

Li, Bo

**Working Paper — Digitized Version**

## Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und ausländische Direktinvestitionen in der VR China

Kiel Working Paper, No. 339

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Li, Bo (1988) : Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und ausländische Direktinvestitionen in der VR China, Kiel Working Paper, No. 339, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/46766>

**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.*

# Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

---

Arbeitspapier Nr. 339

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen  
und ausländische Direktinvestitionen  
in der VR China

von

Bo Li  
|

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel  
The Kiel Institute of World Economics

ISSN 0342 - 0787

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Abteilung IV

Düsternbrooker Weg 120, 2300 Kiel

Arbeitspapier Nr. 339

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen  
und ausländische Direktinvestitionen  
in der VR China

von

Bo Li  
L

Kiel, Oktober 1988

Ag 4589/88  
Weltwirtschaft  
Kiel

Für Inhalt und Verteilung der Kieler Arbeitspapiere ist der jeweilige Autor allein verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an den Autor zu wenden und etwaige Zitate vorher mit ihm abzustimmen.

# Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und ausländische

## Direktinvestitionen in der VR China: 1979 - 1985\*

von Bo Li

### I. Einleitung

Als im Jahre 1979 das Gesetz über die Öffnung der VR China für ausländische Direktinvestitionen ("foreign direct investment" - FDI) von der Regierung in Beijing verabschiedet wurde, war die Wirtschaft des Landes schon mehr als zwei Jahrzehnte lang der Reglementierung einer zentralen Planung unterworfen und gegenüber dem Ausland weitgehend abgeschottet. Stark verzerrte Produkt- und Faktormärkte waren die zwangsläufigen wie auch sichtbaren Folgen einer Wirtschaftspolitik, die sich nicht nach ökonomischen Effizienzkriterien richtete. Mit dem neuen Joint Venture Gesetz und einem Bündel von wirtschaftlichen Anreizen war es nun beabsichtigt, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren so zu verbessern, daß mehr FDI ins Land strömen. Aufgrund von politisch-strategischen Überlegungen wurden allerdings die eingeleiteten Maßnahmen nicht global, sondern regional unterschiedlich ausgelegt. So entstanden innerhalb der VR China vier verschiedene Zonen mit unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für FDI:

- 1) die Wirtschaftssonderzonen (WSZ),
- 2) die Küstenstädte,
- 3) die offenen Gebiete in den Provinzen Guangdong bzw. Fujian und
- 4) das Hinterland.

---

\* Die vorliegende Untersuchung ist Ergebnis eines Forschungsprojekts über ordnungspolitische Rahmenbedingungen und Effizienz ausländischer Direktinvestitionen in der VR China, das von der Stiftung Volkswagenwerk finanziell gefördert worden ist.

Ich möchte besonders Ulrich Hiemenz und Dean Spinanger für ihre zahlreichen wertvollen Anregungen und kritischen Kommentare bei der Durchsicht danken.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, empirisch zu überprüfen, wie attraktiv unterschiedliche Standorte in der VR China für ausländische Investoren geworden sind und welche Anreize durch die neue Gesetzgebung auf mikro-ökonomischer Ebene entstanden sind.

Wurden schon früher Faktoren, die Struktur und Zufluß von ausländischen Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern beeinflussen, eingehend untersucht (z.B. Ahmed, 1975; Dunning, 1973, 1979; Agarwal, 1980), so verlagerte sich die Stoßrichtung der Forschung in der letzten Zeit auf die tatsächlichen Auswirkungen von Investitionsanreizen auf die ausländischen Direktinvestitionen<sup>1</sup>. All diese Untersuchungen, die quer durch eine Vielzahl von Ländern gehen, haben allerdings eine grundlegende Schwäche gemein: Es muß jeweils unterstellt werden, daß Ergebnisse aus Länderquerschnitten nicht vornehmlich auf länderspezifische Faktoren zurückzuführen sind. Im Fall der VR China entfällt ein solches Problem, handelt es sich doch um vier Regionen in einem einzigen Land. Somit besteht die Möglichkeit, theoretische Aussagen über den Zusammenhang zwischen der Politikausgestaltung einerseits und der Struktur wie auch dem Zufluß von Direktinvestitionen andererseits empirisch "sauber" zu überprüfen.

---

<sup>1</sup> Vgl. z.B. Übersichten in United Nations (1983), Donges (1981, S. 103 ff.) und Balasubramanyam (1984); empirische Untersuchungen z.B. bei Reuber et al. (1973), Agarwal et al. (1975), Shah und Toye (1978), Root und Ahmed (1979), Juhl (1981), Katrak (1981) und Lim (1983).

Es wird in dieser Arbeit versucht, die mikroökonomischen Auswirkungen der eingeleiteten Maßnahmen festzustellen, wie und in welchem Umfang die verschiedenen Investitionsanreize in den vier Gebieten ausländische Investoren in ihrem Investitionsverhalten bzw. wie sie die Attraktivität der jeweiligen Standorte beeinflussen. Dieser Ansatz wurde gewählt, weil es - ganz allgemein gesehen - schließlich Gewinnmotive sind, die ausländische Investitionen bei der Standortwahl beeinflussen. Makro-ökonomische Fragestellungen hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Effizienz der angebotenen Investitionsanreize wurden dabei zunächst außer Acht gelassen werden; dieser Frage ist in einer weiteren Untersuchung nachgegangen worden (Hiemenz, Li, 1988).

Die Analyse beginnt mit einem kurzen Aufriß grundlegender Probleme von speziellen Wirtschaftszonen und Investitionsanreizen (Teil II). Danach folgt eine Analyse der in den einzelnen Sonderzonen ergriffenen Maßnahmen und ihrer Auswirkungen auf das Investitionsverhalten. (Teile III - V). In Teil VI wird überprüft, inwiefern sich die zuvor aufgestellten Hypothesen über die Standortbedingungen und die Investitionsverhalten empirisch belegen lassen. Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse und einigen Fragen hinsichtlich zukünftiger Forschungsarbeiten.

## II. Spezielle Wirtschaftszonen: Grundsätzliche Überlegungen und Untersuchungsmethode

Die Wirtschaftssonderzonen (WSZ), die Küstenstädte und die offenen Gebiete in der VR China sind eigentlich nicht anders als neue Varianten der weit verbreiteten Zonen freier Wirtschaftsaktivitäten und insofern unterliegen sie ähnlichen Beurteilungskriterien, wie bei den "free trade zones" (FTZs) oder "export processing zones" (EPZs)<sup>1</sup>. Es gibt zwar den Unterschied, daß zum ersten Mal eine zentralgelenkte, sozialistische Wirtschaft auf diese Art der Öffnung für ausländische Investoren zurückgegriffen hat, aber das zugrundeliegende Wirtschaftssystem hat kaum Auswirkungen auf die theoretische Behandlung des Problems, soweit es die Attraktivität und die Wohlfahrtsimplikationen betrifft<sup>2</sup>. Entscheidend für den Erfolg von Wirtschaftssonderzonen ist in jedem Fall ihre Attraktivität für ausländische Investoren, die die Wahl zwischen verschiedenen Standorten haben.

Wirtschaftssonderzonen oder die oben erwähnten anderen Möglichkeiten stellen einen zweitbesten Politikansatz dar, mit dem versucht wird, eine Wirtschaft effizient in die internationale Ar-

<sup>1</sup> Für einen Überblick der verschiedenen Formen der Zonen wie auch ihre Entwicklung siehe z.B. Spinanger (1985). Andere Untersuchungen behandelten Hintergründe des raschen Ausbreitens der EPZs, z.B. Currie (1979, 1983), Basile, Germidis (1984), UNCTAD (1985) und Grunwald, Flamm (1985); für die VR China siehe Sit (1985), Wong, Chu (1985) und Falkenheim (1986).

<sup>2</sup> Abgesehen von den Abhandlungen über Freizonen à la Meade, Viner und Scitovsky wurde die erste theoretische Abhandlung einer EPZ von Hamada (1974) veröffentlicht. Anschließende Ergänzungen wurden von Rodriguez (1976) und Hamilton, Svensson (1982) publiziert. Andere eher allgemein orientierte Analysen finden sich bei Grubel (1982), Hiemenz, Spinanger (1987) und Wall (1976, 1987). Für eine Kosten-Nutzen-Analyse siehe Warr (1987b).

beitsteilung einzugliedern<sup>1</sup>. Ausgehend von dem Grundprinzip, daß durch die Errichtung von Freizonen komparative Vorteile für ein Land nicht erzeugt werden können (Wall 1976), sondern lediglich Räume entstehen, in denen diejenigen Hindernisse beseitigt werden, die bisher der Ausschöpfung schon vorhandener komparativer Vorteile entgegenwirkten, ergeben sich im Zusammenhang mit anderen Investitionsanreizen folgende Überlegungen für die Ausgestaltung der Zonen (siehe z.B. Hiemenz, Spinanger, 1987; Wall, 1987)<sup>2</sup>:

- 1) **Der richtige Standort**<sup>3</sup>: Exportorientierte Freizonen, die attraktiv für FDI sein sollten, eignen sich nicht als Industrialisierungsmaßnahme für abgelegene Regionen.
- 2) **Die richtige Infrastruktur**: Freizonen müssen entsprechend der spezifischen Nachfrage der potentiellen Kunden mit adäquaten und leistungsfähigen Infrastrukturfazilitäten ausgestattet sein.
- 3) **Die richtigen Preise**: Preise für Land, Gebäude und ergänzende infrastrukturellen Einrichtungen sollen der Knappheitsrelation im Lande entsprechen.

---

<sup>1</sup> Obwohl mit der Einrichtung einer Freizone davon ausgegangen wird, daß sie zur Wohlfahrtserhöhung eines Landes beiträgt, haben verschiedene Autoren auf wohlfahrtsmindernde Konstellationen hingewiesen (s. z.B. Hamada (1974), Hamilton, Swensson (1982) und Grubel (1982). Allerdings wird in einer theoretischen Abhandlung von Miyagiwa (1986) gezeigt, daß mögliche negative Auswirkungen die Vorteile doch nicht überwiegen.

<sup>2</sup> Für eine längere Ausführung zu diesen fünf Leitlinien siehe Li, Spinanger (1988, Section II).

<sup>3</sup> Die Erfahrung mit der Bataan EPZ bietet in diesem Zusammenhang ein gutes Beispiel dafür, wie man es am besten nicht machen sollte (vgl. Warr, 1987a).



- 4) **Die richtige Verhaltensweise des Staates:** Die Hauptaufgabe des Staates liegt vornehmlich darin, dafür zu sorgen, daß alles reibungslos, d.h. ohne wesentliche Verzerrungen, funktioniert.
- 5) **Die richtigen Investitionsanreize<sup>1</sup>:** Obwohl politische Stabilität und die Möglichkeit, die komparativen Vorteile eines Landes unter unverzerrten Bedingungen zu nutzen, als Investitionsanreize ausreichen sollten, könnten konkurrierende Länder zusätzliche, meist finanzielle Anreize anbieten, die dann die Einführung ähnlicher Maßnahmen erforderlich erscheinen lassen.

Inwieweit diese Optimalitätskriterien, die sich aus den Erfahrungen mit Wirtschaftssonderzonen in anderen Ländern herauskristallisiert haben, in der VR China betrachtet worden sind, ist Gegenstand der folgenden Untersuchung. Besonderes Gewicht wird dabei darauf gelegt, Unterschiede zwischen den einzelnen Typen von Sonderzonen herauszuarbeiten<sup>2</sup>.

Um den Einfluß der ökonomischen Rahmenbedingungen auf die Profitabilität der in den verschiedenen Gebieten ansässigen Firmen analysieren zu können, wurden die wichtigsten Investitionsanreize

---

<sup>1</sup> Die Auswirkung von internationalem Wettbewerb auf die Struktur der Investitionsanreize wird in den einzelnen Zonen deutlich sichtbar (siehe Basile, Germidis [1984, S. 22 ff.]).

<sup>2</sup> Es muß darauf hingewiesen werden, daß, obwohl das Hinterland in den Tabellen mit aufgeführt wurde, die Daten und Informationen vorerst nicht ausreichten, um diese Region explizit in die Analyse einbeziehen zu können. Sollten die Autoren auch über solche Informationen verfügen können, ist beabsichtigt, die nachfolgende Analyse auf das Hinterland auszuweiten.

und Standortsbedingungen danach untersucht, wie sie auf (1) Kapitalkosten, (2) Arbeitskosten und (3) Zugangs-/Startkosten wirken. Für jede dieser drei Kategorien wurde versucht, die Einflußrichtung der relevanten Faktoren zu bestimmen, d.h. festzustellen, ob eine Maßnahme oder Standortbedingung eher eine kosten erhöhende (A), kostensenkende (B) oder auch kostenneutrale bzw. -unbestimmte (C) Auswirkung auf ausländische Unternehmen haben<sup>1</sup>.

Als Referenzsystem für diese Wirkungsanalyse dient eine (relativ) unverzerrte Wirtschaft, in der ein funktionierendes Wettbewerbsystem herrscht (vgl. Li, Spinanger, 1988, Section III für eine Zusammenfassung der wichtigsten Merkmale). Wirtschaftspolitisch induzierte Abweichungen von den Preisen, die unter Wettbewerbsbedingungen gelten würden, werden als Verzerrungen, d.h. als Anreize zu einem suboptimalen Investitionsverhalten interpretiert. Insofern wird in der folgenden Wirkungsanalyse nicht mehr gesondert berücksichtigt, daß ausländische Investoren in der VR China Kapitalgüter zu Weltmarktpreisen, d.h. zoll- und steuerfrei, importieren können. Die gleiche Regelung gilt auch für Vorleistungen und Zwischenprodukte, soweit sie zur Produktion von Exportgütern verwendet werden. Allerdings wird unterstellt, daß auch in einer weitgehend unverzerrten Wirtschaft vom Staat Steuern erhoben werden. Abweichungen von den sonst gültigen Steuergesetzen, die ausländischen Investoren oder Unternehmen gewährt werden, sind deshalb in die Analyse einbezogen worden.

---

<sup>1</sup> Die Buchstaben kennzeichnen die entsprechenden Spalten in den jeweiligen Tabellen.

### III. Die ökonomischen Rahmenbedingungen in den WSZs

#### 1. Standort und Infrastruktur

Die Zonen in Shenzhen (direkt an der Grenze zu Hong Kong) und Zhuhai (an Macao angrenzend) wurden in relativ unterentwickelten, aber nicht abgelegenen Gebieten Chinas errichtet. Demgegenüber sind die Zonen in Shantou und Xiamen in schon bestehenden Küstenstädten (mit einer industriellen Basis, die auch z.T. exportierte) errichtet worden. Im Fall von Shenzhen und Zhuhai wurde angestrebt, von dem Investitionspotential der beiden wirtschaftlich prosperierenden Kolonien zu profitieren. Mit Shantou und Xiamen war ebenfalls die Hoffnung verbunden, chinesisches Auslandskapital anzulocken, denn aus diesen Hafenstädten stammen viele Überseechinesen, die in anderen Teilen Asien wie auch in den USA leben.

Tabelle 1 enthält einige Daten über die vier Sonderzonen und die Gebiete, in die sie eingebettet sind. Shenzhen ist mit Abstand die größte Sonderzone und hat - ebenso wie Zhuhai - mit ihrem Bestehen eine große Zahl zusätzlicher Arbeitskräfte anziehen können, während Investoren in Shantou und Xiamen im wesentlichen auf die lokal verfügbaren Arbeitskräfte zurückgreifen mußten. Da mobile Arbeitskräfte in der Regel zu den produktiveren zählen, ist die Vermutung begründet, daß das Arbeitskräfteangebot in der Nähe der Kolonien qualitativ und quantitativ besser war als in den Sonderzonen in den Küstenstädten. Tabelle 2 zeigt ein ähnliches Gefälle im Bereich der infrastrukturellen Voraussetzungen, zumindest soweit es die erschlossenen Flächen anlangt. Es fällt allerdings auf, daß in Shenzhen und Zhuhai die Relation von er-

Tabelle 1 - Wirtschaftssonderzonen<sup>b</sup> (WSZs)<sup>a</sup> in der VR China - einige Basisindikatoren

	Shenzhen	Zhuhai	Shantou	Xiamen
Fläche <sup>c</sup>	327,5	15,2	52,6	131,0
Einwohnerzahl <sup>d</sup>	460	130	730	340
Anteile <sup>e</sup> an VR China insgesamt				
Bruttoproduktionswert	0,33	0,07	0,49	0,26
Ausfuhr	2,17	0,22	n.v.	0,65
Ausländische Direktinvestitionen:				
Insgesamt <sup>f</sup>	756	270	69	122
Anzahl der Projekte	4000	90	60	300

<sup>a</sup>Schließt teilweise umliegende Fläche ein. - <sup>b</sup>Ende 1985. - <sup>c</sup>km<sup>2</sup>. - <sup>d</sup>1000. - <sup>e</sup>vH. - <sup>f</sup>Mill. US\$.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus State Statistical Bureau (1986); Wang (1986); People's Daily (verschiedene Ausgaben); SZEY (1985), SYS (1986), SYG (1986), SYC (1987), unveröffentlichte Daten von Zonenverwaltungen.

Tabelle 2 - Infrastrukturinvestitionen in den vier WSZs - 1980-85

	Shenzhen	Zhuhai	Shantou	Xiamen
Infrastrukturausgaben <sup>a</sup>	4,4	0,8	1,4	1,1
Insgesamt erschlossene Fläche <sup>b</sup>	47,6	10,3	1,6	2,5
Straßen <sup>c</sup>	100	20	13	-
Gebäude	800	20	10	40
Überdachte Fläche für die Industrie <sup>d</sup>	n.v.	374	n.v.	382
Telefonanschlüsse <sup>d</sup>	14,0	-	0,2	10,0
Häfen <sup>f</sup>	4	-	1	4

<sup>a</sup>Mrd. Yuan, einschließlich Häuser; zum Teil geschätzt. - <sup>b</sup>km<sup>2</sup>. - <sup>c</sup>Kilometer. - <sup>d</sup>1000 m<sup>2</sup>. - <sup>e</sup>1000. - <sup>f</sup>Neue oder ausgebaute Häfen.

Quelle: Economic Report (Juni 1986, S. 26-27); Zonenverwaltungen.

schlossener Fläche zu Infrastrukturausgaben wesentlich günstiger ausfällt als in den beiden anderen Sonderzonen. Dies wirft Fragen nach der Effizienz dieser Ausgaben auf (vgl. dazu etwa Chan, 1987 und Hiemenz, Li, 1988, S. 31).

Insgesamt haben vom FDI-Volumen her Shenzhen und Zhuhai bis 1985 eine überragende Bedeutung erlangt (Tabelle 1). Dies und die Tatsache, daß der überwiegende Teil dieser Investitionen aus den benachbarten Kolonien kam, ist ein deutliches Anzeichen für das Vorhandensein von Führungsvorteilen, die durch die Einrichtung der WSZs erfolgreich genutzt werden konnten. Shantou und Xiamen scheinen zumindest bis zu diesem Zeitpunkt keine vergleichbare Anziehungskraft ausgeübt zu haben.

## 2. Kapitalkosten

Tabelle 3 gibt eine Synopse der wichtigsten wirtschaftspolitischen Maßnahmen und institutionellen Gegebenheiten für die verschiedenen regionalen Standorte, die einen Einfluß auf die Kapitalkosten für Joint Ventures und andere ausländische Unternehmen haben. Dabei sind die Rahmenbedingungen danach zugeordnet, ob sie kostenerhöhende (A), kostensenkende (B) oder nicht bestimmbare (C) Effekte gegenüber dem Referenzsystem einer unverzerrten Wirtschaft aufweisen<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Obwohl es hilfreich wäre, diese Maßnahmen entsprechend ihren Bedeutungen für ein Unternehmen zu gewichten, wird dies den Präferenzen des einzelnen Lesers überlassen. Die Nummern der einzelnen Faktoren in einer Spalte über alle Regionen kennzeichnen immer die gleichen Faktoren. Das heißt, kommt in den Küstenstädten eine neue Maßnahme (verglichen mit den WSZ) hinzu, wird diese mit der nächst höheren Zahl numeriert.

Tabelle 3 - Überblick über Kapitalkosten beeinflussende Faktoren in WSZs, Küstenstädten, Offenen Gebieten und Hinterland

	Kostenerhöhende Faktoren A	Kostensenkende Faktoren B	Neutrale oder unbestimmte Auswirkungen C
WSZ	1) Red tape; 2) Fehlender Kapitalmarkt; 3) RMB nicht frei konvertibel; 4) Zugang zu internationalen Finanz-/Kapitalmärkten eingeschränkt.	1) Einkommens- und Körperschaftssteuervergünstigungen a) Steuerbefreiung in den ersten 2 Gewinnjahren; danach b) 50% Steuerreduzierung in den folgenden 3 Gewinnjahren; danach c) 20-50% Steuerreduzierung in Industrien mit niedrigen Gewinnen; oder d) 33 1/3% Steuerreduzierung für exportorientierte/technologie-intensive Projekte; e) für alle übrigen Industrien gilt reduzierter Satz von 15 vH. 2) Lineare Abschreibungen a) 5-7 Jahre für Anlagen und Fahrzeuge; b) 10-20 Jahre für Gebäude. 3) Schattendevisenmarkt. 4) Kredite zu Vorzugsbedingungen.	1) Reduzierung oder Befreiung von CITT; 2) Einfluß der Zentralplanung eliminiert; 3) 70 vH der Produktion müssen exportiert werden.
Küstenstädte	1)-3) wie oben; 5) 10% Quellensteuer für Gewinntransfer bzw. Kapitalrepatriierung.	1) wie oben 1a)-1b) danach c) reduzierter Steuersatz in ausgewählten Industrien; oder d) Steuersatz nur 15% für Humankapital/technologie-intensive Projekte > US\$ 3 Mill.; sonst e) 33% Körperschaftssteuer für Equity Joint Ventures; 2) wie oben; 3) bevorzugte Devisenzuteilung.	1) wie oben; 2) Einfluß der Zentralplanung noch deutlich vorhanden; 3) kein Exportzwang.
Offene Gebiete	1)-3) und 5) wie in Küstenstädten; 6) schwieriger Zugang zu Kreditmärkten.	1) wie 1a)-1b); 2) wie oben; 3) wie in WSZs.	1) wie oben; 2) Einfluß der Zentralplanung minimal; 3) wie Küstenstädte.
Hinterland	1)-3), 5) und 6) wie in offenen Gebieten.	1) wie 1a)-1b). 2) wie oben.	1) wie oben; 2) starker Einfluß der Zentralplanung; 3) wie Küstenstädte.

Anmerkung: Siehe Fußnote im Text (S. 10).

Quelle: ACFT (lfd. Jgg.), China Investment Guide (Longman, 1985), Kemp (1987), IESHM (lfd. Berichte), ACE (lfd. Jgg.).

In den WSZs herrschen insoweit unverzerrte Rahmenbedingungen, als der Kapitalgüterimport völlig liberalisiert ist und Gewinne ohne Einschränkung repatriiert werden können. Die Kapitalkosten der Produktion in WSZs erhöhen sich für ausländische Investoren jedoch vor allem durch bürokratische Hemmnisse und die Überbewertung des RMB<sup>1</sup>. Bürokratische Hemmnisse entstehen vor allem durch eine Vielzahl von Genehmigungen und behördlichen Kontakten, die vor Produktionsaufnahme und während des laufenden Betriebs notwendig sind. Von der Beantragung bis zur Aufnahme der Produktion muß ein ausländischer Investor in Shenzhen 32 verschiedene Ämter konsultieren, 60 Formulare und Dokumente einreichen sowie 46 Lizenzen und Genehmigungen erlangen. Dies erfordert 6 Monate bis 1 Jahr<sup>2</sup>. In Xiamen waren 280 verschiedene Formulare und Berichte abzugeben. Die Verhandlungszeit dauerte oft länger als 1 Jahr. Nach der Aufnahme zahlt ein Joint Venture 25 Gebühren an die lokalen Monopolunternehmen und Behörden, während es in Shenzhen nur drei sind.

Außerdem haben wieder eingeführte Regulierungen im Außenhandelsbereich auch die Operationskosten eines Joint Ventures erhöht. Die Privilegien der WSZs, Güter frei zu importieren und exportieren, sind seit April 1985 teilweise zurückgenommen worden -

---

<sup>1</sup> Das Fehlen eines inländischen Kapitalmarkts sowie der beschränkte Zugang zu internationalen Finanzmärkten beeinflussen vor allem die Fungibilität des in der VR China investierten Kapitals. Dies mag zu einem Risikoaufschlag auf die erwartete Profitrate führen; plausible Vermutungen über den Kosteneffekt lassen sich dazu aber kaum anführen.

<sup>2</sup> Seit Dezember 1986 hat sich die Situation etwas verbessert, weil ein Servicecenter für ausländische Investoren gegründet worden ist (People's Daily, 29.2. 1987), das Behördenkontakte zentralisiert.

als Ergebnis des Interessenkampfes zwischen dem mächtigen Außenhandelsministerium (MOFERT) und lokalen Regierungen in den WSZs. Für 17 Gebrauchsgüter (auch PKW) werden spezielle Importsteuern erhoben. Für 127 Produkte sind Exportlizenzen zu beantragen, und ab Januar 1986 ist diese Zahl sogar auf 235 gestiegen. Außerdem ist für viele Produkte die summarische Beantragung abgeschafft und die zuständige Behörde nach Beijing verlegt worden.

Die chinesische Währung, der RMB, ist nicht frei konvertierbar und der administrativ fixierte Wechselkurs spiegelt nicht den tatsächlichen Wert der Währung wider. Der Schattendevisenkurs RMB/US\$ liegt etwa 40-80 vH höher als der offizielle Wechselkurs. Im Zusammenhang mit Joint Ventures hat diese Überbewertung zwei wichtige Konsequenzen. Sie erhöht die Kosten für den Faktor Arbeit in ausländischer Währung und senkt den inländischen Wert von Direktinvestitionen aus dem Ausland. Der ausländische Investor muß mehr Kapital in ein Joint Venture einbringen, um seinen Kapitalanteil aufzufüllen (vgl. Art. 25-32 der Durchführungsanordnungen zum chinesischen Joint Venture Gesetz), als dies bei einem gleichgewichtigen Wechselkurs der Fall wäre<sup>1</sup>. In der Praxis spielt die Überbewertung der Währung für die Kapitalkosten jedoch eine weit geringere Rolle, als dies die Höhe der Überbewertung zunächst vermuten läßt. Der überwiegende Teil der ausländischen Kapitalanteile an Joint Ventures wird in Form von Sachinvestitio-

---

<sup>1</sup> Wenn Gewinne sowie Investitionen uneingeschränkt repatriiert werden dürfen und die Überbewertung der Währung in etwa konstant bleibt, spielt der verzerrte Wechselkurs über die gesamte Laufzeit der Investition gerechnet keine Rolle. Es wird lediglich mehr Kapital gebunden als bei einem freien Wechselkurs, wobei die realisierte Profitrate dann darüber entscheidet, ob die Investition lohnend war oder nicht.



nen und nicht durch Finanzmittel eingebracht (vgl. Wang, 1986, S. 51 ff.), und der ausländische Investor hat gewisse Spielräume bei der Bewertung insbesondere von solchen Maschinen und Anlagen, die in der VR China nicht produziert werden.

Solchen kostenerhöhenden Effekten insbesondere bei Gründung von Joint Ventures stehen, wie Tabelle 3 zeigt, aber eine erhebliche Anzahl von steuerlichen und anderen Vergünstigungen gegenüber, die nach Produktionsaufnahme auf eine Senkung der laufenden Kapitalkosten insbesondere in den ersten 5 Jahren hinwirken. Großzügige Anreize bei Einkommens- und Körperschaftssteuer sowie Abschreibungserleichterungen, die sich auf etwa 50 vH der ökonomischen Lebensdauer von Gebäuden und Anlagen belaufen, erhöhen die Profitabilität des eingesetzten Kapitals und kompensieren für "red tape" und andere "start up" Kosten (vgl. III.3).

Der bei weitem wichtigste Anreiz für den Einsatz von Kapital in Joint Venture ist jedoch die de facto nur in WSZs gegebene Möglichkeit, inländische Kredite zu künstlich niedrig gehaltenen Zinssätzen aufzunehmen. Die Bedeutung dieses Anreizes läßt sich an der Finanzierungsstruktur der Investitionen in Shenzhen verdeutlichen (Tabelle 4), wo fast 2/3 aller Investitionen (ohne Infrastruktur und Gebäude) durch inländische Kredite finanziert worden sind. Die Nominalzinsen solcher Kredite, die von der People's Bank of China vergeben werden, haben sich in den achtzi-

Tabelle 4 - Investiertes Kapital<sup>a</sup> in Shenzhen nach Finanzierungsquellen - 1979-84

	Betrag (Mill. Yuan)	Anteil (vH)
Öffentliche Beteiligung	54	1,3
Beteiligung aus anderen inländischen Quellen	672	16,4
Inländische Kredite	2558	62,5
Ausländische Beteiligung	588	14,4
Ausländische Kredite	219	5,4
Insgesamt	4091	100,0

<sup>a</sup>Ohne Ausgaben für Infrastruktur und Gebäude.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Angaben von Li, Shi u.a. (1985, S. 109 ff.), Kemp (1987, S. 108).

Tabelle 5 - Kreditkosten nach Verwendungszweck<sup>a</sup> in der VR China: Nominalzinssätze in vH für den Zeitraum nach 1980

Verwendungszweck	Vor dem 1. April 1982	1. April 1982 bis 31. März 1985	Nach dem 31. März 1985
Umlaufkapital	5,04	7,20	7,92
Anlageinvestitionen:			
< 1 Jahr		5,04	
1-3 Jahre	5,04	5,76	> 6,50
3-5 Jahre		6,48	

<sup>a</sup> Richtlinien für Zinssätze auf RMB-Kredite an Industrie- und Handelsfirmen. Die Zinssätze für Kredite in ausländischen Währungen sind flexibel und entsprechen Weltmarktbedingungen (z.B. LIBOR); sie können auch individuell mit den Banken ausgehandelt werden.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus ACE (1982); Bank of China.

ger Jahren auf 5-8 vH belaufen (Tabelle 5), was bei einer gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate von etwa 4 vH einer durchschnittlichen Realverzinsung von 2,5 vH entsprach<sup>1</sup>. Dieser Realzins muß in Relation zu den Realzinsen für private langfristige Kredite in China und in Hongkong gesehen werden, der im gleichen Zeitraum etwa 10 vH betrug (vgl. Liu, 1985, S. 125). Dieser Vergleich zeigt, daß die künstlich niedrig gehaltenen Zinssätze für Kredite an Industrie- und Handelsfirmen eine erhebliche Präferenzmarge von real bei 6 vH enthielten. Die dadurch notwendig werdende Rationierung von Krediten geschah in der Weise, daß insbesondere Nachfrager in WSZs bevorzugt wurden, während Nachfrager an anderen Standorten kaum Zugang zu solchen Krediten hatten.

Der Nettoeffekt der genannten wirtschaftspolitischen und institutionellen Rahmenbedingungen auf die Kapitalkosten läßt sich nicht exakt bestimmen, da die Folgen der Überbewertung der Währung sowie Steuervorteile und Kreditsubventionen von der Finanzierungsstruktur der einzelnen Joint Ventures abhängen. Es entspricht aber einem normalen unternehmerischen Kalkül, Spielräume für Kostenverminderung und Chancen zur Ertragssteigerung zu nutzen. Wie gezeigt wurde, besteht innerhalb der Rahmenbedingungen durchaus Freiraum für unternehmerisches Handeln. Deshalb erscheint es zulässig zu schließen, daß in der Summe die Standortbedingungen in den WSZs eher den Einsatz von Kapital begünstigt haben, also der Preis für Kapital durch Steueranreize und insbesondere durch Zinssubventionen künstlich verbilligt worden ist.

---

<sup>1</sup> Die durchschnittliche Inflationsrate in Shenzhen im Zeitraum 1978-85 betrug knapp 13 vH (s. Tabelle 7) und wich damit deutlich vom nationalen Durchschnitt ab.

Diese Schlußfolgerung wird auch durch eine Modellrechnung bestätigt, die für ein "durchschnittliches" Joint Venture-Unternehmen (vgl. Anhang A1) durchgeführt worden ist. Unter der Realität entlehnten Annahmen über die Finanzierungsstruktur ergibt sich eine Netto-Subventionierung des Kapitaleinsatzes von 6 vH.

### 3. Kosten der Arbeitskraft

Beschäftigung und Entlohnung von Arbeitnehmern in Joint Ventures werden an allen Standorten durch Arbeitsmarktregulierungen stark beeinflusst (Tabelle 6). In den WSZ gilt allgemein, daß 70 vH der gesamten Lohnkosten als Einkommen an die Arbeitnehmer ausgezahlt werden, während 5 vH einem Sozialfonds und 25 vH der Zonenverwaltung zufließen, die daraus Ausgaben für die Sozialversicherung und für Subventionen bei lebensnotwendigen Konsumgütern bestreitet. 1985 betragen die durchschnittlichen monatlichen Lohnkosten pro Beschäftigten in den Joint Ventures der WSZs 317 Yuan. Bei 8 Stunden täglicher Arbeitszeit und 25 Arbeitstagen im Monat ergibt ein Stundenlohn von 0,188 Yuan oder 5 bzw. 3,13 HK\$, je nachdem, ob der offizielle oder der Schattenwechselkurs zugrundegelegt wird. Dies entspricht etwa 50-70 vH vergleichbarer Lohnkosten in Hongkong, liegt aber deutlich über denen in konkurrierenden Ländern wie Malaysia und den Philippinen. Dort betragen die Lohnkosten für mittel-qualifizierte Arbeitskräfte 1,46 - 3,00 HK\$ und für qualifizierte Arbeitskräfte 1,61 - 4,61 HK\$ (Hughes, 1987, S. 39).

Tabelle 6 - Überblick über Arbeitskosten beeinflussende Faktoren in WSZs, Küstenstädten, offenen Gebieten und Hinterland

	Kostenerhöhende Faktoren A	Kostensenkende Faktoren B	Neutrale oder unbestimmte Auswirkungen C
WSZ	1) Mindestlöhne; 2) Hohe Preissteigerungen; 3) Umfangreiche Lohnnebenkosten.	1) Nahrungsmittel-, Verkehrs- mittel-, Wohnsubventionen; 2) Ausbildung/Training subventioniert; 3) Lohnobergrenzen; 4) Flexible Einstellungs- und Entlassungsbestimmungen.	1) Hohe Mobilität.
Küstenstädte	1) und 3) wie oben; 4) Inflexible Einstellungs- und Entlassungsbestimmungen; 5) Inflexible Entlohnungs- modalitäten.	1)-3) wie oben;	1) Geringe Mobilität.
Offene Gebiete	3) Umfangreiche Lohnnebenkosten.	1) Nahrungsmittelsubvention; 2) und 4) wie in WSZ.	1) wie in WSZ.
Hinterland	In Städten ähnlich den Küstenstädten; in ländlichen Gebieten ähnlich den offenen Gebieten.		

Anmerkung: Siehe Fußnote im Text (S. 10).

Quelle: ACFT (lfd. Jgg.), ACE (lfd. Jgg.), IESHM (lfd. Berichte), Fang (1984), ESRIC (1986, 1987).

In diesem Vergleich kommt bereits zum Ausdruck, daß sich die Entwicklung der Lohnkosten in den WSZs nicht nur an der Produktivitätsentwicklung orientiert hat, sondern Arbeitsmarktregulierungen, wie sie in Tabelle 6 ausgewiesen sind, in der Summe einen kostensteigernden Einfluß gehabt haben müssen. Dafür sind vor allem Mindestlohnregelungen, die hohen Lohnnebenkosten sowie der rasche Anstieg der Konsumgüterpreise in den WSZs verantwortlich, die einen zusätzlichen Lohndruck ausgeübt haben (Tabelle 7). Minimumlöhne in Joint Ventures waren 20-30 vH höher als Minimumlöhne in einheimischen Unternehmen, und die Inflationsrate lag bedingt durch den Zustrom von Arbeitskräften und ausländischen Besuchern - in den WSZs deutlich über der Inflationsrate für die VR China insgesamt (nach offizieller Statistik: 4 vH).

Der durch diese Rahmenbedingungen entstehende Lohnkostendruck wird allerdings dadurch gemildert, daß

- flexible Einstellungs- und Entlassungsbestimmungen es den Unternehmen erlauben, auf Nachfrageschwankungen zu reagieren und das Produktivitätsniveau der Arbeitskräfte zu stabilisieren oder auch zu verbessern;
- Lohnobergrenzen die Löhne für qualifizierte Arbeitskräfte niedrig halten. Trotz einer Knappheit bei Technikern und Ingenieuren liegen deren Löhne nur etwa 40 vH über denen von Arbeitern ohne Fachausbildung (vgl. Fang, 1984, S. 93).

Tabelle 7 - Entwicklung der Löhne, Preise und Produktivität in Shenzhen, 1978-85

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1978-1985 <sup>a</sup>
<b>Lohnkosten/ Beschäftigte<sup>b</sup>:</b>								
Durchschnittlicher Monatslohn (Yuan)	90,2	122,7	129,6	147,9	169,4	250,0	274,0	-
Jährliche Änderung (vH)	45,2	36,0	5,6	14,1	14,5	47,4	9,6	23,6
Jährliche Änderung der Verbraucherpreise (vH)	26,0	21,0	8,0	7,8	2,0	5,2	22,5	12,9
<b>Bruttoproduktionswert/Beschäftigte<sup>c</sup></b>								
Monatsdurchschnitt (Yuan)	486,8	438,9	759,9	1189,8	1435,8	1848,8	1941,3	-
Jährliche Änderung (vH)	-	-9,8	73,1	56,6	20,7	28,8	5,0	25,9 <sup>d</sup>

<sup>a</sup>Durchschnittliche jährliche Änderung. - <sup>b</sup>Lohnkosten (einschließlich Sozialabgaben und anderen Lohnnebenkosten) in Staatsbetrieben; relevant für Lohnfindung in Joint Ventures; in laufenden Preisen. - <sup>c</sup>In Preisen von 1982. - <sup>d</sup>Für die Jahre 1979-85.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend Angaben von Fang (1984, S. 96); Shenzhen Statistical Bureau (1985).

- der Staat nicht nur das Bildungssystem, sondern auch die Preise für Nahrungsmittel, Wohnraum und öffentliche Verkehrsmittel subventioniert, und so die Nachfrage nach Lohnsteigerungen eindämmt. Es wird festgestellt (ESRIC, 1987), daß der Staat zusätzlich zu den Einnahmen aus den Lohnnebenkosten noch weitere finanzielle Mittel für diese Subventionen bereitstellt. Insgesamt wurden als Subventionen 5-6 vH der Löhne für die Nahrungsmittelpreise, 10-15 vH für Mieten und 4 vH für die Verkehrstarife zugesprochen<sup>1</sup>.

Ohne die Nettowirkungen aller Arbeitsmarktregulierungen exakt bestimmen zu können, wofür Informationen über Gleichgewichtslohnsätze notwendig wären, kann trotzdem ein Gesamturteil auf indirekte Hinweise gebildet werden. Zwar mögen die hohen Lohnkosten die Zuwanderung und somit die Verfügbarkeit von relativ gut qualifizierten Arbeitskräften in den WSZs induziert und folglich rechtfertigen, jedoch sprechen außer dem oben angeführten internationalen Lohnvergleich noch andere Anzeichen dafür, daß die verfügbare Arbeitskraft nicht in dem Maße genutzt worden ist, wie das bei niedrigen Löhnen der Fall gewesen wäre. Unternehmen passen unter Wettbewerbsbedingungen ihre Beschäftigung von Arbeitskräften den Löhnen so an, daß die marginale Arbeitsproduktivität dem Lohnniveau entspricht. Dies geschieht durch Veränderungen des Beschäftigungsniveaus und/oder des Kapitaleinsatzes. Wenn die Arbeitsproduktivität in Joint Ventures 150 vH und in Tochterfirmen in alleinigem ausländischen Besitz 200 vH der Arbeitspro-

<sup>1</sup> Eigene Berechnungen anhand einiger offizieller Daten (SYC, 1987 und ESRIC, 1987, S. 489).



duktivität in Staatsbetrieben beträgt (Shenzhen Statistical Bureau, 1986), so läßt sich daraus nicht nur auf Effizienzunterschiede, sondern auch auf einen sparsameren Umgang mit dem Faktor Arbeit in ausländischen Unternehmen schließen. In die gleiche Richtung deuten an anderer Stelle angestellte Modellrechnungen (Li, Spinanger 1988, S. 17-18), denen zufolge die Arbeitsmarktregulierungen die gesamten Arbeitskosten um gut 10 vH erhöht haben.

#### 4. Zugangsbarrieren und Anlaufkosten

Die Standortbedingungen in den WSZs und den übrigen liberalisierten Gebieten werden auch dadurch beeinträchtigt, daß die Schnittstelle zwischen der Quasi-Marktwirtschaft in den Sondergebieten und der Zentralverwaltungswirtschaft in der umgebenden Region in vielerlei Hinsicht unscharf ist. Insoweit ausländische Investoren mit Relikten der Zentralverwaltungswirtschaft in den Sondergebieten oder mit dem Umland wirtschaftliche Beziehungen aufnehmen müssen oder wollen, kann dies ihre unternehmerische Entscheidungsfreiheit einengen, aber auch Vorteile bringen, wenn von im Inland subventionierten Vorleistungen Gebrauch gemacht werden kann. Solche Rahmenbedingungen sind in Tabelle 8 zusammengefaßt und sollen im folgenden mehr erläutert als bewertet werden, da ihre Bedeutung von Standort zu Standort sehr unterschiedlich ist und ihre Wirkungen stark von den Eigenarten jedes einzelnen Investitionsprojekts bestimmt werden.

Neben den schon in Absatz III.1 diskutierten bürokratischen Hemmnissen verschlechtern Rechtsunsicherheiten die Standortbedingungen für ausländische Investoren in den WSZs. Dabei kommen zwei

Tabelle 8 - Überblick über Marktzugangs- und Anlaufkosten beeinflussende Faktoren in WSZs, Küstenstädten, Offenen Gebieten und Hinterland

	Kostensteigende Faktoren A	Kostensenkende Faktoren B	Neutrale oder unbestimmte Auswirkungen C
WSZ	1) Red tape; 2) Rechtsunsicherheiten; 3) Verzerrte Preise für konventionelle intermediäre Inputs; 4) Unzuverlässige Energie- und Wasserversorgung; 5) Mieten höher als Opportunitätskosten.	1) Teilweise Subvention von Rohstoff-Inputs; 2) Subvention der Strom- und Wasserpreise	
Küstenstädte	1) Umfangreiche red tape; 2)-5) wie oben; 6) Preise für Wasser und Strom höher als Opportunitätskosten.	1) wie in WSZ.	1) Zölle und Importsteuern auf nicht für Export bestimmte intermediäre Inputs; 2) Regulierter Handel mit Maschinen und Anlagen.
Offene Gebiete	1)-5) wie in Küstenstädten; 7) Schlechte Kommunikations- und Transportmöglichkeiten sowie unzureichende Energie- und Stromversorgung.		1)-2) wie in Küstenstädten.

Anmerkung: Siehe Fußnote im Text (S. 10).

Quelle: Kemp (1987), Wang (1986), IESHM (lfd. Berichte), JTI (1986, 6), Su (1986).

Faktoren zusammen. Zum einen gab und gibt es noch Lücken in der Gesetzgebung bei Eigentumsrechten, und das Durchsetzen von Rechtsansprüchen gestaltet sich häufig schwierig. Zum anderen besteht Unsicherheit darüber, wie Gesetze vor Ort durch die regionalen Behörden interpretiert und angewandt werden (Cohen, 1987, S. 28-29). Bürokratische und juristische Risiken werden in der Tendenz insbesondere kleine Investoren abschrecken, die nicht über hinreichende Möglichkeiten verfügen, mit solchen Problemen fertig zu werden. Es ist bezeichnend, daß eine große Anzahl der Firmen in Shenzhen inländische Unternehmen sind, die im ausländischen Auftrag und mit dazu vom Auftraggeber zur Verfügung gestellten ausländischen Maschinen Lohnveredelung durchführen (export processing und compensation trade), ohne daß der ausländische Auftraggeber Miteigentümer wird (zu Einzelheiten vgl. Hienzenz, Li, 1988, S. 22 ff.).

Im Bereich von intermediären Gütern und solchen Vorleistungen wie Energie- und Wasserversorgung sind ausländische Investoren konfligierenden Einflüssen ausgesetzt, deren Nettoeffekt entscheidend von der Art des Investitionsprojekts abhängt. Auf der einen Seite liegen die Plan-Preise für inländische Rohstoffe (Eisenerz, andere Metalle und Mineralien) um 30-50 vH unter den entsprechenden Weltmarktpreisen<sup>1</sup>. Auch die Kosten für Energie- und Wasserversorgung werden künstlich niedrig gehalten, wofür die Rationierung dieser Vorleistungen ein deutlicher Beleg ist bzw. zu unprognostizierbaren Engpässen oder völligen Versorgungszusammenbrüchen führt. Auf der anderen Seite sind Preise für industrielle

---

<sup>1</sup> Interne Angaben der Preisbehörde in Shenzhen (1985).

Zwischenprodukte als Folge der durch die Planwirtschaft induzierten Verzerrungen und Ineffizienzen überhöht oder die Produkteigenschaften unzureichend. Angesichts dieser Lage kann es nicht überraschen, daß etwa 80 vH aller in den WSZs verwendeten Vorleistungen importiert werden und damit die Hinterlandeffekte der Öffnungspolitik zwangsläufig gering blieben.

Ein letzter Punkt bezieht sich auf die Mieten für Industrieflächen und Gebäude, die von den Zonenverwaltungen verlangt werden. Diese Mieten scheinen sich eher an den Opportunitätskosten in Hong Kong und in ähnlichen Agglomerationszentren zu orientieren als am Angebot konkurrierender Standorte. In Shenzhen betragen die Mieten 5-9 US\$/m<sup>2</sup> und liegen damit sogar deutlich höher als etwa in Taiwan (2,5 US\$/m<sup>2</sup>; Kemp, 1987). Allerdings sind Mieten kaum ein entscheidender Kostenfaktor und dürften daher bei der Standortwahl kaum ins Gewicht fallen. Eine detaillierte Untersuchung von Kostenstrukturen in der Verarbeitenden Industrie Malaysia's zeigt, daß Mieten im Durchschnitt nicht mehr als 0,25 vH der Wertschöpfung betragen haben und in keinem Industriezweig 1 vH überschritten (Spinanger, 1986).

#### IV. Die ökonomischen Rahmenbedingungen in den offenen Küstenstädten

##### 1. Standort und Kapitalkosten

Im Gegensatz zu den sozusagen "auf der grünen Wiese" errichteten WSZs handelt es sich bei den 14 Küstenstädten, die erst 1984 für

ausländische Investoren geöffnet wurden<sup>1</sup>, um wichtige Industriezentren der VR China. Zusammengenommen wird in ihnen etwa 25 vH der gesamten industriellen Wertschöpfung des Landes erzeugt, und etwa 15 vH aller Beschäftigten in der Verarbeitenden Industrie arbeiten in den Küstenstädten. Die Industriestruktur ist recht diversifiziert und bietet damit günstige Voraussetzungen für den Aufbau einer potentiellen Zulieferindustrie. Auch positive Agglomerationseffekte, die solche gewachsenen Städte kennzeichnen, dürften weitere Anreize für Firmen sein, sich hier niederzulassen<sup>2</sup>. Auf jeden Fall scheint es eine breite Basis für eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen inländischen Unternehmen und ausländischen Investoren zu geben.

Einer solchen Zusammenarbeit steht entgegen, daß die wirtschaftliche Liberalisierung in den Küstenstädten bisher deutlich hinter der in WSZs zurückgeblieben ist. Planwirtschaftliches Denken charakterisiert den Umgang mit ausländischen Investoren und hat einen deutlichen Einfluß auf die Ausgestaltung der Investitionsreize gehabt. Besonders erkennbar wird dies durch eine Vielzahl bürokratischer Hemmnisse, die die Gründung und den Betrieb von

---

<sup>1</sup> Eingeschlossen sind Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guanzhou, Zhanjiang, Beihai sowie Beijing, obwohl Beijing nicht an der Küste liegt. Ausländische Investitionen in erwähnenswertem Umfang hat es bisher allerdings nur in Dalian, Tianjin, Shanghai und Beijing gegeben.

<sup>2</sup> Ob sich diese positiven Agglomerationseffekte schon daran zeigen, daß der durchschnittliche Ertrag des investierten Kapitals ungefähr doppelt so hoch ist wie im Landesdurchschnitt (SYC, 1986), müßte anhand industriespezifischer Daten untersucht werden.

Joint Ventures erschweren, und durch die in den Küstenstädten betriebene Steuerpolitik. Das Ausmaß an "red tape" und bürokratischer Ineffizienz, mit dem ausländische Investoren konfrontiert sind, ist in den Küstenstädten deutlich höher als in den WSZs, wobei insbesondere die Unsicherheit ins Gewicht fällt, die durch überraschende Änderungen von Regulierungen und Bewilligungsrichtlinien entsteht (Ji, 1986). Hinzu kommen zahlreiche Gebühren und Abgaben, die an die unterschiedlichen lokalen Behörden zu zahlen sind, ohne daß die dafür erbrachten Leistungen immer klar ersichtlich wären (Su, 1986). Insgesamt kann man aus der Verhaltensweise der Bürokratie das Interesse ablesen, den Zufluß von Auslandskapital in bestimmte Verwendungsarten zu drängen, die den Behörden für die Modernisierung vorhandener Betriebe, die Produktion höherwertiger Güter und den Transfer von Technologie nützlich erscheinen.

Dieses Bestreben wird auch in den Investitionsanreizen sichtbar (Tabelle 3). Zwar entsprechen die Steuerprivilegien in den Gründungsjahren denen in WSZs, jedoch gelten daneben und danach zusätzlich spezifische Besteuerungsregeln. Zum einen gibt es eine 10prozentige Steuer auf die Repatriierung von Gewinnen, und zum anderen werden Joint Ventures steuerlich günstiger behandelt als andere Formen von Auslandsinvestitionen<sup>1</sup>, obwohl auch für Joint

<sup>1</sup> Bei den "Contractual Joint Ventures" wird eine zusätzliche lokale Steuer von 10 vH des Ertrags erhoben, und außerdem gelten folgende abgestufte Einkommensteuersätze:

<u>Gewinn vor Steuern</u> (in 1000 Yuan)	<u>Steuersatz (%)</u>
≤ 259	20
250 - 500	25
501 - 750	30
751 - 1000	35
> 1000	40

Ventures der ermäßigte Steuersatz höher ist als in den WSZs. Dafür gibt es dann aber noch besondere Steuervergünstigungen insbesondere für kapital- und technologie-intensive Unternehmen, so daß sich schlußfolgern läßt, es kommt den lokalen Behörden vor allem auf eine Zusammenarbeit ausländischer Investoren mit einheimischen Betrieben bei der Produktion höherwertiger Güter an.

In diese Richtung scheint auch eine wichtige weitere Maßnahme zu zielen, die die Standortwahl für ausländische Investoren beeinflußt. Zwar haben diese Investoren in den Küstenstädten im Gegensatz zu den WSZs kaum Zugang zu subventionierten inländischen Krediten, dafür erhalten sie aber bevorzugt ausländische Devisen durch Verkauf von Produkten an inländische Unternehmen, die diese dann mit Devisen bezahlen müssen. Diese Möglichkeit hat zwei Vorteile für Joint Ventures. Sie entbindet sie von dem Zwang zu exportieren, um Devisen für importierte Vorleistungen zu erwirtschaften, und sie eröffnet Zugang zum geschützten Inlandsmarkt, auf dem die Güterpreise zwischen 20 und 50 vH über den vergleichbaren Weltmarktpreisen liegen.

Damit haften der Öffnungspolitik in den Küstenstädten viele Merkmale einer forcierten Importsubstitution an (vgl. Lin, Xu, 1986). Einer Modernisierung bestehender Betriebe und einer qualitativen wie quantitativen verbesserten Inlandsversorgung wird der Vorzug vor einer Nutzung potentieller Standortvorteile für den Export durch ausländische Investoren gegeben. In dieses Bild paßt, daß Importe von Investitionsgütern in den Küstenstädten nicht wie in den WSZs generell liberalisiert waren. Festzuhalten ist aber

auch, daß die direkte Begünstigung des Kapitaleinsatzes in den Küstenstädten wegen der bürokratischen Hemmnisse und des fehlenden Zugangs zu zinsgünstigen Krediten weniger ausgeprägt ist als in den WSZs.

## 2. Arbeitskosten

Wie die Synopse der Arbeitsmarktregulierungen in Tabelle 6 ausweist, ist die Beschäftigung von Arbeitskräften in den Küstenstädten stärkeren bürokratischen Eingriffen unterworfen als in den WSZs und damit erheblich teurer. Arbeitskräfte können nur über das staatliche Arbeitsamt angeworben werden, und trotz mündlicher sowie schriftlicher Eignungstests ist die Qualifikation der zugewiesenen Arbeitskräfte häufig nicht ausreichend. Dies kann besonders dann eintreten, wenn der ausländische Investor ein Joint Venture mit einer bestehenden inländischen Firma gründet und die dort bereits Beschäftigten übernehmen muß. In allen Fällen ist es praktisch unmöglich, einmal beschäftigte Arbeitnehmer wieder zu entlassen. Auch Produktionseinschränkungen (aufgrund zurückgehender Nachfrage oder Umstellungen der Produktionsprozesse) gelten nicht als ausreichende Gründe für das Freisetzen von Arbeitskräften. Unter- oder fehlqualifizierte Arbeitskräfte sowie die Unterbeschäftigung von Arbeitskräften führen zu einer niedrigeren Arbeitsproduktivität, ohne daß dies sich im regulierten Lohnsatz (Tabelle 6) niederschlagen kann. Tabelle 9 zeigt, daß die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in der Verarbeitenden Industrie der Küstenstädte 1985 wesentlich unter der in den meisten WSZs lag. Allerdings waren in den Küstenstädten auch



die Lohnkosten je Beschäftigten geringer als in den WSZs. Dennoch erscheint die Vermutung nicht unbegründet, daß bei gegebenen Lohnsätzen die gesamten Lohnkosten per produzierter Einheit (Lohnstückkosten) in vergleichbaren Fertigungszweigen in den Küstenstädten höher liegen als in den WSZs, denn die Inflexibilität der administrativen Regelungen kann die gesamten Lohnkosten erheblich in die Höhe treiben, wie eine entsprechende Untersuchung für Panama gezeigt hat (vgl. Spinanger, 1984). Dort wurde ein regulierungsbedingter Anstieg der Lohnkosten um etwa 30 vH beobachtet.

### 3. Gesamtbewertung

Für die vergleichende Bewertung der unterschiedlichen Investitionsstandorte ist hier zweierlei festzuhalten. In den Küstenstädten fallen die staatlichen Investitionsanreize bescheidener aus als in den WSZs, jedoch bieten sie die Möglichkeit für ausländische Investoren, das Tor zum protektionierten und damit hochprofitablen Inlandsmarkt aufzustoßen. Gerade letzteres kann die Küstenstädte etwa für Produzenten von Investitions- und dauerhaften Konsumgütern attraktiv machen. Außerdem gilt auch für die Küstenstädte, und dies ist die zweite Schlußfolgerung, daß die Standortbedingungen zu einer Verschiebung der relativen Preise von Arbeit und Kapital zugunsten des Kapitals beitragen. Anders als in den WSZs ist diese Verschiebung in den Küstenstädten aber stärker durch eine administrativ bedingte Versteuerung des Arbeitseinsatzes verursacht.

Tabelle 9 - Lohnkosten und Produktivität in WSZs, Beijing, 14 Küstenstädten und offenen Gebieten - 1985<sup>a</sup>

Region/ Stadt	Lohnkosten/ Beschäftigte <sup>b</sup>	Produktivität/ Beschäftigte <sup>c</sup>	Region/ Stadt	Lohnkosten/ Beschäftigte <sup>b</sup>	Produktivität/ Beschäftigte <sup>c</sup>
Shenzhen WSZ	310,0	244	Qingdao	121,1	126
Zhuhai WSZ	250,0	182	Qinhuangdao	118,4	67
Guangzhou	179,5	131	Ningbo	116,3	205
Xiamen WSZ	165,0	120	Yantai	115,4	153
Shanghai	153,7	192	Beihai	113,7	90
Beijing	149,9	n.v.	Fujian <sup>d</sup>	110,0	n.v.
Shantou WSZ	140,0	56	Fuzhou	111,4	87
Guangdong <sup>d</sup>	137,0	75	Lianyunghang	109,9	107
Dalian	130,4	111	Nantong	109,2	162
Zhunjiang	127,3	81	Wenzhou	107,5	79
Tianjin	126,6	131			

<sup>a</sup>Rangfolge der Regionen/Städte entspricht der der Lohnkosten/Beschäftigte. - <sup>b</sup>Durchschnittliche monatliche Lohnkosten (einschließlich Sozialabgaben und anderen Lohnnebenkosten) pro Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie. - <sup>c</sup>VR China-Durchschnitt (16,700 Yuan/Beschäftigten) = 100. - <sup>d</sup>Offenes Gebiet.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend aus Daten aus ACE (1985 und 1986), aus den Quellen in Tabelle 7 und dem Statistical Bureau Guangdong.

## V. Die ökonomischen Rahmenbedingungen in den offenen Gebieten

Die offenen Gebiete in den Provinzen Guangdong und Fujian umfassen etwa ein Sechstel des Gesamtgebiets dieser Provinzen, und rund 25 vH der Gesamtbevölkerung von etwa 100 Millionen Menschen leben in den offenen Gebieten. Beide Provinzen liegen zwar an der Küste, aber ihre Transport- und Kommunikationsinfrastruktur ist dürftig. Das geringe wirtschaftliche Entwicklungsniveau der offenen Gebiete kommt auch darin zum Ausdruck, daß sie kaum über urbane Agglomerationen verfügen. Nur in dem offenen Gebiet von Guangdong gibt es drei Städte mit mehr als einer Million Einwohner.

Formell sind die Investitionsanreize in den offenen Gebieten denen in WSZs und offenen Küstenstädten ähnlich. Allerdings entfallen alle über die Pionier-Anreize für die ersten Jahre hinausgehenden speziellen Privilegien und Präferenzen (Tabelle 3). In der Praxis wird der Standortvorteil der offenen Gebiete jedoch weniger von Steueranreizen bestimmt als von dem relativ reibungslos funktionierenden grauen Devisenmarkt, der es ausländischen Unternehmen erlaubt, die Nachteile der überbewerteten Währung weitgehend auszugleichen und nach unternehmerischen Gesichtspunkten über den Einkauf von Vorleistungen und den Verkauf der Fertigprodukte zu entscheiden. Unterentwickelte Infrastruktur und graue Devisenmärkte zusammengenommen ergeben in den offenen Gebieten weit weniger Anreize für kapitalintensive Produktion, als dies in den übrigen Sondergebieten der Fall war.

Auch von der Seite der Arbeitskosten her erscheint eine Verzerrung der relativen Faktorpreise in den offenen Gebieten weniger gegeben zu sein als anderswo. Zwar ist das Produktivitätsniveau der Arbeitskräfte denkbar niedrig (Tabelle 9), jedoch dürften es flexible Arbeitsmarktregulierungen und nur geringe staatliche Interventionen in die Lohnfestsetzung (Tabelle 6) den ausländischen Unternehmern erlauben, die Arbeitskosten weitgehend dem niedrigen Produktivitätsniveau anzupassen. Es läßt sich vermuten, daß diese Gebiete bisher insbesondere für relativ einfache Lohnveredelungsaktivitäten attraktiv waren.

Trotz der deutlichen marktwirtschaftlichen Elemente, die die offenen Gebiete charakterisieren, begründet die unzureichende industrielle Infrastruktur, zu der auch eine unzureichende und unzuverlässige Strom- und Wasserversorgung gehören (Tabelle 8), einen Standortnachteil für diese Sondergebiete.

## VI. Die empirische Evidenz

Die vorangegangene Analyse der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Sondergebieten der VR China haben zu Schlußfolgerungen bezüglich von Standortvorteilen und wirtschaftspolitisch induzierten Verzerrungen geführt. Insbesondere wurde gezeigt, daß zumindest bis 1985 ausländische Investitionen in WSZs attraktiver waren als in den offenen Küstenstädten und in den offenen Gebieten und daß in WSZs wie offenen Küstenstädten ein Anreiz für die Ansiedelung kapitalintensiver Industrien und den Einsatz kapitalintensiver Produktionsmethoden bestand. Die beobachtbaren Zuflüsse ausländischen Kapitals bestätigen diese Schlußfolgerungen in allen wichtigen Punkten. Tabelle 10 weist aus, daß die WSZs in der Summe der bevorzugte Standort ausländischer Investoren waren, gefolgt von den offenen Küstenstädten und den offenen Gebieten. Allerdings folgt die Verteilung der FDI innerhalb der einzelnen regionalen Kategorien ihren eigenen Gesetzen, die stark von der jeweiligen Lage und dem Entwicklungsniveau der Standorte bestimmt sind. So wurden Shenzhen und Zhuhai wegen ihrer Nähe zu Hongkong und Macau gegenüber Shantou und Xiamen deutlich bevorzugt. Ähnliches gilt für die alten Industrie- und Handelsplätze Beijing und Shanghai gegenüber den anderen offenen Küstenstädten und für das entwickelte offene Gebiet in der Provinz Guangdong gegenüber dem in Fujian.

Bürokratische Hemmnisse und Probleme mit Sprache und Mentalität bedeuten auch unterschiedlich hohe Zugangsbarrieren für Investoren aus unterschiedlichen Ländern. Es kann kaum verwundern, daß

Tabelle 10 - Ausländische Direktinvestitionen<sup>a</sup> in der VR China, 1979-86

	1979-82	1983	1984	1985	1986	1979-86
VR China <sup>b</sup> insgesamt	5536,66	1916,90	2889,58	6333,21	3330,30	20005,65
In vH davon:						
WSZs	30,95	14,78	47,12	29,46	22,75	30,16
Shenzhen	27,31	10,72	19,24	13,95	9,61	17,38
Zhuhai	3,25	3,24	20,90	9,68	4,14	7,98
Shantou	n.v.	n.v.	1,80	1,63	0,71	1,16
Xiamen	0,39*	0,82*	5,18	4,20	8,29	3,64
Offene Gebiete	10,33*	21,43	12,89	11,23	13,51	12,58
Guangdong <sup>c</sup>	9,94*	19,62	6,83	9,47	11,57	10,54
Fujian <sup>c</sup>	0,39	1,81	6,06	1,76	1,94	2,04
Küstenstädte	5,77	4,04	29,08	24,93	39,88	20,72
Beijing	4,55	1,53	4,11	5,98	13,79	6,19
Tianjin	0,23	0,11	3,66	1,08	2,82	1,41
Shanghai	0,99	2,40	14,91	12,17	9,09	8,03
Others (11)	n.v.	n.v.	6,40	5,70	14,19	5,09
Offshore Öl- bohrungen	25,69	52,21	0,00	5,68	2,43	14,31
Hinterland	27,62 <sup>d</sup>	7,54 <sup>d</sup>	10,91	28,70	21,43	22,23

\* Geschätzt.

<sup>a</sup> Vertraglich vereinbarte FDI; Summe aller Vereinbarungen mit Joint Ventures, Kooperativen, Firmen im alleinigen Besitz ausländischer Investoren, Offshore-Projekten und "export processing" Firmen. - <sup>b</sup> Mill. US\$, - <sup>c</sup> Enthält keine Daten über WSZs in der gleichnamigen Provinz. - <sup>d</sup> Enthält Daten über 11 andere Küstenstädte.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus ACE (1982, 1983); MOFERT, ACFT (1984, 1985, 1986); State Statistical Bureau, SYC (1986, 1987).

die Übersee-Chinesen, die auch häufig noch Verwandte in der VR China haben, solche Schwierigkeiten am leichtesten überwinden konnten (Tabelle 11). Sie haben fast 80 vH aller Auslandsinvestitionen in der VR China getätigt und sich dabei vor allem auf die WSZs und die offenen Gebiete konzentriert. Demgegenüber haben sich Investoren aus OECD-Ländern stärker auf die offenen Küstenstädte konzentriert. Dabei mögen historische Handelsbeziehungen ebenso eine Rolle gespielt haben wie der Zugang zum hochprotektionierten Inlandsmarkt. Für letztere These spricht, daß sich OECD-Investoren in den offenen Küstenstädten vor allem auf Industrien konzentriert haben, die für den Inlandsmarkt wichtig sind, wie Chemische Industrie oder Maschinen- und Fahrzeugbau (Tabelle 12).

Die zweite Schlußfolgerung aus der Analyse der Standortbedingungen bezog sich auf die Begünstigung des Kapital- zu Lasten des Arbeitseinsatzes. Auch hierzu gibt Tabelle 12 erste Aufschlüsse. Investitionen von Übersee-Chinesen zielten zu zwei Dritteln auf den Dienstleistungssektor, und hier vor allem auf den Bau von Hotels. Dieser Bereich versprach nicht nur wegen der Knappheit an Unterbringungsmöglichkeiten hohe Renditen, sondern wurde wegen der sehr hohen Anfangsinvestitionen auch durch die Pioniersteueranreize stärker begünstigt als etwa Joint Ventures in "klassischen" arbeitsintensiven Industrien wie der Bekleidungsindustrie. Dennoch zählt der Betrieb von Hotels, über die gesamte Nutzungsperiode der Investitionen gemessen, eher zu den arbeitsintensiven Wirtschaftsaktivitäten (Weltbank, 1987: 165-166), so daß die obi-

Tabelle 11 - Zustrom an Joint-Venture-Investitionen nach Herkunftsländern und nach Ansiedlungsregionen (vH), 1979-1985

	Übersee- chinesen <sup>a</sup>	USA	Japan	West- Europa	Andere	Ins- gesamt
Küstenstädte	22,4	69,3	68,8	75,5	0,2	32,0
Beijing	16,0	46,9	26,4	17,0	-	17,9
Tianjin	2,4	7,5	6,8	5,6	-	3,2
Shanghai	4,0	14,9	35,6	52,9	0,2	10,9
WSZs	44,9	21,8	9,7	11,8	36,6	38,5
Shenzhen	39,1	21,3	8,9	7,2	17,9	33,0
Xiamen	5,8	0,5	0,8	4,6	18,7	5,5
Offene Gebiete	32,7	8,3	21,5	12,6	63,3	29,6
Guangdong	30,7	8,3	12,3	10,0	10,0	26,2
Fujian	2,0	0,0	9,2	2,6	53,3	3,4
Insgesamt (Mill. Yuan)	2575	155	220	301	56	3307

<sup>a</sup> Enthält Investitionen von Chinesen aus Hong Kong, Macao, Singapur, Malaysia und anderen asiatischen Ländern.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf veröffentlichte Statistiken über die ersten 1200 Joint-Ventures (ACFT, 1984, 1985, 1986).



Tabelle 12 - Die sektorale Aufteilung ausländischer Direktinvestitionen aus OECD Ländern und von Übersee-Chinesen nach ausgewählten Regionen, 1979-85

Sektor/ Industrie	Beijing	Tianjin	Shanghai	Shenzhen	Xiamen	Guangdong	Fujian	VR China Insgesamt
<b>OECD</b>								
Insgesamt (Mill. US\$)	179,3	42,9	259,9	83,0	33,0	75,3	59,1	732,5
davon in vH:								
Landwirtschaft, etc.	-	0,2	-	0,1	-	<u>3,9</u>	-	0,4
Verarbeitende Industrie	24,6	<u>69,0</u>	<u>66,9</u>	<u>56,7</u>	<u>97,1</u>	<u>54,0</u>	39,4	53,3
davon in vH:								
Lebensmittelverarb., etc.	11,0	6,7	-	<u>18,7</u>	<u>49,9</u>	<u>22,4</u>	<u>38,3</u>	12,8
Textilien, Bekleidung, etc.	1,2	<u>3,3</u>	-	-	<u>5,3</u>	1,1	<u>6,1</u>	1,3
Papier, Papierwaren, etc.	-	0,1	-	<u>5,6</u>	-	-	-	0,7
Chem. Erzeugnisse, etc.	-	<u>47,0</u>	2,7	3,5	1,2	0,6	2,3	5,5
Baumaterial, etc.	4,1	4,2	0,3	<u>46,0</u>	<u>16,8</u>	<u>13,0</u>	<u>25,1</u>	10,7
Metallwaren	<u>23,6</u>	3,9	0,9	<u>6,9</u>	-	3,7	-	4,6
Maschinen, Fahrzeuge	<u>45,1</u>	6,8	<u>51,8</u>	8,6	1,4	<u>58,1</u>	21,1	37,1
Elektron., feinmech., etc.	15,0	<u>22,5</u>	<u>26,8</u>	10,6	18,5	1,1	7,1	18,7
Andere	-	5,5	<u>17,5</u>	-	6,8	-	-	8,8
Dienstleistungen	<u>73,9</u>	14,3	30,2	6,2	3,0	33,5	<u>60,7</u>	38,8
Einzel-/Großhandel	<u>24,4</u>	0,5	<u>29,2</u>	1,4	-	15,5	-	18,1
Hotels, Restaurants	<u>46,1</u>	5,8	-	-	3,0	18,0	<u>60,7</u>	18,5
Andere	1,5	<u>16,5</u>	2,7	<u>37,0</u>	-	<u>8,6</u>	-	7,4
<b>Übersee-Chinesen</b>								
Insgesamt (Mill. US\$)	412,6	62,0	103,0	1006,6	148,6	790,1	51,7	2574,6
davon in vH:								
Landwirtschaft, etc.	-	14,8	-	0,5	-	<u>7,1</u>	<u>3,7</u>	2,8
Verarbeitende Industrie	3,2	<u>20,9</u>	<u>58,2</u>	12,3	<u>26,7</u>	<u>22,4</u>	<u>73,3</u>	18,0
davon in vH:								
Lebensmittelverarb., etc.	<u>59,4</u>	-	13,4	<u>35,8</u>	0,7	0,9	7,6	14,0
Textilien, Bekleidung, etc.	6,3	<u>12,4</u>	<u>24,4</u>	1,6	<u>10,9</u>	8,9	<u>22,5</u>	10,2
Papier, Papierwaren, etc.	<u>3,1</u>	1,9	<u>4,4</u>	<u>4,9</u>	0,4	1,7	-	2,7
Chem. Erzeugnisse, etc.	-	16,3	1,7	6,5	17,3	<u>61,1</u>	6,8	27,7
Baumaterial, etc.	9,4	<u>50,2</u>	<u>31,8</u>	<u>17,9</u>	<u>39,7</u>	3,1	9,0	15,8
Metallwaren	<u>18,8</u>	<u>6,7</u>	-	<u>10,6</u>	2,6	2,7	4,2	5,1
Maschinen, Fahrzeuge	3,1	1,0	<u>21,5</u>	5,7	2,6	0,9	<u>18,4</u>	6,5
Elektron., feinmech., etc.	-	11,5	2,1	16,2	<u>24,3</u>	<u>19,2</u>	<u>31,2</u>	16,9
Andere	-	-	0,7	0,8	<u>1,5</u>	1,3	0,1	0,9
Dienstleistungen	<u>90,4</u>	64,4	39,7	<u>73,7</u>	58,1	54,0	20,3	66,8
Einzel-/Großhandel	0,0	2,4	0,1	<u>13,7</u>	2,0	1,7	1,1	6,1
Hotels, Restaurants	<u>89,1</u>	<u>56,2</u>	36,7	<u>57,4</u>	13,7	50,7	6,6	56,0
Andere	6,2	-	2,0	<u>12,1</u>	<u>15,3</u>	<u>16,4</u>	2,5	11,8

Anmerkung: Die unterstrichenen Zahlen weisen - verglichen mit den sektoralen Anteilen bei OECD bzw. Übersee-Chinesen-Investitionen insgesamt - überdurchschnittliche Anteile in den jeweiligen Sektoren innerhalb einer Region auf.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus ACPT (1984, 1985, 1986).

ge Schlußfolgerung für den Dienstleistungsbereich als nicht zwangsläufig angesehen werden muß<sup>1</sup>.

In diesem Sektor zeigt sich vor allem bei den OECD-Investoren in den Küstenstädten eine deutliche Neigung zu kapitalintensiven Industrien wie Chemie und Maschinen-/Fahrzeugbau. Jedoch ist die in Tabelle 12 gewählte Industrieuntergliederung zu grob, um zuverlässige Aussagen zu erlauben. Deshalb ist in Tabelle 13 ein Vergleich von Kapitalproduktivität (Wertschöpfung/Bruttokapitalstock), Kapitalintensität (Bruttokapitalstock je Beschäftigten) und Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung je Beschäftigten) für Joint Ventures und inländische Unternehmen in der Verarbeitenden Industrie von Shenzhen durchgeführt worden. Die beiden letzten Spalten weisen die vH-Anteile von Unternehmen in den jeweiligen Industriezweigen sowie ihre Beschäftigungsanteile aus. Sie zeigen unterschiedliche Investitionsschwerpunkte für in- und ausländische Investoren, wobei Joint Ventures 1985 im Durchschnitt erheblich mehr Beschäftigte (148) hatten als inländische Firmen (99). Die Berechnungen in Tabelle 13 lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Inländische Unternehmen waren überwiegend (58,4 vH) in Industriezweigen mit einer überdurchschnittlich hohen Kapitalproduktivität konzentriert, während dies nur bei einem knappen Drittel (32,6 vH) der Joint Ventures der Fall war. Gemessen am investierten Kapital (nicht in der Tabelle ausge-

<sup>1</sup> Dies hat auch damit zu tun, daß Faktorproportionen im Dienstleistungsbereich schwerer zu quantifizieren sind als in der Verarbeitenden Industrie.

Tabelle 13 - Kapitalproduktivität, Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität in Shenzhen für inländische (I) und Joint-Venture (II) Firmen, 1985

Industrien	Kapital produktivität <sup>a</sup>		Kapitalintensität <sup>b</sup>		Arbeits- produktivität <sup>b</sup>		Anteil an Unter- nehmen/Beschäftigten (vH) <sup>c</sup>	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Lebensmittelverarb.	41,6	38,9	16,1	<u>41,4</u>	6,7	<u>25,8</u>	5,8/3,9	5,7/1,9
Getränkehersteller	<u>44,3</u>	<u>73,9</u>	11,3	<u>86,5</u>	5,0	<u>63,9</u>	3,9/1,7	2,1/0,9
Textilien	<u>92,5</u>	<u>55,4</u>	5,0	<u>21,2</u>	4,6	<u>11,7</u>	2,7/3,0	4,3/6,3
*Bekleidung	<u>72,0</u>	36,1	4,0	8,4	2,9	3,0	7,0/7,4	5,0/3,7
*Schuhe, Lederwaren	<u>89,5</u>	<u>55,5</u>	2,6	7,1	2,3	3,9	4,3/13,2	3,5/1,9
*Holzwaren, etc.	43,7	13,3	13,2	<u>27,2</u>	5,8	3,6	10,5/6,0	2,8/2,3
*Sport-, Spielwaren, etc.	<u>45,1</u>	<u>193,5</u>	7,2	5,5	3,2	<u>10,6</u>	4,3/3,6	3,5/12,4
Chem. Erzeugnisse	<u>46,0</u>	<u>55,2</u>	14,1	<u>55,6</u>	0,5	<u>30,7</u>	3,9/1,5	5,7/1,8
*Kunststoff, Gummiwaren	16,5	7,7	<u>23,8</u>	<u>53,4</u>	3,9	4,1	3,1/4,1	9,9/6,4
*Baumaterial, etc.	34,8	26,6	17,1	12,2	6,0	3,2	7,4/9,2	2,8/1,2
*Metallwaren	<u>48,8</u>	35,4	7,8	<u>31,0</u>	3,8	<u>11,0</u>	8,9/8,5	4,3/3,0
Maschinen, nicht-elekt.	43,6	<u>82,0</u>	18,1	13,2	7,9	<u>10,9</u>	7,0/3,7	7,1/6,7
Fahrzeuge	<u>54,1</u>	<u>71,3</u>	18,6	15,9	10,1	11,4	5,8/7,0	5,7/1,9
Elekt. Maschinen	<u>46,7</u>	10,5	<u>21,1</u>	<u>38,9</u>	<u>9,9</u>	4,1	5,1/1,9	4,3/1,1
*Elektronik, etc.	<u>124,0</u>	40,5	5,6	<u>22,2</u>	7,0	<u>9,0</u>	8,6/22,3	19,9/38,9
*Optische Geräte, etc.	<u>47,0</u>	<u>170,2</u>	17,3	1,2	8,1	2,0	3,9/1,0	0,7/0,3
<u>Verarbeitende Industrie,</u>								
Nach Besitzverhältnissen	<u>54,4</u>	36,8	10,5	<u>28,5</u>	5,7	<u>10,5</u>	257/25467	141/20876
Insgesamt <sup>d</sup>	43,9		18,7		8,2			

Anmerkung: Siehe Text für Definitionen der Variablen. Die unterstrichenen Zahlen weisen - verglichen mit den durchschnittlichen Werten des jeweiligen Indikators insgesamt - überdurchschnittliche Werte in den jeweiligen Sektoren innerhalb einer Unterteilung auf. Das \* kennzeichnet Industrien, die eindeutig als arbeitsintensiv betrachtet werden können. Siehe Spinanger (1987).

<sup>a</sup>Wertschöpfung per 100 Yuan Kapitaleinsatz. - <sup>b</sup>1000 Yuan per Beschäftigten - <sup>c</sup>vH-Anteile an der jeweiligen Summe; tatsächliche Anzahl in der letzten Reihe. - <sup>d</sup>Einschließlich nicht in der Tabelle aufgeführter Daten.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus Shenzhen Statistical Bureau und Guangdong Statistical Bureau.

wiesen) war dieser Unterschied noch augenfälliger (43,1 versus 18,0 vH).

- 70 vH der zuvor genannten inländischen Unternehmen entfielen auf eindeutig arbeitsintensive Industriezweige, zu denen nur 20 vH der Joint Ventures mit überdurchschnittlicher Kapitalproduktivität zählen. Insgesamt war jedoch wegen der unterschiedlichen Unternehmensgrößen der Anteil der arbeitsintensiven Industrien am Gesamtvolumen der Investitionen bei Inländern und Ausländern ungefähr gleich (59,9 und 51,5 vH).
- Entsprechend den vorangegangenen Beobachtungen war bei 60 vH aller Joint Ventures die Kapitalintensität der Produktion höher als im Durchschnitt aller Unternehmen; dies traf jedoch nur bei 8 vH der inländischen Firmen zu.

Die Ergebnisse in Tabelle 13 lassen sich dahingehend interpretieren, daß die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Bereich der Verarbeitenden Industrie zwar nicht zu einer übermäßigen Konzentration von Auslandsinvestitionen in kapitalintensiven Wirtschaftszweigen, wohl aber zur Anwendung relativ kapitalintensiver Produktionsverfahren in Joint Ventures beigetragen haben. An anderer Stelle (Hiemenz, Li, 1988) ist gezeigt worden, daß dies noch stärker in den offenen Küstenstädten zu beobachten war, während in den offenen Gebieten mit ihren geringen wirtschaftspolitisch induzierten Verzerrungen sich auch die Kapitalverschwendung in engen Grenzen hielt. Damit wird deutlich, daß die in den Sondergebieten gesetzten Rahmendaten eine optimale Nutzung des knappen Faktors Kapital nicht begünstigt haben.

## VII. Zusammenfassung

Ein wichtiger Aspekt der seit 1979 verfolgten Öffnungspolitik der VR China ist das Bemühen um die attraktiven ausländischen Direktinvestitionen. Durch regional differenzierte wirtschaftliche Liberalisierungsmaßnahmen entstanden quasi marktwirtschaftliche Enklaven innerhalb einer ansonsten zentralverwalteten Wirtschaft, wobei die Schnittstellen zwischen Markt und Plan allerdings häufig nicht hinreichend scharf markiert waren. Außerdem herrschten zumindest bis 1986, aber auch heute noch weitgehend, unterschiedliche ökonomische Rahmenbedingungen in den einzelnen Sondergebieten, so daß innerhalb der VR China ein Wettbewerb zwischen WSZs, offenen Küstenstädten, offenen Gebieten und dem Hinterland um ausländische Investoren entstand.

Versucht man einzelne Standortfaktoren vom Ergebnis her zu gewichten, so zeigen die bis 1986 getätigten Investitionen, daß der geographischen Lage und den potentiellen Führungsvorteilen große Bedeutung zugekommen ist. Dies wird dadurch belegt, daß fast 80 vH aller Auslandsinvestitionen von Auslands-Chinesen getätigt wurden, und diese sich auf die WSZs im Umfeld von Hongkong und Macau sowie auf alte Industriestandorte wie Beijing und Shanghai konzentrierten.

Als zweites wichtiges Ergebnis der Untersuchung der Rahmenbedingungen läßt sich festhalten, daß bei ausreichenden infra-strukturellen Voraussetzungen unternehmerische Entscheidungsfreiheit für

ausländische Investoren wichtiger ist als etwa Steueranreize. Die hohe Präferenz der Investoren für die WSZ Shenzhen und das offene Gebiet in Guangdong sprechen hier eine deutliche Sprache. Die starken bürokratischen Eingriffe in Arbeits- und Kapitalmärkte in den Küstenstädten haben offenbar bei Auslands-Chinesen - die vornehmlich in export-orientierten Vorhaben tätig waren - eher dämpfend auf deren Investitionsneigung gewirkt. Diese Verhaltensweise bestätigt einmal mehr die in einer Vielzahl von Studien untermauerte Erkenntnis, daß natürliche (Verfügbarkeit von Arbeitskräften oder Rohstoffen) und nicht künstlich geschaffene (Steueranreize) Standortvorteile die Entscheidungen ausländischer Investoren bestimmen.

Diese Schlußfolgerung wird auch dadurch nicht in Frage gestellt, daß Investoren aus OECD-Ländern sich bei ihrem bis 1986 vergleichsweise bescheidenen Investitionsengagement in der VR China eher für die Küstenstädte als für die liberalen WSZs oder offenen Gebiete entschieden haben. Sie haben dabei die Chancen zur Beseitigung des (durch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse sowie die Überbewertung der chinesischen Währung) hochgeschützten Inlandsmarktes genutzt, die nur von der Administration in den Küstenstädten, nicht aber in den übrigen Regionen eröffnet wurden. Angesichts von Binnenmarktpreisen, die bis zu 50 vH über den Weltmarktpreisen lagen, könnten diese Investoren kostenwirksame bürokratische Eingriffe in Kauf nehmen, die bei einer Produktion für den Weltmarkt den Standort unattraktiv gemacht hätten. Als Produktionsstandort für den Export haben OECD-Investoren aber die VR China noch kaum entdeckt. Es wird noch zu klären sein, ob dies

darin begründet ist, daß die Sondergebiete in der VR China mit anderen Standorten in Asien (noch) nicht konkurrieren können.

Eine dritte wichtige Erkenntnis dieser Untersuchung ist die Tatsache, daß trotz der Liberalisierung das Ausmaß der wirtschaftspolitischen Eingriffe in allen Sondergebieten zu verzerrten relativen Faktorkosten geführt haben. In unterschiedlichem Ausmaß und aus unterschiedlichen Gründen wurde der Einsatz von Kapital verbilligt und/oder der von Arbeit verteuert. In den WSZs haben hierzu neben den steuerlichen Investitionsanreizen vor allem subventionierte inländische Kredite für Joint Ventures beigetragen. Die weit stärkere Verzerrung der relativen Faktorpreise in den Küstenstädten beruhte demgegenüber stärker auf einer künstlichen Verteuerung des Arbeitseinsatzes durch überhöhte Minimumlöhne und restriktive Arbeitsmarktregulierungen. In den offenen Gebieten konnten Regulierungen zum Teil durch gut funktionierende graue Märkte entschärft werden, so daß dort per saldo der Kapitaleinsatz am wenigsten begünstigt wurde. Anhand der tatsächlich getätigten Investitionen konnten diese Auswirkungen auch verdeutlicht werden. Wie das Beispiel von Shenzhen gezeigt hat, wurden in der Verarbeitenden Industrie in Joint Ventures kapitalintensivere Produktionsmethoden eingesetzt, als dies bei inländischen Unternehmen der Fall war. Ebenso war bei den OECD-Investoren in den Küstenstädten eine Konzentration auf kapitalintensive Industriezweige wie Chemie und Fahrzeugbau zu beobachten.

Die Schaffung einer attraktiven, also profitablen ökonomischen Umwelt für Investoren ist allerdings nur eine Seite der Reformpolitik. Eine für die VR China noch wichtigere Seite umfaßt die makroökonomischen Wohlfahrtsimplikatoren der eingeführten wirtschaftspolitischen Maßnahmen (s. Hiemenz, Li, 1988). Schließlich müssen darüber hinaus noch die hier beschriebenen Maßnahmen im internationalen Zusammenhang betrachtet werden. Denn genau wie die verschiedenen Regionen in China miteinander konkurrieren, um attraktiv für Investitionen zu sein, so konkurrieren auch Länder untereinander.



Appendix: Nettoeffekt der Einflußgrößen auf die Kapitalkosten für ein Modellunternehmen in WSZs

Im folgenden wird versucht, die jeweiligen Komponenten (Einflußgrößen) von A- und B-Block in Tabelle 3 in Preisäquivalente umzurechnen, und nach gegenseitigen Aufrechnungen den Nettoeffekt auf die Kapitalkosten zu bestimmen. Das Modellunternehmen ist ein 50:50 Joint-Venture mit einem Grundkapital von 2 Millionen US\$ und 100 Beschäftigten<sup>1</sup>. Der ausländische Teil des Kapitals besteht aus Maschinen (60 vH) und Devisen (40 vH), der chinesische Teil aus Gebäuden (30 vH), Maschinen (30 vH) und RMB (40 vH). Dementsprechend beträgt das Fixkapital 60 vH und das Umlaufkapital 40 vH des Kapitalstocks. Die Operationsdauer wird zunächst auf 10 Jahre festgelegt.

A1 (red tape) sind zunächst Kosten, die durch bürokratische Ineffizienz in den Genehmigungsstellen sowie Zollämtern verursacht werden, denn die hierdurch bewirkten Verzögerungen führen zur Friktion im Produktionsablauf und zum Zinsverlust des gebundenen und unterausgelasteten Kapitals. Um diese Wahrscheinlichkeit möglichst gering zu halten, werden extra 2 Mitarbeiter vom Modellunternehmen beschäftigt, um ständige Kontakte mit dem Zollamt und Behörden zu pflegen. Es besteht für die Annahme von Schmiergeldern hohe Strafe. Dagegen sind aber Einladungen (zur Herstellung von informellen Beziehungen) legal und erfolgversprechend. Der gesamte Lohnaufwand ist dann  $2 \times 12 \times 400 \text{ Yuan/Monat} = 9600 \text{ Yuan}$  im Jahr. Die Spesen für 20 Einladungen im Jahr belaufen sich auf etwa  $20 \times 300 \text{ Yuan} = 6000 \text{ Yuan}$ . Wenn nach 5 Jahren die Kontakte soweit etabliert sind, daß dieser Teil der zusätzlichen Operationskosten wegfallen könnte, dann ergibt sich eine Kapitalbelastung von insgesamt 26 600 US\$ (zum Wechselkurs 1 US\$ = 2,93 RMB) innerhalb der 5 Jahre, und die jährliche Durchschnittsbelastung wäre 0,3 vH vom gesamten Kapital.

A1 kann aber auch dadurch entstehen, daß der Prozeß der Rechtsfindung bei Streitigkeiten durch red tape länger dauert. Die verzögerte Entschädigung führt zum Zinsverlust. Nehmen wir an, daß im Modellunternehmen durch die Streitfälle 100 000 US\$<sup>2</sup> Umlaufkapital pro Jahr gebunden werden. Dann sind die Verluste bei 10 vH realem Jahreszinssatz 10 000 US\$. Dies würde jährlich 0,5 vH vom Grundkapital ausmachen.

Der fehlende Kapitalmarkt (A2) zur automatischen Bewertung und Übertragung von Joint-Venture-Anteilen macht es dem Investor schwierig, im Falle einer Liquidation oder eines frühzeitigen Rückzugs von Kapital das Sachkapital in Bargeld umzuwandeln.

<sup>1</sup> Sowohl der Kapitalstock als auch die Zahl der Beschäftigten entspricht der Durchschnittsgröße aller Joint Venture in Shenzhen bis zum Ende 1985 (Shenzhen Statistical Bureau, 1986).

<sup>2</sup> Dies entspricht einem Achtel des Umlaufkapitals des Unternehmens, mit dem die Vorleistungen bezahlt werden.

Nehmen wir an, daß die Bank als Vermittler auftreten würde und eine Provision von 10 vH verlangte. Die Höhe der Provision entspricht etwa den Opportunitätskosten bei einem realen Zins von 10 vH (p.a.), falls der Investor selbst ein Jahr Zeit dafür aufwendet, um den geeigneten Übernehmer zu finden. Weiter wird angenommen, daß die Wahrscheinlichkeit des Konkurses oder frühzeitigen Beendigung des Modellunternehmens 0,1 beträgt, und die Investoren sich zu dieser Risikogröße neutral verhalten. Folglich ist A2 gleich 1 vH (10 vH x 0,1) von dem eingesetzten Kapital.

Die fehlende Konvertibilität und die Überbewertung des RMB (A3) wirkt sich direkt auf eine Wertminderung der ausländischen Beteiligung aus. Angenommen, daß bei den eingebrachten Kapitalgütern diese Wertminderung um die Hälfte durch eine Überbewertung von Sacheinlagen aufgefangen wird, so beträgt A3 7,5 vH vom gesamten Kapital bei einer Überbewertung der RMB von 50 vH. Durch die Existenz eines grauen Devisenmarktes in der WSZ (B4) wird die Wertminderung auf die Anteile in Cash-Devisen sofort kompensiert.

Für Zugangsschwierigkeiten zum internationalen Kapital- und Kreditmarkt gibt es leider keine geeigneten Ansatzpunkte, um A4 quantitativ in Preisäquivalent umzurechnen. Die gesamte Belastung für das Modellunternehmen läßt sich dann wie folgt ausdrücken:

$$\sum_{i=1}^4 A_i = [(0,3 + 0,5) + 1 + 7,5 + A4] \text{ vH} \quad (1)$$

$$= (9,3 + A4) \text{ vH.}$$

Um die kostensenkenden Effekte zu ermitteln, muß eine Annahme über Gewinnentwicklung des Modellunternehmens gemacht werden:

Jahr	t =	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gewinn (in vH)	=	0	0	5	5	10	20	20	25	25	25.

Wegen der hohen Start-up Kosten und der beschleunigten Abschreibungen fallen die Gewinne erst nach 5 Jahren mit 20 vH an, und steigen auf 25 vH aufgrund der eingetretenen Lerneffekte. Als Referenz wird ein Steuersatz von 33 vH gewählt. Daraus läßt sich die Steuervergünstigung (B\*1) für verschiedene Perioden berechnen:

$$\text{für } t = 5, \text{ dann } B^*1 = 2 \times (0,33 \times 5 \text{ vH}) + (0,33 \times 10 \text{ vH} - 0,15 \text{ vH} \times 5 \text{ vH})$$

$$= 3,3 + 2,55 = \underline{5,85 \text{ vH}}$$

$$t = 5, \quad B^*1 = 5,85 + 2 \times (0,33 \times 20 \text{ vH} - 0,15 \times 10 \text{ vH})$$

$$= 5,85 + 10,2 = \underline{16,05 \text{ vH}}$$

$$t = 10, \quad B^*1 = 16,05 + 3 \times (0,33 \times 25 \text{ vH} - 0,15 \times 25 \text{ vH})$$

$$= 16,05 + 13,5 = \underline{16,05 \text{ vH}}$$

Die jährlichen Vergünstigungen B1 sind:

t = 5	B1 = 1,2 vH
t = 7	B1 = 2,3 vH
t = 10	B1 = 3,0 vH.

Die auf die Hälfte gekürzte Abschreibungsfrist bei den Maschinen impliziert hohe Liquidität und ein Zinseinkommen. Bei einem Zinsniveau von 10 vH wird B2 jährlich zumindest 2,4 vH ( $40 \text{ vH} \cdot 10 \times 0,6$ ) sein.

Der reale Zins für Anlagekredite in RMB ist nur 2,5 vH (p.a.), und der für Umlaufkapital etwa 4,0 vH (p.a.). Die entsprechenden Verbilligungen sind jeweils 7,5 vH und 6,0 vH im Vergleich zum realen Zins von 10 vH. Es wird hier angenommen, daß die inländische Beteiligung des Modellunternehmens (d.h. die Maschinen und Umlaufmittel) zu 70 vH mit lokalen Krediten finanziert werden.

B3 läßt sich danach berechnen:

$$(7,5 \text{ vH} \times 0,3 + 6,0 \text{ vH} \times 0,4) \times 0,5 = 2,33 \text{ vH.}$$

B5 umfaßt die Werterhöhung der inländischen Beteiligung in Gebäude. Da die RMB um 50 vH überbewertet war, beträgt B5: 7,5 vH ( $0,15 \times 50 \text{ vH}$ ) des eingesetzten Kapitals.

Die gesamte Begünstigung für das Modellunternehmen läßt sich wie folgt ausdrücken:

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^5 B_j &= (3,0 + 2,4 + 2,33 + B_4 + 7,5) & (2) \\ &= 15,23 + B_4 \end{aligned}$$

der Nettoeffekt:

$$(2) - (1) =$$

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^5 B_j - \sum_{i=1}^4 A_i &= (15,23 + B_4) - (9,3 + A_4) & (3) \\ &= 5,93 + (B_4 - A_4) \end{aligned}$$

Da die Vorteile mit dem Devisenmarkt (B4) die Nachteile des eingeschränkten Zugangs zum internationalen Kapitalmarkt kompensieren ( $B_4 - A_4 > 0$ ), so daß der Nettoeffekt nach Aufrechnung aller Einflußgrößen eine leichte Kapitalsubvention von 6 vH für das Modellunternehmen in WSZs darstellt.

Literaturverzeichnis

- Agarwal, Jamuna P., et al., "Übertragung von Technologien an Entwicklungsländer". Kieler Studien, 132, Tübingen 1975.
- , "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey". Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 116, H. 4, 1980, S. 739-773.
- Ahmed, Ahmed Abdelrahman, The Determinants of Direct Investment with Special Reference to Developing Countries. Ph.D.Diss., University of Pennsylvania, Philadelphia, 1975, unpubl.
- Almanac of China's Economy (ACE) Beijing/Hongkong, lfd. Jgg. (seit 1981).
- Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade (ACFT). Hongkong, lfd. Jgg. (seit 1984).
- Balasubramanyam, Venkataraman N., "Incentives and Disincentives for Foreign Direct Investment in Less Developed Countries". In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 120, H. 4, 1984, S. 720-735.
- Basile, Antoine, D. Germidis, "Investing in Free Export Processing Zones". Development Centre of the OECD, Paris, 1984.
- Byrd, William, "The Shanghai Market for the Means of Production: A Case Study of Reform in Chinas Material Supply System". In: Comparative Economic Studies, Vol. XXVII, No. 4, 1984, S. 1-30.
- Chan, T., Growing Pains. In: China Trade Report, Vol. XXV, Hongkong 1987, No. 3.
- China Investment Guide 1984/85, China International Economic Consultants Inc. (Longman), Hongkong 1985.
- Cohen, Jerome A. (1987), "An American Assesses Chinese Law". Intertrade (October), pp. 26-31.
- Currie, J. Investment: The Growing Role of Export Processing Zones. Special Report No. 64, Economic Intelligence Unit, 1979.
- , Special Economic and Export Processing Zones and Their Role for Transnational Corporation Investment in the 1980s; 1983.
- Donges, J.B., Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik, Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Berlin, Heidelberg, New York: Springer 1981, insbesondere S. 103-152.
- Dunning, J.H., "The Determinants of International Production". Oxford Economic Papers, N.S. Vol. 25, 1973, S. 289-336.
- , "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory". Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, 1979, S. 269-295.

- Economic Report, Economic Informations and Agency, Hongkong 1986/Juni, S. 26-27.
- Economic System Reform Institute of China (ESRIC), China: Development and Reform (chinesisch), Beijing 1987.
- Falkenheim, Victor C., "China's Special Economic Zones". In: China's Economy Looks toward the Year 2000, Vol. 2, Economic Openness in Modernizing China, Selected Papers to Joint Economic Committee Congress of the United States, 1986.
- Fang, Sheng et al., Shenzhen Tequ Jingji Kaoca (Untersuchungen über die Wirtschaft in WSZ Shenzhen), Institut für Sonderzone-Wirtschaft an der Universität Shenzhen, 1984.
- Grubel, Herbert G., "Towards a Theory of Free Economic Zones". Weltwirtschaftsarchiv, Vol. 118, 1982, S. 39- 59.
- Grunwald, Joseph, Kenneth Flamm, The Global Factory - Foreign Assembly in International Trade. Brookings Institution, Washington, D.C. 1985.
- Guangdong Statistical Bureau, Statistical Yearbook of Guangdong (SYG) 1986.
- Hamada, Koichi, "An Economic Analysis of the Duty-Free Zone". Journal of International Economics, Vol. 4, S. 225-241, 1974.
- Hamilton, Carl, Lars E.O. Svensson, "On the welfare effects of a 'duty-free zone'". Journal of International Economics, 1982, Vol. 12, S. 45-64.
- Hiemenz, U., Bo Li, Zur gesamtwirtschaftlichen Effizienz ausländischer Direktinvestitionen in den Küstenregionen der VR China, Kieler Arbeitspapier Nr. 335, Kiel, September 1988.
- , D. Spinanger, Export Processing Zones and Free Ports: Overview, Role and Impact. Paper presented for a Workshop on Export Processing Zones in Xiamen, 12. - 26. Juli 1987.
- Hughes, H., "The Costs and Benefits of free Port and Export Processing Zone Concepts with Particular Application to Xiamen, Paper presented for a Workshop on Export Processing Zones in Xiamen, Juli 1987.
- Institute for Economics in China's Special Economic Zones, Hongkong and Macao (JESHM), Research Report, lfd. Jahrgang.
- Ji, Chongwei, "Promoting Foreign Direct Investment in the PR China". In: People's Daily, 29. Aug. 1986.
- Journal of Technology Introduction (JTI), Hongkong/Shenzhen, Juni, 1986.

- Juhl, Paul, "Die Bedeutung von Investitionsschutzabkommen für Direktinvestitionen und den Technologietransfer in Entwicklungsländern". Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Vol. 33, 1981, S. 77-92.
- Katrak, Homi, "Multinational Firms Exports and Host Country Commercial Policy". The Economic Journal, Vol. 91, 1981, S. 454-465.
- Kemp, Lynette, Investing in China, Where, How and Why? Special Report of the Economist Intelligence Unit, 1987, No. 1071.
- Lim, David, "Fiscal Incentives and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries". The Journal of Development Studies, Vol. 19, 1983, S. 207-212.
- Li, M.S., Y.R. Shi, et al., Kapital- und Finanzierungsprobleme in Shenzhens Wirtschaft. In: Liu, Guognang (Hrsg.), Untersuchungen über die Entwicklungsstrategie der WSZ Shenzhen (chinesisch). Economic Information and Agency, Hongkong 1985, S. 108-139.
- Liu, Guognang (Hrsg.), Shenzhen Tequ Fazhan Zhanlue Yanjiu (Untersuchungen über die Entwicklungsstrategie der WSZ Shenzhen), Economic Information and Agency, Hongkong 1985.
- Miyagiwa, Kaz F. (1986), "A Reconsideration of the Welfare Economies of a Free-Trade Zone". Journal of International Economics. Vol. 21, pp. 337-350.
- People's Daily, Beijing, 29.2.1987.
- Reuber, Grant, et al., Private Foreign Investment in Development. Development Centre of the OECD, Oxford, 1973.
- Rodriguez, Carlos A., "A Note on the Economics of the Duty Free Zone". In: Journal of International Economics, Vol. 6, 1976, S. 385-388.
- Root, F.R., A.A. Ahmed, "Empirical Determinations of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries". Economic Development and Cultural Change, Vol. 27, 1979, S. 751-767.
- Shah, S.M.S., J.F.J. Toye, "Fiscal Incentives for Firms in Some Developing Countries". In: J.F.J. Toye (Ed.), Taxation and Economic Development, London 1978, S. 269-296.
- SIT, V.F.S., "The Special Economic Zones of China: A New Type of Export Processing Zone?" Developing Economies, Vol. 23, No. 1, 1985.
- Spinanger, Dean, "Objektives and Impact of Economic Activity Zones - Some Evidence from Asia". Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 120, H. 1, 1984, S. 64-89.
- , (1984), The Labor Market in Panama - An Analysis of the Employment Impact of the Labor Code. Kiel Working Paper No. 221 (December).

- Spinanger, Dean, "Free Trade Zones and Free Ports: Overview, Role and Impact". Paper presented at 14th World Port Conference, Hamburg, May 4-11, 1985. Published in: Hansa-Schiffahrt-Schiffbau-Hafen, 122. Jgg., April.
- , (1986), Industrialization Policies and Regional Economics Development in Malaysia. Singapore.
- Statistical Material of the Social and Economic Development in Shenzhen (SYS), Shenzhen 1986.
- Statistical Yearbook of China (SYC), State Statistical Bureau, PRC, Oxford, New York, Tokyo, 1986, 1987.
- Su, Haicao, "Improve 'Software' for attracting FDI in Xiamen. In: 2. Research Report for Xiamen's Economy (chinesisch), 1986/11.
- United Nations, Center on Transnational Corporations, Transnational Corporation in World Development: Third Survey. U.N. Publication No. E.83.II.A.14., New York 1983.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Export Processing Free Zones in Developing Countries: Implications for Trade and Industrialization Policies, TD/B/C.2/211/Rev.1, Geneva 1985.
- Wall, David, "Export Processing Zones". Journal of World Trade Law, Vol. 10, 1976, No. 5, pp. 478-489.
- , "The Nature, Rationale and Role of Export Processing Zones with Special Reference to China". Paper presented for a Workshop on Export Processing Zones in Xiamen, Juli 1987.
- Wang, Wenxiang (Hrsg.), Die Wirtschaftssonderzonen und die 14 Küstenstädte in der VR China (in chinesisch). Beijing 1986.
- Warr, Peter F. (1987a), "Export Promotion via Industrial Enclaves - the Philippines' Bataan Export Processing Zone". In: Journal of Development Studies, Vol. 23, 1987, 2, S. 220-241.
- , (1987b), "Exporting Processing Zones: The Economics of Off-shore Manufacturing". Australian National University Canberra (unveröffentlichtes Manuskript).
- Weltbank, World Development Report 1987, Washington, D.C. 1987.
- Wong, Edy L., "Recent Developments in China's Special Economic Zone: Problems and Prognosis". In: The Developing Economies, XXV-1, 1987, S. 73-86.
- Wong, K.Y., K.Y. Chu (Hrsg.), Modernization in China: The Case of the Shenzhen Special Economic Zone. Hongkong/Oxford 1985.