mittels ihrer Flexibilität, Dynamik und Reaktionsgeschwindigkeit durchsetzen können. Koreanische Unternehmen zeichnen sich durch einen hohen Grad von Risikobereitschaft aus.

Auch die Großen Staat und Zufall scheinen in Ostasien eine überwiegend positive Wirkung entfaltet zu haben. Staatliche Außenwirtschafts- und Industriepolitik zielte auf die Akquisition ausländischer Technologie und die Eroberung der Weltmärkte. Unter der Bedingung makroökonomischer Stabilität haben neben staatlichen Maßnahmen zur Förderung der Kapitalakkumulation und der Humankapitalbildung, und zur Verbesserung der Infrastruktur eine am evolutorischen Wettbewerb orientierte staatliche Industriepolitik auf die Branchenentwicklung vielfach günstig eingewirkt.⁷³ Historische "Zufälle" begünstigten den Aufstieg asiatischer Branchen. So erlaubten die industriellen Strukturveränderungen infolge des Aufkommens der Mikroelektronik neuen Wettbewerbern Vorstöße in die Geschäftsfelder der etablierten Anbieter. Die im Multifaserabkommen festgelegten Länderquoten bewirkten in Japan und in den NIEs ein fortlaufendes Upgrading und forcierten die Diversifizierung der Textil- und Bekleidungsproduktion in der ostasiatischen Region.⁷⁴ Des Weiteren gewannen asiatische Anbieter jeweils durch die Aufwertungen des Yen gegenüber dem US-Dollar an preislicher Wettbewerbsfähigkeit und konnten die japanischen Positionen übernehmen.

Unter dem Druck räumlicher Nähe wirken die skizzierten Faktoren innerhalb des Clusters aufeinander ein und verstärken sich wechselseitig. Gerade weil

⁷³ Vgl.: Amsden (1989); Hilpert u.a. (1994); Johnson (1982); Wade (1990).

⁷⁴ Siehe: Gereffi (1996), S. 96.

ökonomischer Anpassungsdruck die ansässigen Firmen laufend zu neuen Anpassungsreaktionen herausfordert, gewinnt der sektorale Cluster in einem dynamischen Sinne laufend an Resistenz und Stabilität. Es ist offensichtlich, daß Skaleneffekte (interner und externer Art) und externe Effekte in der Informations- und Technologiediffusion die Robustheit von Clustern weiter stärken. Die räumliche Nähe bewirkt, daß Brancheninformationen sich verdichten und sich rascher ausbreiten.⁷⁵ Als positive externe Effekte der räumlichen Nähe sind ferner die Vorteile der informellen Kommunikation und die clusterinterne Beachtung gesetzter Normen und Verhaltensweisen zu nennen.⁷⁶⁷⁷ Allerdings ist der Diamant i.S. von Porter bisher nur in Einzelfällen außerhalb Japans an ostasiatischen Standorten vollständig entwickelt. Sowohl die differenzierte Nachfrage vor Ort als auch das Umfeld unterstützender Branchen, insbesondere solcher, die ein mechanisches Knowhow repräsentieren, fehlen noch zumeist. Deshalb kann sich eine von einem fortlaufenden Innovationsprozeß getriebene Entwicklungsdynamik noch nicht entfalten.⁷⁸

Die Diffusion des branchenbezogenen Knowhows im Rahmen des endogenen Wachstumsprozesses induziert die Zuwanderung von Wettbewerbern aus Drittländern und global tätigen Nachfragern (Handelsunternehmen, Einkaufsbüros). Derartige Zuwanderungen, aber auch Neugründungen und Spinn-offs, die aus dem Cluster selbst erwachsen, stärken die Robustheit der Cluster und treten möglichen Verkrustungstendenzen laufend entgegen. Die sektorale Ballung wird immer wieder verstärkt. Ein erfolgreiches sektorales Clustering ist ein dauerhafterer Standortvorteil als flüchtige Standortfaktoren, wie etwa niedrige Lohnkosten, die Nähe zu natürlichen Ressourcen oder eine staatliche Förderung des Investitionszuflusses. Nach dem Verlust des vormaligen selektiven Clustervorteils niedriger Arbeitskosten muß eine inhärent robuste Dynamik die Verluste durch neu erworbene Standortvorteile (günstige Zuliefererstruktur, Verfügbarkeit über Fachkräfte, Ingenieure und Manager, eigenständi-

⁷⁵ Da Informationen eher informell weitergegeben werden, ist im Prinzip die Diffusion nach außen begrenzt (Vgl.: Porter (1993), S. 178-181). In Ostasien wirken jedoch die regionalen Netzwerkstrukturen (innerhalb der Keiretsu, der Guanxi, der Chaebol und der multinationalen Unternehmen) diesen Diffusionshemmnissen entgegen, so daß auch grenzüberschreitend flexible und rasche Reaktionen möglich sind. Der Zugriff zu den Cluster-Informationen setzt jedoch eine Präsenz vor Ort voraus.

⁷⁶ Vgl.: Porter (1993), S. 816 (Fußnote 23 zu Kapitel 4).

⁷⁷ Porters Darstellungen der externen Effekte in räumlichen Clustern erinnern an den Begriff der "Fühlungsvorteile" von A. Weber, siehe: A. Weber (1909).

⁷⁸ Siehe: Porter (1994), S. 7 f.

ge FuE-Kapazitäten und Marketing-Knowhow) kompensieren. Sektorale Cluster wirken der Mobilität der Produktionsfaktoren entgegen. Auslagerungen sollten deshalb vornehmlich in geographisch nahe Standorte innerhalb der Ballungsregion oder der subregionalen Wachstumszone erfolgen.⁷⁹

Die Wettbewerbskraft und die Robustheit der Cluster wird nicht nur durch externe Effekte, sondern auch durch die spezifischen Bedingungen des Branchenwettbewerbs und der Branchenkooperation in räumlicher Nähe laufend verstärkt und vorangetrieben.⁸⁰ Die gleichzeitige Präsenz mehrerer Unternehmen der gleichen Branchen wirkt raumbezogenen Monopolstellungen im Absatz entgegen. Alle Unternehmen der Region stehen nahezu identischen Faktor- und Zuliefererkosten gegenüber. Die Durchführung von Kooperationsaktivitäten⁸¹ steigert zwar die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen gegenüber externer Konkurrenz, sie reduziert aber auch die Zahl der Wettbewerbsparameter innerhalb des Clusters. In der Konsequenz wird der Wettbewerb in den verbleibenden Parametern Preis, Innovation, Qualität, Service noch intensiver. Bei annähernd gleichen Wettbewerbsbedingungen sind die Unternehmen der Branche deshalb ständig gezwungen, individuell neue Quellen des Wettbewerbsvorteils ausfindig zu machen.

In diesem Wettbewerb können findige Cluster-Unternehmen mittels außenwirtschaftlicher Strategien Kostensenkungspotentiale erschließen, durch die sie Vorsprünge im Preiswettbewerb erzielen. Wenn durch Massenproduktion Losgrößenvorteile realisiert werden sollen, dann erfordern optimale Betriebsgrößen hohe Exportvolumen und eine aggressive Vermarktung auf den Weltmärkten. Derartige skalenorientierte Strategien wurden am konsequentesten von japanischen und koreanischen Unternehmen angewandt. Sie haben tendenziell die extraregionalen Verflechtungen der Region verstärkt. Andererseits lassen sich die betrieblichen Kosten durch die Verlagerung arbeitsintensiver Prozesse in geographisch nahe Billiglohnstandorte senken. Diese Investitions- und Auslagerungsstrategie haben bisher am nachhaltigsten die chinesischen

⁷⁹ Ähnlich argumentiert: Pomfret (1996), S.207-209.

⁸⁰ Zum folgenden siehe: Porter (1993), S.141-148, S. 156-168. Und: Enright (1990), S. 3.1 - 3.43.

⁸¹ Derartige selektive lokale Kooperation der Wettbewerber unter dem Dach eines Industrieverbandes kann zum Ziel haben die Durchführung von öffentlichen Investitionen in sektorspezifische Ausbildungszentren, die Einrichtung von Institutionen zur Förderung des Marketings, die Zentralisierung betrieblicher Verwaltungsaufgaben und gewisser Einkaufsaktivitäten. Vgl.: Enright (1990) S. 3.20 ff.

Abbildung 5:

Komparative Vorteile der ASEAN-Staaten in ausgewählten Industrieprodukten (1990)

Singapur		Malaysia		Thailand		Indonesien	
Produkte	RCA	Anteil am Weltexp.	Produkte	RCA	Anteil am Weltexp.	Produkte	RCA
Büromaschinen	6,17	6,24	Telemann.- und Tonaufnahmegeräte	6,22	3,20	Koffer, Handtäschchen	4,77
Telekomm.- und Tonaufnahmegeräte	4,27	4,33	Elektromaschinen	4,46	2,30	Schuhe	4,40
Elektromaschinen	2,25	2,28	Holzprodukte	3,77	1,94	Bekleidung	3,17
Organische Chemie	1,05	1,07	Bekleidung	2,53	1,31	NE-Metalle	2,93
			Leder	1,09	0,56	Leder	2,89
			Sonstige Chemie	1,03	0,53	Telekomm.- und Tonaufnahmegeräte	2,09
						Möbel	1,15
						Leder	2,19
						Textil	0,70
						NE-Metalle	0,80
							2,51
							0,76
							0,56

Quelle: Sakura Research Institute, nach: OECD, Foreign Trade Commodities 1990. Übersetzung und Zusammenstellung durch das ifo Institut.

Unternehmen verfolgt. Sie bewirkt tendenziell eher eine Intensivierung der intraregionalen Verflechtungen. Generell haben in einem Cluster erzielte Wettbewerbsvorsprünge - mit welcher Strategie auch immer - Signalwirkung für die Konkurrenten vor Ort und erodieren rasch infolge der hohen Diffusionsgeschwindigkeit der Informationen und der Imitation der Wettbewerber. Die zwei genannten außenwirtschaftlichen Strategien fanden in Ostasien rasch Verbreitung. Die Rivalität in den ostasiatischen Branchen-Clustern bewirkte eine nachhaltige Intensivierung der außenwirtschaftlichen Prozesse.

Die mikro- und mesoökonomische Analyse des unternehmerischen Wettbewerbs innerhalb des räumlichen Clusters läßt eine plausible Erklärung von ostasiatischen Agglomerationsprozessen auf sektoraler Ebene erkennen. Wie eine Zusammenstellung der jeweiligen sektoralen Spezialisierungsmuster (Abb. 4) anschaulich zeigt, haben die asiatischen Länder höchst unterschiedliche Spezialisierungen in der industriellen Leistungserstellung aufgebaut. Daraus abgeleitet verfügen sie über entsprechende komparative Vorteile im Außenhandel gemäß RCA-Indikatoren und Welthandelsanteilen (Abb. 5).

Es ist empirisch bekannt, daß Branchencluster fortbestehen, selbst wenn der Standort nicht (mehr) optimal ist. Zufälle (Investitionsentscheidungen) oder eine weitsichtige staatliche Politik mögen für das Entstehen von Branchenclustern verantwortlich sein. First-mover-Vorteile erweisen sich als nachhaltig robust und die Konzentration von Produktion und Einkommen verstärkt sich. Dieses "lock-in"-Phänomen sektoraler Ballungen ist als ein Spezialfall raumwirtschaftlicher Agglomerationsprozesse anzusehen. Die industrielle Ballung, die Agglomerationskräfte aufgrund des sektorspezifischen Humankapitals, sowie die von den industriellen Netzwerken ausgehenden positiven Externalitäten wirken der Faktormobilität entgegen und verhindern eine breitere Diffusion der Kapazitäten im Raum.

5. Die Relevanz regionaler Produktionsnetzwerke

Der Prozeß der Globalisierung hat die Bedingungen des Aufholwettbewerbs für Schwellenländer in den beiden letzten Dekaden grundlegend verändert.⁸²

⁸² Zum Begriff der Globalisierung, siehe Kapitel II.3.

Die Wirtschaftspolitik der Schwellenländer ist nicht nur gezwungen, sich zunehmend nach den Vorgaben der multinationalen Unternehmen als den Trägern des Kapital-, Technologie- und Organisationstransfers, auszurichten.⁸³ Hinzu kommt, daß sich die Investitionsstrategien der multinationalen Unternehmen verändert haben. Es steht weniger die Auslagerung von meist arbeitsintensiven Fertigungsprozessen in Billiglohnstandorte im Vordergrund als vielmehr der Aufbau von komplexen internationalen Produktionsnetzwerken, wobei die einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette in jeweils adäquaten Standorten angesiedelt werden. Die Ausnutzung von länderweise unterschiedlichen Faktor- und Produktionskosten innerhalb der innerbetrieblichen Arbeitsteilung folgt dem Zwang zur Wahrung und Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Der traditionelle komparative Vorteile der Entwicklungsländer, die vergleichsweise niedrigen Arbeitskosten, hat indes an Bedeutung verloren. Der Anteil der variablen Niedriglohnkosten an den gesamten Produktionskosten in den für den Prozeß der Globalisierung relevanten Sektoren ist von ca. 25% im Jahre 1970 auf gegenwärtig etwa 5-10% gefallen.⁸⁴ Der Kostenanteil für Forschung und Entwicklung und für globale Marketingaktivitäten ist dagegen deutlich angestiegen. Zugleich erfordern auf den Weltmarkt gerichtete Produktqualitätsstandards heute eine kapitalintensivere Produktion. Das Kostenenkungspotential aus der Verlagerung des Fertigungsprozesses aus Hochlohnländern in "Off-shore"-Niedriglohnstandorte der dritten Welt hat sich damit dramatisch reduziert.

Betriebswirtschaftliche und strategische Gründe sprechen indes für regionale, nicht für globale Produktionsnetzwerke. Die angestrebte Einsparung von Faktor- und Produktionskosten lässt sich bereits auf regionaler Ebene realisieren, zumindest wenn die Region hinsichtlich ihrer Standortqualität hinreichend differenziert ist. Andererseits sind die Kosten der Kontrolle und Organisation von globalen Produktionsnetzwerken im verarbeitenden Gewerbe zu hoch. Verantwortlich hierfür sind die hohen zu überbrückenden Entfernung, die unterschiedlichen Zeitzonen, die sprachlichen Barrieren und die unterschiedlichen Mentalitäten.⁸⁵ Mehr noch aber erzwingt die Ablösung der auf rigider

⁸³ Siehe hierzu Kapitel III.1.

⁸⁴ Schätzung von: Oman (1994), S. 17.

⁸⁵ Siehe: Wells (1993).

tayloristischer Arbeitsteilung beruhenden "Fordistischen" Produktionssysteme durch die erstmals in dem japanischen Automobilunternehmen Toyota entwickelte organisatorische Innovation der "lean production" von den Schwellenländern die wirtschaftliche Anbindung an den nahen industriellen Kern. Für Unternehmen, die die neuen flexiblen Produktionssysteme anwenden, wird die räumliche Nähe zu einem immer bedeutsameren, niedrige Arbeitskosten dagegen zu einem schwindenden Wettbewerbsvorteil. Damit festigen sich die Kräfte, die auf eine Agglomeration hinwirken. Die Regionalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft werden verstärkt.^{86 87}

Die neuen flexiblen Produktions- und Organisationssysteme zielen parallel auf die Erhöhung der Arbeitsproduktivität, die Verbesserung der Produktqualität, die Steigerung der prozessualen Flexibilität und Geschwindigkeit und die Erweiterung des Produktspektrums. In der Fertigung stehen nicht wie im Taylorismus "economies of scale" im Vordergrund, sondern "economies of scope", durch die eine Verkleinerung der Mindestkapazitäten und Mindestlosgrößen angestrebt wird.⁸⁸ "Lean production" setzt sowohl fachlich qualifizierte und hochmotivierte Mitarbeiter, die Identifikation der Beschäftigten mit dem Unternehmen und dem Produkt als auch das Arbeiten in Teams und die Verlagerung der operationalen Verantwortung auf die untersten Ebenen voraus. Die in diesem Zusammenhang verwendeten Schlagworte, wie "Kaizen"⁸⁹, "Quality Control Circle", "Just-in-Time Production", "Total Quality Control", "Simultaneous Engineering" deuten bereits an, daß es sich in erster Linie um organisatorische, nicht um technologische Innovationen handelt. Es geht bei der schlanken Produktion in erster Linie um die Auslastung des Menschen, nicht der Maschinen.⁹⁰ Aus der zunehmenden Verbreitung derartiger neuer Produktionsstrukturen in den Industriekulturen Asiens und des Westens resultieren

⁸⁶ Vgl.: Oman (1994), S. 17, S. 89; UNCTC (1993), S. 166 f; Wells (1993), S. 89.

⁸⁷ Regionale Produktionsnetzwerke existieren in Form von produktionsgetriebenen (z.B. Automobilindustrie, Elektroindustrie) und von nachfragegetriebenen (z.B. Textil- und Bekleidungsindustrie, Spielzeuge, Schuhe) Wertschöpfungsketten, siehe: Gereffi (1996), S. 81-88.

⁸⁸ "Economies of scale" hingegen werden zunehmend "upstream" durch Verringerung der Teilevielfalt oder die Konzentration der Zulieferer auf wenige Systemlieferanten und "downstream" durch Rationalisierungen im Vertriebsbereich bedeutsam.

⁸⁹ Japanisch: Kontinuierliche, marginale Verbesserung(en).

⁹⁰ Siehe hierzu die grundlegenden Darstellungen in: Womack u.a. (1990) und Pfeiffer (1992). Zur Entstehung von "Post-Lean-Production"-Systemen in Japan, die durch ein Mehr an Dynamik und Flexibilität, eine rigorosere Systematik und eine präventive Fehlervermeidung charakterisiert sind, siehe: Borrus (1993), S. 56.

für Unternehmen und für die Wirtschaftspolitik der Volkswirtschaften im Aufholprozeß tiefgreifende strukturelle Herausforderungen.⁹¹

Die Wettbewerbsparameter Flexibilität, Innovationsgeschwindigkeit und Produktdifferenzierung verlangen eine synergetische Beziehung zwischen Produzenten und Zulieferern, die innerbetriebliche Verzahnung von Produktion und Entwicklung sowie die räumliche und kulturelle Nähe der Fertigung zum Kunden. Beispielsweise erfordert "Kaizen" den laufenden, engen Kontakt im Rahmen von Zulieferernetzwerken. Die angestrebte Nullfehlerqualität ist nur durch eine kontinuierliche Abstimmung mit den Zulieferern zu erzielen. Physische Nähe ist ein zentrales Wettbewerbselement für die Realisierung von Nutzerfreundlichkeit und Kundenorientierung. "Just-in-Time Production" ist gekennzeichnet durch eine enge und langfristige Beziehung der Herstellers mit einer begrenzten Zahl flexibler, anpassungsbereiter Zulieferer. Aus diesen Notwendigkeiten resultiert ein Trend hin zu regionalen, weg von globalen Produktions- und Zulieferernetzwerken. Produktionsstandorte in Schwellenländern müssen die Eingliederung in die intraregionale Arbeitsteilung zwischen Kern und Peripherie suchen.

Die flexiblen Produktionssysteme erfordern für ein reibungsloses Funktionieren die Existenz einer leistungsfähigen tertiären Infrastruktur (Transport, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Distribution) und das Vorhandensein von Arbeitskräften, die neben der fachlichen Qualifikation auch Team- und Kommunikationsfähigkeiten mitbringen.⁹² Es handelt sich hier um Bedingungen, die Standorte in Entwicklungsländern nicht ohne weiteres erfüllen können. Dabei ist nicht nur die Infrastruktur und das Bildungsniveau angesprochen, sondern auch die Frage, ob ein hinreichender sozialer und gesellschaftlicher Konsens für eine Eigenverantwortung von Mitarbeitern in den Betrieben existiert. Eine sichere Planungsgrundlage für Unternehmen erfordert auch ein Mindestmaß an makroökonomischer Stabilität und Verlässlichkeit in der Wirtschaftspolitik am Investitionsstandort. Dieser Anpassungs- und Aufholprozeß

⁹¹ Zum folgenden siehe: Oman (1994) S. 17-19, S. 89-95; Perez (1994), S. 74-76.

⁹² Elektronische Vernetzung ist nur mittels einer leistungsfähigen Telekommunikationsinfrastruktur möglich. Zuliefererverbindungen erfordern hinreichend zuverlässige Transportwege. Aus Sicht der Investoren garantiert nur die Präsenz global tätiger Anbieter von unternehmerischen Dienstleistungen die erforderlichen internationalen Standards vor Ort. Ein reibungsloses Funktionieren der schlanken Produktionssysteme und ihre Einbindung in internationale Netzwerke bedarf lokaler Kräfte mit einem hinreichenden Ausbildungsstandard.

von Schwellenländern kann durch die Anbindung an regionale und subregionale Dienstleistungszentren vorangetrieben werden.

Wenn multinationale Unternehmen im Kontext der neuen Produktions- und Organisationsmethoden regionale Netzwerke gegenüber globalen Produktionsverbünden präferieren, bietet sich für ein Schwellenland die wirtschaftliche und technologische Integration mit dem nächstgelegenen industriellen Kern als eine realistische Strategie an. Die Einbindung von industriell heranreifenden Standorten in regionale Produktions- und Zulieferernetzwerke kann den Transfer von Kapital, Technologie und Organisationsknowhow von Industrieländern in nahe gelegene Schwellenländer verstärken und eine nachhaltig tragfähige regionale außenwirtschaftliche Integration bewirken. Die Erwartungen der Investoren werden stabilisiert und die ökonomische Aktivität vor Ort wird dauerhaft angeregt. Im Rahmen einer derartigen (sub)regionalen industriellen Nord-Süd-Arbeitsteilung werden leistungsfähige Angebots- und Produktionsstrukturen für den internationalen intraindustriellen und interindustriellen Wettbewerb aufgebaut.⁹³

Die organisatorische Innovation der schlanken Produktion eröffnet den Entwicklungsländern neben Anpassungserfordernissen aber auch konkrete Vorteile. Beispielsweise lassen sich mit kleinen Losgrößen kleine Entwicklungsländermärkte leichter bedienen. Um im internationalen industriellen Wettbewerb mithalten zu können, müssen Entwicklungsländer nunmehr nicht unbedingt kapital- und technologieintensive Investitionen tätigen, es sind in erster Linie organisationsspezifische Anpassungen erforderlich. Zudem kann die prozessuale Einbindung in die unternehmerische Wertschöpfungskette den Zugang zu den herstellerbezogenen Distributionskanälen in den Industrieländern eröffnen.⁹⁴

Die räumliche und kulturelle Nähe Ost- und Südostasiens zum Ursprungsland der neuen Produktions- und Organisationsmethoden, Japan, sowie eine investorfreundliche Grundhaltung, die jeden Neuzugang von Kapital und Knowhow als Quelle einzel- und gesamtwirtschaftlichen Gewinns anerkennt, haben zu der großen Verbreitung schlanker Produktionssysteme in Ostasien beigetragen. Sicherlich haben kulturelle Affinitäten den Transfer und die lokale

⁹³ Vgl.: Oman (1994), S. 89-92.

⁹⁴ Vgl.: Oman (1994), S. 93.

Implementierung beschleunigt und erleichtert. Deshalb wurden in den Entwicklungs- und Schwellenländern Ostasiens auch die Logik und die Vorteile der aus Japan kommenden organisatorischen Innovation frühzeitiger begriffen und rascher umgesetzt als in den alten Industrieländern des Westens.⁹⁵ Sicherlich war in Asien auch von Vorteil, daß Besitzstände aus alten tayloristischen Strukturen nicht erst überwunden werden mußten, sondern die Industrialisierung von Beginn an in schlanker Organisationsweise erfolgen konnte. Angesichts der durchschnittlich eher kleinen Marktgrößen der NIEs und der ASEAN-Länder war eine inländische Marktversorgung mittels kleiner Losgrößen aus heimischer schlanker Produktion realisierbar. Für die Implementation schlanker Produktionsnetzwerke besaßen japanische Unternehmen gegenüber ihren westlichen Konkurrenten lange Zeit natürliche Wettbewerbsvorsprünge.

Bedeutsam ist zudem, daß die ostasiatischen Schwellenländer im Zuge dieses Trends zu regionalen Produktions- und Distributionsnetzwerken über eigene komparative Vorteile verfügen. Zu nennen sind etwa günstige Arbeitskosten-Produktivitäts-Relationen, das Vorkommen natürlicher Ressourcen oder aufnahmefähige lokale Märkte. Japanische Hersteller konnten und können durch die Belieferung asiatischer Märkte ihre Fixkosten aus Forschung und Entwicklung und globalem Marketing besser abdecken. Der hohe Stellenwert Ost- und Südostasiens in den Globalstrategien japanischer Industrieunternehmen beruht aber weniger auf den lokalen Nachfragepotentialen als vielmehr auf der Attraktivität der diversen, zu Japan komplementären Produktionsstandorte, die nach gewohnten Maßstäben in die hierarchischen, vertikal nach Japan ausgerichteten Netzwerke eingegliedert werden können.⁹⁶ Die vertikalen Unternehmensnetzwerke Japans finden hiermit in den NIEs und in den ASEAN-Ländern eine regionale Erweiterung. Die Aufgabe der hierarchischen Arbeitsteilung übernimmt die "Mother-factory" in Japan.⁹⁷

Es kann vermutet werden, daß die frühzeitige Implementierung der flexiblen, schlanken Produktions- und Organisationsstrukturen in Ostasien den Prozeß der intraregionalen Integration einen bedeutenden Schub verliehen hat. Damit

⁹⁵ Die Entwicklung von Zuliefererstrukturen nach japanischem Muster in der thailändischen Automobilindustrie beschreibt: Doner (1993), S. 195-197.

⁹⁶ Vgl. hierzu: Borrus (1993), S. 68-72; Sheridan (1995), S. 484 ff.

⁹⁷ Siehe hierzu: Ernst (1994), S. 566-572; Nakamura, Shibuya (1995), S. 26-28.

haben mikroökonomische Faktoren auf der Prozeßebene zu einer Verstärkung der außenwirtschaftlichen Integration auf der Angebots- und Produktionsseite zwischen Nord und Süd in der ostasiatischen Region maßgeblich beitragen.

Die regionalen Zulieferer- und Produktionsnetzwerke haben nicht nur die Agglomerationenprozesse und die außenwirtschaftliche Integration verstärkt, sondern auch zur Diffusion von technologischem und organisatorischem Wissen in Ostasien beigetragen und die Entwicklung lokaler Innovationskapazitäten angestoßen. Nach einem stilisierten Muster erlernen asiatische Produzenten in Zulieferungsbeziehungen und in Gemeinschaftsproduktionen zunächst die Beherrschung etablierter Technologien, dann erwerben sie Anpassungsfähigkeit und Anpassungsbereitschaft in Bezug auf technologischen Wandel und Nachfrageänderungen und schließlich bilden sie die Kompetenz zu eigenständiger Produktentwicklung heran. Sofern es lokalen Akteuren gelingt, mittels regionaler Netzwerkbeziehungen die Fähigkeit zur Imitation, Adaption und Innovation zu entwickeln, findet hier eher ein Organisationstransfer als ein Technologietransfer statt. Wahrscheinlich ist das prozeßorganisatorische Wissen um die gleichzeitige Realisierung von Qualität, Flexibilität und Geschwindigkeit oder die Fähigkeit zur Umsetzung technologischer Blaupausen in Markterfolge auch dauerhafter als eine einmalige Übertragung technologischen Wissens.

Im regionalem Kontext ist bedeutsam, daß über die Einbindung in die japanischen Produktionsketten hinaus technologisches und organisatorisches Knowhow in der Region diffundiert und branchenübergreifend und grenzüberschreitend Anwendung findet. Die im "Norden" im Innovations- und Differenzierungswettbewerb erzielten Fortschritte finden durch Imitation und Adaption, gestützt durch die Nachfrage der verschiedenen nationalen Märkte der Region, Verbreitung im asiatischen "Süden". Eine wichtige Rolle spielen dabei grenzüberschreitende Netzwerkstrukturen, durch die die komparativen Vorteile der unterschiedlichen Standorte gezielt ausgenutzt werden können.⁹⁸ Die neuen betriebswirtschaftlichen Organisationsmethoden haben sich in Südostasien nicht nur im verarbeitenden Gewerbe, sondern auch in den ressourcenorientierten Branchen durchgesetzt und deren Markterfolge angestoßen.⁹⁹ Lean Production ist nicht nur in der Elektrotechnik und Elektronik, in

⁹⁸ Siehe: Mytelka (1994), S. 42-45.

⁹⁹ In ähnlichem Sinne: Perez (1994), S. 72.

der Automobilindustrie und in bestimmten Fachzweigen des Maschinenbaus von Bedeutung, sondern auch in der Gummiindustrie (Malaysia), in der Möbelindustrie (Indonesien) und in der Edelstein- und Schmuckindustrie (Thailand). Es kann festgestellt werden, daß die angebotsseitigen Integrationseffekte, die in Ostasien von den neuen Organisationsmethoden ausgehen, beträchtlich sind.

6. Transaktionskosten in Ostasien

Hohe Transaktionskosten sind generell ein wesentliches Kennzeichen des Außenhandels. Abgesehen von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmrisiken muß im Außenwirtschaftsverkehr mit allgemein höheren Kosten für Transport, Kommunikation, Information und für die Finanzierung gerechnet werden. Darüberhinaus existieren im Außenhandel ganz spezifische Zahlungs- und Leistungsrisiken.

Vieles spricht für die Vermutung, daß mit zunehmender geographischer Nähe die Transaktionskosten im grenzüberschreitenden Liefer- und Leistungsverkehr geringer werden. Schon die Standorttheorie weist auf den Zusammenhang zwischen Transportkosten und Regionalisierungsprozessen hin.¹⁰⁰ Mit der Theorie der Transaktionskosten wird die standorttheoretische Argumentation nicht nur durch die Hinzufügung weiterer Einflußfaktoren erweitert. Wesentlich ist, daß Transaktionskostensparnisse nicht nur die Kosten des Güterverkehrs, sondern auch die Kosten des Faktorverkehrs herabsetzen. Transaktionskostensparnisse steigern die Mobilität des Kapitals und verstärken damit den Druck zur räumlichen Agglomeration. Die sich aus der Transaktionskostenanalyse ergebende mikroökonomische Perspektive zeigt, daß räumliche und kulturelle Nähe notwendig regionale Präferenzen im Außenhandel und im Investitionsverkehr bewirkt.¹⁰¹

Es empfiehlt sich zu Beginn der Überlegungen den vielverwandten Begriff der Transaktionskosten für den Zweck der Untersuchung näher zu bestimmen.

¹⁰⁰ Siehe: Predöhl (1971), S. 71, S. 89 ff; Krugman (1991), S. 23-25.

¹⁰¹ Auf die Bedeutung der Transaktionskosten für den Prozeß der außenwirtschaftlichen Integration Ostasiens (und des pazifischen Beckens) haben erstmals Drysdale/Garnaut und Amelung hingewiesen, siehe: Drysdale, Garnaut (1982); Drysdale, Garnaut (1993); Amelung (1990).

Dabei ist vor dem Hintergrund der standorttheoretischen Analyse anzustreben, die aus der Neuen Institutionenökonomik bekannten Definitionen¹⁰² möglichst konkret mittels der relevanten Kostenkomponenten aus betriebswirtschaftlicher Sicht darzustellen. Transaktionskosten sind als natürliche Handelshemmnisse zu verstehen. Neben staatlich induzierten Handelshemmnissen (Zölle, Protektion) bilden Entfernung, Fremdsprachen, kulturelle Unterschiede, Währungsunterschiede, Informationsdefizite und Risiken unterschiedlicher Art die Ursachen von Transaktionskosten im Außenhandel. Die möglichen natürlich gegebenen und menschlich geschaffenen Außenhandelsbarrieren und die daraus resultierenden Transaktionskosten sind in Abb. 6 dargestellt. Aus der Liste der Faktoren wird ersichtlich, daß Transaktionskosten nicht nur im Außenhandel, sondern auch im Binnenhandel auftreten, nur ist dann ihre handelshemmende Wirkung in der Regel weniger stark ausgeprägt.^{103, 104}

Nur ein Teil der genannten Transaktionskosten ist außenhandelsspezifisch. Aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik ist wesentlich, daß die Property Rights im Ausland im Vergleich zum Inland nur mangelhaft geschützt sind und in unterschiedlicher Weise spezifiziert werden. Insbesondere das Fehlen

¹⁰² Die Neue Institutionenökonomik betrachtet als Gegenstand der außenhandelstheoretischen Analyse nicht den Strom von Gütern, Leistungen, Kapital und Informationen, sondern die damit verbundene Transaktion per se, die aus "dem zu einer bestimmten kooperativen Zielsetzung vom Wirtschaftssubjekten gehörenden konstitutiven System von (Elementar-)Handlungen" besteht. Siehe: Schmidt-Trenz (1990), S. 61. In diesem Rahmen sind Transaktionskosten dann die "costs of running the contractual relation", aber auch die "Kosten bei fehlender oder fehlgeschlagener Kooperation". Für eine Begriffsbestimmung und eine Diskussion siehe Schmidt-Trenz (1990), S. 55-70.

¹⁰³ Vergleichbare empirische Darstellungen zu den Transaktionskosten im Außenhandel, auf die hier zurückgegriffen wurde, finden sich bei: Ameling (1990), S. 4; Borrman u.a. (1995), S. 36-37; Casson (1982), S. 17-34; Johnson (1968), S. 28. Auch P. Drysdale und R. Garnaut führen unter Verwendung der von ihnen eingeführten Terminologie der "objektiven und subjektiven Handelswiderstände" eine Transaktionskostenanalyse des pazifischen Handels durch und gelangen zu einer analytisch fundierten Messung der ostasiatischen und pazifischen Außenhandelsintensitäten. Auch mittels des Gravity Trade Models kann die handelsbezogene Wirkung einzelner messbarer Transaktionskosten ökonometrisch geschätzt werden. Siehe: Drysdale, Garnaut (1982); Drysdale, Garnaut (1993); Frankel (1993); sowie Kapitel II.4. In den folgenden Ausführungen geht es indes nicht um die Messung der Wirkung außenwirtschaftlicher Transaktionskosten, sondern um deren institutionenökonomische Analyse und Einordnung.

¹⁰⁴ Deshalb diskriminieren Transaktionskosten den Außenhandel (im Vergleich zum Binnenhandel) nicht in betragsgleicher Höhe, sondern nur um die Differenz zu den niedrigeren Transaktionskosten des Binnenhandels. Dies ist in der Wirkungsanalyse der wesentliche Unterschied zwischen Transaktionskosten und Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnnissen.

Abbildung 6: Natürliche Handelshemmisse und Transaktionskosten im Außenhandel

Außenhandelsbarrieren	Transaktionskosten im Außenhandel
Entfernung	Raumüberwindungskosten: <ul style="list-style-type: none"> - Transport- und Lagerkosten, - Kommunikationskosten, - Kapitalkosten, - Überweisungskosten.
Währungsunterschiede	Umtauschkosten.
Fremdsprachen, kulturelle Unterschiede	Besondere Markterschließungskosten (Übersetzungskosten, höhere Informationskosten, höhere Verhandlungskosten).
Risiken <ul style="list-style-type: none"> - Transportrisiko, - Wechselkursrisiko, - Leistungsrisiko, - Zahlungsrisiko, Tranferrisiko, Fabrikationsrisiko, - Kaufmännische Risiken: Verzug, Gewährleistung, Montage etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Transportversicherungen, - Swapsätze, Zinskosten für Hedging, Kursabschläge bei Forderungsabtretung, - Kosten der vertraglichen Spezifizierung, Kosten der Informationsbeschaffung, - Kosten des Akkreditivverkehrs, Handelsspannen von Absatzmittlern, Anwaltskosten, Kosten für Bürgschaften oder Garantien.
Informationsdefizite <ul style="list-style-type: none"> - Marktforschung, - Partnersuche, Kooperationsgestaltung, Evaluierung, etc., - Marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kosten der Informationsbeschaffung, - Such- und Anbahnungskosten, Verhandlungs- und Spezifizierungskosten, Kontroll- und Evaluierungskosten, - Kosten der Informationsverbreitung, - Kommunikationskosten.
Addendum: Staatlich Induzierte Außenhandelsbarrieren (Protektion) <ul style="list-style-type: none"> - Importtarifierung, - Nicht-tarifäre Handelshemmisse, strukturelle Marktbarrieren, - Kapitalverkehrskontrollen, - Investitionskontrollen 	<ul style="list-style-type: none"> - Zölle, Steuern, - Zeit und Kosten der Markterschließung (zur Überwindung der Handelshemmisse).
Quelle: Eigene Zusammenstellung in Anlehnung an Ameling (1990), Borrmann u.a. (1995), Casson (1982), Johnson (1968).	

von Tauschsicherheit im Außenhandel infolge fehlender Durchgriffsmöglichkeiten inländischer Staatsorgane auf säumige Ausländer wird für Gewinn suchende Akteure zur entscheidenden Hemmschwelle. Das Fehlen einer internationalen Privatrechtsordnung, das Faktum einer Territorialität des Rechts bewirkt eine "konstitutionelle Unsicherheit im Außenhandel".¹⁰⁵ Internationaler Handel unterscheidet sich demnach vom Binnenhandel dadurch, daß hier Wirtschaftssubjekte miteinander Handel betreiben, die nicht dem gleichen, im wesentlichen territorial organisierten, protektiven Gemeinwesen, angehören. Er ist gekennzeichnet von Normenmangel, Normenwidersprüchen und Vollstrekungsdefiziten, kurzum Rechtsunsicherheit.¹⁰⁶

Im folgenden sollen jedoch nicht diese theoretisch-grundsätzlichen Aspekte der Transaktionskosten im Außenhandel im Vordergrund stehen, sondern die betriebswirtschaftlichen Kosten des Außenhandels in ihrer Funktion als Bestimmungsfaktoren von Regionalisierungsprozessen in Ostasien. Ein offensichtliches, vielfach als trivial angesehenes natürliches Handelshemmnis ist dabei die geographische Entfernung. Die Überbrückung von geographischer Entfernung erfordert in jedem Fall entfernungsbedingt höhere Zeitaufwand in aller Regel längere Zeit Kapital. Entfernung beschränkt grundsätzlich den Absatzraum von Gütern und Leistungen. Der ökonomischen Bedeutung von Entfernung wird durch die säkulare Tendenz sinkender internationaler Transport- und Telekommunikationskosten (siehe Tab. 13) zwar entgegengewirkt, sie kann aber nicht grundsätzlich aufgehoben werden. Die geographische Entfernung ist jedoch nur eine, wenn auch sehr wichtige Determinante der Transportkosten. Weitere wichtige Einflußfaktoren sind die Quantität und die Qualität der physischen und administrativen Transportinfrastruktur, die Art der verfügbaren bzw. eingesetzten Transportmittel, die Transportdauer und die Umschlagskosten. Die Rolle der Transportkosten nimmt i.d.R. mit der Größe und der Transportempfindlichkeit der Handelsgüter zu, sie fällt mit deren Wertschöpfungsintensität.¹⁰⁷

¹⁰⁵ Zum Begriff der "konstitutionellen Unsicherheit im Außenhandel" in Anlehnung an v. Hayeks "konstitutionelle Unwissenheit", siehe: Schmidt-Trenz (1990), S. 232 f; Schmidtchen, Schmidt-Trenz (1990), S. 3-34.

¹⁰⁶ Vgl. hierzu: Schmidt-Trenz (1990), Kapitel III, insbesondere S. 228-238, S. 311.

¹⁰⁷ Siehe: Ameling (1990), S. 10-12; Borrmann u.a. (1995), S. 37.

Tabelle 13:

Internationale Transport- und Kommunikationskosten, 1920 bis 1990
– in US-Dollar, zu Preisen von 1990 –

Jahr	Durchschnittliche See-fracht- und Ladeko-sten pro Tonne	Durchschnittliche Erträge pro Passa-gier und Meile im Luftverkehr	Kosten für ein dreiminüti-ges Telephongespräch zwischen London und New York
1920	95	n.a.	n.a.
1930	60	0,68	244,65
1940	63	0,46	188,51
1950	34	0,30	53,20
1960	27	0,24	45,86
1970	27	0,16	31,58
1980	24	0,10	4,80
1990	29	0,11	3,32

Quelle: Hufbauer (1991), nach "Historical Abstract of the United States", "Statistical Abstracts of the United States".

Wie keine andere Weltregion scheint Ostasien maritim begünstigt zu sein. Zahlreiche Länder der Region sind Inselstaaten (Japan, Taiwan, Singapur, Hongkong, Indonesien, Philippinen) oder haben insularen Charakter (Südkorea, Malaysia). Auf dem Landwege grenzüberschreitender Warenhandel findet in nennenswerter Weise nur zwischen Hongkong und der Volksrepublik China statt. Schon als deutlich weniger intensiv und dynamisch ist der Grenzhandel Malaysias (mit Singapur, Thailand, Indonesien und Brunei) einzuordnen. Ostasien ist damit überwiegend auf den See- und Luftverkehr angewiesen. Konsequent wurde und wird die erforderliche Transportinfrastruktur aufgebaut. In den neunziger Jahren befinden sich die größten Container-Seehäfen der Welt in Ostasien. Gleichermassen halten ostasiatische Flughäfen herausragende Positionen als bedeutende Frachtknotenpunkte (siehe Tab. 14).

Da infolge der maritimen Struktur Ostasiens der Außenhandel im wesentlichen auf dem See- und Luftweg erfolgt, kommen in der Region bei gegebenen Fixkosten im Terminalverkehr die (verkehrsbedingten) Vorteile räumlicher Nähe relativ wenig zum Tragen. Die durch die maritime Ausrichtung bedingte Existenz leistungsfähiger Kapazitäten für den Langstreckenverkehr zu Luft und zu Wasser und die fehlenden oder unzureichendem terrestrischen Verkehrs-

Tabelle 14:

Die 20 größten Container-Häfen der Welt 1993
nach Frachtbewegungen
– in 1.000 t –

Die 20 größten Flughäfen der Welt 1993
nach Frachtbewegungen
– in 1.000 t –

Rang	Container-Hafen	Frachtbewegungen	Rang	Flughafen	Frachtbewegungen
1	Hongkong	9.204.236	1	Tokyo / Narita	1.444
2	Singapur	9.046.100	2	New York / John F. Kennedy	1.382
3	Kaohsiung / Taiwan	4.635.896	3	Frankfurt /Rhein-Main	1.338
4	Rotterdam	4.161.160	4	Los Angeles	1.326
5	Pusan / Korea	3.070.681	5	Miami	1.179
6	Kobe	2.696.085	6	Chicago / O'Hare	1.147
7	Hamburg	2.486.130	7	Hongkong	1.139
8	Los Angeles	2.375.870	8	London / Heathrow	924
9	Yokohama	2.167.792	9	Seoul / Kimpo	877
10	Long Beach	2.079.491	10	Singapur / Changi	853
11	New York / New Jersey	1.972.692	11	Amsterdam / Schiphol	809
12	Antwerpen	1.876.296	12	Paris / Charles de Gaulle	751
13	Keelung / Taiwan	1.856.419	13	Taipei / Chiang Kai-Shek	744
14	Dubai	1.679.000	14	New York/ Newark	697
15	Felixstowe	1.638.644	15	Dallas	658
16	San Juan	1.554.920	16	San Francisco	617
17	Tokyo	1.537.637	17	Atlanta	615
18	Bremen / Bremerhaven	1.354.852	18	Bangkok	504
19	Oakland	1.305.135	19	Osaka	492
20	Bangkok	1.273.797	20	Tokyo / Haneda	470

Quelle: Containerization International Yearbook 1995.

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen.

verbindungen können als plausible Gründe für die starke interregionale Orientierung der Großregion Ostasien in Richtung Übersee gelten. Erst mit einer wirtschaftlichen Erschließung der chinesischen Inlandsprovinzen, einer subregionalen Integration Indochinas, und einer verstärkten Einbindung des pazifischen Russlands und Nordkoreas in die innerasiatische Arbeitsteilung würde potentiell das Gewicht der terrestrischen Verkehrsverbindungen auch in Ostasien endogen zunehmen.¹⁰⁸ Aber selbst dann wäre nicht zu erwarten, daß Ostasien im Vergleich zum stärker terrestrisch orientierten Nordamerika und (m.E.) Kontinentaleuropa seinen maritimen Charakter verlieren würde.

Neben höheren Transportkosten fallen im Außenhandel auch höhere Kommunikationskosten an. Letztere sind noch mehr als die Transportkosten von der Qualität der Infrastruktur (Übermittlungshardware des Sender- und des Empfängerlandes sowie der Übermittlungskanäle) abhängig. Unter bestimmten Bedingungen kann Telekommunikation den Transport ersetzen. Während die Rate des technischen Fortschritts im Transportwesen seit spätestens den siebziger Jahren deutliche Abflachungstendenzen aufweist, ist die Innovationsgeschwindigkeit in der Telekommunikation ungebrochen hoch. Dabei steht die Implementierung vieler ökonomisch bedeutsamer Neuerungen der Telekommunikation noch aus.¹⁰⁹ Es ist indes sicher, daß die Fortschritte in der Satelliten- und Fiberoptiktechnologie die Kommunikationskosten zunehmend entfernungsunabhängig werden lassen. Die technologischen Verbesserungen in der Telekommunikationstechnologie dürften den Regionalisierungstendenzen in Ostasien damit ebenfalls tendenziell entgegen wirken.

Informationsdefizite sind ein weiteres wichtiges natürliches Handelshemmnis im Auslandsgeschäft. Marktforschung, Vertragsverhandlungen zwecks Markterschließung und Marketing im Ausland bedingen in jedem Fall höhere Kosten der Information. Allein aus der fehlenden Kenntnis des institutionellen Umfeldes im Ausland erwachsen dem Exporteur zusätzliche Kosten. Zudem orientieren sich öffentliche Stellen in ihrer Informationspolitik an den Bedürfnissen inländischer Unternehmen und berücksichtigen die besonderen Probleme von Ausländern meist nur unzureichend. Sowohl Informationsbeschaffung

¹⁰⁸ Während der Aufbau einer Verkehrsinfrastruktur zur Erschließung der chinesischen Inlandsprovinzen bereits weit fortgeschritten ist - sowohl von Südchina als auch von Shanghai ausgehend werden Straßen, Eisenbahnlinien und Wasserstraßen ins Landesinnere erstellt -, befindet sich der Plan einer terrestrischen Erschließung und verkehrsähnlichen Anbindung Indochinas an China, Indien und Zentralasien noch im Stadium der Machbarkeitsstudien. Nordkorea bleibt für den Außenhandel ein verschlossenes Land.

¹⁰⁹ Für eine empirische Abschätzung der Kostensenkungen infolge der Reduzierung von Telekommunikationskosten in Ostasien, siehe: Yong, Kng (1993), S. 49-62.

aus als auch Informationsverbreitung im Ausland erfordern deshalb entfernungsabhängig höhere Aufwendungen für Reisen, Transport und Kommunikation.¹¹⁰ In Japan, Korea und in den chinesischen Gesellschaften Ostasiens existiert Wissen und Information vorwiegend eingebunden in Institutionen und Netzwerken. Es wird erst durch Kommunikation zugänglich. Dafür sind persönliche Kontakte eine entscheidende Voraussetzung.¹¹¹

Generell wirken kulturelle Affinitäten Informationsproblemen tendenziell entgegen und können Informations- und Kommunikationskosten effektiv herabsetzen. In Asien (wie auch anderswo) sind geographische und kulturelle Nähe interdependent: In historischer Entwicklung sind infolge von Migrationen und grenzüberschreitenden Informationsströmen in geographischer Nachbarschaft kulturelle Bindungen entstanden. In Ostasien haben politische Prozesse (Kolonialismus, Weltkriege) vormals zusammenhängende Kultur- und Zivilisationsgemeinschaften getrennt und Migrationen ausgelöst. Mit der nationalen Unabhängigkeit können alte Verbindungen wieder aufleben. In der Kommunikation zwischen verwandten Kulturbereichen ist der Informationsfluß durch Sprach- und Mentalitätsbarrieren weniger stark gehemmt. Zwischen Geschäftspartnern treten geringere Schwellen- und Kontaktprobleme auf. Zeit- und Kostenaufwendungen, die aus Sprachproblemen oder kulturellen Schocks erwachsen, sind in derartigen zivilisatorischen Nachbarschaften natürlich geringer.¹¹²

Bestimmungsfaktoren der kulturellen Affinitäten in Ostasien sind ethnische Zugehörigkeiten, die vorkoloniale Geschichte und Bindungen der Region mit Europa und den USA. So ist beispielsweise das politische Engagement der USA in der Nachkriegsära, sowie die weite Verbreitung der englischen Sprache unter asiatischen Geschäftsleuten (in Verbindung mit der außenwirtschaftlichen Offenheit der Region) für die Ausrichtung Ostasiens nach Nordamerika mitverantwortlich. Andererseits existieren starke kulturelle Affinitäten auch innerhalb Ostasiens trotz der ethnischen, religiösen und zivilisatorischen Vielfalt der Region. Die wichtigsten zivilisatorischen Klammern bilden die Präsenz chinesischer Gemeinschaften in praktisch allen Ländern Ostasiens und die (auf Allgemeinbildung gegründete) Kenntnis chinesischer Schriftzeichen nicht nur in den chinesischsprachigen Ländern, sondern auch in Japan, in Korea und m.E. in Südostasien.

¹¹⁰ Siehe: Amelung (1990), S. 5-10; Borrmann u.a. (1995), S. 36.

¹¹¹ Siehe: Tudjman (1991).

¹¹² Ähnlich: Amelung (1990), S. 8; Borrmann u.a. (1995), S. 36 f; Johnson (1968).

Rechtliche Risiken im Außenhandel werden, wie bereits erwähnt, von der Neuen Institutionenökonomik als dessen konstituierendes Charakteristikum angesehen. Weitere Außenhandelsrisiken sind die Transportrisiken, die Leistungsrisiken (Abnahme- und Gewährleistungsrisko für den Exporteur, Erfüllungs- und Qualitätsrisiko für den Importeur) und die Währungsrisiken. Während die beiden ersten Typen grundsätzlich auch im Binnenhandel auftreten, aber entfernungsabhängig im Außenhandel zunehmen, handelt es sich bei den Währungsrisiko um ein spezifisches Außenhandelsrisiko.

Wechselkursrisiken können mittels Devisenkurstermingeschäften in stärkere Hände, meist spezialisierte Finanzinstitutionen, übergeleitet werden, die für diese Risikoübernahme ein Entgelt verlangen. Die dabei anfallenden Gebühren entsprechen den aus dem Währungsrisiko resultierenden Transaktionskosten im Außenhandel.¹¹³ In Ostasien nimmt der US-Dollar die Rolle der Leitwährung ein. Diskontinuierlich auftretende Fluktuationen in der Yen-Dollar-Relation, die sich zeitlich verzögert und etwas abgeschwächt in der Außenbewertung der anderen ostasiatischen Währungen niederschlagen,¹¹⁴ sorgen immer wieder für Friktionen im Außenwirtschaftsverkehr aller Länder der Region. Die währungspolitische Ankoppelung der ostasiatischen Länder an den US-Dollar bewirkt per saldo hohe Transaktionskosten im innerasiatischen Außenwirtschaftsverkehr, insbesondere der japanisch-asiatische Außenhandel wird durch die Dollarbindung belastet. Diesem Handicap im Außenhandel versuchen Bestrebungen in der japanischen Außenwirtschaftspolitik, die die Übernahme einer Leitwährungsfunktion für den Yen anstelle des US-Dollars in Ostasien reklamieren, entgegenzuwirken. Im Frühjahr 1997 haben die Wäh-

¹¹³ Der Inhaber einer Forderungsposition lautend auf ausländische Währung hat grundsätzlich folgende Alternativen. Erstens kann er gegen Entrichtung des Deportsatzes in einem Swapgeschäft seine Forderung in eine gleich hohe Forderungsposition, lautend auf inländische Währung, eintauschen. Zweitens kann er durch Aufnahme eines gleich hohen Kreditbetrages in ausländischer Währung seine ausländische Forderungsposition hedgen. Transaktionskosten sind hierbei die Zinsdifferenz zwischen inländischer und ausländischer Währung. Drittens kann er gegen Entrichtung eines Kursabschlages die Forderung an einen Zessionär abtreten. Als Gegenwert erhält er einen Forderungstitel lautend auf heimische Währung.

¹¹⁴ Die empirisch beobachtbaren Reaktionsverläufe an den asiatischen Devisenmärkten lassen sich wie folgt zusammenfassen: Eine Abwertung des US-Dollar gegenüber dem Yen bewirkt kurzfristig einen etwa gleich hohen Wertverlust der asiatischen Währungen gegenüber dem Yen. Mittelfristig gewinnen dann der Taiwan-Dollar, der Singapur-Dollar, der koreanische Won, der malaysische Ringit und der thailändische Baht gegenüber dem US-Dollar an Wert. Der Hongkong-Dollar ist durch eine Festkursvereinbarung an den US-Dollar gekoppelt. Die übrigen ostasiatischen Währungen (die chinesische RMB, die indonesische Rupie, der philippinische Peso) passen sich weitgehend den Schwankungen des US-Dollar-Außenwertes an. Siehe: Kwan (1996), S. 361 f. Die Perioden der Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Yen (1981-1985; 1995-1997) resultierten in Währungsturbulenzen und Wachstumseinbrüchen in Ostasien.

rungsbehörden Australiens, Chinas, Hongkongs, Japans, Singapurs und der USA ("G-6-Kooperation") bekanntgegeben, in der Währungspolitik zukünftig zusammenzuarbeiten und bei Interventionen auf den Devisenmärkten abgestimmt vorzugehen. Die Währungsturbulenzen Ostasiens in der zweiten Jahreshälfte 1997, ausgelöst durch die fixe Bindung der ostasiatischen Währungen an den US-Dollar, dürften mittelfristig die Rolle des Yen in Asien stärken.

Das institutionelle Kernproblem im Außenwirtschaftsverkehr, das Tauschrisiko aufgrund der im Ausland fehlenden oder anders spezifizierten Property Rights, kann durch privatwirtschaftlich spontane oder durch staatliche Institutionenbildung gelöst werden. Die Inanspruchnahme von Bürgschaften oder Garantien, die Einschaltung von Handelshäusern oder ausländischen Anwaltskanzleien, die Nutzung von Dokumentenakkreditiva bilden die wichtigsten privaten Regelungsstrategien.¹¹⁵

Es ist indes anzunehmen, daß Tausch- und Zahlungsrisiken im regionalen, kulturell-nahen Maßstab geringer werden. Informationen lassen sich regional kostengünstiger und zuverlässiger beschaffen. Nachrichten über Bonitätsrisiken verbreiten sich rascher. Persönliche Kontakte helfen bei der exakten Evaluierung der Risiken. Geschäftspraktiken ähneln sich. Diese Aufgabe der Risikobeschränkung und Informationsverbreitung übernehmen im ostasiatisch-regionalen Maßstab die chinesischen, japanischen und koreanischen Unternehmensnetzwerke.¹¹⁶

Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmisse bilden diejenige Kategorie der Transaktionskosten, die von der Außenhandelstheorie am intensivsten bearbeitet und bzgl. ihrer Wirkungen am genauesten analysiert wurden. Abgesehen von Hongkong und Singapur behindern in Ostasien noch immer beträchtliche Handels- und Investitionsbarrieren den freien Strom von Gütern, Dienstleistungen und Kapital. Nichtsdestotrotz ist die ostasiatische Region seit Beginn der achtziger Jahre von einem tiefgreifenden Trend der außenwirtschaftlichen Liberalisierung geprägt. Es wird als ein Charakteristikum der ostasiatischen Region angesehen, daß der Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmisse nicht-diskriminierend und unilateral erfolgt. Sieht man einmal vom ASEAN-Freihandelsabkommen (AFTA) ab, so spielen, anders als in Europa, Präferenzabkommen keine entscheidende Rolle.¹¹⁷

¹¹⁵ Für eine institutionenökonomische Analyse, siehe: Schmidt-Trenz (1990), S. 241-288.

¹¹⁶ Siehe hierzu Kapitel III.8.

¹¹⁷ Siehe hierzu eingehend Kapitel IV.1.

Zu beachten ist, daß von Transaktionskosten beträchtliche Träigkeitseffekte auf die geographische Verteilung des Außenhandels ausgehen. Jeder Wechsel von Handelspartnern verursacht hohe Transaktionskosten. Denn Informationskosten beinhalten einen hohen Fixkostenanteil und besitzen Skalenerträge. In gleichem Maße sind die Überwindung kultureller Distanzen und die Absicherung gegen Zahlungs- und Länderrisiken im Außenhandel fixkostenintensiv. Zwischen Außenhandelspartnern besteht typischerweise ein beidseitig hohes konkretes Vertragsinteresse. Geschäftsbeziehungen im Ausland werden nicht ohne weiteres abgebrochen. Falls dies doch geschieht, so ist die Wahrscheinlichkeit hoch, daß alternativ ein Geschäftspartner im gleichen Auslandsmarkt gesucht wird. Auch der Aufbau von Länder-Knowhow ist fixkostenintensiv. Es ist also anzunehmen, daß historisch entwickelte Außenhandelsbeziehungen sich in die Zukunft fortsetzen und tendenziell verstärken. In diesem Zusammenhang ist auch wichtig, daß zahlreiche Aufwendungen zur Überwindung der genannten natürlichen Handelsbarrieren hohe externe Effekte aufweisen. Neu eingerichtete Transport- und Kommunikationsnetze können von Dritten genutzt werden. Informationen über Gewinnmöglichkeiten diffundieren.¹¹⁸

Das Phänomen der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten erklärt jedoch nicht nur die Träigkeit etablierter Handelsmuster. Die Tatsache, daß außenwirtschaftliche Akteure Investitionen in Auslandsmärkten vornehmen, um natürliche und staatliche induzierte Außenhandelsbarrieren zu überwinden und daß Skalenerträge und externe Effekte hierbei eine wichtige Rolle spielen, weist auch auf die makroökonomische Komplementarität von Direktinvestitionen und Außenhandel hin. Direktinvestitionen sind überwiegend absatzbezogen und induzieren zusätzlichen Außenhandel.¹¹⁹

Die empirische Wirkung von Transaktionskosten auf den Außenhandel im pazifischen Raum ist für den Zeitraum von 1981 bis 1987 mittels eines ökonometrischen Modells geschätzt worden.¹²⁰ In der Regressionsgleichung wurden als exogene Variablen nicht die genannten betriebswirtschaftlichen Kostenkomponenten, sondern empirisch erfaßbare, als wichtig erachtete Be-

¹¹⁸ Siehe hierzu: Amelung (1990), S. 8; Drysdale, Garnaut (1993), S. 191.

¹¹⁹ Siehe die Ausführungen zur Komplementarität von Außenhandel und Direktinvestitionen in Kapitel II.6.b).

¹²⁰ Siehe: Amelung (1990), S. 15 ff.

stimmungsfaktoren von Transaktionskosten eingesetzt.¹²¹ Die Ergebnisse der Schätzgleichungen zeigen in bezug auf den bilateralen Außenhandel signifikant hohe Korrelationswerte für kulturelle Affinitäten (gemessen als Bevölkerungsanteile ethnischer Gruppen), geographische Entfernung (zwischen den jeweils wichtigsten Häfen), Währungsrisiken (gemessen durch die Währungsfluktuationen gegenüber dem US-Dollar), Kreditrisiken (gemessen als Länderrisiken), die Größe des Landes (d.h. das Bruttoinlandsprodukt) und das historische Ausgangsniveau in der bilateralen Handelsverflechtung. Die theoretischen Annahmen zu der Wirkung von Transaktionskosten auf Volumen und Richtung erhalten damit eine empirische Bestätigung.¹²²

Der Rückgriff auf die theoretische Fundierung der Transaktionskosten in der Neuen Institutionenökonomik zeigt, daß es sich bei den Transaktionskosten in toto nicht um ein, etwa den Zöllen vergleichbares, künstliches Handelshemmnis handelt. Bereits die Darstellungen zur Agglomeration und Raumbildung haben die zentrale Rolle der Transportkosten für Standortentscheidungen und daraus resultierend für Produktion und Handel gezeigt. Mehr noch als das Auftreten von Transportkosten weisen die hier aufgeführten betriebswirtschaftlichen Kostenkategorien im Außenhandel auf die Realitätsferne des neoklassischen Außenhandelsmodells hin, das mit Punktmärkten erklärt wird und außerdem als notwendige Bedingung nicht weniger als die Existenz einer weltweit einheitlichen Privatrechtsordnung voraussetzen muß. Für die weitere Analyse von außenwirtschaftlichen Verflechtungs- und Regionalisierungsprozessen in Ostasien erscheint es deshalb adäquat zu sein, nach den Möglichkeiten zu fragen, wie Transaktionskosten nachhaltig gesenkt werden können. Dabei ist zwischen staatlicher Einflußnahme (Kapitel III.7) und privatwirtschaftlichen Strategien (Kapitel III.8) zu trennen.

¹²¹ Die von den Unternehmen tatsächlich getragenen Transaktionskosten schlagen sich zwar in den einzelbetrieblichen Kostenrechnungen nieder, sie sind aber nicht statistisch verfügbar. Prohibitiv hohe Transaktionskosten, die Außenhandel verhindern, sind empirisch überhaupt nicht erfaßbar. Vgl.: Amelung (1994), S. 65.

¹²² Siehe: Amelung (1990), S. 16-26.

7. Abbau natürlicher Handelshemmnisse durch nationale und internationale Wirtschaftspolitik in Ostasien

Die Existenz von externen Effekten und Skalenvorteilen bei außenwirtschaftlichen Investitionen zur Überwindung natürlicher Handelshemmnisse weist darauf hin, daß es sich in vielen Fällen um Aufgaben mit "Öffentlichem-Gut"-Charakter handelt. Unter diesen Voraussetzungen kann es sinnvoll sein, staatliche Einflußnahme zur Herabsetzung von Transaktionskosten im Außenhandel einzusetzen. Es kann gezeigt werden, daß der Abbau natürlicher Handelshemmnisse durch nationale und internationale Wirtschaftspolitik eine nachhaltige Außenhandelsexpansion und eine natürliche regionale Integration der ostasiatischen Region bewirkt hat (s.u.). Aber auch eine derartige natürliche Außenhandelsliberalisierung wirft die klassische, aus der Zolltheorie herrührende Frage nach den Wohlfahrtseffekten auf, denn schließlich werden Handelsbarrieren lediglich bilateral oder minilateral, nicht aber multilateral reduziert. Einem solchen Einwand kann entgegengehalten werden, daß eine wohlfahrtsmindernde Handelsumlenkung unwahrscheinlich sein wird, wenn privatwirtschaftliche Erkundigung nach gewinnträgteren Handelsmustern den Abbau der Handelshemmnisse und demzufolge den Wechsel zu einem profitableren Handelspartner ausgelöst hat. Staatliche Eingriff, die eine Verringerung der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten betreiben, sind deshalb wohlfahrtstheoretisch positiv zu beurteilen.¹²³

a) Nationale Wirtschaftspolitik

Praktisch alle "natürliche" Handelsbarrieren können durch Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik auf nationaler Ebene abgebaut oder zumindest reduziert werden. Die Möglichkeiten der staatlichen Einflußnahme wurden in den ostasiatischen Ländern in unterschiedlichem Maße genutzt. So haben die vielfältigen nationalen Anstrengungen zum Aufbau einer leistungsfähigen materiellen Infrastruktur im Transportbereich und im Telekommunikationssektor zweifellos den Außenwirtschaftsverkehr der Region nachhaltig gefördert. Den gleichen Effekt können Verbesserungen in der Transport- und Kommunikations-"Software" infolge von Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen erzielen. In diesem Bereich scheint jedoch noch erheblicher wirtschaftspoliti-

¹²³ Siehe: Drysdale, Garnaut (1993), S. 192 f.

scher Handlungsbedarf in der Region zu existieren.¹²⁴ Abnehmende Finanzierungskosten im Außenhandel und eine kalkulierbare Begrenzung von Risiken mittels Devisentermingeschäften werden durch eine sukzessive, wenn auch bisher oft unvollständige Deregulierung des Finanzsektors ermöglicht.¹²⁵ In allen Ländern Ostasiens arbeiten staatliche Außenhandelsorganisationen, die als Informationsvermittler und als Beratungsstellen für export-interessierte Unternehmen tätig sind. Und es existieren überall nationale Investitionsförderagenturen, die interessierten ausländischen Investoren Grundstücke und Gewerbeflächen anbieten, geschäftliche Kontakte vermitteln, Beratungsleistungen erteilen und ggfs Fördermittel bereitstellen. Unternehmen aus Japan, Taiwan und Korea können in bestimmten Fällen auf staatliche Exportbürgschaften zurückgreifen. Derartige unilaterale Maßnahmen wirken insofern auf eine Verstärkung regionaler Verdichtungstendenzen hin, als Führungsvorteile infolge geographischer Nähe, kultureller Affinitäten oder von politisch-regionalen Präferenzen bereits bestehen. Außenwirtschaftliche Partner aus der Region dürften von diesen Maßnahmen ungleich stärker profitieren als extraregionale Partner.

b) Internationale Wirtschaftspolitik

Es ist zu vermuten, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen, die zwei oder mehr Staaten einbeziehen, für die in Ostasien ablaufende Regionalisierungsprozesse relevanter sind als unilaterale staatliche Maßnahmen. Im Vordergrund stehen die multilaterale Zusammenarbeit im Rahmen von ASEAN und APEC und die japanische Entwicklungshilfe. Aber auch andere Abläufe sind von Bedeutung (1-3):

- 1) Der Auf- und Ausbau von Verkehrs- und Kommunikationsnetzwerken zwischen benachbarten Ländern im Japan-NIEs-ASEAN-China-Viereck hat den grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr nachhaltig gefördert. Er hat insbesondere die wirtschaftliche Integration der Volksrepublik China in die regionale Arbeitsteilung erleichtert.

¹²⁴ So sind beispielsweise die Versandkosten internationaler Luftfrachtunternehmen für die jeweils gleiche Entfernung in Ostasien im Vergleich zu Nordamerika und Europa erheblich höher (Far Eastern Economic Review v. 17.8.1995, S. 5).

¹²⁵ Überkapazitäten im ostasiatischen Bankensektor i.V.m. regulatorischen Defiziten waren mitverantwortlich für die Währungs- und Börsenturbulenzen Ostasiens in der zweiten Jahreshälfte 1997.

- 2) Der Aufbau einer adäquaten (nationalen und internationalen) Transport- und Telekommunikationsinfrastruktur wird in vielen Fällen durch eine multilaterale Finanzierung, etwa durch die Asian Development Bank (**ADB**) oder die UN-Organisation **ESCAP** ermöglicht oder entscheidend beschleunigt.¹²⁶ Das 1996 geschaffene europäisch-asiatische Kooperationsforum **ASEM** ("Asia Europe Meeting") diskutiert die Entwicklung eurasisatischer Verkehrs- und Kommunikationsnetzwerke.
- 3) Der allgemeine Trend zur politischen Entspannung (bilateral und multilateral), getragen von der Präferenz für Frieden als Voraussetzung für Wohlstandsbildung, dürfte ebenfalls die Absenkung der Informations- und Kommunikationskosten bewirkt haben. Außenhandels- und Direktinvestitionsrisiken haben sich vermindert oder können nunmehr realistischer eingeschätzt werden. Kulturelle Distanzen werden abgebaut. Von herausragender Bedeutung scheinen drei Grundmuster der internationalen Politik Ostasiens zu sein. Erstens die politische Kooperation der ASEAN-Staaten in Südostasien, zweitens die zu Beginn der achtziger Jahre einsetzenden Bemühungen Chinas um politische Entspannung im Verhältnis zu seinen asiatischen Nachbarn, drittens das politische und kulturelle Engagement Japans in Südostasien. Supranationale Institutionen der wirtschaftlichen Kooperation wie die **ASEAN**-Gemeinschaft, die **APEC**,¹²⁷ die **PECC**¹²⁸ und die **PBEC**¹²⁹ stellen offene und flexible

¹²⁶ Die ESCAP ("Economic and Social Commission for Asia and the Pacific") initiierte beispielweise den Bau eines "Asian Highway" und die Gründung einer "Asia Pacific Telecommunity".

¹²⁷ Die 1989 auf australische Initiative gegründete ("*Asian-Pacific Economic Cooperation*") ist eine pazifikkübergreifende Zusammenarbeit auf Regierungsebene mit dem Ziel enger wirtschaftspolitischer Kooperation. Sie umfaßt 1997 folgende Länder: Australien, Brunei, Chile (1994), Hongkong (1991), Indonesien, Japan, Kanada, Korea, Malaysia, Mexiko (1993) Neuseeland, Papua-Neuguinea (1993), Peru (1997), Philippinen, Rußland (1997), Singapur, Taiwan (1991), Thailand, USA, Vietnam (1997), Volksrepublik China (1991).

¹²⁸ Selbstgestecktes Ziel und Aufgabe der quasi-offiziellen Institution PECC ("Pacific Economic Cooperation Council") ist die Stimulierung wirtschaftlicher Kooperation im pazifischen Raum. Die PECC, die mit einem eigenen Sekretariat in Singapur ausgestattet ist, richtet im 18-monatigen Rhythmus internationale Konferenzen aus, an denen sich Vertreter der Wirtschaft, der Wissenschaft und der nationalen Regierungen beteiligen, um informell gemeinsame Probleme der wirtschaftlichen Zusammenarbeit im pazifischen Raum zu diskutieren (z.B. Handelspolitik, Direktinvestitionen, Technologietransfer, Kapitaltransfer, Bergbau, Energie und erneuerbare Ressourcen). Zur Ermittlung konkreter Lösungsvorschläge hat die PECC zahlreiche Studiengruppen und "Task Forces" ins Leben gerufen.

Foren für Informationsaustausch, Konsultation und Kooperation zur Verfügung. Der Abbau von Hemmnissen im Handel, Investitionsverkehr und im Technologietransfer ist erklärt Ziel dieser Institutionen. Wenn auch all diese Organisationen auf politische Initiative hin entstanden sind, so ist doch die Einbeziehung und die Mitwirkung des privaten Sektors ein notwendiger Bestandteil der hier stattfindenden Kooperationsprozesse. Der Dialog und die Zusammenarbeit von staatlichen Stellen und privaten Institutionen in Ausschüssen, Arbeitsgruppen, Konsultations- und Kooperationsforen etc. wirkt vertrauensbildend und verbessert nachhaltig die Informationslage für privatwirtschaftliche Akteure. Die auf der Arbeitsebene der Kooperation entstandenen "Committees", "Forums", "Working Groups" (ASEAN), "Work Projects" (APEC) und "Task Forces" (PECC) sind effektive Mechanismen für Dialog und Interessensaustausch, oder zur Implementierung konkreter Fortschritte der Zusammenarbeit. Sie können als Katalysatoren für eine effektive Herabsetzung der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten im Wirtschaftsverkehr der Mitgliedsstaaten gelten.

Wenn auch prioritäre nationale Industrialisierungsstrategien einer (außenhandelsbezogenen) wirtschaftlichen Integration Südostasiens mitunter entgegenstehen, so sollten doch die positiven Ausstrahlungen der ASEAN-Kooperation auf internationale Investoren nicht unterschätzt werden. Zu derartigen positiven Effekten ASEANS haben möglicherweise auch die Bestrebungen, die subregionalen Transaktionskosten effektiv herabzusetzen, maßgeblich beigetragen. Die Entwicklung und die Verbesserung der subregionalen Transport- und Kommunikationsverbindungen war seit jeher Gegenstand der ASEAN-Kooperation.¹²⁹ Gleichermaßen sind die Bemühungen ASEANS zur Verbesserung des Zugriffes auf (regionale) Wirtschaftsinformationen und zum Auf- und Ausbau der grenzüberschreitenden Informationssysteme zu nennen. Die Initiative ging zumeist von Singapur aus. Jenseits der politischen Konsultations- und Abstimmungsprozesse zwischen den ASEAN-Staaten haben sich auch infor-

¹²⁹ Das PBEC ("Pacific Basin Economic Committee") ist eine internationale Vereinigung von Führungskräften aus der Industrie, dem Handel und dem Finanzwesen des pazifischen Raumes. Die PBEC strebt an, den Gedanken der pazifischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit durch zahlreiche Initiativen zu verbreiten und die Einbindung des privaten Sektors in die auf zwischenstaatlicher Ebene vereinbarten Kooperationen sicherzustellen.

¹³⁰ Zu nennen sind beispielsweise die Initiativen hinsichtlich der Einrichtung gemeinsamer Frachtbuchungszentren, eines "ASEAN Liner Service", eines "ASEAN Rail" Verbundes, eines "ASEAN Highway".

melle private Netzwerke etabliert, die für die zwischenstaatliche Zusammenarbeit instrumental, für neue politische und wirtschaftliche Initiativen wegweisend geworden sind. Politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Prozesse in den ASEAN-Staaten sind für die Nachbarländer in hohem Maße transparent geworden.¹³¹

Auf internationaler Ebene und pazifiküberschreitend zielt die Zusammenarbeit im Rahmen der APEC auf den Abbau der natürlichen Handels- und Investitionsbarrieren innerhalb des pazifischen Beckens. Die APEC-Arbeitsausschüsse umfassen Themen wie das Transportwesen, die Telekommunikation, die internationale Informationsvermittlung, die Förderung von internationalem Handel, Investitionen und Technologietransfer. In der "Osaka Action Agenda" (1995) und im "Manila Action Plan" (1996) verpflichteten sich die APEC-Mitgliedsstaaten auf ein abgestimmtes Vorgehen zur multilateralen Liberalisierung und zur Erleichterung von Handel und Investitionen. Es werden zum einen Verbesserungen in Gebieten angestrebt, die unter das Welthandelsabkommen fallen (Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmisse, Ursprungsregeln, Zollabfertigung, Dienstleistungen, Direktinvestitionen, öffentliche Beschaffungen, immaterielle Eigentumsrechte). Darüber hinaus sollen Erleichterungen im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr durch gemeinsame Maßnahmen ("collective actions") in den Bereichen der Telekommunikation, des Transports, des Tourismus, der Energie und bei der Erteilung von Visa erreicht werden. Dieser laufende Konsultations- und Kooperationsprozeß schafft Transparenz und mindert die nicht unerheblichen, nach wie vor bestehenden innerpazifischen Konfliktpotentiale.

Einen herausragenden Stellenwert beim Abbau der natürlichen Handelshemmisse in Ostasien dürfte zudem dem entwicklungspolitischen Engagement Japans zukommen. Naturgemäß gilt dies insbesondere, wenn auch nicht ausschließlich für den japanisch-asiatischen Leistungsverkehr.

Die hohen Handels- und Leistungsbilanzüberschüsse setzen Japan seit den achtziger Jahren zunehmend unter Recycling-Zwang. Im Zusammenhang mit einer Außenwirtschaftspolitischen Schwerpunktverlagerung des MITI von der Exportförderung zu einer Direktinvestitionsförderung stiegen auch die Ent-

¹³¹ Siehe hierzu ausführlich: Wanandi (1995), S. 56-66; und der Hinweis bei: Langhammer, Hiemenz (1990), S. 56.

wicklungshilfeleistungen Japans rapide an (siehe Tab. 15). Seit 1988 ist Japan gemessen an den absoluten Beträgen weltweit der größte Entwicklungshilfegeber. Die Leistungen sind traditionell auf das regional nahe Asien konzentriert. So lag im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1994 der relative Anteil der Empfängerregion Asien an den gesamten Entwicklungshilfeleistungen Japans bei über 60%. Im Jahre 1994 entfielen auf die wichtigsten acht asiatischen Empfängerländer (China, Indonesien, Indien, Philippinen, Thailand, Pakistan, Bangladesh, Sri Lanka) mit ca. 5 Mrd. US-\$ allein 51% der japanischen Entwicklungshilfe (siehe Tab. 16). Die am Gedankengebäude des Fluggänsemodells ausgerichtete, außenwirtschaftlich motivierte Entwicklungshilfekonzeption des Ministerium für Außenhandel und Industrie (MITI)¹³² zielt auf den Aufbau einer hierarchisch gegliederten industriellen Arbeitsteilung in Asien. Dem Gravitationszentrum Japan würde dabei die natürliche Führungsrolle zufallen.

Die Integration von Außenhandel, Investitionen, Entwicklungshilfe und die damit verbundene Bündelung der Aktivitäten von Privatwirtschaft und öffentlichem Sektor¹³³ bewirkt eine Intensivierung der bilateralen und der regionalen wirtschaftlichen Verflechtung und sichert zugleich eine hohe Effizienz der Entwicklungshilfeprozesse. Die staatliche Entwicklungshilfe lässt vor Ort eine industrielle Infrastruktur¹³⁴ entstehen, die privatwirtschaftlich rentable Investitionen induzieren. Einen positiven Effekt auf das Investitionsverhalten hat zudem die staatliche Informationsvermittlung, die öffentliche Bereitstellung von Bürgschaften und Finanzierungshilfen sowie die vom MITI implizit gegebene Garantie der Reimportmöglichkeit nach Japan.^{135 136}

¹³² Eine andere Konzeption verfolgt das japanische Außenministerium, das die Grundbedürfnisbefriedigung in den armen Ländern der Dritten Welt und den Vollzug von Strukturanzapassungsmaßnahmen in den Vordergrund stellt. Die institutionellen Gegebenheiten der japanischen Bürokratie begünstigen jedoch die Konzeption des MITI. Vgl.: Foerster (1994), siehe hierzu insbesondere S. 24-26.

¹³³ Zur netzwerkartigen Verbundenheit zwischen privaten und öffentlichen Sektor in Japan, siehe folgendes Kapitel III.8.c.

¹³⁴ Finanziert werden etwa die Energieerzeugung, die Wasserversorgung, die Bereitstellung von Gewerbefflächen, der Aufbau einer Transport- und Telekommunikationsinfrastruktur, die Einrichtung von Distributionswegen, und die Ausbildung von Fachkräften.

¹³⁵ Zu den Motiven, Strukturen und Problemen der mercantilistischen japanischen Entwicklungshilfepolitik, siehe: Foerster (1994), S. 1-9, 16-26, 31-42; Hilpert (1992), S. 297-303; Islam (1993), S. 331-350; Ozawa (1993), S. 145-147; Siems (1992), S. 24-39; Vgl. auch Kapitel II.6.b). Zu den außenwirtschaftlichen Implikationen des Fluggänsemodells siehe die Kapitel II.6.c) - e).

Tabelle 15:

Leistungen von Japan an Entwicklungsländer und multilaterale Stellen nach Verwendungsarten, 1980 bis 1994
- in Mill. US-\$ -

	1 9 8 0	1 9 8 5	1 9 9 0	1 9 9 3	1 9 9 4
Bilaterale Leistungen:					
- Schenkungen	1.961 375	2.557 636	6.940 1.374	8.164 2.019	9.680 2.403
- Technische Zusammenarbeit	278	549	1.645	2.602	3.020
- Darlehen	1.308	1.372	3.920	3.544	4.257
Multilaterale Leistungen	1.343	1.240	2.282	3.310	3.788
Offizielle staatl. Entwicklungshilfe insgesamt	3.304	3.797	9.222	11.474	13.469
Sonst.staatl.Leistungen:					
- Exportkredite	1.478 823	-302 -152	3.470 -1.028	3.962 43	3.300 616
- Direktinvestitionen	767	-1	4.209	3.287	614
- Kredite an multilaterale Institutionen	-112	-148	290	631	2.070
Private Leistungen	1.958	8.022	6.262	1.517	11.531
- Exportkredite	74	-994	-14	1.975	1.701
- Direktinvestitionen	1.566	6.184	5.563	3.352	12.700
- Kredite an multilaterale Institutionen	318	2.832	711	-3.809	-2.870
- Schenkungen	26	101	103	159	213
Alle Entwicklungshilfleistungen	6.766	11.619	19.057	17.112	28.513

Quelle: Japanisches Außenministerium, Economic Cooperation Bureau.

¹³⁶ In logischer Konsequenz leiten sich aus der hier dargestellten Konzeption der japanischen Entwicklungshilfe die in offiziellen Publikationen gesetzten Schwerpunkte in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Asien ab: 1) Schaffung von Rahmenbedingungen für eine funktionierende Marktwirtschaft, 2) Investitionen in die Infrastruktur und das lokale Humankapital, 3) Förderung von Direktinvestitionen, 4) Ausweitung der intraregionalen Handels- und Importförderung, 5) Weiterentwicklung der Industriestruktur. Siehe: MITI (1993): Japan Economic Cooperation 1992, S. 126-153, entnommen aus: Foerster (1994), S. 6-7, S. 24-26.

Tabelle 16:
Bilaterale Entwicklungshilfeleistungen Japans
nach Empfangsregionen und Ländern, 1980 bis 1994
 – in Mill. US-\$ und in % –

Region/Land	1 9 8 0	1 9 8 5	1 9 9 0	1 9 9 3	1 9 9 4
Asien	1.382 (70,5)	1.732 (67,7)	4.117 (59,3)	4.861 (59,5)	5.485 (56,7)
- Nordostasien	82 (4,2)	392 (15,3)	835 (12,0)	1.447 (17,7)	1.550 (16,0)
- Südostasien	861 (43,9)	962 (37,6)	2.379 (34,3)	2.440 (29,9)	2.177 (22,5)
- Südwestasien	435 (22,2)	375 (14,7)	898 (12,9)	959 (11,7)	1.758 (18,2)
- Indonesien	350	161	868	1.149	886
- China	4	388	723	1.351	1.479
- Thailand	190	264	419	350	383
- Philippinen	94	240	647	758	592
- Indien	37	22	87	296	887
- Pakistan	112	93	194	188	271
- Bangladesch	215	122	374	185	228
- Sri Lanka	45	84	176	147	214
Mittlerer Osten	204 (10,4)	201 (7,9)	705 (10,2)	522 (6,4)	751 (7,8)
Afrika	223 (11,4)	252 (9,9)	792 (11,4)	966 (11,8)	1.144 (11,8)
Lateinamerika	118 (6,0)	225 (8,8)	561 (8,1)	737 (9,0)	832 (8,6)
Sonst. Regionen	12 (0,6)	147 (5,7)	766 (11,0)	1.078 (4,7)	262 (2,7)
Ganze Welt	1.961 (100,0)	2.557 (100,0)	6.786 (100,0)	8.164 (100,0)	9.680 (100,0)

Quelle: Japanisches Außenhandelsministerium, Economic Cooperation Bureau.

Eine Einbeziehung der sektoralen Ebene in die außenwirtschaftliche Entwicklungshilfekonzeption des MITI sieht der "New Aid Plan"¹³⁷ vor. Im bilateralen Dialog der Industrieministerien wird ein "Masterplan" zur industriellen Entwicklung des Landes erstellt und es werden konsekutiv die sektoralen Schwerpunkte ausgewählt, die zukünftig gezielt zu fördern sind. Der New Aid Plan zielt auf komplementäre Standortstrukturen in Asien und will eine sektorale Industrialisierungskonkurrenz zwischen den Empfängerländern vermeiden. Günstig für die Akzeptanz des New Aid Plan ist die Verbindung der industrie-politischen Ziele der ostasiatischen Schwellenländer mit den Strukturangepasungserfordernissen der japanischen Industrie.¹³⁸

Die japanische Entwicklungshilfe scheint natürliche Handelshemmnisse zwischen Japan und seinen Partnerländern in Ostasien effektiv abgebaut zu haben und sie scheint auch in Bezug auf ihre Ziele - Industrialisierung und Wachstumsförderung in den Empfängerländern, und Expansion der japanischen Wirtschaft in die asiatische Region - einen gewissen Erfolg zu haben. Für die ASEAN-Länder steht die konkrete Industrialisierungsperspektive im Vordergrund. Die japanischen Leistungen werden bereitwillig akzeptiert und mit den Gebern und Investoren aus Japan wird konstruktiv zusammengearbeitet.¹³⁹ Auf der anderen Seite dürfte sich auch der Strom japanischer Direktinvestitionen nach China und Südostasien infolge der Entwicklungshilfeleistungen deutlich verstärkt haben.¹⁴⁰

¹³⁷ "New Asian Industries Development Plan".

¹³⁸ Siehe: Hilpert (1992), S. 301-303; Foerster (1994), S. 40.

¹³⁹ Siehe: Doner (1993), S. 197- 207; Siems (1992), S.113.

¹⁴⁰ Bereits in den achtziger Jahren zeigte eine Regressionsanalyse der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Entwicklungshilfe für Japan eine positive Korrelation auf signifikant hohen Niveau, und zwar im Gegensatz zu den USA, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland, siehe: Hiemenz u.a. (1987), S. 79-83. Die hohen japanischen Direktinvestitionen in Südostasien und in China in der ersten Hälfte der neunziger Jahre und die im gleichen Zeitraum gestiegenen Entwicklungshilfeleistungen in diese Länder weisen auf eine Verstärkung dieses Zusammenhangs hin.

8. Asiatische Unternehmensnetzwerke

a) Privatwirtschaftliche Strategien der Überwindung außenwirtschaftlicher Transaktionskosten

Es ist offensichtlich, daß unternehmerisches Gewinnstreben zwangsläufig auf die nachhaltige Reduzierung von außenwirtschaftlichen Transaktionskosten hinwirken wird. Beispielsweise kann durch die Wiederholung von Transaktionen mit dem gleichen ausländischen Partner der Fixkostenanteil im Auslandsgeschäft gesenkt werden. Oder es können durch Investitionen in ausländischen Märkten transaktionskostenspezifische Skalenerträge erzielt werden und außenwirtschaftliche Risiken internalisiert werden. Es existieren eine Fülle möglicher Marktbearbeitungsformen, mittels denen ein Exporteur seine Auslandsgeschäfte im Zielland absichern kann. Bei institutionenökonomischer Betrachtung ergeben sich in grober Einteilung drei Prototypen:¹⁴¹

- 1) das reine Exportgeschäft, bei der alle außenwirtschaftlichen Transaktionen über den Markt abgewickelt werden,
- 2) die Direktinvestition (Gründung einer 100%igen Tochtergesellschaft), bei der die außenwirtschaftlichen Transaktionen zum innerbetrieblichen Leistungsverkehr werden, welcher durch (innerbetriebliche) Hierarchie organisiert ist,
- 3) und als Zwischenform das Joint-Venture i.w.S., bei dem kraft eines "relationalen" Vertrages wohldefinierte Kontrollrechte im Ausland ausgeübt werden können und somit die Konditionen der Transaktion im voraus festgelegt werden.

In einer weitergehenden Differenzierung lassen sich noch andere Marktbearbeitungsformen feststellen. Der Exporteur kann etwa zwischen verschiedenen Absatzformen und Absatzwegen wählen (Zweigniederlassung, Generalimporteur, Großhandel, Kommissionäre, Handelsvertreter etc.). Minderheitsanteile der Tochtergesellschaft können von einem einheimischen Partner gehalten werden. Ebenso können Joint-Ventures je nach Verteilung der Geschäftsanteile

¹⁴¹ Für diese Unterteilung siehe: Schmidt-Trenz (1990), S. 77-79, S. 126 f.

le und des tatsächlichen unternehmerischen Einflusses unterschiedlich gestaltet sein. Weitere Marktbearbeitungsformen sind die Lizenzvergabe, das Franchising, die Kontraktproduktion für den Absatz im Gastland oder für den Reimport bzw. den Absatz in Drittländern (z.B. OEM-Produktion). Schließlich kann der ausländische Markt nicht als Absatzgebiet, sondern mittels eines Einkaufsbüros oder als Standort für FuE-Stätten in die innerbetriebliche Arbeitsteilung einbezogen werden. Die verschiedenen Marktbearbeitungsformen stellen unterschiedliche Strategien der Überwindung außenwirtschaftlicher Transaktionskosten dar. Die aufgeführten Alternativen implizieren jeweils eine spezifische Form des Transfers von firmenspezifischen Aktiva in das Ausland und der Spezifizierung unternehmenseigener Property Rights im Ausland.

Auf die Nutzung von Gewinnmöglichkeiten durch Auslandsengagements spezialisieren sich insbesondere die multinationalen Unternehmen. Sie besitzen ein kumulierte Knowhow bezüglich der Minimierung von Transaktionskosten bei außenwirtschaftlichen Aktivitäten.¹⁴² Die zahlreiche Präsenz von multinationalen Unternehmen aus den USA und aus Europa in Ostasien hat nicht nur die ökonomische Distanz des vormaligen Peripheriegebietes Ostasien zu den Gravitationszentren Nordamerika und Europa verringert, die geschäftlichen Aktionen der multinationalen Unternehmen in der Region haben wohl auch intraregional die Transaktionskosten effektiv herabgesetzt. Am bedeutendsten ist sicherlich die Präsenz internationaler Dienstleistungsunternehmen (Handel, Finanzierung, Versicherung, Transport, Kommunikation, Consulting) in Singapur und in Hongkong. Diese haben sich auf die geschäftliche Bearbeitung der Region spezialisiert, verfügen über regionalspezifisches Informations-Knowhow und sind grenzüberschreitend in der ganzen Region tätig.¹⁴³

In Ostasien haben sich aber auch Lösungen des Internalisierungsproblems entwickelt, die sich von den bekannten westlichen Mustern unterscheiden. Es sind gerade die Transaktionskostenersparnisse, die die ökonomische Effizienz und die Wettbewerbsfähigkeit der asiatischen Unternehmensnetzwerke be-

¹⁴² Es ist deshalb konsequent, den Internalisierungsansatz als Kern der Theorie der multinationalen Unternehmen anzusehen. Siehe: Dunning (1977); Schmidt-Trenz (1990), insbesondere S. 87.

¹⁴³ Vgl. hierzu: Kapitel III.5.

grünenden.¹⁴⁴ Ausgangspunkt ist die Beobachtung, daß sich in Ostasien auf der Grundlage der historisch entwickelten sozialen und ökonomischen Strukturen und des jeweils bestehenden rechtlichen und institutionellen Rahmens verschiedene Formen der Unternehmensorganisation herausgebildet haben, die sich im internationalen Wettbewerb mit den etablierten westlichen Unternehmensformen (angelsächsischer Typ, kontinentaleuropäischer Typ) gut behaupten. Da asiatische Unternehmensnetzwerke grenzüberschreitend in ganz Asien aktiv sind, werden Investitionen zur Reduzierung der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten gerade im Kontext der asiatischen Netzwerke vorgenommen. Ausgehend von einer mikroökonomischen Analyse der außenwirtschaftlichen Akteure wird deshalb im folgenden zu zeigen sein, wie asiatische Unternehmensnetzwerke die außenwirtschaftlichen Transaktionen erleichtern und damit auch forcieren.

Generell werden betriebliche Aufgaben und Verantwortlichkeiten in Asien weniger genau (vertraglich) spezifiziert. Mehr als das Individuum oder eine bestimmte Expertise stehen die betrieblichen und sozialen Funktionen von Gruppen im Vordergrund.¹⁴⁵ Während im Westen mittels der Kriterien rechtliches Eigentum und Verfügungsgewalt über die unternehmerischen Aktiva die Abgrenzung der Unternehmung als rechtliche und wirtschaftliche Einheit i.d.R. eindeutig vorgenommen werden kann, sind in Asien die Grenzen der Unternehmung diffuser und werden meist von persönlichen Beziehungsnetzwerken überlagert. Trotz dieser generellen Gemeinsamkeiten überwiegen innerhalb Ostasiens jedoch die Unterschiede. Die Organisationsstrukturen der Unternehmen weisen in Japan, in Korea und in den chinesisch geprägten Volkswirtschaften jeweils deutlich voneinander unterscheidbare charakteristische Merkmale auf. Es gibt anscheinend weder einen universellen noch einen ostasiatischen Unternehmensorganisationstyp.

Generell sind Netzwerke in Ostasien als eine Reaktion auf die fehlende Infrastruktur und die fehlenden staatlichen Institutionen zu verstehen. Jedoch ist

¹⁴⁴ Die asiatischen Unternehmensnetzwerke haben sich im wesentlichen aus zwei Gründen zum Gegenstand des wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinteresses entwickelt: Erstens gelten sie als eine Quelle (exklusiver) Wettbewerbsvorteile asiatischer Unternehmen. Zweitens wird in ihnen eine Ursache der ostasiatischen Wachstumsdynamik vermutet. Demgegenüber richten sich die folgenden Überlegungen in erster Linie auf die Funktion der Netzwerke als Motor der außenwirtschaftlichen Verflechtung der Region.

¹⁴⁵ Vgl.: Whitley (1990).

das Verhältnis zwischen Unternehmensnetzwerken und öffentlicher Infrastruktur nicht substitutional, sondern komplementär. Privatwirtschaftliche Netzwerkinvestitionen ergänzen und verstärken die öffentlichen materiellen Infrastrukturinvestitionen (Transport, Kommunikation, Energie) und die staatlichen Institutionen (Rechtssystem und Gerichtsbarkeit, Beamtenbürokratie), sie konstituieren die für eine kapitalistische Marktwirtschaft erforderlichen marktwirtschaftlichen Institutionen (Finanzinstitutionen, Händler und Makler). Das partikularistische Vertrauen der asiatischen Akteure in die eigenen Netzwerke ist komplementär zu dem universalistischen Systemvertrauen in die staatlichen Institutionen.¹⁴⁶

Im Unterschied zu den überwiegend öffentlichen Investitionen in die materielle und immateriell-institutionelle Infrastruktur entstehen jedoch bei den Netzwerkinvestitionen private Güter. Die Transaktionskostenersparnisse gelten deshalb nur für die jeweiligen Insider. Der Ausschluß anderer potentieller Nutzer ist möglich. Aus den Netzwerken ziehen die Insider exklusive Vorteile.

In der Analyse der asiatischen Unternehmensnetzwerke verbinden sich Überlegungen der Institutionenökonomik, der Organisationstheorie und der Soziologie zu Erkenntnissynthesen. Typischerweise werden in die Netzwerkanalysen auch kulturorientierte Erklärungsansätze miteingeflochten. Als kultureller Hintergrund gilt die meta-konfuzianistische Wirtschaftsethik Ostasiens, aus der kohäsionsfördernde Verhaltensweisen, wie etwa Gruppenorientierung, Loyalitätsverpflichtung und Korporativität herrühren.¹⁴⁷ Gesellschaftlicher Bezugspunkt (und damit Gegenstand der ökonomischen Analyse) sind damit nicht das egoistisch nach Gewinn strebende Individuum (Haushalt, Unternehmen), sondern unterschiedlich definierte Gruppen einschließlich ihrer Einbindung in gesellschaftliche und wirtschaftliche Beziehungen. Auch staatliche Gesetzgebung, Gerichtsbarkeit und Exekutive besitzen in Ostasien eine kulturelle Komponente. Im ostasiatischen Verständnis hat Regulierung die Aufrechterhaltung gesellschaftlicher Harmonie zum Ziel, ihr Bezugspunkt sind nicht die Rechte und Pflichten des Individuums.

¹⁴⁶ Vgl.: Wong (1991). Zur Unterscheidung zwischen partikularistischen Vertrauen in Personen oder soziale Gruppen versus universalistischem Vertrauen in Systeme und ihre Rolle als Grundbedingung für die kapitalistische Wirtschaft. Siehe: M. Weber (1920).

¹⁴⁷ Dies gilt für die ostasiatischen Gesellschaften Japan, Korea, China, Vietnam, nicht aber für die malaysischen Gesellschaften in Südostasien. Vgl.: Weggel (1989), S. 160 f.

Die Verbindung mit kulturellen Erklärungsansätzen ist jedoch nicht zwingend. Gerade die Analyse der japanischen Unternehmensnetzwerke hat gezeigt, wie fruchtbar eine Trennung der Komponenten Kultur und Organisation sein kann. In Bezug auf die anderen asiatischen Unternehmenstypen ist die theoretische Argumentation allerdings weniger rigoros.

Aus dem mikroökonomischen Ansatz der Transaktionsanalyse folgt die Identifizierung des Untersuchungsgegenstandes als diejenige unternehmerische Entscheidungsebene, in der die autonome und zentrale Verfügungsgewalt über die unternehmerischen Aktiva angesiedelt ist. Dies ist in den chinesisch geprägten Volkswirtschaften das Familienunternehmen, jeweils eingewoben in ein personalisiertes Beziehungsnetzwerk (*Guanxi*), in Japan das Unternehmen als Teil einer horizontalen oder vertikalen Unternehmensgruppe (*Keiretsu*) und in Korea die Wirtschaftskonglomerate selbst (*Chaebol*).

b) Die chinesische Familienunternehmung

Ethische Chinesen leben in praktisch allen Staaten Ostasiens. Außerhalb der chinesischen Kernstaaten Volksrepublik China, Taiwan, Hongkong und Macao existieren bedeutende chinesische Populationen in ganz Südostasien. Darüber hinaus leben chinesische Minderheiten u.a. an der Westküste der USA und Kanadas, in Australien und auch in Europa. Überall in Asien, wo die wirtschaftliche Entfaltung der Chinesen nicht durch gegen sie gerichtete staatliche Restriktionen verhindert wurde (Indochina, Myanmar, Korea), prägen sie das wirtschaftliche Geschehen des Landes (siehe Tab. 17). Schätzungen der (jährlichen auf Ostasien bezogenen) Wirtschaftskraft der Auslandschinesen ("Huaquiao", "tong bao") bewegen sich zwischen 300 und 500 Mrd. US-\$.¹⁴⁸

Stärker als ihre Bedeutung für die wirtschaftliche Leistungserstellung der asiatischen Gastländer dürfte noch der Einfluß der Auslandschinesen auf die Außenwirtschaft der ostasiatischen Staaten sein.¹⁴⁹ Die chinesische Dominanz im Handels- und Investitionsverkehr ist in den chinesischen Beziehungsnetzwerken begründet, die auf Familienbanden, der gleichen Herkunft

¹⁴⁸ Schätzungen aus Presseberichten (Far Eastern Economic Review, Economist).

¹⁴⁹ Eine Ausnahme bilden die Außenwirtschaftsbeziehungen Singapurs wegen der dominierenden Präsenz multinationaler Unternehmen in dem Stadtstaat.

Tabelle 17:

Die wirtschaftliche Bedeutung der Auslandschinesen in Ostasien
- in % -

Land	Bevölkerungsanteil	Anteil am BIP (1991)
Hongkong	98%	-
Taiwan	98%	-
Singapur	76%	81%
Malaysia	30%	61%
Thailand	8%	81%
Indonesien	3%	75%
Philippinen	1%	50%
Vietnam	2-3%	-

Quelle: UN Population Survey, Nihon Keizai Shinbun v. 4.1.1994.

und anderen Kontakten beruhen, die gesamte ostasiatische Region überziehen und die transnationalen Bahnen für Außenhandel, Investitionen und Informationsströme definieren.

Die folgenden Ausführungen zeigen, daß in Hinblick auf die zunehmende außenwirtschaftliche Integration Ostasiens die chinesischen Unternehmensnetzwerke eine außerordentlich hohe Prägungskraft besitzen. Es ist zum einen offensichtlich, daß die chinesischen Unternehmer der Region die jeweiligen Grenzen der nationalen Binnenwirtschaften überschritten haben und international operieren. Zum anderen bewirken die chinesischen Netzwerkbeziehungen eine effektive Reduzierung der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten und steigern damit die Mobilität des asiatischen Investitionskapitals.

Kleine Unternehmen prägen das wirtschaftliche Geschehen sowohl in Taiwan als auch in Hongkong. Der Anteil der Großunternehmen an der wirtschaftlichen Leistungserstellung ist in allen chinesisch geprägten Volkswirtschaften

Asiens deutlich geringer als etwa in Korea oder in Japan.¹⁵⁰ Die für die ökonomische Analyse chinesischer Unternehmensorganisationen relevante institutionelle Einheit bildet deshalb auf der mikroökonomischen Ebene die chinesische Familienunternehmung. Sie ist zweckmäßigerweise nicht mittels der Kriterien Eigentum und Kontrolle der Firmenaktiva zu definieren, sondern durch die ihr innenwohnenden verwandtschaftlichen personalen Netzwerke, welche Vertrauensverhältnisse, soziale Beziehungen und daraus ableitbare Verpflichtungen begründen.¹⁵¹ Mit dem Typus der chinesischen Familienunternehmung lassen sich aber nicht nur die zahlreichen kleinen Betriebe zuverlässig beschreiben, sondern auch die großen internationalen Mischkonzerne, die unter chinesischer Leitung stehen. Drei prägende Charakteristika sind von Wichtigkeit (1-3):¹⁵²

- 1) Leitungs- und Kontrollfunktionen werden vorrangig mit Familienmitgliedern besetzt, wovon sich kalkulierbare Loyalitäts- und Autoritätsmuster ableiten. Generation, Alter und Geschlecht legen die hierarchischen Beziehungen fest.
- 2) Der Führungsstil ist autoritär und patriarchalisch.¹⁵³
- 3) Das Unternehmen ist (zumindest mehrheitlich) in Familienbesitz (*Jia*). Die Legitimität des mit unbeschränkter Leitungsmacht ausgestatteten Gründungsvaters und Leiters (*laoban*) gründet sich auf seine Funktion als Treuhänder des Familienbesitzes oder konkret seiner Erben. Sein Prestige leitet sich von seiner Fähigkeit zur Bildung von Reichtum ab.

In diesem Kontext wird harte Arbeit und Kapitalakkumulation zur zentralen Funktion der chinesischen Familienunternehmung. Nicht unwichtig ist, daß

¹⁵⁰ Vgl. etwa: Redding (1994), S. 102.

¹⁵¹ Vgl.: Wong (1985); Hamilton (1991), S. 60-62. Auf die chinesischen Staatsbetriebe und die "township enterprises" wird hier nicht eingegangen. Ihnen kommt erst in den neunziger Jahren eine außenwirtschaftliche Rolle zu. Ihr Netzwerkverhalten ist noch undeutlich.

¹⁵² Zum folgenden siehe: Wong (1985).

¹⁵³ Ein Wesenszug, der aber möglicherweise eher mit den asiatischen Arbeitsmärkten als mit dem Unternehmenstyp zusammenhängt. Vgl.: Wong (1985). Auf jeden Fall sind autoritäre Strukturen typisch für konfuzianisch geprägte Gesellschaften.

Unsicherheit eine chinesische Lebenserfahrung ist (Flüchtlingsschicksal, politische Unterdrückung). Daraus erwächst ein Drang nach Unabhängigkeit, persönlicher Sicherheit und Wohlstand. Hinter dem Gewinnstreben treten andere soziale Funktionen der Familie zurück. Zentral für die Überlebens- und Leistungsfähigkeit der chinesischen Familienunternehmen in einer feindlichen Umwelt ist das gegenseitige persönliche Vertrauensverhältnis, das letztlich nur in der Familie besteht.

Als Stärken der chinesischen Familienunternehmung gelten ein hoher Grad an Flexibilität bei sich volatil ändernden Umweltbedingungen, schnelle Entscheidungsfindung und -umsetzung (insbesondere auch bei Investitionen) sowie Geheimhaltung. Die Schwächen liegen systembedingt in den inhärenten Konflikten mit Dritten, in der Lösung der Nachfolgefrage und in der Integration von Außenseitern. Demnach sind ab bestimmten Betriebsgrößen Effizienzprobleme immanent.¹⁵⁴ Dennoch, die chinesischen Familienunternehmungen verfügen über eine hohe Effizienz und Leistungsfähigkeit, die auf dem Verzicht auf bürokratische Rationalität (juristische Vertragsbeziehungen, formelle innerbetriebliche Organisations- und Leistungsstrukturen) und auf der Aufrechterhaltung informeller Regelungsmechanismen und Verfahrensweisen gründet.¹⁵⁵

Neben den kleinen einfachen Strukturen sind der hohe Grad der Spezialisierung prägende Kennzeichen der chinesischen Unternehmen. Unternehmerisches Wachstum erfolgt i.d.R. weniger durch Skalenwachstum als vielmehr durch Diversifizierung in unterschiedliche Geschäftsbereiche und eine Ausweitung und Kultivierung von Netzwerkkontakte über nationale Grenzen hinweg.¹⁵⁶ Die Verfügbarkeit von Beziehungen aller Art (*Guanxi*) ist der entscheidende Bestimmungsfaktor für Gewinn und Umsatz sowie geschäftliche Möglichkeiten der chinesischen Unternehmung. Das soziale Beziehungsnetzwerk Guanxi impliziert den prioritären Zugriff auf Personen, Informationen, Ressourcen, immaterielle Güter und Kapital im In- und Ausland. Guanxi ist als

¹⁵⁴ Vgl.: Kao (1993); Redding (1993); Redding (1994); Wong (1985).

¹⁵⁵ Siehe hierzu: Machetzki (1993).

¹⁵⁶ Damit ist ein wesentlicher Unterschied sowohl zu den westlichen Unternehmen als auch zu den vertikal integrierten japanischen und koreanischen Unternehmensgruppen genannt. Die nicht-chinesischen Unternehmenstypen haben ihr Wachstum gemäß der wirtschaftshistorischen Analyse von A.D. Chandler durch Ausnutzung von "economies of scale and scope" realisieren können, über Kapazitätserweiterungsinvestitionen in der Produktion, in der Distribution und im Marketing sowie in der Heranbildung eines leistungsfähigen Management.

ein stilles Aktivum der chinesischen Unternehmen zu verstehen, das im Bedarfsfalle rasch aktiviert werden kann. Guanxi begründet die erwiesene hohe Flexibilität und die Fähigkeit zu rascher internationaler Expansion und Diversifizierung der chinesischen Unternehmen. Sie erklärt auch die außerordentliche Fähigkeit der chinesischen Netzwerke, schnell und entschlossen transnational hohe Kapital- und Investitionsbeträge zu mobilisieren.

Sowenig eine Steigerung von Kosten- und Leistungseffizienz allein durch vermehrte Spezialisierung bestritten werden kann, so ist doch im Kontext des Beziehungsnetzwerkes Guanxi die Frage nach den Transaktionskosten zu stellen. R. Coase stellte fest, daß das Organisationsprinzip der innerbetrieblichen Hierarchie als Alternative zum marktwirtschaftlichen Austausch seine Berechtigung durch die Einsparung von Transaktionskosten, etwa in Form von Informations- und Verhandlungskosten oder durch die Absicherung gegen Engpaß- und Beschaffungsrisiken erfährt. Wie gelingt es nun der Vielzahl chinesischer Unternehmen in ihren zwischenbetrieblichen Interaktionen die Transaktionskosten niedrig zu halten? Diese Frage nach den Transaktionskosten ist für Ostasien mehr als für andere Weltregionen dringend, denn eine öffentlich garantierte institutionelle Sicherheit fehlt oder ist nur ungenügend vorhanden. Insbesondere im Außenwirtschaftsverkehr sind in Ostasien die institutionellen Systeme vergleichsweise unterentwickelt.

Geringe Transaktionskosten im (innerchinesischen) ökonomischen Austausch resultieren aus den soziokulturellen Grundlagen des chinesischen Wirtschaftens. Transaktionen im intrachinesischen Austausch- und Leistungsverkehr im Guanxi-Kontext sind zuverlässig, schnell und rasch verfügbar. Dafür sind drei Mechanismen der sozialen Interaktion zwischen Chinesen verantwortlich, nämlich die weitreichende Rolle der persönlichen Vertrauenswürdigkeit, die hohe Entscheidungsmacht der Schlüsselpersonen und die Bindekraft der gemeinsamen regionalen Herkunft.¹⁵⁷

Chinesische Führungskräfte nannten übereinstimmend in Interviews die Existenz eines persönlichen Vertrauensverhältnisses als das wesentliche Kriterium

¹⁵⁷ Die hier vorgenommene Transaktionskostenanalyse des chinesischen Wirtschaftens bezieht sich sowohl auf die innerbetriebliche als auch die zwischenbetriebliche Ebene. Sie gilt gleichermaßen im Binnenwirtschafts- und im Außenwirtschaftsverkehr.

um für die Auswahl von Führungskräften, Mitarbeitern und Geschäftspartnern.¹⁵⁸ Der Ruf persönlicher Vertrauenswürdigkeit (*sun yung* oder *kan ch'ing*) gilt generell als die wichtigste Grundvoraussetzung für den unternehmerischen Erfolg. Persönliche Vertrauenswürdigkeit ist im chinesischen Kontext als ein ökonomisches Aktivum zu verstehen, welches dem Halter einen exklusiven Zugriff auf Informationen, Kredite, Garantien und geschäftliche Transaktionen verschaffen kann. Aus Vertrauenswürdigkeit abgeleitete exklusive Beziehungen können in einem von atomistischen Marktstrukturen geprägten unternehmerischen Umfeld genutzt werden zum Zwecke der Abgrenzung von imitatorischer Konkurrenz oder zur Absicherung von oligopolistischen Renten. Persönliches Vertrauen reduziert Unsicherheiten und Komplexität. Es gilt niemals absolut, sondern nur relativ im Zusammenhang der existierenden sozialen und ökonomischen Beziehungen. Es wird nicht ohne Bedingung gegeben, es wird aus Berechnung geschaffen, es ist immer wieder zu erneuern und ist deshalb auch nur von beschränkter zeitlicher Dauer. Persönliches Vertrauen ist partikularistisch, es steht für eine besondere erworbene Beziehung.¹⁵⁹

Die Kalkulierbarkeit der Vertrauensverhältnisse erklärt sich aus dem bestehenden Sanktionsmechanismus.¹⁶⁰ Die Verletzung eines persönlichen Vertrauensverhältnisses bewirkt Ehrverlust, soziale Ächtung und vor allem den Verlust der ökonomischen Netzwerkbeziehungen. Der Zugriff auf Kredite, Informationen, Geschäftspartner und auf Einkommenserzielungsmöglichkeiten geht verloren. Neue Beziehungen in der chinesischen Gemeinschaft zu etablieren, ist jedoch aufwendig und langwierig.¹⁶¹

Der Nutzen für die Transaktionspartner besteht grundsätzlich in einem höheren Grad an Vertragssicherheit. Risiken ökonomischer Transaktionen lassen sich mindern. Geschäftsbeziehungen erhalten eine gewisse Stabilität. Es wird

¹⁵⁸ Siehe: Kao (1991); Redding (1993).

¹⁵⁹ Vgl.: Kao (1991), S. 68 f; Redding (1994), S. 110 f; Wong (1991), S. 22 f.

¹⁶⁰ Siehe: Redding (1994), S. 110 ff; Wong (1991), S. 24.

¹⁶¹ Persönliche Vertrauensverhältnisse stehen nicht in Widerspruch zu einem auf funktionsfähigen kapitalistischen Institutionen beruhenden Systemvertrauen. Vielmehr liegt ein sich ergänzendes, gegenseitig verstärkendes Verhältnis vor. Ein gewisser Mindeststandard an institutioneller Grundversorgung und daraus resultierendem Systemvertrauen und Transparenz ist auch in Ostasien erforderlich. Andererseits ist nicht zu verkennen, daß das Fehlen marktwirtschaftlicher Institutionen den Akteuren die Möglichkeit zu größerer unternehmerischer Flexibilität verleiht. Vgl.: Kao (1991), S. 70-74; Redding (1994), S. 112.

deshalb zum selbstverständlichen ökonomischen Kalkül der Akteure, persönliche Beziehungen ökonomisch zu nutzen oder umgekehrt ökonomische Beziehungen zu personalisieren. Moraleiche Verpflichtung und affektive Zuneigung komplementieren die geschäftlichen Beziehungen. Der informelle Charakter der Geschäftsbeziehung bewirkt in der Konsequenz eine höhere Flexibilität und Effizienz.¹⁶²

Von besonderer Bedeutung sind die persönlichen Vertrauensbeziehungen zwischen den Unternehmenspatriarchen, den Laobans. In Vertragsverhandlungen steht die Entscheidungs- und Durchsetzungsfähigkeit dieser unternehmerischen Schlüsselpersonen aufgrund ihrer unbestrittenen Legitimität und der autoritären Führungs- und Entscheidungsstrukturen in den chinesischen Unternehmen nie in Zweifel. Sie sind in der Lage, gegebene Versprechen innerbetrieblich durchzusetzen und rasch zu implementieren. Mittels des personalen Mediums Laoban lassen sich gerade in außenwirtschaftlichen Transaktionen geschäftliche Risiken mindern und Transaktionskosten einsparen.¹⁶³

Das dritte wichtige Bindeglied für die transnationalen Firmenbeziehungen chinesischer Unternehmen ist die regionale Herkunft (*Bang*). Herkunft aus einer chinesischen Region definiert traditionell eine bestimmte soziale Identität. Die regionale Herkunft weist gelegentlich auch auf typische berufliche Spezialisierungen hin, die wegen der Beschränkungen in der beruflichen Mobilität nur schwer verlassen werden können.¹⁶⁴ In chinesischer Tradition impliziert regionale Kollegialität einen Kanon an Verhaltensstandards, Sanktionsmechanismen und sozialen Zugehörigkeitskriterien. Bis in die Gegenwart bewirkt regionale Kollegialität eine gewisse Selbstregulierung des Marktgeschehens und eine Kalkulierbarkeit des Marktverhaltens der Akteure.¹⁶⁵

Die Funktionsweise des Beziehungsnetzwerkes Guanxi erklärt sich schlüssig aus den drei dargestellten Interaktionsmustern. Die Bedeutung von Guanxi für

¹⁶² Vgl.: Kao (1991), S. 70-74; Wong (1991), S. 22 f.

¹⁶³ Siehe: Redding (1994), S. 106-110.

¹⁶⁴ Siehe: Wong (1991), S. 23 f.

¹⁶⁵ Im Verfassungsverständnis der Ming- und Qing-Ära erfolgte eine Selbstregulierung der Märkte auf der Basis von lokalen Verwandtschafts- und Herkunftsbeziehungen in regionaler Selbstverwaltungsautonomie und unter Abwesenheit staatlicher Regulierungen und Interventionen. Die öffentlichen Institutionen einer (feudalen) Marktwirtschaft wurden quasi kollektiv privat verwaltet. Näheres hierzu siehe: Hamilton (1991), S. 57-62.

chinesisches Wirtschaften im allgemeinen, für die zunehmende außenwirtschaftliche Kohäsion Ostasiens im besonderen entsteht aus einer Vielzahl möglicher Transaktionskanäle. Knoten im chinesischen Beziehungsgeflecht sind neben den Familien, den Clans, den Familienunternehmen und der gleichen regionalen Herkunft die Gemeinsamkeiten, die sich aus der gemeinsamen Ausbildung, aus Jugendfreundschaften, aus der Zugehörigkeit in Arbeits-einheiten (*Danwei*) oder in gesellschaftlichen Vereinigungen und Geheimbünden ergeben.¹⁶⁶

In diesem Zusammenhang ist auf die Funktion der Unternehmensgruppen als sichtbare Knoten im Netzwerk der zwischenbetrieblichen Transaktionen hinzuweisen. Unternehmensgruppen sind als lockere Partnerschaften mehrerer unabhängiger (familiärer) Einheiten zu verstehen, die gemeinsam nationale und internationale Märkte bearbeiten. Auf der Basis gegenseitigen Vertrauens und gemeinsamer Herkunft treten sie gemeinsam auf Beschaffungs- und Absatzmärkten auf, tauschen Informationen aus und verbinden sich ggfs. kapitalmäßig.¹⁶⁷ Ihr Aufbau ist dezentral, die angeschlossenen Unternehmen verteilen sich typischerweise auf mehrere Staaten Ostasiens. Die Zusammensetzung aus mehreren kleinen unabhängigen Einheiten verleiht dem Gesamtgebilde ein hohes Maß an unternehmerischer Flexibilität und Dynamik. Die Gruppen besitzen damit die Fähigkeit, reaktionsschnell große Mengen an Gütern und Kapital innerhalb Ostasiens zu bewegen.

Die chinesische Unternehmensorganisation verfügt anscheinend über die kulturoziologischen Grundlagen, um in einer betrieblichen Umwelt, die von der Globalisierung der Produktion und der Intensivierung der kapitalistischen Arbeitsteilung geprägt ist, zu reüssieren. Der Trend zur grenzüberschreitenden horizontalen und vertikalen Zerlegung des industriellen Produktionsprozesses und einer damit einhergehenden wachsenden Zahl unabhängiger unternehmerischer Einheiten innerhalb der industriellen Wertschöpfungsketten erfordert aus sich heraus den Typus der Netzwerkorganisation.¹⁶⁸ Ausgestattet mit einer für das Zeitalter der Globalisierung geeigneten Unternehmensorganisation und angetrieben durch die individuelle Suche nach Gewinnen ist das

¹⁶⁶ Vgl.: Galli (1995), S. 244-246, S. 262-263.

¹⁶⁷ Siehe: Redding (1994), S. 112-116.

¹⁶⁸ Vgl.: Gerefíi, Korzeniewicz (1994). Zur Bedeutung der regionalen Produktionsnetzwerke, siehe Kapitel III.5.

"overseas chinese network" ein Motor von Außenhandel und grenzüberschreitenden Investitionen. Sie steigern die Kapitalmobilität und induzieren Agglomerationsprozesse in der gesamten Region Ostasien. Aufgrund ihrer raschen Reaktion auf neue Konsumententrends oder durch Ausnutzung von Arbeitskostenunterschieden sind die chinesischen Netzwerke ein bedeutender Faktor für die Transnationalisierung der asiatischen Unternehmen und Volkswirtschaften und bewirken de facto die zunehmende Integration der Region. Die chinesischen Netzwerke haben insbesondere die dynamischen Kumulations- und Wachstumsprozesse Chinas angestoßen und haben durch ihre Mittlerrolle die rasche Integration der Küstenprovinzen in die internationale Arbeitsteilung ermöglicht.

c) Japanische Unternehmensnetzwerke (Keiretsu)

Die außenwirtschaftliche Verflechtung Japans mit Ostasien hat sich in den zurückliegenden zehn Jahren außerordentlich intensiviert. Mitte der neunziger Jahre ist Ostasien das wichtigste Zielgebiet japanischer Exporte und die wichtigste Bezugsregion japanischer Importe. Nebst den USA und vor der EU ist Ostasien (gemessen an den laufenden Investitionen) bevorzugter Standort japanischer Investoren. Umgekehrt nimmt Japan in den meisten Ländern Ostasiens die Position des wichtigsten Handelspartners, Investors und Entwicklungshilfegebers ein. Die Expansion der japanischen Wirtschaft auf dem asiatischen Kontinent ist für sich genommen bereits höchst relevant für den Prozess der außenwirtschaftlichen Integration Ostasiens. Die folgenden Ausführungen heben in diesem Zusammenhang drei Zusammenhänge hervor:

- 1) Die japanischen Unternehmensorganisations- und Netzwerkstrukturen sind ein Motor des japanischen Auslandsengagements in Ostasien, da sie für die Klein- und Mittelbetriebe des Landes die außenwirtschaftlichen Transaktionskosten effektiv herabsetzen.
- 2) Japanische Direktinvestitionen verstärken die in Ostasien ablaufenden Agglomerationsprozesse.
- 3) Mit der japanischen Auslandsexpansion geht eine Übertragung japanischer Netzwerkstrukturen nach Asien einher. Damit entsteht eine institutionelle Infrastruktur in Ostasien mit länderübergreifenden Standards, durch die die transnationalen Interaktionen innerhalb der Region erleichtert werden.

Bevor diese Hypothesen näher erläutert werden, soll zunächst die Struktur der japanischen Netzwerke kurz skizziert werden.¹⁶⁹ Die japanische Wirtschaft ist durch netzwerkartige Unternehmensverflechtungen (*Keiretsu*) gekennzeichnet, die die Eigenkapitalstruktur praktisch aller japanischen Unternehmen prägen und deren unternehmerisches Verhalten in den Grundzügen festlegen. Durch die Zuordnung zu einem Keiretsu bestimmt sich das Verhältnis der Unternehmen zueinander. In grober Unterteilung lassen sich die mischkonzernähnlichen horizontalen Verbundgruppen (*Kigyo Shudan*) von den herstellerzentrierten vertikalen Verbundgruppen (*Kigyo Keiretsu*) unterscheiden.

Die horizontalen Verbundgruppen (Mitsubishi, Sumitomo, Mitsui, Fuyo, Sanwa, Ichikan) umfassen in ihrem inneren Kern ca. 20 unabhängige Großunternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftssektoren, die durch wechselseitigen Aktienbesitz und laufenden Informations- und Personalaustausch locker miteinander verbunden sind.¹⁷⁰ Die Politik der Verbundgruppen wird typischerweise federführend von der Hausbank (*Ginko*), dem Generalhandelshaus (*Sogo Shosha*) und einem oder mehreren Industrieunternehmen bestimmt.

In den jeweils um ein großes Industrieunternehmen gegliederten vertikalen Verbundgruppen sind die unternehmerischen Abhängigkeiten aufgrund von Kapitalbeteiligungen und langfristigen Zuliefererbeziehungen erheblich stärker ausgeprägt. Um das Industrieunternehmen gruppiert sich jeweils eine mehrstufige Zuliefererpyramide mit sukzessiv abnehmender Bedeutung der Subunternehmen. Das industrielle Mutterunternehmen ist der einzige oder zumindest der dominierende Kunde. Es entsendet Techniker und Manager an die Zulieferer und leistet Technologie- und Kapitalhilfe. Bei den Leistungstransaktionen legt das führende Unternehmen oft weitgehend autonom die Konditionen fest.

¹⁶⁹ Zum folgenden siehe: Hilpert (1994). Zu bemerken ist, daß ein charakteristisches Kennzeichen des japanischen Keiretsu-Systems seit jeher der permanente Wandel ist. Aus dem "Zaibatsu"-System der Vorkriegszeit hat sich das aktuelle Keiretsu-System entwickelt. Die konjunkturelle Stagnation und strukturelle Krise Japans in den neunziger Jahren verändert von Grund auf die ökonomischen Rahmenbedingungen innerhalb dessen, die japanischen Unternehmen agieren. Inbesondere die Finanzierungsbedingungen werden sich mit der Reform des japanischen Finanzsystems ("Big Bang") neu gestalten. Der weitere Verlauf und das Ergebnis des laufenden Wandlungsprozesses ist zu Mitte der neunziger Jahre indes noch offen.

¹⁷⁰ Zu dem äußeren Kreis gehören meist 100 bis 200 Unternehmen, die wiederum Beteiligungen an mehr als 1.000 Unternehmen halten.

In Japan werden zahlreiche zwischenbetriebliche Transaktionen nicht über den freien Preiswettbewerb am Markt abgewickelt, sondern mittels Keiretsu-Beziehungen langfristig strategisch festgelegt. Ein solches System der langfristigen Vertragsbeziehungen existiert für die Eigentümerstruktur der Unternehmen (Aktienmärkte), den Personalbereich (implizite lebenslange Beschäftigungsgarantie der japanischen Großunternehmen), die Bankbeziehungen (Hausbanksystem), den Zuliefererbereich und in einigen Branchen auch für die Organisation des Vertriebs. Diese Keiretsu-Strukturen werden in japanischer Sichtweise vielfach als Kern und Substanz einer originären industriellen Logik und als entscheidend für die erzielten ökonomischen Erfolge des Landes angesehen.¹⁷¹

Der Gedanke der langfristigen impliziten Vertragsbeziehungen kann auf der Grundlage stilisierter Fakten organisationstheoretisch gedeutet werden. Wenn i.S. von Coase die anonyme Marktbeziehung und die hierarchischen Internalisierung im Unternehmen die zwei konträren Alternativen für die Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten bilden, dann kann eine Keiretsu-Unternehmensstruktur als eine "*Intermediate Organization*" angesehen werden, die durch langfristig festgelegte Beziehungen zwischen den Unternehmen bei gleichzeitig geringem Integrationsgrad innerhalb der Unternehmen selbst gekennzeichnet ist. Eine solche intermediäre Organisation gestattet es, die Vorteile der innerbetrieblichen Leistungserstellung, nämlich geringe Transaktionskosten, mit den Vorteilen des Marktes, nämlich niedrigen Internalisierungskosten, d.h. hoher Flexibilität und geringem bürokratischen Aufwand zu verbinden. Der geringe Integrationsgrad innerhalb der Unternehmen impliziert eine hohe Spezialisierung und die Konzentration der betrieblichen Funktionen auf das Wesentliche. Industrieunternehmen lagern die nicht unmittelbar zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten aus und beauftragen verbundene Unternehmen mit diesen Aufgaben.¹⁷²

Auch staatliche Institutionen und Organisationen müssen als ein integrierter Teil der unternehmerischen Netzwerkstrukturen Japans angesehen werden. Die Beteiligung staatlicher Stellen am japanischen Wirtschaftsgeschehen folgt nicht allein aus der Vielzahl an Interventionsmöglichkeiten und dem weitrei-

¹⁷¹ So z.B. bei: Imai (1990); Yoshitomi(1990).

¹⁷² Für eine theoretische Diskussion vgl.: Aoki (1989); Aoki (1990); Fruin (1992); Gerlach (1992); Helou (1991); Sheard (1991).

chenden diskretionären Spielraum der Wirtschaftspolitik, sondern auch aus der eingeübten engen, langfristig angelegten, reziproken und nicht legalistischen Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und den privaten Unternehmen auf der Basis eines konsensorientierten, informellen, oft vertraulichen Miteinander. Der Prozeß der Informationsdiffusion wird optimiert und wirkt dem systemimmanenten Gegensatz zwischen Wirtschaft und Staat in Richtung eines umfassenden Ziel- und Mittelkonsenses entgegen. Die symbiotische Verbindung zwischen Wirtschaft und Staat beruht auf einer netzwerkartigen persönlichen Verwobenheit (*Jinmyaku*) innerhalb der Führungselite des Landes und der Existenz einer Vielzahl halbstaatlicher Unternehmen und Körperschaften.¹⁷³

Auf der Grundlage von persönlichen Beziehungen durch Herkunft aus der gleichen Region, Besuch der gleichen Oberschule, Verwandtschaft, gemeinsame Freunde und Bekannte oder dem Studium an der gleichen Eliteuniversität sind sich japanische Ministeriumsbeamte und unternehmerische Führungskräfte oft persönlich bekannt. Ein System der gegenseitigen persönlichen Verpflichtung (*Giri*), ein persönliches Vertrauensverhältnis und eventuell sogar eine Freundschaft kann sich natürlich entwickeln oder vorsätzlich kreiert werden. Beide Seiten können Informationen aus erster Hand erfahren und beim Gegenüber direkten Einfluß nehmen. Neben diesem informellen Netzwerk bilden die heterogene Gruppe der "halböffentlichen" Unternehmen und der gemeinnützigen Organisationen und Institutionen eine formelle Brücke zwischen Wirtschaft und Staat. Finanziert durch öffentliche und private Zuwendungen, besetzt mit Entsandten aus Ministerien und der Privatwirtschaft, bilden sie rechtlich selbstständige, kleine flexible Einheiten, die rasch auf neue unternehmerische und wirtschaftspolitische Herausforderungen reagieren können. Als ausführende Organe der staatlichen Wirtschaftspolitik sind ihre Aufgaben vielfältig: Sie führen öffentliche Investitionen durch, sie bauen die soziale und materielle Infrastruktur aus, sie kanalisieren Finanzmittel in gewünschte Verwendungen, sie fördern ausgewiesene Sektoren und Aktivitäten und sie sammeln, verwerten und kanalisieren Informationen.¹⁷⁴ Diese institutionellen Mechanismen werden auch zur Förderung des japanischen Asienengagements gezielt eingesetzt.¹⁷⁵

¹⁷³ Siehe: Hilpert (1993); Okimoto (1989).

¹⁷⁴ Näheres hierzu: Hilpert (1993); Okimoto (1989).

¹⁷⁵ Vgl. hierzu Kapitel III.7.b.

Eine herausragende Bedeutung besitzen diese halböffentlichen Institutionen gleichermaßen wie die Unternehmensgruppen für den Prozeß der Informationsvermittlung. Während im Westen Information und Wissen als objektiv, abstrakt und personenunabhängig verstanden und behandelt wird, ist in Japan Information i.d.R. in Institutionen eingebunden und nur durch Kommunikation, insbesondere über persönliche Kontakte zugänglich. Deshalb sind in den Unternehmen und Institutionen die Forschungs-, Kommunikations- und Informationsabteilungen eng miteinander verzahnt, oft bilden sie eine organisatorische Einheit. Wichtiger als die abstrakte Information an sich ist immer die Teilnahme an Kommunikationsprozessen und die dort stattfindende Informationsauswahl und -bewertung. Hierbei spielen sowohl die halböffentlichen Institutionen als auch die Keiretsu-Zugehörigkeiten eine tragende Rolle.¹⁷⁶

Im mikroökonomischen Erklärungsansatz werden Direktinvestitionen aus der Existenz firmenspezifischer Vorteile begründet.¹⁷⁷ Dieser Ansatz gilt im Prinzip auch für die großen multinationalen japanischen Unternehmen, nicht zuletzt wegen der von ihnen erzielten technologischen und organisatorischen Vorsprünge. Auch die Direktinvestitionen der japanischen Großunternehmen in Ostasien lassen sich mit diesem Ansatz hinreichend begründen. Die umfangreiche Präsenz der kleinen und mittleren Unternehmen Japans in Südostasien und in China kann jedoch nicht aus einem firmenspezifischen Vorteil heraus erklärt werden.¹⁷⁸ Eine überzeugende Erklärung der Asieninvestitionen des japanischen Mittelstandes können aber die Transaktionskostenersparnisse geben, die aus der Existenz japanischer Unternehmensnetzwerke und ihrer Funktion als Promotor des japanischen Auslandsengagements resultieren.¹⁷⁹

¹⁷⁶ Vgl.: Martsch (1993), S. 15-18.

¹⁷⁷ Vgl.: Dunning (1977).

¹⁷⁸ Offizielle japanische Stellen vermuten das Auftreten von Direktinvestitionen nicht aufgrund eines firmenspezifischen Vorteils, sondern, im Gegenteil, aus einer Wettbewerbschwäche heraus. Die Marktposition im Heimmarkt kann nur bewahrt werden, wenn das Unternehmen von den günstigen Standortbedingungen (niedrige Lohnkosten, Rohstoffvorräte) des Auslandes (und dem privilegierten Marktzugang im Inland) profitiert. Siehe: Keizai Kikakucho (1989), S. 204-206; Small and Medium Enterprise Agency, MITI (1990), S. 45; desweiteren: Kojima (1978). Zur Unterschiedlichkeit der Investitions- und Standortmotive japanischer Unternehmen in Asien und im Westen (USA, Europa), siehe: Tejima u.a. (1994). In ökonometrischer Analyse geben Belderbos und Sleuwaegen einen Beleg für die Bedeutung des firmenspezifischen Vorteils für japanische Direktinvestitionen im Westen (USA, Europa), aber nicht in Asien, siehe: Belderbos, Sleuwaegen (1994).

¹⁷⁹ Siehe: Hilpert (1994), Imai (1990).

Hierbei ist die Frage zu stellen, ob die japanischen Netzwerkorganisationen und -strukturen eine asienspezifische Komponente besitzen, d.h. ob sie das Asienengagement der kleinen und mittleren Unternehmen Japans in einem herausgehobenen Maße fördern oder eher auf eine ungerichtete Internationalisierung und Globalisierung hinwirken. Die hohe Relevanz der japanischen Netzwerke in Bezug auf Asien begründet sich zum einen aus der Unterversorgung mit staatlicher Infrastruktur und Institutionen in Ostasien. Letzteres ist sicherlich ein Handikap für kleine und mittlere Unternehmen, weniger aber für Großunternehmen. Auch die Konsequenzen des durch sukzessive Yen-Aufwertungen angeheizten Strukturwandels sind für den japanischen Mittelstand erheblich gravierender als für die global tätigen Großunternehmen Japans. Die Verlagerung zu Bereichen höherer Wertschöpfung, der industrielle "Hollowing-Out", die Tertiärisierung Japans geht im wesentlichen zu Lasten der Klein- und Mittelbetriebe der verarbeitenden Industrie. Für diese Unternehmen, die ihre Produktionsprozesse ins Ausland verlagern müssen, sind die Standorte China und Südostasien aufgrund der niedrigen Arbeitskosten und der Nähe zu Japan oft die einzigen Alternativen. Die intensive Förderung der Auslandsexpansion durch staatliche Institutionen und Organisationen der mittelständischen japanischen Wirtschaft konzentriert sich deshalb gezielt auf Ostasien. Aber auch die horizontalen und vertikalen Unternehmensgruppen besitzen für das Asienengagement japanischer Unternehmen eine hohe Relevanz (1-8):

- 1) Unternehmen, die Mitglieder in einer horizontalen Gruppe sind, verfügen i.d.R. über einen leichteren Zugriff auf Bankenkredite und sind in einem geringeren Maße Liquiditätsrestriktionen ausgesetzt.¹⁸⁰ Banken, die ihre starke Stellung in den Gruppen ihrer Rolle als unternehmensbezogenes Aufsichtsorgan, Garantiegeber und als Vermittler von Insider-Informationen verdanken,¹⁸¹ reduzieren effektiv die Finanzierungskosten, Risiken und Informationskosten der kleineren Unternehmen Japans bei ihrem Asienengagement.
- 2) Die japanischen Universalhandelshäuser sind im Ausland generell für japanische Unternehmen als Kreditgeber, Informationsmittler, Organisatoren, Pro-

¹⁸⁰ Für einen allgemeinen empirischen Beleg, siehe: Hoshi, Kashyap, Scharfstein (1992); für die Relevanz derartiger Finanzierungsvorteile für das Asienengagement des japanischen Mittelstandes, siehe: Belderbos, Sleuwaegen (1994).

¹⁸¹ Für eine institutionenökonomische Analyse der japanischen Banken, siehe: Sheard (1989).

motoren, Investoren und als Berater tätig. Firmen aus dem gleichen horizontalen Verbund verfügen über einen privilegierten Zugang zu diesen Dienstleistungen. Die Funktion der "Sogo Shosas" in den Asiengeschäften japanischer Unternehmen besteht neben der Handelsvermittlung und der Übernahme von Außenhandelsrisiken in der Sammlung, Auswertung und der gezielten Weitergabe von Markt- und Technologieinformationen. Durch detaillierte Marktforschung und Marktplanung und mittels ihrer Erfahrungen und Beziehungen vor Ort ebnen und begleiten sie die Markterschließung und -bearbeitung des japanischen Mittelstandes in Asien. An den neu errichteten Produktionsstätten halten die Handelshäuser oft eigene Kapitalanteile und übernehmen die Distributionsverantwortung. Bei Großprojekten fungieren sie als Initiatoren und Organisatoren und übernehmen als Finanziers selbst Risiken. Infrastrukturprojekte der japanischen Entwicklungshilfe werden oft von den japanischen Sogo Shosas initiiert und organisiert.¹⁸²

3) Der mögliche Zugriff auf Informationen und Erfahrungen von Pionierinvestoren der gleichen Branche in Ostasien, die zur gleichen horizontalen Gruppe gehören, erleichtert die Evaluation potentieller Standorte und die Abschätzung der Investitionsrisiken.¹⁸³

4) Die Direktinvestitionen industrieller Kernunternehmen in Ostasien ziehen erfahrungsgemäß eine Vielzahl von Investitionen der zuliefernden Subunternehmen nach sich. Die industrielle Mutter drängt auf eine Übertragung der in Japan eingebürgten langfristig stabilen Zuliefererbeziehungen und intensiven Zusammenarbeit bei Produktion und Entwicklung ins Ausland und fördert deshalb aktiv das Auslandsengagement ihrer Satellitenfirmen durch die Vermittlung von Gewerbeflächen, Joint-Venture-Partnern, lokalen Managern und Ingenieuren und Finanziers für das Vorhaben. Für das Mutterunternehmen geht es um die Sicherstellung von Mindeststandards in der Produktqualität und in der Fertigungsorganisation. Die erfolgreiche Etablierung der leistungsfähigen zwischenbetrieblichen japanischen Organisationsformen ("Just-in-Time", "Kaizen", "Total Quality Control") im Ausland erfordert die Kooperation mit japanischen Zulieferern. Neben den genannten Anreizen wird vom Kernunternehmen aber auch Überzeugungsdruck ausgeübt. Auslandsinvestitionen gelten vielfach als notwendige Bedingung für die Bewahrung der gegebenen

¹⁸² Siehe: Eli (1983); Hilpert (1992).

¹⁸³ Für einen ökonometrischen Beleg, siehe: Belderbos, Sleuwaegen (1994).

Position in der Zuliefererhierarchie in Japan selbst. In der Folge bewirken die Initiativen der führenden Industrieunternehmen an der Spitze der Zuliefererpyramiden die Entstehung von regionalen, grenzüberschreitenden Produktionsnetzwerken in Ostasien. Dies gilt insbesondere für die vertikal integrierten Wirtschaftszweige (Elektro, Automobil, Textil/ Bekleidung).¹⁸⁴

5) Die japanische Entwicklungshilfe ist konzentriert und massiert auf die Region Ostasien.¹⁸⁵ Aus japanischer Perspektive spielen dabei sowohl die Notwendigkeit, eine tragfähige Infrastruktur für Industrialisierung und wirtschaftliche Entwicklung in der Region zu schaffen, als auch die Interessen des japanischen Mittelstandes eine erklärende Rolle. Durch staatliche Entwicklungshilfe wird eine industrielle Infrastruktur (Energie, Wasserversorgung, Gewerbeblächen, Transport- und Distributionswege, Ausbildung von Fachkräften) aufgebaut, die privatwirtschaftlich rentable Investitionen induziert. Eine länderbezogene Regressionsanalyse der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Entwicklungshilfe Japans in den achtziger Jahren zeigt eine positive Korrelation auf signifikant hohem Niveau.¹⁸⁶

Allerdings besteht zwischen japanischen Entwicklungshilfeleistungen und der Auftragsvergabe an japanische Unternehmen seit Anfang der neunziger Jahre kein eindeutiger Zusammenhang mehr;¹⁸⁷ der Anteil der offiziell ungebundenen Entwicklungshilfe Japans am Gesamtvolumen liegt mit etwa 80% im internationalen Vergleich ausgesprochen hoch. Angesichts der engen personalen und institutionellen Verflechtung zwischen Wirtschaft und Staat in Japan profitieren dennoch japanische Unternehmen. Die japanische Privatwirtschaft identifiziert und initiiert die Entwicklungshilfeprojekte, die offiziellen Entwicklungshilfeorganisationen¹⁸⁸ sorgen für die Implementierung und die Finan-

¹⁸⁴ Siehe die Darstellungen zu den japanischen Produktionsnetzwerken in Asien: Aoki (1992); Ichie (1993), S. 46-80; Ishizaki (1994); Takayasu, Ishizaki (1995). Eine Korrelation zwischen dem Auftreten regionaler Produktionsnetzwerke in Ostasien und Investitionen von Zuliefererunternehmen der zugehörigen vertikalen Keiretsu-Gruppe konnte nachgewiesen werden, siehe: Belderbos, Sleuwaegen (1994).

¹⁸⁵ Vgl. hierzu Kapitel III.7.b.

¹⁸⁶ Und zwar im Gegensatz zu den USA, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland, siehe: Hiemenz u.a. (1987), S. 79-83.

¹⁸⁷ Der überwiegende Anteil der Aufträge geht an lokale Unternehmen vor Ort. Siehe: Islam (1993), S. 345 f.

¹⁸⁸ Die "Export-Import-Bank", der "Overseas Economic Cooperation Fund" (OECF), die "Japan International Cooperation Agency" (JICA), das "Japan Consulting Institute" (JCI), die "Japan Overseas Development cooperation" (JODC) und der "Small Business Overseas Investment Cooperation Fund", die "Japan China Investment Promotion Cooperation".

zierung, Auftragnehmer sind neben japanischen Unternehmen die lokalen Partner der japanischen Industrie und der Sogo Shosha.

6) Die Institutionen und Organisationen zur Förderung oder Vorzugsfinanzierung der kleinen und mittleren Unternehmen Japans¹⁸⁹ unterstützen seit Mitte der achtziger Jahre gezielt die Internationalisierungsanstrengungen ihrer Mitglieder und Klienten - schwerpunktmäßig in Ostasien. Speziell zur Förderung des Engagements des japanischen Mittelstandes in Südostasien und in China existieren zahlreiche halbstaatliche Institutionen, die Informations- und Finanzierungsaufgaben erfüllen.¹⁹⁰ Von besonderer Bedeutung ist die JETRO ("Japan External Trade Organization"), die sich als "halbstaatliches" Organ der Förderung von japanischem Außenhandel und Auslandsinvestition, der internationalen industriellen Kooperation sowie vor allem der Informationsvermittlung widmet.¹⁹¹ Sie bietet zum internationalen Marktgeschehen eine bedeutende Informationsinfrastruktur an und ist aufgrund intensiven personellen Austausches eng mit den Ministerien, Verbänden, Sogo Shosas und Präfekturen Japans verzahnt. Ein Vergleich der export- und investitionspolitischen Förderinstrumente Japans mit dem anderer Länder zeigt keine wesentlichen formalen oder materiellen Unterschiede.¹⁹² Allein aus der institutionellen Vernetzung zwischen Staat und Privatwirtschaft und der professionalen Aufbereitung und Weiterleitung des Produktionsfaktors Information an die japanische Wirtschaft röhrt eine besondere Effektivität der japanischen Außenwirtschaftsförderung her.

7) Zahlreiche private und staatliche Institutionen Japans sind mit eigenen Niederlassungen und Filialen an jedem wirtschaftlich bedeutsamen Standort Ostasiens vertreten. Es existiert eine japanische Infrastruktur, die den gesamten Wirtschaftsraum Ostasien überzieht, länderübergreifend Standards setzt und die außenwirtschaftlichen Transaktionen japanischer Wirtschaftssubjekte er-

¹⁸⁹ Die wichtigsten Institutionen sind die im MITI angesiedelte "Small and Medium Enterprise Agency", die "Small Business Corporation", die "Japan Chamber of Commerce and Industry", die "Small Business Finance Corporation", die "Small Business Investment Companies" und die "Federations of Small Business Associations".

¹⁹⁰ Zu nennen sind die "ASEAN Finance Corporation", die "ASEAN Japan Development Corporation" und die "ASEAN Investment Corporation", der "ASEAN-Japan Development Funds", das "Japan China Trade Expansion Cooperation Council", das "Japan China Investment Promotion Council" und das "Japan China North East Development Council".

¹⁹¹ Für eine Beschreibung der Funktions- und Arbeitsweise der JETRO und ihre theoretische Deutung, siehe: Göseke (1997).

¹⁹² Siehe: Hiemenz u.a. (1987); Schultz u.a. (1991).

leichtert und fördert. Zu nennen sind insbesondere die folgenden Institutionen:

- die Botschaften und Konsulate, die ihre wichtigste Aufgabe in der Förderung der japanischen Wirtschaft im Ausland sehen,
- die JETRO in ihrer Rolle als Informationsmittler und Initiator von Unternehmenskooperationen und Direktinvestitionen,
- soziale Einrichtungen wie japanische Clubs, Restaurants, Karaoke-Bars und japanische Schulen,
- japanische Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Transport (Speditionen, Reedereien, Fluggesellschaften), Lagerhaltung, Medien, Consulting, Tourismus,
- Banken und Universalhandelshäuser in ihren Funktionen als Finanzier, Informationsvermittler und Organisator für Gruppenunternehmen und für Dritte.

Das Eingehen von Joint-Ventures mit lokalen Partnern als Investitions- und Markterschließungsstrategie, insbesondere die Akzeptanz von Minderheitsbeteiligungen ist unter japanischen Unternehmen anscheinend stärker verbreitet als bei US-amerikanischen und europäischen Investoren.¹⁹³ In der Konsequenz partizipieren vor Ort auch Dritte (d.h. nicht japanische Wirtschaftssubjekte) unmittelbar von den japanischen Institutionen und Netzwerkstrukturen in Asien. Darüber hinaus bieten die privaten japanischen Dienstleistungsunternehmen in Ostasien ihre Leistungen auch den einheimischen und den multinationalen Unternehmen vor Ort an und verbessern generell die Infrastruktur für außenwirtschaftliche Transaktionen in der Region.

8) Die regionalen Produktions- und Zulieferernetzwerke der verarbeitenden Industrie Japans in Südostasien verlaufen transnational und beziehen Standorte in mehreren Staaten ein. Die Wahl des Standortes folgt aus dem jeweiligen lokalen Standortprofil (Arbeitskosten, Infrastruktur, geographische Lage) und der Wertschöpfungsintensität des Fertigungsvorhabens. Die Zuliefererunternehmen umfassen neben auslandsjapanischen Niederlassungen japa-

¹⁹³ In der Literatur werden zwei Gründe genannt. Erstens bringen japanische Investoren in Asien weniger als westliche Investoren ihre ausgereiften Technologien zum Einsatz und müssen sich deshalb viel weniger um einen eventuellen Technologieverlust sorgen. Zweitens sind japanische Unternehmen aufgrund ihres Netzwerkansatzes generell eher bereit, sich in Abhängigkeiten zu begeben. Vgl.: Dobson (1993), S. 191, S. 198; Hiemenz u.a. (1987).

nisch-lokale Joint-Ventures und rein lokale Unternehmen. In jedem Fall fordern die japanischen Kernunternehmen die Realisierung der in Japan entwickelten Methoden und Qualitäts- und Leistungsstandards auf der Prozeßebene und in der zwischenbetrieblichen Koordination.¹⁹⁴ Deshalb müssen neben den Kapitalinvestitionen immer auch Ausbildungsinvestitionen vorgenommen werden.¹⁹⁵ Die Entscheidungen über Einkauf, Transport, Lagerhaltung der benötigten Vorprodukte und Teile und die Koordination der durch komplexe Zulieferungssysteme miteinander verbundenen Produktionskapazitäten erfolgt typischerweise durch die regionale Unternehmenszentrale, die meist in Singapur ansässig ist.^{196, 197} Im Zeitablauf intensiviert sich die Vernetzung der Zuliefererunternehmen und die Auslandsproduktionseinheiten gewinnen zunehmend an Unabhängigkeit gegenüber der japanischen Konzernmutter. In der Konsequenz bewirken die Investitionsaktivitäten der japanischen Unternehmen eine Reduktion der zwischenbetrieblichen und der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten in Südostasien. Wenn auch nicht die Leistungsstandards der Produktion "Made in Japan" erreicht werden, so wird dieser Nachteil doch kompensiert durch den Vorteil der niedrigeren Lohnkosten und der größeren Marktnähe.

Die Standorttheorie konstatiert, daß internationale Kapitalmobilität Agglomerationsprozesse anstößt und beschleunigt. Infolge des gruppenorientierten Verhaltens japanischer Investoren dürften die japanischen Direktinvestitionen hierbei eine erheblich wichtigere Rolle spielen als die Investitionen mit Ursprung in den USA, Europa oder in der chinesischen Diaspora. Die empirische Bestandsaufnahme des japanischen Investitionsverhaltens bei der Markterschließung in Nordamerika und in Europa in den achtziger Jahren hat bereits gezeigt, daß erfolgreiche Pionierinvestitionen führender Großunternehmen einen nachhaltigen Einfluß auf die Standortwahl von nachziehenden Un-

¹⁹⁴ So z.B.: Langfristigkeit der Geschäftsbeziehungen, Offenlegung von Technologie und Kosten von Seiten der Zulieferer, Technologie- und Qualitätstransfer von dem Kernunternehmen auf die Zulieferer, soziale Kontakte innerhalb des Produktionsverbundes etc.. Siehe Doner (1993), S. 194-197; Aoki (1992), S.91-97.

¹⁹⁵ Vgl.: Tejima (1993), S. 18.

¹⁹⁶ Vgl.: Aoki, Tachiki (1992).

¹⁹⁷ Ein gutes Beispiel für einen subregionalen Verbund bildet das Produktionsnetzwerk von Toyota. Dieselmotoren werden in Thailand, Schaltgetriebe in Malaysia, Kupplungen in den Philippinen und Benzinmotoren in Indonesien hergestellt. Eine Montage für den lokalen Markt existiert in allen Standorten. Die Leitzentrale hat ihren Sitz in Singapur.

ternehmen Japans ausgeübt hatten.¹⁹⁸ Offensichtlich werden auch die in Ostasien stattfindenden Agglomerationsprozesse durch japanische Investopräferenzen verstärkt. Die aus japanischen Direktinvestitionsstatistiken ersichtliche Konzentration der japanischen Investitionsströme in der verarbeitenden Industrie auf Standorte in Thailand, Malaysia und Singapur im Zeitraum 1987 bis 1991, die Verlagerung ab 1992 auf die Volksrepublik China (schwerpunktmäßig auf die Regionen Beijing, Shanghai und die Mandschurei), sowie der begleitende Aufbau einer japanischen tertiären Infrastruktur in Singapur und in Hongkong dürften den Ballungstendenzen in Ostasien einen zusätzlichen Impuls verliehen haben.

Die japanischen Direktinvestitionen konzentrieren sich sichtbar auf Länder und Standorte, die bereits in der Vergangenheit beträchtliche Investitionen aus Japan empfangen konnten.¹⁹⁹ Dieses Phänomen lässt sich auf die etablierten Zuliefererverbindungen und Keiretsu-Mitgliedschaften zurückführen. So können die Investitions- und Standortentscheidungen japanischer kleiner und mittlerer Unternehmen, die Fertigungslinien nach Asien verlagern, aus der Gruppenzugehörigkeit (*Keiretsu*), aber nicht notwendig aus dem firmenspezifischen Vorteil heraus erklärt werden.²⁰⁰ Insgesamt dürften die japanischen Direktinvestitionen in Ostasien damit deutlich agglomerierende Tendenzen ausüben.

Die Keiretsu-Strukturen und die Symbiose von Wirtschaft und Staat sind wirksame Katalysatoren des japanischen mittelständischen Engagements in Ostasien. Investitionen der japanischen Privatwirtschaft haben Agglomerationsprozesse in Asien nachhaltig beschleunigt. Zugleich bewirkt der Aufbau von regionalen Produktionsnetzwerken in Südostasien in Kombination mit einer Übertragung japanischer Methoden der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit nach Asien auch eine intensivere außenwirtschaftliche Verflechtung

¹⁹⁸ Japanische Investoren präferierten diejenigen US-amerikanischen Bundesstaaten und europäischen Länder, in denen sich bereits japanische Unternehmen der gleichen Branche oder der gleichen Unternehmensgruppe niedergelassen hatten, oder wo ein führendes Industrieunternehmen das Signal zum Aufbau eines regionalen Produktionsnetzwerkes gesetzt hatte. Zum Beleg: Für die USA die statistisch signifikanten Ergebnisse der Regressionsgleichungen in: Head, Ries, Swenson (1994); Für Europa auf der Basis von Expertenbefragungen: Truijens (1993), S. 191-193.

¹⁹⁹ Dobson zeigt in einer Schätzgleichung, daß die bezogen auf ein ostasiatisches Gastland kumulierten japanischen Direktinvestitionen ein signifikant bedeutsamer Einflußfaktor der laufenden Neuinvestitionen sind, siehe: Dobson (1993), S. 61-66.

²⁰⁰ Siehe: Belderbos, Sleuwaegen (1994).

innerhalb der ASEAN-Staaten Gemeinschaft. Die in der Anfangsphase exklusiven japanischen Produktionsnetzwerke öffnen sich sukzessive nicht-japanischen Unternehmen. Dieser Öffnungsprozeß erfolgt z.T. aus Kostengründen, er wird aber auch effektiv von den asiatischen Gastländern gefördert.²⁰¹ Darüber hinaus ist zu vermuten, daß die Etablierung einer tertiären Infrastruktur in Ostasien die transnationalen Interaktionen innerhalb der Region sowohl für die japanischen Insider-Unternehmen als auch für Dritte erleichtern konnte.

d) Die koreanischen Unternehmenskonglomerate (Chaebol)

Gemessen an den kumulierten Beständen haben koreanische Unternehmen bis 1994 3,2 Mrd. US-\$ in Ostasien investiert.²⁰² Damit fällt die Präsenz der koreanischen Wirtschaft in Ostasien deutlich geringer aus als etwa diejenige der japanischen Wirtschaft oder der Auslandschinesen. Auch ist die Zahl der außerhalb der koreanischen Halbinsel lebenden ethnischen Koreaner (im Vergleich zu den Chinesen) gering. Größere koreanische Minderheiten leben aber in Japan, in China, in Russland, in Kasachstan, in Usbekistan und in den USA.

Die koreanischen Chaebol, im Aufbau und in der Struktur den japanischen Zaibatsu der Vorkriegszeit ähnlich, sind von institutionellen Charakteristika geprägt, die sie deutlich von den chinesischen und japanischen Unternehmensnetzwerken unterscheiden. Bei den Chaebol handelt es sich um Unternehmensgruppen, die, streng hierarchisch gegliedert, von weitreichender vertikaler Integration und breiter Diversifizierung gekennzeichnet sind. Der Grad der wirtschaftlichen Autarkie der Chaebol ist hoch. Eigentum und Leitung der Chaebol liegt noch in Händen der Gründerfamilien. Die zugehörigen Einzelunternehmen sind wirtschaftlich und meist auch rechtlich unselbstständig.²⁰³

Die organisatorischen Beziehungen innerhalb der Chaebol sind patriarchalisch, wenig legalistisch und insgesamt militärisch geprägt. Die auf der fami-

²⁰¹ Siehe: Ernst (1994), S. 568-572.

²⁰² Bei einem Gesamtbestand von 7,6 Mrd. US-\$ koreanischer Direktinvestitionen im Ausland (Quelle: Ex- und Importbank of Korea). Nicht enthalten in diesen Angaben sind Kreditaufnahmen im Ausland und Reinvestitionen koreanischer Auslandsunternehmen.

²⁰³ Näheres zu den Strukturmerkmalen der Chaebol, in: Kim (1991); Whitley (1990).

lien- und clanorientierten konfuzianistischen Tradition beruhenden autoritären, streng hierarchischen Führungs- und Entscheidungsstrukturen innerhalb der Chaebols werden überlagert und aufgelockert durch gefühlsbetonte Verhaltensmuster und persönliche Netzwerke, die meist auf Alumni-Beziehungen gründen. Durch das Zusammenspiel zwischen einer persönlichen Ebene und den klar definierten, hierarchischen Entscheidungsebenen erhalten die betrieblichen Organisationssysteme in den koreanischen Unternehmen ihren hohen Grad an betriebswirtschaftlicher Effizienz.²⁰⁴ Die Stärken der Chaebol liegen weniger in der horizontalen zwischenbetrieblichen Koordination als vielmehr in einer vertikalen Koordinierung von betrieblichen Teilstufen, insbesondere wenn es um die Realisierung von Skalenvorteilen oder die Übernahme von Risiken geht. Chaebol besitzen trotz ihrer Größe einen hohen Grad an Flexibilität und die Fähigkeit, rasch und zielgerichtet Ressourcen (Kapital, Personal, Technologie) zu mobilisieren und mittels Kumulation national und international schnell zu wachsen.²⁰⁵ Kraft ihrer Investitionen haben die Chaebol Kumulationsprozesse an mehreren Standorten Asiens angestoßen. Schwerpunkte der koreanischen Auslandsproduktion sind bislang (wegen der niedrigen Arbeitskosten) Indonesien und die der koreanischen Halbinsel geographisch nahe liegende chinesische Festlandprovinz Shandong.

In der Mitte der neunziger Jahre haben die wirtschaftlichen Aktivitäten der Chaebol ihren Schwerpunkt noch immer auf dem Inlandsmarkt.²⁰⁶ Jedoch begründen die steigenden Arbeitskosten, die hohen Land- und Kapitalkosten in Korea, die auf Liberalisierung und Deregulierung ausgerichtete Wirtschaftspolitik Koreas in den neunziger Jahren und last not least die Rationalisierungsbemühungen der Chaebol einen wachsenden Druck zur Verlagerung in kostengünstige Standorte. Die Globalisierung ("Segyewha") wird inzwischen von den koreanischen Unternehmen als zentrale Herausforderung für das

²⁰⁴ Vgl.: Cazal (1994), S. 26-31.

²⁰⁵ Siehe: Kim (1991); Whitley (1990).

²⁰⁶ Mehr noch als in Japan wird die Wirtschaft Koreas von der Dominanz der großen Unternehmensgruppen geprägt. Die fünf größten Chaebol (Samsung, Hyundai, Goldstar, Daewoo, Sunkyong) halten einen Anteil von ca. 20% an der gesamten nationalen Wertschöpfung. Bis zu Beginn der achtziger Jahre wurden die Chaebol von der staatlichen Wirtschaftspolitik systematisch bevorzugt, denn sie bildeten das ideale Medium, um die wirtschafts- und sozialpolitischen Ziele der Regierung in die Praxis umzusetzen. Im Zuge der wirtschaftlichen Liberalisierung seit Mitte der achtziger Jahre gewannen die Chaebol zunehmend Entscheidungsfreiraume, die sie zu einem überproportionalen Wachstum nutzen konnten. Auch in ihren Internationalisierungsstrategien erhalten die Chaebol Unterstützung vom koreanischen Staat. Siehe: Amsden (1989); Sakong (1993).

Bestehen im internationalen Wettbewerb begriffen. In ihren internationalen Aktivitäten liegt die Priorität der koreanischen Chaebol neben einer Positionierung in den Industrieländern der Triade auf der Erschließung und Nutzung des chinesischen Binnenmarktes. Die außenwirtschaftliche Integration Koreas in den ostasiatischen Wirtschaftsraum vollzieht sich auf der Grundlage der Chaebol-Unternehmensstrukturen. Eine wichtige Unterstützung leisten staatliche Institutionen, wie etwa die Aussenhandelsorganisation KOTRA und die koreanische Entwicklungsbank. Asiatische Tochterunternehmen und Filialen werden eingebunden in die vertikale Koordination der koreanischen Unternehmensgruppen. Dabei geht es um die Nutzung der spezifischen Vorteile der Subunternehmen an asiatischen Standorten (niedrige Arbeitskosten, Zugriff auf Rohstoffe, Existenz handelspolitischer Freiräume), ihre Integration in die eigene Wertschöpfungskette und eine Instrumentalisierung für die Weltmarktstrategien.

Die institutionellen Stärken der koreanischen Chaebol liegen in der effektiven Reduzierung von Transaktionskosten im vertikal integrierten Leistungsverkehr, einschließlich des grenzüberschreitenden Leistungsverkehrs. Die Chaebol-Unternehmensnetzwerke erleichtern und forcieren die Expansion der koreanischen Wirtschaft nach Asien. Die erzielten Transaktionskostensparnisse scheinen jedoch exklusiv zu sein. Die Nutzung der Chaebol-Unternehmensnetzwerke für außenwirtschaftliche Transaktionen durch Dritte, eventuell durch nicht-koreanische Akteure, scheint eher unwahrscheinlich zu sein. Gegen die Vermutung, daß von den koreanischen Chaebol Spill-overs ausgehen, sprechen die familienbezogenen Eigentums- und Leistungsstrukturen, die wirtschaftlichen Autarkie der Gruppen und die familien- und universitätsbezogenen Netzwerkstrukturen. Im Gegensatz zu den chinesischen und den japanischen Unternehmensnetzwerken scheint der koreanische Typus, abgesehen von der intraregionalen Integration der eigenen Unternehmen, damit bisher eher wenig für die außenwirtschaftliche Integration Ostasiens zu leisten. Bedeutsam könnten die Chaebol-Strukturen allerdings in Zukunft in der Subregion Nordost-Asien werden, da hier in allen Ländern eine beträchtliche Anzahl Koreaner leben. Bemerkenswert ist, daß die chinesischen Wirtschaftsplaner die Chaebol-Unternehmensstrukturen als geeignetes Vorbild der zu reformierenden Staatsbetriebe ansehen.

IV. Integrationspolitik in Ostasien

Die Analyse der außenwirtschaftlichen Struktur (Kapitel II) und der raumwirtschaftliche Entwicklungslinien (Kapitel III) der ostasiatischen Region hat die Parallelität und die Komplementarität von Globalisierung und Regionalisierung als die bestimmenden Trends Ostasiens offen gelegt. Die Dynamik von Standortwettbewerb und Faktormobilität, die Agglomerationsprozesse, die grenzüberschreitenden Spillovers in regionalen Netzwerken bewirken raumwirtschaftliche Verdichtungsprozesse und eo ipso die Regionalisierung Ostasiens. Unterstützt wird dieser Prozeß durch gestaltende nationale und internationale Wirtschaftspolitik. Diese außenwirtschaftliche Regionalisierung Ostasiens muß einem dem Leitbild des freien Handels verpflichtenden Ökonomien keineswegs beunruhigen. Sie ist logische Folge der außenwirtschaftlichen Liberalisierung Ostasiens, sie ist nicht konträr, sondern komplementär zur Liberalisierung und Multilateralisierung der Weltwirtschaft. Vor dem Hintergrund der heterogenen Raumstruktur Ostasiens stellt sich die grundsätzliche Frage nach den handels- und integrationspolitischen Konsequenzen einerseits (Kapitel 1) und den raumwirtschaftlichen Integrationsmechanismen andererseits (Kapitel 2 - 4).

1. Handels- und integrationspolitische Optionen für Ostasien

Neben den extremeren Entwicklungsunterschieden zwischen "industrialisierten Norden" und "dem sich entwickelnden Süden" und dem hohen Grad raumbildender Dynamik liegt die zweite entscheidende Besonderheit Ostasiens in der Nichtexistenz relevanter handelspolitischer Abkommen, mittels derer sich die Region selbst konstituieren oder nach außen abgrenzen könnte.¹ Vor dem Hintergrund begrenzter Importkapazitäten der westlichen Industrieländer und mit Blick auf die Regionalisierungs- und Regionalismustendenzen in den bei-

¹ Kein Gegensatz zu dieser Feststellung sind die Freihandelsinitiativen der Region, nämlich der Plan, bis zum Jahre 2003 eine 'ASEAN Free Trade Area' (AFTA) in Südostasien zu realisieren, sowie die von der APEC-Gipfelkonferenz im November 1994 getroffene Vereinbarung, bis zum Jahre 2020 zwischen den APEC-Mitgliedsstaaten eine pazifische Freihandelszone zu schaffen. Beide Vorhaben sind wegen des langfristigen Zeithorizonts, der Ungewissheit in Bezug auf ihre Implementierung und der Wirkung auf Drittstaaten nicht mit dem gemeinsamen Binnenmarkt in Europa oder der nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) zu vergleichen.

den anderen Weltregionen Europa und Nordamerika² fürchten die Staaten Ostasiens eine protektionistische Abschottung und handelspolitische Retorsionsmaßnahmen des Westens. Angesichts des Fehlens übergreifender Handels- und Integrationsabkommen in Ostasien ist es nicht überraschend, daß in dieser Weltregion die Kritik an nationalistischen Tendenzen besonders ausgeprägt, die Furcht vor einem protektionistischen Abschließen der westlichen Industrieländermärkte besonders stark ist.³

Gegenüber den zwei dominierenden Handelsblöcken Europa und Nordamerika besitzen die (handelspolitisch) kleinen ostasiatischen Staaten - Japan ausgenommen - nur geringe Verhandlungsmacht und wenig Drohpotential und sind somit handelspolitischer Willkür weitgehend ausgeliefert.⁴ Da mit Mexiko, (NAFTA) und Spanien, Portugal und Griechenland (EU) jeweils Länder des

² Gemeint ist der Gemeinsame Binnenmarkt der EU mit der offensichtlichen Perspektive einer Vertiefung und Erweiterung und das NAFTA-Freihandelsabkommen mit der möglichen Erweiterung nach Süden.

³ Zum empirischen Beleg der asiatischen Protektionismusängste, siehe die Ergebnisse der im Januar 1991 durchgeführten schriftlichen Umfrage des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung zur zukünftigen Entwicklung des Welthandels. Befragt wurden weltweit 415 Wirtschaftsexperten aus Institutionen und multinationalen Unternehmen nach ihrer Einschätzung zur zukünftigen Entwicklung des Welthandels, zu den Risiken von Protektionismus und Regionalismus und den Chancen einer intensiveren intra- und interregionalen wirtschaftlichen Integration. Einen zunehmenden Protektionismus erwarteten in deutlich stärkerem Maße als in den Hoch- und Mittelinkommensländern die Experten aus den Niedrigeinkommensländern, die den potentiellen Blöcken zukünftig nicht angehören dürften. In den ostasiatischen Schwellenländern, sind diese Befürchtungen am ausgeprägtesten und richteten sich nicht nur gegen die USA und die EU, sondern auch gegen Japan. Gleichermaßen rechneten die Mehrzahl der Experten Ostasiens (ohne Japan) und Ozeaniens mehr als in anderen Weltgegenden mit negativen Wirkungen für die eigene Volkswirtschaft infolge von protektionistischen Maßnahmen der Handelspartner. Siehe: Hilpert (1992), S. 148-156; Zur Methodik siehe S. 412-415.

⁴ Den westlichen Industrieländern wird vorgeworfen, die impliziten und expliziten Prinzipien der GATT/ WTO immer weniger zu beachten. Während die EU vor allem wegen ihrer diskriminierenden Handelspolitik gegenüber Drittländern (z.B. Grauzonenmaßnahmen wie freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen, willkürlich auslegbare Anti-Dumping-Bestimmungen, die mißbräuchliche Setzung von Ursprungsregeln etc.) und der gemeinsamen Agrarpolitik kritisiert wird, werden die USA in erster Linie für die als bedrohlich empfundene Schwächung des multilateralen Freihandels verantwortlich gemacht. Der Abschluß bilateraler und regionaler Freihandelsabkommen (bilateral mit Israel und Kanada, regional mit Kanada und Mexiko), die Ausübung wirtschaftspolitischen Drucks mittels unilateraler Maßnahmen (Artikel 301 des "US-Omnibus Trade and Competitive Act of 1988") und vor allem die Vereinbarung bilateraler Abkommen zur Protektion des amerikanischen Marktes mittels Selbstbeschränkungsabkommen und ordentlicher Marktakkommen oder zum Zwecke der Öffnung der asiatischen Märkte gelten als konträr zum etablierten multilateralen Handelssystem, das in der Konsequenz immer mehr mittels derartiger punktueller Maßnahmen durch ein System des "*Managed Trade*" ersetzt werde.

regional nahen Südens in die Integrationsabkommen einbezogen wurden, vermuten die ostasiatischen Schwellenländer eine zukünftig stärkere Diskriminierung arbeitsintensiver Handelsgüter aus Drittländern. Damit wären genau die Bereiche betroffen, in denen Unternehmen aus Ostasien Wettbewerbsstärken besitzen. Die Perspektive der Einbeziehung weiterer lateinamerikanischer Länder in die NAFTA im Rahmen der "Enterprise for the Americas Initiative" und die anvisierte Süd- und Osterweiterung der EU dürfte diesen Befürchtungen zusätzliche Nahrung geben. Diese ostasiatischen Sorgen wären bei einer funktionierenden institutionellen Absicherung durch das multilaterale Handelsystem GATT/ WTO möglicherweise zu zerstreuen. Aber angesichts der abnehmenden handelspolitischen Disziplin von Seiten der großen Welthandelsblöcke (EU, USA) sei aus ostasiatischem Blickwinkel in Zukunft eher mit einer Schwächung des multilateralen Welthandelssystems zu rechnen.⁵

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach der handelspolitischen Strategie der ostasiatischen Länder. Sieht man einmal von der Präferenzpolitik der ASEAN-Gemeinschaft und der Bevorzugung chinesischer Außenhandelspartner durch die Volksrepublik China ab, so war bisher die Außenhandelspolitik in der ostasiatischen Region von dem Trend einer unilateralen und nicht-diskriminierenden Liberalisierung geprägt. Japan, die NIEs, ASEAN und China öffneten - über die GATT-Verpflichtungen hinausgehend⁶ - ihre Importmärkte. Diese umfassenden und weitreichenden Liberalisierungsmaßnahmen waren ein integrierter Bestandteil der wirtschaftlichen Entwicklungsstrategie dieser Länder. Anscheinend bildeten sie auch eine der wichtigsten Ursachen für die beträchtliche Außenhandelsexpansion sowohl im intraregionalen (ostasiatischen) als auch im transpazifischen Handel.⁷ Die Fortsetzung dieses Liberalisierungsprozesses über das Jahr 2000 hinaus, parallel zu formellen handels- oder integrationspolitischen Vereinbarungen, ist als wahrscheinliche zukünftige handelspolitische Entwicklungslinie der Region Ostasien anzunehmen.

Es ist offensichtlich, daß hierbei - trotz Verzicht auf formelle Präferenzabkommen - der staatlichen Ebene in ihrer Rolle als Anbieter öffentlicher Güter für wirtschaftliche, rechtliche und informative Infrastruktur und beim Abbau von

⁵ So beispielsweise: Young (1993), S. 113-121.

⁶ Taiwan und China sind (noch) nicht Mitglieder der Gatt respektive der WTO.

⁷ Siehe die Ausführungen zum "Asia-Pacific Trade Model" bei: Drysdale, Garnaut (1993), S. 186-188.

Handelsbarrieren unilateral eine hohe Bedeutung zukommt.⁸ Auf internationale Ebene kann der multinationale Koordinierungsrahmen APEC, die regionale Kooperation der ASEAN-Staaten oder die japanische Entwicklungshilfe als integrationsfördernd gelten.⁹

Eine mögliche Ergänzung dieses unilateralen Liberalisierungsprozesses wäre eine handelspolitische Integration Ostasiens oder des Pazifischen Beckens, gewissermaßen als Antwort auf die Regionalisierungsstrategien Europas und Nordamerikas. Als potentielle politische Plattformen dieser Handlungsoptionen existieren die EAEC-Initiative¹⁰ und die APEC-Kooperation.

Angesichts der hohen Handelsbarrieren in Ostasien würde eine regionale Liberalisierung des Außenhandels innerhalb der ostasiatischen Region (EAEC-Option) oder innerhalb des pazifischen Beckens (APEC-Option) sicherlich ein beträchtliches Potential für Handelsschaffung bieten. Dies gilt um so mehr, als die Importbarrieren Ostasiens überwiegend entwicklungs- und industriepolitisch motiviert sind und sich, vor dem Hintergrund paralleler Industrialisierungs- und Entwicklungsmuster in der Region, vor allem gegen die jeweiligen ostasiatischen Nachbarn richten. Eine intraregionale Liberalisierung des ostasiatischen Handels könnte zudem die hohe extraregionale Exportabhängigkeit der Region mildern und die strukturellen Anpassungsprobleme der Industrieländer des Westens erleichtern.¹¹ Politisch bedeutsam ist insbesondere, daß ein handelspolitischer Zusammenschluß Ostasiens das Gewicht der Region in der internationalen Handelspolitik erhöhen könnte. Die ostasiatischen Entwicklungs- und Schwellenländer wären in der Lage, ihre handels- und wirtschaftspolitischen Interessen mit größerem Nachdruck gegenüber den USA und der EU zu vertreten. Spieltheoretische Überlegungen legen nahe, daß ein derartiges gemeinsames Auftreten Ostasiens innerhalb einer handels-

⁸ Siehe: Drysdale, Garnaut (1993), S. 218-221; Yamazawa (1993), S. 65-69.

⁹ Vgl. Kapitel III.7.b).

¹⁰ "East Asian Economic Caucus", die erstmals im Dezember 1990 durch den malaysischen Ministerpräsidenten Mahathir Mohamad vorgebrachte Idee eines ostasiatischen Wirtschaftstages ("Caucus"), dem außer die ASEAN-Staaten, Japan, die NIEs und China, nicht aber die "westlichen" Länder USA, Kanada, Australien und Neuseeland angehören sollen. Eine gewisse politische Realisierung des EAEC erfolgte durch die Teilnahme der genannten Staaten am ASEM-Prozeß.

¹¹ Siehe: Young (1993), S. 121-123.

politisch tripolaren Konstellation gerade die auf eine zügige multilaterale Handelsliberalisierung hinwirkenden Kräfte verstärken könnte.¹²

Jeglicher multilateral abgestützte Liberalisierungsprozeß, sei er nun auf Ostasien beschränkt oder würde er sich auf das gesamte pazifische Becken erstrecken, steht vor der entscheidenden Frage, ob die getroffenen Liberalisierungsmaßnahmen nicht-diskriminierend gelten oder ob sie nur für die Insider-Gruppe ostasiatischer oder pazifischer Partnerländer Anwendung finden. Diese Unterscheidung ist insofern von erheblicher Bedeutung, als die hohen Handelsbarrieren in Ostasien für den Fall einer regionalen Diskriminierung ein hohes Maß an Handelsablenkung für Drittländer implizieren. Wegen der engen Verflechtung zwischen Ostasien und Nordamerika wären insbesondere die Wohlfahrtsverluste für Nordamerika beträchtlich. Deshalb wäre unter dem Gesichtspunkt statischer Allokationseffizienz ein pazifischer Block (APEC-Option) einem ostasiatischen Block (EAEC-Option) vorzuziehen. Neben wohlfahrtstheoretischen Einwänden sprechen auch strategische Gründe gegen einen ostasiatischen Zusammenschluß. Die scharfe Reaktion der US-amerikanischen Handelspolitik auf die malaysische EAEC-Initiative signalisiert, daß die USA auf eine ostasiatische Blockbildung mit handelspolitischen Gegenmaßnahmen reagieren würde.¹³

Darüber hinaus existieren gewichtige Widerstände gegen eine vollständige Außenhandelsliberalisierung in Ostasien selbst. So hätte eine Importliberalisierung Koreas, Taiwans, Chinas und der ASEAN-Staaten eine Zunahme der Handelsbilanzdefizite dieser Länder gegenüber Japan zur Folge und würde innerasiatische Konflikte eher auf- als abbauen. Denn eine merkliche Steigerung der ostasiatischen Exporte nach Japan wäre nur infolge eines Abbaus der strukturellen Marktbarrieren Japans zu erwarten. Letzteres muß aber unwahrscheinlich anmuten, nachdem nicht einmal intensiver handelspolitischer Druck der USA die japanischen Importmärkte effektiv öffnen konnte. Um zu einem Ausgleich der Leistungsbilanz zu gelangen, müßten daher die ostasiatischen Schwellenländer ihre Exporte in die westlichen Industrieländer erheblich steigern. Diese Reaktion würde das Welthandelssystem aber zusätzlich belasten, anstatt es zu entlasten. Sicherlich weist die Existenz hoher Importbar-

¹² Vgl. hierzu: De la Torre, Kelly (1992); Hallet, Primo Braga (1994); Krugman (1992); Summers (1991); Eine andere Sichtweise: Bhagwati (1991).

¹³ Siehe: Young (1993), S. 124.

rieren in Ostasien auf ein Potential für beträchtliche statische Effizienzgewinne hin. Aber wegen der kompetitiven Außenhandelsmuster der ostasiatischen Schwellenländer sind die Expansionsmöglichkeiten für innerasiatischen Handel kurzfristig noch gering. In den ostasiatischen Schwellenländern wird zudem befürchtet, die Importkonkurrenz aus Japan und den anderen Industrieländern, die Zurückhaltung beim Technologietransfer, vornehmlich aus Japan, könne den heimischen industriellen Aufholprozeß nachhaltig belasten. Solange das verarbeitende Gewerbe noch nicht international wettbewerbsfähig sei, bestehe die Gefahr, sich innerhalb der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung infolge einer zu frühzeitigen Liberalisierung dauerhaft auf Güter und Leistungen mit geringem Wertschöpfungsgehalt und niedrigen Lerneffekten spezialisieren zu müssen. Die angestrebten dynamischen Spezialisierungsgewinne wären nicht zu realisieren.¹⁴

Aus dem Erkennen der räumlichen Polarisationstendenzen und aus Furcht vor weltwirtschaftlicher Marginalisierung betreiben die Schwellenländer der Region durchaus rational eine Politik der Importprotektion und des "industrial targeting". Dabei handelt es sich in sektoraler Hinsicht um "infant-industry-protection", bei raumwirtschaftlicher Betrachtungsweise um "infant-country-protection".¹⁵ Die wachstumstheoretische Hypothese der bedingten Konvergenz impliziert, daß für Entwicklungs- und Schwellenländer wirtschaftliches Wachstum und industrielles Aufholen nur dann nachhaltig möglich ist, wenn die technologischen und organisatorischen Kapazitäten für Imitationsprozesse vorhanden sind und binnenwirtschaftlich ein dynamischer Wettbewerb herrscht.¹⁶ Unter diesen Voraussetzungen wird es erforderlich sein, die marktbeherrschende Stellung eines ausländischen (japanischen) Investors zu verhindern und autonom auf dem Wege der Joint-Venture-Produktion, Importsubstitution und Exportförderung eigene wettbewerbsfähige Kapazitäten zu entwickeln. In diesem Aufholprozeß können in der Anfangsphase durchaus ineffiziente Produktionsstrukturen entstehen. Die ausgeprägten Exportstrategien der jungen

¹⁴ Ähnlich siehe: Oman (1994), S. 80-81.

¹⁵ Siehe: Krugman (1992), S. 90-92. Am Beispiel Kanadas im ausgehenden 19. Jahrhundert illustriert Krugman, daß der Aufbau eigener Produktionskapazitäten und die Entwicklung einheimischer Nachfrage einer wirtschaftspolitischen Unterstützung durch Importsubstitution und staatlicher Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur bedurfte. Eine analoge Argumentation mit Hinweis auf das kanadische Beispiel findet sich bei Predöhl unter Bezugnahme auf Schüller, der dieses Schutzzollargument erstmals aufgegriffen hatte. Siehe: Predöhl (1971), S. 169 f; Schüller (1905).

¹⁶ Siehe: Barro (1995).

Unternehmen und die weit verbreitete Außenwirtschaftspolitik einer abgestuften Liberalisierung erzwingt jedoch rasch die Weltmarktfähigkeit oder eben das Ausscheiden wettbewerbsschwacher Unternehmen aus dem Wettbewerb. Entscheidend ist, daß die Wettbewerbsdynamik aufrechterhalten werden kann. Die ostasiatischen Standorte streben mit dieser Strategie an, ihre komparativen Vorteile auf den Weltmärkten besser auszuspielen und in einem dynamischen Sinne laufend aufzuwerten. Nationale Wirtschaftspolitik in Ostasien, die den industriellen und technologischen Anschluß an die erste Welt anstrebt, wird deshalb gegenüber dem industriellen Kern der Region, Japan, einen zeitlich limitierten Protektionismus durch Außenhandel und Industriepolitik betreiben. Bei intraregionalen Freihandel würden nämlich die beträchtlichen Gravitationskräfte des japanischen Kerns in der benachbarten Peripherie die Entfaltung industrieller Agglomerationsprozesse abbremsen oder gar ganz verhindern. Diese Entwicklungsstrategie impliziert, gegenüber Japan eine möglichst hohe industrielle und technologische Autonomie anzustreben.¹⁷

Angesichts der geschilderten Implementierungsprobleme und der hohen Konfliktpotentiale - sowohl im innerasiatischen als auch im transpazifischen Verhältnis - bleiben die Chancen für formelle Handels- und Integrationsabkommen in Ostasien gering. Selbst die Drohung mit einer exklusiven ostasiatischen Blockbildung (EAEC) erscheint wenig glaubwürdig.¹⁸ Der ostasiatische Liberalisierungsprozeß dürfte deshalb auch in Zukunft mittels sukzessiver, unilateral getroffener, nicht-diskriminierender Öffnungsmaßnahmen voranschreiten.

Im pazifischen Raum scheint die APEC in die Rolle eines multilateralen Rahmens für internationale Handels- und Wirtschaftspolitik hineinzuwachsen. Auf APEC-Konferenzen werden Liberalisierungsmaßnahmen abgestimmt und der pazifische Liberalisierungsprozeß politisch befördert. Die in der "Bogor Declaration" getroffenen Verpflichtungen - Abbau aller Handelsschranken bis zum Jahre 2010 durch die der APEC angehörenden Industrieländer, bis zum Jahre 2020 durch die Entwicklungsländer - und die in der "Osaka Action Agenda" und in dem "Manila Action Plan" vereinbarten Implementierungsmaßnahmen

¹⁷ Damit ist insbesondere die Aufholstrategie Koreas, Taiwans und Chinas beschrieben. Die liberalere Außenwirtschaftsstrategie der ASEAN-Staaten setzt in sehr viel stärkerem Maße auf den Technologie- und Kapitaltransfer aus Japan und den anderen Industrieländern.

¹⁸ So auch: Young (1993), S. 125 f.

sind als deklamatorische Willenserklärungen anzusehen. Die Abschlußerklärungen von APEC-Konferenzen haben zwar keine völkerrechtlich bindende Wirkung auf der Ebene der einzelnen Mitgliedsstaaten,¹⁹ der APEC-Prozeß übt aber auf die Teilnehmer moralischen Druck aus, den im Konsens vereinbarten außenwirtschaftlichen Liberalisierungsprozeß Ostasiens (mittels Zollsenkungen und Deregulierungen) effektiv voranzutreiben. Insofern steht der APEC-Prozeß zur multilateralen Handelsliberalisierung im Rahmen des GATT/WTO in einem komplementären Verhältnis. In der internationalen Handelspolitik wird Ostasien darum bemüht sein, einerseits den multilateralen Liberalisierungsprozeß im Rahmen der GATT/WTO funktionsfähig zu halten, andererseits die Regionalismustendenzen in Europa und in Nordamerika im eigenen Sinne zu beeinflussen.²⁰ Die Stimme Ostasiens hat in der internationalen Handelspolitik zunehmend Gewicht, nicht zuletzt wegen des konzertierten Auftretens der ostasiatischen Schwellenländer. Die internationalen Kooperationsforen APEC und ASEM gewährleisten auch extraregional den Belangen Ostasiens eine gewisse Aufmerksamkeit.

Die Strategie der außenwirtschaftlichen Liberalisierung und Außenhandelsexpansion ohne Diskriminierung von Drittländern wird in Asien-Pazifik euphorisch als offener Regionalismus ("open regionalism") bezeichnet. Dessen ausdrückliches Ziel ist ein freier wirtschaftlicher Austausch zwischen den Ländern der Region und zugleich mit der übrigen Welt.²¹ Das einflußreiche Konzept des open regionalism bildet das Leitmotiv der negativen Integrationspolitik im Raum Ostasien, Asien-Pazifik und Pazifik. Für eine positive Integrations- und Kooperationspolitik fehlen für die Region aber noch immer überzeugende Strategieentwürfe.²² Wie die ständigen Konflikte um sektorale Markttöffnungen, um Investitionsschutz, um gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrechte, um Geschäftspraktiken, um Kartell- und Wettbewerbsfragen und um Sozial- und Umweltstandards zeigen, besteht in Ostasien durchaus ein (wachsender) Bedarf nach "*deeper integration*". Es ist bereits von der Europäischen Integration bekannt, daß es, verglichen mit dem "einfachen" Zollabbau, sehr

¹⁹ Die Länder Malaysia und China haben ausdrücklich erklärt, daß sie sich nicht an die Verpflichtungen von Bogor gebunden fühlen. Andere asiatische Schwellenländer lehnen implizit die getroffenen Vereinbarungen ab, siehe: Pretzell (1996), S. 144.

²⁰ Siehe: Young (1993), S. 126-129.

²¹ Siehe: Drysdale, Garnaut (1993), S. 190-194, S. 218-221; Elek (1992), S. 74-78; Yamazawa (1993), S. 206-210.

²² Zur Unterscheidung zwischen positiver und negativer Integration, siehe: Kapitel II.2.

viel schwieriger ist, in den genannten Feldern Fortschritte zu erzielen. Für Ostasien gilt dies um so mehr, als hier für die jungen Nationalstaaten integrationspolitisch Souveränitätswahrung und Souveränitätsverstärkung im Vordergrund steht, auf keinen Fall ein Souveränitätsverzicht.²³ Deeper Integration ist nicht nur in der praktischen politischen Umsetzung problematisch, sondern bereits auf der konzeptionellen Ebene. Es fehlen objektive Maßstäbe dahingehend, wie zwischen staatlich induzierten wettbewerbsverzerrenden Handels- und Investitionsbarrieren auf der einen Seite und legitimen Bereichen nationalstaatlicher Politik und historisch gewachsenen, kulturellen oder vom wirtschaftlichen Entwicklungsstadium her bedingten Unterschieden auf der anderen Seite zu differenzieren ist. Die Heterogenität Ostasiens und erst recht des pazifischen Raums macht eine Verständigung nochmals schwieriger. Andererseits wird mit zunehmender intraregionaler und transpazifischer außenwirtschaftlicher Integration Ostasien eine Einigung in vielen dieser Fragen immer dringlicher. Kommt aber kein Konsens zustande, werden die zwischenstaatlichen Konflikte im transpazifischen Verhältnis, aber auch der Staaten Ostasiens untereinander zwangsläufig ständig zunehmen.²⁴

Wenn die Konfliktlösung von "deeper integration issues" die zumindest partielle Aufgabe nationalstaatlicher Autonomie erfordert, bieten sich für die Verhandlung und Konsensfindung die globale, die regionale und die bilaterale Ebene an. Aus Sicht der ostasiatischen Schwellenländer ist die bilaterale Lösung in aller Regel am ungünstigsten, denn sie impliziert das Nachgeben auf politischen Druck stärkerer Partner (USA, Japan). Im globalem Rahmen (WTO, UN-Organisationen) indes bedingt große Zahl beteiligter Partnerländer, ihre Inhomogenität und ihre konträren Verhandlungsstrategien, daß eine Konfliktregelung sich nur äußerst schwierig bewältigen läßt. Zudem wird der zeitliche Aufschub, der für eine internationale Konsenslösung erforderlich ist, von den jeweils Betroffenen immer weniger akzeptiert. Auch für die APEC ist ein derartiges Systemdefizit zu konstatieren: Einerseits sträuben sich China und die ASEAN-Staaten gegen ihrer Ansicht nach zu weitreichende Liberalisierungs- und Anpassungsverpflichtungen. Andererseits üben die USA immer dann auf asiatische Partnerländer politischen Druck aus und streben bilaterale zwischenstaatliche Abkommen an, wenn eine APEC-Verhandlungslösung in ihrem

²³ Siehe: Maull (1997), S. 154.

²⁴ Für eine grundsätzliche Diskussion der Bedeutung von deeper integration, siehe: Speyer (1997), S. 128, S. 132 f.

Sinne nicht oder nicht schnell genug zustande kommt. Vor diesem Hintergrund sollte es aus Sicht der ostasiatischen Schwellenländer rational sein, auf dem Wege institutionalisierter regionaler oder subregionaler Integration verstärkt, eigene Verhandlungsmacht zu gewinnen.

Anreize für Regionalismus ergeben sich indes nicht nur aus verhandlungsstrategischen Gründen. Sie erwachsen auch in dem veränderten außenwirtschaftlichen Umfeld in der Ära nach Ende des kalten Krieges aus dem wachsenden Bedarf nach Absicherung gegen externe Schocks. Die von den ostasiatischen Schwellenländern bisher erfolgreich beschrittene Entwicklungs- und Wachstumspolitik auf dem Wege technologischer Imitation, monetärer Unterbewertung und eines exportgeführten Wachstums erfordert ein hohes Maß an Stabilität des gegebenen liberalen, multilateralen Handelssystems und des internationalen Währungssystems. Diese Rahmenbedingungen können in den neunziger Jahren nicht mehr ohne weiteres vorausgesetzt werden. Es haben sowohl die Absatzrisiken in extraregionalen Räumen (Nordamerika, Europa) als auch die Währungsrisiken zugenommen. Waren die Länder Ostasiens im Industrieländerexport und als Investitionsstandort bisher vorrangig Konkurrenten, sind sie nun bei der gemeinsamen Aufgabe, die Risiken potentieller externer Schocks zu mindern, verstärkt auf Kooperation angewiesen.

Sicherlich würde eine von politischen Abkommen getragene regionale Integration, motiviert von den beiden sich ergänzenden Zielen, die globale Verhandlungsposition zu verbessern und sich gegen externe Schocks abzusichern, auch den regionalen außenpolitischen Präferenzen für Stabilität (Japan) und Resilienz (Südostasien) entsprechen. Die Logik von Handels- und Integrationsabkommen in Ostasien erwächst demnach nicht allein aus den Tendenzen einer raumwirtschaftlichen Verdichtung und der daraus entstehenden Regionalisierung. Die Stabilisierung der ASEAN-Integration in Form einer Vertiefung und Erweiterung in den neunziger Jahren kann deshalb aus außenwirtschaftlicher und außenwirtschaftspolitischer keineswegs überraschen. Eine weitergehende, ganz Ostasien umfassende institutionengestützte regionale Integration bleibt indes im Ungewissen. Sie ist bestenfalls mittelfristig zu erwarten. Gegen sie sprechen nicht nur die außenpolitischen Widerstände der USA. Entscheidender ist, daß erstens die Gruppe der ostasiatischen Staaten in sich (noch) inhomogen ist und die wirtschaftspolitischen Präferenzen innerhalb der Region zu unterschiedlich sind, daß zweitens eine regionale Ge-

meinschaftsbildung bisher nur in Südostasien (ASEAN) stattgefunden hat,²⁵ daß zweitens historisch bedingt noch erhebliche Vorbehalte gegen die zwei potentiellen Hegemone, Japan und China, existieren, und daß viertens das Verhältnis zwischen ebn Japan und China noch ungeklärt ist. Regionale Integration in Ostasien ist weniger eine ökonomische als eine politische Frage.

2. Japan vor der Herausforderung einer sich verändernden Raumordnung Ostasiens

a) Japan als regionales Gravitationszentrum

Japan ist das traditionelle Gravitationszentrum Ostasiens.²⁶ Japan hat das höchste Pro-Kopf-Einkommen Ostasiens bei einer dennoch sehr gleichmäßigen Einkommensverteilung. Das Land hält Kapazitäten in allen wichtigen Industrie- und Dienstleistungssektoren und ist in zahlreichen Branchen im internationalen Wettbewerb führend. Kein Land Ostasiens ist nur annähernd industriell so fortgeschritten und verfügt über eine derartige industrielle Breite. Zwar sind in den achtziger und den neunziger Jahren der japanischen Wirtschaft in Gestalt der koreanischen und chinesischen Unternehmen potente Wettbewerber in Ostasien erwachsen. Dennoch nimmt Japan auch zu Mitte der neunziger Dekade eine überragende Stellung in der Region ein. Am gesamten Bruttoinlandsprodukt Ostasiens hielt Japan alleine im Jahre 1994 einen Anteil von 61%. Die ostasiatische Region ist außenwirtschaftlich auf Japan ausgerichtet, wenn auch das raumwirtschaftliche Strukturbild Ostasiens in viel stärkerem Maße extraregional geprägt ist als etwa dasjenige Westeuropas oder Nordamerikas. Vor diesem Hintergrund könnte ein regionales Handels- und Integrationsabkommen ("Regionalismus") in Ostasien nur unter Einbeziehung Japans als regionalen Kern Sinn machen.

Bestimmender außenwirtschaftlicher Trend Ostasiens in der Nachkriegszeit war die Globalisierung.²⁷ Exportgeführtes wirtschaftliches Wachstum Japans und der ostasiatischen Schwellenländer ging einher mit einer Umorientierung

²⁵ Zu diesem Argument siehe: Maull (1997), S. 144 ff.

²⁶ Vgl.: Lorenz (1990), S. 16, S. 23 f; Predöhl (1971), S. 134-138; Sautter (1983), S. 3.

²⁷ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II.4; für den analytischen Nachweis, siehe: Anderson, Norheim (1993), S. 99; Petri (1993), S. 37; Primo Braga, Bannister (1994), S. 104.

des Außenhandels zu extraregionalen Außenhandelspartnern. Der Außenhandel im pazifischen Raum bildete sein charakteristisches Dreiecksmuster heraus. Japan lieferte Komponenten und Investitionsgüter in die ostasiatische Region und bezog von dort vorwiegend Primärgüter. Die in Japan und Ostasien produzierten Fertigwaren wurden nach Nordamerika und Europa exportiert.²⁸

Die "raumwirtschaftliche Wende"²⁹ in Ostasien wurde angestoßen durch die dramatische Aufwertung des Yen gegenüber dem US-Dollar in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre. Die japanische Industrie verlagerte nicht mehr wettbewerbsfähige Produktionsprozesse in die benachbarten Schwellenländer und band die ostasiatischen Standorte in eine hierarchische, auf Japan ausgerichtete Arbeitsteilung ein. Sinnbild der dynamischen Produktions- und Außenhandelsverflechtung Japans und seiner asiatischen Nachbarn ist das in Wirtschaft und Wirtschaftspolitik Japans populäre "Modell der Fluggänse".³⁰ Die Errichtung japanischer Transplants für den Export in westliche Industrieländer gab dem Prozeß der Industrialisierung in Asien bedeutende Impulse und verstärkte die Außenorientierung der ostasiatischen Empfängerländer.³¹ Die entstehende exportorientierte Integration zwischen Japan und Ostasien beförderte und forcierte die Weltmarktstrategien der japanischen (und der ostasiatischen) Unternehmen. Indem Unternehmen und Wirtschaftspolitik Ostasiens nachhaltig die Verbesserung der internationalen Wettbewerbs- und Exportfähigkeit betrieben, bewirkten sie als "Nebeneffekt" die Regionalisierung Ostasiens. In der Konsequenz erzielte die Region Ostasien wachsende Überschüsse im transpazifischen Handel.³²

Vor diesem Hintergrund zeigte der japanisch-asiatische Außenhandel in den achtziger und neunziger Jahren eine außerordentlich hohe Dynamik. Im Jahre 1991 setzte Japan im Außenhandel mit Ostasien erstmals wertmäßig ein höheres Volumen um als mit den USA. 1995 erreichte der Außenhandel Japans mit Ostasien schon fast das Niveau des gesamten Handelsvolumens Japans mit

²⁸ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II.3.

²⁹ Vgl.: Lorenz (1993), S. 377.

³⁰ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II.6.b). Siehe auch: Doner (1993), S. 165-181; Hilpert (1992), S. 303-310; Kwan (1994), S. 100-118; Ozawa (1993), S. 130-137; Siems (1992), S. 202-224.

³¹ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II.6.d).

³² Siehe zum Japan-Plus-Modell ausführlich Kapitel II.6.e). Vgl. auch: Lorenz (1993), S. 377-380; Siems (1992), S. 199-230.

den alten Industrieländern aus Nordamerika und Europa. In sektoraler Hinsicht haben zwar Japans Asienexporte im Bereich Fahrzeuge, Maschinen und Anlagen unverändert ihren Schwerpunkt. In der Importstruktur hat sich jedoch die einstige Rohstofflastigkeit deutlich verringert.³³ Empirische Untersuchungen belegen zudem eine rasche Zunahme des intraindustriellen Handels.³⁴

Bemerkenswert ist, wie die Expansion der japanischen Wirtschaft nach Asien durch die staatliche Außenwirtschafts- und Finanzpolitik nachhaltig unterstützt wird. Unter Recycling-Zwang stehend wurde Japan gegen Ende der achtziger Jahre zum weltweit größten Entwicklungshilfegeber. Die Leistungen sind traditionell auf das regional nahe Asien konzentriert und fördern den Aufbau einer nach Japan hin ausgerichteten, hierarchischen industriellen Arbeitsteilung in Ostasien. Das Engagement von der japanischen Wirtschaft und Wirtschaftspolitik erfolgte koordiniert im Rahmen von Netzwerkstruktur und verstärkte räumliche Ballungstendenzen in Ostasien.³⁵

Über die außenwirtschaftlich relevanten ökonomischen Transaktionen hinaus (Handel, Investition, Entwicklungshilfe, Technologietransfer) war und ist Japan für die nationalen Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategien der Schwellenländer Ostasiens ein bedeutsames Referenzmodell. Auf der Mikroebene wurde die Orientierung an japanischen Produktions- und Managementmethoden, Qualitätsstandards etc. instrumental zur Durchführung von Export- und Weltmarktstrategien. Innerhalb des Fluggänseverbundes konnte die "Leitgans" Japan dem "nachfliegenden Schwarm" der ostasiatischen Schwellenländer einen Fahrplan zur Industrialisierung und Integration in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung vorgeben. Der Erfolg der von Japan angestoßenen Entwicklungs dynamik konnte sowohl die Interessengegensätze zwischen dem Industrieland Japan und den Aufholländern Ostasiens als auch die fortbestehenden, historisch bedingten Ressentiments gegenüber Japan überdecken.³⁶

Die offensive Nutzung der Entwicklungsregion Ostasien für die Weltmarktstrategien der japanischen (und ostasiatischen) Unternehmen hat eine bedeutende

³³ Siehe: UNTCTAD (1996), S. 87.

³⁴ Siehe hierzu ausführlich Kapitel II.6.c); für den empirischen Nachweis siehe: Fukasaku (1992), S. 30; Langhammer (1995), S. 176-177; Primo Braga, Bannister (1994), S. 116.

³⁵ Siehe hierzu ausführlich Kapitel III.7.b) und Kapitel III.8.c).

³⁶ Vgl.: Hilpert (1992), S. 198 f; Ozawa (1993), S. 145-147. Islam (1993), S. 351-360; SASAKI, Shimane (1994), S. 69-85.

de Implikation für die Handelspolitik Japans. Gerade weil die Regionalstrategie Japans global ausgerichtet ist und von extraregional offenen Importmärkten abhängt, verbietet sich eine regionale Handels- und Integrationspolitik, durch die Dritte diskriminiert würden. Die Tatsache, daß Japans ökonomische Netzwerke sowohl eine regionale als auch eine globale Ausrichtung haben, erfordert eine gleichgewichtete Außenwirtschaftsstrategie. Japan, zwischen Ostasien und den USA stehend, befindet sich in einer doppelten außenwirtschaftlichen Abhängigkeit. Jede Verschiebung der strategischen Gewichte zu Lasten einer Seite würde das Risiko von Retorsionsmaßnahmen der anderen Seite nach sich ziehen. Einerseits benötigt Japan die Märkte und Produktionsstandorte Ostasiens für die Realisierung seiner Globalstrategien. Andererseits ist Japan symbiotisch in die "Nichiberi"³⁷-Beziehung eingebunden, durch die das Land die Garantie außenpolitischer Sicherheit im Rahmen des japanisch-amerikanischen Sicherheitsvertrages und den Zugang zu Technologien und Absatzmärkten gewährt wird. Hinzu kommt, daß das außenwirtschaftliche und sicherheitspolitische Engagement Japans in Ostasien von Japans Nachbarstaaten nur unter der Bedingung des japanisch-amerikanischen Beistandspaktes akzeptiert wird. Aus dieser Ambivalenz heraus mußte Japan sowohl den US-amerikanischen Vorschlag eines japanisch-amerikanischen Freihandelsabkommens als auch die malaysische Initiative einer ostasiatischen Wirtschaftsgemeinschaft (EAEG/ EAEC) ablehnen.

b) Binnen- und außenwirtschaftliche Herausforderungen für Japan in den neunziger Jahren

Der im Jahresverlauf 1991 sich verstärkende Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage Japans mündete in eine tiefgreifende konjunkturelle und strukturelle Anpassungskrise. Die mit dieser Krise ins Blickfeld rückenden binnen- und außenwirtschaftlichen Herausforderungen für Japan beruhen einerseits auf einem sich verändernden weltwirtschaftlichen Umfeld,³⁸ andererseits ge-

³⁷ Japanisch: Japan-Amerika.

³⁸ Die Globalisierung der Weltwirtschaft, das Binnenwachstum Ostasiens, das Entstehen neuer Wettbewerber in Ostasien (NIEs), die wachsende Bedeutung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien für die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit und die wieder zunehmende Wettbewerbsfähigkeit der alten Konkurrenzländer Japans (USA und Westeuropa), deutlich sichtbar in deren gestiegener Arbeitsproduktivität, sowie das Ende des kalten Krieges und die Entstehung einer multipolaren Machtstruktur.

hen sie ursächlich auf die strukturellen Verwerfungen und die konjunkturelle Überhitzung des "Heisei"³⁹-Booms der späten achtziger und frühen neunziger Jahre zurück.

Dem tiefsten und längsten Konjunkturabschwung der japanischen Nachkriegszeit, der Heisei-Rezession (Beginn 1991), war vorangegangen der zweitlängste Konjunkturaufschwung (Heisei-Boom: 1987-1991) mit jährlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts von durchschnittlich 4,7%. Der Heisei-Boom wurde ausgelöst und getragen von einer kräftigen, zeitweise exzessiven monetären Liquiditätsausweitung, die aber nicht eine offene Inflation, sondern eine Bestandswerteinflation (Aktien, Grundstücke und Immobilien) zur Folge hatte. Ein zunehmender Liquiditätsabfluß ins Ausland und die ab 1989 wieder restriktiver werdende japanische Geldpolitik ließ die spekulative Überhitzung von Finanz- und Immobilienmärkten und Konjunktur ("Bubble economy") zusammenbrechen. Mit einer Verzögerung von zwei Jahren schlug Ende 1991 die monetäre Deflation auf die "reale" Wirtschaft des Landes zurück. Der Baisse auf den Märkten für Bestandsgüter folgte eine langanhaltende Stagnation der gesamtwirtschaftlichen Stromgrößen Investition und Konsum. Die Mitte 1991 einsetzende Anpassungsrezession wurde verstärkt durch eine Aufwertungstendenz des Yen gegenüber dem US-Dollar. Der konjunkturelle Abschwung hat den Mythos einer ungebrochenen Stärke und Vitalität der japanischen Wirtschaft zerstört und tiefgehende strukturelle Defizite im Unternehmens- und Bankensektor bloßgelegt.

Die hohen Wertverluste durch den Börsen- und Immobilien crash⁴⁰ und die Zunahme notleidender Kredite infolge dieser langanhaltenden Baisse haben grundlegende Zweifel an der Stabilität des japanischen Bankensektors aufge-

³⁹ Japanische Bezeichnung für die im Dezember 1989 begonnene Regentschaft von Kaiser Akihito.

⁴⁰ Der Nikkei-Aktienindex war von seinem Höchststand im Dezember 1989 von 38.915 Punkten in einem "Crash auf Raten" bis auf 14.309 Punkte abgerutscht. Nach vorübergehender Konsolidierung fiel er am Jahresende 1997 wieder unter die 15.000-Marke. Die Preise für Grundstücke und Immobilien sind in den neunziger Jahren im Jahresdurchschnitt um 10-15% p.a. gefallen.

worfen.⁴¹ In der Heisei-Rezession wurde zudem deutlich, daß der hochkompetitiven japanischen Exportwirtschaft ein nur wenig leistungsfähiger, überregulierter Binnensektor gegenübersteht. Die Landwirtschaft, der größte Teil des tertiären Sektors und weite Bereiche des japanischen Mittelstandes verdanken ihre Existenz mehr oder weniger der faktischen Verschlossenheit des Inlandsmarktes gegen ausländische Konkurrenz und einer intensiven (sozial- und beschäftigungspolitisch motivierten) Regulierung. Die dualistische Struktur der japanischen Wirtschaft ist an sich ein altbekanntes, weit in die japanische Wirtschaftsgeschichte zurückreichendes Phänomen. Die Yen-Aufwertung hatte jedoch die Defizite der strukturschwachen Branchen weiter zugespitzt. Für die im internationalen Wettbewerb stehenden Industriesektoren Japans wurden die auf "Überregulierung" zurückgeführten hohen inländischen Kosten für Elektrizität, Transport, Telekommunikation und Distribution zu gravierenden Standortnachteilen. Hinzu kommt, daß japanische Unternehmen im OECD-Vergleich mit die höchste Steuerbelastung zu tragen haben. Deflationstendenzen, die Yen-Aufwertung, der stärker werdende Konkurrenzdruck durch ausländische Unternehmen und die im Zuge des konjunkturellen Abschwunges abnehmenden Kapazitätsauslastungen bewirkten eine scharfe Ertragsreduzierung der Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Mit dem Zerplatzen der Bubble-economy wurde deutlich, daß in Japans Industrie beträchtliche Überkapazitäten in der Produktion und im Vertrieb bestanden und daß die Personalbestände erheblich zu groß waren. Die in der Vergangenheit erfolgreichen Unternehmensstrategien der Volumenexpansion, Marktanteilsorientierung und einer breiten geschäftlichen Diversifizierung in High-Tech-Wachstumsbereiche waren angesichts gestiegener Kapitalkosten und ungünstiger Währungsrelationen keine realistischen Optionen mehr. Auf die steigenden Lohnstückkosten reagierten die Industrieunternehmen mit Rationalisierung, Reduzierung

⁴¹ Den Bestand notleidender Kredite in Händen japanischer Finanzinstitutionen bezifferte das japanische Finanzministerium Ende Juni 1995 auf die Gesamtsumme von 40 Billionen Yen. Dieser Betrag entspricht etwa 9% des japanischen Bruttoinlandsprodukts. Etwa ein Drittel der notleidenden Kredite gilt als uneinbringlich. Der tatsächliche Bestand notleidender Kredite dürfte noch höher liegen, da das Finanzministerium einen Teil der Problemkredite unberücksichtigt ließ. Erst zu Mitte der neunziger Jahre hatten die Banken begonnen, in ihren Bilanzen die erforderlichen Wertberichtigungen vorzunehmen. Es wird allgemein angenommen, daß die bestehenden Schieflagen das japanische Bankensystem noch bis mindestens Ende des Jahrzehnts belasten werden. Die Vernichtung von Finanzaktiva und die gestiegenen Refinanzierungskosten erfordern von den Banken die Abkehr von ihrer bisherigen volumenorientierten Geschäftsstrategie und statt dessen eine eindeutige Ertragsorientierung. Die in der Konsequenz restriktive Kreditvergabe belastet insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen Japans.

der Produktvielfalt, Steigerung der Wertschöpfung, Einstellungsstop und teilweise sogar mit Entlassungen. In der Folge war die Heisei-Rezession gekennzeichnet durch einen scharfen Rückgang der privaten Investitionstätigkeit.

Die lange Dauer der wirtschaftlichen Stagnation Japans legt offen, daß über die konjunkturelle Rezession hinaus auch tiefere strukturelle Ursachen für die Krise des Landes verantwortlich sind. Unter Anpassungsdruck stehen sowohl die Keiretsu-Strukturen als auch das System der lebenslangen Beschäftigung in Großunternehmen und das kooperative Miteinander von Wirtschaft und Staat. Die japanische Wirtschaftspolitik betreibt die Öffnung der Importmärkte, die Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen und die Deregulierung der Binnenirtschaft, insbesondere des Finanzsystems ("Big Bang").

Die Strukturprobleme und die 1991 einsetzende Yen-Aufwertung ließen die Standortnachteile Japans immer deutlicher zutage treten und gaben dem Prozeß der Verlagerung der lohnintensiven Fertigungsprozesse in die asiatischen Nachbarstaaten einen mächtigen Schub. Kapazitätsabbau und Beschäftigungsverluste traten insbesondere in den Sektoren Eisen und Stahl, Maschinenbau, Nahrungsmittel, Textil und Bekleidung zutage.⁴² Betriebsstätten in Ostasien erzielten eine deutlich höhere Rentabilität als im Heimatland, aber auch als die japanischen Auslandsinvestitionen in den USA und in Europa.⁴³ Während die japanischen Investitionsströme nach Nordamerika und Europa infolge der in der Rezession gestiegenen Kapitalkosten um fast die Hälfte zurückgingen, stiegen die japanischen Direktinvestitionen in Asien seit 1991 wieder zügig an.⁴⁴

Das Zusammentreffen von zurückgehender bzw. stagnierender privater Investitionstätigkeit in Japan mit einer kräftigen Zunahme japanischer Direktinvestitionen in Ostasien impliziert eine substitutionale Beziehung. Anscheinend ist

⁴² Siehe: Okina, Kohsaka (1996), S. 68-72.

⁴³ Vgl.: Kwan (1997), S. 18; Tejima u.a. (1994), S. 11.

⁴⁴ Im Fiskaljahr 1990 investierte die japanische Wirtschaft 26,1 Mrd. US-\$ in den USA, 14,3 Mrd. US-\$ in Europa und 7,0 Mrd. US-\$ in Asien. Im Fiskaljahr 1992 betrugen die Investitionen nur noch 13,8 Mrd. US-\$ in den USA, 7,0 Mrd. US-\$ in Europa und 6,4 Mrd. US-\$ in Asien. Seit 1991 steigen die japanischen Asieninvestitionen wieder und erreichten mit 11,4 Mrd. US-\$ im Fiskaljahr 1995 ihren bisherigen Höhepunkt (alle Angaben vom japanischen Finanzministerium). Verengt man die Betrachtung auf die Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes, ist die Attraktivität Ostasiens für japanische Investoren noch deutlicher.

der Prozeß der Internationalisierung der japanischen Volkswirtschaft in eine neue Phase getreten, in dem die Direktinvestitionen nicht in erster Linie die Exporte des Landes komplementär verstärken, sondern zunehmend zu Lasten von Exporten und Binneninvestitionen gehen. Angesichts stagnierender Weltmarktanteile Japans und einer sinkenden Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Inlandsproduktion erfolgt die Belieferung der Auslandsmärkte Japans immer weniger durch Exporte und immer mehr über Auslandsfertigung. Zudem nehmen die substitutionalen Reimporte aus den japanischen Transplants in Ostasien laufend zu.⁴⁵

Innerhalb Asiens verlagerte sich in den frühen neunziger Jahren der Schwerpunkt der japanischen Investitionsströme von den ASEAN-Staaten auf China, wo sich insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen Japans stark engagierten.⁴⁶ Neben den üblichen Investitionsmotiven Reduzierung der Produktionskosten, Marktversorgung der Gastländer und Export in Drittstaaten trat ein weiteres Investitionsmotiv immer deutlicher hervor, nämlich die komplette Verlagerung von mechanischen Fertigungsprozessen und Grundstoffindustrien.⁴⁷

Während die Großunternehmen mittels industriellen "Grading-up" und Standortverlagerung in der Lage sind, auf die Herausforderungen der Yen-Aufwertung und der Billiglohnkonkurrenz aus Asien zu reagieren, bleibt den kleinen und mittleren Unternehmen im Umkreis der Großindustrie in vielen Fällen nur die Wahl zwischen Geschäftsaufgabe und Verlagerung der gesamten Ferti-

⁴⁵ Vgl.: Okina, Kohsaka (1996), S. 59 f; UNCTAD (1996), S. 94-98. Die Analyse der UNCTAD erhärtet die Vermutung einer zunehmend substitutionalen Beziehung zwischen japanischen Exporten und Binneninvestitionen auf der einen Seite und Direktinvestitionen auf der anderen Seite mittels einer Regressionsanalyse (zwischen Japans Binneninvestitionen und seinen (gesamten) Auslandsinvestitionen). Die bis 1988 festzustellende positive Korrelation wird in den Folgejahren negativ. Der Umschwung ist besonders pointiert bei den Investitionen des verarbeitenden Gewerbes. Zwar ist der Netto-Außenhandelseffekt japanischer Direktinvestitionen bis zu Mitte der neunziger Jahre noch immer positiv (d.h. sie stimulieren mehr japanische Exporte als daß sie Exporte substituieren oder Importe induzieren), aber für die zweite Hälfte der laufenden Dekade ist eine negative Beziehung zu erwarten, d.h. japanische Direktinvestitionen werden mehr (japanische) Exporte induzieren, als daß sie Exporte stimulieren werden, siehe: Legewie (1997), S. 11-20, 22-28.

⁴⁶ Nach Angaben des MITI (Small and Medium Enterprise Agency) entfielen im Jahre 1994 83,2% aller Direktinvestitionsprojekte japanischer kleiner und mittlerer Unternehmen auf Asien, 63,0% allein auf China.

⁴⁷ Siehe: Kohbayashi (1995), S. 37-40; Mukoyama (1994), S. 42; Okina, Kohsaka (1996), S. 56, S. 68-78.

gung nach China oder Südostasien. Die gestiegenen Grundstückspreise in den Großräumen Tokyo und Osaka, die sinkende Attraktivität der Arbeit in den sogenannten "Drei K-Berufsfeldern"⁴⁸ in der jungen Generation Japans sowie Nachfolgeprobleme verstärken die Probleme der Familienbetriebe. In der Konsequenz geht mit der Verlagerung der Produktion nach Ostasien oft auch das anwendungsspezifische Prozeßwissen verloren. Diese Beobachtung wurde am häufigsten in der Metall- und Kunststoffverarbeitung bei Arbeitsprozessen wie dem Walzen, Schmieden, Gießen, Formen, Lackieren, der Oberflächenbehandlung und bei der Produktion von Präzisionswerkzeugen gemacht.⁴⁹ Die besten Standortbedingungen für die genannten Fertigungsprozesse scheinen aus japanischer Sicht in Nordostchina (Mandschurei) vorzuliegen: Das entsprechende Arbeitskräftepotential ist ausreichend vorhanden. Infolge der Bevölkerungsgröße der nordöstlichen Provinzen Chinas dürften hier die Reallöhne auch längerfristig nicht so rasch ansteigen wie in anderen Subregionen Ostasiens. Zudem liegt Nordostchina Japan geographisch am nächsten. Es überrascht deshalb nicht, daß China und insbesondere die Mandschurei zum bevorzugten Investitionsstandort kleiner und mittlerer Unternehmen Japans in der ersten Hälfte der neunziger Jahre wurde.⁵⁰ Ein Nachteil des Investitionsstandort Mandschurei ist jedoch die verglichen mit Shanghai und Guangdong ungünstige Lage zur Belieferung und Erschließung des chinesischen Inlandsmarktes.

Die quantitative Dimension des Verlagerungsprozesses und der sichtbare Verlust an industriellem Basisknowhow sind der Anlaß für eine in Japan intensiv geführte Debatte um die industrielle Aushöhlung des Landes ("Industrial Hollowing-Out", "sangyo no kudoka"). Hollowing-Out bezeichnet den Rückgang heimischer Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe und den gleichzeitigen Verlust an industriellem Innovationspotential infolge der Verlagerung gewerb-

⁴⁸ Drei K steht für: *kitsui* = schwer; *kitanai* = schmutzig; *kiken* = gefährlich.

⁴⁹ Siehe exemplarisch der Tokyoter Bezirk Ota bei: Seki (1993), S. 77-84, S. 134 f.

⁵⁰ Siehe: Seki (1993), S. 17-28, S. 92-98; Thornton, Emily: Opportunity Knocks. Dalian has become a haven for Japanese companies, in Far Eastern Economic Review, Dec. 8, 1994, S. 56. Für eine empirische Bestätigung siehe eine Befragung des MITI (Small and Medium Sized Enterprise Agency) (s.o.: Fußnote 41) und eine Umfrage des Nomura Research Institute, siehe: Kohbayashi (1995), S. 39, S. 51, S. 53. Es ist bezeichnend, daß neben den ganz China betreffenden Außenwirtschaftsförderinstitutionen Japans eine Institution sich auf die Förderung des japanischen Mittelstandes in der Mandschurei konzentriert (Japan China North East Development Council).

licher Produktion ins Ausland.⁵¹ Die wirtschaftspolitische Diskussion der neunziger Jahre um das Hollowing-out steht in auffälligem Kontrast zu dem optimistischen Bild der Fluggänse.

Mit 8,9% scheint der Anteil der Auslandsproduktion japanischer Unternehmen an der japanischen Inlandsproduktion im internationalen Vergleich 1995 zwar noch gering zu sein,⁵² die sich ergebenden strukturellen Effekte der Auslagerung sind jedoch beachtlich. Zu beachten ist indes der relativ geringe Offenheitsgrad Japans und der hohe Grad der Spezialisierung der japanischen Wirtschaft auf eine relativ kleine Gruppe von Exportprodukten. Einzelerhebungen bei den großen japanischen Unternehmensgruppen und bei den wichtigsten Exportbranchen ergaben erheblich höhere Auslandsanteile. Beispielsweise 78% aller Farbfernseher aus japanischer Produktion wurden 1994 im Ausland gefertigt, bei den Personenkraftwagen liegt dieser Anteil bei 32%, bei Videorecordern bei 60%, in der Kameraproduktion bei 40%, bei Obst- und Gemüsekonserven bei über 80%.⁵³ Im Jahre 1994 überschritt die Inlandsmarktversorgung mit Textilien die Barriere von 50%. Bei Baumwollfabrikaten wurden 76% der heimischen Nachfrage durch Importe gedeckt.⁵⁴

Im Prinzip ist eine kostenbedingte Verlagerung von Fertigungsprozessen aus einem Industrieland in ein Schwellenland als unvermeidbar und ökonomisch sinnvoll anzusehen - ein solcher Vorgang entspricht zudem dem populären Fluggänsemuster. Das pessimistische Hollowing-Out-Szenario führt indes die japanischen Direktinvestitionen in Ostasien in ihrer Mehrzahl auf die regulierungsbedingt zu hohen Betriebskosten und die zu hohe Unternehmensbesteuerung in Japan, ein Überschießen der Yen-Aufwertung und die Handelsbarrieren in Ostasien zurück.⁵⁵

Als historischer Vorreiter der Industrialisierung Ostasiens und bedingt durch die geographische Abgeschiedenheit der japanischen Inseln (von den welt-

⁵¹ Siehe: Nakamura, Shibuya (1995), S. 16. Für eine Begriffsdiskussion, siehe: Nakamura, Shibuya (1995), S. 6-19; Okina, Kohsaka (1996), S.48-53.

⁵² Angaben des MITI. Zum Vergleich dazu betrug im Jahre 1995 der entsprechende Anteil der US-amerikanischen Auslandsproduktion 26%, der deutschen Auslandsproduktion 18%. (Summary of "The Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies. January 1996, S. 16).

⁵³ Angaben zusammengestellt von Pohl (1996), S. 66-68.

⁵⁴ Siehe: VWD Ostasien v. 28.4.1995.

⁵⁵ Siehe: Kwan (1997), S. 13-17; Okina, Kohsaka (1996), S. 53-55.

wirtschaftlichen Zentren in Übersee) verfügt Japan als einziges Land Asiens in praktisch der gesamten industriellen Angebotspalette über eine voll integrierte industrielle Produktionsstruktur.⁵⁶ Infolge der relativen Verschlossenheit des japanischen Marktes gegenüber Industrieimporten blieb die industrielle Arbeitsteilung zwischen Japan und seinen Nachbarländern bisher weit unter seinen Möglichkeiten.⁵⁷ Zwar hat sich nach 1985 durch den Aufbau japanischer Transplants in Ostasien der innerasiatische außenwirtschaftliche Austausch stark intensiviert und es konnten aus japanischer Sicht sowohl die eigenen Weltmarktanteile gesteigert als auch die betriebswirtschaftliche Effizienz der Inlandsproduktion aufrechterhalten oder verbessert werden, doch sind infolge der technologischen Führerschaft Japans und der intensiven Standort- und Industrialisierungskonkurrenz der ostasiatischen Schwellenländer die industriellen Kräfte- und Machtverhältnisse zwischen "Leitgans und Gefolge" höchst ungleich verteilt. Mit der Verlagerung der genannten Basistechnologien nach Asien wird Japan jedoch erheblich intensiver in die ostasiatische Arbeitsteilung integriert und ist in viel größeren Ausmaße auf seine ostasiatische Handelspartner angewiesen, insbesondere auf China. Die bisher räumlich auf Japan beschränkten hoch-effizienten industriellen Netzwerkstrukturen⁵⁸ geraten unter Anpassungsdruck.⁵⁹ Die strategisch denkenden Großunternehmen fürchten mit dem Verlust der Fertigkeiten in der Teilefertigung eine Minderung des zukünftigen Innovationspotentials und mittelfristig eine zunehmende Abhängigkeit von gruppenfremden asiatischen Unternehmen.

Das zukünftige Muster der industriellen Arbeitsteilung zwischen Japan und Ostasien wird abhängen von dem betriebswirtschaftlichen Erfolg der unterschiedlichen Anpassungsstrategien der japanischen Großindustrie. Es kann als sicher gelten, daß die erstaunlich oft gewählte Strategie, die mechanischen Fertigungsprozesse in-house auszuführen, anstelle sie durch einen japanischen Spezialisten zuliefern zu lassen,⁶⁰ keine langfristig tragfähige Lösung darstellt, da diese Maßnahme den Grad der Spezialisierung und die Flexibilität der Unternehmen unnötig herabsetzt. Alle anderen Strategien werden indes

⁵⁶ Siehe hierzu die Ausführungen zur *"Full-Set Industrial Structure"* bei: Seki (1993), S. 33-44, S. 86-89.

⁵⁷ Siehe Kapitel II.6.c).

⁵⁸ Siehe: Fruin (1992); Gerlach (1992).

⁵⁹ Siehe: Nakamura, Shibuya (1995), S. 21-26.

⁶⁰ Siehe: Seki (1993), S. 135-138.

die Intensivierung der industriellen Arbeitsteilung in Ostasien zur Folge haben. Beispielsweise führen viele japanische Industrieunternehmen die als strategisch eingeschätzte Forschung und Entwicklung sowie die Prototypenentwicklung und -produktion in einer "Mother factory" in Japan durch.⁶¹ Die Mother factory ist i.d.R. auch für die Organisation und die Steuerung der Fertigungsprozesse in den Montagewerken im In- und Ausland verantwortlich. Indem Marktwettbewerb und die Wirtschaftspolitik sowohl der ASEAN-Länder als auch Chinas der Exklusivität der japanischen Unternehmensnetzwerke entgegenwirken,⁶² wird sich indes die Integration der japanischen Transplants in die asiatischen Gastländer verstärken. Des Weiteren wird nicht nur in Montageprozessen, sondern zunehmend auch in den Basistechnologien eine langfristig tragfähige Zuliefererbeziehung mit ausländischen Unternehmen entwickelt.⁶³ Als wichtige Zuliefererregionen gelten dafür neben der Manduschrei die chinesischen Küstenregionen und Südostasien.

In den unternehmerischen Anpassungsstrategien manifestiert sich der makroökonomische Trend einer sich intensivierenden intraregionalen Arbeitsteilung. Unterstützt durch die unilateralen Liberalisierungsmaßnahmen erfolgt in Ostasien eine regionale "Binnenmarkt"entwicklung.⁶⁴ Die industrielle Reifung der ostasiatischen Schwellenländer und die damit verbundene Wohlstandszunahme führt zu einer steigenden Importnachfrage, für deren Befriedigung der nahegelegene industrielle Kern, Japan, infolge der räumlichen und kulturellen Nähe natürliche Vorteile besitzt, selbst wenn keine Handelspräferenzen bestehen. Die traditionelle vertikale Arbeitsteilung wird ergänzt durch eine horizontale Arbeitsteilung, die auf einer zunehmend ubiquitären Verfügbarkeit von Produktionsmöglichkeiten beruht. Die vermehrte Einbindung der ostasiatischen Schwellenländer mittels Zulieferung und Montageproduktion vermag die Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb potentiell zu stärken. Die Produktionskosten der japanischen Unternehmen verringern sich. Ihre Absatzpotentiale nehmen zu. Zudem verbessern sich die Terms of Trade Japans. Die Ressourcen Japans können vermehrt an dem Ort der Wertschöpfungskette eingesetzt werden, wo die komparativen Vorteile des Landes liegen, nämlich in der Innovation, in der Pro-

⁶¹ Siehe: Nakamura, Shibuya (1995), S. 26-28.

⁶² Siehe: Dobson (1993), S. 57; Lorenz (1995d), S. 42.

⁶³ Siehe: Seki (1993), S. 31, S. 97-100, S. 128-129.

⁶⁴ Siehe: Lorenz (1995c), S. 29; Lorenz (1995d), S. 42.

duktdifferenzierung und im globalen Marketing.⁶⁵ Ein derartiger Schub zum industriellen Upgrading ist bisher am deutlichsten in der japanischen Elektroindustrie zu beobachten. Es versteht sich indes, daß in dem komplementären Außenhandel zwischen Japan und Ostasien Spezialisierungsgewinne nicht nur innerbetrieblich, sondern auch interindustriell anfallen, d.h. eine wachsende Zahl von Branchen muß sich den verschärften Wettbewerbsbedingungen anpassen. Infolge des sektoralen Strukturwandels muß sich die japanische Volkswirtschaft vermehrt auf neue Wachstumsbranchen konzentrieren. Die Tendenzen der Tertiärisierung werden sich verstärken. Zudem entstehen infolge der industriellen Reifung und der damit verbundenen Wohlstandszunahme in den ostasiatischen Schwellenländer wachsende Importmärkte, für deren Befriedigung das nahegelegene Japan einen Standortvorteil besitzt.⁶⁶

Analog zu dem Modell der Fluggänse nimmt auch in dem oben skizzierten Szenario einer komplementären intraregionalen Arbeitsteilung Japan die attraktive Position des regionalen Spitzenreiters ein. Das pessimistische Hollowing-Out-Szenario weist allerdings Japan die undankbare Rolle des Anpassungsverweigerers zu. Offensichtlich existieren in Japan (noch) nicht die adäquaten Standortbedingungen für die Entstehung und das Wachstum neuer Wachstumsindustrien, insbesondere noch nicht im Dienstleistungsbereich. Als Ursachen gelten die hohen Betriebskosten und Steuern, die inflexiblen Arbeitsmärkte, eine mangelnde Innovations- und Risikobereitschaft und vor allem die Widerstände der Besitzstände gegen die notwendigen Deregulierungen.⁶⁷ Aber Japan bleibt in seiner Funktion als Exportmarkt, und als Kapital- und Technologiequelle in jedem Falle wichtig für Ostasien. Die zukünftige Rolle Japans in der Region wird entscheidend davon abhängen, wie schnell es den laufenden Strukturwandel bewältigt und wann es wieder an wirtschaftlicher Dynamik gewinnt.

⁶⁵ Der komparative Vorteil Japans innerhalb dieser komplementären intraregionalen Handelsstruktur liegt in erster Linie bei den Technologiegütern und den Präferenzgütern. Bei Technologiegütern handelt es sich um Produkte, deren Herstellung auf absoluten innovationsbedingten Vorteilen beruht. Bei den Präferenzgütern ist es die Produktdifferenzierung, die zu temporären Verfügbarkeitsvorteilen führt. Vgl.: Minx (1980), S. 108 f.

⁶⁶ Siehe: Kwan (1997), S. 8-13, S. 24-26.

⁶⁷ Siehe: Kwan (1997), S. 21-24; Okina, Kohsaka (1996), S. 61; UNCTAD (1996), S. 101.

3. Die Bedeutung des chinesischen Wirtschaftsraumes

a) Die Sonderstellung Chinas

Der 1978 unter Deng Xiaoping einsetzende marktwirtschaftliche Reformprozeß hat in China eine Wachstumsdynamik in Gang gesetzt, die selbst nach ostasiatischen Kategorien ungewöhnlich ist. Bei einem realen wirtschaftlichen Wachstum von 10,4% p.a. im Zeitraum von 1981 bis 1992 ist China eindeutiger Spitzenreiter der Region. Herausragend ist insbesondere die Stellung von Hongkongs Nachbarprovinz Guangdong, die im gleichen Zeitraum ein jährliches Wachstum von vermutlich mehr als 20% verzeichnen konnte.⁶⁸

Die Wachstumsstrategie Chinas, zusammengesetzt aus den Komponenten marktwirtschaftlicher Liberalisierung, außenwirtschaftlicher Öffnung, industrie-politischer Planung und innenpolitischer Stabilisierung weist deutliche Parallelen mit den Entwicklungsverläufen in den ostasiatischen NIEs auf. Es ist bekannt, daß China die eigene wirtschaftliche Entwicklungsstrategie unter konkreter Orientierung an den ostasiatischen Erfolgsbeispielen gestaltet hat. Dennoch existieren im Vergleich zu den Nachbarstaaten drei bedeutende Systemunterschiede, die die Außenwirtschaft Chinas prägen (1-3):

1) Die absolute Größe seiner Volkswirtschaft sowie das bei einer Bevölkerung von mehr als 1.200 Millionen Menschen und fortlaufend hohen Wachstumsraten bestehende Potential für eine wirtschaftliche Supermacht verleihen China eine Sonderstellung innerhalb Ostasiens. China ist nicht nur ein weiterer Drachen im exportgetriebenen Wachstumsprozeß Ostasiens. Vielmehr besitzt die dynamische wirtschaftliche Entwicklung Chinas eine Gestaltungskraft in Bezug auf das ökonomische Geschehen der gesamten Region, möglicherweise in Bezug auf Welthandel und Weltwirtschaft in toto. Mit der Massierung von

⁶⁸ Die Berechnung des chinesischen BIPs und der jährlichen Wachstumsraten ist allerdings unklar. Deshalb ist gegenüber den langfristig hohen Wachstumsraten eine gewisse Skepsis durchaus berechtigt. Eine Überschätzung der realen Wachstumsraten kann sich ergeben erstens durch zu gering veranschlagte Inflationsraten, zweitens aufgrund der für Planwirtschaften systematischen Informationsdefizite (Übertreibungen) bei der Berichterstattung von unten nach oben, drittens durch Einbeziehung monetarisierter, vormals statistisch nicht erfaßter Tauschgeschäfte und viertens aufgrund der für kommunistische Planwirtschaften typischen propagandistischen Übertreibungen von Leistungen und Erfolgen. Siehe: Lingle, Wickman (1994), S. 187-194. Dennoch, die wirtschaftliche Dynamik der chinesischen Küstenprovinzen sollte auch für den kritischsten Beobachter außer Zweifel stehen.

Nachfrage und Produktion entsteht ein weltwirtschaftlich bedeutsames Gravitationszentrum in Asien. Unbestritten verfügt China, dem gegenwärtig bereits hinter Japan ökonomisch zweitgrößten Land Asiens, aufgrund seiner wirtschaftlichen Größe über eine Sonderstellung. Demgegenüber ist es aber paradox, daß es nahezu unmöglich zu sein scheint, die tatsächliche Größe des chinesischen Bruttoinlandsproduktes korrekt zu quantifizieren.⁶⁹

2) Mittels eines graduellen, nichtsdestoweniger aber energisch betriebenen wirtschaftlichen Reformprozesses und der gleichzeitigen Verweigerung einer politischen Liberalisierung und Demokratisierung hat China im Vergleich zur ehemaligen Sowjetunion und Osteuropa die umgekehrte Transformationsstrategie eingeschlagen. Die in den anderen vormaligen sozialistischen Planwirtschaften auftretenden makroökonomischen Stabilisierungskrisen konnten in China vermieden werden.⁷⁰ Dennoch ist die graduelle Transformation in eine kapitalistische Marktwirtschaft noch nicht abgeschlossen und es bestehen aus ökonomischen und politischen Gründen Zweifel, ob die bisher erfolgreiche Entwicklung und das dynamische Wachstum Chinas nachhaltig fortgesetzt werden können:

- Während die Liberalisierung der Gütermärkte anscheinend erfolgreich bewältigt werden konnte, spielt die freie Preisbildung auf den Faktormärkten (Arbeit, Land, Kapital) noch eine untergeordnete Rolle. Zahlreiche Allokationsprozesse werden noch planwirtschaftlich durchgeführt.⁷¹
- Die Fortsetzung des wirtschaftlichen Liberalisierungsprozesses erfordert einschneidende Reformen (Aufbau einer leistungsfähigen Finanz- und

⁶⁹ Da die chinesische Währung (Renminbi) noch nicht konvertibel ist und die chinesische volkswirtschaftliche Gesamtrechnung weiterhin nach planwirtschaftlichen Kriterien erstellt wird, ist das chinesische Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu laufenden Wechselkursen nicht mit denen kapitalistischer Staaten direkt vergleichbar. Bei einer offiziell ausgewiesenen Höhe von 360 Mrd. US-\$ für das Jahr 1990 (das entspricht einem Pro Kopf- Einkommen von ca. 370 US-\$ pro Kopf) unterschätzt das chinesische BIP vielmehr das tatsächliche Ausmaß der wirtschaftlichen Aktivität Chinas. Schätzungen des chinesischen BIPs entsprechend der Kaufkraftparität, die zu höheren, "realistischeren" Werten gelangen, sind dagegen wegen ihrer Willkürlichkeit problematisch. Für 1990 werden bspw. folgende Pro-Kopf-Einkommen geschätzt: 1.300 US-\$ von der Weltbank, 1.950 US-\$ vom IMF, 2.600 US-\$ vom Asian Wall Street Journal. Siehe: Lardy (1994), S. 14-18. Für eine Diskussion der Meßprobleme und der sich daraus ergebenden Implikationen, siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 38-45; Smil (1993), S. 69-75.

⁷⁰ Siehe: Overholt (1994).

⁷¹ Siehe: Lardy (1994), S. 8-14; A. Kumar (1994), S. 327.

Steuerverfassung und eines effizienten privaten Bankensystems, Privatisierung der unrentablen Staatsbetriebe), die aber nur gegen starke politische Widerstände durchsetzbar sind. Das Gelingen gerade dieser Reformen ist aber eine notwendige Bedingung für die Eindämmung der langfristig steigenden Inflationsraten und für eine Begrenzung der makroökonomischen Risiken.

- Ob und wann China zu einem Rechts- und Verfassungsstaat wird und die rechtlichen Rahmenbedingungen für eine Marktwirtschaft (so z.B. Garantie von Eigentum an Land und Produktionsmitteln, funktionierendes Vertrags- und Schuldrecht, gewerbliche Schutzrechte) hinreichend garantiert werden, ist noch ungewiß. Damit ist die Qualität Chinas als Investitionsstandort betroffen, zumindest aus Sicht westlicher Investoren.
- Schließlich birgt der Transformationsprozeß auch politische Risiken. Weder die politische Ideologie des Sozialismus noch die Kommunistische Partei Chinas genießen noch hinreichend Respekt und Glaubwürdigkeit in der Bevölkerung. Die Partei ist nicht nur ideologisch, sondern auch politisch wegen der weit verbreiteten Korruption diskreditiert, sie wird aber als notwendiger Garant von Sicherheit und Ordnung akzeptiert. Der Reformprozeß hat auch zu einer Machtverlagerung vom Zentrum zu regionalen und lokalen Ebenen geführt, wodurch die politische Machtkonstellation des Landes weniger transparent, möglicherweise aber auch weniger stabil geworden ist. Mittel- bis langfristig steht die politische Legitimität der Partei und des Zentrums bei den entstehenden bürgerlichen Mittelschichten und in der Peripherie zur Disposition.⁷²
- Während sich im Zuge des Transformationsprozesses das Lebensniveau in den Städten eindeutig verbessert hat, sind seit Mitte der achtziger Jahre zahlreiche ländliche Gebiete verarmt und zunehmend in Subsistenzwirtschaft zurückgefallen.⁷³
- Nicht zu vernachlässigen sind die ökologischen Risiken des chinesischen Entwicklungsprozesses. Infolge von Raubbau dürften Wasser, landwirtschaftlich nutzbarer Boden und fossile Energie zunehmend zu knappen

⁷² Siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 48 ff; Segal (1994), S. 6-33.

⁷³ Dazu detailliert: Herrmann-Pillath (1994), S. 85-90.

Ressourcen werden und die Kosten ihrer Bereitstellung (mittels inländischer Produktion oder Importe) dürfte mittelfristig unverhältnismäßig stark zunehmen. In diesem Zusammenhang ist kritisch, daß China (nebst Bangladesch) pro Kopf der Bevölkerung heute bereits über die kleinste für Feldanbau nutzbare Bodenfläche Asiens verfügt. Durch Erosion, Versteppung und Versiegelung gehen jedes Jahr etwa weitere 0,5% der Anbaufläche verloren. Durch die Übernutzung von Düngern wird dieser Prozeß noch beschleunigt.⁷⁴

3) Anstatt China isoliert zu betrachten, ist seit Beginn der neunziger Jahre der (groß)chinesische Wirtschaftsraum ("Greater China", "Dazhonghua") in den Blickpunkt des Interesses gerückt. Gemeint ist damit "*die Vorstellung, daß das bevölkerungsreichste Land der Erde in seiner Gesamtheit von einem Wachstumsprozeß erfaßt wird, der im Rahmen des scheinbar größten Marktes der Welt stattfindet, und daß die bislang politisch peripheren, aber heute wirtschaftlich properierenden "kleinen" chinesischen Gesellschaften eine strategische Führungsrolle bei der Nutzung regional diversifizierter komparativer Vorteile innerhalb der Region einnehmen*".⁷⁵ Konstituiert wird der chinesische Wirtschaftsraum durch eine zunehmende Intensität des Außenhandels, der Investitionen und aller anderen wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen chinesischen Akteuren sowie eine wachsende ökonomische Interdependenz innerhalb dieser Sphäre. Neben der Volksrepublik China umfaßt der chinesische Wirtschaftsraum in einer engen Interpretation die europäischen Kolonien Hongkong und Macao, die 1997 und 1999 als "Special Administrative Region" wieder politisch China angeschlossen werden sowie Taiwan, das als "Republic of China" noch immer den Alleinvertretungsanspruch für ganz China aufrechterhält. In einer weiteren Interpretation wird die Gemeinschaft der weltweit ca. 30 Millionen Auslandschinesen ("Huaquiao", "tong bao"), wovon ca. 25 Millionen allein in Südostasien leben,⁷⁶ Greater China hinzugezählt.

⁷⁴ Siehe: Smil (1993).

⁷⁵ Siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 5. Der Begriff "Greater China" hat neben dem ökonomischen Aspekt vor allem eine kulturelle und eine politische Bedeutung. Für eine Erörterung des komplexen, variantenreichen und vagen Begriffes eines "Greater China", siehe: Harding (1993); Herrmann-Pillath (1994), S. 5 f.

⁷⁶ Angaben der "Overseas Chinese Affairs Commission". Vgl. auch die Ausführungen zum Overseas Chinese Network in Kapitel III.8.b).

Festzuhalten ist, daß der Begriff des chinesischen Wirtschaftsraumes weder ein staatsräumliches Gebilde noch handelspolitisch relevante Vereinbarungen beschreibt. Bei der Volksrepublik China, Hongkong, Macao und Taiwan handelt es sich um politisch und wirtschaftlich zu unterscheidende Einheiten, zwischen denen außenwirtschaftliche Barrieren existieren. Die Relevanz des chinesischen Wirtschaftsraumes erwächst aus der zunehmenden Kohäsion der empirisch nur unscharf faßbaren Standorte chinesischer wirtschaftlicher Aktivität und dem Potential des Raumes zum führenden Gravitationszentrum der Weltwirtschaft. Die wirtschaftliche Dynamik des "großen Drachen" bestimmt anscheinend zunehmend auch das wirtschaftliche Schicksal der "kleinen Drachen".⁷⁷ Welche ökonomischen Potentiale sich im Zuge des Transformations- und Wachstumsprozesses realisieren lassen, entscheiden indes letztlich politische und kulturelle Faktoren.⁷⁸ In der ökonomischen Analyse des chinesischen Wirtschaftsraumes darf deshalb die politische Rahmensituation nicht ausgeklammert werden. Es ist jedoch bezeichnend, daß die Entstehung des großchinesischen Wirtschaftsraumes auf die chinesische Peripherie nicht nur eine Gravitationswirkung ausübt, sondern mehr noch zentrifugale Kräfte entfaltet. Die außenwirtschaftliche Verflechtung Chinas mit seinen asiatischen Nachbarländern, also mit Hongkong, Taiwan, Korea, den ASEAN-Staaten und Japan intensiviert sich fortlaufend.⁷⁹

b) Die außenwirtschaftliche Dynamik Chinas

Die politische Wende der Volksrepublik China in der Zeit nach Mao-Tse-Tung führte mit den Schlagworten Reform ("Gaigo") und Öffnung ("Kaifang") zu einem marktwirtschaftlichen Umschwung. Eine zentrale Bedeutung in diesem Prozeß hatten die außenwirtschaftlich offenen Regionen. Sie dienten als wirtschaftspolitisches Experimentierfeld, sie waren der Standort für die wachsenden Fertigwarenexporte, sie bildeten das Vehikel für den Import von Auslandskapital, Technologie- und Organisations-Knowhow und hier vollzog sich

⁷⁷ Schon die Außenhandels- und Investitionsstatistiken Chinas zeigen, daß der außenwirtschaftlicher Öffnungsprozeß des Festlandes nach 1978 nicht als eine "Öffnung zum Westen" gelten kann, sondern eher als eine Reintegration der "Landsleute außerhalb der politischen Grenzen der Volksrepublik China" in den chinesischen Kulturrbaum. Es handelt sich um einen Vorgang, der die "Teilung der Nation" überwindet. Siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 4-6.

⁷⁸ Dazu überzeugend: Herrmann-Pillath (1994), S. 12.

⁷⁹ Siehe: Segal (1994), S. 34-39.

die Aus- und Weiterbildung einheimischer Kräfte auf den Feldern der Produktion, des Marketings, der Finanzierung und des Managements.

Das Konzept der offenen Wirtschaftsregionen begann 1980 mit den in den südlichen Provinzen Guangdong und Fujian eingerichteten vier Sonderwirtschaftszonen (Shenzhen, Zhuhai, Shantou und Xiamen, ab 1988 zusätzlich die Insel Hainan). Dabei wurden bewußt Standorte in der räumlichen Nähe Hongkongs, Macaos und Taiwans und mit historischen Bezügen zu den Auslandschinesen gewählt. Zu späteren Zeitpunkten wurden weitere 14 Küstenstädte (1984) und drei Deltaregionen (1985) als offen erklärt. Infolge der sukzessiven Öffnung wanderte die Wachstumsdynamik entlang der "Goldküste" von Süden nach Norden und schließlich von der Küste ins Landesinnere.

Die binnen- und außenwirtschaftlichen Reformen haben in der zweiten Hälfte der achtziger Dekade zu einer dramatischen Zunahme der Fertigwarenexporte Chinas in die industrialisierte Welt geführt. Die chinesischen Rohstoff-, Energie- und Agrarexporte dagegen sind seit Mitte der achtziger Jahre zunächst relativ, dann absolut zurückgegangen. Exportsteigerungen erzielte Festlandchina hingegen in den arbeitsintensiven Leichtindustrien, in denen Produktionsfaktoren einen besonders hohen Grad an Mobilität aufweisen (Textil und Bekleidung, Sportartikel, Spielzeuge, Konsum- und Haushaltselektronik).⁸⁰ Anscheinend hat sich der komparative Vorteil Chinas in den achtziger und neunziger Jahren von der Primärstufe hin zur industriellen sekundären Ebene verlagert.⁸¹

In der außenwirtschaftlichen Integration der Volksrepublik China besitzen die ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zu den Fertigwarenexporten den vermutlich noch größeren Stellenwert. Gemessen an den kumulativen Strömen belief sich der Direktinvestitionszufluss nach China von 1979 bis 1993 auf ca. 60 Mrd. US-\$. Im Jahr 1993 wurden in China alleine knapp 26 Mrd.

⁸⁰ Siehe: Lardy (1994), S. 29-33.

⁸¹ Für das Jahr 1987 errechnete RCA-Indices weisen für China im Bereich der verschiedenen verarbeiteten Güter ("miscellaneous manufactures") die höchsten Werte auf. Es folgen die rohstoffverarbeitenden Industrien ("material manufacturers"). Bemerkenswert ist, daß der RCA-Index der Volksrepublik China mit den entsprechenden Indices von Hongkong und Taiwan am stärksten korreliert ist, die Korrelationswerte mit den auf Primärressourcen entwickelten Volkswirtschaften Südostasiens dagegen deutlich niedriger liegen. Siehe: Yeats (1991).

US-\$ investiert.⁸² Der Großteil der Investitionen (ca. 80%) entfiel auf das verarbeitende Gewerbe. China ist es gelungen, mehr ausländisches Produktivkapital auf heimischem Boden anzusiedeln als jedes anderes Entwicklungsland der Erde. Dieser Standorterfolg Chinas ist sicherlich in dem großen Marktpotential des Landes und in dem seit Beginn der neunziger Jahre im Entwicklungsländervergleich liberalen Investitionsregime begründet. So werden inzwischen auch große Infrastrukturprojekte (Straßenbau, Hafenentwicklung, Kraftwerksbau) als private Direktinvestition ("BOT-Investment")⁸³ finanziert und ausgeführt. Bemerkenswert ist der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen nach China nicht nur wegen der absoluten Höhe der Investitionsbeträge, ein Gesichtspunkt, der auch der Größe Festlandchinas zuzuschreiben wäre, sondern auch aus vergleichender binnengewirtschaftlicher Sicht. Mit Ausnahme von Singapur und Malaysia haben ausländische Direktinvestitionen in keinem Land Asiens eine quantitativ so bedeutende Rolle in der Binnengewirtschaft gespielt.⁸⁴

Neben dem Sog ("pull") des attraktiven chinesischen Standortes spielt der aus Wettbewerbszwängen herrührende Druck ("push") zur Auslagerung von Produktionsprozessen aus den asiatischen Investorländern (NIEs, ASEAN, Japan) eine ursächliche Rolle in dem laufenden Investitionsboom. In diesem Zusammenhang sind aus Investorsicht die kostenorientierten Direktinvestitionen, die auf den Reimport oder auf den Weltmarkt zielen, von den marktorientierten Direktinvestitionen (in Hinblick auf den chinesischen Inlandsmarkt) zu unterscheiden.⁸⁵ Denn die Investitionsmotive weisen zugleich auf die Richtung des späteren Außenhandels hin. Die Auslandsinvestition zieht in jedem Fall in einer ersten Phase den erforderlichen Import von Ausrüstungen und Anlagen

⁸² Siehe: Lardy (1994), S. 63. Vgl. auch Kapitel II.5.a).

⁸³ Build-Operate-Transfer. Ein privates Trägerkonsortium erstellt eine Anlage (Build), betreibt sie eine vorher festgelegte Periode mit Gewinnabsicht (Operate) und übergibt sie schließlich den lokalen Gebietskörperschaften (Transfer).

⁸⁴ Schätzungen des Anteils ausländischer Direktinvestitionen an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen Chinas schwanken zwischen 10,4% (1990-92) und 42,1% (1992). Siehe die Berechnungen der UNCTAD (1996), S. 122; der Bank of Japan (1994), S. 47; von A. Kumar (1994), S. 332; von Zhan (1993), S. 134 f.; Siehe auch Fußnote 132 in Kapitel II.6.d). Allerdings sind die Binneninvestitionen der kapitalistischen Länder Ostasiens nicht mit denen des Transformationslandes China vergleichbar bzw. die zu laufenden Wechselkursen bewerteten China zufließenden Direktinvestitionen dürfen nicht ohne weiteres den Binneninvestitionen des Landes gegenübergestellt werden (siehe Kapitel IV.3.a.). Es ist anzunehmen, daß die angegebenen Prozentwerte den Anteil der Auslandsinvestitionen an der chinesischen Binnengewirtschaft überschätzen.

⁸⁵ Für eine Erörterung von Direktinvestitionen und Standortfaktoren siehe: Kapitel III.1.c).

nach. In einer zweiten Phase werden die kostenorientierten Direktinvestitionen eher zu einem Exportüberschuß Chinas führen, während die marktorientierten Investitionen eher einen Importüberschuß bewirken.

Anscheinend zielten in den achtziger und frühen neunziger Jahren die Direktinvestitionen in Festlandchina in erster Linie auf den Weltexport. Tatsächlich haben sich die Exporte der in Auslandsbesitz befindlichen Betriebe von 1985 bis 1993 explosionsartig entwickelt. Ihr Exportwert belief sich 1993 auf 25 Mrd. US-\$, was einem Anteil von 27,5% an den gesamten Exporten Festlandchinas entsprach.⁸⁶ Es sind überwiegend chinesische Unternehmer aus Hongkong, Taiwan und der chinesischen Diaspora, weniger japanische Unternehmen, die das Festland als Basis für Weltmarktexporte nutzen.⁸⁷ Während das Handelsbilanzdefizit der USA gegenüber Hongkong und Taiwan in den späten achtziger und frühen neunziger Jahren kontinuierlich abnahm, stieg es gegenüber China an. Das Gesamtdefizit der USA gegenüber der aus diesen drei Gebietskörperschaften bestehenden "Chinese Economic Area" stieg ebenfalls alljährlich.⁸⁸ Berücksichtigt man zudem die reservierte Haltung Chinas gegenüber den außenwirtschaftlichen Avancen Japans,⁸⁹ lässt sich in Bezug auf China nicht von einer Japan-Plus-Region sprechen, bestenfalls von einer "NIEs-Plus-Region". *"China's huge trade surplus with the United States is a statistical artifact: Hongkong and Taiwan have simply exported their trade surpluses with the United States to China by moving their labor-intensive export industries to the mainland on a large scale"*.⁹⁰

⁸⁶ Siehe Lardy (1994), S. 72.

⁸⁷ Für diese Vermutung spricht allein schon, daß etwa drei Viertel der China zufließenden Direktinvestitionen ihren Ursprung in Hongkong oder Taiwan haben, siehe Kapitel II.5.a) und Kapitel III.3.b). Ferner zeigt die Analyse der Festlandexporte Hongkongs und Taiwans, daß es sich überwiegend um Komponenten und Zwischengüter, die zur Herstellung anderer Güter eingesetzt werden, handelt. Siehe: Sung (1993), S. 110-112; Herrmann-Pillath, S. 151. Japanische Großunternehmen hingegen zielen in ihren Chinainvestitionen in erster Linie auf den Inlandsmarkt. Eine Einbindung der chinesischen Standorte in die internationalen Produktionsnetzwerke der japanischen Unternehmen (in Südostasien) erscheint als wenig effektiv. Siehe: Tejima u.a. (1994), S. 26, S. 30.

⁸⁸ Siehe: Bosworth (1996), S. 314; Lardy (1994), S. 78-79. Von den USA und von China werden unterschiedliche Werte genannt. Die Handelsmittlerrolle Hongkongs impliziert gravierende statistische Meßprobleme, siehe hierzu: Lardy (1994), S. 73-77; Sung (1993), S. 113-115.

⁸⁹ Siehe: Siems (1992), S. 117-161, S. 200.

⁹⁰ Siehe Sung (1993), S. 115. Zur zentralen Rolle der Aktivitäten der Hongkonger und der taiwanesischen Unternehmen im chinesischen Außenhandel, siehe auch: Herrmann-Pillath (1994), S. 253-257.

Gleichwohl kann China nicht eine mercantilistische Wachstumsstrategie nach dem Muster Japans und der NIEs vorgeworfen werden. Dagegen sprechen die seit Beginn des Reformprozesses konstanten Defizite und das konjunkturzyklische Verhalten des chinesischen Außenhandels.⁹¹ Auch scheinen gegen Mitte der neunziger Jahre die marktorientierten Investitionen in China an Bedeutung zu gewinnen. Insbesondere die Investitionen im Hochtechnologiebereich zielen auf den chinesischen Inlandsmarkt.⁹² Die wachsenden Weltmarktexporte verfolgen aus der Sicht Chinas in erster Linie den Zweck, die binnennorientierte Entwicklungsstrategie durch entsprechende Deviseneinnahmen zu finanzieren. Bei den ostasiatischen Handelspartnern Chinas, den ostasiatischen Schwellenländern und Japan, resultiert der entstehende Sog der chinesischen Importe in einem gigantischen Wachstumsschub.⁹³

Bemerkenswert ist die nachhaltig dominante Rolle Hongkongs in den Außenwirtschaftsbeziehungen Chinas und dazu parallel die zunehmende Dominanz Chinas im Außenhandels- und Investitionssverkehr Hongkongs. Infolge der binnengesetzlichen Reformen und der Außenöffnung Chinas ist Hongkong in den achtziger Jahren in seine traditionelle Rolle des Handelsmittlers zwischen China und der Außenwelt wieder hineingewachsen. Die durch die Reformen ausgelöste außenwirtschaftliche Dynamik Chinas hat die Stellung Hongkongs als Drehscheibe im Außenverkehr Chinas noch gestärkt.⁹⁴ Die zentrale Rolle Hongkongs im Außenhandel und Investitionsverkehr Chinas ist begründet in der wirtschaftlichen Komplementarität zwischen Hongkong und China. Die explosionsartige Steigerung der Fertigwarenexporte des Festlandes konnte nicht allein auf der Grundlage erworbener komparativer Kostenvorteile in der Produktion industrieller Fertigwaren gelingen. Gleichermaßen erforderlich war und ist das Knowhow Hongkongs als internationales Handels-, Dienstleistungs- und Finanzzentrum. Bemerkenswert ist, daß die Position Hongkongs nicht nur im Süden Chinas dominierend ist. Auch in den meisten anderen Regionen des Landes ist Hongkong der wichtigste Exportmarkt

⁹¹ Siehe: Lardy (1994), S. 35-37.

⁹² Siehe: Teijima u.a. (1994), S. 26, S. 30.

⁹³ Siehe: Lorenz (1995c), S. 16.

⁹⁴ In den Spitzenjahren betrug der Anteil Hongkongs am chinesischen Außenhandel 36,6% (1991), an den China zufließenden Direktinvestitionen 63% (1993). Die relative Bedeutung Hongkongs für die Außenwirtschaftsbeziehungen Chinas scheint sich aber in den neunziger Jahren wieder abzuschwächen. Zur Verflechtung zwischen Hongkong und China und der Rolle Hongkongs als Handels- und Investitionsdrehscheibe in der Entstehung des südchinesischen Wirtschaftsraumes, siehe Kapitel III.3.b).

und der größte Investor.⁹⁵ Der First-Mover-Vorteil und die inzwischen erreichte sektorale Agglomeration tertiärer Industrien lassen erwarten, daß die Stellung Hongkongs als Handels- und Finanzdrehscheibe Chinas auch in Zukunft Bestand haben wird,⁹⁶ auch wenn zu erwarten ist, daß andere Küstenstädte (Shanghai, Kanton, Tianjin) relativ an Bedeutung gewinnen.

Die wirtschaftliche Verflechtung Taiwans mit dem Festland ist im Vergleich zu denjenigen Hongkongs deutlich lockerer. Taiwan hatte erst 1987 das Reiseverbot und erst 1993 das Verbot von Festlandsinvestitionen aufgehoben. Aufgrund der fortbestehenden politischen Gegensätze bestehen zahlreiche Barrieren im bilateralen Wirtschaftsverkehr fort. Der reguläre Außenhandel zwischen dem Festland und Taiwan wird noch immer über Hongkong oder andere Drittländer geleitet. Dennoch entwickelten sich die außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Festland und Taiwan zu Beginn der neunziger Jahre ausgesprochen dynamisch. Taiwan dürfte in den neunziger Jahren zum zweitwichtigsten Investor und unter Einbeziehung des Drittlandshandels zum wichtigsten Lieferpartner und zum dritt wichtigsten Exportmarkt Chinas avanciert sein.⁹⁷

Erhebliche Impulse erfuhr die außenwirtschaftliche Dynamik Festlandchinas von der wirtschaftlichen Aktivität der Auslandschinesen.⁹⁸ Die lukrativen Gewinnmöglichkeiten, die Festlandchina als Exportbasis und zunehmend auch als Inlandsmarkt bietet, haben einen Strom auslandschinesischer Investitionen an die "Goldküste" Chinas in Gang gesetzt. Zusätzliche Investitionsanreize bilden die gemeinsame Kultur und Sprache, z.T. auch Familienbindungen an die jeweilige Heimatprovinz. Das Guanxi erweist sich als ein effektives Substitut für die fehlenden Schutzrechte in China. Außerdem wirkt als "Push"-Faktor der nicht unerhebliche Druck zur Auslagerung der arbeitsintensiven Produktionsprozesse an zahlreichen Standorten Südostasiens, da im industriellen Reifungsprozeß der südostasiatischen Schwellenländer die vormaligen Kostenvorteile rasch weggeschrumpft sind.

⁹⁵ Ausnahmen bilden Shanghai, wo Japan der wichtigere Exportmarkt und Investor ist und die nördlichen Provinzen Shandong, Liaoning und Hebei, die ebenfalls vorrangig nach Japan exportieren. Siehe: Harding (1994), S. 299-302.

⁹⁶ So auch: Sung (1993), S. 125 f.

⁹⁷ Siehe: Kapitel III.3.b) und Sung (1992), S. 20-27.

⁹⁸ Zur Bedeutung der chinesischen Netzwerke siehe Kapitel III.8.b).

Eine Quantifizierung des sicherlich bedeutsamen Engagements der Auslandschinesen in Festlandchina scheint aber unmöglich zu sein. Sicherlich sind die "Huaqiao" ein Motor in der rapide zunehmenden Handels- und Investitionsverflechtung Südostasiens mit Festlandchina. In vielen Fällen stammt das Kapital und die Technologie dieser außenwirtschaftlichen Transaktionen aber aus Japan, Korea, den USA oder Europa. Ausländische multinationale Unternehmen, die sich zu früheren Zeitpunkten in Südostasien angesiedelt hatten, haben vielfach aus gesetzlichem Zwang, aber auch aus strategischen Erwägungen heraus mit chinesischen Joint Venture Partnern vor Ort von Beginn an zusammengearbeitet. Als der betriebswirtschaftliche Kostendruck die Auslagerung der arbeitsintensiven Prozesse nach Festlandchina erzwang, konnten sich die Partner bei ihrem China-Engagement ergänzen. Während die multinationale Unternehmen Kapital und Technologie einbringen, verfügt die ausländisch-chinesische Seite über das notwendige Knowhow zur Erschließung des festlandchinesischen Marktes (Sprache, Kultur, Beziehungen etc.). Die investive Erschließung Südostasiens durch die multinationale Unternehmen Japans, Koreas, der USA und Europas, die die weltwirtschaftliche Integration und eine schnelle Industrialisierung der Schwellenländer Ostasiens bewirkte, findet seine Fortsetzung in Festlandchina.

c) Die Entstehung räumlicher Wachstumspole

Bereits der Entwicklungs- und Wachstumsprozeß des südchinesischen Wirtschaftsraums hat seine entscheidende Dynamik aus den außenwirtschaftlichen Kontakten (Außenhandel, Direktinvestitionen, Technologietransfer, Netzwerke) zur chinesischen Peripherie (Hongkong, Taiwan, Auslandschinesen) erfahren. Es wird hier vermutet, daß auch in Zukunft nicht die Dynamik der Binnenwirtschaft, sondern in erster Linie die ökonomischen Interaktionen mit der Weltwirtschaft für die Entstehung von räumlichen Wachstumspolen in Festlandchina verantwortlich sein werden. Für diese Annahme sprechen zwei Gründe. Erstens muß angesichts der strukturellen Defizite in den Binnenprovinzen (Pauperisierung auf dem Land, industrielle Altlasten, institutioneller Verfall) und der wachsenden Transformationsrisiken die extrapolationsartige Fortsetzung der gegenwärtigen hohen binnennwirtschaftlichen Wachstumsraten mit Skepsis betrachtet werden, umso mehr, als infolge der wachsenden lokalen Autonomie der unteren Gebietskörperschaften das fiskalische Umverteilungspotential Chinas zugunsten der strukturschwachen Gebiete immer stärker eingeschränkt ist.

ker schrumpft.⁹⁹ Zweitens ist die regulatorische und institutionelle Einheit Festlandchinas im Zerfall begriffen (s.u.), wobei der Rückgang zentraler fiskalischer Gestaltungsmacht nur einen Aspekt beschreibt. Die zukünftige Wachstumsdynamik Chinas kann und muß deshalb auch in der Zukunft aus den ökonomischen Interaktionen mit der Weltwirtschaft ihre wesentlichen Antriebe erfahren.

Die chinesischen Provinzen und Kommunen haben infolge der transformationsbedingten Dezentralisierung deutlich an außenwirtschaftlicher Autonomie gewonnen und profilieren sich zunehmend international und national als eigenständige Akteure. Die zunehmende Autonomie der Festlandregionen wird durch das unternehmerische Engagement der außerhalb der Hoheitsgewalt Pekings befindlichen chinesischen Peripherie wirkungsvoll unterstützt. Mittels direkter ökonomischer Transaktionen mit dem Ausland, durch die Bildung von Netzwerken oder durch den möglichen Zugang auf "safe haven" werden die Provinzen zunehmend unabhängig und gewinnen immer mehr ökonomische, möglicherweise auch politische Gestaltungsautonomie. Infolge dieser De-Fakto-Föderalisierung steht die außenwirtschaftliche und die außenpolitische Souveränität Chinas in Frage.¹⁰⁰

In wachsender Unabhängigkeit von der Zentralgewalt in Peking formulieren die Provinzen zunehmend selbstständig die Regeln für den Außenhandel und den Investitionsverkehr mit Hongkong, Taiwan, Südostasien und dem ferneren Ausland. Der ökonomische Austausch mit den jeweils anderen Teilen Festlandchinas hingegen wird protektionistisch motivierten Regulierungen (Erhebung von Zöllen, Exportembargo, Restriktionen im Kapital- und Technologieexport) unterworfen. Diesen Maßnahmen ist wohl zuzuschreiben, daß zwischen 1980 und 1992 der innerchinesische Binnenhandel relativ zum Außenhandel und zu den Einzelhandelsumsätze des Landes abnahm. Parallel zu einem stagnierenden Binnenhandel scheinen in Festlandchina auch kaum provinzgrenzenüberschreitende Binneninvestitionen stattzufinden, während die investive Verflechtung der Küstenprovinzen mit dem Ausland stark zunimmt. Die industrielle Struktur der einzelnen Provinzen weist eine im Zeitablauf gleichbleibend hohe Ähnlichkeit auf. Bedingt durch die internen Handels- und Investitionsbarrieren und die Stockungen im Transformationsprozeß haben

⁹⁹ Siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 27, S. 61 f, S. 98.

¹⁰⁰ Detailliert hierzu: Segal (1994) S. 16-21, S. 34-53; Zheng (1994), S. 309-320.

sich bisher weder neue räumliche oder sektorale Spezialisierungsmuster noch darauf aufbauend eine veränderte binnennirtschaftliche Arbeitsteilung innerhalb Chinas entwickeln können.¹⁰¹

Angesichts dieser strukturellen und transformationspolitischen Defizite in der binnennirtschaftlichen Integration Festlandchinas empfiehlt sich die genauere Betrachtung der durch außenwirtschaftliche Impulse angestoßenen marktwirtschaftlichen Wachstums- und Diffusionsprozesse. Hervorzuheben ist die entscheidende Rolle der Auslandsunternehmen. Sie nehmen nicht nur im Export, sondern auch in der chinesischen Binnenwirtschaft eine dynamische Rolle ein. Während in der Anfangsphase der Festlandproduktion praktisch nur chinesische Rohstoffe und Arbeitskräfte als Faktorinput genutzt werden, erhöht sich später sukzessive der Anteil der Vorleistungen und die Fertigungstiefe nimmt allmählich zu. Die wirtschaftliche Integration in den chinesischen Binnenmarkt erfolgt aber auch auf der Absatzseite. Viele Industrieunternehmen, die in China mit Exportabsicht investierten, beliefern aus ihren Produktionsstätten überwiegend den chinesischen Binnenmarkt. Die Sonderwirtschaftszonen, die offenen Küstenstädte und Deltaregionen haben einerseits Kapital und Arbeitskräfte aus den noch verschlossenen Teilen Chinas attrahiert. Andererseits hat sich sowohl Kapital, Technologie, Management-Knowhow als auch der "marktwirtschaftliche Bazillus" jenseits der kapitalistischen Enklaven verbreitet. Wenn auch bisher nicht von den offenen Regionen Impulse für eine veränderte, effizientere binnennirtschaftliche Arbeitsteilung Chinas ausgegangen sind (s.o), so haben sie doch kraft ihrer Ausstrahlung in die Binnenwirtschaft die Ausbreitung von wirtschaftlicher Effizienz und Außenorientierung im ganzen Land angestoßen. Die Dynamik der "Township Enterprises" hat hier beispielsweise eine wesentliche Ursache.¹⁰²

Die wirtschaftlichen Erfolge der offenen Regionen haben auch auf den politischen Prozeß eingewirkt. Zum einen wurde das Lager der Befürworter von marktwirtschaftlicher Reform und außenwirtschaftlicher Öffnung gestärkt. Vor allem aber ist auf der Ebene der Provinzen und Kommunen ein Wettlauf um Nachahmung der Sonderwirtschaftszonen und somit um Öffnung und Reform

¹⁰¹ Näheres zu den Defiziten in der binnennirtschaftlichen Integration Festlandchinas, einschließlich eines empirischen Nachweises auf der Grundlage chinesischen Datenmaterials, siehe: A. Kumar (1994). Siehe hierzu auch: Segal (1994), S. 16 f.

¹⁰² Siehe: Fukasaku, Wall (1994); Overholt (1994).

entstanden, durch den die unteren Ebenen anstreben, die marktwirtschaftliche Wachstumsdynamik lokal zu implementieren.¹⁰³

Vorangetrieben durch die zunehmende außenwirtschaftliche Dynamik wandert der Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung, der Industrialisierung und des hohen Wachstums entlang der "Goldküste" von Süden nach Norden und von den Küstenregionen ins Landesinnere. Die raumwirtschaftlichen Implikationen dieses Prozesses sind indes noch offen.¹⁰⁴ Die ablaufende Diffusion ist indes nicht (nur) ein spontaner ökonomischer Prozeß, sondern dazu parallel auch eine wirtschaftspolitische Prioritätsverlagerung. Die wirtschaftliche Entwicklung Shanghais, der Bohai-Bucht und der drei nordöstlichen Provinzen ist aus Sicht der Zentralregierung zu einem neuen Schwerpunkt der Wirtschaftspolitik geworden. Dabei wird bewußt angestrebt, zu den dynamischen Südprovinzen ein Gegengewicht zu schaffen.¹⁰⁵

Die entscheidende Bedeutung, die der chinesischen Peripherie und der Weltwirtschaft für die Entstehung von räumlichen Wachstumspolen auf dem chinesischen Festland beizumessen ist, fordert eine räumlich differenzierende Analyse der China zufließenden Direktinvestitionsströme geradezu heraus. Auf dieser Grundlage hat Harding ausgehend von den im Zeitraum 1983-1993 China zufließenden Direktinvestitionen auf dem chinesischen Festland sechs subregionale Wachstumszentren erkannt: Greater Guangdong, Fujian, Greater Shanghai, Shandong, Greater Beijing und Liaoning (siehe Tab. 18).¹⁰⁶ Für eine Identifizierung der zukünftigen raumwirtschaftlichen Zentren Chinas kann diese Differenzierung sicherlich nicht hinreichen. In einem dynamischen Kontext wäre zumindest die Einbeziehung der Infrastrukturinvestitionen, die Berücksichtigung der räumlichen Verteilung von Bevölkerung und Einkommenspotentialen, die genaue Analyse der vorhandenen und der sich bildenden Sektorstrukturen und die Abschätzung der zukünftigen politischen Entwicklung und der Investitionstrends ergänzend notwendig. Angesichts dieser Unsicherheiten kann auf der Grundlage der differenzierenden außenwirtschaftlichen Verflechtungsanalyse von Harding nur eine vorläufige, impressionshafte Skizze der entstehenden Raumstruktur Chinas gewagt werden.

¹⁰³ Siehe: Overholt (1994).

¹⁰⁴ So auch: Herrmann-Pillath (1994), S. 61.

¹⁰⁵ Vgl.: Taylor (1996), S. 135-137.

¹⁰⁶ Siehe: Harding (1995), S. 296-301.

Tabelle 18:

Die Direktinvestitionen in den sechs wichtigsten Subregionen Chinas, 1983 bis 1993
 (Anteile in Prozent)

Jahr	Greater Guangdong	Greater Beijing	Greater Shanghai	Fujian	Shandong	Liaoning
1983	68.75	3.91	6.53	4.51	2.53	2.02
1985	45.16	9.19	17.40	7.03	1.86	4.74
1989	52.13	4.33	12.15	17.23	3.41	5.75
1990	46.22	5.27	12.45	18.24	3.66	7.76
1991	49.09	6.13	13.52	13.19	5.96	4.92
1992	38.25	7.39	22.34	10.97	6.77	3.37
1993	38.05	9.07	19.91	10.89	5.89	3.04

Quelle: Harding (1994), S. 298.

- 1) Zum südchinesischen Wirtschaftsraum¹⁰⁷ sind mindestens die Festlandprovinzen Guangdong, Guangxi, Hainan, Fujian sowie Hongkong, Macao und Taiwan zu zählen. Die beispiellose Investitions- und Wachstumsdynamik der Festlandsprovinzen erhielt, wie mehrfach erwähnt, von den geographisch und kulturell nahen Hongkong und Taiwan die entscheidenden Anstösse. Der südchinesische Wirtschaftsraum ist zu Mitte der neunziger Jahre die Subregion Chinas mit der höchsten Wirtschaftskraft und der intensivsten Verflechtung mit dem Ausland. In Asien wird sie in dieser Hinsicht nur von Japan übertroffen. Trotz weiterhin hoher Zuwachsralten (bezogen auf den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen und das wirtschaftliche Wachstum) verliert der südchinesische Wirtschaftsraum jedoch gegenüber nachholenden Regionen innerhalb Chinas an relativer Bedeutung. Dies ist nicht nur auf die Öffnung anderer Landesteile zurückzuführen, also dem Verlust eines Pionierstatus, sondern auch auf der Erosion komparativer Vorteile im internationalen Wirtschaftsverkehr.
- 2) In China und in Asien wird erwartet, daß Greater Shanghai, bestehend aus der Metropole Shanghai sowie den Nachbarprovinzen Zhejiang und Jiangsu, in Zukunft wieder in eine zentrale Stellung hineinwachsen wird.¹⁰⁸ Mit ca. 7% des Bruttonproduktionswert Festlandchinas (1992) weist Shanghai alleine gegenwärtig eine beträchtliche Agglomeration von Produktion und Einkommen auf. Dank seiner geographisch günstigen Lage in der Mitte Chinas am Yangtze-Delta gelegen, verfügt Shanghai über den größten Hafen Festlandchinas, ist der größte Handelsumschlagsplatz und das wichtigste Kommunikationszentrum des Landes. Vielen Investoren gilt Shanghai als das Tor zum chinesischen Hinterland. Infolge seines Entwicklungspotentials und seiner Mittellage konnte Greater Shanghai zu Beginn der neunziger Jahre wachsende Anteile ausländischer Direktinvestitionen attrahieren - bei fortbestehender Diversifizität der Investitionsquellen. In der Vision von Shanghai als zukünftigen wirtschaftlichen Zentrum China spielt Pudong, eine wirtschaftliche Entwicklungszone mit selbst für chinesische Maßstäbe gigantischen Ausmaßen, eine maßgebliche Rolle. In Pudong, in unmittelbarer Nähe Shanghais gelegen, soll sowohl das neue Finanzzentrum Chinas (Lujiazui) entstehen als auch ein bedeutendes Zentrum für die verarbeitende Industrie. Die Infrastrukturerwicklung wird mehrheitlich von privaten Auslandsinvestoren getragen.

¹⁰⁷ Siehe Kapitel III.3.b).

¹⁰⁸ Siehe: The Economist (1995): China Survey, S. 20 f; Yan, Gu (1993), S. 23-26.

- 3) Noch keine nennenswerten Auslandsinvestitionen konnte bisher die Binnenprovinz Hubei am Mittellauf des Yangze attrahieren. In der Provinzhauptstadt Wuhan kreuzen sich jedoch die von Shanghai und von Guangdong ausgehenden großen (maritimen und terrestrischen) Verkehrsprojekte zur Erschließung der chinesischen Binnenprovinzen. Die chinesischen Planer hoffen, daß von der Errichtung eines Zugangs zum chinesischen Hinterland eine beträchtliche Investitions- und Industrialisierungsdynamik ausgehen wird.
- 4) Greater Beijing, das neben der Hauptstadt der Volksrepublik auch die an der Bohai-Bucht liegende Metropole Tianjin und die Provinz Hebei umfaßt, hat im Vergleich zu den prosperierenden Küstenregionen in den achtziger und frühen neunziger Jahren eher stagniert. Dank seiner vergleichsweise guten Infrastruktur und Lebensverhältnisse konnte Beijing jedoch beträchtliche japanische und US-amerikanische Investitionen attrahieren. Es ist zu erwarten, daß Beijing auch in Zukunft von diesem Vorteil profitieren können.
- 5) Der Nordosten Chinas, die Mandschurei, bestehend aus den drei Provinzen Liaoning, Jilin und Heilongjiang, hat aus der Reform- und Öffnungspolitik der achtziger Jahre vergleichsweise wenig Nutzen ziehen können. Dieses Gebiet ist in den dreißiger Jahren, unter japanischer militärischer Besetzung stehend, mit japanischem Kapital und mit japanischer Technologie zügig industrialisiert worden und wurde später in der stalinistischen Ära zum Zentrum der Schwerindustrie Chinas. Hier befindet sich der Schwerpunkt der Eisen- und Stahlindustrie, des Maschinenbaus und der Petrochemie Festlandchinas. Die Anlagen sind heute veraltet, ineffizient und stark umweltbelastend, aber in dem "industriellen Herz" Chinas scheint ein effektiver Modernisierungsprozeß stattzufinden. Mehr als andere Regionen verfügt der Nordosten über eine eigenständige technologische Infrastruktur. Kapital- und Technologietransfer erfolgen weniger durch den Aufbau von Fertigungsstätten auf der grünen Wiese als durch Lizenznahmen, Modernisierungs-Joint Ventures und Auftragsproduktion. Insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen Japans und Koreas ist die Mandschurei ein bevorzugter Standort. Zwar dürfte die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in der Mandschurei aufgrund der Altlasten zahlreicher unrentabler Kombinatsbetriebe nur gehemmt verlaufen, aber aufgrund des umfangreichen mechanisch industriellen Knowhows der Region und des vergleichsweise geringen Arbeitskostensteigerungspotentials kommt dieser Subregion in der industriellen Zukunft Chinas ein zentraler Platz zu. Japanische Investoren sehen in der Mandschurei das zukünftige Zentrum der me-

chanischen Industrie Ostasiens.¹⁰⁹ Maßgebliche Impulse könnte die industrielle Entwicklung mittelfristig von einer komplementären Verbindung mit den angrenzenden Staaten Nordostasiens (Nord- und Südkorea, Ostsibirien, Westküste Japans) erhalten. Dieses Szenario dürfte aber erst dann realisierbar sein, wenn sich die außenpolitische Situation hinreichend entspannt hat und eine leistungsfähige Verkehrsverbindung zur japanischen See hergestellt ist.¹¹⁰

6) Auch Shandong ist zu einem Zentrum japanischer und koreanischer Investitionen in China geworden. Wiederum spielt der Aspekt der räumlichen Nähe, diesmal zur gegenüber liegenden koreanischen Halbinsel und zu Japan eine wesentliche Rolle. Hinzu kommen auf der koreanischen Seite liegende Faktoren, d.h. der Zwang zur Auslagerung unrentabel gewordener Fertigungsprozesse und die regionalwirtschaftlich motivierte Entwicklung der koreanischen Westküste.¹¹¹ Es ist gegenwärtig noch ungewiß, ob Shandong zukünftig vom benachbarten Kraftfeld der Subregion Greater Shanghai absorbiert wird oder ob sich Shandong gemeinsam mit Hebei, Tianjin und Liaoning zur Subregion des "Bohai Rim" verbindet.

d) Raumwirtschaftliche Implikationen der Entstehung des chinesischen Wirtschaftsraums

Aus der Außenhandelsstruktur Chinas ist ersichtlich, daß vom Nachfragesog des chinesischen Inlandsmarktes die ostasiatischen Nachbarländer in stärkerem Maße profitieren können als die extraregionalen Handelspartner Chinas.¹¹² Das Erstarken der intraregionalen Gravitationskraft Ostasiens ist vor allem auf den wirtschaftlichen Aufstieg Chinas zurückzuführen, nicht unbedingt auf einer Zunahme des japanisch-asiatischen Handels.¹¹³ Die Wachs-

¹⁰⁹ Für diese Einschätzung der Mandschurei, siehe: Seki (1994), S. 101-132; Zhou (1995), S. 66-69.

¹¹⁰ Siehe die Ausführungen zur "North East Asian Economic Cooperation Zone" in Kapitel III.3.e sowie: Kakazu (1994), S. 243-276.

¹¹¹ Siehe die Ausführungen zur "Yellow Sea Economic Zone" in Kapitel 3.3.5.

¹¹² So nahmen im Zeitraum 1980-1994 die Importe Chinas im Jahresschnitt um 12,6% zu, die Importe Chinas aus Ostasien stiegen indes um 16,1% (aus den NIEs: 28,7%; aus Japan: 11,5%; aus den USA: 9,0%) (Eigene Berechnungen nach IMF Direction of Trade Statistics).

¹¹³ Vgl.: Lorenz (1995c), S. 15.

tumsdynamik Chinas ist auch ein zentraler Erklärungsfaktor der zunehmenden konjunkturellen Eigenständigkeit Ostasiens. Dank der stützenden chinesischen Importnachfrage hatte der 1990 in den USA einsetzende konjunkturelle Abschwung erstmals keine rezessiven Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Wachstumsraten der NIEs und der ASEAN-Länder. Zwischen der Konjunktur-entwicklung in den USA und in Asien findet sichtbar ein Entkoppelungsprozeß statt.¹¹⁴

Angesichts der zentralen Rolle Chinas für die Raumbildung Ostasiens stellt sich die Frage nach der Qualität der Struktur der außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und seinen ostasiatischen Nachbarn. Nach der (inter-industriellen) Spezialisierung in der internationalen Arbeitsteilung lassen sich ostasiatische Länder, die eine zu China komplementäre Außenhandelsstruktur besitzen (Japan, Singapur), von Ländern unterscheiden, die eine zu China kompetitive Außenhandelsstruktur aufweisen (Indonesien, Phillipinen, Thailand, Indien, m.E. Malaysia). Südkorea und die (zum chinesischen Wirtschaftsraum gehörenden) Hongkong und Taiwan nehmen eine Zwitterstellung ein.¹¹⁵ Eine derartige, am neoklassischen Außenhandelsmodell orientierte statische Betrachtung kann indes der Wachstumsdynamik der ostasiatischen Region nicht gerecht werden. Es wird sowohl die Tatsache ignoriert, daß die chinesischen Küstenprovinzen in den vergangenen Jahren gegenüber konkurrierenden asiatischen Standorten deutliche Positionsgewinne erzielen konnten, daß die raumwirtschaftliche Nähe dieser Küstenprovinzen zur umliegenden Region Ostasien gewachsen ist, als auch die Einsicht außen vor gelassen, daß die außenwirtschaftlichen Beziehungsmuster Chinas nur im Kontext des macht-politischen Kalküls der politischen Führung gesehen werden dürfen.

Wenn die Bedeutung des chinesischen Wirtschaftsraumes in erster Linie in der Steigerung des Wachstumspotentials der ostasiatischen Region zu sehen ist,¹¹⁶ dann werden aus Sicht der ostasiatischen Wettbewerber Chinas (ASEAN, Taiwan, Korea) die positiven, vom chinesischen Importmarkt aus-

¹¹⁴ Die Elastizität des asiatischen in Bezug auf das US-amerikanische Wirtschaftswachstum hat sich von dem Wert 1 im Jahre 1980 (d.h. eine um 1% höhere (niedrigere) wirtschaftliche Wachstumsrate in den USA steigert (senkt) das wirtschaftliche Wachstum Asiens um ebenfalls 1%) auf den Wert 0,3 im Jahre 1994 verringert. Siehe: Kwan (1994), S. 111-115.

¹¹⁵ Siehe: Kwan (1995), S. 7-11.

¹¹⁶ Siehe: Lorenz (1995c), S. 24.

gehenden Wachstumseffekte zwangsläufig überwiegen. Zu denken ist an die dynamischen Effekte der regionalen Integration.¹¹⁷ Die durch den Aufstieg Chinas als der Welt führender Exporteur arbeitsintensiver Güter den außenwirtschaftlichen Wettbewerbern (Chinas) entstehenden negativen Effekte, d.h. die Wohlfahrtsverluste, die aus dem Verdrängungswettbewerb entstehen, die Verschlechterung der Terms of Trade für arbeitsintensive Güter, die intensive Standortkonkurrenz, können überdeckt werden. Der Export- und Standortwettbewerb zwingt die Wettbewerber Chinas indes dazu, die eigenen außenwirtschaftlichen Strukturen zu liberalisieren und in neue Bereiche der Wertschöpfung vorzustoßen. Die Industrialisierungskonkurrenz kommt allen (daran teilnehmenden) Ländern zugute.¹¹⁸

Die Tatsache, daß sich das außenwirtschaftliche Gravitationsfeld Ostasiens von Japan weg zum Reich der Mitte hin verlagert, deutet eher auf einen Konflikt zwischen zwischen Japan und China hin, der neben ökonomischen vor allem bestimmende politische Elemente enthält. Aus nationaler chinesischer Sicht kann und darf sich das "Reich der Mitte" nicht mit weniger als der Stellung als politische und wirtschaftliche Führungsmacht Ostasiens zufrieden geben. Die Bewältigung dieser historischen Aufgabe muß jedoch notwendig zu außenwirtschaftlichen und außenpolitischen Konflikten mit Japan führen. Von Japan wiederum ist bekannt, daß das Land mit der Intensivierung der regionalen Arbeitsteilung seit jeher das Ziel verfolgt, sowohl den technologischen Vorsprung gegenüber seinen Nachbarn als auch die wirtschaftliche Führungspositionen (als Leitgans im Fluggänseschwarm) zu wahren.

Die Hypothese einer japanisch-chinesischen Konfliktsituation muß allerdings außenwirtschaftstheoretisch zunächst einmal überraschen, da die Beziehungen der beiden Länder im Grundsatz durch ökonomische Komplementarität gekennzeichnet sind. Die japanischen Lieferungen von Maschinen und Ausrüstungen nach China, die Devisenerlöse Chinas aus den wachsenden Exporten nach Japan, der japanische Transfer von Kapital und Technologie, und die Errichtung einer Infrastruktur mit den Geldern der japanischen Entwicklungshilfe unterstützen nachhaltig den Industrialisierungs- und Entwicklungsprozeß auf dem Festland. Umgekehrt vermag die japanische Exportwirtschaft infolge

¹¹⁷ Beispielsweise Spezialisierungsgewinne, Skaleneffekte, Agglomerationseffekte, die Beschleunigung von Aufholprozessen.

¹¹⁸ Vgl. hierzu: Chun (1995), S. 22-26; Pupphavesa, Felt (1995), S. 46-48.

der wachsenden Verflechtung mit China ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, der weltwirtschaftliche Aufstieg Chinas resultiert in einer Verbesserung der Terms of Trade Japans. In den neunziger Jahren ist China aus Sicht Japans der nach den USA zweitwichtigste Handelspartner und das (gemessen an den laufenden Strömen) zweitwichtigste Zielgebiet japanischer Direktinvestitionen. Die Anteile Chinas am Gesamtbestand japanischer Direktinvestitionen sind gleichwohl noch gering. China ist zudem mit Indonesien das wichtigste Empfängerland japanischer Entwicklungshilfe. Aus der Sicht Chinas ist Japan der zweitwichtigste Handelspartner (nach Hongkong), aber nur der viertwichtigste Investor (nach Hongkong, Taiwan und den USA).¹¹⁹

Die komplementäre Außenwirtschaftsbeziehung zwischen China und Japan wird indes von zahlreichen Konflikten überlagert.¹²⁰ So beklagt sowohl die chinesische Seite den geringen Umfang und den geringen Technologietransfergehalt japanischer Investitionen und Lieferungen als auch die Verschlossenheit des japanischen Importmarktes. Japan wiederum fühlt sich von der Wachstumsdynamik und dem großchinesischen Machtbewußtsein herausgefordert und in eine ungewohnte Defensivrolle gedrängt. Es wird insbesondere von den zunehmenden Direktinvestitionen in China eine Verstärkung der aktuellen Hollowing-Out-Tendenzen befürchtet. Es ist nicht zuletzt auf die Verhandlungsmacht und das politische Gewicht Chinas zurückzuführen, daß der Anteil Chinas an Japans Importen verarbeiteter Güter von 3,0% (1980) auf 12,9% (1994) angestiegen ist und nur von dem der USA (26,6%) übertroffen wird. Dabei hat China, anders als die Industrieländer des Westens und Asiens, kein nennenwertes bilaterales Handelsbilanzdefizit gegenüber Japan zu beklagen. Zunehmend betroffen ist die politische und wirtschaftliche Führungselite Japans von der Erkenntnis, daß die beträchtlichen Entwicklungshilfeleistungen von der chinesischen Führung als eine quasi Tributs- und Reparationspflicht des früheren Kriegsgegners angesehen werden. Der grundsätzliche außenwirtschaftliche Konflikt zwischen China und Japan ist bei zahlreichen tagespolitischen Kontroversen bereits offen zutagegetreten. Das MITI beschuldigte beispielsweise im Jahre 1992 China des Dumpings von Ferrum-Silicon-Mangan und bereits im Jahre 1985 beschränkte es den Import chinesischer Baumwollkleidung zum Schutze japanischer Produzenten. Bei der Li-

¹¹⁹ Siehe: Kwan (1995), S. 15-22; Taylor (1996), S. 56-78, S. 121-125.

¹²⁰ Zum folgenden siehe: Taylor (1996), S. 126; laufende Presseberichte (Far Eastern Economic Review, The Nikkei Weekly).

zenzvergabe in sogenannten strategischen Sektoren (Kraftfahrzeuge, Telekommunikation) und bei der Auftragsvergabe in größeren Infrastrukturprojekten fühlen sich japanische Unternehmen von den chinesischen Behörden gezielt diskriminiert.

Der chinesisch-japanische Konflikt um die politisch-wirtschaftliche Führungsposition in Ostasien hat sogar eine militärische Komponente, die in dem außenpolitischen Konflikt um die Senkaku/ Diroyutai Inseln nur oberflächlich sichtbar wurde. Da aus chinesischer Sicht seit dem Ende des Golfkrieges die Synergie von Hochtechnologie und militärischer Stärke als entscheidender Faktor im militärischen Gleichgewicht erscheinen muß, die chinesische Militärtechnologie international jedoch nur zweitrangig ist, muß auch im militärischen Bereich Japan als der strategische Konkurrent Chinas in Asien gelten. Es darf indes hoffnungsvoll stimmen, daß sowohl China als auch Japan in der Tendenz eine spannungslösende Politik verfolgen. Während China in erster Linie die Industrialisierung und den wirtschaftlichen und politischen Aufstieg des Landes im Auge hat und deshalb militärische Konflikte vermeiden muß, kann Japan nur an einer "Zivilisierung des großen Drachens" gelegen sein. Dies wird am ehesten durch wirtschaftliche Wohlstandsbildung in China und eine Einbindung des Landes in internationale Strukturen (APEC, WTO) zu erreichen sein.¹²¹

Angesichts dieser Motivlage ist zu erwarten, daß die ökonomischen und politischen Konflikte zwischen Japan und China verstärkt von dem bestimmenden Trend der außenwirtschaftliche Integration und Kooperation gemildert werden. Eine zunehmende Rolle werden auch die Kooperation und der Wettbewerb der Unternehmensnetzwerke spielen, wodurch die nationalen Rivalitäten ergänzt und überlagert werden können. Für die Zukunft der japanisch-chinesischen Beziehungen darf deshalb sowohl auf der Ebene der Unternehmen als auch der Wirtschaftspolitik mit der Fortsetzung der spannungsreichen Parallelität von Kooperation und Konflikten gerechnet werden.

¹²¹ Siehe: Herrmann-Pillath (1994), S. 66-69; Taylor (1996), S. 178-184.

4. Die Industrialisierung und wirtschaftliche Integration Südostasiens (ASEAN)

Ein diskriminierendes Handels- und Integrationsabkommen zwischen geografisch benachbarten Ländern wurde in der Region Ostasien einzig in Südostasien geschlossen. Die 1967 aus politischen Motiven heraus gegründete ASEAN-Gemeinschaft¹²² vereinbarte im Jahre 1976 die reziproke Gewährung von Vorzugszöllen ("Preferential Trade Agreement") und beschloß im Jahre 1992, bis zum Jahre 2008¹²³ eine Freihandelszone ("ASEAN Free Trade Area") in Südostasien zu schaffen.

Als Charakteristikum der Integrations- und Wachstumsprozesse in Südostasien gilt indes nicht die handelspolitische Diskriminierung, sondern das Systemmerkmal der Außenorientierung.¹²⁴ Der wachsende Export von Industriegütern in extraregionale Absatzgebiete (USA, Westeuropa) und die laufende Aufwertung der Investitions- und Produktionsstandorte haben die spektakulären Industrialisierungs- und Wachstumserfolge der Länder Singapur, Malaysia, Thailand und Indonesien begründet.¹²⁵ Die hier genannten Länder sind indes auch die wichtigsten Außenwirtschaftspartner Japans im Rahmen der extraregional ausgerichteten Fluggänsekooperation.

Zu den binnenwirtschaftlichen Wachstumserfolgen und den Triumphen auf extraregionalen Weltmärkten steht in auffälligem Kontrast das niedrige Niveau des südostasiatischen Intra-Handels, obwohl doch gerade der ASEAN-Binnenhandel handelspolitisch bevorzugt wird. Offensichtlich hat die ASEAN-Ko-

¹²² Mitglieder der ASEAN-Gemeinschaft sind Brunei (1984), Indonesien, Laos (1997), Malaysia, Myanmar (1997), die Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam (1995). Die Aufnahme von Kambodscha ist vorgesehen.

¹²³ Das Datum wurde auf das Jahr 2003 vorgezogen.

¹²⁴ Siehe: Ariff (1994), S. 100 ff; siehe auch die Kapitel II.3 und III.1.

¹²⁵ Die Volkswirtschaft Bruneis bleibt noch von der Erdölförderung existentiell abhängig. Die Philippinen konnten erst zu Mitte der neunziger Jahre hohe wirtschaftliche Wachstumsraten erzielen. Singapur wird in dieser Arbeit aufgrund seines fortgeschrittenen Entwicklungsstatus als "Newly Industrializing Economy" (NIEs) klassifiziert. In seiner Funktion als Handels- und Investitionsdrehscheibe und als Dienstleistungsstandort bildet indes Singapur die integrative Klammer Südostasiens und wird deshalb in die Ausführungen dieses Kapitels miteinbezogen. Vietnam, Laos, Kambodscha und Myanmar lassen sich noch nicht als Schwellenländer qualifizieren.

operation bisher nur wenig zur ökonomischen Integration der Mitgliedsländer beitragen können:¹²⁶

- Da das 1976 vereinbarte Vorzugszollabkommen die innerhalb ASEANs zahlreich gehandelten Primärgüter nicht miteinbezog und die zahlreichen nicht-tarifären Handelshemmnisse, insbesondere die prohibitiv hohen Ursprungsregeln, unangetastet liess, hatte das Abkommen in Bezug auf den ASEAN-Binnenhandel nur geringfügig stimulierende Effekte.
- Die in den siebziger und achtziger Jahren beschlossenen Vereinbarungen industrieller Kooperationen scheiterten entweder bereits im Ansatz (so das "ASEAN Industrial Complementation Scheme"), führten zur Entstehung unrentabler Anlagen (so das "ASEAN Industrial Project") oder blieben für die Privatwirtschaft unattraktiv (so das "ASEAN Industrial Joint Venture").
- Auch das AFTA-Freihandelsabkommen dürfte nur wenig zu einer intensiveren Außenhandelsverflechtung der ASEAN-Staaten beitragen können. Aufgrund der weiterhin hohen Ursprungsregeln und der zahlreichen Widerstände der nationalen Interessensgruppen gegen eine plangemäßige Implementierung kann nicht mit einer durch das AFTA-Abkommen ausgelösten raschen Expansion des Intra-ASEAN-Handels gerechnet werden.

Trotz dieser offensichtlich negativen Resultate in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit wird ASEAN heute als die erfolgreichste regionale wirtschaftliche Kooperation unter den Ländern der Dritten Welt angesehen.¹²⁷ Zunächst ist zu konstatieren, daß die ASEAN-Kooperation in erster Linie politische und sicherheitspolitische Ziele verfolgt. In Südostasiens wird ASEAN als Schicksalsgemeinschaft verstanden. Die ASEAN-Eliten sind sich bewußt, daß die Unabhängigkeit, Stabilität und der Wohlstand der Subregion vom friedlichen Zusammenwirken der ASEAN-Gemeinschaft abhängt.¹²⁸ Die ökonomische Kooperation der ASEAN-Gemeinschaft ist daher nur ein Mittel zum Zweck,

¹²⁶ Siehe zum folgenden: Ariff (1994), S. 107, S. 112 f; Hiemenz, Langhammer (1990), S. 54-56.

¹²⁷ Angesichts des handelspolitischen Scheitern regionaler Handels- und Integrationsabkommen zwischen Entwicklungsländern kann indes nur von einem relativen Erfolg ASEANs gesprochen werden, siehe: De La Torre, Kelly (1992), S. 28, S. 31; Langhammer, Hiemenz (1990), S. 54.

¹²⁸ Siehe: Maull (1997), S. 149.

nicht ein vorrangiges Ziel. Aus Sicht der ASEAN-Mitgliedsstaaten besteht eine eindeutige Präferenz für die einzelstaatlichen außenorientierten Industrialisierungsstrategien, die notwendig die Intensivierung der außenwirtschaftlichen Beziehungen mit externen Handelspartnern befördern. Die Wohlfahrts- und Effizienzverluste, die die Instrumentalisierung der ökonomischen Kooperation ASEANS für politische Zwecke nach sich zieht, sollen Entwicklung und Wachstum der ASEAN-Mitgliedsländer aber nicht gefährden.¹²⁹

Aus den Wachstumserfolgen der Mitgliedsländer und der daraus resultierenden starken Position in den Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit den etablierten Industrieländern begründet sich das internationale Renommee der ASEAN-Gemeinschaft. In den offiziellen ASEAN-Dialogbeziehungen mit der EU, den USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland und in den GATT-Verhandlungen der Uruguay-Runde (1983-1993) hat es ASEAN verstanden, durch selbstbewußtes, gemeinsames Auftreten und geschicktes Taktieren, die eigenen Interessen nachhaltig zu fördern und partiell auch durchzusetzen. Beispielsweise räumten die USA und Japan den ASEAN-Staaten spezielle handelspolitische Zugeständnisse ein. Die politische Kooperation der ASEAN-Gemeinschaft konnte dank ihrer Ausstrahlungen nach innen und nach außen ein Bild der Stabilität und des Friedens in der Subregion vermitteln. Für die dynamische wirtschaftliche Entwicklung wurde ein regionales Umfeld geschaffen, das verstärkt Kapital und Technologie nach Südostasien attrahierte.¹³⁰

Trotz des handelspolitischen Mißerfolges des Vorzugszollabkommens von 1976 und des AFTA-Freihandelsabkommens von 1992 nahm der Intra-ASEAN-Handel in den achtziger und neunziger Jahren zu.¹³¹ Diese intraregionale Handelsexpansion beruht indes nicht auf den Außenhandelsvereinbarungen der ASEAN-Gemeinschaft, sondern auf dem raschen Wachstum der ASEAN-Importmärkte, den (nicht-diskriminierenden) unilateralen Liberalisierungsmaßnahmen der ASEAN-Länder, der Komplementarität zwischen Singapur und

¹²⁹ Vgl hierzu: Ariff (1994), S. 108.

¹³⁰ Siehe: Ariff (1994), S. 109; Langhammer, Hiemenz (1990), S. 56 f.

¹³¹ Siehe Kapitel II.4. Etwa 22% des gesamten ASEAN-Außenhandels entfallen 1994 auf den ASEAN-“Binnenhandel”, siehe: Soesastro (1996), S. 20 f. Der Intra-ASEAN-Handel würde sich indes ohne Einbeziehung der Handelsdrehscheibe Singapur auf einen Anteil von gerade einmal 5% belaufen.

den übrigen ASEAN-Ländern und dem zunehmenden Intrafirmenhandel der in Südostasien angesiedelten multinationalen Unternehmen.¹³²

Es darf außer Zweifel stehen, daß Außenorientierung und standortorientierte Wirtschaftspolitik auch in Zukunft die bestimmenden außenwirtschaftspolitischen Leitlinien der ASEAN-Länder sein werden. Es wird aber realistischerweise in Südostasien erwartet, daß die Fortsetzung der bisherigen Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategie eines auf den (extraregionalen) Export gestützten Wachstums in Zukunft nur noch bedingt tragfähig sein kann. Die Subregion strebt deshalb eine Strategie an, durch die sie sich von der bisherigen einseitigen Abhängigkeit von den Märkten der etablierten Industrieländer zumindest ansatzweise lösen kann und die zugleich ein starker binnenorientiertes Wachstum in Südostasien ermöglicht, ohne indes zu Effizienz- und Wachstumsverlusten zu führen. Die im Gegensatz zu den NIEs großen Populationen der ASEAN-Länder lassen eine Wachstumsstrategie, die sich verstärkt auf die (rasch wachsende) heimische Nachfrage und weniger auf Exporte stützt, als mittel- bis langfristig tragfähig erscheinen. Für ASEAN muß es deshalb darum gehen, durch binnengewirtschaftliches Wachstum, durch Intensivierung wirtschaftlicher Integration und wirtschaftspolitischer Kooperation und durch eine institutionelle Erweiterung nach Norden die Gravitationskraft der Subregion zu stärken.

Unilateral setzen die ASEAN-Staaten den Prozeß der außenwirtschaftlichen Liberalisierung, der binnengewirtschaftlichen Deregulierung und der industriellen Diversifizierung deshalb konsequent fort. Zu Mitte der neunziger Jahre verfügen auch die Philippinen über die Bedingungen für nachhaltiges außenorientiertes Wachstum. Die Wirtschaftspolitik der ASEAN-Staaten zielt außenwirtschaftlich auf die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Unternehmen und die Erhöhung der Attraktivität der eigenen Standorte, insbesondere im Wettbewerb mit dem chinesischen Festland und den neuen Billiglohnstandorten in Indochina und in Südostasien.

¹³² Siehe: Ariff (1994), S. 110; Okamoto (1993), S. 111.

Auch das AFTA-Abkommen, das Konzept der Wachstumsdreiecke ("Growth Triangles")¹³³ und die weiteren Kooperationsvereinbarungen der ASEAN-Gemeinschaft zielen auf die Aufwertung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der Standortattraktivität Südostasiens. Einerseits soll die Perspektive einer Freihandelszone, günstig gelegen in der weltweit wirtschaftlich dynamischsten Region und mehr als 400 Millionen Verbraucher umfassend, vermehrt Kapital und Technologie nach Südostasien locken. Andererseits soll die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Produkten "Made in ASEAN" durch intensiveren Wettbewerb innerhalb Südostasiens und die betriebswirtschaftliche Kombination komplementärer Standorte der Wachstumsdreiecke nachhaltig gestärkt werden. Die ASEAN-Kooperationsvereinbarungen in Bezug auf Investitionen, Dienstleistungen, geistiges Eigentum und industrielle Zusammenarbeit zielen auf die Herabsetzung der Transaktionskosten, die Stärkung der auf Beziehungsnetzwerken gegründeten Kohäsion der Gemeinschaft und letztlich auch auf die nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ASEANs als Exporteur und als Standort. Die offizielle Intention von AFTA ist indes nicht die Errichtung eines Handelsblockes. Im Vorgriff auf eine später zu erfolgende multilaterale Liberalisierung sollen zunächst die ASEAN-Staaten minilateral Handelshemmisse abbauen. Damit entstehe in Südostasien ein "training ground", in dem sich die ASEAN-Unternehmen auf den globalen Wettbewerb vorbereiten.¹³⁴

Die Norderweiterung ASEANs um die Länder Vietnam, Laos, Kambodscha und Myanmars vergrößert den potentiellen Binnenmarkt Südostasiens und erhöht das Gravitationspotential der Subregion. Diese Norderweiterung wird in dem spontanen Integrations- und Wachstumsprozeß der "Greater Mekong Subregion" bereits vorweggenommen. Die Norderweiterung soll die politische Stabilisierung Südostasiens bewirken, wodurch sich die Attraktivität der Subregion als Zone von Frieden, Freiheit und Neutralität (ZOPFAN)¹³⁵ weiter verbessern würde.

¹³³ Das Wachstumsdreieck um Singapur, das "Northern Growth Triangle", die "East Asian Growth Area" und die "Greater Mekong Subregion" umfassen zwar jeweils nicht die Gesamtheit der ASEAN-Mitglieder, sie sind aber offizielle kooperationspolitische Projekte der ASEAN-Gemeinschaft. Siehe hierzu die Kapitel III.3.c.) und III.3.e).

¹³⁴ Siehe: Ariff (1994), S. 113 ff; Soesastro (1996), S. 19 ff.

¹³⁵ Das politische Konzept einer "Zone of Peace, Freedom and Neutrality" (ZOPFAN) wurde bereits 1971 formell als Leitlinie der ASEAN-Gemeinschaft verabschiedet.

Trotz aller Integrationsfortschritte ASEANs und der zunehmenden Gravitationskraft Südostasiens bleiben die Herausbildung international wettbewerbsfähiger Spezialisierungsmuster im Außenhandel und der globale Marktzutritt für die ASEAN-Länder auch in Zukunft imperativ. Der Spielraum für intraindustrielle Spezialisierung im subregionalen Handel Südostasiens ist noch gering und die Subregion ist langfristig auf die Weltwirtschaft angewiesen. Die Länder der ASEAN-Gemeinschaft suchen deshalb nach Möglichkeiten der Absicherung gegen handelspolitische Risiken. Die zentrale Strategie ist die institutionalisierte außenwirtschaftliche Kooperation mit einer Vielzahl von Partnern - ein Prozeß, für den ASEAN das Bild der konzentrischen Kreise verwendet.¹³⁶ So wurden in den traditionellen Dialogprozeß ASEANs neue Partnerländer einbezogen (Korea, China, Russland, Indien) und der exklusive Kreis der Dialogpartner damit auf zehn erweitert. Durch die Schaffung des ARF-Sicherheitsforums ("ASEAN Regional Forum") ist ein institutionelles sicherheitspolitisches Dialogforum für die gesamte Region Ostasien unter Einbindung der Großmächte geschaffen worden. Der bisher nicht verwirklichte Vorschlag eines ostasiatischen Wirtschaftstages (EAEC) gilt als Absicherung gegen möglichen Protektionismus der westlichen Industrieländer und als Vehikel der Stärkung der ostasiatischen Verhandlungsposition. Mit der APEC existiert ein Forum, das einerseits zur Aufgabe hat, die unilaterale Öffnung und Liberalisierung der (ostasiatischen) Märkte institutionell abzusichern, andererseits das transpazifische Konfliktpotential abzumildern. Schließlich sollen durch die Kooperation mit Europa im Rahmen des "Asia Europe Meeting" (ASEM) die europäischen Industrieländer in den Wachstumsprozeß Ostasiens stärker außenwirtschaftlich eingebunden werden.

In der wachsenden außenwirtschaftlichen Attraktivität ASEANs für extraregionale und ostasiatische Handelpartner und in den Agglomerationsprozessen Südostasiens deutet sich die Entstehung einer weiteren weltwirtschaftlichen Zentralregion in Ostasien an. Südostasien ist in den neunziger Jahren nicht nur als leistungsfähiger Produktionsstandort, sondern auch als Zukunftsmarkt bedeutsam. In den intraregionalen Beziehungen zu Japan und zu China verfügt die Subregion über zunehmend eigenes Gewicht und autonomes Gestaltungspotential. Gegenüber Japan können die ASEAN-Staaten zu Mitte der neunziger Jahre selbstbewußter auftreten und verstärkt eigene Kooperations-

¹³⁶ Siehe: Ariff (1994), S. 114 f; Soesastro (1996), S. 22.

akzente setzen. Die Marktöffnung Japans und ein intensiverer Technologie-transfer wird nachdrücklich gefordert.¹³⁷ Noch unbestimmt ist das Verhältnis Südostasiens zum chinesischen Wirtschaftsraum. Die Auslandschinesen Südostasiens sind ein wesentlicher Bestandteil im laufenden Wachstums- und Integrationsprozeß des chinesischen Festlands. Singapur spielt als Investor ("Suzhou Industrial Park") und als institutionelles Vorbild im chinesischen Transformationsprozeß eine wichtige Rolle.¹³⁸ Das südostasiatische Engagement stärkt sicherlich das wirtschaftliche Wachstum Chinas.¹³⁹ Andererseits schwächen die zunehmend intensiven Bindungen zwischen den Küstenprovinzen und dem asiatischen Ausland in Verbindung mit dem Vorbildscharakter der Auslandschinesen die Autorität der zentralen politischen Führung in Beijing.¹⁴⁰

5. Zusammenfassung und Schluß

Gegenstand dieser Arbeit ist die wirtschaftliche Integration in Ostasien. Auf der Grundlage der Analyse der außenwirtschaftlichen Verflechtungen und der standorttheoretischen Bestimmungsfaktoren können die Regionalisierung und die Raumbildung als nachhaltig prägende außenwirtschaftliche Trends der Region Ostasien konstatiert werden.

Die zunehmende außenwirtschaftliche Verflechtung zwischen Japan und den Schwellenländern Ostasiens wird vielfach als ausschließliches Ergebnis der dynamischen wirtschaftlichen Wachstumsprozesse und der Außenorientierung der ostasiatischen Schwellenländer gedeutet. Sicherlich ist die Rolle von Binnenwachstum und Außenorientierung in der Integration Ostasiens unbedingt anzuerkennen, jedoch sind für den Prozeß der Regionalisierung auch andere, vornehmlich standortbezogene Faktoren von zentraler Bedeutung. In der laufenden außenwirtschaftlichen Verdichtung Ostasiens spielen der Prozeß der transnationalen Faktorkumulation, Agglomerationseffekte und abnehmende Transaktionskosten ebenso eine Rolle wie die zunehmende grenzüberschreitende industrielle Arbeitsteilung im Rahmen von asiatischen Unternehmens-

¹³⁷ Siehe: Soesastro (1996), S. 24.

¹³⁸ Siehe: Yue, Singh (1995), S. 15-24.

¹³⁹ Siehe: Chun (1995), S. 10, S. 15; Segal (1994), S. 33; Yue, Singh (1995), S. 25.

¹⁴⁰ Siehe: Segal (1994), S. 33.

netzwerken und so banale Bestimmungsgrößen wie die geographische Nähe und kulturelle Affinitäten (1-4):

- 1) Der Prozeß der transnationalen Faktorkumulation, der durch das Gewinnstreben der privatwirtschaftlichen Akteure und den intensiven Standortwettbewerb der asiatischen Empfängerländer seine wesentlichen Antriebe erfährt, bewirkt unmittelbar und mittelbar die Intensivierung des intraregionalen Außenhandels.
- 2) Grenzüberschreitende Agglomerationsprozesse werden angestoßen durch komplementäre Standortstrukturen in geographischer und kultureller Nähe, durch eine sektorale Eigendynamik und durch einen regionalen Trend der außenwirtschaftlichen Öffnung und binnenwirtschaftlichen Liberalisierung, wozu insbesondere die Systemtransformation Chinas zu zählen ist.
- 3) Nationale und internationale Wirtschaftspolitik wirken auf eine nachhaltige Senkung der außenwirtschaftlichen Transaktionskosten in der Region hin. Außenhandelspolitische Präferenzgewährung spielt bestenfalls eine untergeordnete Rolle.
- 4) Die Unternehmensnetzwerke multinationaler Unternehmen nutzen aktiv die heterogene Standortstruktur Ostasiens entlang der betriebswirtschaftlichen Wertschöpfungskette und steigern die internationale Wettbewerbsfähigkeit der in Ostasien produzierten Güter und Leistungen.

Es sind die Vorteile der intraregionalen Arbeitsteilung und die Integrationseffekte, die aus wirtschaftlichen und technologischen Aufholprozessen und aus grenzüberschreitenden Agglomerationen resultieren, die für eine standort- und entwicklungstheoretische Deutung der außenwirtschaftlichen Regionalisierung Ostasiens sprechen. Nicht handelspolitische Reallokation, sondern primäre Allokation, die sich im Raum und in der Zeit abspielt, bestimmt und dynamisiert die außenwirtschaftlichen Prozesse in Ostasien und ist von systembildender Relevanz. Deshalb ist nicht die am engen Leitbild der statischen Allokationseffizienz orientierte wohlfahrtsökonomische Beurteilung maßgeblich für den laufenden außenwirtschaftlichen Integrationsprozeß. Entscheidend sind standorttheoretische Kategorien, wie etwa die Faktorwanderungen im Raum, die heterogenen Standortmuster, die Agglomerationseffekte und die abnehmenden Transaktionskosten. Aus der Entstehung von neuen Industrie-

ländermärkten folgt die entwicklungshistorische Genese und Strukturierung einer weltwirtschaftlichen Zentralregion. Die laufende Regionalisierung von Außenhandel und Direktinvestitionen in Ostasien ist demnach nicht ein Verstoß gegen das Optimum einer unverzerrten internationalen Arbeitsteilung, sondern die logische Konsequenz einer zunehmenden Interdependenz von Produktion und Märkten in der Raumstruktur der entstehenden Großregion Ostasien.

Es ist der Anspruch dieser Arbeit, in der Analyse der strukturellen Umbrüche der außenwirtschaftlichen Integrationsprozesse Ostasiens über die konventionelle neoklassisch außenhandelstheoretische Sichtweise hinauszugehen und raumwirtschaftsbezogen zu argumentieren. Bei dieser Vorgehensweise zeichnet sich die Überlagerung der traditionell extraregionalen Orientierung Ostasiens durch intraregionale Verdichtungstendenzen als bestimmender außenwirtschaftlicher Trend ab.

Es wird gemeinhin als charakteristisch für die Region Ostasien angesehen, daß die Industrie- und Schwellenländer (Japan, NIEs, ASEAN, China) phasenweise unter Ausnutzung ihrer komparativen Vorteile in der arbeitsintensiven Produktion über rasch wachsende Industrieländerexporte dynamisch zu wachsen und in die internationale Arbeitsteilung zu integrieren vermochten. Diese Strategie des Imitations- und Substitutionswettbewerbs hat die Existenz offener, aufnahmekräftiger Importmärkte in extraregionalen Regionen als notwendige Voraussetzung. Die traditionell engen, institutionell gefestigten außenwirtschaftlichen Bindungen Ostasiens zu Nordamerika sowie die Stärkung der asiatisch-europäischen Beziehungen in den neunziger Jahren weisen darauf hin, daß die extraregionale Orientierung der Region Ostasien auch in Zukunft Bestand haben wird.

Da die extraregional alimentierte wirtschaftliche Aufhol- und Wachstumsdynamik der ostasiatischen Schwellenländer aber auch die Entstehung von Märkten und industrilem Handel in der Region generiert, kann sich das dynamische außenorientierte Wachstum zunehmend auf die wachsenden Binnenmärkte und die Kaufkraftpotentiale vor Ort stützen. Mit dem binnengewirtschaftlichen Wachstum von Einkommen und Produktion existiert nun in Ostasien selbst eine breite, differenzierte Nachfrage nach intraregionalen Importen, die sich seit Mitte der achtziger Jahre in wachsenden intraregionalen Außenhandelsanteilen und einer steigenden Bedeutung des intraregionalen Investitions-

verkehrs in allen Ländern Ostasiens niederschlägt. Getragen wird die sich intensivierende intraregionale Integration Ostasiens durch die oben genannten standorttheoretischen Bestimmungsfaktoren und einen außenwirtschaftlichen Liberalisierungstrend. Es ist eine intraregionale Wachstums- und Integrationsdynamik entstanden, die ihre interdependenten Anstösse aus den rasch wachsenden Absatzmärkten innerhalb der Region, den wirksamen Anreizen zur Ansiedlung in kompetitiven Produktionsstandorten und dem Druck zur fortlaufenden binnen- und außenwirtschaftlichen Liberalisierung erfährt.

Symptomatisch für die von einer extraregionalen zu einer intraregionalen Orientierung zu beobachtende Schwerpunktverlagerung sind die teils komplementären, teils konfliktiven Rollen von Japan und dem chinesischen Wirtschaftsraum im ostasiatischen Integrationsprozeß.

Die Analyse von intraregionalem Außenhandel und Direktinvestitionen zeigt, daß sich die außenwirtschaftliche Verflechtung zwischen Japan und den ostasiatischen Schwellenländern seit Mitte der achtziger Jahre erheblich intensiviert hat. Zu diesem Integrationsprozeß haben die Aufwertungsschübe des Yen gegenüber dem US-Dollar und die mercantilistische Industrie- und Außenwirtschaftspolitik Japans beigetragen. Die Intensivierung dieser intraregionalen Arbeitsteilung, welche durch das Fluggänsemodell theoretisch beschrieben und wirtschaftspolitisch geleitet wird, führte zu einer Stärkung der Wettbewerbs- und Exportfähigkeit Japans und seiner ostasiatischen Partnerländer und resultierte in wachsenden außenwirtschaftlichen Überschüssen Japans gegenüber Ostasien, Ostasiens gegenüber dem Rest der Welt. Die intraregionale Verflechtung erweist sich als Vehikel zur Verbesserung der Weltmarktposition Japans und seiner ostasiatischen Partner und bewirkt per saldo eine Verstärkung der extraregionalen Orientierung Ostasiens.

Zwar verfolgen Hongkong und Taiwan gegenüber China eine ähnliche Strategie wie Japan gegenüber Südostasien, gleichwohl sind die wesentlichen raumwirtschaftlichen Implikationen der Entstehung des chinesischen Wirtschaftsraumes intraregional bezogen. Das binnенorientierte Wirtschaftswachstum des chinesischen Festlandes und die daraus resultierende Importnachfrage stärkt nachhaltig die Dynamik des ostasiatischen Integrations- und Wachstumsprozesses. Mit der Industrialisierung und dem dynamischen wirtschaftlichen Wachstum Chinas wächst den NIEs und den ASEAN-Staaten ein neues ökonomisches Hinterland zu und es bildet sich eine neue

Zentrierung Ostasiens heraus. Statt sich an der Peripherie der Weltwirtschaft zu befinden, werden die ostasiatischen Schwellenländer nun an ein neu entstehendes Zentrum der Weltwirtschaft unmittelbar angebunden. Eine Konsequenz ist, daß der ostasiatische Wachstums- und Industrialisierungsprozeß zunehmend autonomer wird.

Mit der Entstehung eines (oder mehreren) neuen außenwirtschaftlichen Gravitationszentrums(en) wird indes die Raumstruktur der Region grundlegend verändert. Das kann, muß sich aber nicht konfliktfrei vollziehen. Bisher bewegen sich die außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem traditionellen Kern, Japan, und dem chinesischen Wirtschaftsraum zwischen den Antipoden einer komplementären Kooperation und einem außenwirtschaftlich-politischen Konfliktverhältnis.

Es bleibt noch unbestimmt, wo Ostasiens zukünftig neue Mitte sein wird. Die neue Mittellage wird indes nicht durch Geographie, sondern durch das zugrundeliegende ökonomische Entwicklungspotential bestimmt sein. Japan wird durch wirtschaftspolitische Deregulierung und unternehmerische Restrukturierung durchaus seine Position als wirtschaftliches und technologisches Zentrum Ostasiens wahren können. Aber es werden neue Zentren an der pazifischen Westküste Japan seinen etablierten Rang streitig machen. Es ist wahrscheinlich, daß neben dem südchinesischen Wirtschaftsraum sich auch in Nordchina und in Südostasien neue weltwirtschaftliche Kraftfelder etablieren, wobei das Wachstum und die Integration Südostasiens durch die Integrationspolitik der ASEAN-Gemeinschaft gestützt wird. Die sich daraus ergebenden Implikationen sind gegenwärtig noch nicht abzuschätzen.

Als sicher kann indes gelten, daß die neuen räumlichen Strukturen spontan über die alten Nationalgrenzen hinweg entstehen. Ihre Entwicklungsdynamik erfahren sie zuvorderst aus dem Gewinnstreben der privatwirtschaftlichen Investoren. Die wirtschaftspolitische Rahmensetzung bleibt aber eine wichtige Erfolgsbedingung im Wettbewerb der Standorte und der Industrialisierungsstrategien.

Literaturverzeichnis

- Akamatsu, K. (1961): A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 86, Nr. 1, Hamburg, S. 196-217.
- (1962): A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries, Preliminary Issues, No. 1, S. 3-26.
- Amelung, T. (1990): Explaining Regionalization of Trade in Asia Pacific: A Transaction Cost Approach, Kiel Working Paper No. 423, Kiel.
- (1994): The impact of Transaction costs on trade flows in the Asia Pacific, in: Garnaut, R.; Drysdale, P. (ed.): Asia Pacific Regionalism. Readings in International Economic Relations, Pymble, S. 62-74.
- Amsden, A. H. (1989): Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. Oxford.
- Anderson, K.; Norheim, H. (1993): History, Geography and Regional Economic Integration, in: Anderson, K.; Blackhurst, R. (ed.): Regional Integration and the Global Trading System, New York u.a., S. 19-51.
- Aoki, A.; Tachiki, D. S. (1992): Overseas Japanese Business Operations: The Emerging Role of Regional Headquarters, in: Hilpert, H. G.: Marktstrategien deutscher und japanischer Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region, ifo studien zur japanforschung Nr. 6, München, S. 209-235.
- Aoki, M. (1989): The Nature of the Japanese Firm as a Nexus of Employment and Financial Contracts: An Overview, in: Journal of the Japanese and the International Economies, S. 345-366.
- (1990): Towards an Economic Model of the Japanese Firm, in: Journal of Economic Literature, March, Vol. 28, S. 1-27.
- Aoki, T. (1992): Japanese FDI and the Forming of Networks in the Asia-Pacific Region: Experience in Malaysia and Its Implications, in: Tokunaga, S. (ed.): Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence. Production, Trade and Financial Systems, Tokyo, S. 73-109.
- APEC Ad Hoc Economic Group Meeting (1992): Vision for the Economy of the Asia-Pacific Region in the Year 2000 and Tasks Ahead. Tokyo.
- Ariff, M. (1994): Open Regionalism a la ASEAN, in: Journal of Asian economics, Vol. 5, No. 1, S. 199-117.
- Balassa, B. (1977): "Revealed" Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971, in: Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 45, S. 327-344.
- (1981): The Newly Industrializing Economies in the World Economy. New York.
- (1988): The lessons of East Asian Development: An Overview, in: Economic Development and Cultural Change. Vol 36, No. 3.

- Baldwin, R. E.; Venables, A. J. (1995): Regional Economic Integration, in: Handbook of international economics, Vol. III, S. 1597-1644.*
- Bank of Japan (1994): Economic Growth in East Asia and the Role of Foreign Direct Investment, in: Bank of Japan Quarterly Bulletin, February, Tokyo, S. 40-67.*
- Barro, R. J. (1995): Economic Growth. New York.*
- Behrens, K. C. (1971): Allgemeine Standortbestimmungslehre. Köln/ Opladen.*
- Belderbos, R.; Sleuwaegen, L. (1994): Japanese Firms and the Decision to Invest Abroad: Business Groups and Regional Core Networks. Unpublished manuscript. Hitotsubashi.*
- Bergsten, F. C. (1991): Commentary to Paul Krugman: The Move Towards Free Trade Zones, in: Policy implications of Trade and Currency Zones: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, S. 43-58.*
- Bernard, M.; Ravenhill, J. (1995): Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia, in: World Politics, Vol 47, No. 2, S. 171-209.*
- Bhagwati, J. N. (1992): Regionalism and Multilateralism: an overview, in: De Melo, J.; Panagariya, A. (ed.): New dimensions in regional integration, Cambridge, S. 22-57.*
- Bloom, M. (1992): Technological Change in the Korean Electronics Industry. OECD Development Centre, Paris.*
- Bora, B. (1995): Trade and Investment in the APEC Region, 1980-1993. Seminar Paper 95-16, Adelaide.*
- Borrmann, A.; Fischer, B.; Jungnickel, R.; Koopmann, G.; Scharrer, H.-E. (1995): Regionalismustendenzen im Welthandel. Erscheinungsformen, Ursachen und Bedeutung für Richtung und Struktur des internationalen Handels. Baden-Baden.*
- Borrus, M. (1993): The Regional Architecture of Global Electronics: Trajectories, Linkages and Access to Technology, in: ed.: Gourevitch, P.; Guerrini, P.: New Challenges to International Cooperation, San Diego, S. 41-80.*
- Bosworth, B. (1996): United States Economic Policy in Asia, in: Tokyo Club Papers No. 9, Tokyo, S. 299-331.*
- v. Böventer, E. (1962): Die Struktur der Landschaft. Versuch einer Synthese und Weiterentwicklung der Modelle von J.H. von Thünen, W. Christallers und A. Lösch, in: Schneider, E. (Hrsg.): Optimales Wachstum und optimale Standortverteilung SchVfs NF Bd. 27. Berlin, S. 407-429.
- (1975): Regional Growth Theory, in: Urban Studies, Vol. 12, S. 1-29.
 - (1981): Raumwirtschaft, I: Theorie, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 6, S. 407-429.
- Bradford, C. I. (1986): "East Asian Models: Myths and Lessons", in: Lewis, J. P.; Kallab, V. (ed.): Development Strategies Reconsidered. US Third World Policy Perspectives No. 5, Washington D.C., S. 115-128.*

- (1994): From Trade-Driven Growth to Growth-Driven Trade: Reappraising the East Asian Development Experience. OECD Development Centre, Paris.
- Brown, A. J. (1949): Applied Economics, Aspects of the World Economy in War and Peace, in: The Economic Journal, Vol. 74, No. 293, S. 1-84.*
- Cantwell, J. (1991): A survey of theories of international production, in: Pitelis, C. N.; Sugden, R. (ed.): The Nature of the Transnational Firm, London and New York, S. 16-63.*
- Casson, M. C. (1982): Transaction costs and the theory of multinational enterprise, in: Rugman, A.M. (ed.): New Theories of the Multinational Enterprises, London, S. 17-34.*
- Cazal, D. (1994): Ethics and Global Competitiveness: Confucianism in Korean Companies, in: Schütte, H. (ed.): The Global Competitiveness of the Asian Firm, Houndsmill, S. 22-32.*
- Chandler, A. D. (1990): Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge Ma. u. London.*
- Chen, E. K., Anthony, M. C. (1995): Economic Integration and Political Divergence: Hong Kong-China Relations in the Run-up to 1997, in: Asia Club Papers 1995, Tokyo.*
- Chen, E. K.; Ho, A. (1994): Southern China Growth Triangle: An Overview, in: Thant, M.; Tang, M.; Kakazu, H. (ed.) (1994): Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation, Oxford u.a., S. 29-72.*
- Chipman, J. S. (1971): International Trade and Factor Mobility: A Substitution Theorem, in: Trade, Balance of Payments and Growth, Festschrift für Charles P. Kindleberger, Amsterdam.*
- Chow, P. C.; Kellman, M. (1993): Trade: The engine of growth in East Asia. Oxford.*
- Chowdhury, A.; Islam, I. (1993): The Newly-Industrializing Countries of East Asia. London und New York.*
- Christaller, W. (1950): Das Grundgerüst der räumlichen Ordnung in Europa. Die Systeme der europäischen zentralen Orte. Frankfurt.*
- Chun, H.-T. (1995): The Rise of China and Its Impact on Asia: South Korea's Economic Relations with China, in: Asia Club Papers 1995. Tokyo.*
- Cooper, R. N. (1976): Worldwide Regional Integration: Is there an Optimum Size of the Integration Area? in: Machlup, F. (ed.): Economic Integration Worldwide, Regional, Sectoral, London, S. 41-53.*
- Corden, W. M. (1972): Economics of Scale and Customs Union Theory, in: Journal of Political Economy, Vol. 80, S. 465-475.*
- De La Torre, A.; Kelly, M. R. (1992): Regional Trading Arrangements. International Monetary Fund, Washington D.C.*
- De Melo, J.; Panagariya, A. (1992): The New Regionalism in Trade Policy. The World Bank and the Centre for Economic Policy Research. Washington D.C. und London.*
- Dicken, P; Lloyd, P. E. (1990): Location in Space. Theoretical Perspectives in Economic*

Geography. Third Ed. New York u.a..

- Dobson, W. (1993): Japan in East Asia. Trading and Investment Strategies.** Institute of South East Asian Studies, Singapur.
- Doner, R. F. (1993): Japanese Foreign Investment and the Creation of a Pacific Asian Region,** in: Frankel, J. A.; Kahler, M. (ed.): **Regionalism and Rivalry. Japan and the United States in Pacific Asia**, Chicago und London, S. 159-214.
- Drysdale, P. (1988) International Economic Pluralism. Economic Policy in East Asia and in the Pacific.** Sydney.
- Drysdale, P.; Garnaut, R. (1982): Trade Intensities and the Analysis of Bilateral Trade Flows in a Many-Country World: A Survey,** in: Hitotsubashi Journal of Economics, S. 62-84.
- (1993): **The Pacific: An Application of a General Theory of Economic Integration,** in: Bergsten, F. C.; Noland, M. (ed.): **Pacific Dynamism and the International Economic System**, Washington D.C., S. 183-223.
- Dunning, J. H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: "A Search for an Eclectic Approach",** in: Ohlin, B. u.a. (ed.): **The International Allocation of Economic Activity**, London, S. 395-418.
- El-Agraa, A. M. (1989): The Theory and Measurement of International Economic Integration.** Houndsmill und London.
- Elek, A. (1992): Trade policy options for the Asia Pacific region in the 1990s: the potential of open regionalism,** in: American Economic Review, Vol. 82, No. 2, S. 74-78.
- Eli, M. (1983): Die Rolle der japanischen Generalhandelshäuser (Sogo Sho-sha) in Südostasien,** in: Wachstumsmarkt Südostasien - Chancen und Risiken unternehmerischer Kooperation, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Emerson, M. u.a. (1988): The Economics of 1992.** Oxford u.a.
- Enright, M. J. (1990): Geographic concentration and industrial organization.** Ann Arbor.
- Ernst, A.; Hilpert, H. G. (1990): Japans Direkinvestitionen in Europa - Europas Direktinvestitionen in Japan: Bestandsaufnahme und wirtschaftspolitische Empfehlungen.** ifo studien zur japanforschung Nr. 4, München.
- Ernst, D. (1994): The Limits of the Japanese Model: The East Asian Production Networks Networks of Japanese Electronics Firms,** in: Nord-Süd-Aktuell, Vol. 8, No. 4, S. 564-587.
- Ernst, D.; O'Connor, D. (1992): Competing in the Electronics Industry. The Experience of Newly Industrialising Economies.** OECD Development Centre, Paris.
- Foerster, A. (1994): Japans Zusammenarbeit mit der Dritten Welt zwischen Entwicklungsorientierung und außenwirtschaftlichen Prioritäten.** Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin.
- Frankel, J. A. (1993): Is Japan Creating a Yen-Block in East Asia and the Pacific?** in: Frankel, J. A.; Kahler, M. (ed.): **Regionalism and Rivalry. Japan and the United States in Pacific Asia**, Chicago und London, S. 53-87.

- Frankel, J. A.; Stein, E.; Wei, S.-j. (1993): Continental Trading Blocs: Are They Natural, Or Super-Natural? National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4588, Cambridge Ma.*
- Fruin, W. M. (1992): The Japanese enterprise system: Competitive strategies and cooperative structures. Oxford.*
- Fukasaku, K. (1992): Economic Regionalisation and Intra-Industry Trade: Pacific Asian Perspectives. OECD Development Centre, Paris.*
- Fukasaku, K.; Wall, D. (1994): China's Long March to an Open Economy. OECD, Paris.*
- Gälli, A. (1995): Die Familie des großen Drachen. Band I: Die VR China, Hong Kong, Macao und Taiwan auf dem Weg zu "Großchina?" München u.a.*
- Gereffi, G.; Korzeniewicz, M. (1994): Commodity Chains and Global Capitalism. Westport Conn.*
- Gereffi, G. (1996): Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia, in: Journal of Asian Business, Vol. 12, No. 1, S. 75-112.*
- Gerlach, M. L. (1992): Alliance Capitalism. The Social Organization of Japanese Business. Berkeley u.a.*
- Giersch, H. (1990): Thünen-Vorlesung. Raum und Zeit im wirtschaftlichen Denkansatz, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, Vol. 110, S. 1-19.*
- (1979): Aspects of Growth, Structural Change, and Employment: A Schumpeterian Perspective, in: Weltwirtschaftliches Archiv Vol. 115, S. 629-652.
- Göseke, C. (1997) JETRO. Wiesbaden.*
- Greenaway, D.; Milner, C. (1986): The Economics of Intra-industry Trade, in: Economic Journal, Vol. 93, S. 900-908.*
- Grubel, H. G.; Lloyd, P. J. (1975): Intra-Industry-Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London.*
- Hallet, A. H.; Primo Braga, C. A. (1994): The New Regionalism and the Threat of Protectionism, in: Journal of the Japanese and International Economies, Vol. 8, S. 288-321.*
- Hamilton, G. S. (1991): The Organizational Foundations of Western and Chinese Commerce: A Historical and Comparative Analysis, in: Hamilton, G. S. (ed.): Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia, Hong Kong, S. 48-65.*
- Harding, H. (1993): The Concept of "Greater China": Themes, Variations and Reservations, in: The China Quarterly, S. 660-686.*
- (1995): The Changing Shape of the Chinese Economic Area, in: Tokyo Club Papers No. 8, Tokyo, S. 285-304.
- Haveman, J.; Hummels, D. (1997): What can we learn from bilateral Trade? Gravity and Beyond, Mimeo. Purdue University and University of Chicago.*
- v. Hayek, F. A. (1983): Die Verfassung der Freiheit. 2. Auflage. Tübingen.*

- Head, K.; Ries, J.; Swenson, D. (1994): Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States, National Bureau for Economic Research, Working Paper No. 4767, Cambridge Ma.*
- Helou, A. (1991): The Nature of Competitiveness of Japan's Keiretsu, in: The Journal of World Trade, Vol. 25, S. 99-131.*
- Heng, T. M.; Low, L. (1993): Conclusions: Experiments in Cooperation, Complementarity or Competition in ASEAN Growth Triangles, in: Heng, T. M.; Low, L. (ed.): Regional Cooperation and Growth Triangles in ASEAN, Singapur, S. 214-236.*
- Herrmann-Pillath, C. (1994): Wirtschaftsintegration durch Netzwerke: Die Beziehungen zwischen Taiwan und der Volksrepublik China. Baden-Baden.*
- Hiemenz, U.; Agrawal, J. P.; Groß, M.; von Kirchbach, F.; Langhammer, R. J. (1987): The Competitive Strength of European, Japanese and U.S. Suppliers on ASEAN Markets. Kieler Studien Nr. 211. Tübingen.*
- Hilpert, H. G. (1992): Wirtschaftliche Integration und Kooperation im asiatisch-pazifischen Raum. ifo studien zur japanforschung Nr. 5, München.*
- (1994): Strategische Unternehmensverflechtungen in Japan (Keiretsu): Vorteile im internationalen Wettbewerb? in: ifo Schneldienst 27/ 1994, München, S. 17-24.
- Hilpert, H. G.; Ochel, W., Penzkofer, H.; Reinhard, M. (1994): Wirtschafts- und Technologiepolitik und ihre Auswirkung auf den internationalen Wettbewerb: Das Beispiel der Halbleiterindustrie. Berlin und München.*
- Hippo, T. (1993): ASEAN vs. China - Trends in Direct Investment by Japanese Companies, in: Nomura Asia Focus. June/ July, Tokyo.*
- Hirsch, S. (1967): The Location of Industry and International Competitiveness. Oxford.*
- Hobday, M. (1995): Innovation in East Asia. The Challenge to Japan. Aldershot.*
- Hoshi, T.; Kashyap, A.; Scharfstein, D. (1992): Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups, in: The Quarterly Journal of Economics, S. 33-60.*
- Hufbauer, G. C. (1991): World Economic Integration: The Long View, in: International Economic Insights, May/ June, S. 26-27.*
- Hufbauer, G. C.; Lakdawalla, D.; Malani, A. (1994): Determinants of direct foreign investment and its connection to trade, in: UNCTAD Review, New York, S. 39-51.*
- Hufbauer, G. C.; Schott, J. J. (1993): NAFTA. An Assessment. Washington D.C.*
- Ichie, M. (1993): Economic Zones and East Asia - Prospect for Economic Activity Oriented Market Integration. JDB Research Report No. 37, The Japan Development Bank, Tokyo.*
- Imai, K. (1990): The Legitimacy of Japan's Corporate Groups, in: Japan Echo, Vol. 17, No. 3, Tokyo, S. 23-28.*
- Islam, S. (1993): Foreign Aid and Burdensharing: Is Japan Free Riding to a Coprosperity*

- Sphere in Pacific Asia, in: Frankel, J. A.; Kahler, M. (ed.): *Regionalism and Rivalry. Japan and the United States in Pacific Asia*, Chicago und London, S. 321-382.
- Ishizaki, Y. (1994): The Automobile Industries of ASEAN Countries: Towards Greater Regional Cooperation and Competitiveness*, in: *RIM Pacific Business and Industries*, No. 23, Tokyo, S. 16-32.
- Iwaki, H. (1994): Market Integration Through Multinational Companies and its Implications: An Analysis of Japanese Multinationals*, in: *Tokyo Club Papers No. 8*, Tokyo, S. 251-284.
- Jacquemin, A.; Sapir, A. (1991): Europe Post 1992: Internal and External Liberalization*, in: *American Economic Review Proceedings*, Vol. 81, S. 166-170.
- Johnson, C. (1982): MITI and the Japanese Miracle*. Stanford.
- Johnson, H. G. (1968): Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy*. Stockholm.
- Kakazu, H. (1994): Northeast Asian Regional Economic Cooperation*, in: Thant, M.; Tang, M.; Kakazu, H. (ed.) (1994): *Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation*, Oxford u.a., S. 243-276.
- Kao, C.-s. (1991): Personal Trust in the Large Business in Taiwan: A Traditional Foundation for Contemporary Economic Activities*, in: Hamilton, Gary S. (ed.): *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong, S. 66-76.
- Kao, J. (1993): The Worldwide Web of Chinese Business*, in: *Harvard Business Review*, March-April, S. 24-34.
- Kaspar, W. (1994): Global Competition, Institutions, and the East-Asian Ascendancy*. International Center for Economic Growth, Occasional Papers No. 50, San Francisco.
- Keizai Kikakuchō (1989): Keizai Hakusho Heisei Gannen*. Tokyo.
- Kemp, M. C.; Wan, H. Y. (1976): An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions*, in: *Journal of International Economics*, Vol. 6, S. 95-97.
- Kenen, P. B. (1969): The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*, in: Mundell, R.A./ Swoboda, A.K. (ed.): *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago, S. 41-60.
- Kim, E. M. (1991): The Industrial Organization and Growth of the Korean Chaebol: Integrating Development and Organizational Theories*, in: Hamilton, G. S. (ed.): *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong, S. 272-299.
- Kim, J.-I.; Lau, L. J. (1994): The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries*, in: *Journal of the Japanese and International Economies*, No. 8, Orlando, S. 235-271.
- Kohbayashi, H. (1995): Going Offshore: Asian Strategies of Mid-Sized Japanese Companies*, in: *NRI-Quarterly*. Vol. 4, No. 2, Tokyo, S. 34-61.
- Kojima, K. (1962): Sekai Keizai to Nihon Boeki*. Tokyo.

- (1973): A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment, in: *Hitotsubashi Journal of Economics*, S. 1-21.
- (1978): *Japanese Foreign Direct Investment*. Tokyo.

Kreinin, M. E.; Plummer, M. G. (1994): "Natural" Economic Blocs: An Alternative Formulation, in: The International Trade Journal, Vol. 8, No. 2, Laredo, Texas, S. 113-205.

Krueger, A. O. (1985): The Experience and Lessons of Asia's Super Exporters, in: Corbo, V. u.a.(Eds.): Export-Oriented Development Strategies. Boulder.

Krugman, P. R. (1991): Geography and Trade. Leuven und Cambridge Ma.

- (1991a): The Move Towards Free Trade Zones, in: *Policy implications of Trade and Currency Zones: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole*, S. 7-41.
- (1992): *Regionalism vs. Multilateralism: Analytical Notes*. Paper presented to the World Bank and DEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration. Washington D.C.
- (1993): On the Relationship between Trade Theory and Location Theory, in: *Review of International Economics*, Vol. 12, S. 110-122.
- (1994): The Myth of Asia's Miracle, in: *Foreign Affairs*, Washington D.C., S. 62-78.

*Kumar, A. (1994): China's Reform, Internal Trade and Marketing, in: *The Pacific Review*, Vol. 7, No. 3, S. 323-339.*

*Kumar, S. (1994): Johor-Singapur-Riau Growth Triangle: A Model of subregional Cooperation, in: Thant, M.; Tang, M.; Kakazu, H. (ed.) (1994): *Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation*, Oxford u.a., S. 175-217.*

Kwan, C.-h. (1994): Economic Interdependence in the Asia-Pacific Region. Towards a Yen Bloc. London und New York.

- (1994a): *Asia's New Wave of Foreign Direct Investment*, in: *NRI Quarterly*. Winter 1994, Vol. 3, No.4, Tokyo, S. 24-37.
- (1995): *The Emergence of China and its Implications for the Asian Economies*, in: *Asia Club Papers 1995*, Tokyo.
- (1996): *A Yen Bloc in Asia. An Integrative Approach*. in: *Tokyo Club Papers*, No. 9, Tokyo, S. 349-366.
- (1997): *The Rise of Asia and Japan's Hollowing Out Problem*, in: *Tokyo Club Papers*, No. 10, Tokyo.

Lall, S. (1990): Building Industrial Competitiveness in Developing Countries. OECD, Paris.

- (1995): *The Creation of Comparative Advantage: The Role of Industrial Policy*, in: Irfan ul Haque u.a. (ed.): *Trade, Technology and International Competitiveness*, Washington D.C., S. 103-133.

*Langhammer, R. J. (1992): The Developing Countries and Regionalism, in: *Journal of Com-**

mon Market Studies, Vol 30, No. 2, S. 211-231.

- (1995): Regional Integration in East Asia. From Market-Driven Regionalisation to Institutionalised Regionalism? in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 131, Heft 1, S. 167-201.

Langhammer, R. J.; Hiemenz, U. (1990): Regional Integration Among Developing Countries. Opportunities, Obstacles and Options, Kiefer Studien Nr. 232, Tübingen.

Lardy, N. R. (1994): China in the World Economy. Institute for International Economics. Washington D.C.

Lawrence, R. Z. (1991): Emerging Regional Trading Arrangements: Building Blocs or Stumbling Blocs? in: O'Brien, Richard (ed.): The AMEX Bank Review Prize Essays, Finance and the International Economy, Vol. 5, Oxford, S. 23-35.

Lee, J.S.-L.; Davies, H. (1995): Transforming Hongkong: From Manufacturing to Services, in: Davies, H. (ed.): China Business. Context & Issues. Hongkong.

Legewie, J. (1997): Foreign Direct Investment, Trade and Employment: The Role of Asia within the Discussion of Industrial Hollowing Out in Japan. Deutsches Institut für Japanstudien. Arbeitspapier 1997/ 6. Tokyo.

Linder, S. (1961): An Essay on Trade and Transformation. Stockholm.

Lingle, C.; Wickman, K. (1994): Ist die chinesische Wirtschaft ein Papiertiger? Widersprüchlichkeiten bei den Wachstumsannahmen. Europa-Archiv, Folgen 7/ 1994, S. 187-194.

Linnemann, H. (1966): An Econometric Study of World Trade Flows. Amsterdam.

Lipsey, R. E. (1957): The theory of customs unions: Trade diversion and welfare, in: Economica, Vol. 24, No. 93, S. 40-46.

Lloyd, P. J. (1992): Regionalisation and World Trade. OECD Economic Studies, No. 18, Paris.

Lorenz, D. (1990): Regionale Entwicklungslinien in der Weltwirtschaft - Tendenzen zur Bildung von regionalen Wachstumspolen, in: Kantzenbach, E.; Mayer, O. G. (Hrsg.), Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung und ihre Konsequenzen für die Bundesrepublik Deutschland, Hamburg, S. 11-31.

- (1991): Regionalization versus Regionalism - Problems of Change in the World Economy, in: Intereconomics, Review of International Trade and Development, Vol. 26, No. 1. Hamburg, S. 3-10.
- (1992): Economic Geography and the Political Economy of Regionalization: The Example of Western Europe, in: American Economic Review, Papers & Proceedings, Vol. 82, No. 2, S. 84-87.
- (1993): Die Uruguay-Runde im Zeichen der Regionalisierung, in: Maull, H. W. (Hrsg.): Japan und Europa: Getrennte Welten? Frankfurt und New York, S. 363- 381.
- (1995): Regionalization in Europe and East Asia: Differences and Consequences, in: Dutta, M. (ed.): Research in Asian Economic Studies, Vol. 6, No. 2, S. 31-44.
- (1995a): The Relevance of Large Economic Areas (LEAs) for the Development of the

- World Economy (WE), in: *Journal of Asian Economics*. Vol. 6, No.1, S. 101-111.
- (1995b): Lebensstandard und Wirtschaftssystem: Das Beispiel der vier "Tiger" Ostasiens, in: Fischer, W. (Hrsg.): *Lebensstandard und Wirtschaftssysteme*. Frankfurt, S. 639-678.
 - (1995c): Die Bedeutung des chinesischen Wirtschaftsraumes als Entwicklungsregion in der Weltwirtschaft. Unveröffentlichtes Manuskript. Freie Universität Berlin.
 - (1995d): Japanisierung der Weltwirtschaft: Regionaler Wirtschaftsblock oder globale wirtschaftliche Supermacht?, in: Drifte, R.; Hummel, H. (Hrsg.): *Pax Nipponica? Die Japanisierung der Welt 50 Jahre nach dem Untergang des Japanischen Reiches*. Beiträge der Tagung und des Workshops "Japan - eine andere Moderne? Bad Boll, S. 37-45.
 - (1997): *The Impact of Regional Integration on the International Division of Labor*, in: Scherpenberg, v. J.; Thiel, E. (Hrsg.): *Towards Rival Regionalism? US and EC Regional Economic Integration and the Risk of a Transatlantic Regulatory Rift*. Baden-Baden.
- Lösch, A. (1944): *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. 2. Auflage. Jena.
- Machetzki, R. (1993): ASEAN und die "chinesische" Unternehmung oder: Was ist Rationalität? in: *Südostasien Aktuell*, März 1993, Hamburg.
- Marshall, A. (1920): *Principle of Economics*. 8th edition. London.
- Martsch, S. (1993): Informationsgesellschaft Japan und ihre Bedeutung für ein erfolgreiches Japangeschäft deutscher Unternehmen, in: ifo Schnelldienst 29, München, S. 15-28.
- Maull, H. W. (1997): Regionalismus im asiatisch-pazifischen Raum, in: Berthold, N.; Speyer, B. (Hrsg.): *Vergessene Dimensionen der Außenwirtschaft: Raum, technischer Fortschritt und Entwicklung*. Festschrift für Detlef Lorenz. Berlin, S. 141-168.
- McCleary, R. K. u.a. (1993): *NAFTA and its Effect on Other Regions: U.S. Trade Policy and Asia's Concerns in a Global Context*, in: Ohno, K. (ed.): *Regional Integration and its Impact on Developing Countries*, Tokyo.
- McKinnon, R. I. (1963): Optimum Currency Areas, in: *American Economic Review*, Vol. 53, S. 717-724
- Meade, J. E. (1955): *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam.
- Meckl, R.; Rosenberg, C. (1995): Neue Ansätze zur Erklärung internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Versuch einer Synthese zwischen volks- und betriebswirtschaftlicher Sichtweise, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Vol. 115, Heft 2, Berlin, S. 211-230.
- Minx, E. P. (1980): Von der Liberalisierungs- zur Wettbewerbspolitik. Internationale Wirtschaftspolitik zwischen Industrieländern nach dem Zweiten Weltkrieg. Berlin und New York.
- Mondejar, R. (1994): Hongkong and Guangdong: a case of organizational integration. ifo Institut für Wirtschaftsforschung. München u.a.
- Mukoyama, H. (1994): Active Investment by Japanese Parts and Material-process Industries

in Asia: Exploring the Backgrounds of their Motives in Thailand and China, in: RIM Pacific Business and Industries, No. 24, S. 31-49.

Mundell, R. A. (1957): International Trade and Factor Mobility, in: American Economic Review, Vol. 47.

- (1961): A Theory of Optimum Currency Areas*, in: American Economic Review, Vol. 51, S. 657-664.
- (1984): Tariff preferences and the terms of trade. Manchester School of Economic Studies. Vol. 32.

Mytelka, L. K. (1994): Regional Co-Operation and the new Logik of International Competition, in: Mytelka, L. K. (ed.): South-South Co-Operation in a Global Perspective, OECD, Paris, S. 21-54.

Nakamura, Y.; Shibuya, M. (1995): The Hollowing Out Phenomen in the Japanese Industry. Studies in International Trade and Industry No. 19, Research Institute of International Trade and Industry, Tokyo.

Noland, M. (1990): Pacific Basin Developing Countries: Prospects For The Future. Washington D.C.

Norheim, H.; Finger, K.-M.; Anderson, K. (1993): Trends in the Regionalisation of World-trade, 1928-1990, in: Anderson, K.; Blackhurst, R. (ed.): Regional Integration and the Global Trading System, New York u.a., S. 436-486.

OECD (1992): Technology and the Economy: The Key Relationships. Paris.

- (1995): Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence. Paris.

Ohlin, B. (1933): Interregional and International Trade. Cambridge Ma.

Okamoto, Y. (1993); Economic Cooperation Schemes in the Asia-Pacific Region: Historical Review and Prospects in the Future, in: Ohno, K. (ed.): Regional Integration and its Impact on Developing Countries, Tokyo, S. 103-128.

Okimoto, D. (1989): Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology. Stanford.

Okina, Y.; Kohsaka, A. (1996): Japanese Corporations and Industrial Upgrading: Beyond Industrial Hollowing-Out, in: Japan Research Quarterly, Vol. 5, No. 2, Tokyo, S 45-91.

Oman, C. (1994): Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries. OECD, Paris.

Overholt, W. H. (1994): China. Gigant der Zukunft.

Ozawa, T. (1993): Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry, in: Business & The Contemporary World, Spring 1993, S. 129-158.

Pascha, W. (1995): Japans Wirtschaft zwischen Globalisierung und Regionalisierung: Euro-

pa am Rand, Asien-Pazifik im Zentrum japanischer Interessen? in: Heiduk, G.; Pascha, W. (Hrsg.): Japans Wirtschaft in Europa - Herausforderung für europäische Unternehmen, Baden-Baden, S. 9-38.

Pelkmans, J. (1979): Economic Cooperation among Western Countries, in: Gordon, R. J.; Pelkmans, J. (ed.): Challenges to Interdependent Economies, New York u.a.

Perez, C. (1994): Technical Change and the new Context for Development, in: Mytelka, L. K. (ed.): South-South Co-Operation in a Global Perspective, OECD, Paris.

Petri, P. A. (1993): The East Asian Trading Bloc: An Analytical History, in: Frankel, J. A.; Kahler, M. (ed.): Regionalism and Rivalry. Japan and the United States in Pacific Asia, Chicago und London, S. 21-49.

- (1993a): The Lessons of East Asia. Common Foundations of East Asian Success, The World Bank, Washington D.C.
- (1994): Trade and Investment Interdependence in the Pacific, in: Chen, E. K.; Drysdale, P. (ed.): Corporate Links and Foreign Direct Investment in Asia and in the Pacific, Harper Australia, S. 29-55.

Pfeiffer, W. (1992): Lean Management: Grundlagen der Führung und Organisation industrieller Unternehmen. Berlin.

Pohl, M. (1996): Produktionsverlagerungen in das Ausland: Beispiele und Hintergründe des sog. "kudoka", in: Japan Aktuell, Februar, Hamburg, S. 66-68.

Pomfret, R. (1996): Sub-Regional Economic Zones, in: Bora, B.; Findlay, C. (ed.): Regional Economic Arrangements and the Asia-Pacific Region, Melbourne, S. 207-222.

Porter, M. E. (1993): The competitive advantage of nations. Washington D.C.

- (1994): The competitive advantage of Far Eastern Business: a response, in: Journal of Far Eastern Business, Vol. 1, No. 2, S. 1-12. London.

Predöhl, A. (1971): Aussenwirtschaft. 2. Auflage. Göttingen.

Pretzell, K.A. (1996): Der Weg der APEC, in: Eilenberger, G.; Mols, M.; Rüland, J. (Hrsg.): Kooperation, Regionalismus und Integration im asiatisch-pazifischen Raum. Hamburg, S. 135-146.

Primo Braga, C.A.; Bannister, G. (1994): East Asian Investment and Trade: Prospects for growing regionalization in the 1990s, in: Transnational Corporations, Vol. 3, No.1, S. 97-136.

Pupphavesa, W.; Felt, E. O. (1995): The Rise of China and Its Implications on Thailand in the Future: An Economic Analysis, in: Asia Club Papers 1995, Tokyo.

Redding, G. S. (1993): The Spirit of Chinese Capitalism. Berlin u.a.

- (1994): Determinants of the Competitive Power of Small Business Networking: The Overseas Chinese Case, in: Schütte, H. (ed.): The global competitiveness of the Asian firm, New York, S. 101-117.

Robson, P. (1987): The Economics of International Integration. London.

- (1993): The new Regionalism and Developing Countries, in: *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, No. 3, S. 329-348.
- Ruppert, W. (1992): Unternehmensstrategien und Marktposition deutscher Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region, in: Hilpert, H. G. (Hrsg.): Marktstrategien deutscher und japanischer Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region, ifo studien zur japanforschung Nr. 6, München, S. 47-173.*
- Sakong, I. (1993): Korea in the World Economy. Washington D.C.*
- Sasaki, T.; Shimane, Y. (1994): The New Dynamics of the Asian Economy, in: *Japan Research Quarterly*. Summer 1994, Vol. 3, No. 3, The Japan Research Institute, Tokyo, S. 50-88.*
- Sautter, H. (1983): Regionalisierung und komparative Vorteile im internationalen Handel. Tübingen.*
- Savage, I. R.; Deutsch, K. W. (1960): A Statistical Model for the Gross Analysis of Transaction Flows, in: *Econometrica*, Vol. 28, No. 3, S. 551-572.*
- Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts. Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels. Baden-Baden.*
- Schmidtchen, D.; Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): New Institutional Economics of International Transactions: Constitutional Uncertainty and the Creation of Institutions in Foreign Trade as Exemplified by the Multinational Firm, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 9. Bd., Internationalisierung der Wirtschaft und der Wirtschaftspolitik, Tübingen, S. 3-34.*
- Schüller, R. (1905): Schutzzoll und Freihandel. Die Voraussetzungen und Grenzen ihrer Berechtigung. Wien u. Leipzig.*
- Schultz, S.; Volz, J.; Weise, C. (1991): Die Außenwirtschaftsförderung der wichtigsten Konkurrenzländer Deutschlands: Frankreich, Großbritannien, Japan und die USA im Vergleich, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Beiträge zur Strukturforschung, Heft 124, Berlin.*
- Schumpeter, J. A. (1961) Konjunkturzyklen. Eine theoretische und eine statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. Göttingen.*
- Segal, G. (1994): China Changes Shape. Regionalism and Foreign Policy. ADELPHI Paper, No. 287, London, S. 1-72.*
- Seki, M. (1994): Beyond the Full-Set Industrial Structure. Japanese Industry in the New Age East Asia. Tokyo.*
- Sell, A. (1991): Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin u.a.*
- Sheard, P. (1989): The main bank system and corporate monitoring and control in Japan, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 11, No. 3, S. 399-422.*
- (1991): The Economics of Japanese Corporate Organization and the "Structural Impediments" Debate: A Critical Review, *Japanese Economic Studies*, Summer 1991/ Vol. 19, No. 4.

- Sheridan, K. (1995): Multinational Companies: Japan's Direct Investment, Its Development pattern and Future Direction, in: Journal of contemporary Asia. Vol. 25, No. 4, S. 473-491.*
- Siems, D. (1992): Japans außenwirtschafts- und entwicklungspolitische Strategien gegenüber China und ASEAN. Frankfurt u.a.*
- Small and Medium Enterprise Agency, MITI (1990): White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. Tokyo.*
- Smil, V. (1993) China's Environmental Crisis. An Inquiry into the Limits of National Development. Armonk.*
- Smith, A. (1908): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York. E.P. Dutton.*
- Smith, A.: Venables, A. J. (1988): Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations, in: European Economic Review, No. 32, S. 1501-1525.*
- Soesastro, H. (1996): Developing ASEAN Economies: Issues and Prospect, in: IIES Seminar Series No. 9607, Institute for International Economic Studies, Tokyo, S. 3-24.*
- Speyer, B. (1997): Regionale Integration. Eine eigenständige Liberalisierungsstrategie für die Weltwirtschaft. Wiesbaden.*
- Stam, J. (1997): Technology Transfer from Japan to South East Asia. Unveröffentlichtes Manuskript. Rotterdam.*
- Storper, M. (1995): Territorial Development in the Global Learning Economy: The Challenge to Developing Countries, in: Review of International Political Economy. Vol. 2, No. 3, S. 394-424.*
- Summers, L. H. (1991): Regionalism and the World Trading System, in: Policy Implications of Trade and Currency Zones, a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, S. 295-301.*
- Sung, Y.-W. (1992): Non-institutional Economic Integration via Cultural Affinity: The Case of Mainland China, Taiwan and Hong Kong. Occasional Paper No. 13, The Chinese University of Hong Kong.*
- (1993): China's Impact on the Asia-Pacific Regional Economy, in: *Business & The Contemporary World*, Spring 1993, S. 105-128.
- Takayasu, K.-i.; Ishizaki, Y. (1995): The Changing International Division of Labour of Japanese Electronics Industries in Asia and Its Impact on the Japanese Economy, in: RIM Pacific Business and Industries, No. 27, Tokyo, S. 2-21.*
- Tan, C. C. (1993): A NIEs Perspective on Growth Triangles based upon Hong Kong - Guangdong Industrialisation, in: Heng, T. M.; Low, L. (ed.): *Regional Cooperation and Growth Triangles in ASEAN*, Singapur, S. 134-181.*
- Tanaka, T.; Osada, H.; Onoda, K. (1983): Economic Development and the Structural Change of Trade in the Pacific Asian Region, in: *Developing Economies*, Vol. 21, No. 4.*
- Tang, M.; Thant, M. (1994): Growth Triangles: Conceptual and Operational Considerations,*

- in: Thant, M.; Tang, M.; Kakazu, H. (ed.) (1994): *Growth Triangles in Asia. A New Approach to Regional Economic Cooperation*, Oxford u.a., S. 1-28.
- Taube, M. (1997): Ökonomische Integration zwischen Hongkong und der Provinz Guangdong, VR China. Der chinesische Transformationsprozeß als Triebkraft grenzüberschreitender Arbeitsteilung. München u.a.
- Taylor, R. (1996): *Greater China and Japan. Prospects for an economic partnership in East Asia*. London und New York.
- Tejima, S. (1993): *A Prospect of Japanese Foreign Direct Investment (FDI) in the 1990s and its implications on Asian countries*, EXIM Bank, Tokyo, S. 3-25.
- Tejima, S.; Kaburagi, S.; Yasaka, T.; Iwai, Y. (1994): The Recent Trends of Japanese Foreign Direct Investment (FDI) and Prospects for Japanese FDI in the 1990s based on the Japan EXIM Bank's Survey Implemented in FY 1993, in: *EXIM Review*, Vol. 14, No. 1, Tokyo, S. 1-82.
- Tesch, P. (1980): *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition*. Berlin.
- The World Bank (1993): *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*. Oxford u.a.
- Thomsen, S. (1994): Regional Integration and Multinational Production, in: Cable, V.; Henderson, D. (ed.): *Trade Blocs? The Future of Regional Integration*, The Royal Institute of International Affairs, London, S. 109-126.
- Tinbergen, J. (1962): *Shaping the World Economy - Suggestions for an International Economic Policy*. New York.
- Truijens, T. (1993) Standortentscheidungen japanischer Produktionsunternehmen in Europa. Konstanz.
- Tudman, M. (1991): Culture and Information Society: The Japanese Way, in: *Information Processing & Management*, Vol 27, No. 2/3, S. 229-243.
- UNCTC (1992): *World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth*. New York.
- (1993): *World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York.
- UNCTAD (1996): *Trade and Development Report, 1996. Report by the Secretariat of the UNCTAD*. New York und Genf.
- US American International Trade Commission (1992): *Economy-wide modelling of the economic implications of a FTA with Mexiko and a NAFTA with Mexiko and Canada*. US American International Trade Commission Publication No. 2508, Washington D.C.
- Vernon, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80.
- Viner, J. (1950): *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace. New York.

- Vogel, E. (1991): The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia.*
Cambridge Ma.
- Wade, R. (1990): Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in*
East Asian Industrialization. Princeton.
- Wanandi, J. (1995): ASEAN's Informal Networks, in: The Indonesian Quarterly, Vol. 23, No.*
1, S. 56-66.
- Watanabe, C.; Honda, Y. (1992): Japanese Industrial Science & Technology Policy in the*
1990s. MITI's Role at a Turning Point, in: Japan and the World Economy, Vol. 4, No. 1,
New York, S. 47-67
- Watanabe, T.; Kajiwara, H. (1983): Pacific Manufactured Trade and Japan's Options, in: The*
Developing Economies, Vol. 21, No. 4.
- Weatherbee, D. E. (1994): "Natural Economic Territories" and Relations Among National*
Actors. The Foreign Policy Dimension of an Economic Phenomenon: A Preliminary
Framework for Analysis. A Discussion Paper Prepared for the Conference "Economic Inter-
dependence and Challenges to the Nation State: The Emergence of Natural Economic
Territories (NETs) in the Asia-Pacific". Singapur.
- Weber, A. (1909): Über den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Stand-*
orts. Tübingen.
- Weber, M. (1920): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. I. Tübingen.*
- Weggel, O. (1989). Die Asiaten. Hamburg.*
- Wells, L. T. (1993): Conflict or Indifference: U.S. Multinationals in a World of Regional Tra-*
ding Blocs, in: Development and International Cooperation, Vol. 9, No. 17, S. 81-112.
- Whitley, R. D. (1990): East Asian Enterprise Structure and Comparative Analysis of Forms*
of Business Organization, in: The international yearbook of organization studies, Lon-
don, S. 47-74.
- Wöhe, G. (1993): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München.*
- Womack, J. D.; Jones, D. T.; Roos, D. (1990): The machine that changed the world, New*
York.
- Wong, S.-I. (1985): The Chinese family firm: a model, in: The British Journal of Sociology,*
Vol. 36, No. 1, S. 58-72.
- (1991): Chinese Entrepreneurs and Business Trust, in: Business Networks and Econo-
mic Development in East and Southeast Asia. Hong Kong, S. 13-29.
- Yamazawa, I. (1987): Japan and Her Asian Neighbours in a Dynamic Perspective, in: Brad-
ford, C. I.; Branson, W. H. (ed.): Trade and Structural Change in Pacific Asia, Chicago
und London, S. 93-120.*
- (1993): Economic Integration in the Asia-Pacific Region and the Options for Japan.
The Group on Asia-Pacific Economic Integration towards 21 Century. Report for the
Japanese Ministry of Foreign Affairs, Tokyo.

- (1994): Promotion of Small and Medium Enterprises for Industrial Upgrading: A Japanese Proposal for Industrial Co-operation, in: ASEAN Economic Bulletin, Special Issue, Singapur.
- Yamazawa, I.; Taniguchi, K.; Hirata, A. (1983): Trade and Industrial Adjustment in Pacific Asian Countries, in: The Developing Economies, Vol. 21, No. 4.*
- Yan, J. L.; Gu, W. J. (1993): Neuorientierung der chinesischen Wirtschaft und Wirtschaftspolitik - am Beispiel Shanghais und seiner Entwicklungszone Pudong, in: ifo Schneldienst Nr. 23, München, S. 23-26.*
- Yeats, A. J. (1991): China's foreign trade and comparative advantage - prospects, problems and policy implications. World Bank Discussion Papers No. 141, Washington D.C.*
- Yong, P. S.; Kng, C. M. (1993): The Effect of Telecommunications Policy on Production Costs and Economic Integration on the Asia-Pacific, in: Tan, J. L. (ed.): Regional Economic Integration in the Asia-Pacific, Singapur, S. 49-62.*
- Yokota, K.; Imaoka, H. (1993): Structure of Trade Interdependence in Asia, in: Ohno, K.(ed.): Regional Integration and its Impact on Developing Countries, Tokyo.*
- Yoshida, M.; Akimune, I.; Nohara, M.; Sato, K. (1994): Regional Economic Integration in East Asia: Special Features and Policy Implications, in: Cable, V.; Henderson, D. (ed.): Trade Blocs? The Future of Regional Integration, The Royal Institute of International Affairs, London, S. 59-108.*
- Yoshitomi, M. (1990): Economic Functions of Keiretsu (Business Groups) in Japan, unpublished manuscript drafted for Insights of Institute for International Economics, Washington D.C.*
- Young, S. (1993): Globalism and Regionalism: Complements or Competitors? in: Bergsten, F. C.; Noland, M. (ed.): Pacific Dynamism and the International Economic System, Washington D.C., S. 111-131.*
- Young, A. (1994): The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. National Bureau for Economic Research Working Paper No. 4680, Cambridge Ma.*
- Yue, C. S.; Yuan, L. T. (1993): Subregional Economic Zones: A New Motive Force in Asia-Pacific Development, in: Bergsten, C. F.; Noland, M. (ed.): Pacific Dynamism and the International Economic System, Washington D.C., S. 225-269.*
- Yue, C. S.; Singh, D. (1995): Challenges and Prospects of Singapore's Political and Economic Relations with China, in: Asia Club Papers 1995. Tokyo.*
- Zhan, X. J. (1993): The role of foreign direct investment in market-oriented reforms and economic development: the case of China, in: Transnational Corporations, Vol. 2, No. 3, S. 121-148.*
- Zheng, Y.-N. (1994): Perforated Sovereignty: Provincial Dynamism and China's Foreign Trade, in : The Pacific Review, Vol. 7, No. 3, S. 309-321.*
- Zhou, Y. (1995): China and the Development Strategy of North East China, in: Conference Proceedings, 5th Meeting Northeast Asia Economic Forum. Significance and Prospects of Regional Development and Economic Cooperation in North East Asia, Niigata.*