

Lindlar, Ludger

Article — Digitized Version

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Lindlar, Ludger (1995) : Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 0340-1707, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 64, Iss. 2, pp. 303-322

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141096>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer

von Ludger Lindlar

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit den Ursachen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer (SASE) seit 1973. Zu den südostasiatischen Schwellenländern (SAS) werden hier Hongkong, Singapur, Taiwan und Korea gerechnet, zu den südostasiatischen Entwicklungsländern (SAE) Malaysia, Thailand, Indonesien und China. Unter „internationaler Wettbewerbsfähigkeit“ wird die Fähigkeit eines Schwellen- oder Entwicklungslandes verstanden, seinen Weltmarktanteil zu erhöhen und seine Exportstruktur hin zu höherwertigen Gütern zu verändern. Gemessen hieran waren die SASE international außerordentlich wettbewerbsfähig. Ihr gemeinsamer Welthandelsanteil stieg innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte von 4,9 vH auf 12,3 vH. Der Anteil der ressourcen- und arbeitsintensiven Erzeugnisse an den Gesamtexporten der SASE in die OECD-Länder sank von 73 vH auf 54 vH, während der Anteil der sachkapital-, humankapital- und technologieintensiven Erzeugnisse von 27 vH auf 46 vH stieg¹. Diese Entwicklung ist um so bemerkenswerter, als sie in eine Krisenphase der weltwirtschaftlichen Entwicklung fiel. Beide Ölpreisschocks, die ihnen folgenden Weltrezessionen und die starken Wechselkursschwankungen nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems setzten die nicht-erdölexportierenden Länder unter einen erheblichen Anpassungsdruck, während der Rückgang der Erdölpreise in den 80er Jahren die Exporterlöse der erdölexportierenden Länder stark verminderte. Zahlreiche Schwellen- und Entwicklungsländer, vor allem in Lateinamerika und Afrika, gerieten in eine tiefe wirtschaftliche Krise, deren sichtbarster Ausdruck die Zahlungsunfähigkeit von Mexiko im Jahr 1982 und die ihr folgende Verschuldungskrise war. In den 80er Jahren stagnierten die Pro-Kopf-Einkommen in Lateinamerika, in Afrika südlich der Sahara waren sie sogar rückläufig. Auf der anderen Seite erhöhten sich in einer Reihe von SASE die Wachstumsraten im Vergleich zu den ohnehin bereits überdurchschnittlich hohen Wachstumsraten der 70er Jahre. Wenn nun bestimmte Schwellen- und Entwicklungsländer trotz schwieriger weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen ein überdurchschnittlich rasches Wachstum ihrer Exporte und ihres Inlandsproduktes verwirklichen können, während viele andere Schwellen-

und Entwicklungsländer in eine tiefe und lang anhaltende Krise gerieten, liegt es nahe, nach den *internen* Voraussetzungen für Wachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit zu fragen.

1. Überblick

Die SASE haben neben ihrer geographischen Lage hauptsächlich eines gemein: ihr weit überdurchschnittliches Wachstum. Das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner der Region nahm zwischen 1973 und 1993 um jährlich durchschnittlich 6,1 vH zu; das war rascher als das westdeutsche Wachstum der 50er Jahre. Korea und China bilden die Spitze und Malaysia das Ende der südostasiatischen Wachstumsliga (Tabelle 1). Abgesehen von diesen und anderen, weiter unten behandelten Gemeinsamkeiten unterscheiden sich die SASE erheblich. In den beiden mit Abstand am weitesten entwickelten Ländern — Hongkong und Singapur — leben lediglich knapp neun Million Menschen; würden diese Stadtstaaten wirtschaftlich nicht wie Oasen aus der Wüste herausragen, wäre kein weiteres Aufheben um sie notwendig. Ihnen folgen zwei Länder mit mittlerem Einkommen und hohem Industrialisierungsgrad, in denen zusammengenommen etwa so viele Menschen leben wie im Westen Deutschlands: Taiwan und Korea. Nach den vorliegenden Schätzungen hat Taiwan einen bedeutenden Entwicklungsvorsprung gegenüber Korea, was möglicherweise auf eine wesentlich einheitlichere Wirtschaftsstruktur zurückzuführen ist². Es folgen zwei Entwicklungsländer mit gleichfalls mittlerem Einkommen, von denen eines — Malaysia — fast das koreanische Entwicklungsniveau erreicht hat, während das andere — Thailand — immer noch einen hohen Anteil der Landwirtschaft an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung hat. Die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung der Region — mehr als 90 vH — lebt in zwei landwirtschaftlich geprägten Ländern mit niedrigem Entwicklungsniveau: Indonesien

¹ Bezogen auf die sechs großen OECD-Länder (USA, Japan, Deutschland im alten Gebietsstand, Frankreich, Italien, Großbritannien).

² Pilat (1995), S. 131.

Tabelle 1

Wirtschaftliches Profil der SASE
1992

	BIP je Einwohner		Bevölkerung (Mill.)	Landwirtschaft in vH aller Erwerbstätigen
	Niveau 1992 ¹⁾ (USA = 100)	Wachstumsrate ²⁾ 1973-1993		
Schwellenländer				
Hongkong	87	5,4	6	1
Singapur	72	6,0	3	0
Taiwan	56	6,0	21	12
Korea	39	6,4	44	17
Entwicklungsländer				
Malaysia	35	4,3	19	26
Thailand	26	4,9	58	67
Indonesien	13	5,3	184	56
China	9	6,3	1 162	73
SASE	12	6,1	1 497	67

1) In Kaufkraftparitäten. — 2) Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.
Quellen: World Bank, World Development Report 1994; World Bank, World Tables 1994; Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1994; Taiwan Statistical Data Book 1994; Penn World Table 5.5; Berechnungen des DIW.

und China. Die südlichen Länder (Indonesien, Malaysia, Thailand) verfügen im Gegensatz zu den nördlichen über reichhaltige Vorräte an natürlichen Ressourcen.

Im folgenden wird der üblichen Einteilung in südostasiatische Schwellen- und Entwicklungsländer gefolgt, obgleich offenkundig ist, daß Hongkong und Singapur längst postindustrielle Volkswirtschaften sind, während Korea und insbesondere Taiwan bereits als Industrieländer und Malaysia als Schwellenland eingestuft werden könnten.

Zwischen 1973 und 1993 konnten die SASE ihren Anteil am Welthandel stark steigern (Tabelle 2). Mit einem Anteil von 12,3 vH des Welthandels entfällt mittlerweile fast die Hälfte des gesamten Weltexports der Nichtindustrieländer — Lateinamerika, Osteuropa, Asien, Afrika — auf Südostasien. Den stärksten Zuwachs erlebte der Welthandelsanteil der SASE in den Jahren seit 1986. Korea, Singapur, Taiwan und Thailand konnten ihren Anteil am Welthandel am stärksten steigern, und waren damit — nach der hier verwendeten Definition — am wettbewerbsfähigsten. Gegenwärtig entfallen 27 vH der Exporte der SASE auf den Handel untereinander und 62 vH auf den Handel mit den OECD-Ländern³.

Ein weiteres Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist die Penetration der Inlandsmärkte für Industriegüter in den OECD-Ländern. Importpenetration ist definiert als

$$\text{Importe} / (\text{Bruttoproduktionswert} + \text{Importe} - \text{Exporte}).$$

Um den Rechenaufwand in einem vertretbaren Rahmen zu halten, wurde die Importpenetration für die sechs gro-

ßen OECD-Länder berechnet. Die DIW-Außenhandelsstatistik ermöglicht eine Umschlüsselung der Warengruppe der Außenhandelsstatistik (SITC) auf die Branchengruppen der Industriestatistik (ISIC). Mit Hilfe dieser Daten kann die Importpenetration auch nach Produktgruppen berechnet werden. Die Produktgruppen wurden hier auf Grundlage eines Hybrid aus Heckscher-Ohlin-Theorie (Produkte nach der Faktorintensität von einfacher und qualifizierter Arbeit), neuer Außenhandels-theorie (skalenintensive Produkte) und Technologiehypothese (Produkte der Spitzentechnologie) klassifiziert. Insgesamt ist der Anteil der südostasiatischen Industriegüter auf den Inlandsmärkten der OECD-Länder mit 2,2 vH gegenwärtig noch gering (Tabelle 3). Wie zu erwarten, ist er bei arbeitintensiven Erzeugnissen mit 6,2 vH überdurchschnittlich hoch. Bei Bekleidung, Ledererzeugnissen und Schuhen liegt er mittlerweile sogar bei 15 bis 25 vH. Überraschend sind die vergleichsweise hohen Marktanteile bei humankapital- und technologieintensiven Erzeugnissen mit 2,8 und 3,2 vH. Allerdings läßt sich nachweisen, daß die SASE innerhalb dieser Produktgruppen in der Regel die qualitativ weniger anspruchsvollen Marktsegmente besetzen. Zudem kommt in der Statistik auch die Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen zum Ausdruck, die ihre Endfertigung — etwa bei der Unterhaltungselektronik — zunehmend in die SASE ausgelagert haben.

³ IMF, Direction of Trade Statistics; Berechnungen des DIW.

Tabelle 2

Anteile am Weltexport 1973-1993
in vH; Waren und private Dienstleistungen¹⁾

	1973	1979	1986	1993	1993 (1973 = 100)
Schwellenländer					
Hongkong ²⁾	0,7	0,7	1,1	1,3	177
Singapur ²⁾	0,5	0,7	0,8	1,5	283
Taiwan	0,7	1,0	1,8	2,1	282
Korea	0,6	1,0	1,7	2,1	356
Entwicklungsländer					
Malaysia	0,5	0,7	0,7	1,2	226
Thailand	0,3	0,4	0,5	1,0	342
Indonesien	0,5	0,9	0,6	0,9	174
China	1,0	0,8	1,4	2,2	222
SASE	4,9	6,1	8,6	12,3	251

¹⁾ Für 1973-1979 wurde unterstellt, daß sich Waren- und Dienstleistungshandel gleichförmig entwickelt haben. — ²⁾ Ohne Re-Exporte; für 1973-1979 wurden der Anteil der Re-Exporte von 1980 unterstellt.
Quellen: IMF, International Financial Statistics; GATT, International Trade.

2. Die internen Voraussetzungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Die starke Zunahme der Weltmarktanteile der SASE steht in einem engen Zusammenhang mit dem überdurchschnittlich raschen Wachstum ihres Pro-Kopf-Einkommens, verglichen mit den westlichen Industrieländern und dem Rest der Welt. Mit überdurchschnittlich wachsendem Pro-Kopf-Einkommen steigt — bei konstantem oder zunehmendem Offenheitsgrad — auch die Fähigkeit dieser Länder überdurchschnittlich, Güter und Dienstleistungen für den Weltmarkt herzustellen. Das im Vergleich zu den west-

lichen Industrieländern raschere Wachstum beruhte auf einem wirtschaftlichen Aufholprozeß, bei dem das Wachstumspotential, das in der wirtschaftlichen und technologischen Rückständigkeit dieser Länder verkörpert war, genutzt wurde. Denn je weiter das Entwicklungsniveau eines Landes hinter dem der führenden Länder zurückliegt, desto rascheres Wachstum kann es über einen längeren Zeitraum durch Kapitalbildung, Strukturwandel und Technologieimporte verwirklichen⁴. Diese Wachstumspoten-

⁴ Gerschenkron (1962), insbes. S. 5-30 und 353-364; Abramovitz (1986).

Tabelle 3

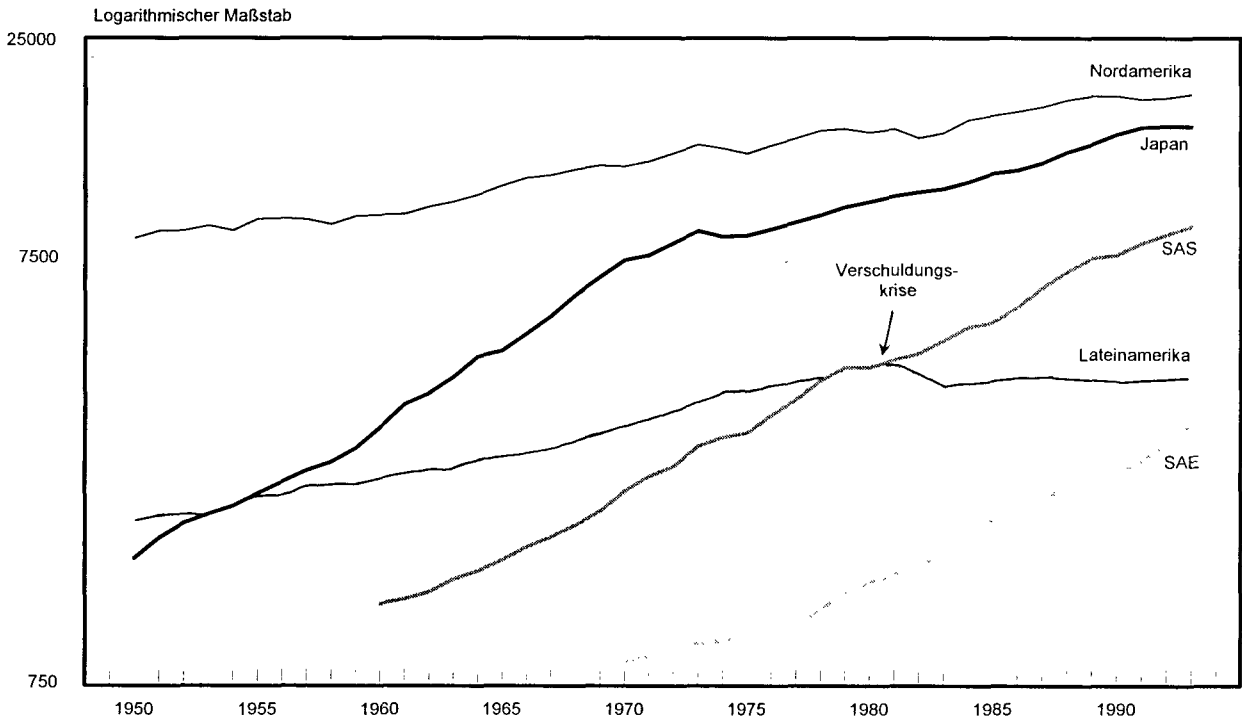
Importpenetration der westlichen Industriegütermärkte 1970-1993
Importe in vH des inländischen Angebots

	Südostasien			Gesamt		
	1973-75	1981-83	1989-91	1973-75	1981-83	1989-91
Verarbeitendes Gewerbe	0,6	1,2	2,2	10,1	12,1	16,3
Ressourcenintensive Branchen ¹⁾	0,6	0,8	1,2	9,5	10,0	12,0
Arbeitsintensive Branchen ²⁾	1,8	3,5	6,2	9,8	13,0	19,2
Skalenintensive Branchen ³⁾	0,2	0,4	0,7	9,7	12,7	15,4
Humankapitalintensive Branchen ⁴⁾	0,7	1,6	2,8	10,6	13,0	18,5
Spitzentechnologie ⁵⁾	0,5	1,0	3,2	15,3	17,1	25,3

USA, Japan, Westdeutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien, umgerechnet mit laufenden Wechselkursen. — ¹⁾ Nahrungs- und Genußmittel, Holz, Mineralölverarbeitung, nichtmetallische Mineralien, NE-Metalle. — ²⁾ Textil, Bekleidung, Metallerzeugnisse, sonstige verarbeitete Güter. — ³⁾ Papier, Druck, Chemie ohne Pharmazeutika, Kunststoffe, Eisen & Stahl, Fahrzeugbau. — ⁴⁾ Maschinenbau, Unterhaltungselektronik, Nachrichtentechnik, Halbleiter. — ⁵⁾ Luftfahrt, Computer, Pharmazeutika, wissenschaftliche Instrumente. Klassifikation nach OECD (1993), S. 84.
Quellen: DIW-Außenhandelsdaten; OECD, STAN-Datenbasis; Berechnungen des DIW.

Abbildung 1

Wirtschaftliche Entwicklungsniveaus 1950-1993: SASE im internationalen Vergleich
(BIP je Einwohner in Kaufkraftparitäten-Dollar von 1985)



Quellen: Penn World Table 5.5; aktualisiert durch IMF, International Financial Statistics; Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1994; Berechnungen des DIW.

tiale erschöpfen sich erst, wenn der Rückstand zu den wirtschaftlich führenden Volkswirtschaften beseitigt ist. Geht man von der Annahme aus, daß sich das Produktionspotential der führenden Volkswirtschaften langfristig gleichmäßig entwickelt und daß Technologie ein international entweder frei verfügbares oder käuflich erwerbbares Gut ist, folgt, daß allen rückständigen Ländern prinzipiell die Möglichkeit offensteht, wirtschaftlich aufzuholen.

Indes sind Wachstumspotentiale notwendige, aber keine hinreichenden Voraussetzungen für die Verwirklichung von außergewöhnlich hohen Wachstumsraten. Zwar läßt sich zeigen, daß die SAS seit Mitte der 60er Jahre dem japanischen Aufholprozeß gegenüber Nordamerika und daß die SAE seit Ende der 70er Jahre wiederum dem Entwicklungsweg der SAS folgen (Abbildung 1), aber für andere Länder trifft dies nicht zu. Obgleich sich Lateinamerika nach dem 2. Weltkrieg zunächst auf einem höheren Entwicklungsniveau befand als Japan, konnte es nicht zu Nordamerika aufschließen. Die Verschuldungskrise unterbrach selbst das stetige, wenn auch nicht überdurchschnittlich rasche Wachstum der Nachkriegsjahrzehnte. Im Zuge der Verschuldungskrise ging das Pro-Kopf-Einkommen Lateinamerikas zunächst zurück und stagnierte bis Anfang der 90er Jahre. Ähnliches gilt für Afrika und für viele der anderen asiatischen Länder. Was erklärt den Unterschied?

Ein wissenschaftlicher Konsens besteht hier nicht. Indes ist eine — zumindest vorläufige — Antwort auf diese Fragestellung unerlässlich, soll den Ursachen und nicht lediglich den Erscheinungsformen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der SASE nachgegangen werden. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder erschöpfenden Untersuchungsgang lassen sich sechs Einflußfaktoren des erfolgreichen wirtschaftlichen Aufholprozesses der SASE unterscheiden:

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der vermutlich wichtigste Einflußfaktor für einen wirtschaftlichen Aufholprozeß ist eine offene, marktwirtschaftlich verfaßte Wirtschaft. Nur in einer offenen Volkswirtschaft ist es den Unternehmen möglich, ausländische Technologien unbehindert zu erwerben; vorwiegend der Wettbewerb bewirkt, daß sich diese Technologien in der gesamten Volkswirtschaft durchsetzen. Ein weiterer zentraler Einflußfaktor ist ein Mindestmaß an politischer, sozialer und wirtschaftlicher Entwicklung. Hierzu zählen ein stabiles politisches System mit Rechtssicherheit sowie persönliche und wirtschaftliche Freiheiten, eine ausgebildete Erwerbsbevölkerung, eine leistungsfähige öffentliche Verwaltung, entwickelte industrielle und kommerzielle Unter-

Tabelle 4

Offenheitsgrad 1973-1993
Exporte von Waren und privaten Dienstleistungen¹⁾ in vH des BIP zu Kaufkraftparitäten

	1973-1979	1980-1986	1987-1993	1993 in vH 1973	
				nominell	real ³⁾
Schwellenländer					
Hongkong ²⁾	46,8	43,3	44,2	101	—
Singapur ²⁾	99,5	118,3	116,2	154	—
Taiwan	25,2	31,3	36,7	151	216
Korea	16,8	22,3	20,7	153	238
Entwicklungsländer					
Malaysia	29,3	27,9	33,7	138	83
Thailand	8,4	9,0	12,4	206	295
Indonesien	12,4	10,1	7,4	108	58
China	1,7	1,8	2,3	142	310
SASE	7,8	8,4	9,0	153	149
Welt	16,1	15,7	16,8	129	—

¹⁾ Für 1973-1979 wurde unterstellt, daß sich Dienstleistungs- und Warenhandel gleichförmig entwickelt haben. — ²⁾ Ohne Re-Exporte; für 1973-1979 wurde der Anteil der Re-Exporte von 1980 unterstellt. — ³⁾ Nur Warenexporte; für Hongkong und Singapur läßt sich das Exportvolumen ohne Re-Exporte nicht sinnvoll berechnen.
Quellen: Penn World Tabelle 5.5; IMF, International Financial Statistics; GATT, International Trade; Berechnungen des DIW.

nehmensstrukturen und funktionsfähige Kapitalmärkte. Die wirtschaftlichen Erfolge der marktwirtschaftlichen Reformen in China unterstreichen die Bedeutung der Anreize durch das Preissystem. Es läßt sich sogar nachweisen, daß offene Wirtschaftsordnungen, politische Stabilität und wirtschaftliche Freiheiten zusammengenommen bereits eine *hinreichende* Voraussetzung für rasches Wachstum und wirtschaftliche Aufholprozesse sind; alle Länder mit derartigen Voraussetzungen sind in den letzten beiden Jahrzehnten überdurchschnittlich rasch gewachsen, während nur wenige Länder ohne offene Wirtschaftsordnungen, politische Stabilität und wirtschaftliche Freiheiten aufholen konnten⁵.

(1) *Offene Märkte.* Außenwirtschaftliche Öffnung begünstigt den Aufholprozeß, weil die industrielle Produktivität mit zunehmender Marktgröße steigt, etwa durch die Anwendung von Massen- und Serienproduktionsmethoden bei gleichzeitig stärkerer Spezialisierung zwischen den Unternehmen; weil eine rasche Entwicklung der Exportnachfrage die Kapitalbildung begünstigt; weil sich das inländische Güterangebot durch die Importe verbilligt; weil mit den Exporten die notwendigen Devisen zum Import von Investitionsgütern und Zwischenprodukten erwirtschaften werden können; weil die heimischen Unternehmen unter zusätzlichen Wettbewerbsdruck gesetzt werden. Ist ein Land Teil eines größeren, verflochtenen Wirtschaftsraumes, ist eine regionale Öffnung von besonderer Bedeutung.

Der Übergang von der inwärtsgerichteten zur auswärtsgerichteten Entwicklungsstrategie erfolgte in den meisten

der SASE bereits frühzeitig: in Taiwan seit 1958, in Korea seit 1961, in Indonesien seit 1967, in Malaysia seit 1971, in Thailand seit 1980. Hongkong war seit jeher auswärtsgerichtet und Singapur folgte Hongkong Ende der 50er Jahre. China öffnete erst in den 80er Jahren schrittweise seinen Markt. Allerdings wurde die Auswärtsorientierung in einer Reihe von Ländern durch eine zeitweilige Phase der stärkeren Importsubstitution unterbrochen (Korea 1973-1979) oder wurde von einer Importsubstitution begleitet (Malaysia 1971-1985). Alle Regierungen der SASE haben in der Vergangenheit den Export gefördert, als ganzes oder in ausgewählten Branchen. Die Exportförderung hatte vier gemeinsame Elemente⁶: Zugang zu Importen auf Grundlage der Weltmarktpreise, kurz- und langfristige Finanzierung des Exportgeschäfts durch besondere Kredite, Hilfestellung der Regierung bei der Penetration ausländischer Märkte und wirtschaftspolitische Flexibilität bei der Anwendung der einzelnen Förderungsmaßnahmen. Hierbei haben die Regierungen oftmals bewußt positive Anreize für den Export gesetzt, indem sie die Produktion für den Inlandsmarkt benachteiligten. Bestanden beim Import vergleichsweise hohe Zölle und Mengenbeschränkungen, konnte die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exportunternehmen durch Monopolgewinne auf dem Inlandsmarkt gefördert werden. In der Tat scheint die Auswärtsorientierung der SASE in der Vergangenheit weniger wirtschaftsli-

⁵ Sachs, Warner (1995), bezogen auf 117 Länder im Zeitraum 1970-1989.

⁶ World Bank (1993), S. 143-145.

beralen Grundsätzen — offene Märkte als Voraussetzung für wirtschaftlichen Wohlstand und eine offene Gesellschaft — denn strategischen Erwägungen — bestmögliche Steigerung von Industrialisierung und Wirtschaftswachstum — entsprungen zu sein.

Der Offenheitsgrad der SASE nahm zwischen 1973 und 1993 um 50 vH zu, damit rascher als derjenige der gesamten Weltwirtschaft (Tabelle 4). Allerdings überrascht, daß sich die SASE in den letzten Jahrzehnten nicht stärker geöffnet haben. Hierfür gibt es eine Reihe von Ursachen. Zum anderen verfolgten viele der SASE bereits vor 1973 eine auswärtsgerichtete Außenhandelspolitik, insbesondere die SAS, Malaysia und Indonesien. In Taiwan und Korea stieg der Offenheitsgrad vor allem zwischen 1963 und 1973 stark an⁷. Der geringe Offenheitsgrad von China erklärt sich durch die begrenzte Ausstrahlung des Exports auf die Gesamtwirtschaft, denn Chinas internationale Wettbewerbsfähigkeit ist in erster Linie die Wettbewerbsfähigkeit der drei Küstenprovinzen Guangdong, Shanghai und Tianjin, auf die 53 vH des chinesischen Exports entfallen, indes nur 15 vH des Inlandsprodukts⁸. Der Offenheitsgrad der chinesischen Küstenprovinzen hat sich im Untersuchungszeitraum vermutlich besonders stark erhöht und erheblich zu ihrem raschen Wachstum beigetragen, während das Wachstum der anderen Provinzen weitgehend durch die Reformen in der Landwirtschaft und durch den

neu entstandenen Sektor des privaten Gewerbes getragen wurde. In den anderen südostasiatischen Ländern zählten Singapur, Taiwan, Korea und Thailand, gefolgt von China und Malaysia, zu den Trägern der weiteren Marktöffnung, während sich der Offenheitsgrad in Hongkong und Indonesien kaum änderte⁹.

Läßt sich ein Zusammenhang zwischen der außenwirtschaftlichen Ausrichtung und den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten nachweisen? Auf Grundlage einer von der Weltbank vorgenommenen Einteilung von Schwellen- und Entwicklungsländern in stark auswärtsgerichtete,

⁷ Rodrik (1994), Abbildung 2.

⁸ DIW (1993), S. 425-426.

⁹ Real nahm der Offenheitsgrad in Taiwan, Korea, Thailand und China wesentlich stärker zu als nominal; in Malaysia und Indonesien ging er real hingegen zurück. Hierfür gibt es zwei Ursachen: Im intersektoralen Vergleich verschoben sich die Terms of Trade im Zuge des Aufholprozesses zugunsten der nicht-handelbaren Güter, was auf den raschen Produktivitätsfortschritt der Exportindustrien und die hiermit verbundenen Preissenkungen und auf den geringeren Produktivitätsfortschritt im Dienstleistungssektor und den hierdurch verursachten strukturellen Kostendruck zurückzuführen ist. Bei einkommenselastischer Nachfrage nach nicht-handelbaren Gütern mußte sich deren Anteil am Inlandsprodukt — ceteris paribus — erhöhen. Bei den Primärgüterexporteuren Malaysia und Indonesien verschoben sich die Terms of Trade im Außenhandel zugunsten von Erdöl und Erdgas, was ihre Exporteinnahmen bei sinkenden Mengen erhöhte.

Tabelle 5

Außenhandelsorientierung und wirtschaftliche Entwicklung 1974-1992
40 Schwellen- und Entwicklungsländer

	Wachstumsraten			Anteilswerte
	BIP je Einwohner	Kapitalkoeffizient	totale Faktorproduktivität ⁵⁾	Investitionsquote
Stark auswärtsgerichtet¹⁾				
1974-1985	6,1	1,3	2,6	30,1
1986-1992	5,9	1,4	3,8	28,8
Mäßig auswärtsgerichtet²⁾				
1974-1985	2,2	1,2	0,9	22,4
1986-1992	2,5	2,1	2,4	18,3
Mäßig inwärtsgerichtet³⁾				
1974-1985	1,8	1,3	1,3	20,5
1986-1992	-0,1	2,4	0,3	17,9
Stark inwärtsgerichtet⁴⁾				
1974-1985	-0,3	2,0	-0,4	16,3
1986-1992	-0,1	2,8	0,3	14,1

Die Einteilung der Ländergruppen bezieht sich auf die außenwirtschaftliche Ausrichtung der Jahre 1973 bis 1985. — ¹⁾ Liberale oder anreizneutrale Außenwirtschaftsordnung (Hongkong, Singapur, Korea; Taiwan wurde nicht erfaßt). — ²⁾ Vergleichsweise niedriger effektiver Zollschatz bei mäßiger Branchenstreuung (u.a. Malaysia, Thailand). — ³⁾ Anreizstruktur fördert die Herstellung für den heimischen Markt (u.a. Indonesien bis 1985). — ⁴⁾ Anreizstruktur fördert stark die Herstellung für den heimischen Markt (kein SASE). — ⁵⁾ Wachstumsrate der Wertschöpfung abzüglich einer gewichteten Wachstumsrate aus Arbeits- und Kapitaleinsatz.

Quelle: IMF (1993), S. 76.

mäßig auswärtsgerichtete, mäßig inwärtsgerichtete und stark inwärtsgerichtete kann die Außenwirtschaftspolitik dieser Länder mit ihren Wachstumsraten und ihrer Kapitalbildung verglichen werden. Mit Ausnahme von Indonesien und China gehörten alle SASE im Untersuchungszeitraum zu den stark oder mäßig auswärtsgerichteten Ländern. Insgesamt konnten diese Länder zwischen 1974 und 1992 wesentlich rascher wachsen als die inwärtsgerichteten Länder (Tabelle 5). Das Pro-Kopf-Einkommen der stark inwärtsgerichteten Länder war von 1974 bis 1992 sogar rückläufig, dasjenige der mäßig inwärtsgerichteten Länder stagnierte zwischen 1986 und 1992. Innerhalb der mäßig auswärtsgerichteten Länder hatten die südostasiatischen Länder wiederum die höchsten Wachstumsraten. Das rasche Wachstum beruhte auf einer überdurchschnittlich hohen Rate der Kapitalbildung sowie auf einer weit überdurchschnittlich hohen Wachstumsrate der totalen Faktorproduktivität (TFP). Im Vergleich zu den inwärtsgerichteten Ländern erklärt vor allem die hohe Wachstumsrate der TFP die großen Wachstumsunterschiede. Entscheidend war mithin nicht allein die Höhe der Investitionsquote, sondern auch die Struktur der Kapitalbildung (in welchen Sektoren wurde investiert?), die Qualität der Kapitalbildung (wie preiswert und modern waren die eingesetzten Technologien?) und die Effizienz der Kapitalbildung auf Unternehmensebene (welche Lerneffekte wurden erzielt und wie hoch war die durchschnittliche Kapazitätsauslastung?). Das wesentlich raschere Wachstum der TFP in den auswärtsgerichteten Ländern deutet darauf hin, daß die Weltmarktorientierung hier einen stark positiven Einfluß hatte¹⁰.

Diese Ergebnisse werden durch eine Vielzahl von Studien über die Auswirkungen von Außenhandelsordnungen auf das Wirtschaftswachstum bestätigt¹¹. Eine durch hohe Zölle, Mengenbeschränkungen, Kapitalverkehrskontrollen und überbewertete Währungen geförderte Importsubstitution hat die binnenmarktorientierte Industrie auf Kosten des Exportsektors und der Landwirtschaft zunächst gefördert; indes verlangsamte sich nach 10 bis 15 Jahren das industrielle Wachstum, begleitet von unzureichender Kapazitätsauslastung, überkapitalisierten Produktionsverfahren, übertriebener Vorratsbildung, überleierten Investitionsgütern und unzureichender Anwendung der besten verfügbaren Technologien. Der Strukturwandel erfolgte in Ländern mit inwärtsgerichteter Wirtschaftspolitik durchweg langsamer¹².

(2) *Politische Stabilität.* Im Gegensatz zu vielen lateinamerikanischen und afrikanischen Ländern waren die politischen Verhältnisse in Südostasien stabil, indes nicht demokratisch. Lediglich in Thailand ereigneten sich mehrere Militärstreichs, die jedoch eher den Charakter einer Drehtür für die militärische Führungselite hatten. Zahlreiche empirische Tests haben den negativen Einfluß politischer Instabilität auf das Wirtschaftswachstum nachgewiesen¹³. Politische Stabilität schafft verlässliche Rahmenbedingungen für Investoren und erlaubt eine langfristige orientierte Wirtschaftspolitik, die sich nicht kurzfristiger Umverteilungen und zusätzlicher Militärausgaben bedienen muß, um

die eigene Machtbasis sicherzustellen. Zudem führen Länder mit politisch stabilen Systemen weniger Kriege. Wesentlich schwieriger zu beantworten ist die Frage, ob der wirtschaftliche Aufholprozeß der SASE durch ihre autoritären Entwicklungsdiktaturen begünstigt wurde. Für diese These spricht, daß die südostasiatischen Entwicklungsdiktaturen leistungsfähige Bürokratien geschaffen haben, die ihre Wirtschaftspolitik am langfristigen Wachstum ausgerichtet haben und vergleichsweise drastische Maßnahmen in wirtschaftlichen Krisenzeiten ergreifen konnten. Sie waren dem Druck durch populistische Interessengruppen, Landbesitzer und Industrielle weniger zugänglich. Ein wichtiger Grund für ihre geringere Korruptionsanfälligkeit war die Exportabhängigkeit ihrer Länder, die disziplinierend wirkte.

Hieraus haben einige Autoren — kürzlich etwa Barro¹⁴ — gefolgert, daß der Westen weniger die Demokratie denn die Marktwirtschaft in Entwicklungsländern fördern solle. Zweierlei spricht gegen dieses Argument: Zum einen erfolgte der wirtschaftliche Aufholprozeß von Italien, Japan, Spanien, Portugal und anderen OECD-Ländern während der letzten Jahrzehnte auf Grundlage demokratischer Regierungssysteme; zum anderen waren die Entwicklungsdiktaturen Südostasiens grobenteils das Ergebnis des Kalten Krieges. Mit dem Zusammenbruch des kommunistischen Systems in Osteuropa und der allmählichen Öffnung Chinas verlieren auch westliche Diktaturen zunehmend ihre Legitimation. Der seit einigen Jahren anhaltende Demokratisierungsprozeß in Südostasien scheint den Wachstumsraten jedenfalls nicht abträglich zu sein.

(3) *Gesamtwirtschaftliche Stabilität und Anpassungsfähigkeit.* Grundsätzlich lassen sich zwei Auffassungen über die Wirkungen der Geld- und Fiskalpolitik auf die längerfristige wirtschaftliche Entwicklung unterscheiden¹⁵: (i) Eine über längere Zeit übermäßig expansive und destabilisierende Geld- und Fiskalpolitik schädigt das Wachstum, da sie die relativen Preise verzerrt, Ressourcen in die falschen Richtungen lenkt, Investoren verunsichert, Kapitalflucht begünstigt und den Unternehmen Ersparnisse entzieht¹⁶. Eine über längere Zeit übermäßig deflationäre und

¹⁰ Diese Berechnungen werden von einer Reihe von Studien bestritten, beispielsweise von Young (1994) und — ihm folgend — von Krugman (1994). Vielmehr beruhe, so diese Autoren, das rasche Wachstum der SASE hauptsächlich auf rascher Kapitalbildung.

¹¹ Zusammenfassend Edwards (1993) und Maurer (1994), insbes. S. 69-73.

¹² Chenery, Robinson, Syrquin (1986), S. 224.

¹³ Barro (1991); Sachs, Warner (1995); Literaturübersicht in Alesina, Perotti (1994).

¹⁴ Barro (1994), S. 26: „The advanced western countries would contribute more to the welfare of poor nations by exporting their economic system, notably property rights and free markets, rather than their political system, which typically developed after reasonable standards of living had been attained“.

¹⁵ Eine dritte These — Politikineffizienz — hat sich empirisch nicht bestätigen können.

¹⁶ World Bank (1991), S. 133; Little, Cooper, Corden, Rajapatirana (1993), IMF (1993), S. 49.

destabilisierende Wirtschaftspolitik überfordert die Wirtschaft durch einen dauerhaften Zwang zur Anpassung. Eine mäßig expansive Geld- und Fiskalpolitik ist hingegen wachstumsneutral. Ein rasches Wachstum setzt berechenbare Inflationsraten, öffentliche Haushaltsüberschüsse oder vergleichsweise niedrige, nicht monetisierte Haushaltsdefizite, niedrige, aber positive Realzinsen, einen stabilen und nicht überhöhten Wechselkurs und eine abgesicherte Zahlungsbilanz voraus¹⁷. (ii) Die zweite Auffassung geht einen Schritt weiter: Eine mäßig expansive, zugleich stabilisierende Geldpolitik fördert das Wirtschaftswachstum, da sie die Vorfinanzierung des Investitionsprozesses ermöglicht und die konjunkturellen Schwankungen vermindert. Erhalten Unternehmen vergleichsweise reichhaltig Kredite, entsteht zwar kurzfristig inflationärer Druck, der später jedoch durch rasches Produktivitätswachstum gedämpft wird¹⁸. Vergleichsweise expansive monetäre Rahmenbedingungen sind damit Voraussetzung für ein anhaltend rasches Wachstum. Eine restriktive und allein auf Geldwertstabilität achtende Geldpolitik beschränkt hingegen das Kreditangebot für Unternehmen und destabilisiert die Konjunktur, ist damit von Nachteil für Investitionen und Wachstum.

Zunächst zur Frage der Stabilität. In den vergangenen zwei Jahrzehnten hatten Schwellen- und Entwicklungsländer mit hohem Wachstum eine insgesamt niedrigere und weitaus stabilere Inflationsrate, einen stabileren realen

effektiven Wechselkurs und niedrigere Haushaltsdefizite als Schwellen- und Entwicklungsländer mit mittlerem und langsamem Wachstum¹⁹. Verglichen mit den meisten anderen Schwellen- und Entwicklungsländern waren die monetären Rahmenbedingungen der SASE *vergleichsweise* stabil. Die Geld- und Fiskalpolitik der SASE zeichnete sich durch eine größere Stabilitätsorientierung aus. Stark inflationäre Prozesse und Episoden fehlgeschlagener Stabilisierungen wie in Lateinamerika konnten vermieden werden. Zudem war die Anpassungsfähigkeit gegenüber externen Schocks größer; auf die beiden, den Ölpreisschocks folgenden Rezessionen wurde mit einer Verminderung der inländischen Absorption, etwa durch verminderte Staatsausgaben und eine zurückhaltende Lohnentwicklung, geantwortet. Hinzu kamen Kapitalverkehrskontrollen, die Anfang der 80er Jahre einen massiven Kapitalabfluß im Gefolge der US-amerikanischen Hochzinspolitik verhin-derten, wie ihn die lateinamerikanischen Länder erlebten.

¹⁷ Hiermit ist ein Leistungsbilanzüberschuß oder ein durch stabile Kapitalzuflüsse (langfristige Kredite, Direktinvestitionen) gesichertes Leistungsbilanzdefizit gemeint. Bei langfristigen Krediten darf kein Zweifel an der Erfüllung des Schuldendienstes bestehen, da sonst die internationale Glaubwürdigkeit und damit bestehende und künftig notwendige Kapitalzuflüsse gefährdet werden.

¹⁸ Vgl. hierzu Schumpeter (1913), S. 140-165.

¹⁹ IMF (1993), S. 50.

Tabelle 6

Monetäre Entwicklung in den SASE 1973-1993
Mittelwerte der jährlichen Wachstumsrate des BIP-Deflators

	1973-1979	1980-1986	1987-1993	Gesamt
Schwellenländer				
Hongkong	9,7	8,1	9,3	9,1
Singapur	5,6	3,2	3,5	4,1
Taiwan	10,2	5,2	2,8	6,1
Korea	19,4	9,0	6,6	11,6
Entwicklungsländer				
Malaysia	9,2	1,4	3,9	4,9
Thailand	9,6	4,3	4,7	6,2
Indonesien	8,1	8,1	9,4	8,6
China ¹⁾	(1,0) ^{a)}	4,9	10,4	5,4
SASE				
Ungewichteter Mittelwert	9,1	5,5	6,3	7,0
Gewichteter Mittelwert ²⁾	—	5,2	9,1	5,9
OECD³⁾				
Ungewichteter Mittelwert	9,6	6,7	3,6	6,6
Gewichteter Mittelwert ²⁾	8,5	5,8	3,4	5,9

¹⁾ Preisindex für die allgemeine Lebenshaltung. — ²⁾ Gewichtet mit den BIP-Anteilen des jeweiligen Jahres (in Kaufkraftparitäten). — ³⁾ 16 führende OECD-Länder. — ^{a)} Unterdrückte Inflation, daher kaum Aussagekraft.

Quellen: IMF, International Financial Statistics; Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1994, Asian Development Outlook 1994; OECD, Main Economic Indicators.

Nun zu den monetären Rahmenbedingungen: Waren sie restriktiv oder expansiv? Die Antwort auf diese Frage hängt vom Vergleichsmaßstab ab. Im Gesamtzeitraum betrug die Inflationsrate der SASE — je nach Berechnungsmethode — etwa 6 bis 7 vH (Tabelle 6). Lediglich Singapur (1980-1993), Taiwan (1986-1993) und Malaysia (1980-1993) hatten eine recht niedrige Inflationsrate. Insgesamt waren die Inflationsraten der SASE in etwa so hoch wie diejenigen der OECD-Länder im Zeitraum 1973 bis 1986. Indes ist dies kein Beleg für die Stabilitätsthese, denn die Inflationsraten der OECD-Länder waren — nach allgemeiner Einschätzung im Westen — viel zu hoch. Westliche Zentralbanken haben daher große Anstrengungen unternommen, die Inflationsraten in den 80er Jahren wieder unter jährlich 4 vH zurückzuführen. Gemessen an den wirtschaftspolitischen Zielvorstellungen der OECD-Länder waren die monetären Rahmenbedingungen der SASE in den letzten beiden Jahrzehnten somit expansiv.

Die vergleichsweise hohen Inflationsraten der SASE lassen sich auf zwei Einflußgrößen zurückführen: einen strukturellen Kostendruck im Dienstleistungssektor, verursacht durch den raschen Produktivitätsfortschritt im Industriesektor, und auf expansive Geldpolitiken. Da die industriellen Lohnstückkosten im Zeitablauf stark sanken, stärkte die Geldpolitik damit die Gewinne des Unternehmenssektors. Ob eine weniger expansive Geldpolitik ein ähnlich rasches Wachstum bewirkt hätte, läßt sich nicht schlüssig beantworten. Da der wirtschaftliche Aufholprozeß sowohl in Westeuropa und Japan (1950-1973) als auch in Südostasien von einer vergleichsweise hohen Inflationsrate — 4 bis 7 vH jährlich — begleitet war, spricht allerdings wenig dafür, daß eine potentialorientierte Geldmengensteuerung mit einer Zielinflation von 2 vH, die heutzutage im Westen geldpolitisch gerade noch als vertretbar angesehen wird²⁰, förderlich für wirtschaftliche Aufholprozesse ist.

Die Geld- und Fiskalpolitik der SASE hatte somit drei Elemente: (i) Die Vermeidung stark inflationärer Prozesse, etwa durch anhaltende Monetisierung von Haushaltsdefiziten oder wiederholte Verteilungskonflikte. (ii) Die Fähigkeit zur Anpassung auf externe Schocks. (iii) Vergleichsweise expansive monetäre Rahmenbedingungen, die eine Vorfinanzierung des Investitionsprozesses durch Kredite erlaubte.

2.2 Natürliche Ressourcen, Marktgröße

Abgesehen von China waren die Inlandsmärkte der SASE zu Beginn der Industrialisierung beschränkt: Entweder waren die Bevölkerung zu klein und die natürlichen Ressourcen zu gering (SAS), oder die Pro-Kopf-Einkommen waren zu niedrig (SAE). Eine Politik der Importsubstitution, wie sie ursprünglich in Korea, Taiwan und anderen mittelgroßen Ländern verfolgt wurde, stieß rascher an die Grenzen des heimischen Marktes. Im Gegensatz zu Indien und den großen lateinamerikanischen Ländern waren die SASE daher gezwungen, frühzeitig für den Export zu pro-

duzieren und ihre Inlandsmärkte für den Import zu öffnen²¹. Dies bedeutet indes nicht, daß die vorherige Politik der Importsubstitution ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß abträglich war. In der Tat deuten empirische Forschungsergebnisse darauf hin, daß Importsubstitution eine Voraussetzung für die Herausbildung einer industriellen Basis in einer landwirtschaftlich geprägten Wirtschaft ist²². Voraussetzung für den Erfolg dieser Strategie sind hinreichend große Technologieimporte und das Entstehen intra-industrieller Verflechtungen. Da die gesamtwirtschaftlichen Erträge dieser Strategie im Zeitablauf rasch sanken, war ein frühzeitiger Wechsel von der Importsubstitution zur Exportorientierung mit geringeren Anpassungskosten verbunden. Indes würde es das Argument zu weit treiben, die frühzeitige Exportorientierung der SAS ausschließlich auf ihren kleinen Inlandsmarkt und die fehlenden Ressourcen zurückführen zu wollen. Gleichwohl war der Zwang zur Öffnung der Volkswirtschaft größer. Für den wirtschaftspolitischen Wandel Indonesiens in den 60er Jahren und Chinas in den späten 70er und frühen 80er Jahren bedarf es einer anderen Erklärung.

2.3 Kapitalbildung

Kapitalbildung ist der wichtigste Einflußfaktor des langfristigen Produktivitätswachstums; der Kapitalstock eines Landes hat zugleich einen zentralen Einfluß auf das Entwicklungsniveau. Mit Kapitalbildung sind hier alle Anstrengungen gemeint, das künftige Produktivitätspotential einer Volkswirtschaft durch Investitionen zu erhöhen. Es lassen sich Investitionen in Sachkapital (Ausrüstungen, Bauten, Infrastruktur), Humankapital (Bildung, Gesundheit) und Forschung und Entwicklung unterscheiden. Die einzelnen Investitionsarten sind im Regelfall komplementär: vergleichsweise hohe Bildungsniveaus bilden ein Umfeld, das rasche Sachkapitalbildung und Forschungs- und Entwicklungstätigkeit begünstigt. Diese erhöhen die Erträge für Unternehmen und Haushalte und sind Anreiz für weitere Investitionen. Investitionen sind wiederum eine notwendige Voraussetzung für die rasche Diffusion des technischen Fortschritts. Um Engpässe im Wachstumsprozeß zu vermeiden, sind langfristig komplementäre Infrastrukturinvestitionen notwendig. In wirtschaftlich rückständigen Ländern beeinflußt die Investitionsquote das Wachstum grundsätzlich positiv, da dort die Kapitalproduktivität höher ist als in den entwickelten Ländern.

(1) *Sachkapital*. Insgesamt lagen die Investitionsquoten der SASE während der letzten Jahrzehnte über denjenigen

²⁰ Laut IMF (1995a), S. 30-31, haben sich die Zentralbanken von Deutschland, Frankreich und Italien eine mittelfristige Inflationsrate von durchschnittlich jährlich 2 vH oder weniger zum Ziel gesetzt, Großbritannien und Kanda einen Zielkorridor von 1 bis 3 vH, während die USA und Japan kein bestimmtes Inflationsziel verfolgen.

²¹ Auty (1994).

²² Chenery, Robinson, Syrquin (1986), S. 187.

Tabelle 7

Investitionsquoten der SASE 1973-1993
Bruttoanlageinvestitionen in vH des BIP zu laufenden Preisen

	1973-1979	1980-1986	1987-1993	Gesamt
Schwellenländer				
Hongkong	25,0	27,5	26,8	26,4
Singapur	36,0	43,7	37,0	38,9
Taiwan	27,4	23,5	21,5	24,1
Korea	26,8	29,0	33,9	29,9
Entwicklungsländer				
Malaysia	25,2	32,5	30,6	29,4
Thailand	24,0	23,9	35,7	27,9
Indonesien	19,8	26,0	34,2	26,7
China ¹⁾	25,6	23,8	24,6	24,7
SASE ²⁾	25,2	24,9	27,0	25,7
OECD ³⁾	23,2	21,6	20,8	21,9

¹⁾ Bezogen auf die Nettoproduktion im materiellen Sektor (Net Material Product). — ²⁾ Gewichtet mit den BIP-Anteilen (in Kaufkraftparitäten). — ³⁾ 16 führende OECD-Länder.
Quellen: ADB, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1994, ergänzt durch IMF, International Financial Statistics und World Bank, World Tables.

der OECD (Tabelle 7) und der anderen Entwicklungsländer. Aber nur in Singapur, das traditionell in großem Umfang Auslandskapital durch geringe staatliche Regulierung und steuerliche Vergünstigungen angezogen hat, wurde durchweg mehr als 30 vH des BIP in Anlagevermögen investiert²³. Im Zeitablauf stieg die Investitionsquote der Gesamtgruppe nur leicht an, stärker indes in Korea, Malaysia, Thailand und Indonesien. In fünf der acht Länder liegt seit 1986 die Investitionsquote höher als 30 vH jährlich.

Warum ist die Kapitalbildung in den SASE im Vergleich zum Rest der Welt so hoch? Häufig wird argumentiert, daß dies hauptsächlich auf die hohen Sparquoten dieser Länder zurückzuführen sei²⁴. Denn eine hohe Sparquote senke die inländischen Zinsen und ermögliche auf diesem Wege billige Kredite, die — sofern die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen — von den Unternehmen bereitwillig für Investitionen genutzt werden. Empirische Untersuchungen legen eher das Gegenteil nahe: Hohe Sparquoten sind nicht Ursache, sondern Folge des raschen Wachstums. In Indonesien, Korea, Thailand und Taiwan stiegen sie im Laufe des Wachstumsprozesses an. Die kürzlich von der Weltbank veröffentlichte Studie über die SASE kommt beispielsweise zum Ergebnis, daß das rasche Wachstum der dortigen Pro-Kopf-Einkommen die hohe Sparquote gut erkläre, nicht aber die Sparquote das Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen²⁵. Über die Ursachen besteht indes wenig Klarheit. Zusätzliche Einflußfaktoren waren in Singapur und Malaysia ausländische Direktinvestitionen, in Korea langfristige ausländische Kredite, die bis in die 70er Jahre hinein ein Drittel der inländischen Kapitalbildung finanzierten.

Eine hohe Rate der Kapitalbildung ist — wie die Erfahrungen der sozialistischen Planwirtschaften, aber auch vieler Entwicklungs- und Schwellenländer, die eine Politik der Importsubstitution verfolgten, zeigen — keine notwendige Voraussetzungen für wirtschaftliche Aufholprozesse. Von zentraler Bedeutung ist die Effizienz der Investitionen, ihre Qualität und ihre sektorale Allokation, ihr späterer Auslastungsgrad und die Produktivitätseffekte, die sie in innerbetrieblichen Abläufen auslösen. Empirische Untersuchungen haben nachgewiesen, daß vor allem Ausrüstungsinvestitionen wirtschaftliche Aufholprozesse beeinflussen²⁶. Investitionsgüterindustrien, die über einen langen Zeitraum durch eine Politik der Importsubstitution gefördert wurden, versorgen die heimische Wirtschaft mit — gemessen am Weltmarkt — überbewerteten und technologisch zumeist minderwertigen Ausrüstungen. Massive Investitionen in öffentliche Infrastrukturprogramme und industrielle Großprojekte, oftmals mit Unterstützung der Weltbank, haben sich nicht selten als Fehlplanung erwiesen.

²³ Andere Veröffentlichungen, beispielsweise ADB (1994), Tabelle A. 8, weisen höhere Investitionsquoten aus, insbesondere für China. Indes schließen diese Angaben die Vorratsinvestitionen ein; für das langfristige Wirtschaftswachstum ist diese Art von Kapitalbildung unerheblich.

²⁴ Beispielsweise Gundlach (1994), S. 494.

²⁵ World Bank (1993), S. 242-245; zusammenfassend auch IMF (1995a), S. 89-93. Für eine Gruppe von 101 Ländern weisen Blomström, Lipsey, Zejan (1993) nach, daß im Zeitraum 1965 bis 1985 das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens die Investitionsquote stärker beeinflußt hat als umgekehrt.

²⁶ DeLong, Summers (1991, 1992).

(2) *Humankapital*. Mit Humankapital ist dreierlei gemeint:²⁷ das Ausmaß der formellen Ausbildung der Erwerbsbevölkerung, die Gesundheit der Erwerbsbevölkerung und das gesamte, an menschliche Kenntnisse gebundene Produktionswissen einer Volkswirtschaft. Gemessen hieran waren die Ausgangsvoraussetzungen der SASE verhältnismäßig günstig. Bereits 1960 lag die Lebenserwartung der südostasiatischen Länder — mit Ausnahme von Indonesien und China — über dem Durchschnitt der Entwicklungsländer²⁸. Gemessen an ihrem Pro-Kopf-Einkommen war der Einschulungsgrad der SASE zumeist überdurchschnittlich²⁹. In den nachfolgenden Jahrzehnten investierten sie überdurchschnittlich viel in Humankapital. Ökonometrische Tests deuten darauf hin, daß das Ausgangsniveau des Humankapitals einer der zentralen Einflußfaktoren für den wirtschaftlichen Aufholprozeß ist³⁰.

(3) *FuE-Kapital*. Mangels geeigneter Daten läßt sich wenig über die FuE-Kapitalbildung der SASE sagen. Bemerkenswert ist, daß Korea seit Ende der 80er Jahre mehr als 1,8 vH seines Sozialprodukts für Forschung und Entwicklung ausgibt³¹, was — gemessen an seinem immer noch vergleichsweise niedrigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsniveau — sehr hoch ist. In Taiwan waren die FuE-Ausgaben 1990 und 1991 mit rund 1,7 vH des Sozialprodukts — dies ist mehr als in Westdeutschland in den 60er Jahren — kaum niedriger³², während die SAE hier weit zurückliegen dürften. Die hohe FuE-Investitionsquote erklärt sich teilweise durch den hohen Anteil an FuE-intensiven Branchen an der Industrieproduktion und dem Export dieser Länder; sie ist zugleich ein Indikator für ihre in Zukunft wachsende technologische Leistungsfähigkeit.

2.4 Technologieimport

Die Produktivität von Investitionen in Sachkapital, Humankapital und FuE wird bestimmt durch den technischen Fortschritt und durch die Rückständigkeit gegenüber den wirtschaftlich führenden Volkswirtschaften. Je weiter die Produktivität der im Inland verwendeten Technologien hinter der international bestmöglichen Produktionstechnik zurückbleibt, desto größere Produktivitätseffekte verspricht die Übernahme fortgeschrittener Technologien durch ein rückständiges Land. Geht man von der Annahme aus, daß der größte Teil des Technologietransfers an Investitionen gebunden ist, geht einem Aufholprozeß bei den verwendeten Technologien ein Aufholprozeß bei den Faktorausstattungen (Sachkapital, Humankapital, Forschungskapital) einher.

Folgende Quellen der Technologieübertragung lassen sich unterscheiden:

(1) *Immaterieller Technologieimport* erfolgt durch die Einfuhr von Lizenzen und Patenten, den freien Austausch wissenschaftlicher und technischer Informationen und die Imitation ausländischer Technologien und Designs. Diese Art von Technologietransfer spielt eine zentrale Rolle für

den technologischen Aufholprozeß von Entwicklungs- und Schwellenländern. Denn Spätindustrialisierung beruht nicht auf Innovationen, sondern auf Lernen. Mit Lernen ist die Übertragung, Anpassung und Verbesserung ausländischer Technologien und Designs gemeint³³. Bereits für Japans Nachkriegswachstum wurde auf die große Bedeutung ausländischer Technologien hingewiesen³⁴. Auch in Taiwan und Korea hat der immaterielle Technologieimport eine vergleichbare Rolle gespielt. Qualitativ hochwertige Erzeugnisse — etwa Schiffsturbinen — werden auch heute noch als Lizenzfertigung für die westlichen Marktführer — beispielsweise Sulzer und MAN — hergestellt. Bei Straßendesigns verwenden koreanische Unternehmen Designs von mittlerweile veralteten japanischen Modellen. Allerdings sind japanische und westliche Unternehmen heute weniger als früher bereit, ihr technologisches Wissen über Lizenzen mit künftigen Konkurrenten zu teilen³⁵. Woran es den SAS gegenwärtig noch mangelt, ist die Fähigkeit zur Innovation und zur Herstellung komplexer technischer Systeme. Indes traf dies früher auch für Japan zu.

(2) *Ausländische Direktinvestitionen* waren vor allem in Singapur und Malaysia von großer Bedeutung für den Technologietransfer, daneben auch in Hongkong und in den Küstenprovinzen von China (Tabelle 8). 1986-1990 entsprach der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen an den Gesamtinvestitionen in etwa demjenigen der OECD-Länder, seither liegt er darüber. Der Zufluß ausländischer Direktinvestitionen hatte drei Auswirkungen auf das Produktivitätswachstum: (i) Er hat dort, wo ausländische Unternehmen auf Grundlage effizienter Produktions- und Managementmethoden ihre Marktanteile vergrößern konnten, die durchschnittliche Branchenproduktivität erhöht; (ii) er hat die heimischen Unternehmen unter Anpassungsdruck gesetzt, ihre technologische Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen; (iii) die ausländische Unternehmenspräsenz auf dem Inlandsmarkt hat im Bereich der Investitionsgüter die Verbreiterung von technischen Neuerungen verbessert. Indes sind ausländische Direktinvestitionen nur eine von mehreren Möglichkeiten des Technologietransfers. So lag der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen an den Gesamtinvestitionen in den wirtschaftlich weniger erfolgreichen Ländern Argentinien und Brasilien höher als in Taiwan und Korea.

²⁷ Vgl. auch Schultz (1961).

²⁸ UNDP (1994), S. 164-165.

²⁹ World Bank (1993), S. 45-46; Rodrick (1994), Tabelle 4.

³⁰ Barro (1991), World Bank (1993), S. 51.

³¹ OECD (1994), S. 30-32.

³² Taiwan Statistical Data Book 1994, S. 108.

³³ Amsden (1989), S. 141.

³⁴ Ohkawa, Rosovsky (1973), S. 234; Minami (1994), S. 35-38, 103-113.

³⁵ World Bank (1993), S. 351.

Tabelle 8

Zufluß ausländischer Direktinvestitionen in die SASE 1971-1992
in vH der inländischen Bruttoinvestitionen

	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-92	Gesamt
Schwellenländer						
Hongkong	5,9	4,2	6,5	13,6	2,3 ^{a)}	7,3
Singapur	15,0	16,6	18,1	33,9	28,4	21,6
Taiwan	1,4	1,2	1,5	3,5	3,0 ^{a)}	2,0
Korea	1,9	0,4	0,5	1,3	0,8	1,0
Entwicklungsländer						
Malaysia	15,2	11,9	10,8	10,6	23,9 ^{a)}	12,7
Thailand	3,0	1,5	3,2	5,9	5,6 ^{a)}	3,5
Indonesien	4,6	2,4	1,0	2,0	3,9	2,6
China	0,0	0,1	0,9	2,1	3,3 ^{a)}	0,9
SASE ^{b)}	1,3	1,0	1,6	3,0	4,0	1,8
Andere Schwellen- und Entwicklungsländer						
Argentinien	0,1	2,1	5,0	4,2	9,9	3,5
Brasilien	4,2	3,9	4,3	3,9	1,7	3,9
Indien	0,3	0,1	0,2	0,3	0,2 ^{a)}	0,2
Durchschnittliche jährliche Werte. — ^{a)} Nur 1991. — ^{b)} Gewichtet mit den jeweiligen Länderanteilen am BIP der Gesamtgruppe (in Kaufkraftparitäten). Quellen: UNCTAD (1993), S. 252; UNCTAD (1994), S. 423-425; Berechnungen des DIW.						

(3) *Import von Investitionsgütern.* In weniger entwickelten Ländern werden im Inland entweder keine Investitionsgüter und technologieintensiven Vorleistungen hergestellt oder sie sind vergleichsweise teuer³⁶ und technologisch weniger leistungsfähig. Will ein Land wirtschaftlich aufschließen, muß es fortgeschrittene ausländische Technologien importieren. Allerdings ist nicht jeder Technologieimport sinnvoll. Viele der besten verfügbaren Technologien sind sehr kapitalintensiv und damit — gemessen am Lohnniveau des aufholenden Landes — nicht rentabel; zudem erfordert ihr Betrieb von den Ingenieuren und Arbeitern oft eine hohe Qualifikation. Mit dem Import von Investitionsgütern bieten die ausländischen Hersteller zumeist technische Beratung und andere Arten von Dienstleistungen an, die auch technologisches Wissen des ausländischen Herstellers übertragen. Der Einsatz von ausländischen Technologien und die wachsenden Erfahrungen im Umgang mit ihnen ermöglichten große Produktivitätsfortschritte vor allem in den exportorientierten Branchen. Zudem schafft diese Voraussetzungen für eine spätere Importsubstitution durch Imitation.

Angesichts ihres raschen Aufholprozesse ist zu erwarten, daß die SASE im Vergleich zu anderen Schwellen- und Entwicklungsländern besonders viele technologieintensive Güter importiert haben. Verwendet man den Anteil der Importe von Maschinen und Fahrzeugen (SITC 7) an den Gesamtimporten als Indikator für den Investitionsgüterimport, ergibt sich indes kein einheitliches Bild (Tabelle 9). Auf der einen Seite nahm der Anteil der Investitionsgüterim-

porte der Gesamtgruppe stetig zu, von 22 vH (1973) auf 38,6 vH (1992)³⁷. Dieser Trendanstieg läßt sich mit Ausnahme von Taiwan für alle Länder beobachten. Eine Reihe von Ländern importieren mittlerweile im Vergleich zum Gesamtimport außergewöhnlich viel. Auf der anderen Seite trifft dies auch für Argentinien zu, das bis Mitte der 80er Jahre eine stark inwärts gerichtete Politik betrieben hat³⁸. Lediglich Indiens Importnachfrage spiegelt in starkem Umfang die Politik der Importsubstitution wider, allerdings bei wesentlich niedrigerem Industrialisierungsniveau. Indes sind alle drei Länder weniger offen als die SASE; bezogen auf das Inlandsprodukt war der Anteil der ausländischen Investitionsgüterimporte in Argentinien und Brasilien somit deutlich niedriger als in Taiwan und Korea. Auch der erstaunlich hohe Anteil der Investitionsgüterimporte in China und Indonesien unterstreicht deren Bedeutung für Aufholprozesse. Ökonometrische Tests für eine Gruppe von 50 Entwicklungsländern konnten diesen Zusammenhang gleichfalls bestätigen³⁹.

2.5 Ressourcenallokation

Strukturwandel beeinflusst das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum durch die Reallokation der Pro-

³⁶ DeLong, Summers (1992), S. 183.

³⁷ Der entsprechende Anteil lag für Westdeutschland bei 34 vH (1992).

³⁸ World Bank (1987), S. 83.

³⁹ Zhang, Zou (1995).

Tabelle 9

Investitionsgüterimporte der SASE 1971-1992
 Maschinen- und Fahrzeugimporte — SITC 7 — in vH der gesamten Warenimporte

	1973	1979	1986	1992
Schwellenländer				
Hongkong	17,0	21,7	24,0	32,1
Singapur	28,0	29,6	37,4	47,9
Taiwan	31,8	29,2	32,4	30,9
Korea	27,1	30,3	33,7	35,4
Entwicklungsländer				
Malaysia	30,1	37,1	45,1	54,9
Thailand	32,9	25,8	30,7	42,7
Indonesien	36,3	31,8	38,4	42,9
China	—	21,1	39,2	38,9
SASE¹⁾	22,0	27,6	34,3	38,6
Andere Schwellen- und Entwicklungsländer				
Argentinien	26,9	32,8	32,7	47,5
Brasilien	33,5	21,4	24,7	33,1
Indien	22,0	15,1	31,2	13,5
<p>¹⁾ Aggregiert über die Exporte in laufenden US-Dollar. <i>Quellen:</i> Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1994; UN, Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 1978; UN, International Trade Statistics Yearbook, verschiedene Ausgaben; Berechnungen des DIW.</p>				

duktionsfaktoren: Wandern Produktionsfaktoren von Sektoren mit einer niedrigen Produktivität (Landwirtschaft) in Sektoren mit höherer Produktivität (Industrie, Dienstleistungen), steigt das gesamtwirtschaftliche Entwicklungsniveau. Höher entwickelte Länder haben nicht nur eine höhere Produktivität in allen Branchen, sondern auch einen geringeren Anteil von Branchen mit relativ niedriger Produktivität. Wirtschaftliche Aufholprozesse setzen daher Strukturwandel voraus. Es läßt sich sogar eine vom Entwicklungsniveau des Landes abhängige „Normalstruktur“ empirisch gut belegen⁴⁰; insbesondere läßt sich nachweisen, daß mit wachsendem Pro-Kopf-Einkommen der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung sinkt, während der Anteil der Investitionen am Inlandsprodukt, der Vorleistungen am Bruttoproduktionswert, der Industrie an Wertschöpfung und Beschäftigung der Gesamtwirtschaft und der Industriegüter am Gesamtexport steigt. Die größten Produktivitätseffekte des Strukturwandels ergeben sich für Länder mit mittlerem Einkommen, bei denen die sektorale Reallokation rund ein Drittel des Wachstums der totalen Faktorproduktivität und ungefähr ein Fünftel des Wachstum der Arbeitsproduktivität erklärt⁴¹. Gilt die Normalstrukturhypothese, braucht sich der Staat nicht um den Strukturwandel zu kümmern, sofern er geeignete gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen setzt, denn Strukturwandel folgt dem Wachstum. Möglicherweise bestehen in Entwicklungsländern indes strukturelle Hemmnisse, die sich erst durch staatliche Interventionen beseiti-

gen lassen. Damit kommen wir zur Rolle der staatlichen Industriepolitik.

2.6 Industriepolitik

Die Bedeutung der Industriepolitik für den Markterfolg der südostasiatischen Schwellenländer ist seit Jahren Gegenstand heftiger wissenschaftlicher Auseinandersetzungen. Drei Einschätzungen lassen sich unterscheiden:

(1) *Geringe Staatstätigkeit, unverzerrte Preise.* Nach dieser Auffassung war die Wirtschaftspolitik der SASE grundsätzlich marktwirtschaftlich orientiert: niedrige Staatsausgaben, zurückhaltende Geld- und Fiskalpolitiken, gut funktionierende Arbeits- und Kapitalmärkte, günstige Rahmenbedingungen für den Zufluß von Auslandskapital und eine ausgeprägte Auswärtsorientierung habe die Wirtschaftspolitik der SASE gekennzeichnet. Beispielsweise kam eine Weltbankstudie Anfang der 80er Jahre zum Ergebnis, daß der effektive Zollschatz in Korea, Singapur und Taiwan Ende der 60er Jahre nur bei -1 bis 19 vH lag, während die Inlandsmärkte vieler Länder, die eine Politik der Importsubstitution betrieben, durch teilweise extrem hohe Zölle und ausgeprägte Mengenbeschränkungen geschützt waren. In Argentinien lag der effektive Zollschatz

⁴⁰ Syrquin, Chenery (1989) für 108 Volkswirtschaften im Zeitraum 1950-1983, insbes. S. 10.

⁴¹ Chenery, Robinson, Syrquin (1986), S. 254-255.

etwa bei 98 vH, in Israel bei 72 vH⁴². Indes bedeute dies nicht, daß der Außenhandel der SASE keinen Beschränkungen unterworfen war. Vielmehr müsse zwischen einer liberalen und einer neutralen Außenwirtschaftsordnung unterschieden werden⁴³. Eine vollständig liberale Außenwirtschaftsordnung ist frei von Mengenbeschränkungen, Zöllen und Kapitalverkehrskontrollen. Eine neutrale Außenwirtschaftsordnung beeinflusst die am Export interessierten Unternehmen weder durch negative noch durch positive Anreize. Hierfür ist es notwendig, daß alle negativen Anreize — etwa hohe Importzölle — durch entsprechende positive Anreize — etwa Befreiungen von Steuern und Importzöllen auf Vorleistungen — ausgeglichen werden. Selbst eine stark verzerrte Volkswirtschaft kann damit über eine neutrale Außenwirtschaftsordnung verfügen. Allerdings ist die Berechnung des Nettoeffekts von negativen und positiven Anreizen schwierig. Insgesamt wird aus der erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung der SASE gefolgert, daß die Bestimmung der relativen Preise dem Markt zu überlassen sei oder daß der Staat zumindest für eine neutrale Anreizstruktur zu sorgen habe.

(2) *Zentrale Bedeutung der Industriepolitik.* Eine Reihe von Arbeiten haben darauf verwiesen, daß die SASE, insbesondere Korea und Taiwan, dem japanischen Vorbild folgend eine Vielzahl von industriepolitischen Instrumenten eingesetzt haben⁴⁴: Importbeschränkungen, Devisenverkehrsbewirtschaftung, subventionierte Kredite zu oftmals negativen Realzinsen, strenge Regeln für ausländische Direktinvestitionen und Unternehmensbeteiligungen, monetäre Anreize und administrative Vorgaben für Exporte, eine aktive Technologiepolitik, steuerliche Begünstigung bestimmter Branchen, Beschränkungen des Wettbewerbs auf dem Inlandsmarkt, Förderung von Exportkartellen und Unternehmenszusammenschlüssen sowie administrative Leitlinien für die Branchenentwicklung. Diese selektiven Interventionen hätten das Wachstum nicht behindert, sondern die Industrialisierung erst ermöglicht, den Strukturwandel beschleunigt und den industriellen Produktivitätsfortschritt begünstigt, insbesondere durch den Aufbau von Investitionsgüterindustrien mit einem großen Wachstumspotential auf dem Weltmarkt. Nur durch eine Verzerrung relativer Preise, das heißt durch staatlich gesetzte Anreize, ist es möglich gewesen, die Entwicklungsblockaden durch unzureichende private Investitionen zu überwinden. Wegen ihrer grundsätzlichen Exportorientierung sei diese Strategie indes erfolgreicher gewesen als die Politik der verzerrten relativen Preise auf dem Wege der reinen Binnenmarktorientierung.

(3) *Industriepolitik hatte wenig nachweisbare Wachstumswirkungen.* Eine dritte Position erzielte mit dem Weltbankbericht über das „East Asian Miracle“ kürzlich international große Aufmerksamkeit. Dort wurden ausführlich die ausgeprägten industriepolitischen Interventionen in den SASE und in Japan dokumentiert⁴⁵. Indes lasse sich — so die Weltbank-Studie — keine positive Wirkung auf das Produktivitätswachstum der SASE nachweisen. Der

wichtigste Beitrag der Industriepolitik sei die allgemeine Förderung der Industrialisierung und des Exports gewesen, weniger die Unterstützung bestimmter Branchen. Von zentraler Bedeutung seien hingegen die grundsätzlich „marktfreundliche Ausrichtung“ der Wirtschaftspolitik der SASE und ihre Investitionen in Humankapital. Da die SASE sowohl bei den „policy fundamentals“⁴⁶ als auch bei der Durchführung industriepolitischer Interventionen erfolgreicher waren als die anderen Entwicklungs- und Schwellenländer, könne keine endgültige Aussage über die Wachstumseffekte einer selektiven Industriepolitik getroffen werden. Der Weltbankbericht spiegelt mit großer Deutlichkeit den Kompromiß zwischen den Auffassungen der japanischen Regierung, die diesen Bericht bezahlt hat, und denjenigen der Weltbankführung, die ihn politisch zu verantworten hat, wider.

Insgesamt ergeben sich vier Schlußfolgerungen: (i) Mit Ausnahme von Hongkong hat der Staat in allen SASE in der Vergangenheit die relativen Preise häufig und systematisch verzerrt, um den exportgetragenen Industrialisierungsprozeß und die Kapitalbildung zu fördern. Auch dirigistische Eingriffe waren weitverbreitet, ohne indes den Marktmechanismus außer Kraft zu setzen. Insgesamt waren die Eingriffe weniger ausgeprägt als in vielen Ländern, die eine Politik der Importsubstitution betrieben. (ii) Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern begünstigte die fernöstliche Industriepolitik mehr die Industrialisierung denn die Industriellen. Voraussetzung hierfür war eine vergleichsweise effiziente Bürokratie, die gegenüber dem Druck von Interessengruppen relativ abgeschirmt und stark wachstumsorientiert war. (iii) Zwischen den einzelnen Ländern bestanden und bestehen große wirtschaftspolitische Unterschiede: Die beiden Stadtstaaten haben eine durchweg (Hongkong) oder zumeist (Singapur) liberale Politik betrieben; Taiwan und Korea haben, dem japanischen Beispiel folgend, stark interveniert; die Politik der südlichen Länder wurde stark durch ihren Reichtum an natürlichen Ressourcen bestimmt, während sich China in seinem schrittweisen Übergang von der Zentralverwaltungs- zur Marktwirtschaft in einer besonderen Lage befindet. (iv) Ob die Industriepolitik eine notwendige Voraussetzung für den raschen Aufholprozeß der SASE war, läßt sich nicht abschließend beantworten. Sie scheint in Korea und Taiwan zumindest ein Klima geschaffen zu haben, daß die Ausrichtung der Unternehmen auf wichtige Wachstumsmärkte begünstigt hat. Im Fall der koreanischen Wertindustrie war diese Strategie aber nicht erfolgreich (siehe Kasten).

⁴² Balassa et al. (1982), S. 28-29.

⁴³ Zusammenfassend Edwards (1993), S. 1364-1365.

⁴⁴ Amsden (1989), Wade (1990), Westphal (1990), Rodrik (1994), UNCTAD (1994), Singh (1995).

⁴⁵ World Bank (1993), insbes. S. 127-142, 280-287, 295-301, 306-312.

⁴⁶ Im Sprachgebrauch der Weltbank ist dies die derzeit vorherrschende Entwicklungsstrategie des Hauses, zusammenfassend dargestellt in World Bank (1991).

Koreas Schiffbau — Beispiel für eine erfolgreiche Industriepolitik?

Die Entwicklung der Schiffbauindustrie Koreas unterstreicht die Schwierigkeiten einer branchenbezogenen Industriepolitik⁴⁷. Korea ist heute, zusammen mit Japan, der weltweit größte Hersteller von Handelsschiffen; der Schiffbau ist eine der bedeutendsten Exportbranchen Koreas. Die starke Aufwertung des Yen hat die Weltmarktstellung der Koreaner auf Kosten der Japaner weiter gestärkt. Von der „getting relative prices wrong“-Schule wurde der Aufbau der koreanischen Werftindustrie zum Musterbeispiel einer erfolgreichen staatlichen Industriepolitik erklärt⁴⁸. Die koreanische Werftindustrie entstand Anfang der 70er Jahre im Zuge eines massiven Programms der koreanischen Regierung zum Aufbau einer eigenen Schwerindustrie, wozu auch eine eigene Stahlindustrie, die für den Schiffbau zentrale Zulieferindustrie, gehörte. Der Weltmarkt befand sich seit Mitte der 60er Jahre in Folge des Booms bei Großtankern und Massengutfrachtern im starken Aufwind auf den die Japaner mit massiver Kapazitätserweiterung antworteten. Folglich erschien der Markteintritt vielversprechend. Das koreanische Hyundai-Konglomerat erhielt 1972 von der Regierung die Lizenz zur Errichtung einer Großwerft, auf der später bis zu 27 000 Beschäftigte tätig sein sollten. Aber bereits im darauffolgenden Jahre griff der Ölpreisschock und der ihm folgende Kollaps des Großtankermarktes erhebliche Überschußkapazitäten im Weltschiffbau offen. Dies beeindruckte die koreanische Schiffbaupolitik indes nicht sonderlich: 1979 und 1981 eröffneten zwei weitere Großwerften ihre Produktion. Der Markteintritt der Werften wurde durch Bereitstellung reifer Grundstücke, stark subventionierte Investitionskredite, Steuerbefreiungen, staatliche Exportkredite und Bürgschaften, Importverbote, subventionierte Flottenprogramme für die heimischen Reeder, staatliche Unternehmensbeteiligungen, vergünstigten Massenstahl aus staatlicher Produktion und andere Maßnahmen gefördert. Mit dieser staatlichen Rückendeckung entwickelte sich 1983 bis 1986 ein erbarmungsloser Kampf zwischen japanischen und koreanischen Großwerften um Marktanteile, verschärft durch die schlechte Ertragslage der Reeder und die Überkapazitäten im Weltschiffbau. Infolgedessen sank der Stückpreis für einen Großtanker von 72,5 Mi. auf zeitweilig 40 Mill. US-Dollar; bei Massengutfrachtern und Containerschiffen war ein ähnlicher Einbruch zu verzeichnen. Während in Westeuropa die Subventionierung nicht mehr wettbewerbsfähiger Werften ausgeweitet wurde, entstanden den japanischen, zumeist in großen Mischkonzernen eingebetteten Werften große Verluste. Und in Korea?

Bis 1983 erwirtschafteten die Werften leichte Gewinne — zumindest in der Bilanz. Indes mußten sie in wachsendem Umfang Aufträge unter Kostendeckung hereinholen, um ihre Kapazitäten auszulasten. Seit 1984 entstanden daher zunehmende Verluste. Als 1987 bis 1989 eine Streikwelle mit dem Land erschütterte und der Won zugleich eine starke Aufwertung erfuhr, gerieten die Großwerften trotz fortgesetzter Sonderkredite in eine existen-

tielle Krise. Bis 1989 entstanden Bilanzverluste in Höhe von insgesamt drei Milliarden DM⁴⁹; 1989 war die zweitgrößte Werft des Landes und mit ihr einer der größten Mischkonzerne des Landes, Daewoo, zahlungsunfähig. Das bemerkenswerte aber ist: Zwischen 1984 und 1989 verdoppelten die koreanischen Werften zugleich ihren Weltmarktanteil auf 14 vH. Ein privater Kapitalmarkt hätte eine derartige, auf Preisdumping aufbauende Expansionsstrategie nicht finanziert. Indes waren die Werften nicht auf den privaten Kapitalmarkt angewiesen, denn die Regierung vergab die entsprechenden Kredite oder übernahm gegenüber den Geschäftsbanken stillschweigend die Bürgschaften. Es ist unwahrscheinlich, daß die koreanische Regierung die Werften bewußt zu ihrem Preisdumping ermuntert hat. Allerdings wußten die Unternehmensleitungen der Werften, daß der Staat notfalls für ihre Verluste aufkommen würde und handelten dementsprechend⁵⁰. Der koreanische Staat entschied sich 1989, wenn auch widerwillig, die Werftindustrie durch weitere Kredite zu sanieren; ihr Subventionsanteil wurde in westlichen Schätzungen auf rund 650 Mill. DM beziffert⁵¹. Erst seit Anfang der 90er Jahre erholt sich die Werftindustrie aus ihrer Krise, und zwar äußerst rasch: Die Produktion stieg zwischen 1989 und 1993 um fast 50 vH. Mittlerweile haben die Werften sogar eine von der Regierung genehmigte Kapazitätserhöhung von spektakulären 40 vH angekündigt⁵². Diese Expansionsstrategie zielt zweifellos auf die weitere Schwächung der japanischen Konkurrenz. Unklar ist jedoch, ob die künftige Weltmarktnachfrage eine derartige Kapazitätserweiterung rechtfertigt.

Nutzen und Kosten der koreanischen Schiffbaupolitik lassen sich schwer abschätzen, zumal der größte Teil der westeuropäischen Werftindustrie nur durch Subventionen am Leben gehalten werden konnte. Gemessen am erklärten Ziel, Japan langfristig als weltweit größten Hersteller von Handelsschiffen zu verdrängen, wird diese Strategie in den nächsten Jahren vermutlich Erfolg zeigen. Gemessen am Ziel, ein möglichst hohes Einkommen über den Export zu erwirtschaften, war die koreanische Schiffbaupolitik nicht erfolgreich. Denn die Verluste und Subventionen kamen über verbilligte Frachtraten hauptsächlich den Verbrauchern der westlichen Industrieländer zugute. Die koreanische Schiffbauindustrie hat indes viel zum nationalen Prestige der Republik Korea beigetragen — was nicht notwendigerweise den Interessen der koreanischen Steuerzahler widersprach.

⁴⁷ Dieser Abschnitt stützt sich auf Arthur D. Little (1993).

⁴⁸ Amsden (1989), S. 269-290; vgl. auch das Titelbild mit einem Großtanker aus koreanischer Fertigung, der hinter dem Buchtitel „Asia's New Giant“ hervorgeleitet.

⁴⁹ Arthur D. Little (1993), S. 50.

⁵⁰ Kornai (1990), S. 140-145, 160-202, bezeichnet dieses Phänomen als „soft budget constraint“; es war typisch für das Verhalten von Unternehmen in Zentralverwaltungswirtschaften.

⁵¹ Arthur D. Little (1993), S. 116.

⁵² OECD (1994a), S. 176-177.

3. Der Mechanismus von Marktanteilsgewinnen

Unbeantwortet blieb bislang die Frage, wie die SASE ihre Marktanteilsgewinne auf den Weltmärkten für Industriegüter erzielten. Eine erste Erklärung wäre: Mit wachsendem Pro-Kopf-Einkommen fragen diese Länder mehr Güter auf dem Weltmarkt nach, zugleich sind sie in der Lage, mehr Güter für den Export herzustellen. Infolgedessen wandelt sich die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung; arbeitsintensive Produktion verlagert sich in Länder mit einer vergleichsweise reichhaltigen Faktorausstattung mit einfacher Arbeit, während sich die fortgeschrittenen Industrieländer stärker auf die Herstellung von Humankapital- und technologieintensiven Gütern spezialisieren. Indes erklärt dies nicht den *Mechanismus* dieser Marktanteilsgewinne. Für die Beantwortung dieser Frage ist es sinnvoll, zwischen preislicher und nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit zu unterscheiden: Preislich wettbewerbsfähig ist die Branche eines Landes, wenn sie ihre Weltmarktanteile steigern kann, indem sie ein Serien- oder Massenprodukt auf einem standardisierten Markt zu einem niedrigeren Preis verkaufen kann als ihre Konkurrenz. Typische Beispiele hierfür sind Textilien, Spielzeugwaren, Stahl und einfache Chemikalien. Nicht-preislich wettbewerbsfähig ist die Branche eines Landes, wenn sie ein qualitativ hochwertiges Produkt auf einem differenzierten Markt zu einem möglichst hohen

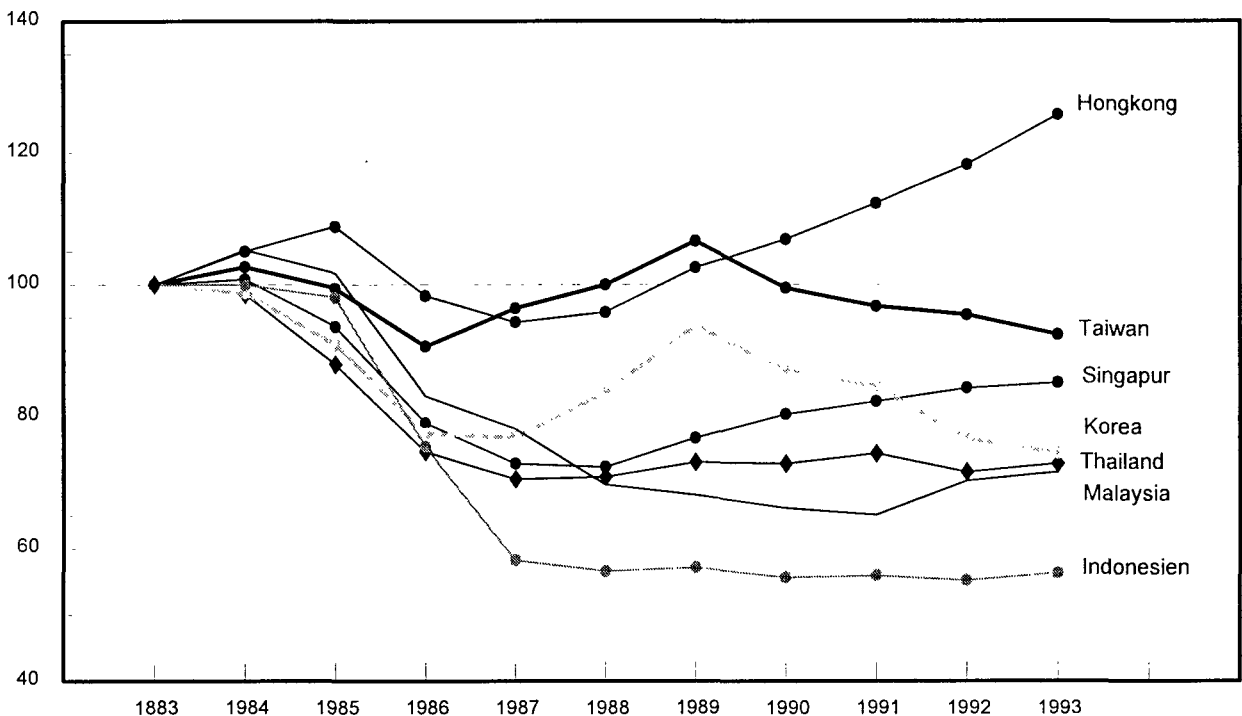
Preis verkaufen kann. Typische Beispiele sind Werkzeugmaschinen, Pharmazeutika und Luftfahrzeuge. Da das inländische Angebot an Humankapital in den Schwellen- und Entwicklungsländern relativ knapp und ihre technologische Leistungsfähigkeit unterentwickelt ist, steht ihnen zunächst nur eine Möglichkeit offen: die Steigerung ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit.

Empirische Untersuchungen haben die große Bedeutung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für den Exporterfolg der Schwellen- und Entwicklungsländer wiederholt belegt⁵³. Auch die Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse der SASE zeigt es; mit Ausnahme von Hongkong konnten alle südostasiatischen Länder ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit zwischen 1983 und 1993 stark verbessern, insbesondere die wirtschaftlich am weitesten zurückliegenden Länder (Abbildung 2). Die reale effektive Aufwertung des Hongkong-Dollar läßt sich hingegen als Ausdruck eines Strukturwandels vom Handel mit Industriegütern hin zum Handel mit Dienstleistungen erklären; eine ähnliche Entwicklung scheint sich seit 1988 für Singapur anzubahnen. Folglich beruhen die Marktanteilsgewinne der SASE auf einer günstigeren Preisentwicklung im Ver-

⁵³ Donges, Müller-Ohlsen (1978), S. 38-41, 139-146; Chow, Kellman (1993), S. 24-39; IMF (1994), S. 55.

Abbildung 2

Reale effektive Wechselkurse der SASE 1983-1993
(bezogen auf die Industriegüterexporte, 1983 = 100)



Entwicklung der industriellen Erzeugerpreise ohne Nahrungsmittel und Energie im Verhältnis zu einem gewichteten Index der Konkurrenzländer, umgerechnet mit einem gewichteten Index der nominellen Wechselkurse. Erfasst wurden 22 Industrie- und 23 Entwicklungsländer.

Quelle: UN (1994), S. 269.

gleich zu anderen Schwellenländern und den Industrieländern. Doch wie erklärt sich dies? Es gibt zwei Möglichkeiten:

(1) *Kostensenkungen*. In den Exportbranchen lassen sich die Kosten vermindern durch eine Abwertung der Währung, eine Senkung der Reallöhne und Zinsen, Steuerermäßigungen und eine Liberalisierung der Vorleistungsimporte. Von dieser Möglichkeit haben die meisten SASE Gebrauch gemacht: Beim Übergang von einer inwärtsgerichteten zu einer exportgetragener Entwicklungsstrategie, beim Aufbau junger Industrien und bei der Überwindung von Zahlungsbilanzkrisen. Allerdings ist die Strategie der Kostensenkung nicht dauerhaft durchführbar. Denn um die Weltmarktanteile fortwährend zu erhöhen, müßten auch die Kosten — relativ zu den Konkurrenzländern — fortwährend gesenkt werden. Dies kann sich kein Schwellen- und Entwicklungsland erlauben. Folglich können Kostensenkungen die Steigerung der Weltmarktanteile der SASE während der letzten beiden Jahrzehnte nicht befriedigend erklären.

(2) *Produktivitätssteigerung*. Wirtschaftlich aufholende Länder können durch die Übernahme ausländischer Technologien und Produktdesigns, Investitionen in Sachkapital und Verbesserungen im Produktionsablauf einen besonders raschen Produktivitätsfortschritt verwirklichen; zudem wird dieser über den Konkurrenzdruck auf dem Weltmarkt erzwungen. Besonders rasch ist das Produktivitätswachstum im Vergleich zu den Konkurrenzunternehmen in den entwickelten Ländern und im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung im eigenen Land. Letzteres hat in den Exportbranchen stark sinkende reale Lohnstückkosten zur Folge, denn die Realloohnerhöhungen der Exportbranchen werden entweder vom Produktivitätsfortschritt der Gesamtwirtschaft bestimmt oder bleiben — bei einem Arbeitskräfteüberschuß in der Landwirtschaft — hinter diesem zurück. Folglich wachsen die Gewinne in den Exportbranchen überdurchschnittlich, was von den Unternehmen entweder in zusätzliche Investitionen (damit in Produktivitätsfortschritt) oder in sinkende Angebotspreise (damit in steigende Marktanteile) umgesetzt wird, zumeist in beides. Überdurchschnittlich rasches Produktivitätswachstum ist langfristig ein

zig gangbare Weg, die internationale Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu verbessern.

(3) *Niedrige Löhne*. Ein drittes, häufig genanntes Argument — ein niedriges Lohnniveau — überzeugt nicht. Denn auf den Arbeitsmärkten der Welt gibt es mehr als eine Milliarde Menschen, die für wesentlich niedrigere Löhne arbeiten oder Arbeit suchen. Man findet diese Arbeitskräfte auf dem indischen Subkontinent, in den inneren Provinzen Chinas und im Afrika südlich der Sahara. Auch in Rußland und in den anderen GUS-Staaten dürfte das Lohnniveau niedriger sein als in den SAS. Einen „Wettbewerbsvorteil“ konnten diese Länder hieraus nicht ziehen. Die Handelsströme der Weltwirtschaft lassen diese Regionen fast unberührt. Warum? Da die Außenhandelsordnung dieser Länder inwärts gerichtet ist, haben die Unternehmen keinen Anreiz, ihre Produktion an der Weltmarktnachfrage auszurichten. Da die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen instabil sind, besteht wenig Anreiz zur Investition. Da vielfach das notwendige Bildungsniveau für die industrielle Produktion fehlt, mangelt es an geeigneten Arbeitskräften. Da die Produktivität und die Fertigungsqualität bei arbeitsintensiven Erzeugnissen unzureichend ist, sind die Unternehmen auf den Weltmärkten nicht konkurrenzfähig. Folglich macht erst das Zusammenwirken aus günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, einem Mindestniveau an Humankapital und einem anhaltenden, von rascher Kapitalbildung und Technologieimporten getragenen Aufholprozeß aus niedrigen Löhnen einen Wettbewerbsvorteil.

Aus dem bisher Gesagten folgt, daß sich starke Marktanteilsgewinne auf Dauer nur bei Industriegütern erzielen lassen, wo Technologieimporte und Lerneffekte eine große Rolle für den Produktivitätsfortschritt spielen. Eine Strategie der exportgetragenen *Industrialisierung* ist folglich eine Voraussetzung für zunehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit. Hersteller von Primärgütern haben demgegenüber wenig Möglichkeiten, ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit durch Produktivitätssteigerungen zu erhöhen und sind in starkem Umfang von den Preisentwicklungen auf dem Weltmarkt abhängig, insbesondere bei preis- und einkommensunelastischer Nachfrage.

Literaturverzeichnis

- Abramovitz, Moses* (1986): „Catching up, forging ahead, and falling behind“, *Journal of Economic History*, Bd. 46, S. 385-406.
- ADB* (Asia Development Bank) (1994): *Asian Development Outlook 1994*, Hongkong: Oxford University Press für die ADB.
- Alesina, Alberto, Roberto Perotti*, (1994): „The political economy of growth: a critical survey of the recent literature“, *World Bank Economic Review*, Bd. 8, S. 351-371.
- Amsden, Alice H.* (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford: Oxford University Press.
- Arthur D. Little* (1993): *Der Einfluß der japanischen und der südkoreanischen Schiffbaupolitik auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Werftindustrie (Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft)*, Berlin: Arthur D. Little.
- Auty, Richard M.* (1994): „Industrial policy reform in six large newly industrializing countries: the resource curse thesis“, *World Development*, Bd. 22, S. 11-26.
- Balassa, Bela et al.* (1982): *Development Strategies in Semi-industrial Economies*, Baltimore: Johns Hopkins University Press für die Weltbank.
- Barro, Robert J.* (1991): „Economic growth in a cross section of countries“, *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 106, S. 407-443.
- Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey, Mario Zejan* (1993): *Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?*, NBER Working Paper 4436, Cambridge, MA: NBER.
- Chenery, Hollis, Sherman Robinson, Moshe Syrquin*, (1986): *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, New York, Oxford: Oxford UP, World Bank.
- Chow, Peter C.Y., Mitchell H. Kellman*, (1993): *Trade — the Engine of Growth in East Asia*, New York, Oxford: Oxford University Press.
- DeLong, J. Bradford, Lawrence H. Summers* (1991): „Equipment investment and economic growth“, *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 106, S. 445-502.
- DeLong, J. Bradford, Lawrence H. Summers* (1992): „Equipment investment and economic growth: how strong is the nexus?“ *Brookings Papers on Economic Activity* 1992, S. 157-211.
- DIW* (1993): „VR China: Wachstumsdynamik nur in Küstenregionen?“, Bearb.: Ernst Hagemann. In: *Wochenbericht des DIW*, Nr. 31/93, S. 423-427.
- Donges, Juergen B., Lotte Müller-Ohlsen* (1978): *Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern*, Kieler Studien 157, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Edwards, Sebastian* (1993): „Openness, trade liberalization, and growth in developing countries“, *Journal of Economic Literature*, Bd. 31, S. 1358-1393.
- Gundlach, Erich* (1993): „Determinanten des Wirtschaftswachstums: Hypothesen und empirische Evidenz“, *Die Weltwirtschaft*, Bd. 4/1993, S. 466-498.
- IMF* (1993): „Convergence and divergence in developing countries“, *World Economic Outlook*, May 1993, S. 43-57.
- IMF* (1994): „Why are some developing countries failing to catch up?“, *World Economic Outlook*, May 1994, S. 54-66.
- IMF* (1995): „Policies for sustained growth in industrial countries“, *World Economic Outlook*, May 1995, S. 13-43 (advance copy).
- IMF* (1995a): „Saving in a growing world economy“, *World Economic Outlook*, May 1995, S. 84-114 (advance copy).
- Kornai, János* (1992): *The Socialist System: The Political Economy of Communism*, Oxford: Clarendon Press (Oxford University Press).
- Krugman, Paul* (1994): „The myth of Asia's miracle“, *Foreign Affairs* Nov./Dec. 1994, S. 62-78.
- Little, Ian M. D., Richard N. Cooper, W. Max Corden, Sarath Rajapatirana* (1993): *Boom, Crisis, and Adjustment: The Macroeconomic Experience of Developing Countries*, Oxford: Oxford University Press für die World Bank.
- Maurer, Rainer* (1994): *International Trade and Economic Growth: A Survey of Empirical Studies*, Kiel Working Paper 660, Kiel: IfW.
- Minami, Ryōshin* (1994): *The Economic Development of Japan: A Quantitative Study* (2. Auflage), London: Macmillan.
- OECD* (1993): *Industrial Policy in OECD-Countries — Annual Review 1993*, Paris: OECD.
- OECD* (1994): *OECD Economic Surveys 1993-1994: Korea*, Paris: OECD.
- OECD* (1994a): *Industrial Policy in OECD-Countries — Annual Review 1994*, Paris: OECD.
- Ohkawa, Kazushi, Henry Rosovsky* (1973): *Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century*, Stanford: Stanford University Press.
- Pilat, Dirk* (1995): „Comparative productivity of Korean manufacturing, 1967-1987“, *Journal of Development Economics*, Bd. 46, S. 123-144.
- Rodrik, Dani* (1994): *Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich*, NBER Working Papers 4964, Cambridge, MA: NBER.
- Sachs, Jeffrey D., Andrew M. Warner* (1995): *Economic Convergence and Economic Policies*, NBER Working Paper 5039, Cambridge, MA: NBER.
- Schultz, Theodore W.* (1961): „Investment in human capital“, *American Economic Review*, Bd. 51, S. 1-17.
- Schumpeter, Joseph A.* (1913): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Berlin: Duncker & Humblot (Neuaufgabe 1952).
- Singh, Ajit* (1995): *How Did East Asia Grow so Fast? Slow Progress Towards an Analytical Consensus*, UNCTAD Discussion Paper 97, Genf: UNCTAD.
- Syrquin, Moshe, Hollis B. Chenery* (1989): *Patterns of Development, 1950 to 1983*, World Bank Discussion Papers 41, Washington, D.C.: World Bank.
- UN* (1994): *World Economic and Social Survey 1994: Current Trends and Policies in the World Economy*, New York: UN.
- UNCTAD* (United Nations Conference on Trade and Development) (1993): *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*, New York: UN.
- UNCTAD* (1994): *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, New York, Genf: UN.
- UNCTAD* (1994a): „The visible hand and the industrialization of East Asia“, in: *Trade and Development Report 1994*, S. 49-76, New York, Genf: UN.

UNDP (United Nations Development Programme) (1994): Human Development Report 1994, Oxford: Oxford University Press.

Wade, Robert (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton: Princeton University Press.

Westphal, Larry E. (1990): „Industrial policy in an export-propelled economy: lessons from South Korea's experience“, *Journal of Economic Perspectives*, Bd. 4, S. 41-59.

World Bank (1987): „Industrialization and foreign trade“, in: *World Development Report 1987*, S. 37-189, New York: Oxford University Press.

World Bank (1991): *World Development Report 1991: The Challenge of Development*, New York: Oxford University Press.

World Bank (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford: Oxford University Press.

Young, Alwyn (1994): „Lessons from the East Asian NICs: a contrarian view“, *European Economic Review*, Bd. 38, S. 964-973.

Zhang, Xiaoming, Heng-fu Zou, (1995): *Foreign technology imports and economic growth in developing countries*, *World Bank Policy Research Working Paper 1412*, Washington, D.C.: World Bank.

Zusammenfassung

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer

Die zunehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer (SASE) — verstanden als die Fähigkeit, ihren Weltmarktanteil zu erhöhen und ihre Exportstruktur hin zu qualitativ hochwertigeren Gütern zu verändern — ist weitgehend Folge ihres wirtschaftlichen Aufholprozesses. Dieser wurde getragen von einer außergewöhnlich hohen Rate der Kapitalbildung, einem raschen Strukturwandel und der Übernahme ausländischer Technologien. Voraussetzung für den wirtschaftlichen Aufholprozeß waren Wettbewerb im Innern, eine auswärtsgerichtete Außenwirtschaftsordnung, eine Förderung der Industrialisierung, politische Stabilität sowie monetäre Rahmenbedingungen, die eine Vorfinanzierung des Investitionsprozesses ermöglichten, ohne stark inflationäre Prozesse entstehen zu lassen und die Anpassungsfähigkeit gegenüber externen Schocks zu gefährden. Die bedeutenden Zuwächse der Weltmarktanteile wurden hauptsächlich über starke Produktivitätssteigerungen in den Exportbranchen erzielt. Ermöglicht wurden diese durch die Übernahme ausländischer Technologien und Produktdesigns sowie rasche Lernprozesse im Umgang mit diesen. Dies verbesserte die Lohnstückkosten und damit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt. Kostensenkungen spielten hauptsächlich beim Übergang zu einer auswärtsgerichteten Außenwirtschaftsordnung, bei außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten und beim Markteintritt junger Unternehmen oder Branchen eine Rolle. Im Zuge ihres Industrialisierungsprozesses haben sich die SASE zunächst — gemäß ihrer relativen Faktorausstattung — auf den Export arbeitsintensiver Güter spezialisiert. Im Laufe ihres Aufholprozesses konnten Taiwan und Korea eine wachsende Wettbewerbsfähigkeit bei stärker technologieintensiven Erzeugnissen gewinnen.

Summary

The international competitiveness of South-east Asian newly industrializing and developing countries

The increasing international competitiveness of the South-east Asian newly industrializing and developing countries (SASE) — defined by their ability to expand their world market share and to upgrade their export structure — is largely a consequence of their rapid process of economic catching-up. The main forces behind this catching-up process were an exceptionally high rate of capital accumulation, rapid structural change and a substantial inflow of foreign technology. The preconditions for this growth process were competition on the domestic market, an outward oriented trade policy, government support for industrialization, political stability, and a monetary and fiscal policy which, on the one hand, allowed for an inflationary prefinance of capital formation and, on the other hand, was determined to prevent a strong inflationary process whilst allowing for flexible adjustment in times of external shocks. The substantial gains in world market shares were largely achieved by rapid productivity increases in exporting industries. This was made possible by the adoption of foreign technologies and product designs, as well as learning to utilize them efficiently. This improved labor unit costs and, therefore, price competitiveness on the world market. Cost-cutting strategies assumed importance, above all, during the shift towards an outward-oriented development strategy, during balance-of-payments crises and during the market entry of infant industries. In the process of industrialization the SASE initially specialized — according to their relative factor endowment — on the export of labor-intensive goods. As they gradually caught up, Taiwan and Korea were able to become increasingly competitive in more technology-intensive goods.