

Göbel, Heike; Langhammer, Rolf J.; Weiss, Frank Dietmar

Book — Digitized Version

Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum: Implikationen für die internationale Arbeitsteilung

Kieler Studien, No. 222

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Göbel, Heike; Langhammer, Rolf J.; Weiss, Frank Dietmar (1988) : Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum: Implikationen für die internationale Arbeitsteilung, Kieler Studien, No. 222, ISBN 3163454461, Mohr, Tübingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/445>

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 Studien

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Herausgegeben von Herbert Giersch

222

Heike Göbel · Rolf J. Langhammer
Frank D. Weiss

Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum

Implikationen für die
internationale Arbeitsteilung



J.C.B. MOHR (PAUL SIEBECK) TÜBINGEN

ISSN 0340-6989

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Göbel, Heike:

Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum : Implikationen für
d. internat. Arbeitsteilung / Heike Göbel ; Rolf J. Langhammer
; Frank D. Weiss. - Tübingen : Mohr, 1988

(Kieler Studien ; 222)

ISBN 3-16-345446-1 kart.

ISBN 3-16-345447-X Gewebe

NE: Langhammer, Rolf J.;; Weiss, Frank D.;; GT

Schriftleitung: Hubertus Müller-Groeling



Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen 1988

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus

auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen

Printed in Germany

ISSN 0340-6989

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen	VI
Verzeichnis der Übersichten	X
Verzeichnis der Schaubilder	X
Vorwort	XI
Einführung	1
I. Erscheinungsformen der Wachstumsdynamik in den asiatisch-pazifischen Ländern	5
1. Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion	5
2. Anteilsgewinne am Welthandel	11
a. Exportexpansion und Exportdiversifizierung	11
b. Steigende Importkapazität der Region	14
3. Wandel in der Marktorientierung asiatisch-pazifischer Exporte und Importe	17
a. Exportmärkte	17
b. Importmärkte	25
4. Veränderungen der intra-regionalen Arbeitsteilung im Zeitablauf	27
a. Das Gesamtbild	27
b. Einige regionale Besonderheiten	29
5. Verschiebung der Welttransportströme zum pazifischen Becken	30
II. Determinanten des Wirtschaftswachstums in den asiatisch-pazifischen Staaten	34
1. Hypothesen zum Wirtschaftswachstum	34
a. Investitionstätigkeit und Humankapitalbildung	34
b. Wirtschaftspolitische Einflüsse	36
2. Empirische Befunde	37
a. Grundlagen	37
b. Asiatisch-pazifische Länder als Testfall	38
3. Sachkapitalbildung und -verwendung als Wachstumsmotor in den asiatisch-pazifischen Ländern	41
a. Investitionswachstum	41
b. Unterschiede in den Kapitalproduktivitäten	45

4. Erfolge im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen	48
a. Der Beitrag ausländischen Risikokapitals zur Investitionsfinanzierung	48
b. Der Zufluß ausländischer Direktinvestitionen nach Herkunftsländern	51
5. Humankapitalbildung und Ressourcenverfügbarkeit	57
6. Die Rolle der Wirtschaftspolitik	62
a. Unterschiedliche Phasen in der Außenwirtschaftspolitik	62
b. Arbeitsmarktinterventionen in polit-ökonomischer Sicht	63
c. Budget-, Geld- und Wechselkurspolitik	67
d. Außenhandelspolitik	72
III. Konsequenzen des wirtschaftlichen Wachstums der asiatisch-pazifischen Staaten für die Länder des atlantischen Beckens	78
1. Beiträge der asiatisch-pazifischen Länder zur Marktversorgung bei Industriegütern in den Staaten des atlantischen Beckens	79
2. Inter- und intra-industrielle Arbeitsteilung zwischen der asiatisch-pazifischen Region und den Staaten des atlantischen Beckens	82
3. Die Bedeutung von Direktinvestitionen aus den asiatisch-pazifischen Ländern in den atlantischen Staaten	88
4. Anpassungsreaktionen von Produzenten in Staaten des atlantischen Beckens	90
a. Produkt- und Prozeßinnovationen	90
b. Standortinnovationen	92
IV. Wachstumsprognosen und Bedingungen für weiteres Wachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern	99
1. Prognosen zum wirtschaftlichen Wachstum und sektoralen Strukturwandel	99
2. Erfolgsbedingungen für fortgesetztes wirtschaftliches Wachstum	104
V. Voraussetzungen für eine stärkere Partizipation der Staaten des atlantischen Beckens an der Wachstumsdynamik der asiatisch-pazifischen Staaten	110
1. Abbau der Protektion in den Staaten des atlantischen Beckens	110
a. Nominale und effektive tarifäre Protektion	111
b. Antidumping- und Ausgleichszollverfahren gegen asiatisch-pazifische Länder	114
c. Nicht-tarifäre Hemmnisse	119

d. Mengenmäßige Beschränkungen einzelner EG-Mitglieds- länder gegen asiatisch-pazifische Staaten	121
2. Ausweitung der Kapitalexporte in die Region	124
a. Der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten	124
b. Bestimmungsgründe für das geringe Ausmaß der euro- päischen Investitionen in der asiatisch-pazifischen Region	127
3. Intensivierung des Technologietransfers	129
a. Marktpositionen in technologieintensiven Erzeugnissen	129
b. Schwachstellen im Technologietransfer.....	132
4. Verbesserte Anpassung des "atlantischen" Produktangebots an die Marktbedingungen in den asiatisch-pazifischen Ländern	137
a. Preisgestaltung	138
b. Marktforschung und Produktinnovation	140
5. Protektionsabbau in asiatisch-pazifischen Ländern	140
a. Bilaterale Handelsvereinbarungen	141
b. Unilateraler Abbau	142
c. Multilateraler Abbau	144
 VI. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen	 148
 Anhang	 168
Tabellen	168
Schaubild	189
 Literaturverzeichnis	 190

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1	- Wachstum des realen Bruttosozialprodukts 1965-1985	6
Tabelle 2	- Sektorale Beiträge zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts der asiatisch-pazifischen Länder 1965-1985	8
Tabelle 3	- Anteile der Exporte am Bruttosozialprodukt 1965 und 1985	10
Tabelle 4	- Weltexportanteile der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985	12
Tabelle 5	- Rangposition von asiatisch-pazifischen Ländern unter den vierzig größten Exporteuren und Importeuren von Industriegütern 1973 und 1985	13
Tabelle 6	- Ex-post-Einkommenselastizitäten der Importnachfrage in asiatisch-pazifischen Ländern 1965/73, 1973/85 und 1965/85	14
Tabelle 7	- Weltimportanteile der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985	16
Tabelle 8	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985	18
Tabelle 9	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der asiatischen NICs und Entwicklungsländer 1965, 1973 und 1985 ...	19
Tabelle 10	- Variationskoeffizienten aus den Regionalverteilungen der Industriegüterexporte der einzelnen asiatisch-pazifischen Länder 1965, 1973 und 1985	22
Tabelle 11	- Relative Bedeutung der USA, EG und Japans als Export- und Beschaffungsmärkte für die asiatisch-pazifischen Länder 1965, 1973 und 1985	24
Tabelle 12	- Anteil des intra-regionalen Handels am Gesamthandel der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985	28
Tabelle 13	- Anteil des asiatisch-pazifischen Raumes am Weltfrachtvolumen nach Regionen und Gütergruppen 1970 und 1983	31
Tabelle 14	- Tatsächliche und empirisch geschätzte Wachstumsraten in den asiatisch-pazifischen Ländern 1960-1980	39
Tabelle 15	- Pro-Kopf-Einkommen nach Kaufkraftparitäten 1960, 1970 und 1980	41

Tabelle 16 - Investitionswachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern 1965-1985	42
Tabelle 17 - Durchschnittliche Investitionsanteile am Bruttoinlandsprodukt 1960-1985	44
Tabelle 18 - Gesamtwirtschaftliche Kapitalproduktivität in den Ländern der asiatisch-pazifischen Wachstumsregion 1960-1985	47
Tabelle 19 - Inländische Ersparnis als Anteil des Bruttoinlandsprodukts 1960-1980	49
Tabelle 20 - Ausländische Kapitalzuflüsse und ihr Beitrag zur Finanzierung der Bruttokapitalbildung in asiatischen Entwicklungsländern und NICs 1977-1983	50
Tabelle 21 - Regionalstruktur amerikanischer, japanischer und westdeutscher Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum 1986	53
Tabelle 22 - Sektoralstruktur amerikanischer und japanischer Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum 1976 und 1986	56
Tabelle 23 - Ausbildungsgrad der Erwerbspersonen	58
Tabelle 24 - Ressourcenverfügbarkeit in asiatisch-pazifischen Ländern Mitte der achtziger Jahre	61
Tabelle 25 - Bevölkerung und Bevölkerungsdichte in asiatisch-pazifischen Ländern 1985	62
Tabelle 26 - Schwankungen der Inflationsrate in den asiatisch-pazifischen Ländern 1965-1985	68
Tabelle 27 - Variationskoeffizienten des realen Wechselkurses in asiatisch-pazifischen Ländern 1960-1985	69
Tabelle 28 - Vergleich der durchschnittlichen effektiven Protektion für Importgüter und Exportgüter in ASEAN-Ländern	74
Tabelle 29- Variation der effektiven Protektionsraten in asiatischen NICs, ASEAN-Staaten und Referenzländern	75
Tabelle 30 - Anteil der Industriegütereinfuhren an der heimischen Marktversorgung der Länder des atlantischen Beckens	80
Tabelle 31 - Marktdurchdringungsanteile der NICs und der asiatischen Entwicklungsländer in den USA, den Industrieländern insgesamt und der Bundesrepublik Deutschland 1983	81

Tabelle 32	- Ausmaß der Spezialisierung im Handel zwischen den Untersuchungsländern und den USA, der EG und der Bundesrepublik Deutschland 1973 und 1986	84
Tabelle 33	- Anteil des intra-industriellen Handels am bilateralen Industriegüterhandel ausgewählter Länder 1973 und 1986	87
Tabelle 34	- Bestand an japanischen Direktinvestitionen in ausgewählten Ländern und Branchen	89
Tabelle 35	- Gesamtimporte sowie Importe nach passiver Veredelung der EG und der Bundesrepublik aus den asiatisch-pazifischen Ländern für ausgewählte Produktgruppen 1977 und 1986	94
Tabelle 36	- Importe der USA aus den asiatisch-pazifischen Ländern nach passiver Veredelung 1977, 1980 und 1985	97
Tabelle 37	- Prognosen verschiedener Institute für das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts asiatisch-pazifischer Staaten 1988-1990	100
Tabelle 38	- Prognosen und Projektionen über den sektoralen Strukturwandel in Japan und Südkorea	103
Tabelle 39	- Nominale Zollsätze wichtiger Industrieländer nach der Tokio-Runde	112
Tabelle 40	- Schätzungen zur effektiven tarifären Protektion ausgewählter Erzeugnisse nach der Tokio-Runde in ausgewählten Staaten des atlantischen Beckens	114
Tabelle 41	- Anzahl der Antidumpingverfahren der EG, Kanadas und der USA gegen asiatisch-pazifische Staaten 1980-1986	116
Tabelle 42	- Anzahl der Ausgleichszollverfahren der USA und der Länder insgesamt gegen asiatisch-pazifische Staaten 1980-1986	117
Tabelle 43	- Nicht-tarifäre Handelshemmnisse der EG, der Bundesrepublik und der USA gegen Industrie- und Entwicklungsländer	120
Tabelle 44	- Häufigkeitsverteilung der Entscheidungen nach Art. 115 EWG-Vertrag 1981-1987	123
Tabelle 45	- Veränderungen der Angebotsposition der USA, Japans, der Bundesrepublik und der EG im Maschinen- und Fahrzeugbau auf ASEAN-Märkten zwischen 1970 und 1984	131
Tabelle 46	- Durchschnittliche Importeinheitswerte für Thailand nach wichtigen Herkunftsländern 1980	139

Tabelle A1	- Sektorale Anteile am realen Bruttosozialprodukt 1965 und 1985	168
Tabelle A2	- Anteile am Welthandel 1965, 1973 und 1985	169
Tabelle A3	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Austra- liens und Neuseelands 1965, 1973 und 1985	171
Tabelle A4	- Anteil der USA, EG und Bundesrepublik Deutsch- land an den Exporten und Importen Japans 1965, 1973 und 1985	172
Tabelle A5	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Hong- kongs 1965, 1973 und 1985	173
Tabelle A6	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Singapurs 1965, 1973 und 1985	174
Tabelle A7	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Südkoreas 1965, 1973 und 1985	175
Tabelle A8	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Taiwans 1965, 1973 und 1985	176
Tabelle A9	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Indone- siens 1965, 1973 und 1985	177
Tabelle A10	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Malaysias 1965, 1973 und 1985	178
Tabelle A11	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der Philippinen 1965, 1973 und 1985	179
Tabelle A12	- Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Thailands 1965, 1973 und 1985	180
Tabelle A13	- Verteilung von Direktinvestitionen innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer in der asiatisch-pazi- fischen Region	181
Tabelle A14	- Ausländische Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs im asiatisch-pazifischen Raum	182

Tabelle A15	- Sektoralstruktur westdeutscher Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes	183
Tabelle A16	- Sektoralstruktur japanischer Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes	184
Tabelle A17	- Sektoralstruktur amerikanischer Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes	185
Tabelle A18	- Die komparative Wettbewerbsfähigkeit der USA, der Bundesrepublik Deutschland und der EG im Handel mit ausgewählten Untersuchungsländern 1973	186
Tabelle A19	- Die komparative Wettbewerbsfähigkeit der USA, der Bundesrepublik Deutschland und der EG im Handel mit ausgewählten Untersuchungsländern 1986	187
Tabelle A20	- Anzahl der Exportselbstbeschränkungsabkommen zwischen importierenden Staaten und exportierenden asiatisch-pazifischen Staaten	188

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1	- Wirtschaftsstrategie und wirtschaftspolitische Maßnahmen der pazifischen NICs 1955-1985	64
Übersicht 2	- Wirtschaftsstrategie und wirtschaftspolitische Maßnahmen der Rest-ASEAN-Staaten 1955-1985	65
Übersicht 3	- Kriterien für die Auswahl eines Bezugslandes	133

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1	- Entwicklung realer Wechselkurse im asiatisch-pazifischen Raum 1960-1985	70
Schaubild A1	- Entwicklung des realen Wechselkurses in lateinamerikanischen Ländern 1960-1985	189

Vorwort

Die asiatischen Anrainerstaaten des pazifischen Beckens haben sich in den letzten beiden Jahrzehnten zu einem neuen Zentrum weltwirtschaftlichen Wachstums entwickelt. Augenfällig sind die Exporterfolge, nicht minder bedeutsam die Fortschritte, die sie bei der Ausbildung und Produktivität der Arbeitskräfte, beim Mobilisieren in- und ausländischen Risikokapitals und in Form der Steigerung des Lebensstandards erzielen konnten.

In der vorliegenden Studie wird danach gefragt, welchen Bedingungen und Anstrengungen diese Erfolge zuzuschreiben sind, wie die Länder im atlantischen Raum auf den Wettbewerbsdruck aus Ost- und Südostasien reagiert haben und was noch zu tun ist, damit die Chancen, die der pazifische Wachstumspol als Importmarkt bietet, von Unternehmen in Europa besser als bisher genutzt werden.

Hervorgegangen ist die Studie aus einem Gutachten, das vom Institut für Weltwirtschaft im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft erstellt wurde.

Die Autoren sind der statistischen Abteilung der UNCTAD sowie der Deutschen Bundesbank dankbar für die wertvolle Hilfe bei der Datenbeschaffung. Innerhalb des Hauses danken sie den Kollegen, die ihnen durch kritische Anmerkungen sehr geholfen haben, und vor allem Ilse Büxenstein-Gaspar und Dietmar Gebert, denen die redaktionelle Betreuung oblag.

Kiel, im November 1988

Herbert Giersch

Einführung

Wachstumsprozesse in der Weltwirtschaft verlaufen nach den Erfahrungen der vergangenen Jahrzehnte weder sektoral noch ländermäßig im Gleichschritt. Ebenso wie es Vorreiter- und Nachzüglersektoren in einem einzelnen Land gibt, differiert auch das Wachstumstempo zwischen Ländern in Gestalt von Aufhol- und Rückfallprozessen. Aufstieg und Niedergang sind in der Regel jedoch nur als temporäre Wachstumsunterschiede zu verstehen. Einige Länder und Regionen wachsen schneller als andere, jedoch können Wachstumsvorsprünge selten auf Dauer gehalten werden. Aufhol- und Überholvorgänge zwischen Ländern sind also die Regel und nicht die Ausnahme. Beispiele hierfür sind in der Wirtschaftsgeschichte zahlreich, wie etwa der wirtschaftliche Aufstieg des Deutschen Reiches nach 1871, das "Wirtschaftswunder" Japans nach dem Zweiten Weltkrieg oder die Erfolge Italiens in den letzten zehn Jahren.

Prozesse der Wachstumsbeschleunigung und -erlahmung können indessen nicht nur für einzelne Länder beobachtet werden, sondern auch für Regionen. Gibt es führende Volkswirtschaften, an die sich andere - aber nicht notwendigerweise benachbarte - Länder ankoppeln, so können Aufholprozesse mehrere Länder vereinen. Ebenso kann die Wachstumserlahmung in einem bislang führenden Land Partnerländer, die über Güter- und Kapitalbewegungen eng mit diesem Land verbunden sind, mit in die Abwärtsbewegung ziehen.

Regionenbildung in diesem Sinne kann durch institutionelle Klammern wie etwa eine gemeinsame Handelspolitik in einer Zollunion entstehen (positive Integration). Ein Beispiel hierfür ist die Europäische Gemeinschaft (EG). Sie kann aber auch ohne gemeinsame Institutionen dadurch gefördert werden, daß in einer Region bi- oder multilateral

- Handelsbarrieren abgebaut werden,
- Interventionen in die Kapitaltransaktionen schwächer werden und
- die Wechselkursfluktuationen zwischen den betroffenen Ländern im Zeitablauf abnehmen. Auch dadurch wird die Integration von Geld- und Gütermärkten verstärkt (negative Integration).

Dabei ist entscheidend, daß ein Land der Region eine ökonomische Führungsrolle übernimmt. Diese Führungsrolle ergibt sich daraus, daß dieses Land in der Lage ist, für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen öffentliche Güter und Dienstleistungen bereitzustellen. Dazu gehören die Ausgabe eines international akzeptierten Zahlungsmittels, die Garantie politischer Sicherheit, Humankapitalexporte sowie offene Binnenmärkte mit einem hohen Innovationspotential und daher starker Wachstumsdynamik.

Die Geschichte der Nachkriegszeit zeigt eine derartige Regionenbildung unter der Führung der Vereinigten Staaten im "atlantischen Becken". Die Vereinigten Staaten waren der wesentliche Träger des Systems stufenflexibler Wechselkurse im Bretton Woods-Abkommen, sie garantierten die Durchsetzung des Regelwerks für den internationalen Handel, das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), sie exportierten über Direktinvestitionen Human- und Risikokapital und öffneten ihren Binnenmarkt. Der allmähliche Verlust der Fähigkeit, die Stabilität der monetären und handelspolitischen Regelwerke zu bewahren und die Wachstumsdynamik der fünfziger und frühen sechziger Jahre fortzusetzen, kulminierte schließlich im Zusammenbruch des Bretton Woods-Abkommens. Der Autoritätsverlust drückte sich aus in der schleichenden Erosion der internationalen Handelsordnung und einer wachsenden Desintegration im atlantischen Becken. Regionen kleineren Zuschnitts haben sich seither herausgebildet. Sie umfassen weniger reine Industrieländergruppen als vielmehr einzelne Industrieländer, an die sich Entwicklungsländer über einen intensiven Güter- und/oder Kapitalverkehr angekoppelt haben. Solche neuen Gruppierungen sind die USA mit Lateinamerika, die Europäische Gemeinschaft mit allen Mittelmeerländern und Schwarzafrika sowie Japan mit Ost- und Südostasien.

Dies bedeutet, daß an die Stelle einer "pax americana" eine "Minilateralisierung" [Yarborough, Yarborough, 1987] internationaler Wirtschaftsbeziehungen getreten ist, die durch kleinere Regionen mit sehr unterschiedlicher wirtschaftlicher Dynamik und sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen und institutionellen Verflechtungen gekennzeichnet ist. So weist die Europäische Gemeinschaft in ihren Beziehungen zu den Entwicklungsländern mehr Transferelemente, spezielle Handelspräferenzen

und vertragliche Klammern auf als die beiden anderen Regionen. Die USA-Region ist trotz weitgehend fehlender institutioneller Klammern durch die führende Rolle der amerikanischen Währung, die allgemeinen Handelspräferenzen und vor allem durch die Integration über intra-regionale Kapitalbewegungen zusammengewachsen. Die dritte, die asiatisch-pazifische Region, hat im Vergleich zu den beiden anderen den höchsten Grad an nationaler handels- und währungspolitischer Autonomie aufrechterhalten. Die regionale Integration wurde stimuliert durch das Vorbild der exportorientierten japanischen Industrieentwicklung und durch den massiven Human- und Sachkapitaltransfer Japans in die benachbarten Länder.

Die geringe Integration hat die asiatisch-pazifische Region jedoch nicht daran gehindert, die wirtschaftlich dynamischste Region der Weltwirtschaft zu werden und es allen Ländern der Region zu ermöglichen, zu weiter fortgeschrittenen Ländern aufzuschließen. Ungeachtet der Erlahmung des weltwirtschaftlichen Wachstums nach 1973 konnten die asiatisch-pazifischen Länder Wachstumsvorsprünge gegenüber dem Rest der Welt über mehr als zwei Dekaden nicht nur halten, sondern sogar ausbauen. Dies wird durch die Tatsache dokumentiert, daß die Gesamtheit der asiatischen Anrainerstaaten des pazifischen Beckens ihren Anteil am Weltsozialprodukt von etwa 9 (1965) auf knapp 18 vH (1984) verdoppeln konnte und daß etwa 20 vH der absoluten Zunahme des Weltsozialprodukts in dieser Periode auf sie entfiel. Auch ohne Japan bleiben die Wachstumsvorsprünge dieser Länder deutlich; ihr reales Wachstum des Sozialprodukts betrug 1965-1973: 6,5 vH gegenüber 4,7 vH für Westeuropa und 3,2 vH für die USA sowie 5,3 vH in der Periode 1973-1984 im Vergleich zu 1,9 vH für Westeuropa und 2,3 vH für die USA.

Es ist indessen nicht nur diese Dynamik, die die asiatisch-pazifische Region von den beiden übrigen Regionen unterscheidet. Wachstum entstand weniger durch Binnenmarktintegration als vielmehr durch individuelle Weltmarktorientierung aller Anrainerstaaten. In den zwei Dekaden von 1965 bis 1985 konnten diese Staaten ihren Anteil an den Weltexporten etwa verdoppeln (von 10,6 auf 20,5 vH einschließlich Japans und von 5,5 auf 10,2 vH ohne Japan).

Für die beiden anderen Regionen hat dies jedoch nicht allein eine verschärfte Wettbewerbsintensität auf den heimischen Märkten und damit Anpassungsprobleme zur Folge gehabt. Es ergaben sich auch Chancen, neue Exportmärkte zu erschließen, da im gleichen Zeitraum auch die Absorptionsfähigkeit der asiatisch-pazifischen Region zugenommen hat. So stieg deren Anteil an den Weltimporten im gleichen Zeitraum von 11,1 auf 16,5 vH einschließlich Japans und von 6,5 auf 9,3 vH ohne Japan. Damit entfielen noch 18 vH der absoluten Weltimportzunahme in den beiden Dekaden auf die Staaten der asiatisch-pazifischen Region.

Wie sich Wachstumsdynamik und Außenorientierung der Region im einzelnen darstellen, wird in Kapitel I untersucht. Ob regionalspezifische oder eher allgemeine (und damit auf andere Regionen übertragbare) Faktoren den Erfolg mitbestimmt haben, soll in dem folgenden Kapitel II über Determinanten der Wachstumsdynamik dargestellt werden. Welche Konsequenzen der Aufstieg der asiatisch-pazifischen Region für die Marktstellung von Anbietern aus den beiden anderen Regionen, insbesondere aus Europa und dabei vor allem aus der Bundesrepublik, auf heimischen und Drittländermärkten gehabt hat, wird in Kapitel III analysiert.

Um die künftigen Chancen für europäische und insbesondere deutsche Anbieter auf diesen Märkten abschätzen zu können, werden in Kapitel IV unterschiedliche Wachstumsprognosen für die Region sowie die ihnen zugrundeliegenden Prämissen diskutiert. Daraus ergeben sich dann in Kapitel V wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen für den Aufbau engerer Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und der asiatisch-pazifischen Wachstumsregion. Kapitel VI faßt die Ergebnisse und Schlußfolgerungen zusammen.

I. Erscheinungsformen der Wachstumsdynamik in den asiatisch-pazifischen Ländern

1. Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion

Der Terminus "asiatisch-pazifische Wachstumsregion" ist in der Vergangenheit vor allem im Hinblick auf die Tatsache geprägt worden, daß sich die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums in den elf Ländern dieser Region erheblich von der anderer Entwicklungs- und Industrieländer abhob. Dies ist um so bemerkenswerter, als sich die Region aus einer Gruppe sehr heterogener Länder unterschiedlicher Größe mit unterschiedlicher Ressourcenausstattung und unterschiedlichen Entwicklungsniveaus zusammensetzt. Zum einen handelt es sich um die drei Industrieländer Australien, Neuseeland und Japan, die auch Mitglieder der Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) sind. Eine Mittelposition nehmen die ost- und südostasiatischen Schwellenländer Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan ein, die aufgrund der von ihnen gewählten Entwicklungsstrategie im folgenden als asiatische NICs (Newly Industrializing Countries) bezeichnet werden. Entwicklungsländer im engeren Sinne sind Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Thailand, die zusammen mit Singapur und Brunei die Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) bilden.

Sowohl gemessen am Einkommenswachstum (Pro-Kopf-Einkommen) als auch am Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (Bruttoinlandsprodukt) haben alle diese höchst unterschiedlichen Länder (mit Ausnahme der Philippinen und Neuseelands) in der gesamten Periode 1965-1985 höhere Wachstumsraten erzielen können als die Gruppe der Länder mit mittleren Einkommen bzw. der Industrieländer insgesamt (Tabelle 1). Im Vergleich zu den Industriestaaten waren die Wachstumsraten in der asiatisch-pazifischen Region sogar zwei- bis viermal höher. Läßt man die beiden Stadtstaaten Hongkong und Singapur als Sonderfälle außer acht, so haben Auf- und Überholprozesse zwischen den asiatischen Ländern und den Staaten anderer Regionen stattgefunden. So wurde Argentinien zwischen 1960 und 1985 im Einkommensniveau von Südkorea überholt, Peru von Malaysia und Bolivien von Indonesien. Innerhalb der Industrie-

Tabelle 1 - Wachstum des realen Bruttosozialprodukts 1965-1985

	Bruttosozialprodukt pro Kopf		Bruttoinlandsprodukt		
	1985	1965-1985	1965-1973	1973-1984	1980-1985
	US \$	vH(a)			
Asiatische NICs					
Singapur	7420	7,6	13,0	8,2	6,5
Hongkong	6230	6,1	7,9	9,1	5,9
Südkorea	2150	6,6	10,0	7,2	7,9
Taiwan	2868	6,7	11,0	8,1	6,3
Asiatische Ent- wicklungsländer					
Indonesien	530	4,8	8,1	6,8	3,5
Malaysia	2000	4,4	6,7	7,3	5,5
Philippinen	580	2,3	5,4	4,8	-0,5
Thailand	800	4,0	7,8	6,8	5,1
Entwickelte asiatische Länder					
Australien	10830	2,0	5,6	2,4	2,5
Neuseeland	7010	1,4	3,7	1,4	3,1
Japan	11300	4,7	9,8	4,3	3,8
Zum Vergleich:					
Länder mit mitt- lerem Einkommen(b)	1290	3,0	7,4	4,4	1,7
Industrieländer(b)	11810	2,4	4,7	2,4	2,3
(a) Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate. - (b) Gewichteter Wert.					

Quelle: World Bank [a]; Republic of China [a, 1986].

ländergruppe konnte vor allem Japan, aber auch Australien ein überdurchschnittliches Einkommenswachstum verzeichnen.

Die hohen durchschnittlichen Wachstumsraten sind indessen nur eine Facette im Entwicklungsprozeß der untersuchten Region. Es könnte argumentiert werden, daß die Länder ihre Erfolge im wesentlichen der weltwirtschaftlichen "Schönwetterperiode" in den sechziger und frühen siebziger Jahren, die durch außenwirtschaftliche Stabilität sowie eine Liberalisierung und rasche Expansion des Welthandels gekennzeichnet war, zu verdanken hätten und daß zumindest die rohstoffreichen ASEAN-Länder sowie Australien bis in die späten siebziger Jahre von günstigen Bedingungen auf den internationalen Rohstoffmärkten hätten profitieren

können. Der Test auf die Robustheit der Wachstumsdynamik erfolgte aber spätestens in den achtziger Jahren, als die Turbulenzen auf den internationalen Kapitalmärkten mit einer spürbaren weltwirtschaftlichen Wachstumsverlangsamung und sinkenden Rohstoffpreisen zusammenfielen. In dieser "Schlechtwetterphase" haben die asiatischen Länder eine bemerkenswerte Kontinuität des Wachstums an den Tag gelegt (Tabelle 1). Mit Ausnahme der Philippinen konnten alle Länder Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts realisieren, die zwar deutlich unter denen der sechziger und siebziger Jahre, aber dennoch deutlich über den Durchschnittsraten der beiden Vergleichsgruppen lagen. Für die asiatischen Entwicklungsländer und NICs hat sich der Abstand zum Wachstumstempo der Gruppe von Ländern mit mittlerem Einkommen in den achtziger Jahren sogar vergrößert.

Dabei verdecken die Durchschnittswerte erhebliche jährliche Schwankungen des Wirtschaftswachstums, wie sie besonders ausgeprägt in Singapur und Südkorea zu beobachten waren. Die Einbrüche in diesen, aber auch in anderen Ländern der Region waren eine Folge der externen Schocks, die asiatische ebenso wie andere Entwicklungsländer trafen. Im Unterschied zu den anderen Ländern haben sich die Länder im asiatisch-pazifischen Raum jedoch sehr rasch an die veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepaßt, so daß Einkommens- und Produktionswachstum nach einer relativ kurzen Rezessionsphase wieder in die Nähe des früheren Niveaus gebracht werden konnte.

Wachstumsdynamik und Robustheit gegen außenwirtschaftliche Störeinflüsse in der asiatisch-pazifischen Region werden häufig auf die erheblichen Industrialisierungsanstrengungen zurückgeführt, die insbesondere die asiatischen Entwicklungsländer in den letzten 25 Jahren unternommen haben. Zwar ist es richtig, daß die Verarbeitende Industrie in diesen Ländern erheblich an Bedeutung gewonnen hat (Tabelle A1), jedoch reicht dies für eine Erklärung der Wachstumsdynamik in vielen dieser Länder nicht aus. Vielmehr ist es gelungen, das Einkommens- und Produktionswachstum je nach Entwicklungsniveau und Ressourcenausstattung auf eine breite sektorale Basis zu stellen, wie Tabelle 2 zeigt. In den weniger entwickelten ASEAN-Ländern hat neben der Verarbeitenden Industrie die Landwirtschaft und der übrige Rohstoffsektor entscheidend

Tabelle 2 - Sektorale Beiträge zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (a) der asiatisch-pazifischen Länder 1965-1985 (vH)

	Landwirtschaft	Industrie insgesamt (b)	Verarbeitende Industrie	Dienstleistungen
Entwickelte asiatische Länder (c)	2,6	39,9	28,4	57,5
Australien	2,9	31,9	15,3	65,2
Japan	2,6	40,9	29,9	56,5
Asiatische NICs	7,9	39,8	29,9	52,3
Hongkong	0,9	30,3	24,0	68,8
Singapur	0,9	37,8	24,5	61,3
Südkorea	13,1	41,5	28,3	45,4
Taiwan	5,6	42,9	37,6	51,5
Asiatische Entwicklungsländer	21,3	34,8	18,1	43,9
Indonesien	22,5	36,9	14,3	40,6
Malaysia (d)	20,2	36,1	20,1	43,7
Philippinen	27,2	32,9	26,1	39,9
Thailand	14,9	30,9	20,7	54,2
Region insgesamt	5,0	39,3	27,5	55,7
Zum Vergleich:				
Argentinien (d)	10,4	38,1	26,3	51,5
Brasilien	12,3	33,0	26,0	54,7
Chile (d)	10,8	33,6	17,6	55,6
Kolumbien	18,1	31,0	18,0	50,9
Mexiko	10,6	35,5	18,7	53,9
Lateinamerikanische Stichprobenländer insgesamt	11,4	34,7	22,8	53,9

(a) Absolute Zunahme des Bruttoinlandsprodukts zwischen 1965 und 1985.
- (b) Bergbau, Verarbeitende Industrie, Bauleistungen und Energieversorgung.
- (c) Ohne Neuseeland.
- (d) Auf der Basis der Sektoranteile von 1984 berechnet.

Quelle: World Bank [a, 1986, 1987]; Republic of China [b]; eigene Berechnungen.

zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beigetragen. In den asiatischen NICs dagegen hat die Verarbeitende Industrie ein deutlich höheres Gewicht; ihr sektoraler Wachstumsbeitrag von fast 30 vH war dann auch erheblich höher als der entsprechende Beitrag in den ASEAN-Ländern (etwa 18 vH) und überstieg sogar den Beitrag der Verarbeitenden Industrie in den entwickelten Volkswirtschaften der Region (28,4 vH). Zu diesem Sektor traten in den NICs aber auch andere Wirtschaftsbereiche wie insbesondere der international wettbewerbsfähige Bausektor, der sich zu einem wichtigen Wachstumsmotor entwickelt hat.

Der Beitrag der Landwirtschaft zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum sollte allerdings nicht unterschätzt werden. In den vier Entwicklungsländern der ASEAN-Gruppe trug der landwirtschaftliche Sektor sogar stärker zum Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bei als die Verarbeitende Industrie, und auch in dem als Industriemacht bekannten Südkorea war der Agrarsektor eine wichtigere Wachstumsquelle als in den meisten lateinamerikanischen Ländern, die als Referenzgruppe in Tabelle 2 aufgeführt sind. Der Vergleich mit Lateinamerika, dessen Wachstum weit hinter dem der asiatischen Region zurückblieb, unterstreicht, daß Wachstumserfolge nicht mechanistisch an das Wachstum der Industrieproduktion gekoppelt sind. So war die Spanne zwischen dem Wachstumsbeitrag der Verarbeitenden Industrie und dem des Agrarsektors in Lateinamerika weit höher als in den asiatischen Entwicklungsländern.

Der höchste Wachstumsbeitrag wird in allen Ländern der asiatisch-pazifischen Region vom Dienstleistungssektor erbracht. Dahinter verbergen sich in den einzelnen Ländergruppen höchst unterschiedliche Wirkungszusammenhänge, die hier nur angedeutet werden können. Unter der Rubrik Dienstleistungen werden private Dienstleistungen, öffentliche Dienstleistungen und der Staatsapparat zusammengefaßt. Die Angaben über den Dienstleistungssektor ergeben sich bei der Ermittlung des Bruttosozialprodukts oft nur als Residuum, so daß die tatsächliche Entwicklung dieses Sektors nicht mit letzter Sicherheit angegeben werden kann. Für die Wachstumsdynamik eines Landes ist es nicht unerheblich, ob hohe Beiträge des Dienstleistungssektors durch eine Expansion privater Dienstleistungen entstehen oder lediglich den Anstieg des staatlichen Konsums reflektieren. In Singapur und Hongkong haben sich ebenso wie in den entwickelten asiatischen Ländern international wettbewerbsfähige private Anbieter von Dienstleistungen (Banken, Versicherungen, Tourismus, Handel) etabliert, die sowohl die Wettbewerbsfähigkeit insbesondere der Verarbeitenden Industrie unterstützen als auch eine eigenständige Wachstumsquelle geworden sind. Demgegenüber wird der Dienstleistungssektor in den asiatischen Entwicklungsländern noch vornehmlich vom Staat und para-staatlichen Organisationen dominiert, deren Wachstumsbeitrag lediglich durch Budgetzuweisungen entsteht.

Tabelle 3 - Anteile der Exporte (a) am Bruttosozialprodukt 1965 und 1985 (vH)

	Insgesamt		Primärgüter		Verarbeitete Produkte	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985
Asiatische NICs						
Singapur	60,0	130,6	51,4	54,4	6,6	66,7
Hongkong	39,5	53,9	2,0	1,9	37,3	51,3
Taiwan	15,8	52,0	9,2	3,2	6,6	48,7
Südkorea	5,8	35,1	2,4	3,0	3,5	32,0
Asiatische Entwicklungsländer						
Malaysia	38,1	51,7	36,0	36,0	1,8	15,0
Thailand	12,7	18,4	12,3	11,3	0,3	7,0
Philippinen	12,7	14,1	12,0	6,1	0,7	7,8
Indonesien	18,4	21,1	17,7	19,6	0,7	1,5
Entwickelte asiatische Länder						
Australien	13,4	13,4	11,5	10,9	1,6	2,1
Neuseeland	17,5	25,0	16,6	19,0	0,9	5,5
Japan	9,2	13,2	0,8	0,4	8,3	12,7

(a) Einschließlich Re-Exporte.

Quelle: UNCTAD [1987]; World Bank [a, 1987]; Republic of China [b]; eigene Berechnungen.

Wie schon mehrfach angedeutet, beruht die hohe Wachstumsdynamik des asiatisch-pazifischen Raums auch auf der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Güter- und Dienstleistungsangebots. Das Produktionswachstum wurde nicht wie in Lateinamerika durch die Expansion der inländischen Nachfrage begrenzt, sondern zusätzliches Angebot konnte auf den Weltmärkten abgesetzt werden. In allen Ländern der Region veränderte sich die Struktur der Endnachfrage von der heimischen Nachfrage zu den Exporten, so daß der Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt zwischen 1965 und 1985 durchweg anstieg. Diese verstärkte Weltmarktausrichtung ist zunächst noch keine Besonderheit der asiatischen Länder. Von wenigen Ländern in der Gruppe der Länder mit niedrigeren Einkommen abgesehen, läßt sich dieser Prozeß auch in Lateinamerika und Afrika nachzeichnen. Als asiatische Besonderheit muß hingegen der Strukturwandel im Exportangebot zugunsten von verarbeiteten Produkten gesehen werden (Tabelle 3). Auch Länder, die im Strukturwandel eher

als Nachzügler zu charakterisieren sind, wie Indonesien und die Philippinen, konnten den Anteil von Primärgütern an den Gesamtexporten zurückdrängen, so daß der Anteil von Industriegüterexporten am Bruttoinlandsprodukt überall zunahm. Dabei werden innerhalb der Region erhebliche Spannweiten zwischen fast ausschließlichen Industriegüterexporteuren wie Hongkong, Taiwan und Südkorea einerseits und den ASEAN-Ländern als immer noch überwiegenden Rohstoffexporteuren sichtbar.

2. Anteilsgewinne am Welthandel

a. Exportexpansion und Exportdiversifizierung

Die Strategie aller Länder der asiatisch-pazifischen Region, die Chancen eines expandierenden Weltmarktes zu nutzen, hat sich nicht nur in einer Verschiebung der Endnachfrage in den einzelnen Ländern zu mehr Exporten niedergeschlagen. Wichtiger für konkurrierende Anbieter auf den internationalen Märkten war, daß die Exporte aus der Region derart rasch zunahmen, daß sich der Anteil der Region an den Weltexporten innerhalb zweier Dekaden verdoppelte (Tabelle 4). Die Schubkraft kam dabei in nahezu allen Ländern eindeutig von verarbeiteten Gütern, während Primärgüter nur bescheidene Anteilsgewinne verzeichnen konnten, sieht man einmal vom Sonderfall Indonesien mit seinen Olexporten ab (Tabelle A2).

Aus regionaler Sicht traten die NICs und, als "zweite Generation", die ASEAN-Staaten neben Japan als wichtigste Industriegüterexporteure auf. Stammten 1965 noch über 80 vH der Industriegüterexporte der Region aus Japan, so verringerte sich dieser Anteil im Zeitablauf stetig auf 71 vH im Jahre 1973 und 63 vH im Jahre 1985. Dieser Rückgang beruhte nicht nur auf einer relativen Abnahme von traditionellen Exporten aus den arbeitsintensiven Industriegüterbranchen, in denen Japan mit steigendem Einkommen notwendigerweise Standortvorteile gegenüber Ländern mit niedrigerem Einkommen einbüßen mußte. Deutlichstes Beispiel hierfür ist die japanische Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie, deren Anteil an den gesamten Branchenexporten der Region von 70 (1965) auf

Tabelle 4 - Weltexportanteile der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985 (vH)

	Region	davon: Japan	Region	davon: Japan	Region	davon: Japan
	1965		1973		1985	
Insgesamt	10,6	5,1	13,6	6,9	20,5	10,3
Primärgüter	11,3	1,0	11,7	1,0	13,3	0,8
Nahrungsmittel	11,0	1,2	10,6	1,1	13,2	0,8
Rohstoffe	18,4	1,2	22,5	1,6	19,2	1,5
Brennstoffe	4,0	0,2	5,7	0,2	11,5	0,2
Verarbeitete Produkte	10,2	8,3	14,8	10,5	24,3	15,4
Textilien, Bekleidung, Schuhe	19,0	13,3	20,8	7,4	30,2	5,2
Andere rohstoffnahe Industriegüter	11,9	10,2	15,3	11,6	19,7	12,5
Maschinen, Transport- ausrüstung	7,2	6,5	14,1	11,8	26,4	19,8

Quelle: Eigene Berechnungen aufgrund von unveröffentlichten UNCTAD-Daten.

17 vH (1985) zurückfiel. Auch in Industrien, die ein höheres Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte erfordern, wie im Maschinen- und Fahrzeugbau, erwachsen Japan Konkurrenten aus der asiatisch-pazifischen Region. So sank der entsprechende Anteil Japans in diesen Branchen von über 90 (1965) auf etwas über 75 vH (1985), während der Weltexportanteil der gesamten Region hier besonders kräftig von 7 auf über 26 vH im gleichen Zeitraum anstieg.

Zu Konkurrenten Japans entwickelten sich vor allem die vier NICs, die 1985 etwa 85 vH der nicht-japanischen Industriegüterexporte aus der Region auf sich vereinigen konnten (verglichen mit lediglich 67 vH im Jahre 1965). Dieser regionale Konzentrationsprozeß ging zu Lasten der beiden "alten" Industriestaaten Australien und Neuseeland und vollzog sich im wesentlichen im Fahrzeug- und Maschinenbau, während in der Textil- und Bekleidungsindustrie auch die "zweite Generation", die ASEAN-Länder, leichte Anteilsgewinne verbuchen konnte. Allerdings blieb auch in dieser Industrie der weitaus überwiegende Teil der Exporte auf die vier NICs konzentriert (Tabelle A2).

Tabelle 5 - Rangposition von asiatisch-pazifischen Ländern unter den vierzig größten Exporteuren und Importeuren von Industriegütern 1973 und 1985

	Exporte		Importe	
	1973	1985	1973	1985
Japan	3	3	4	3
Taiwan	27	11	31	22
Hongkong	24	13	22	15
Südkorea	39	14	28	12
Singapur	33	21	24	17
Australien	13	22	19	20
Indonesien	40	25	-(a)	-(a)
Malaysia	38	29	41	32

(a) Indonesien befand sich weder 1973 noch 1985 unter den vierzig größten Importländern.

Quelle: GATT [1986].

Insgesamt konnte die Mehrzahl der asiatisch-pazifischen Länder ihren Rang unter den vierzig wichtigsten Güterexporteuren beträchtlich verbessern (Tabelle 5).

Hervorhebenswert ist über die außerordentliche Expansion im Industriegüterexport hinaus die Tatsache, daß die Länder der Region trotz eines hohen Protektionsniveaus auf den Weltagrarmärkten, steigender Anteile der Europäischen Gemeinschaft an den Weltagrarexporten (als Folge dieses Protektionismus) und relativ schwacher Weltnachfrageentwicklung ihren Anteil an den Weltagrarexporten zwischen 1965 und 1985 von 11 auf 13 vH steigern konnten. Ein Teil dieser Nahrungsmittelexporte geht als Vorleistungen (Futtermittel) in die hochgeschützte Endprodukterzeugung ein, die in den USA, Japan und der Europäischen Gemeinschaft stattfindet. Diese Exporte sind anders als Industriegüterexporte mit einer hohen Unsicherheit behaftet, da sie weitgehend von der Agrarmarktpolitik in den Industrieländern abhängig sind und daher die Nachfrage kurzfristig stark absinken kann, wenn die Protektionsspanne zwischen Endprodukt und Vorleistungen in den Industrieländern verringert wird.

b. Steigende Importkapazität der Region

Weniger bekannt als die rasche Exportexpansion ist die Tatsache, daß die asiatisch-pazifische Region auch der größte Importeur der Dritten Welt geworden ist [Hiemenz, 1984]. Neben Japan haben in den siebziger und achtziger Jahren auch die NICs und Malaysia ihre Position in der Rangliste der wichtigsten Güterimporteure verbessert (Tabelle 5).

Mit steigendem Einkommen hat sich die Importnachfrage der Region ebenfalls erheblich ausgedehnt. Die durchschnittliche Importneigung, gemessen als Ex-post-Einkommenselastizität der Importnachfrage, war dabei in den NICs nicht nur höher als in Japan (Tabelle 6), sondern auch robuster gegen die externen Schocks, die nach 1973 die Importneigung in der asiatisch-pazifischen Region - wie auch in anderen Regionen - minderten.

Tabelle 6 - Ex-post-Einkommenselastizitäten der Importnachfrage (a) in asiatisch-pazifischen Ländern 1965/73, 1973/85 und 1965/85

	1965/73	1973/85	1965/85
Entwickelte asiatische Länder			
Australien	0,60	0,81	0,69
Japan	1,70	0,40	1,18
Neuseeland	1,20	1,81	1,40
Asiatische NICs			
Hongkong	2,34	1,83	2,01
Singapur	1,57	1,25	1,42
Südkorea	1,99	1,37	1,69
Taiwan	1,92	0,86	1,36
Asiatische Entwicklungsländer			
Indonesien	1,71	0,75	1,17
Malaysia	0,39	0,66	0,57
Philippinen	0,38	0,19	0,30
Thailand	1,05	0,54	0,79
Region insgesamt	1,44	0,90	1,22
Zum Vergleich:			
Industrielländer	2,34	0,96	1,65
(a) Relation zwischen den durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der realen Importe und des realen Bruttoinlandsprodukts.			

Quelle: UNCTAD [lfd. Jgg.]; IMF [lfd. Jgg.]; ADB [lfd. Jgg.]; eigene Berechnungen.

Der Vergleich mit den Ex-post-Einkommenselastizitäten der Importnachfrage in den Industrieländern läßt indessen nicht den Schluß zu, daß die Importneigung in der asiatisch-pazifischen Region höher war. Veränderungen in der Importrangliste sind daher auf höhere Importzuwächse als Folge höheren wirtschaftlichen Wachstums zurückzuführen, nicht auf eine höhere Importneigung bei gleichen Wachstumsraten. Lediglich Südkorea und Hongkong konnten über den gesamten Zeitraum eine höhere Importneigung aufrechterhalten als die Referenzgruppe der Industrieländer. Der Importsog ging damit vor allem von den rohstoffarmen NICs und Japan aus. Er erfaßte aber nicht nur Primärgüter, sondern auch Zwischen- und Kapitalgüter für den Verarbeitungsprozeß in der Industrie sowie Konsumgüter im Zuge der sich erhöhenden Massenkaufkraft (Tabelle A2). Der Importgehalt öffentlicher Infrastrukturinvestitionen muß als weitere Triebfeder für die Importnachfrage gewertet werden.

Im Ergebnis hat sich der Anteil der Importe dieser Region an den Weltimporten während der Untersuchungsperiode um fast 50 vH von 11,1 auf 16,5 vH erhöht (Tabelle 7). Überdurchschnittlich stieg die Importnachfrage nach Primärgütern in Japan und den vier rohstoffarmen NICs (vor allem in Südkorea, vgl. Tabelle A2), mit der Folge, daß die Region 1985 fast ein Viertel der Weltimporte von Primärgütern aufnahm. Knapp zwei Drittel entfielen dabei auf Japan. Die Importnachfrage nach Industriegütern stieg ebenfalls rasch, jedoch blieben Anteilszuwächse an den Weltimporten von Industriegütern deutlich hinter dem Wachstum der Primärgüterimporte zurück. Insgesamt erhöhte sich der entsprechende Anteil zwischen 1965 und 1985 von 10 auf 12,8 vH.

Anders als bei den Primärgüterimporten absorbierte Japan nur etwas mehr als ein Fünftel der Industriegüterimporte. Es gibt verschiedene Erklärungsmuster für diese Diskrepanzen zwischen den Entwicklungen der Importanteile bei Primär- und Industriegütern einerseits sowie der unterschiedlichen Verteilung der Importanteile zwischen Japan und den übrigen Ländern der Region andererseits. Zum einen handelt es sich bei den NICs und Japan ohne Ausnahme um ausgeprägt rohstoffarme Länder, deren Gesamtnachfrage nach Primärgütern nahezu ausschließlich durch Importe gedeckt werden muß. Vereinigt die Region einen steigenden Anteil der weltwirtschaftlichen Produktion auf sich, so muß, nimmt man

Tabelle 7 - Weltimportanteile der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985 (vH)

	Region	davon: Japan	Region	davon: Japan	Region	davon: Japan
	1965		1973		1985	
Insgesamt	11,1	4,6	13,6	7,0	16,5	7,2
Primärgüter	12,5	8,0	17,8	12,9	22,8	14,5
Nahrungsmittel	10,4	5,6	13,9	8,7	16,9	9,6
Rohstoffe	16,3	12,4	26,7	20,6	26,6	16,3
Brennstoffe	14,3	9,3	17,2	13,5	25,5	17,0
Verarbeitete Produkte	10,0	1,8	10,8	3,1	12,8	2,9
Textilien, Bekleidung, Schuhe	10,8	0,5	14,3	4,8	14,2	3,9
Andere rohstoffnahe Industriegüter	8,2	1,2	9,3	2,5	11,3	2,7
Maschinen, Transport- ausrüstung	10,4	1,9	9,8	2,2	12,2	2,1

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

einen unveränderten Rohstoffgehalt der Produktion an, auch der Anteil der Region an den Weltrohstoffimporten entsprechend steigen. Substitutionsprozesse zwischen nationalen und internationalen Rohstoffquellen können nicht stattfinden.

Zum anderen hat sich der Entwicklungsprozeß in diesen Ländern, wie in Kapitel I.1 ausgeführt, stärker als in Vergleichsländern auf nicht-industrielle Aktivitäten und innerhalb des Industriesektors auf vergleichsweise weniger kapitalintensive Produktionen gestützt. Damit hat die Importnachfrage nach Kapitalgütern und kapitalintensiven Produktionstechniken in Asien nicht die Bedeutung erlangt, die sie in Lateinamerika im Zuge einer hauptsächlich am Binnen- und Regionalmarkt orientierten Industrialisierung bekommen hat. Außerdem hat offensichtlich auch eine Rolle gespielt, daß sowohl Japan als auch die asiatischen NICs lange Zeit ihre Konsumgütermärkte durch Handelsbarrieren vor internationaler Konkurrenz schützen konnten. Erst in den achtziger Jahren haben zunächst Japan und dann auch Südkorea und Taiwan damit begonnen, diese Märkte stärker für Importe zu öffnen (siehe Kapitel V.5).

3. Wandel in der Marktorientierung asiatisch-pazifischer Exporte und Importe

a. Exportmärkte

Für den vom Exportangebot der asiatisch-pazifischen Länder ausgelösten Anpassungsdruck in den atlantischen Staaten und die wirtschaftspolitischen Reaktionen darauf ist von Bedeutung,

- auf welche Exportmärkte sich die asiatisch-pazifischen Länder in der Vergangenheit konzentrierten,
- ob es zwischen der ersten und zweiten Generation der Exporteure (NICs und asiatische Entwicklungsländer) Gleichschritt oder Divergenz in der Marktorientierung gab und
- ob bestimmte Exportmärkte die asiatisch-pazifischen Länder stärker anzogen, als es der Bedeutung dieser Märkte im Welthandel insgesamt entsprach.

Was die Marktorientierung der *gesamten Region* einschließlich der drei Industrieländer Japan, Australien und Neuseeland anlangt, so muß zunächst zwischen dem Primärgüter- und Industriegüterangebot unterschieden werden.

Die Anbieter von Primärgütern konzentrierten sich zwischen 1965 und 1985 zunehmend auf den japanischen Markt, so daß sich dessen Anteil an den Primärgüterexporten der gesamten Region in dieser Periode verdoppelte (von etwa 17 auf 34 vH; vgl. Tabelle 8). Reduziert man die Stichprobe der Exportländer auf die vier NICs und die vier restlichen ASEAN-Länder, so ist nicht überraschend, daß das Ausmaß japanischer Rohstoffabsorption noch deutlicher ausfällt: 1985 richteten sich etwa 40 vH der Primärgüter- und über die Hälfte der Ölexporte auf den japanischen Markt (Tabelle 9). Innerhalb des Rohstoffbereichs sind gegenläufige Tendenzen nicht zu erkennen. So wurden auch Nahrungsmittelexporte zunehmend auf den japanischen Markt gelenkt. Die beiden anderen wichtigen Zielmärkte, die USA und vor allem die EG, büßten hingegen an Bedeutung als Rohstoffabnehmer für die Region ein.

Tabelle 8 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
Exporte der Region insgesamt												
Insgesamt	23,9	24,1	33,5	19,9	16,2	11,6	3,7	3,8	3,6	8,1	12,9	9,6
Primärgüter	17,1	14,3	14,0	31,5	19,5	10,3	4,8	3,2	2,3	16,9	31,6	34,0
Nahrungsmittel	19,8	23,8	16,0	36,1	21,9	13,7	5,5	3,3	3,6	9,8	20,2	19,0
Rohstoffe	12,7	6,0	8,1	32,5	21,0	20,3	5,4	3,9	4,7	24,6	35,1	31,1
Brennstoffe	8,6	11,4	14,9	6,8	4,5	2,6	0,1	0,2	0,1	26,6	56,6	47,4
Verarbeitete Produkte	29,8	28,6	39,3	9,8	14,6	11,9	2,7	4,1	4,0	0,5	3,9	2,6
Textilien, Bekleidung, Schuhe	28,9	25,2	41,6	14,0	16,9	12,4	4,5	6,2	4,8	0,2	10,8	6,2
Andere rohstoffnahe Industriegüter	38,2	25,3	28,4	5,4	10,1	5,7	1,6	2,9	1,5	0,5	4,7	4,1
Maschinen, Transport- ausrüstung	21,5	30,6	41,5	7,1	14,2	12,0	1,5	2,9	3,7	0,2	0,8	1,2
Importe der Region insgesamt												
Insgesamt	31,8	19,7	16,8	19,4	13,4	10,4	6,0	3,3	2,7	10,2	12,7	13,1
Primärgüter	42,0	20,5	13,1	4,4	2,9	2,5	5,2	0,3	0,3	1,8	2,2	1,3
Nahrungsmittel	63,7	33,8	31,0	7,3	5,9	7,3	3,6	0,4	0,6	1,6	1,9	1,7
Rohstoffe	31,6	21,3	22,8	2,2	1,8	2,4	10,0	0,3	0,3	1,8	3,0	2,4
Brennstoffe	29,3	6,3	3,6	1,4	0,2	0,3	1,0	0,0	0,0	0,9	0,6	0,3
Verarbeitete Produkte	20,5	18,8	19,9	35,4	24,7	18,5	6,8	6,6	5,3	19,3	24,3	25,6
Textilien, Bekleidung, Schuhe	5,6	4,5	5,0	20,8	14,4	10,9	1,5	1,8	1,3	30,8	22,6	13,8
Andere rohstoffnahe Industriegüter	15,0	11,5	10,6	26,5	15,8	15,8	3,6	2,6	3,2	29,2	32,2	28,7
Maschinen, Transport- ausrüstung	22,4	26,2	25,6	43,3	28,6	18,8	9,0	7,9	6,0	14,9	25,2	30,4

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

Tabelle 9 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der asiatischen NICs und Entwicklungsländer 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	23,5	26,4	32,9	21,0	17,3	11,4	5,2	4,9	3,3	11,9	24,7	18,5
Primärgüter	19,7	14,6	15,2	20,8	15,7	8,6	5,5	3,7	2,3	21,8	35,9	39,9
Nahrungsmittel	27,2	21,8	15,6	23,5	21,9	16,8	9,0	6,0	5,0	17,9	25,2	22,6
Rohstoffe	12,0	8,6	11,0	23,4	16,1	16,7	5,2	3,8	4,4	28,2	34,7	36,4
Brennstoffe	10,3	13,7	16,4	8,2	3,8	0,9	0,3	0,2	0,1	19,6	54,2	50,6
Verarbeitete Produkte	35,3	37,7	42,9	21,5	18,9	12,8	5,3	6,1	3,9	1,9	14,0	7,2
Textilien, Bekleidung, Schuhe	30,3	29,5	46,7	32,5	23,9	13,6	9,1	8,7	5,4	0,7	17,0	7,5
Andere rohstoffnahe Industriegüter	40,8	34,2	36,6	4,5	15,3	9,1	0,5	2,4	2,0	2,5	19,1	10,5
Maschinen, Transport- ausrüstung	30,0	53,6	42,0	9,6	12,7	13,9	1,5	4,2	3,5	3,5	6,3	5,0
	Importe											
Insgesamt	17,0	19,2	16,4	20,6	14,7	11,5	5,0	5,0	3,6	22,8	29,5	23,2
Primärgüter	18,7	22,7	14,5	8,5	4,8	3,1	0,5	0,7	0,5	6,0	8,8	3,7
Nahrungsmittel	18,8	30,6	28,6	11,9	7,2	8,1	0,4	0,3	0,7	3,1	5,0	4,2
Rohstoffe	32,6	26,7	27,1	3,5	2,8	2,6	0,9	1,0	0,6	10,0	14,8	6,4
Brennstoffe	6,1	2,6	4,1	3,7	0,8	0,4	0,2	0,2	0,1	3,3	3,3	0,8
Verarbeitete Produkte	15,3	17,3	16,6	27,8	19,4	16,1	7,6	7,0	5,3	33,0	39,8	34,7
Textilien, Bekleidung, Schuhe	3,9	4,0	5,8	9,0	7,6	6,6	1,3	1,9	1,4	37,9	39,3	20,8
Andere rohstoffnahe Industriegüter	9,2	9,9	8,4	21,7	11,8	14,8	4,6	2,8	3,9	40,6	49,0	42,8
Maschinen, Transport- ausrüstung	21,1	25,5	22,0	38,6	24,3	17,2	11,1	7,9	6,1	30,4	37,9	36,5

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

Für die Industriegüterexporte der gesamten Region einschließlich Japans gilt, daß alle drei großen Zielmärkte 1985 im Vergleich zu 1965 zu wichtigeren Abnehmern avancierten. Der amerikanische Markt stellte dabei die EG und Japan weit in den Schatten. Fast 40 vH der asiatisch-pazifischen Industriegüterexporte wurden 1985 von diesem Markt aufgenommen (Tabelle 8), d.h. zehn Prozentpunkte mehr als in den sechziger und siebziger Jahren. Die EG importierte etwa 12 vH und damit weniger als noch 1973 (etwa 15 vH), aber mehr als 1965 (10 vH). Der Anstieg des japanischen Anteils resultiert im wesentlichen aus Exporten der NICs und der Entwicklungsländer (Tabelle 9). Für diese acht Länder gewann zwar der japanische Markt gemessen am Ausgangsniveau 1965 an Wichtigkeit, aber verglichen mit dem Jahr 1973 halbierte sich sein Anteil von 14 auf 7 vH. Die Konzentration ihrer Exporte auf die drei großen Industrieländer wurde vor allem vom Abfall des intra-regionalen Industriegüterhandels begleitet, auf den unten (Kapitel I.4) noch detaillierter eingegangen wird.

Folgende Unterschiede zwischen den Veränderungen der Regionalstruktur der Industriegüterexporte der Gesamtregion einschließlich Japans und der auf die NICs und Entwicklungsländer reduzierten Stichprobe sind hervorzuheben, so

- die größere Bedeutung des amerikanischen Marktes für die NICs und Entwicklungsländer als für Japan (Tabelle 9 und Tabelle A4);
- der Abfall des europäischen Marktes als Abnehmer von Erzeugnissen aus den NICs und den Entwicklungsländern (Tabelle 9) im Gegensatz zum leichten Anstieg des gleichen Marktes in der Regionalstruktur der gesamten asiatisch-pazifischen Exporte (Tabelle 8);
- die relativ wichtige Rolle des deutschen Marktes für die Industriegüterexporte der gesamten Region.

Differenziert man zwischen einzelnen Industriegüterbranchen, so hat der EG-Markt für die traditionellen Erzeugnisse wie Textilien, Bekleidung und Schuhe, die vor allem von den NICs und den ASEAN-Ländern exportiert werden, zunehmend an Bedeutung verloren. Lediglich knapp 14 vH der entsprechenden Exporte aus den acht Ländern wurden 1985 noch vom EG-Markt aufgenommen, verglichen mit fast einem Drittel 1965 und einem Viertel 1973. Hier scheinen die wirtschaftspolitisch begrün-

deten Marktzugangsbarrieren (Multifaserabkommen) und Begünstigungen anderer Drittländer (Mittelmeerraum) weitaus stärker bremsend gewirkt zu haben als auf dem amerikanischen Markt.

Die Ergebnisse für den deutschen Markt ähneln in der Struktur und Veränderung denen für die Europäische Gemeinschaft insgesamt. Dies ist angesichts des deutschen Anteils an den EG-Importen aus der Region von etwa einem Drittel nicht erstaunlich. Hervorzuheben ist allerdings, daß 1985 der deutsche Markt im stark reglementierten Textil- und Bekleidungsbereich 40 vH der EG-Importe aus den NICs und den Entwicklungsländern absorbierte gegenüber lediglich 28 und 36 vH in den beiden Stichjahren 1965 und 1973. Dieses Ergebnis stützt die These von einem Zugangsgefälle innerhalb der Gemeinschaft, in der die Bundesrepublik ein relativ offener Markt ist.

Die Ergebnisse für die einzelnen Länder sind in den Tabellen A3-A12 ausgewiesen. Ungeachtet aller Unterschiede in den Regionalstrukturen der nationalen Exporte, auf die hier nicht im einzelnen eingegangen werden soll, ist ein deutlicher Trend zur Annäherung der Regionalverteilung der Exporte der einzelnen asiatischen Länder nicht zu übersehen. Legt man als Kriterium für diesen Trend die normierte Standardabweichung der einzelnen Länderanteile vom Durchschnitt (den Variationskoeffizienten) zugrunde, so zeigt sich am Beispiel der Industriegüterexporte, daß dieser Koeffizient in allen Fällen kontinuierlich abgenommen hat (Tabelle 10).

Mit anderen Worten, bestanden Mitte der sechziger Jahre noch länderspezifische Exportschwerpunkte, wie beispielsweise die starke Orientierung der philippinischen Exporte auf den amerikanischen Markt (Tabelle A11) oder der indonesischen Industriegüterexporte auf den japanischen Markt (Tabelle A9), so sind diese traditionellen Bindungen in den folgenden beiden Dekaden stark abgebaut worden und einer gleichförmigeren Regionalstruktur gewichen. Die Höhe des Variationskoeffizienten gibt Aufschluß darüber, daß diese Gleichförmigkeit am stärksten für den amerikanischen und am schwächsten für den japanischen Markt zutrifft. Dies könnte für die These sprechen, daß Faktoren auf der Angebotsseite (Ressourcenausstattung, institutionelle Bindungen zum Absatzmarkt) in

Tabelle 10 - Variationskoeffizienten aus den Regionalverteilungen der Industriegüterexporte der einzelnen asiatisch-pazifischen Länder 1965, 1973 und 1985

Exportmarkt		Verarbeitete Produkte	Textilien, Schuhe, Bekleidung	Maschinen, Transportausrüstung
USA	1965	0,93	0,78	1,18
	1973	0,44	0,43	0,77
	1985	0,31	0,39	0,30
EG	1965	0,80	0,93	1,09
	1973	0,46	0,74	0,77
	1985	0,32	0,56	0,47
Japan	1965	1,00	1,25	1,75
	1973	0,69	0,77	1,30
	1985	0,45	0,70	0,67

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

ihrer Wichtigkeit von Faktoren auf der Nachfrageseite (Protektion, Nachfragewachstum) zumindest beim Zugang zum US-Markt abgelöst worden sind.

Das hohe sektorale wie regionale Aggregationsniveau der Daten läßt Antworten auf die zweite der eingangs gestellten Fragen, ob sich die zweite Generation der ASEAN-Exporteure mit gleichen Produkten auf gleichen Exportmärkten wie die NIC-Generation etablieren konnte, nicht zu (1). Allerdings zeigt ein Vergleich der durchschnittlichen Veränderungen der Exportmarktanteile bei Industriegütern zwischen den vier NICs und den ASEAN-Ländern, daß bei grundsätzlich gleichem Trend - wachsende Bedeutung des amerikanischen Marktes - dieser bei der ersten Generation weitaus stärker ausgeprägt gewesen zu sein scheint als bei den ASEAN-Ländern. Letztere orientierten sich - wenn auch auf niedrigerem Niveau - zwischen 1965 und 1985 relativ mehr zum EG-Markt als die NICs, für die im Länderdurchschnitt der Anteil der EG bei nur etwa 13 vH konstant blieb.

(1) Siehe hierzu detailliert Hiemenz [1985], der zu dem Ergebnis kommt, daß in den siebziger Jahren die ASEAN-Länder andere Strategien der regionalen Exportdiversifizierung verfolgten als die Staaten der ersten Generation in den sechziger Jahren.

Eine Antwort auf die dritte Frage, inwieweit diese Anteilsverschiebungen "normal" in dem Sinne sind, daß sie regional nur widerspiegeln, was sich auch weltweit zeigte, setzt ein Referenzsystem voraus. Gewählt wurden die Veränderungen der Weltimportanteile der drei großen Zielmärkte. Befände sich die wachsende Bedeutung des amerikanischen Marktes für die asiatisch-pazifischen Exporteure beispielsweise im Gleichschritt mit dem Anstieg des amerikanischen Anteils an den Weltimporten, so wären regionenspezifische Faktoren einer intensiveren Arbeitsteilung im pazifischen Becken auszuschließen. Eine höhere Importneigung der USA bei gleicher gesamtwirtschaftlicher Wachstumsrate und/oder höherer Wachstumsrate bei gleicher Importneigung im Vergleich zur EG oder Japan würde erklären, warum die USA sowohl für die asiatisch-pazifische Region als auch für die Welt insgesamt zu einem immer wichtigeren Absatzmarkt wurden. Abweichungen vom Gleichschritt in Richtung eines größeren Bedeutungszuwachses des amerikanischen Marktes für die Region als für die Welt könnten beispielsweise auf gezielte Exportoffensiven der asiatisch-pazifischen Anbieter auf dem amerikanischen Markt hinweisen, auf eine engere Kapitalverflechtung (handelswirksame Direktinvestitionen), bilaterale Handelsvergünstigungen oder mehr wechselkurspolitische Koordination (Bindung der asiatisch-pazifischen Währungen an den Dollar).

In Tabelle 11 ("Exportmarkt") wird die Wirksamkeit derartiger Sondereinflüsse durch den Grad der Abweichung des Koeffizienten von eins abgebildet. Dabei zeigt sich, daß der amerikanische Markt während der gesamten Beobachtungszeit stets einen höheren Stellenwert für die asiatisch-pazifischen Industriegüterexporteure (dabei vor allem für die NICs und die ASEAN-Länder) besaß als für die Welt insgesamt. Für die EG gilt der umgekehrte Fall, während Japan erst beim Gesamthandel, der durch die Rohstoffimporte aus der Region geprägt ist, dem amerikanischen Muster nahekommt. Wichtig sind die Veränderungen im Zeitablauf. Zwar waren die Sonderfaktoren stets so erheblich, daß - von einer Ausnahme bei Japan abgesehen - nie ein Gleichschritt erreicht wurde. Jedoch näherten sich die Anteile der Region auf dem amerikanischen Markt geringfügig dem Normalmuster an, während der japanische Zielmarkt stärker ins Blickfeld der NICs und ASEAN-Länder rückte als zu Beginn der Beobachtungsperiode. Kontinuierlich vollzog sich dieser relative Bedeutungsgewinn nicht, denn 1973 spielten sowohl bei Industriegü-

Tabelle 11 - Relative Bedeutung der USA, EG und Japans als Export- und Beschaffungsmärkte für die asiatisch-pazifischen Länder (a) 1965, 1973 und 1985

	Asiatisch-pazifische Ländergruppe	Jahr	Exportmarkt			Beschaffungsmarkt		
			Verarbeitete Güter (b)	Maschinen, Transportausrüstung (c)	Güter insgesamt (d)	Verarbeitete Güter (b)	Maschinen, Transportausrüstung (c)	Güter insgesamt (d)
USA	Asiatisch-pazifische Länder insgesamt (e)	1965	2,32	2,30	1,99	1,53	1,54	1,62
		1973	2,81	2,99	2,12	1,29	1,02	2,23
		1985	2,05	1,85	2,03	1,65	1,61	1,54
	Asiatisch-pazifische NICs und Entwicklungsländer	1965	3,33	4,17	2,08	0,96	0,96	1,17
		1973	3,07	4,03	2,18	1,50	1,41	1,57
		1985	2,23	1,88	1,99	1,38	1,37	1,51
EG	Asiatisch-pazifische Länder insgesamt (e)	1965	0,32	0,28	0,58	0,77	0,91	0,56
		1973	0,43	0,49	0,45	0,54	0,64	0,37
		1985	0,39	0,47	0,37	0,48	0,54	0,32
	Asiatisch-pazifische NICs und Entwicklungsländer	1965	0,70	0,38	0,62	0,81	0,60	0,60
		1973	0,55	0,44	0,49	0,54	0,42	0,40
		1985	0,42	0,54	0,37	0,50	0,42	0,36
Japan	Asiatisch-pazifische NICs und Entwicklungsländer	1965	1,27	2,33	3,31	5,24	4,58	4,96
		1973	4,83	3,71	4,05	3,41	4,15	4,61
		1985	2,77	3,13	3,25	1,81	3,11	2,50

(a) *Exportmarkt*: Relation zwischen dem Anteil der Exporte der asiatisch-pazifischen Länder in die drei Referenzländer an ihren Gesamtexporten und dem Anteil der drei Referenzländer an den Weltimporten; *Beschaffungsmarkt*: Relation zwischen dem Anteil der Importe der asiatisch-pazifischen Länder aus den drei Referenzländern an ihren Gesamtimporten und dem Anteil der drei Referenzländer an den Weltexporten. - (b) SITC 5-8 ausgenommen 67 + 68. - (c) SITC 7. - (d) SITC 0-9. - (e) Vier NICs, vier Entwicklungsländer, Japan, Australien und Neuseeland.

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

tern als auch beim gesamten Angebot Sonderfaktoren eine größere Rolle als 1985.

Die EG hielt ihren Anteil an den Industriegüterimporten der Welt im Zeitablauf etwa konstant. Gemessen an dieser "Normalentwicklung" fiel der Gemeinschaftsmarkt als Zielmarkt für die Industriegüterexporte der NICs und der ASEAN-Länder zurück. Gleiches gilt für Rohstoffe. Innerhalb der Industriegüter fallen allerdings Sonderbewegungen in der Maschinen- und Transportausrüstungsbranche auf. Hier gewann die Gemeinschaft, gemessen am Normalmuster, an Bedeutung als Zielmarkt, sowohl für japanische als auch für NICs- und ASEAN-Exporteure. Insgesamt haben aber Einbußen, wahrscheinlich bestimmt durch rigide Zugangsbeschränkungen für Textil- und Bekleidungsexporte, überwogen, so daß die EG bis 1985 eine noch geringere relative Bedeutung als Abnehmer von Industriegütern aus den NICs und den ASEAN-Ländern hatte als 1965. Für die Industriegüterexporte aller Länder der Region ist dieser Abfall nicht für die gesamte Periode, sondern lediglich für die Zeit nach 1973 zu beobachten, als der Marktzugang auch für Güter außerhalb des Textilsektors und vor allem für japanische Erzeugnisse zunehmend reglementiert wurde.

Über alle Differenzierungen hinweg muß als Fazit die überragende Bedeutung des amerikanischen Marktes für die asiatischen Industriegüteranbieter und des japanischen Marktes für die asiatischen Rohstoffanbieter hervorgehoben werden. Einiges spricht dafür, daß in der ersten Hälfte der achtziger Jahre die massive Dollaraufwertung diesen Prozeß im Industriegüterbereich wesentlich mitbestimmt hat. Zwischen 1980 und 1985 stieg der Anteil der USA an den entsprechenden Exporten der asiatisch-pazifischen NICs und ASEAN-Länder in die drei großen Zielmärkte dramatisch von 54 auf 71 vH und sank der der EG von 35 auf 20 vH bzw. der Japans von 11 auf 9 vH.

b. Importmärkte

Im Vergleich zu ihrer Stellung als Exportmärkte sind die Unterschiede zwischen den drei Handelsblöcken als Beschaffungsmärkte für die asiatisch-pazifischen Länder weniger eklatant, was den Eckwert 1985 anlangt: Aus den USA wie der EG stammten etwa 19-20 vH der Industrie-

güterimporte (1), aus Japan etwas über ein Viertel (Tabelle 8, untere Hälfte). Der Rest entfällt im wesentlichen auf Importe aus der Region selbst.

Diese Momentaufnahme ist das Ergebnis zweier divergierender Trends: einem deutlichen Abfall der Anteilswerte für die Gemeinschaft auf fast die Hälfte des Ausgangswertes von 1965 und einer nicht ganz so dramatischen Zunahme des japanischen Anteils. Innerhalb zweier Dekaden fiel die EG als Beschaffungsmarkt vom ersten auf den dritten Rang zurück. Die Verluste waren dort besonders gravierend, wo EG-Anbieter noch Mitte der sechziger Jahre über 40 vH der Importe für sich beanspruchen konnten: im Maschinen- und Fahrzeugbereich. Auch die Bundesrepublik blieb von diesem rückläufigen Trend nicht verschont. Ihr Abstieg verlief indessen weniger steil als der der übrigen EG-Anbieter. Läßt man die drei Industrieländermärkte in der Region unberücksichtigt (Tabelle 8), so ergibt sich für die EG-Anbieter kein besseres Bild, denn auch auf den Märkten der NICs und der ASEAN-Länder gingen Anteile verloren, teils an Japan (Maschinen und Fahrzeugbau), teils an Konkurrenten aus der Region (intra-regionaler Handel). Ebenso wie in der Gesamtregion konnten die amerikanischen Anbieter auch auf den NICs- und ASEAN-Märkten ihre Anteile behaupten.

Wie bei der Interpretation der Veränderungen in der Regionalstruktur der Exporte aus der asiatisch-pazifischen Region stellt sich auch auf der Importseite die Frage, ob der eklatante Rückgang der EG-Anteile im Vergleich zu einem Referenzsystem "normal" ist oder ob regionale Besonderheiten vorliegen.

Analog zur Exportseite wird für die Importe der asiatisch-pazifischen Länder der Anteil der USA, der EG und Japans an den Weltexporten als Vergleichskriterium angelegt. Verliefe der Abstieg der EG als Anbieter auf dem Regionalmarkt deckungsgleich mit dem auf dem Weltmarkt, so würde sich die Relation beider Anteile im Zeitablauf nicht ändern. Tabelle 11 ("Beschaffungsmarkt") zeigt indessen das Gegenteil. Obgleich die

(1) Im folgenden sollen nur die Industriegüteranteile diskutiert werden und nicht die für die EG und Japan unwichtigen Primärgüterexporte in die Region.

EG als Anbieter zu keinem Zeitpunkt die Stellung auf den asiatisch-pazifischen Märkten besaß, die sie auf dem Weltmarkt für Industriegüter innehatte (Relation stets kleiner als eins), und somit in Asien von einem viel niedrigeren Ausgangsniveau startete, verlor sie dort deutlich mehr als auf dem Weltmarkt. Die USA konnten sich hingegen auf den asiatisch-pazifischen Märkten besser als auf dem Weltmarkt behaupten - dies gilt vor allem für die Gesamtstichprobe einschließlich der japanischen, australischen und neuseeländischen Märkte -, während Japan stärker auf dem Weltmarkt als in Asien vordrang, ohne allerdings seine überdurchschnittlich gute Marktposition in den asiatisch-pazifischen Ländern völlig einzubüßen.

Demnach ist die These, nach der Japan die Märkte der Nachbarländer mit seinem Angebot zunehmend erobert hat, so pauschal nicht aufrechtzuerhalten. Seine Fortschritte auf den Weltmärkten waren größer als in Asien; seine überdurchschnittlich starke Marktstellung in den NICs und den ASEAN-Ländern blieb jedoch auch nach zwei Dekaden Weltmarkt-orientierung weitgehend erhalten. Das relativ gute Abschneiden der USA in der Region widerspricht der häufig vorgebrachten These eines im Zeitablauf stärker gewordenen "Nachbarschaftsvorteils" Japans gegenüber atlantischen Anbietern. Vielmehr kristallisiert sich ein spezifisch europäisches Problem heraus, Importmarktanteile in wachstumsstarken Branchen wie dem Maschinen- und Fahrzeugbau in den asiatisch-pazifischen Ländern zu behaupten.

4. Veränderungen der intra-regionalen Arbeitsteilung im Zeitablauf

a. Das Gesamtbild

Die zunehmenden Import- und Exportanteile der asiatisch-pazifischen Region am Welthandel werfen die Frage auf, inwieweit die Integration in den Welthandel durch intra-regionale Arbeitsteilung oder durch verstärkten Handel mit den Ländern des atlantischen Beckens zustande gekommen ist. Eine durchgängige Antwort auf diese Frage gibt es nicht; es muß nach Importen und Exporten sowie nach Produktkategorien unterschieden

Tabelle 12 - Anteil des intra-regionalen Handels am Gesamthandel der asiatisch-pazifischen Region 1965, 1973 und 1985

	1965	1973	1985
Exporte			
Insgesamt	41,7	45,1	34,0
Primärgüter	22,4	29,8	26,1
Verarbeitete Produkte	74,0	56,1	42,9
Textilien, Bekleidung, Schuhe	16,1	21,3	18,8
Andere rohstoffnahe Industriegüter	n.v.	n.v.	58,9
Maschinen, Transportausrüstung	n.v.	n.v.	49,0
Importe			
Insgesamt	29,7	27,8	36,1
Primärgüter	25,3	47,4	75,6
Verarbeitete Produkte	32,6	16,0	18,9
Textilien, Bekleidung, Schuhe	3,9	36,8	29,9
Andere rohstoffnahe Industriegüter	7,1	15,8	19,7
Maschinen, Transportausrüstung	28,5	8,4	15,1
n.v. = nicht verfügbar.			

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 4.

werden. Tabelle 12 zeigt deutlich, daß die intra-regionale Arbeitsteilung unter Einschluß Japans keine wichtige Rolle für das Exportwachstum der Region gespielt hat. Ihr Anteil an den Exporten ist insgesamt zwischen 1965 und 1985 von 42 auf 34 vH zurückgegangen, wobei dieser Rückgang ausschließlich von einer drastischen Abnahme bei verarbeiteten Industriewaren bestimmt wird. Im Primärgüterbereich schwanken die Anteile im Zeitablauf beträchtlich, und zwar zwischen 22 und 30 vH, ohne daß ein Trend erkennbar wäre. Diese Daten belegen, daß im Industriegüterbereich weder Japan für die asiatischen NICs und Entwicklungsländer noch diese Länder für Japan sich zu so wichtigen Exportmärkten entwickeln konnten wie die USA und in abgeschwächter Form auch Europa. Einzelheiten dieser asiatisch-atlantischen Verflechtung werden in Kapitel III.1. diskutiert.

Ein völlig anderes Bild ergibt sich auf der Importseite. Zwar hat der Gesamtanteil der Importe aus der Region nur leicht zugenommen, aber dafür kamen 1985 etwa drei Viertel der Primärgüterimporte aus benachbarten Ländern der Region (Tabelle 12). Dahinter verbergen sich Rohstoff-

exporte der ASEAN-Länder - häufig über Singapur - nach Japan und die asiatischen NICs sowie von Australien und den NICs ebenfalls nach Japan (1). Die erheblichen Unterschiede zwischen intra-regionalen Import- und Exportanteilen erklären sich dadurch, daß das Exportangebot an Primärgütern viel schneller gewachsen ist als die regionale Importnachfrage. Deshalb konnte der regionale Importbedarf zunehmend gedeckt und gleichzeitig die Verflechtung mit Exportmärkten außerhalb der Region intensiviert werden.

Bei den Industriegüterimporten insgesamt hat die intra-regionale Arbeitsteilung ebenfalls an Bedeutung verloren. Zunehmende Importanteile im Bereich arbeits- und rohstoffintensiver Produkte sowie in jüngerer Zeit auch bei Investitionsgütern deuten jedoch an, daß sich im Industriesektor eine intra-industrielle Spezialisierung zwischen den Ländern der Region durchzusetzen beginnt. Diese Spezialisierung bezieht sich zum einen auf den Handel mit industriellen Vorleistungen und Zwischenprodukten für z.B. die Textil- und Bekleidungsindustrie sowie auf zunehmende Lieferungen von Investitionsgütern aus den NICs in die ASEAN-Länder [Campbell, 1986, Tabelle 5]. Zu dieser Entwicklung beigetragen hat die industrielle Verflechtung der Region durch japanische Direktinvestitionen (Kapitel II.4) und in den letzten Jahren auch durch Direktinvestitionen der NICs in asiatischen Entwicklungsländern (Tabelle A13).

b. Einige regionale Besonderheiten

Das zuvor skizzierte geringe Ausmaß der intra-regionalen Arbeitsteilung mag angesichts der Tatsache verwundern, daß zwischen Singapur und den vier asiatischen Entwicklungsländern seit über zwanzig Jahren eine regionale Integrationsgemeinschaft besteht, die sich zum Ziel gesetzt hat, den Handel untereinander auszuweiten. Dieses Ziel ist bislang nicht erreicht worden. Zwar stieg der ASEAN-Anteil an den gesamten Exporten (Importen) der Mitgliedsländer (ohne Brunei) von 14 vH (14 vH) im

(1) Zu Einzelheiten dieser Handelsströme siehe Campbell [1986] und Langhammer [1985b].

Jahre 1973 auf 21 vH (20 vH) im Jahre 1983 [Rieger, 1985, Tabelle 6]. Jedoch müssen diese Zugewinne aus zwei Gründen relativiert werden. Zum einen besteht zu zwei Dritteln der Intra-ASEAN-Handel aus Rohöl und sogar zu 80 vH aus Primärgütern; zum anderen ist ein erheblicher Teil des in den Zuwächsen enthaltenen Handels lediglich Transithandel über Singapur in andere Länder, der keine wirtschaftliche Integration zwischen den ASEAN-Ländern widerspiegelt. Ohne den Handel mit Singapur betrug der ASEAN-Exportanteil am Gesamthandel der vier übrigen Länder 1983 nur noch 4 vH [Langhammer, 1987b, S. 536]. Dies verdeutlicht, daß die ASEAN-Länder bisher kaum Schritte in Richtung auf einen gemeinsamen Markt unternommen und ihre Wirtschaftsentwicklung individuell in einer internationalen Arbeitsteilung vorangetrieben haben.

Von einer Zunahme des intra-regionalen Handels zwischen den nicht hochindustrialisierten Ländern der Region kann letztlich nur im Verhältnis zwischen NICs und asiatischen Entwicklungsländern gesprochen werden. Dieser Exportstrom hat zwischen 1970 und 1982 anteilmäßig um 6 Prozentpunkte zugenommen, aber der Anteil selbst betrug 1982 nur 9 vH der Gesamtexporte der NICs und hatte damit die gleiche Bedeutung wie der Handel der NICs untereinander [Campbell, 1986, Tabelle 4].

5. Verschiebung der Welttransportströme zum pazifischen Becken

Der Erfolg der asiatisch-pazifischen Region auf den Weltmärkten hat sich notwendigerweise auch in einem steigenden Anteil dieser Region am Weltfrachtaufkommen niedergeschlagen. Insgesamt vergrößerte sich dieser Anteil für alle Güter von 10 vH im Jahre 1970 auf knapp 17 vH im Jahre 1983 und für Industriegüter sogar von 17 auf 24 vH (Tabelle 13). Über diesen allgemeinen Anstieg hinaus zeigt eine detaillierte Analyse regionale wie sektorale Besonderheiten:

- Überdurchschnittliche Anteilszuwächse lassen sich im pazifischen Becken erkennen, d.h. im Transport von der asiatisch-pazifischen Region zur Westküste der USA und Kanadas. 90 vH der Anlandungen im Rohölbereich und mehr als zwei Drittel im Industriegütersektor stamm-

Tabelle 13 - Anteil des asiatisch-pazifischen Raumes am Weltfrachtvolumen nach Regionen und Gütergruppen 1970 und 1983 (vH)

Herkunftsregion und Gütergruppen	Anteil am Frachtvolumen bestimmt für													
	Welt		Nordamerika Ostküste		Nordamerika Westküste		Atlantik Nordeuropa		Südostasien		Ostasien		Ozeanien	
	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983
Südostasien														
Alle Güter	4,1	6,4	0,9	2,2	15,9	28,4	0,5	1,6	21,6	27,4	12,9	14,1	9,9	15,2
Rohöl	3,1	7,5	0	2,8	45,2	89,4	0	0	17,4	33,8	11,9	17,0	14,0	30,2
Industriegüter	4,0	5,6	3,7	4,1	4,3	5,6	2,7	6,2	15,4	16,8	10,0	10,9	1,8	4,7
Ostasien														
Alle Güter	1,9	3,9	2,0	2,4	16,4	25,7	0,3	0,7	11,3	15,5	2,1	3,6	6,8	12,1
Rohöl	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0
Industriegüter	10,0	16,5	12,8	14,2	28,9	61,3	2,5	3,5	39,3	46,6	17,9	23,8	19,2	23,8
Ozeanien														
Alle Güter	4,0	6,6	1,1	0,8	5,8	6,9	1,4	3,1	4,2	4,5	13,1	18,3	15,1	22,9
Rohöl	0	0	0	0	0	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0
Industriegüter	2,7	2,2	1,6	0,8	13,8	1,6	1,5	0,8	4,2	4,3	4,8	4,9	12,2	16,3
Gesamter asiatisch-pazifischer Raum														
Alle Güter	10,0	16,9	4,0	5,4	38,1	61,0	2,2	5,4	37,1	47,4	28,1	36,0	31,8	50,2
Rohöl	3,1	7,5	0	2,8	45,2	90,0	0	0	17,4	33,8	12,2	17,0	14,0	30,2
Industriegüter	16,7	24,3	6,6	19,1	47,0	68,5	6,7	10,5	58,9	67,7	32,7	39,6	33,2	44,2

Quelle: Berechnet nach UN [c].

ten 1983 aus Ost- und Südostasien (einschließlich Ozeaniens). Im Jahre 1973 betragen diese Anteile noch 45 und 47 vH.

- Anlandungen aus Asien in Europa sind demgegenüber relativ unbedeutend geblieben. Auch bei Industriegütern stieg der Anteil lediglich von etwa 7 vH (1973) auf 11 vH (1983).
- Innerhalb der Wachstumsregion intensivierte sich das Frachtaufkommen entsprechend dem Anstieg des intra-regionalen Handels erheblich, wobei, wie in allen anderen Bestimmungsregionen, Ostasien vorwiegend den Ausgangspunkt des Frachtverkehrs mit Industriegütern und Südostasien des Verkehrs mit Rohstoffen und Rohöl bildete.

Das zunehmende Ladungsaufkommen aus der asiatisch-pazifischen Region hat vor allem Implikationen für die Verteilung des Weltseeverkehrs auf Reedereien aus dem atlantischen Becken und dieser Region. Diese entstehen durch den starken Flaggenprotektionismus in der internationalen Schifffahrtspolitik, der sich im "Verhaltenskodex für Linienkonferenzen" der Vereinten Nationen dokumentiert. Dieser Kodex sieht vor, daß das Ladungsaufkommen eines Landes zwischen Reedereien aus diesem Land

und Reedereien des Bestimmungslandes im Verhältnis 40:40 aufgeteilt wird ("cargo sharing"-Prinzip). Die verbleibenden 20 vH stehen für Reedereien aus Drittländern zur Verfügung. Eine Zunahme im Ladungsaufkommen aus Asien kann dann zu Ladungseinbußen für Reedereien in den Bestimmungsländern führen. Ein derartiger Verlust tritt ein, wenn die Anteilsgewinne am Weltfrachtverkehr zu Lasten von Cabotage (Inlandsverkehr) oder des Frachtverkehrs gehen, bei dem Reedereien aus den Bestimmungsländern einen höheren Anteil als 40 vH besaßen. Ein Beispiel: Unterlägen die an die Westküste der USA und Kanadas angelandeten Industriegüter aus der asiatisch-pazifischen Region der "cargo sharing"-Klausel, während der Rest vollständig von amerikanischen bzw. kanadischen Reedereien transportiert würde, so hätte der Anstieg des Anteils von Gütern aus der Region von 47 auf 68,5 vH bedeutet, daß der Anteil von Reedereien aus der Empfängerregion am Frachtvolumen von rund 72 auf 59 vH zurückgegangen wäre. Dieser Extremfall dürfte in der Realität kaum vorgekommen sein, da das aus nicht-asiatischen Ländern angelandete Frachtaufkommen auch von nicht-amerikanischen bzw. nicht-kanadischen Reedereien transportiert worden sein dürfte. In jedem Falle aber ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß eine Verschiebung des Güterangebots von Industrie- zu Entwicklungsländern Anteilseinbußen für Reedereien in Industrieländern mit sich gebracht hat, weil Entwicklungsländer unter dem Schutz der UN-Regulierungen Ladungsaufkommen auf eigene neugegründete Reedereien gelenkt haben.

Erfolgreiche Anbieter stammen dabei auch aus der asiatisch-pazifischen Region, wie das Beispiel der sehr expansiven Evergreens Line aus Taiwan gezeigt hat [Böhme, 1986, S. 159]. Da neue Anbieter günstige Kostenstrukturen aufweisen, attraktive Ladungsmodelle anbieten und aggressive Frachtratenpolitiken betreiben, haben sich nicht nur die Frachtvolumina als Folge der eigenen rasch wachsenden Ladungsmengen von Reedereien aus der Region sowie der "cargo sharing"-Regeln zugunsten der neuen Anbieter verschoben (1). Preiseffekte als Folge sinkender

(1) Reedereien aus den Ländern der Region stoßen zunehmend auch auf Routen vor, die nicht ihr Heimatland berühren und auf denen sie dann mit Anbietern aus Ländern des atlantischen Beckens in Konflikt geraten. Ein aktuelles Beispiel ist die Einleitung eines Verfahrens durch die EG gegen die koreanische Hyundai Merchant Marine Company. Dieser Gesellschaft werden auf Antrag des "Ausschusses

Frachtraten sind ebenfalls eingetreten. Es kann vor diesem Hintergrund nicht überraschend erscheinen, daß der Anteil der Industrieländer an der Welthandelsflotte von knapp 67 vH im Jahre 1970 auf 42 vH im Jahre 1986 schrumpfte, gleichzeitig aber der der Entwicklungsländer (ohne Länder mit "offenen Registern") von 7 auf 16 vH stieg [Böhme, 1986, Tabelle 18*]. Die wachsende Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten, unterstützt durch zahlreiche mengenmäßige Restriktionen im Weltfrachtverkehr, erwies sich dabei als stärkste Antriebskraft für Verschiffung eigener Produkte durch eigene Reedereien. Eine ähnliche Aussage läßt sich auch für den steigenden Anteil von asiatischen Fluglinien am Weltgütertransport treffen [Sichelschmidt, 1986].

der Reedereivereinigungen der Europäischen Gemeinschaften" insofern unlautere Preisbildungspraktiken im Güterlinienverkehr zwischen der Gemeinschaft und Australien vorgeworfen, als sie Zinssubventionen und andere Vergünstigungen von der koreanischen Regierung erhalten haben soll und somit die Frachtraten der Gemeinschaftsreedereien um ein Viertel unterbieten konnte [vgl. EG, C 308, 18. November 1987, S. 3].

II. Determinanten des Wirtschaftswachstums in den asiatisch-pazifischen Staaten

Nachdem in Kapitel I die im internationalen Vergleich hohen gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten ebenso wie die Anteilsgewinne am Welthandel der asiatisch-pazifischen Länder dargestellt wurden, sollen in diesem Kapitel Determinanten dieser Erfolge diskutiert werden. Dies ist sehr schwierig, da nicht auf eine theoretisch umfassende und empirisch abgesicherte Wachstumstheorie zurückgegriffen werden kann, die vor allem länger anhaltende Wachstumsunterschiede zwischen Ländern erklärt. Dennoch gibt es eine ganze Reihe von Erklärungshypothesen, deren Aussagekraft am Beispiel der Untersuchungsländer überprüft werden kann. Im folgenden werden zunächst Hypothesen vorgestellt, die auf das Handeln privater Wirtschaftssubjekte abstellen, und danach solche, die die staatliche Wirtschaftspolitik in den Mittelpunkt rücken. In einem weiteren Schritt sollen Forschungsergebnisse gewürdigt werden, die gemeinsame Erklärungsfaktoren aller Untersuchungsländer empirisch überprüfen. Auf die Besonderheiten einzelner Länder wird anschließend eingegangen.

I. Hypothesen zum Wirtschaftswachstum

a. Investitionstätigkeit und Humankapitalbildung

Es ist kaum umstritten, daß die Investitionstätigkeit, d.h. die Zunahme des Sachkapitalstocks, wirtschaftliches Wachstum positiv beeinflußt (1). Warum sich die Investitionstätigkeit oder das Sparverhalten allerdings ändert, erklärt dieser Ansatz nicht. Säkulare Entwicklungsunterschiede unterliegen aber auch weiteren wichtigen Einflußfaktoren, so dem Fortschritt des technologischen Wissens [Solow, 1958]. Dessen eigenständiger Wachstumsbeitrag ist allerdings schwer von dem der Faktoraakkumulation abzugrenzen, denn sowohl Änderungen in der Technologie als auch Änderungen in der Faktorausstattung können zu identischen Änderungen

(1) Diese sogenannte "neo-klassische Wachstumshypothese" wurde wesentlich von Solow [1957] geprägt.

im Output und in den Faktoreinsatzrelationen führen [Nelson, 1973]. Nur wenn die technologischen Änderungen autonom bestimmbar sind, kann man ihren Einfluß auf das Wirtschaftswachstum isolieren. Gerade dies aber könnte für Entwicklungsländer in dem Maße zutreffen, wie diese von den weiter fortgeschrittenen Ländern Technologien importieren oder imitieren. Dabei bestimmt unter anderem die Größe des Technologieabstandes zwischen einem Entwicklungsland und den führenden Industrienationen die Rentabilität von Technologieimporten (1).

Ein weiterer Erklärungsansatz, der zumindest nur schwer direkt mit der Faktorakkumulation oder Änderungen des technologischen Wissens in einen Zusammenhang zu bringen ist, läßt sich als "human resources"-These umschreiben. Es handelt sich hierbei um Überlegungen, die auf Schumpeter zurückgehen und die später mit Hilfe des Humankapitalkonzepts empirischen Tests zugänglich gemacht wurden. Während es bei Schumpeter um das Durchsetzen von absoluten Neuerungen geht, reicht es für einen Aufholprozeß seitens der Entwicklungsländer aus, wenn heimische Wirtschaftssubjekte in der Lage sind, Neuerungen durchzusetzen, die lediglich im Vergleich zu ihrer kulturellen Umgebung innovativ sind. Das heißt, Imitations- und Adaptionsvorgänge sind hier gleichbedeutend mit Innovationsprozessen, was ihre Bedeutung für das Wirtschaftswachstum betrifft. Ob sich die Innovationsfähigkeit dabei auf spezielle kulturelle, ökonomische oder wirtschaftspolitische Eigenschaften zurückführen läßt, ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen. Unter anderem hat McClelland [1953; 1961] versucht, den Einfluß spezieller Lebensumstände auf die Innovationsfähigkeit von Gruppen zu identifizieren. Später wurden eine ganze Reihe anderer Faktoren in Zusammenhang mit dem Wirtschaftswachstum gebracht - sie reichen vom Gesundheitszustand bis hin zum Ausbildungsgrad. Festzuhalten bleibt also, daß die Wachstumsdeterminanten nicht nur Sachkapital und Technologie umfassen, sondern vielmehr auch Eigenschaften des Arbeitskräftepotentials (2).

(1) Für einen Überblick und einen Test vgl. Choi [1983, Kap. 7].

(2) So argumentiert beispielsweise Morawetz [1981, S. 135], ostasiatische Arbeitskräfte verfügten im Vergleich zu lateinamerikanischen Arbeitskräften aus verschiedenen Gründen über besondere manuelle Fertigkeiten, die sie für bestimmte Tätigkeiten (Nähen, Löten, Sticken) besonders geeignet erscheinen ließen. Unterschiede in den Arbeitsproduktivitäten lateinamerikanischer und ostasiatischer Bekleidungs-

b. Wirtschaftspolitische Einflüsse

Die bislang aufgeführten Wachstumsdeterminanten werden ihrerseits von Preisanreizen beeinflusst, hinter denen auch die unterschiedlichsten wirtschaftspolitischen Maßnahmen stehen. So haben viele Entwicklungsländer in der Vergangenheit versucht, wirtschaftliches Wachstum durch eine gezielte Binnenmarktorientierung der Produktion zu forcieren. Nach anfänglichen Erfolgen wurden die Grenzen dieser Strategie spätestens dann sichtbar, als sich die Wachstumsraten trotz günstiger äußerer Umstände deutlich verlangsamten. Eine Reihe von Volkswirtschaften konnte allerdings diesem Problem begegnen, sofern sie entweder von Beginn an oder rechtzeitig genug in der Lage waren, die von der Importprotektion ausgehende Benachteiligung der Exporte durch exportfördernde Maßnahmen zu kompensieren beziehungsweise die Importprotektion abzubauen [Donges, Riedel, 1977, S. 59].

Es wäre allerdings ein Trugschluß anzunehmen, zusätzliche Exporte schlugen sich stets in erhöhtem wirtschaftlichem Wachstum nieder. Die Alternativkosten massiver Exportsubventionierung bei unveränderter Importprotektion können so hoch sein, daß der Nettoeffekt für das gesamtwirtschaftliche Wachstum negativ ist. Entscheidend ist vielmehr, durch eine stärker weltmarktorientierte Entwicklungsstrategie die Gefahr von kumulativen Interventionen auf Güter- und Faktormärkten gering zu halten [Bhagwati, Krueger, 1973]. Dabei kommt es weniger auf die Exportförderung allein an als vielmehr auf den Abbau von Diskriminierungen sowohl zwischen Export- und Binnenmarktproduktion als auch zwischen Kapital- und Arbeitseinsatz.

industrien zum Beispiel könnten auch mit derartigen kulturellen Faktoren in Zusammenhang gebracht werden. Eine derartige Aussage bezieht sich auf Niveauunterschiede zu einem bestimmten Zeitpunkt und ihre möglichen Determinanten. Ob Wachstumsunterschiede im Zeitablauf dadurch erklärt werden können, ist strittig.

2. Empirische Befunde

a. Grundlagen

Die hier vorgestellten Hypothesen sind in einer ganzen Reihe von empirischen Studien einzeln getestet worden (1). Ob ihnen auch zusammengenommen ein hoher Erklärungswert zukommt, ist in jüngeren Analysen von Heitger [1985; 1987] empirisch überprüft worden. Der Test erfolgte anhand eines Länderquerschnitts über drei Perioden (von jeweils einer Dekade). Die Ergebnisse, zunächst ohne Berücksichtigung wirtschaftspolitischer Erklärungsfaktoren, lauten wie folgt:

$$[1] \quad \Delta BIP = 0,91 - 0,06 \cdot Y_i/Y_{USA} + 0,02 \text{ ALPHAB} + 0,14 \text{ INVQUO} - 0,43 \text{ ABEV}$$

$$(1,75) \quad (-6,80)^* \quad (4,16)^* \quad (7,69)^* \quad (-3,09)^*$$

$\bar{R}^2 = 0,28$; $F = 29,6$; $N = 293$ (in Klammern t-Test; * statistisch signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit)

wobei: ΔBIP = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts in internationalen Preisen des Jahres 1975

Y_i/Y_{USA} = relatives Bruttoinlandsprodukt je Einwohner (USA 1950, 1960, 1970 = 100)

ALPHAB = Alphabetenquote für Erwachsene

INVQUO = durchschnittliche Bruttoinvestitionsquote in internationalen Preisen von 1975

ABEV = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Bevölkerung

Die Investitionsquote und das relative Einkommensniveau bestimmen danach das Tempo des wirtschaftlichen Wachstums, das in den Ländern mit einem niedrigen Einkommensniveau höher ist als in den Industriestaaten.

(1) Siehe hierzu Donges [1981, Kap. II] und die dort aufgeführte Literatur.

In diesem Ansatz fehlt noch der Einfluß der Wirtschaftspolitik. Es ist natürlich unmöglich, alle Aspekte der Wirtschaftspolitik quantitativ zu erfassen. Allerdings kann man eine in diesem Zusammenhang sehr wichtige Politikmaßnahme relativ gut quantifizieren. Es handelt sich dabei um den Einfluß des Protektionssystems auf das Wirtschaftswachstum. Angenommen wird, daß starke güterspezifische Diskriminierungen durch die Wirtschaftspolitik falsche Allokationssignale auf heimischen Märkten setzen und somit das Wachstum negativ beeinflussen. Ein Indikator für das Ausmaß der wirtschaftspolitischen Diskriminierung zwischen einzelnen Produktionszweigen ist die Standardabweichung der durchschnittlichen effektiven Protektionsrate. Bezieht man sie mit in die Regression ein, erhält man folgendes Ergebnis [Heitger, 1987, S. 258, Tabelle 5, Gleichung 2]:

$$[2] \Delta BIP = 1,39 - 0,04 Y_i/Y_{USA} + 0,02 \text{ ALPHAB} + 0,18 \text{ INVQUO} - 0,42 \text{ STDPROT}$$

$$(0,92) \quad (-3,71)^* \quad (1,74)^+ \quad (4,46)^* \quad (-1,90)^+$$

$$\bar{R}^2 = 0,50; F = 12,5^*; N = 47 \quad (* \text{ signifikant bei } 5 \text{ vH Irrtumswahrscheinlichkeit; } + \text{ signifikant bei } 10 \text{ vH Irrtumswahrscheinlichkeit})$$

wobei: STDPROT = natürlicher Logarithmus der Standardabweichung der durchschnittlichen effektiven Protektionsrate in den sechziger Jahren

übrige Variable vgl. Gleichung [1]

Die Hypothese, wonach Unterschiede zwischen den Protektionsraten einzelner Produktionszweige einen negativen Einfluß auf das Wirtschaftswachstum haben, kann demnach nicht zurückgewiesen werden.

b. Asiatisch-pazifische Länder als Testfall

Im folgenden soll geprüft werden, ob und in welchem Maße der oben vorgestellte Ansatz das Wirtschaftswachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern erklären kann. Zu diesem Zweck wurden die durch die Gleichung

Tabelle 14 - Tatsächliche und empirisch geschätzte Wachstumsraten in den asiatisch-pazifischen Ländern 1960-1980

	Geschätzte Wachstumsrate	Tatsächliche Wachstumsrate	Geschätzte Wachstumsrate	Tatsächliche Wachstumsrate
	1960-1970		1970-1980	
Japan	4,26	9,67	3,90	3,59
Asiatische NICs				
Hongkong	2,68	8,11	2,83	7,08
Singapur	2,34	6,51	4,62	7,14
Südkorea	2,32	5,83	4,53	6,08
Taiwan	1,58	5,88	4,17	6,87
Asiatische Entwicklungsländer				
Indonesien	1,07	0,55	2,82	6,58
Malaysia	2,45	3,41	3,87	5,90
Philippinen	1,75	1,95	2,80	2,73
Thailand	2,86	4,99	3,48	4,09
Zum Vergleich:				
Argentinien	1,31	3,62	3,39	1,56
Brasilien	2,40	2,99	4,20	5,80
Chile	0,75	2,31	1,62	1,27
Kolumbien	2,14	2,39	3,16	3,34
Mexiko	1,35	3,65	2,55	2,42

Quelle: Heitger [1985]; Summers, Heston [1984]; eigene Berechnungen.

chung [1] geschätzten Wachstumsraten mit den tatsächlichen verglichen (1). Die Ergebnisse für die Untersuchungsländer sowie für einige lateinamerikanische Staaten, die als Referenzsystem herangezogen werden, sind in Tabelle 14 ausgewiesen. Die absoluten Abweichungen der tatsächlichen von den geschätzten Werten mögen in vielen Fällen recht hoch erscheinen (2). Doch liegt der weit überwiegende Teil der geschätzten Werte innerhalb einer vertretbaren Schwankungsbreite von zwei Standardfehlern. Für die sechziger Jahre werden die Wachstumsraten der Untersuchungsländer mit Ausnahme Indonesiens systematisch unterschätzt. Dies gilt auch für die Referenzländer, jedoch in schwächerem Maße. Für die siebziger Jahre sind die Abweichungen der geschätzten von den tat-

(1) Um die geschätzten Wachstumsraten zu berechnen, wurden die tatsächlichen Werte der exogenen Erklärungsvariablen der Untersuchungsländer in die Gleichung eingesetzt.

(2) Die tatsächlichen Werte wurden mit Hilfe von Kaufkraftparitäten ermittelt.

sächlichen Wachstumsraten für die Untersuchungsländer durchweg kleiner als in den sechziger Jahren. Daraus folgt, daß die Erklärungsvariablen das Wirtschaftswachstum in den einzelnen Ländern vor allem in den siebziger Jahren beeinflußt haben.

Der Umfang der Abweichungen des tatsächlichen Wachstums vom "Normalmuster" gerade für die Untersuchungsländer läßt vermuten, daß die gewählten Indikatoren nicht die besten Näherungsgrößen für die zu erklärenden Sachverhalte sind und/oder weitere Wachstumsursachen unerfaßt bleiben. So wird beispielsweise die als wichtig erkannte technologische Lücke zwischen den Untersuchungsländern und den führenden Industrienationen mit dem relativen Pro-Kopf-Einkommensabstand zu den Vereinigten Staaten natürlich nur grob approximiert. Durch die Verwendung von gemessenen oder geschätzten Kaufkraftparitäten [Summers, Heston, 1984] zur Berechnung des Bruttosozialprodukts wird zwar der technologische Abstand nicht besser approximiert, jedoch werden zumindest die Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen präziser gemessen (1). Tabelle 15 zeigt, daß die Startbedingungen für rasches Wirtschaftswachstum über Aufholprozesse in den asiatisch-pazifischen Ländern - ceteris paribus - in der Tat günstiger waren als beispielsweise für die lateinamerikanischen Referenzländer, die sich 1960 bereits auf einem relativ hohen Einkommensniveau befanden. Ferner ist bemerkenswert, daß sich die Lücke zwischen den Untersuchungsländern (mit Ausnahme der Philippinen und Indonesiens) und den Vereinigten Staaten im Laufe der sechziger und siebziger Jahre deutlich verringert hat, während die lateinamerikanischen Länder zum Teil zurückfielen.

Welche Bedeutung einzelne Determinanten des Wachstums in den asiatisch-pazifischen Ländern gehabt haben, soll in den nächsten Abschnitten eingehend diskutiert werden.

(1) Die Benutzung von nominalen Wechselkursen zur Umrechnung nationaler Bruttosozialprodukte unterschätzt das Pro-Kopf-Einkommen ärmerer Länder systematisch und erheblich, weil in diesen Ländern viele Güter und Dienstleistungen mit verzerrten, d.h. zu niedrigen Preisen in nationaler Währung bewertet werden [vgl. Balassa, 1965; Kravis et al., 1982].

Tabelle 15 - Pro-Kopf-Einkommen (a) nach Kaufkraftparitäten 1960, 1970 und 1980 (USA=100)

	1960	1970	1980
Asiatische NICs			
Hongkong	16,96	29,55	50,74
Singapur	19,65	29,35	40,70
Südkorea	12,06	16,64	25,18
Taiwan	13,95	19,55	30,58
Asiatische Entwicklungsländer			
Indonesien	6,78	5,48	9,83
Malaysia	19,32	18,99	28,86
Philippinen	12,54	11,71	12,64
Thailand	9,41	11,89	14,88
Entwickelte asiatische Länder			
Japan	32,60	64,55	71,81
Australien	73,43	80,85	77,47
Neuseeland	69,66	64,06	56,87
Zum Vergleich:			
Argentinien	40,66	40,66	39,57
Brasilien	17,61	18,16	26,70
Chile	31,99	32,25	29,81
Kolumbien	20,29	20,19	23,92
Mexiko	26,31	29,46	32,27

(a) BSP pro Kopf gemessen in internationalen Preisen von 1975 unter Berücksichtigung von Veränderungen der Terms of trade.

Quelle: Summers, Heston [1984]; eigene Berechnungen.

3. Sachkapitalbildung und -verwendung als Wachstumsmotor in den asiatisch-pazifischen Ländern

a. Investitionswachstum

Die Länder der asiatisch-pazifischen Region haben in den vergangenen zwei Dekaden auch hinsichtlich ihrer Investitionstätigkeit eine internationale Spitzenposition eingenommen, wobei - gemessen an den Zuwachsraten der Bruttoinvestitionen - die vier NICs mit einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von fast 17 vH zwischen 1965 und 1980 sowohl die vier ASEAN-Staaten als auch die drei entwickelten Länder der Region in den Schatten stellten (Tabelle 16). Auch nach 1980, als sich das Wirt-

Tabelle 16 - Investitionswachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern (a) 1965-1985 (vH)

	1965-1980	1980-1985
Entwickelte asiatische Länder(b)	6,2	2,3
Australien	2,4	0,8
Japan	6,7	2,4
Neuseeland	2,6	8,5
Asiatische NICs(b)	16,8	6,1
Hongkong	8,6	-1,7
Singapur	13,9	7,4
Südkorea	16,5	9,6
Taiwan	24,4	2,1(c)
Asiatische Entwicklungsländer(b)	12,9	2,3
Indonesien	16,2	5,6
Malaysia	10,4	5,3
Philippinen	8,5	-14,4
Thailand	7,6	1,7
Insgesamt(b)	7,8	2,7
Zum Vergleich:		
Argentinien	4,4	-13,8
Brasilien	10,2	-5,5
Chile	0,5	-13,5
Kolumbien	5,8	0,6
Mexiko	8,5	-9,1
Lateinamerikanische Stichprobenländer insgesamt(b)	8,3	-7,7

(a) Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der realen Bruttoinvestitionen. - (b) Gewichtet mit dem Mittelwert der heimischen Bruttoinvestitionen der einzelnen Länder aus den Jahren 1965 und 1985. - (c) 1980-1984.

Quelle: World Bank [a, 1987]; ADB [lfd. Jgg.]; Republic of China [a, Juni 1985]; eigene Berechnungen.

schaftswachstum weltweit erheblich verlangsamte, konnten Singapur und Südkorea ein überdurchschnittliches Investitionswachstum aufrechterhalten. Das Beispiel Hongkongs und der Philippinen mit negativen Wachstumsraten nach 1980 zeigt, wie sehr politisch bedingte Unsicherheit Investitionen lähmen und Kapitalverzehr statt Kapitalbildung begünstigen kann (1).

(1) Im Fall von Hongkong rührte die Unsicherheit daher, daß die Verhandlungen zwischen China und dem Vereinigten Königreich über den Status der Kronkolonie nach 1997 noch nicht abgeschlossen waren.

Hohe Zuwachsraten dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß sowohl die NICs als auch die vier ASEAN-Länder noch einen relativ geringen Teil des gesamten Investitionsvolumens in der Region auf sich vereinigen. Umgekehrt besagt das langsame Investitionswachstum in den drei entwickelten asiatischen Ländern wenig in bezug auf ihre Rolle bei der Kapitalbildung in der Region. Im Durchschnitt der beiden Dekaden entfielen auf Japan allein etwa 70 vH der in der Region getätigten Investitionen.

Mit Ausnahme Neuseelands (1) nahm die Wachstumsrate der Investitionen in allen asiatischen Ländern nach 1980 sichtbar ab, so daß als Länderdurchschnitt nach knapp 8 vH jährlichem Investitionswachstum bis 1980 lediglich noch ein Zuwachs von weniger als 3 vH erzielt wurde. Dieses Ergebnis kann mit dem der anderen großen Entwicklungsregion, Lateinamerika, konfrontiert und verglichen werden. Dort lag im Durchschnitt die Wachstumsrate der Bruttoinvestitionen bis 1980 zwar etwas höher als in der gesamten asiatischen Region, allerdings war sie deutlich niedriger als in den vier NICs und den vier ASEAN-Ländern. Hervorzuheben ist außerdem der gravierende Investitionseinbruch in Lateinamerika nach 1980, der in fast allen Ländern in einen Kapitalverzehr einmündete. Dieser Vergleich zeigt auch, daß es, wie schon beim Einkommenswachstum angedeutet, erhebliche Unterschiede bei den Reaktionen auf externe Schocks in Asien und Lateinamerika gegeben hat. In Lateinamerika ist es offensichtlich nicht gelungen, gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen oder wiederherzustellen, die für private inländische und ausländische Investoren attraktiv sind.

Auch was das Investitionsniveau gemessen als Investitionsanteil am Bruttoinlandsprodukt anlangt, haben sich die asiatischen Länder in den siebenziger Jahren deutlich von den lateinamerikanischen Referenzländern abgesetzt (Tabelle 17). Für Japan und Singapur galt dies bereits in den sechziger Jahren, als diese Länder mit einem hohen Maß an Konsumverzicht den Grundstock für spätere Wachstumserfolge legten.

Im Fall der Philippinen nahm die Autorität der Marcos-Regierung ständig ab.

- (1) Neuseelands Ergebnis ist vor dem Hintergrund einer ausgedehnten Deregulierungspolitik nach 1980 zu sehen, die die Investitionstätigkeit wieder auf einen "normalen" Trendpfad zurückführte.

Tabelle 17 - Durchschnittliche Investitionsanteile am Bruttoinlandsprodukt 1960-1985 (vH)

	1960-1970	1970-1975	1975-1980	1980-1985
Entwickelte asiatische Länder (a)	37,5	31,7	30,9	28,8
Australien	27,7	23,5	23,8	23,0
Japan	38,8	32,6	31,9	29,5
Neuseeland	27,1	30,0	22,6	24,8
Asiatische NICs (a)	26,5	29,3	32,1	29,9
Hongkong	18,6	21,1	28,7	25,8
Singapur	38,7	37,6	43,2	44,3
Südkorea	27,0	29,0	30,2	28,2
Taiwan	22,0	29,5	31,0	26,9 (b)
Asiatische Entwicklungsländer (a)	18,2	23,2	25,2	24,4
Indonesien	13,6	20,3	21,7	23,5
Malaysia	20,7	23,4	28,6	26,2
Philippinen	21,2	31,1	30,2	25,0
Thailand	26,2	25,4	27,9	24,5
Insgesamt (a)	34,7	30,6	30,5	26,7
Zum Vergleich:				
Argentinien	20,4	22,1	24,3	16,2
Brasilien	22,3	25,4	21,9	19,0
Chile	23,0	13,1	18,0	14,3
Kolumbien	22,0	17,8	24,5	22,5
Mexiko	22,4	24,2	28,1	22,3
Lateinamerikanische Stichprobenländer insgesamt (a)	22,2	23,6	24,9	20,3
(a) Gewichteter Durchschnitt. Zum Gewichtungsfaktor siehe Tabelle 16. -				
(b) 1980-1984.				

Quelle: World Bank [a; b]; Republic of China [a, Juni 1985]; eigene Berechnungen.

Bezeichnend ist der Vergleich zwischen den (rohstoffreichen) Ländern Lateinamerikas und den asiatischen Entwicklungsländern. Während in den sechziger Jahren die durchschnittliche Investitionsquote in den ASEAN-Ländern noch unter der der lateinamerikanischen Länder lag, setzte der Aufholprozeß in der ersten Hälfte der siebziger Jahre ein. Nach 1975 haben die ASEAN-Länder dann zunehmend einen größeren Teil ihres Bruttoinlandsprodukts investiv verwendet als die lateinamerikanischen Länder. Dieser Überholprozeß ist um so bemerkenswerter, als er in die

Phase sich kumulierender weltwirtschaftlicher Schocks fiel, der rohstoffreiche Länder in Asien und Lateinamerika gleichermaßen berührte. Statt dessen haben nach dem zweiten Ölpreisschock und gerade in der Phase der weltwirtschaftlichen Wachstumsverlangsamung die asiatischen Entwicklungsländer ihr Investitionsniveau aufrechterhalten, während sich in den lateinamerikanischen Ländern die Investitionsanteile am Inlandsprodukt deutlich verringerten. Im Ergebnis haben alle elf asiatischen Länder einschließlich des Wachstumsschlußlichts Philippinen in den achtziger Jahren alle lateinamerikanischen Länder einschließlich Brasiliens im Investitionsniveau überflügelt (Tabelle 17).

b. Unterschiede in den Kapitalproduktivitäten

Die Verbindung zwischen Investitionswachstum und -niveau einerseits und gesamtwirtschaftlichem Wachstum andererseits wird über die Kapitalproduktivität hergestellt. Hohe Investitionsquoten führen nicht zu einem entsprechenden Einkommensanstieg, wenn Investitionen zumeist als Folge falscher wirtschaftspolitischer Weichenstellungen in wenig produktive Bereiche fließen. Vor allem in Entwicklungsländern, in denen die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Investitionen zu einem Großteil direkt vom Staat oder unter der Regie des öffentlichen Sektors (parastaatliche Betriebe) getätigt werden, können trotz hoher Investitionen Wachstumserfolge ausbleiben. Die Philippinen etwa, deren Investitionsneigung sich nicht wesentlich von der der benachbarten Staaten unterscheidet, weist das mit Abstand schlechteste Wachstumsergebnis über einen längeren Zeitraum auf.

Die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche Kapitalproduktivität zu messen ist allerdings wegen unterschiedlicher Reifezeiten von Investitionen sehr schwierig. Zusätzlich stellt sich die Frage, ob lediglich die Produktivität eines knappen Faktors oder auch die der mit ihm verbundenen anderen Faktoren gemessen werden soll.

Aus diesen Gründen zieht man die marginale Kapitalproduktivität heran, die die Beziehung zwischen *zusätzlichem* Kapitaleinsatz und *zusätzlichem* Output beschreibt. Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Pro-

duktivität der Sachinvestitionen von der Kapitalknappheit abhängt. In den entwickelten Ländern stellt Sachkapitalmangel weniger einen Engpaß für wirtschaftliches Wachstum dar als in den weniger entwickelten Ländern, so daß für sie niedrigere Kapitalproduktivitäten zu erwarten sind als für weniger entwickelte Länder. Gleiches gilt für das Verhältnis der Kapitalproduktivitäten in NICs und Entwicklungsländern. Neben diesen allgemeinen Ursachen für Unterschiede in den marginalen Kapitalproduktivitäten kommt der Einfluß der Wirtschaftspolitik hinzu. Führt die Wirtschaftspolitik zu Kapitalverschwendung, beispielsweise durch künstlich niedrige Realzinsen, senkt dies die Kapitalproduktivität. Es gibt daher kaum einen vom Entwicklungsniveau unabhängigen gesicherten Zusammenhang zwischen marginaler Kapitalproduktivität und Wachstumsrate. Nur soviel scheint festzustehen: Länder mit niedriger Kapitalproduktivität verzeichnen sowohl hohe als auch niedrige Wachstumsraten, doch Länder mit hoher Kapitalproduktivität weisen stets hohe Wachstumsraten auf [Hagen, 1968].

Niveau und zeitliche Entwicklung der Kapitalproduktivitäten in der asiatisch-pazifischen Region entsprechen dieser Argumentation (Tabelle 18). Industrieländer weisen niedrige Kapitalproduktivitäten auf, die im Zeitablauf weiter abnehmen. Mit einer deutlichen Verzögerung sind auch die NICs und die asiatischen Entwicklungsländer diesem Trend abnehmender Kapitalproduktivität in den sechziger und siebziger Jahren gefolgt, allerdings von einem deutlich höheren Ausgangsniveau als bei den Industrieländern. Unter den Entwicklungsländern hatten die Philippinen von Beginn an die niedrigste Kapitalproduktivität.

Im Vergleich zu den ASEAN-Ländern und den NICs war die gesamtwirtschaftliche Kapitalproduktivität im Durchschnitt in Lateinamerika stets niedriger, was in gewissem Ausmaß Kapitalverschwendung signalisiert. Der Rückgang der Produktivitätskennziffern zwischen 1960 und 1980 verlief in etwa parallel zu dem in Asien. Wesentlich größer als in Asien hingegen nimmt sich das Ländergefälle in den Kapitalproduktivitäten in Lateinamerika aus, wenn man die Unterschiede zwischen Argentinien, Brasilien und Chile in den siebziger Jahren als Maßstab heranzieht. Eine derartige Diskrepanz konnte in Asien - auch unter Einbeziehung der Philippinen - weder in den sechziger noch in den siebziger Jahren beob-

Tabelle 18 - Gesamtwirtschaftliche Kapitalproduktivität (a) in den Ländern der asiatisch-pazifischen Wachstumsregion 1960-1985

	1960-1970	1970-1975	1975-1980
Entwickelte asiatische Länder (b)	0,34	0,13	0,16
Australien	0,19	0,14	0,12
Japan	0,36	0,13	0,16
Neuseeland	n.v.	n.v.	n.v.
Asiatische NICs (b)	0,49	0,32	0,28
Hongkong	0,45	0,33	0,45
Singapur	0,48	0,24	0,28
Südkorea	0,48	0,34	0,21
Taiwan	0,53	0,30	0,35 (c)
Asiatische Entwicklungsländer (b)	0,39	0,37	0,31
Indonesien	0,45	0,45	0,32
Malaysia	0,36	0,31	0,37
Philippinen	0,25	0,28	0,23
Thailand	0,36	0,26	0,29
Insgesamt (b)	0,36	0,17	0,18
Zum Vergleich:			
Argentinien	0,23	0,15	0,06
Brasilien	0,31	0,45	0,28
Chile	0,16	-0,03	0,45
Kolumbien	0,26	0,29	0,28
Mexiko	0,36	0,26	0,24
Lateinamerikanische Stichprobenländer insgesamt (b)	0,32	0,31	0,25

(a) Gemessen als Verhältnis des absoluten Zuwachses des Bruttoinlandsprodukts während der Periode zur Summe der Bruttoinvestitionen während der Periode, jeweils in konstanten Preisen und nationaler Währung. -
(b) Gewichteter Durchschnitt. Zum Gewichtungsfaktor siehe Tabelle 16. -
(c) 1980-1984. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: World Bank [a; b]; Republic of China [a, Juni 1985]; eigene Berechnungen.

achtet werden. Dies macht sichtbar, daß Entwicklungsstrategien in Asien nicht derart unterschiedlich waren wie in Lateinamerika. Relativ offene Märkte in Asien haben für private inländische und ausländische Investoren Anreize geschaffen, Wettbewerbsvorteile durch relativ arbeitsintensive Produktionen mit hoher Kapitalproduktivität auszunutzen. Dazu war mehr als in Lateinamerika auch nötig, staatliche Investitionen unter dem Gesichtspunkt einer hohen gesamtwirtschaftlichen Rentabilität zu tätigen.

4. Erfolge im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen

a. Der Beitrag ausländischen Risikokapitals zur Investitionsfinanzierung

Eine wichtige Voraussetzung für eine produktive inländische Kapitalbildung ist die Mobilisierung und effiziente Allokation heimischen Sparkapitals. Angesichts der Erfolge der asiatisch-pazifischen Länder bei der Kapitalbildung überrascht es nicht, daß diese Länder auch im Zeitablauf einen immer höheren Prozentsatz ihres Volkseinkommens gespart haben (Tabelle 19). In den siebziger Jahren, vor Ausbruch der Schuldenkrise, lagen die inländischen Sparquoten in den asiatischen NICs und den asiatischen Entwicklungsländern bereits über denen der lateinamerikanischen Länder, während sie in den sechziger Jahren aufgrund des niedrigeren Entwicklungsniveaus noch deutlich darunter gelegen hatten. Die inländische Ersparnis allein hätte jedoch nicht ausgereicht, die beschriebenen Wachstums- und Exporterfolge zu finanzieren. Vielmehr war Zugang zu ausländischem Kapital insbesondere in Form von ausländischen Direktinvestitionen eine wichtige Voraussetzung für den Aufbau international wettbewerbsfähiger Industrie- und Dienstleistungssektoren.

In welchem Maße ausländische Direktinvestitionen sowie sonstige Kapitalzuflüsse aus dem Ausland (Kredite, Entwicklungshilfe) zur Finanzierung der heimischen Kapitalbildung in den asiatischen Ländern beigetragen haben, läßt sich kumulativ lediglich für die Periode 1977-1983 abschätzen (Tabelle 20). Danach wurden in den vier NICs etwa 7 vH der Kapitalbildung durch ausländisches Kapital (einschließlich Entwicklungshilfe) finanziert, während dieser Prozentsatz in den auf niedrigerem Einkommensniveau befindlichen ASEAN-Staaten um über 5 Prozentpunkte höher lag. Abweichungen zwischen den Ländern der letztgenannten Gruppe sind relativ gering im Gegensatz zu den vier neuen Industriestaaten, die sowohl im Finanzierungsbeitrag als auch in den Finanzierungsquellen (Eigenkapital, Kredite, Entwicklungshilfe) erheblich untereinander differieren. Deutlich weichen die beiden Stadtstaaten von Südkorea und Taiwan ab, die ihrerseits wiederum sehr unterschiedliche Finanzierungsquellen wählten. Taiwan verfügt von allen Stichprobenländern über den höchsten heimischen Finanzierungsbeitrag, was vor allem mit einer relativ gleichmäßigen Einkommensverteilung und hohen Sparleistungen aller Einkom-

Tabelle 19 - Inländische Ersparnis als Anteil des Bruttoinlandsprodukts
(a) 1960-1980 (vH)

	1960-1970	1970-1975	1975-1980
Entwickelte asiatische Länder	36,0	35,2	30,8
Australien	26,7	25,6	22,9
Japan	38,8	32,6	31,9
Asiatische NICs	14,5	22,1	27,0
Hongkong	18,6	21,1	28,7
Singapur	38,7	37,6	43,2
Südkorea	27,0	29,0	30,2
Taiwan	22,0	29,5	31,0
Asiatische Entwicklungs- länder	13,9	21,3	25,5
Indonesien	13,6	20,3	21,7
Malaysia	20,7	23,4	28,6
Philippinen	21,2	31,1	30,2
Thailand	26,2	25,4	27,9
Zum Vergleich:			
Argentinien	20,4	22,1	24,3
Brasilien	22,3	25,4	21,9
Chile	23,0	13,1	18,0
Kolumbien	22,0	17,8	24,5
Mexiko	22,4	24,2	28,1
Lateinamerikanische Stich- probenländer insgesamt	20,4	20,2	23,4
(a) Länderdurchschnitte ermittelt mit Hilfe der jeweiligen Bruttoin- landsprodukte des Jahres 1981 als Gewichte.			

Quelle: World Bank [a, 1983; b, 1980]; Republic of China [b]; eigene Berechnungen.

mensgruppen begründet wird [Fei et al., 1979, Teil I]. Außerdem hat Taiwan wesentlich stärker als Südkorea ausländisches Risikokapital in Form von Direktinvestitionen attrahiert, während sich Südkorea höher an den internationalen Kapitalmärkten verschuldet hat.

Die rohstoffreicheren Entwicklungsländer der ASEAN-Gruppe konnten bis 1983 nicht in derartigem Maße auf eigene Finanzierungsquellen zurückgreifen wie die vier neuen Industriestaaten, aber auch bei ihnen sind allgemeingültige Aussagen über die Finanzierungsstruktur nicht möglich. So schwankt der Anteil ausländischer Direktinvestitionen an den gesam-

Tabelle 20 - Ausländische Kapitalzuflüsse und ihr Beitrag zur Finanzierung der Bruttokapitalbildung in asiatischen Entwicklungsländern und NICs 1977-1983 (kumulative externe Zuflüsse in Mill. US \$)

	Direktinvestitionen	Portfolioinvestitionen	Private Exportkredite	Zufluß aus privaten Quellen insgesamt	Entwicklungshilfe	Gesamter Zufluß (a)	
						absolut	Anteil an der Bruttokapitalbildung
Asiatische NICs	7256,3	3256,0	4624,1	15136,4	1231,0	22442,4	7,4
Hongkong	3461,0	597,1	2277,4	6335,5	53,4	6460,7	11,8
Singapur	2913,1	569,9	607,9	4090,9	96,3	4341,8	12,2
Südkorea	310,5	1824,5	1592,8	3727,8	1048,7	9627,0	6,2
Taiwan	571,7	264,5	146,0	982,2	32,6	2012,9	2,5
Asiatische Entwicklungsländer	5869,3	4972,1	5025,6	15867,0	19882,3	35944,2	12,9
Indonesien	3689,1	1548,2	1469,9	6707,2	5446,7	15076,7	14,3
Malaysia	505,0	1728,4	1532,7	3766,1	865,6	6122,0	12,1
Philippinen	789,3	989,4	1210,5	29989,2	2136,7	7682,4	11,7
Thailand	885,9	706,1	812,5	2404,5	2433,3	7063,1	12,8
Insgesamt	13125,6	8228,1	9649,7	31003,4	12113,3	58386,6	10,0
Zum Vergleich:							
Argentinien	3191,0	5729,6	776,0	9696,6	239,5	11179,4	8,2
Brasilien	8733,7	18308,5	5090,8	32133,0	929,5	37868,5	11,0
Chile	605,8	3259,0	44,2	3909,0	-32,0	3931,0	16,6
Kolumbien	1426,8	1708,2	723,9	3858,9	551,6	6067,6	16,8
Mexiko	3765,1	16584,0	2367,8	22716,9	571,0	27862,9	11,7

(a) Einschließlich "sonstiger Zuflüsse".

Quelle: Rana [1987, Tabellen 1 und 2]; OECD [a, 1981, 1984]; IMF [1987]; eigene Berechnungen.

ten ausländischen Kapitalzuflüssen zwischen knapp 25 vH (Indonesien) und 8 vH (Malaysia) ebenso wie der der Entwicklungshilfe.

Wenn trotz aller Unterschiede in der Finanzierung und damit auch im Kostengehalt der Kapitalbildung in den asiatischen Ländern ein gemeinsames Merkmal gefunden werden kann, das diese Ländergruppe beispielsweise von lateinamerikanischen Ländern abhebt, so scheint dies die niedrige kurzfristige Auslandsverschuldung (Portfolioinvestitionen) zu sein. Im

Durchschnitt weisen die lateinamerikanischen Länder ansonsten eine ähnliche Finanzierungsstruktur wie die NICs auf und teilweise, vergleicht man Chile und Kolumbien mit den ASEAN-Ländern, auch wie die asiatischen Entwicklungsländer.

Dieser Befund verdeutlicht, daß nicht der Zugang zu Kapital einen Engpaß für die Wirtschaftsentwicklung darstellt, sondern die Kapitalverwendung eine entscheidende Rolle spielt. Die Kapitalverwendung wird bestimmt durch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die jedes Land selber setzt. Diese Rahmenbedingungen sind aber auch ausschlaggebend dafür, in welchem Ausmaß ausländisches Risikokapital angezogen werden kann und ob ausländische Direktinvestitionen mehr binnenmarkt- oder mehr exportorientiert sind.

b. Der Zufluß ausländischer Direktinvestitionen nach Herkunftsländern

Der Zugang zu technologischem Know-how und absatzmarktspezifischen Kenntnissen als wichtigen Bestimmungsfaktoren für Exporterfolge kann durch ausländisches Risikokapital erleichtert werden. Über alle Kontroversen hinsichtlich der Wirkung ausländischer Direktinvestitionen hinaus gibt es weitgehende Übereinstimmung darüber, daß ausländische Direktinvestitionen helfen können, Märkte zu erschließen, und dazu beitragen, Transaktionskosten im internationalen Handel zu senken [Kojima, Ozawa, 1984; Casson, 1982; Buckley, Casson, 1985]. Länder, die den Zufluß von ausländischem Risikokapital nicht nur vorübergehenden positiven äußeren Einflüssen verdanken, beispielsweise einem Preisanstieg bei Rohstoffen, sondern vorwiegend der Offenheit ihrer Märkte, können mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen rascher auf neue Exportmärkte vordringen, als das sonst möglich wäre. Ein solches Engagement ist auch für die Kapitalursprungsländer ertragreich, denn Direktinvestitionen können über Demonstrations- und Imitationseffekte, über ihre Finanzierung durch Kapitalgüterlieferungen sowie über "intra firm"-Handel dazu beitragen, daß die eigenen Exporte ausgeweitet werden [Hiemenz, Langhammer et al., 1987, Kap. IV und V].

Ob die asiatisch-pazifische Entwicklungsregion in der Konkurrenz um Direktinvestitionen erfolgreicher war als andere Regionen, kann wegen erheblicher Datenengpässe nur cursorisch beantwortet werden. Dies gilt vor allem für die Frage, wie sich der Anteil der Region an den gesamten ausländischen Direktinvestitionen in der Welt im Zeitablauf entwickelt hat. Untersuchungen auf der Basis von Zahlungsbilanzstatistiken, d.h. Stromgrößen, zeigen, daß der Anteil der südost- und ostasiatischen Entwicklungsländer von 5 auf 9 vH von 1970 bis 1980 gestiegen ist [UNCTC, a, Anhangtabelle II.2]. Dabei erwiesen sich die NICs und die ASEAN-Länder als besonders erfolgreich im Vergleich zur Gesamtheit aller Entwicklungsländer. Ihr Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in der Dritten Welt stieg von 26 vH im Jahre 1970 auf 42 vH im Jahre 1980. Neuere Schätzungen über den Bruttozufluß von Direktinvestitionen im Jahre 1983 ergeben für die gleichen Länder einen Anteil von 12 vH an den weltweiten Direktinvestitionen und von 45 vH an den Direktinvestitionen in Entwicklungsländern [UNCTC, b, Tabellen II.1 und III.2]. Folgt man diesen - mit großen Schätzproblemen behafteten - Untersuchungen, so war die Region zweifelsohne erfolgreich in der Konkurrenz um Risikokapital. Vor allem scheint sie unter den Entwicklungsländern die bislang führende Region Lateinamerika verdrängt zu haben.

Wesentlich aussagekräftiger als Stromgrößen sind Bestandsdaten, weil sie einen Periodenüberblick erlauben und nicht mit dem Problem der Messung und Bewertung von Stromgrößen (Desinvestitionen, Abschreibungen) behaftet sind. Die vier wichtigsten Kapitalherkunftsländer aus der OECD-Gruppe - die USA, Japan, das Vereinigte Königreich und die Bundesrepublik (in der Reihenfolge ihrer kumulierten Investitionen Mitte der achtziger Jahre - verfügen über regional disaggregierte Bestandsdaten, die allerdings nur für die USA, Japan und die Bundesrepublik auch sektoral hinreichend gut gegliedert sind.

Unter dem Vorbehalt der Vergleichbarkeit der Daten zwischen den Herkunftsländern erscheint Japan als größter Investor, gefolgt von den USA (Tabelle 21). Bereits 1976 konzentrierten sich etwa 27 vH aller japanischen Direktinvestitionen auf die NICs und die ASEAN-Länder, verglichen mit nur 3 vH im Falle der Bundesrepublik, etwa 4 vH im Falle der USA und 5 vH im Falle des Vereinigten Königreichs (1978; vgl. Tabelle

Tabelle 21 - Regionalstruktur amerikanischer, japanischer und westdeutscher Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum 1986 (kumulierte Investitionen in Mill. US \$)

	USA		Japan(a)		Bundesrepublik(b)		Zum Vergleich: Anteile 1976		
	absolut	An-teile	absolut	An-teile	absolut	An-teile	USA	Japan	Bundesrepublik
Entwickelte asiatische Länder	20205	7,8	4856	4,6	1757	2,8	7,4	4,8	1,8
Australien	8384	3,2	4502	4,2	739	1,2	4,0	4,2	0,8
Japan	11333	4,4	-	-	986	1,6	3,1	-	1,0
Neuseeland	488	0,2	354	0,3	32	0,1	0,3	0,6	0
Asiatische NICs	7523	2,9	9173	8,7	803	1,3	1,7	8,7	2,6
Hongkong	3580	1,4	3433	3,2	269	0,4	0,9	2,3	2,0
Singapur	2291	0,9	2571	2,4	414	0,7	0,3	1,6	0,5
Südkorea	792	0,3	2118	2,0	75	0,1	0,3	3,6	0
Taiwan	860	0,3	1051	1,0	45	0,1	0,2	1,2	0,1
Asiatische Entwicklungsländer	7544	2,9	11753	11,1	200	0,3	2,0	18,7	0,5
Indonesien	4305	1,7	8673	8,2	88(c)	0,1(c)	1,0	13,9	0,2
Malaysia	1074	0,4	1283	1,2	94	0,1	0,3	1,8	0,2
Philippinen	1117	0,4	913	0,9	10(c)	0(c)	0,5	1,8	0
Thailand	1048	0,4	884	0,8	8	0	0,2	1,2	0,1
Asiatisch-pazifischer Raum insgesamt	35272	13,6	25782	24,3	2760	4,4	11,1	32,2	4,9
Zum Vergleich: Lateinamerika	34970	13,5	20373	19,2	5512	8,8	17,6	17,0	13,2
Entwicklungsländer insgesamt	60609	23,3	49057	46,3	8292	14,8	20,5	55,6	20,3
Industrieländer	194710	74,9	56733	53,5	51723	82,2	76,3	42,9	73,9
Welt	259890	100	105970	100	62923	100	100	100	100

(a) Für Japan Fiskaljahr 1986, Stand Ende März 1987; für die USA und die Bundesrepublik Stand Jahresende. - (b) Die in DM ausgewiesenen Werte wurden zum Ende 1986 bestehenden Kurs von DM 2,3740/US \$ umgerechnet. - (c) Werte für 1985.

Quelle: US [b; a]; Japan Ministry of Finance [a]; Deutsche Bundesbank [b]; eigene Berechnungen.

A14). Im Gegensatz zu den USA sank jedoch der Anteil Japans bis auf knapp ein Fünftel im Jahre 1986 (während Investitionen in Lateinamerika Zuwächse verbuchten) und auch der von der Bundesrepublik noch bis 1,5 vH (1). Wie in anderen Regionen haben deutsche Investoren auch in

(1) Die Entwicklung der Investitionen des Vereinigten Königreichs ist wegen der Einbeziehung des Ölsektors sowie der Banken und Versicherungen für das Jahr 1984 schwieriger zu interpretieren. Insgesamt nahm die Bedeutung Australiens als traditionell wichtigster Standort für britische Investitionen ebenso wie die Malaysias ab. Hingegen konnten die beiden Stadtstaaten Hongkong und Singapur an Bedeutung gewinnen. Nimmt man die drei entwickelten asiatischen

Asien bevorzugt in Industrieländern investiert. Der Anteil dieser Investitionen stieg von 1,8 vH (1976) auf 2,8 vH (1986). Dennoch lag damit die Bundesrepublik auch 1986 immer noch weit hinter den USA (7,8 vH) und Japan (4,6 vH).

Die offensichtlich unverändert geringe Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in der Region muß - konfrontiert mit dem Engagement Japans und dem der USA - als zunächst wichtigstes Ergebnis der Gegenüberstellung herausgehoben werden. Bei derart niedrigen Anteilswerten ist auch ein Vergleich der ländermäßigen Verteilung der Investitionen zwischen den drei Herkunftsländern wenig aussagekräftig. Die Bundesrepublik erscheint in ihrem Engagement indifferent gegenüber rohstoffreichen und -armen Ländern der asiatischen Region (Tabelle A15), während sich die japanischen Direktinvestitionen 1986 zu einem Drittel auf das rohstoffreiche Indonesien konzentrierten (1). Wichtig ist zudem, daß weder die USA noch die Bundesrepublik nennenswert - verglichen mit ihren Investitionen in Australien/Neuseeland - in den expansiven japanischen Markt investierten.

Was die sektorale Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen 1976 und 1986 (Tabelle A15) anbetrifft, so fällt auf, daß der Verarbeitenden Industrie keine tragende Rolle bei den Investitionen zukommt; vielmehr traten bis 1986 der Handelssektor und der Bankenbereich als dynamischste Investoren hervor (2,4 Mrd. DM gegenüber 3,3 Mrd. DM). Von ihnen gehen jedoch nicht unmittelbar derart stimulierende Wirkungen für den Güteraustausch und vor allem den Export deutscher Waren nach

Länder aus der Analyse der Regionalstruktur britischer Direktinvestitionen heraus, so haben die asiatischen Entwicklungsländer Anteilsgewinne (von 4,8 vH (1974) bis auf maximal 6,8 vH (1981)) verzeichnen und dabei auch andere Entwicklungsregionen, vor allem Schwarzafrika, als Standorte verdrängen können. Von den beiden Stadtstaaten und Malaysia, also den drei Commonwealth-Staaten, abgesehen, ist jedoch das britische Engagement in den asiatischen Entwicklungsländern (einschließlich der NICs) im Vergleich zu dem Japans und dem der USA ähnlich gering wie das der Bundesrepublik.

- (1) Da Investitionen im Bergbau sachkapitalintensiv sind und Investitionsdaten auf den Kapitalstock abstellen, kann eine derartige Konzentration nicht schon als ein Hinweis auf den Hauptnutznießer von Beschäftigungs- oder Zahlungsbilanzwirkungen gewertet werden. Hier wird die Länderverteilung unterschiedlich sein.

Asien aus, wie dies von Direktinvestitionen in der Verarbeitenden Industrie zu erwarten ist [Hiemenz, Langhammer et al., 1987, Kapitel IV.]. Völlig anders stellt sich das sektorale Profil der amerikanischen und japanischen Direktinvestitionen in einer Detailanalyse dar (Tabelle 22).

Für Japan war die Region wie erwartet noch Mitte der achtziger Jahre - gemessen am dort investierten Kapitalstock - der wichtigste Zulieferer für Rohstoffe. 1986 waren über 62 vH der gesamten japanischen Direktinvestitionen auf den Rohstoffbereich dieser Region konzentriert und nur knapp 33 vH der Direktinvestitionen auf die Verarbeitende Industrie (mit leicht sinkender Tendenz gemessen am Stand von 1976). Trotz des relativ geringen Anteilswertes von japanischen Investitionen im Industriesektor der Region sind japanische Unternehmen im Vergleich zu Unternehmen aus anderen Herkunftsländern die führenden Investoren in den NICs und den asiatischen Entwicklungsländern. Ihre kumulierten Investitionen in der Verarbeitenden Industrie betragen 1986: 8,1 Mrd. US \$ im Vergleich zu 3,9 Mrd. US \$ für die USA, dem zweitwichtigsten Herkunftsländ. Da sich japanische Investoren im Industriesektor - unter ihnen auch zahlreiche mittelständische Unternehmen - überwiegend in relativ arbeitsintensiven Branchen engagiert haben (Tabelle A16) und die Kooperation mit heimischen Kapitaleignern suchen [Kirchbach, 1985, Kapitel 3], unterschätzen diese Investitionsdaten den tatsächlichen Einfluß, den japanische Unternehmen auf die Industrieentwicklung in der Region genommen haben.

Anders als im Falle Japans deckt sich das Sektorprofil amerikanischer Investitionen in der Region recht gut mit dem der US-Investitionen in der Welt. Es ist im Zeitablauf sehr stabil geblieben und weist keine sektoralen Schwerpunkte auf (Tabelle A17). Innerhalb der Region haben die Philippinen, die in der Vergangenheit ein wichtiger Investitionsstandort für die USA (im Gegensatz zu Japan) waren, erheblich an Bedeutung eingebüßt und sind von anderen ASEAN-Ländern wie Singapur, Malaysia und Thailand in der Konkurrenz um amerikanisches Risikokapital zurückgedrängt worden.

Insgesamt ist die asiatisch-pazifische Wachstumsregion weiterhin ein Investitionsschwerpunkt Japans, und zwar nicht nur im Rohstoffbereich. Da-

Tabelle 22 - Sektoralstruktur amerikanischer und japanischer Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum 1976 und 1986 (a)

	Japan						USA									
	asiatisch-pazifischer Raum (I)		Welt (II)		Bedeutung von I (b)		asiatisch-pazifischer Raum (I)		Welt (II)		Bedeutung von I (b)					
	1976	1986	1976	1986	1976	1986	1976	1986	1976	1986	1976	1986	gesamter Raum	Raum ohne Japan	gesamter Raum	Raum ohne Japan
													1976	1986		
Landwirtschaft, Forstwirtschaft	2,3	1,0	1,3	0,8	57,3	34,0	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Fischerei	1,1	0,5	0,8	0,5	48,0	25,3	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Bergbau, Rohöl	39,0	30,3	25,0	11,7	52,7	62,9	38,7	28,1	24,3	23,5	17,9	13,5	16,2	11,9		
Verarbeitender Sektor	39,2	36,1	31,1	26,6	42,7	32,8	35,3	35,7	43,2	41,3	9,1	6,1	11,8	6,8		
Bauindustrie	0,5	0,9	0,9	1,0	17,8	22,0	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Handel	4,0	7,3	13,5	13,7	10,1	12,9	12,7	15,4	11,3	9,7	12,6	8,0	21,6	12,6		
Finanzierung u. Versicherung	3,1	5,8	7,8	17,1	13,3	8,3	7,9	14,1	16,0	18,6	5,5	4,6	10,3	8,4		
Dienstleistungen	9,8	9,9	13,0	5,9	25,3	40,8	5,4	1,1	5,2	2,0	9,5	7,9	7,5	5,5		
Transport		1,2		7,4											3,9	
Immobilien	0,3	2,2	3,3	6,2	2,8	8,8										
Andere Dienstleistungen	0,7	3,8	3,3	5,9	7,5	15,6										
Andere Industrien	n.v.	1,0	n.v.	3,2	n.v.	7,9	n.v.	4,3	n.v.	4,9	n.v.	n.v.	11,7	10,5		
Insgesamt	100	100	100	100	32,2	24,3	100	100(c)	100	100	11,1	8,0	13,6	9,2		

(a) Für die USA Jahresende; für Japan Ende des Fiskaljahres, d.h. März 1977 und März 1987. - (b) Anteil des asiatisch-pazifischen Raums an den gesamten sektoralen Direktinvestitionen im Ausland in Vt. - (c) Abweichungen von 100 sind mit der Geheimhaltung von Daten über Ölinvestitionen zu erklären. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 21.

bei spiegeln die absoluten Kapitalstockdaten die wichtige Rolle von Informations-, Vermittlungs- und Finanzierungsagenturen wie den japanischen Handelshäusern noch nicht einmal wider [Kojima, Ozawa, 1984]. Diese können japanischen mittelständischen Unternehmen mit relativ geringem Kapitalengagement, aber großen gesamtwirtschaftlichen Wirkungen (Beschäftigung, Handelswirkungen, Technologietransfer) Investitionschancen eröffnen, indem sie Risiko streuen und Transaktionskosten senken. Weder die USA noch die Bundesrepublik verfügen über ähnlich effektive Intermediäre. Für die Bundesrepublik gilt, daß ihr Kapitalengagement im asiatisch-pazifischen Raum bislang fast vernachlässigenswert gering geblieben ist, mißt man es beispielsweise an den Investitionen in Lateinamerika. Dies gilt vor allem für die Verarbeitende Industrie.

5. Humankapitalbildung und Ressourcenverfügbarkeit

In Kapitel II.2 wurde der Beitrag des Humankapitals zum wirtschaftlichen Wachstum durch die Alphabetenquote approximiert. Dieser gebräuchliche Indikator weist insofern Schwächen auf, als er auf die Gesamtbevölkerung abstellt und nicht auf die für das wirtschaftliche Wachstum relevante Bevölkerungsgruppe, die Erwerbspersonen. Zudem beschreibt er einen Minimumstandard, der in den Ländern, die nicht mehr zur Gruppe der Länder mit niedrigem Einkommen gehören, kaum einen dauerhaften Wachstumsprozeß tragen kann. Informationen über die Qualität der Schulbildung der Erwerbspersonen, wie sie von Psacharopoulos und Arriagada [1986] für eine Vielzahl von Entwicklungsländern erstellt worden sind, können die Aussagekraft des Humankapitalindikators erhöhen. Wird dabei wieder der Vergleich zwischen den asiatischen NICs und den ASEAN-Ländern einerseits und den lateinamerikanischen Ländern andererseits gezogen, so läßt sich kein klarer Vorsprung der einen oder anderen Gruppe ausmachen (Tabelle 23). Dies liegt vor allem daran, daß die Stichjahre für die einzelnen Länder stark voneinander abweichen und daß angesichts hoher Bildungsinvestitionen in der vergangenen Dekade ein direkter Vergleich zwischen Informationen aus den sechziger und frühen siebziger Jahren sowie den achtziger Jahren wenig aussagekräftig ist.

Tabelle 23 - Ausbildungsgrad der Erwerbspersonen (vH)

	Jahr	Anteil der Beschäftigten mit (a)			
		keiner Schul- bildung	Primär- erziehung	Sekundär- bildung	höherer Aus- bildung
Asiatische NICs					
Hongkong	1981	7,6	19,1	26,2	8,8
Singapur	1974	40,3	21,9	8,3	8,5
Südkorea	1980	14,8	33,2	23,4	9,1
Taiwan	1983	8,9	32,7	24,0	11,5
Asiatische Ent- wicklungsländer					
Indonesien	1978	31,6	35,7	3,8	0,5
Malaysia	1967	27,0	55,7	4,6	1,8
Philippinen	1980	7,8	27,4	12,7	15,7
Thailand	1974	12,0	16,8	2,0	2,2
Mittelwert		18,7	24,9	13,1	7,2
Mittelwert Lateinamerika und Karibik					
		19,7	24,7	9,5	5,4
Entwickelte Marktwirt- schaften					
		0,4	20,3	22,1	16,3
Zum Vergleich:					
Argentinien	1960	7,0	38,2	9,9	3,7
Brasilien	1980	24,7	7,9	6,6	5,9
Chile	1981	4,1	18,8	12,2	8,3
Kolumbien	1978	16,3	23,6	14,9	4,7
Mexiko	1977	26,9	26,9	3,2	5,2
Venezuela	1979	15,9	24,8	11,1	6,3
(a) Nur abgeschlossene Ausbildung berücksichtigt, daher keine Addition auf 100.					

Quelle: Psacharopoulos, Arriagada [1986, S. 564 ff.].

Dennoch lassen sich einige wichtige Schlüsse ziehen, wenn man sich auf Länder beschränkt, für die die Daten im gleichen Zeitraum erhoben wurden. So ragen die NICs mit einem deutlich höheren Prozentsatz an Erwerbspersonen mit abgeschlossener Sekundärbildung als die lateinamerikanischen Länder heraus; dies gilt auch für die Ausbildung nach Abschluß der Sekundärstufe. Zweitens ist die Primärbildung der Erwerbspersonen in den ASEAN-Staaten mit Ausnahme Thailands breiter gestreut als in den meisten lateinamerikanischen Ländern. Drittens verfügen die Philippinen über - gemessen an ihrem Einkommensniveau - überdurch-

schnittlich qualifizierte Erwerbspersonen (mit weitgehender Kenntnis der englischen Sprache), ohne daß das Land dies in einen derartigen Wachstumserfolg ummünzen konnte wie andere asiatische Länder mit schlechten Bildungsvoraussetzungen. Somit stützt das Beispiel der Philippinen die These, wonach Bildung keineswegs eine hinreichende Erfolgsbedingung für wirtschaftliches Wachstum ist, sondern nur im Zusammenwirken mit anderen Faktoren wachstumswirksam sein kann. Schätzungen von Psacharopoulos [1985] über die private und soziale Rendite von Bildungsinvestitionen, die im Durchschnitt zu höheren Ergebnissen für lateinamerikanische als für asiatische Länder kommen, weisen auf einen möglichen Faktor hin, nämlich auf die Zugangsbarrieren zu den Arbeitsmärkten, die dadurch entstehen, daß bestimmte Schulabschlüsse gefordert werden. Je weniger die verschiedenen Schulabschlüsse auf den Arbeitsmärkten diskriminiert werden, also auch Inhabern geringwertiger Schulabschlüsse Beschäftigungs- und Aufstiegschancen geboten werden, desto offener und wettbewerbsintensiver ist der Arbeitsmarkt. Mehr Offenheit führt dazu, daß private Renditen von Bildungsinvestitionen sinken. Psacharopoulos vergleichende Schätzungen von Renditen könnten zu der Hypothese führen, daß asiatische Arbeitsmärkte offener als lateinamerikanische sind und somit mehr Wachstumsimpulse vermitteln.

Unbestritten ist in jedem Falle, daß die Regierungen der asiatisch-pazifischen Länder nach Untersuchungen der Vereinten Nationen in den vergangenen beiden Dekaden erhebliche Anstrengungen im Bildungsbereich unternommen haben [UN, b].

Breite Grundschulbildung ist ein primäres politisches Ziel. Kostenlose staatliche Grundschulbildung (vier- bis sechsjährige Schulpflicht für Kinder) wird zumeist ergänzt durch ein breites System privater Bildungsangebote. Herausragend ist in diesem Zusammenhang das Beispiel Südkoreas [McGinn et al., 1980]. Dort wurde bereits auf einem sehr niedrigen Einkommensniveau ein breites Grundbildungsniveau unter der Bevölkerung erreicht. Die Basis bildete die von Japan und den USA gelegte Infrastruktur im Erziehungswesen sowie die 1949 eingeführte staatliche Schulpflicht. Der Staat unterstützt das Bildungswesen durch einen seit den sechziger Jahren nahezu konstanten Anteil am Staatshaushalt (um 15 vH), die öffentlichen Ausgaben sind pro Kopf im Vergleich zu

Ländern ähnlichen Entwicklungsniveaus wesentlich geringer. Von den Schülern beziehungsweise ihren Eltern wird ein hoher privater Beitrag geleistet, denn der Staat trägt lediglich drei Viertel der Kosten der Pflichtausbildung. Vorteile einer derartigen Mitbeteiligung liegen in den Anreizen zur produktiven Verwendung der eingesetzten finanziellen Mittel sowie in der Entlastung des staatlichen Budgets.

Neben den "human resources" wird in der Diskussion um Erklärungen für Wachstumsunterschiede die Ausstattung mit natürlichen Ressourcen mit am häufigsten genannt, und zwar vor allem dann, wenn es um potentielles Wachstum geht. Das Vorhandensein natürlicher Rohstoffe ist jedoch a priori weder ein eindeutig positiver noch negativer Faktor für das wirtschaftliche Wachstum eines Landes. Ein allgemein gültiger Zusammenhang zwischen hohen Wachstumsraten und dem Vorhandensein von natürlichen Ressourcen läßt sich nicht nachweisen [Little, 1979, S. 450].

Was die asiatisch-pazifischen Länder anlangt, so ist ihre Ressourcenausstattung sehr heterogen, selbst wenn man Australien und Neuseeland aus der Betrachtung ausklammert: Mit Malaysia und Indonesien sind in der Region zwei Länder vertreten, die zu den größten Nettoexporteuren von Erdgas und Erdöl in der Welt zählen. Die übrigen Staaten sind auf Importe von Primärenergie in unterschiedlichem Maße angewiesen (Tabelle 24). Die vier ASEAN-Staaten verfügen über erhebliche Vorkommen an Erzen und anderen Mineralien (u.a. Zinn, Eisenerz, Kalkstein). Sie sind im Rohstoffbereich Nettoexporteure. Kennzeichen der asiatischen NICs und Japans hingegen ist die begrenzte Verfügbarkeit über den Faktor Boden und die teilweise sehr hohe Bevölkerungsdichte (Tabelle 25).

Das außerordentlich rasche wirtschaftliche Wachstum der asiatischen NICs und Japans belegt, daß das Fehlen mineralischer Rohstoffe und heimischer Energiequellen sowie Landknappheit kein limitierender Faktor per se ist. Das Fehlen solcher Ressourcen könnte im Gegenteil zur wachstumsfördernden Spezialisierung auf arbeitsintensive Industriegüter beitragen haben [Little, 1979; Riedel, 1986]. Auch die Bodenknappheit könnte dann als positiver Wachstumsbeitrag gewertet werden, wenn unterstellt wird, ein großer Agrarsektor dämpfe wegen seiner relativ geringen Produktivitätsfortschritte rein rechnerisch das gesamtwirtschaftliche

Tabelle 24 - Ressourcenverfügbarkeit in asiatisch-pazifischen Ländern
Mitte der achtziger Jahre

	Primärenergie- vorkommen(a)	Primärenergie- importe in vH des gesamten Bedarfs	Wichtige Rohstoff- vorkommen 1985
Asiatische NICs			
Hongkong	keine	100	keine
Singapur	keine	100	keine
Südkorea	Kohle	80	Anthrazite, Wolfram, Zink, Blei
Taiwan	Erdgas, Kohle, Erdöl	90	Gold, Kupfer, Marmor
Asiatische Entwick- lungs- länder			
Indonesien	Erdgas (an 3. Stelle der Weltexporteure), Erdöl (an 5. Stelle der Weltexporteure), Kohle	0	Nickel, Zinn
Malaysia	Erdgas (an 5. Stelle der Weltexporteure) Erdöl, Kohle	0	Zinn (größter Produzent in der Welt), Eisenerz, Bauxit, Kupfer
Philippinen	Kohle, Erdöl	70	Edelmetalle, Chrom- u. Eisenerz
Thailand	Erdgas, Kohle, Erdöl	55	Kalkstein, Zinn, Bleierz

(a) In der Reihenfolge ihrer Bedeutung im Land.

Quelle: Economist Intelligence Unit [1986]; Statistisches Bundesamt [lfd. Jgg.]; Madhab [1987].

Wachstum. Spätestens seit den sechziger Jahren hat sich jedoch der Produktivitätsfortschritt im Agrarsektor wesentlich beschleunigt [Ruttan, 1978]. Auch die Erfahrungen der ASEAN-Länder und Südkoreas scheinen diese Aussage zu stützen, wie die relativ hohen Beiträge des Agrarsektors zum wirtschaftlichen Wachstum (Tabelle 2) gezeigt haben. Die Rolle des Primärsektors als Wachstumsbremse oder -motor bleibt also unbestimmt. Das Beispiel der beiden Stadtstaaten unterstreicht, daß die Ressourcenausstattung - in diesem Fall die Lage an wichtigen Verkehrsweegen - erst durch eine entsprechende Wirtschaftspolitik genutzt werden kann. Dies gilt wohl für alle natürlichen Ressourcen, deren Verfügbar-

Tabelle 25 - Bevölkerung und Bevölkerungsdichte in asiatisch-pazifischen Ländern 1985

	Bevölkerung (Mill.)	Fläche (1000 km ²)	Bevölkerungs- dichte
Asiatische NICs			
Hongkong	5,4	1	5400
Singapur	2,6	1	2600
Südkorea	41,1	98	419
Taiwan	19,5	36	542
Asiatische Ent- wicklungsländer			
Indonesien	162,2	1919	85
Malaysia	15,6	330	47
Philippinen	54,7	300	182
Thailand	51,7	511	101
Entwickelte asia- tische Länder			
Australien	15,8	7687	2
Neuseeland	3,3	269	13
Japan	120,8	372	325

Quelle: World Bank [a, 1987]; Republic of China [a, 1986]; eigene Berechnungen.

keit in einigen Fällen eine notwendige, keinesfalls aber eine hinreichende Bedingung für wirtschaftliche Aufholprozesse in Südost- und Ostasien gewesen sein mag.

6. Die Rolle der Wirtschaftspolitik

a. Unterschiedliche Phasen in der Außenwirtschaftspolitik

Von den drei Industrieländern einmal abgesehen, praktizieren auch alle anderen acht Pazifikanrainer heute ein Wirtschaftssystem, das den Markt- bzw. Preismechanismus weitgehend als organisierende Kraft akzeptiert. Dessen Ausprägung ist jedoch sehr unterschiedlich: Während der Staat in Hongkong einer Politik des "positive non-interventionism" folgt und damit einer Laissez-faire-Position am nächsten kommt, ist in den übrigen Ländern ein breites Spektrum staatlicher Planung und Intervention in der Wirtschaft zu beobachten, am stärksten ausgeprägt in Indonesien.

Abgesehen von Hongkong haben alle Länder eine Phase der Importsubstitutionspolitik durchschritten, die jedoch in Singapur, Südkorea und Taiwan relativ kurz war (siehe Übersichten 1 und 2). Spätestens Mitte der sechziger Jahre fand hier eine Abkehr von der Benachteiligung der Exporte statt ("Wachstum durch Export"), während die exzessive Importsubstitution als Wirtschaftsstrategie mit hoher Protektion, gespaltenen Wechselkursen und Überbewertung der Währung in den übrigen ASEAN-Staaten bis Ende der sechziger Jahre (Malaysia) und teilweise sogar bis Anfang der achtziger Jahre beibehalten wurde (Philippinen, Indonesien).

Dieser Überblick zeigt, daß die Politik der allmählichen Außenorientierung durch Abbau der Exportbenachteiligung, so wie sie zumeist in Südostasien betrieben wurde, keineswegs gleichzusetzen ist mit einer weitgehenden Deregulierung auf Güter-, Kapital- und Faktormärkten oder Privatisierung von Staatsunternehmen.

b. Arbeitsmarktinterventionen in polit-ökonomischer Sicht

Wie im Außenwirtschaftssektor, so gibt es auch auf dem Arbeitsmarkt der meisten asiatisch-pazifischen Länder im Vergleich zu anderen Entwicklungsregionen wenig Staatsintervention. Im Gegensatz zum relativ stark regulierten Kapitalmarkt überließ man die Bestimmung des Arbeitsentgeltes weitgehend den Marktkräften. Hierin liegt ein sehr wesentlicher Unterschied zu lateinamerikanischen Staaten, in denen neben exzessiver Lohnregulierung auch deutliche Beharrungstendenzen zu beobachten sind, d.h. starke Widerstände gegen Reallohnsenkungen als Anpassungsstrategie gegen externe Schocks. In Taiwan und stärker noch in Südkorea gibt es fast keine Arbeitgesetzgebung. Kündigungsschutz, Arbeitszeit und Sicherheit sind nicht gesetzlich geregelt. Die Mindestlohnbestimmungen in Taiwan sind redundant, da die tatsächlich gezahlten Löhne fast ausnahmslos über dem Mindestlohn liegen. Widerstände seitens der Gewerkschaften gegen Reallohnsenkungen sind schwach, Streiks sind illegal.

Etwas stärker waren die Gewerkschaften in Hongkong und Singapur, die von der Kolonialzeit her die britischen Gewerkschaftstraditionen und

Übersicht 1 - Wirtschaftsstrategie und wirtschaftspolitische Maßnahmen (a) der pazifischen NICs 1955-1985

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Südkorea	----- -----						
	- Relativ hohe Zölle	1961	- Abwertung der Währung				- Kurzfristige Förderung kapitalintensiver Zwischenprodukte
	- Quantitative Importbeschränkung		- Einheitlicher Wechselkurs				
	- Gespaltene Wechselkurse		- Zinsanstieg				
			- Exportanreize: Subventionen, Senkung der Steuern auf Exporterträge, Kredite unter Marktzins, Zollbefreiung für Zwischenprodukte, verbesserter Zugang zu Energie und Transport				
Taiwan	----- -----						
	- Priorität für Landreform	1961	- Sukzessive Abwertung				
	- Protektionsniveau für Verarb. Industrie hoch		- Einheitlicher Wechselkurs				
	- Gespaltene Wechselkurse		- Importkontrolle vermindert				
			- Investitionsanreize: befristete Steuerbefreiung für neue Industrien, Senkung des Spitzensteuersatzes (Gewerbesteuer)				
			- Exportanreize: Zollsenkung auf Vorprodukte, Senkung der Steuern auf Exporterträge, direkte Exportsubventionen, subventionierte Darlehen, staatliche Beratung (Know-how, Marketing etc.)				
Hongkong	Politik der "positive non-intervention"						
	- Keine Steuern, Zölle, Subventionen oder Kontrolle im Außenhandel						
	- Keine staatliche Investitionslenkung						
	- Sehr niedriger Gewerbesteuersatz						
	- Staat sorgt für Infrastrukturmaßnahmen (Bildung, Bau etc.), kontrolliert in gewissen Umfang den Kapitalmarkt, verstärkt seit Finanzkrise 1982						
Singapur	----- -----						
			1966				
	- Importprotektion relativ hoch		- Abschaffung der Exportdiskriminierung				
	- Diskriminierung der Exporte gering		- Allgemeine Verminderung des Protektionsniveaus				
			- Steueranreize für ausländische Investoren				
			- Restriktive Arbeitsmarktpolitik				
			- Förderung der Ausbildung (insbes. Industriearbeiter)				
			- seit 1970: Exportanreize speziell für Produktion von Gütern höherer Technologie: günstige Kredite und Subvention der Exportversicherung				
(a) Schwerpunkt auf Handelspolitik. - x ungefährender Zeitpunkt der Strategieänderung; --- Importsubstitution; — Exportorientierung.							

Quelle: Baldwin [1987]; Economist Intelligence Unit [1986]; Bradford, Branson [1987].

Übersicht 2 - Wirtschaftsstrategie und wirtschaftspolitische Maßnahmen der Rest-ASEAN-Staaten 1955-1985

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Malaysia	o-----			x-----				
	1957			1969				
Thailand	o-----			x-----				
	1959			1977				
Philippinen	o-----			x-----		x-----		
	1970			1980				
Indonesien	o-----			x-----		x-----		
	1966			1978				
<p>--- Importsubstitution; — Exportorientierung; x ungefährer Zeitpunkt der Strategieänderung; o Beginn verstärkter Industrialisierung.</p>								

Quelle: Vgl. Quelle von Übersicht 1; Ariff, Hill [1985]; Findlay, Garnaut [1986]; Pangestu, Boedino [1986].

-gesetzgebung übernehmen. Organisation und Durchführung von Streiks sind in Hongkong erlaubt (nicht im öffentlichen Dienst), allerdings ist das Interesse der Arbeiter an den Gewerkschaften schwach, diese sind zersplittert und besonders in der Verarbeitenden Industrie wenig schlagkräftig. Arbeitsschutzbestimmungen sind in geringem Umfang vorhanden (z.B. Regelung der Arbeitszeit, aber nicht für erwachsene männliche Arbeiter). Unter kommunistischem Einfluß wurde die Gewerkschaftsbewegung in Singapur Anfang der sechziger Jahre so stark, daß es zu mehreren Arbeiterunruhen kam. Dies führte Ende der sechziger Jahre zu einer schärferen Gesetzgebung gegen die Gewerkschaften. Parallel dazu wurden zahlreiche Vergünstigungen, wie bezahlter Urlaub, Mutterschaftsschutz etc., eingeführt. Die Regierung hat eine breite Handhabe gegen Streiks. Mittlerweile sind die Interessen der Gewerkschaft im Staatsapparat assimiliert; viele Gewerkschaftsführer sind Mitglieder der Regierungspartei.

Ungeachtet dieser Besonderheiten in einzelnen Ländern kann auf ein generelles Merkmal wirtschaftspolitischen Handelns in einigen Ländern hingewiesen werden, nämlich auf die Einbeziehung von Interessengruppen in gesamtwirtschaftliche Wachstumskoalitionen. Dieses polit-ökonomische Phänomen ist bisher erst ansatzweise untersucht worden. Allgemein wird im Zusammenhang mit den NICs von einer "growth coalition" zwischen der starken Regierung und den technokratischen Eliten (beispielsweise in der Zentralbank) gesprochen, die gemeinsam das Ziel "Wirtschaftswachstum" im eigenen Interesse verfolgt hätten [Mackie, in Vorbereitung]. Gelingt es zudem,

- Allokationszielen stärkeres Gewicht zu verschaffen als Verteilungszielen,
- die Fragmentierung von Besitzstandseliten in verschiedene Lobbygruppen und damit unproduktiven Wettbewerb um profitable Pfründe zu verhindern,
- eine starke städtische Mittelschicht an den Erfolgen einer Wachstumspolitik zu beteiligen und sie somit zu einer Interessengruppe für Wachstum umzuformen,
- den auf Sachziele verpflichteten Technokraten Handlungsspielräume ungeachtet politischer Machtwechsel zu erhalten,

- stabile Rahmenbedingungen, beispielsweise in der Geldpolitik, zu garantieren und
- erkannte Fehlentwicklungen in pragmatischer Weise rasch zu korrigieren, ohne an Gruppeninteressen zu scheitern (1), so waren dies hervorragende Bedingungen für wirtschaftlichen Erfolg. Das Beispiel der NICs bietet dafür genügend Anschauungsmaterial [Mackie, in Vorbereitung].

c. Budget-, Geld- und Wechselkurspolitik

In der Budgetpolitik haben die Länder der Region zumeist einen restriktiven Kurs [Sachs, 1987] verfolgt. Dies wurde durch eine vergleichsweise niedrige Staatsbeteiligung an Unternehmen insofern erleichtert, als dadurch der Zugriff auf die Notenbank zur Finanzierung der Defizite von Staatsunternehmen weitgehend eingeengt war. Dies ist mit ein Grund dafür, daß erratische Inflationsraten, wie sie beispielsweise in den lateinamerikanischen Referenzländern zu beobachten waren, in den asiatischen Ländern durchweg verhindert werden konnten (Tabelle 26).

Nicht-antizipierte Inflation beeinträchtigt nicht nur die Spar- und Investitionstätigkeit, sondern berührt auch den Außenwirtschaftssektor. Bei stufenflexiblen Wechselkursen kommt es bei solcher Inflation zu einer ungewollten temporären realen Aufwertung, die den Exportsektor stark benachteiligt. Bei einmaligen Wechselkursanpassungen wird oft das künftige Inflationstempo unterschätzt, das durch die verspätet vorgenommenen Abwertungen auch noch angeheizt wird. Dies wiederum führt - wie lateinamerikanische Erfahrungen belegen - rasch wieder zu realen Aufwertungen. Im Gegensatz zu vielen lateinamerikanischen Referenzländern war dieser Prozeß in der Untersuchungsregion - mit wenigen Ausnahmen von nur begrenzter Dauer (Philippinen, Indonesien) - dank einer relativ konservativen Geld- und Budgetpolitik nicht akut.

(1) Siehe hierzu auch detailliert das südkoreanische Beispiel [Whang, 1987].

Tabelle 26 - Schwankungen der Inflationsrate in den asiatisch-pazifischen Ländern 1965-1985

	Mittelwert 1965-1985 (a)	Standardabweichung
Asiatische NICs		
Hongkong	7,9	4,9
Singapur	4,5 (b)	6,2
Südkorea	13,2	7,6
Taiwan	7,6 (c)	10,7
Asiatische Entwicklungsländer		
Indonesien	15,2 (d)	9,5
Malaysia	4,5	4,2
Philippinen	13,7	11,3
Thailand	6,9	6,6
Entwickelte asiatische Länder		
Neuseeland	10,5	4,7
Australien	8,1	4,1
Japan	6,6	5,1
Zum Vergleich:		
Argentinien	171,3	199,0
Brasilien	63,7	61,3
Chile	99,1	143,9
Kolumbien	18,8	7,7
Mexiko	24,9	26,5
(a) Konsumentenpreisindex. - (b) 1967-1985. - (c) 1977-1984. - (d) 1969-1985.		

Quelle: IMF [1986]; Republic of China [a, 1985]; eigene Berechnungen.

Die asiatischen Länder konnten ihre realen Wechselkurse daher weitaus stabiler halten als die lateinamerikanischen Länder (Tabelle 27). Mit Ausnahme Indonesiens und Taiwans zeigt sich fast durchweg eine niedrigere Schwankung des realen Wechselkurses, und zwar sowohl für die Periode vor der ersten Ölkrise 1973 als auch in der Periode danach.

Ein Beispiel für eine marktgerechte Anpassung des realen Wechselkurses ist Singapur (Schaubild 1). Von 1960 bis 1972 ist ein trendmäßiger Anstieg des realen Wechselkurses (Abwertung) zu verzeichnen, der durchaus im Einklang steht mit den Erwartungen für ein Land, das ausländisches Kapital attrahiert. Nach der Ölkrise 1973, die auch für Singapur

Tabelle 27 - Variationskoeffizienten des realen Wechselkurses in asiatisch-pazifischen Ländern 1960-1985 (vH)

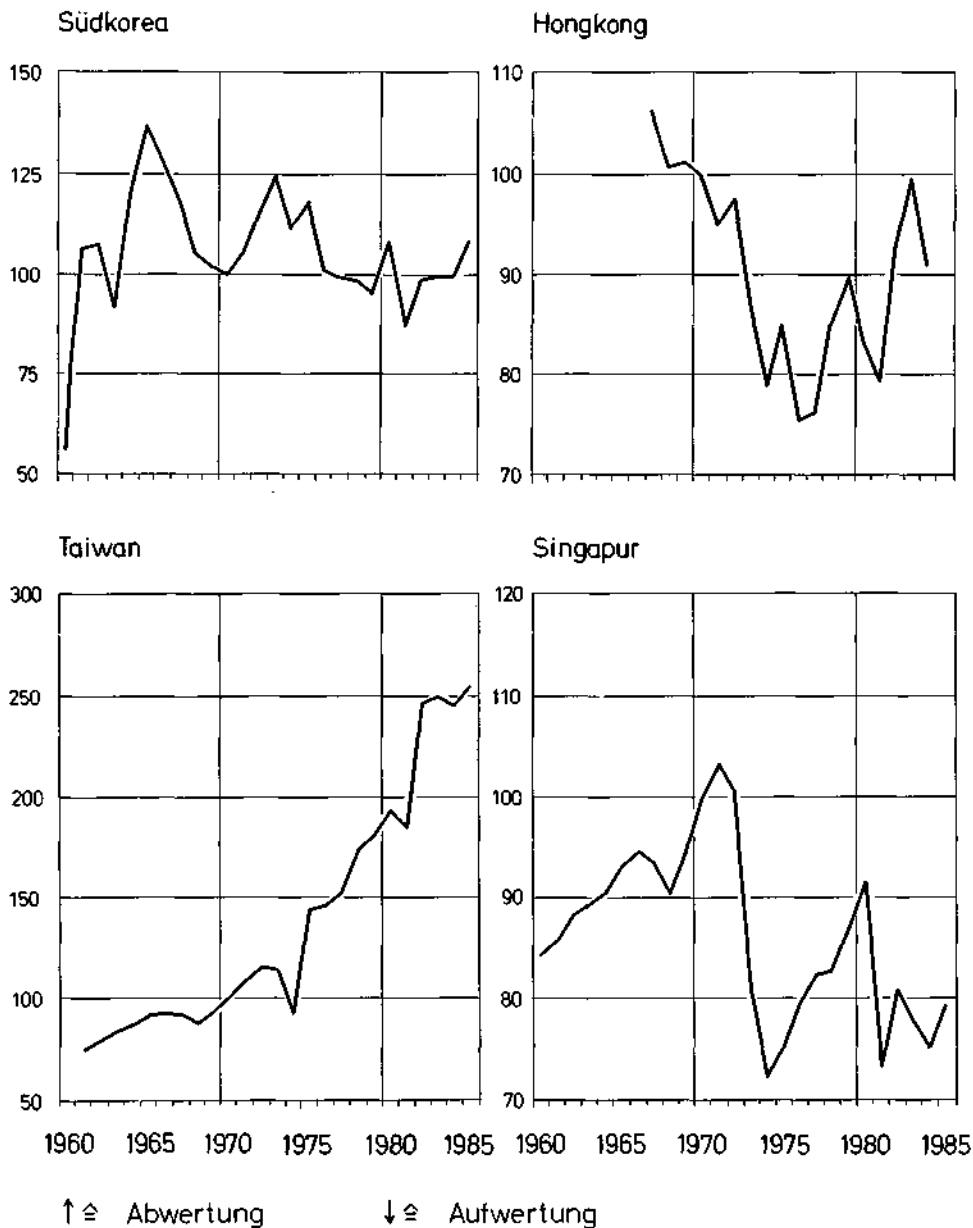
	1960-1972	1973-1985	1960-1985
Asiatische NICs			
Hongkong	3,7	8,8	10,2
Singapur	6,2	6,8	10,0
Südkorea	18,2	9,5	14,5
Taiwan	32,5	28,9	48,1
Asiatische Entwicklungsländer			
Indonesien	113,2	17,2	66,4
Malaysia	6,5	5,4	6,9
Philippinen	24,0	7,8	17,8
Thailand	5,8	6,9	6,9
Entwickelte asiatische Länder			
Australien	3,0	8,0	11,6
Neuseeland	4,9	6,6	7,1
Japan	28,3	35,0	31,0
Zum Vergleich:			
Argentinien	8,1	30,8	22,3
Brasilien	11,7	22,2	18,1
Chile	59,0	19,3	57,5
Kolumbien	13,9	13,0	13,5
Mexiko	2,6	13,4	9,4

Quelle: IMF [lfd. Jgg.]; eigene Berechnungen.

eine drastische Verschlechterung der Terms of trade mit sich brachte, ließ man eine entsprechend kräftige reale Aufwertung zu. Danach kam eine reale Abwertung wieder zum Tragen. Der trendmäßige Anstieg des realen Wechselkurses setzte sich fort. Im Zusammenhang mit der zweiten Ölkrise (1981) kam wiederum Aufwertungsdruck zum Zuge, der alsbald gestoppt werden konnte. In keinem der südamerikanischen Referenzländer läßt sich eine derart gelungene Anpassung an die außenwirtschaftlichen Schocks (Schaubild A1) durch zeitweilige reale Aufwertungen feststellen, gefolgt von einer Rückkehr zur trendmäßigen realen Abwertung, wie man sie bei rasch wachsenden Volkswirtschaften erwartet.

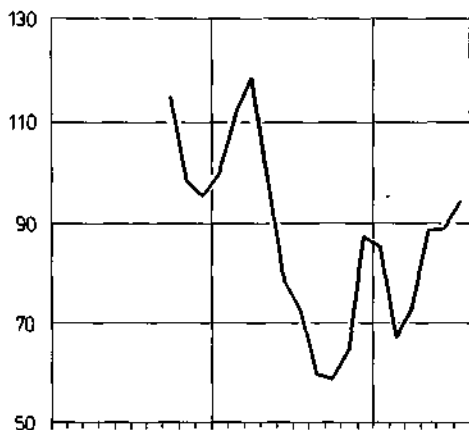
Aber auch die anderen Länder in der asiatisch-pazifischen Region zeigen einen Verlauf des realen Wechselkurses, der in groben Zügen dem Bei-

Schaubild 1 - Entwicklung realer Wechselkurse im asiatisch-pazifischen Raum 1960-1985 (1970=100)

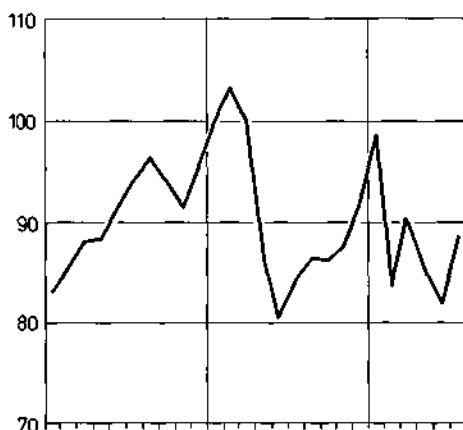


noch Schaubild 1

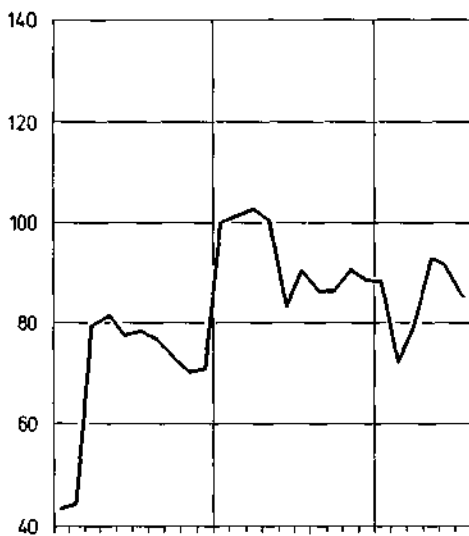
Indonesien



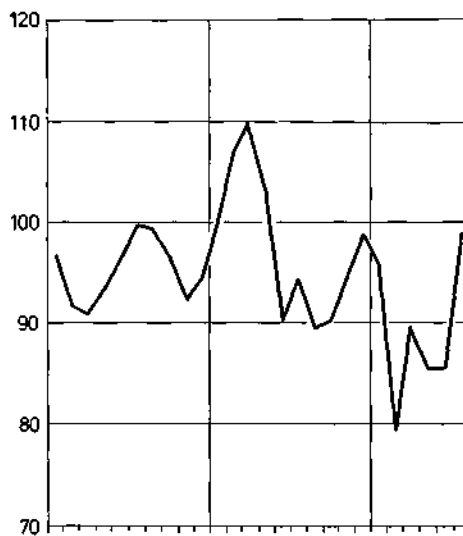
Malaysia



Philippinen



Thailand



1960 1965 1970 1975 1980 1985

↑ ≙ Abwertung

↓ ≙ Aufwertung

Quelle: Vgl. Quelle von Tabelle 27.

spiel Singapur folgt. Fast alle Länder ließen eine spürbare reale Aufwertung ihrer Währungen im Gefolge der ersten Ölkrise zu (Schaubild 1). Nur im Falle der Philippinen war die Aufwertung vergleichsweise klein, und Südkorea verzögerte nach der ersten Ölkrise den notwendigen Anpassungsprozeß wegen der damals erstmals auftretenden Verschuldungsprobleme. Nach der zweiten Ölkrise kam es wiederum zu realen Aufwertungen, die dann später durch erneute Rückkehr zum Trend abgelöst wurden. In diesem Falle ist auch Südkorea dieser Anpassungsstrategie gefolgt [Fischer, 1984]. Die Philippinen und Indonesien weichen insofern etwas vom Gesamtbild ab, als sie eine besonders diskretionäre Wechselkurspolitik mit wenigen großen Abwertungsschritten verfolgten. Ihnen mißlang es allerdings, inflationäre Tendenzen zu brechen, so daß rasch wieder real aufgewertet wurde. Im Falle Indonesiens hat erst 1986 die Koordinierung von Abwertung und restriktiver Geldpolitik den Trend zur ungewollten realen Aufwertung gebrochen. Vergleicht man die Wechselkurspolitik der asiatisch-pazifischen Länder mit der der lateinamerikanischen Staaten, so kann die These aufrechterhalten werden, daß die Politik in der erstgenannten Region durchweg flexibler gehandhabt wurde und so ihre Funktion als "shock-absorber" besser erfüllte als in Lateinamerika.

d. Außenhandelspolitik

Wie in den Übersichten 1 und 2 gezeigt, haben alle Pazifikanrainer versucht, die Profitabilität der Exporte mit verschiedenen Exportförderungsmaßnahmen auf Makro- und Mikroebene zu erhöhen, um somit die Nachteile der bestehenden Importprotektion auf die Exporte auszugleichen. Dazu gehören neben der Wechselkurssteuerung eine Fülle von Steueranreizen, verbilligte Exportkredite, Zollrückerstattungen für Exportproduktionen und, vorwiegend in den ASEAN-Staaten, die Einrichtung von Exportfreizonen. Die Protektionsstruktur der Importe ist dabei relativ stabil geblieben. Daß solche exportfördernden Maßnahmen ihr Ziel unter bestimmten Bedingungen erreichen können, gilt empirisch als gesichert [Donges, Riedel, 1977, S. 67]. Welches Ausmaß Exportanreize annehmen müssen, um erfolgreich zu sein, hängt also entscheidend vom Umfang der Importprotektion ab, durch die die Binnenmarktorientierung zu Lasten

der Exporte begünstigt wird. Mit Ausnahme Hongkongs und teilweise Singapurs ist das Handelsregime der asiatisch-pazifischen Staaten als Folge dieser Kompensationsziele sehr differenziert. Die Außenwirtschaftspolitik bedient sich der Zölle, Quoten, Subventionen und eines breiten Spektrums weiterer nicht-tarifärer Handelshemmnisse wie Bardepotverpflichtungen und Barter-Handel.

Die Schwerpunkte der Protektion haben sich in den einzelnen Staaten im Zeitablauf erheblich verändert. In der Anfangsphase der Industrialisierung vor und unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg dominierte in den meisten Ländern der Fiskalzoll. Zahlungsbilanzkrisen wie in den Philippinen 1949 sowie die Protektion von rohstoffverarbeitenden Industrien (Malaysia, Singapur) ebneten den Weg zu extensiven tarifären und nicht-tarifären Schutzmaßnahmen.

Seit Mitte der sechziger Jahre wurde die Protektion in allen Pazifikstaaten hauptsächlich als Instrument der Industriepolitik eingesetzt, sei es zur Diversifizierung wie z.B. in Südkorea, um eine Schwerindustrie aufzubauen, sei es wie in Taiwan zum Schutz "alter" Industriezweige mit rückläufigem Exportanteil.

Im Gegensatz zu Ländern wie Südkorea war in den ASEAN-Ländern das Handelsregime weniger stark durch exportfördernde als durch importhemmende Elemente gekennzeichnet. In allen ASEAN-Staaten herrschte in den siebziger Jahren eine leichte (Malaysia) bis starke (Indonesien, Thailand, Philippinen) Benachteiligung der Ausfuhr vor, d.h., die durchschnittliche effektive Protektion des heimischen importkonkurrierenden Sektors war größer als die des Exportsektors (Tabelle 28). Neuere Untersuchungen [Rhee, zitiert in: Ariff, Hill, 1985, S. 81-83], die die effektiven Protektionsraten sowohl der ASEAN-Staaten als auch Südkoreas und Taiwans nach dem gleichen Meßkonzept schätzen, kommen zum Ergebnis, daß exportfördernde Maßnahmen bis 1982 an Bedeutung gewonnen haben.

Die Würdigung dieser Entwicklungen setzt einen Vergleichsmaßstab voraus. Untersuchungen für die sechziger und siebziger Jahre haben gezeigt [Heitger, 1987], daß die durchschnittlichen effektiven Protektionsraten in den sieben NICs und ASEAN-Ländern (ohne Hongkong) im Ver-

Tabelle 28 - Vergleich der durchschnittlichen effektiven Protektion für Importgüter und Exportgüter in ASEAN-Ländern

	Jahr	Importgüter (a)	Exportgüter (b)
Singapur	1979	1	4
Malaysia	1978	53	13
Thailand	1980	89	24
Philippinen	1974	61	4
Indonesien	1975	98	- 6

(a) Importgüter = Nettoimporte der Güter sind positiv. - (b) Exportgüter = Nettoexporte der Güter sind positiv.

Quelle: Findlay, Garnaut [1986, Tab. 1, S. XIX].

gleich zu anderen Entwicklungsländern eher niedrig waren. Von den betrachteten Staaten weist Singapur die geringste durchschnittliche Protektion auf (unter 10 vH). Sie entspricht etwa dem Niveau der EG vor der Tokio-Runde. Im unteren Bereich liegt ebenfalls Malaysia. Nach den Tarifreformen der siebziger Jahre befindet sich das Niveau in den übrigen Staaten relativ einheitlich zwischen 50 und 70 vH. Weitere Zollsenkungen und Zollniveaueinrichtungen sind in den achtziger Jahren beispielsweise in den Philippinen und in Indonesien vorgenommen worden [Fabella, 1988; Pangestu, Boediono, 1986].

Neben dem Protektionsniveau ist die Streuung der Protektionsraten der einzelnen Branchen von Bedeutung. Diese gibt Hinweise auf die Konsequenzen der Handelspolitik für das heimische Preisgefüge. Große Unterschiede in den Raten der effektiven Protektion zwischen einzelnen Branchen eines Landes, d.h. eine hohe Varianz der Raten, verzerren die Preisstruktur und behindern damit das Wachstum stärker als eine relativ gleichmäßige Zollstruktur. Um die These zu erhärten, daß in den südost- und ostasiatischen Ländern trotz der verfolgten Importsubstitutionsstrategie die Funktion der Preise relativ gering gestört war, wurde für die jeweiligen Länder der Variationskoeffizient aus den Protektionsraten der einzelnen Branchen zu verschiedenen Zeitpunkten berechnet. Als Vergleichsmaßstab wurden von den Industrieländern die USA und die EG gewählt sowie die zwei lateinamerikanischen Länder Chile und Argentinien (Tabelle 29).

Tabelle 29 - Variation der effektiven Protektionsraten in asiatischen NICs, ASEAN-Staaten und Referenzländern

	Land	Jahr	Variationskoeffizient
NICs	Singapur	1979	4,5
		1967	1,7
	Südkorea	1982	2,0
		1968	3,1
	Taiwan	1976	3,9
		1966	0,7
Rest- ASEAN	Indonesien	1980	1,8
		1975	1,4
	Malaysia	1978	1,3
		1973	1,4
		1963	1,8
	Philippinen	1980	1,8
		1975	2,0
		1965	3,1
	Thailand	1982	1,4
		1980	1,2
		1978	1,7
		1969	1,8
Referenz- länder	Argentinien	1968	6,6
	Chile	1968	4,3
	EG	Vor der Tokio- Runde	1,9
	USA	Vor der Tokio- Runde	6,9

Quelle: Findlay, Garnaut [1986]; Ariff, Hill [1985]; Balassa et al., [1982]; Baldwin, Clarke [1987]; Corbo, Meller [1976]; Heitger [1987]; eigene Berechnungen.

Zwei Beobachtungen sind relevant. Erstens liegen wie erwartet in allen sieben Pazifikstaaten auffallend niedrige Variationskoeffizienten vor. Zweitens fällt auf, daß in Singapur und Taiwan die Koeffizienten stark gestiegen sind, während in den übrigen Ländern der Trend sinkende Koeffizienten zeigt. Die erste Beobachtung stützt die These, daß die Handelspolitik der ASEAN-Länder in den letzten beiden Dekaden dazu beigetragen hat, Diskriminierungen zwischen Branchen in Grenzen zu

halten. Dies scheint in den beiden südamerikanischen Ländern, insbesondere in Argentinien, nicht der Fall gewesen zu sein.

Die zweite Beobachtung reflektiert die klaren industriepolitischen Zielsetzungen Mitte der siebziger Jahre in Singapur und Taiwan. Beide Staaten sind wegen ihres sehr begrenzten Binnenmarktes, der Rohstoffarmut und aufgrund der Entrepôt-Tradition (in Singapur) auf eine liberale Handelspolitik in besonderem Maße angewiesen. Singapur hat die Ausnahmen von den durchschnittlich ohnehin sehr niedrigen Protektionsraten gezielt auf vier Industriezweige - abgesehen von den Fiskalzöllen im Nahrungsmittelsektor - begrenzt: Fahrzeugbau, Elektroindustrie, Chemie sowie Möbel und Beschläge. Deren Schutz entspricht der erklärten Absicht der Regierung, humankapitalintensive Güter besonders zu fördern und arbeitsintensive Branchen zu verlagern. Neben der Protektion wurde Anfang der achtziger Jahre auch die Lohnpolitik in den Dienst dieser Industriepolitik gestellt, mit dem Ergebnis, daß das Land erhebliche Einbußen in seiner Wettbewerbsfähigkeit hinnehmen mußte und konsequenterweise Reallohne und Lohnnebenkosten wieder senkte.

In Taiwan reflektiert die Sonderstellung der Baumwollspinnereien und Sperrholzproduktion auch das Problem niedergehender Industrien. Die Textilindustrie und insbesondere die Sperrholzproduktion haben seit Ende der sechziger Jahre zunehmend Anteile am Gesamtexport verloren. In beiden Fällen handelt es sich um arbeitsintensive Produkte, deren Protektion den Strukturwandel verlangsamten soll.

In Südkorea zeigen sich industriepolitische Ziele ebenfalls in der Protektionsstruktur. Die geschützten Produkte sind zahlreicher und umfassen neben Reis, Wollstoffen und Papier insbesondere sachkapitalintensive Güter wie Stahl, Nichteisenmetalle, Düngemittel etc. Die Zollpolitik fördert die Herstellung von Zwischenprodukten, da die koreanische Regierung in der Exportexpansion von Zwischengütern (beispielsweise im Stahlsektor) wachsende Zukunftschancen sieht.

Insgesamt signalisieren die sinkenden Variationskoeffizienten der Protektion in den ressourcenreichen ASEAN-Staaten eine wachsende Einsicht in die Nachteile stark preisverzerrender Protektionsstrukturen. Tarifrefor-

men wurden daher auch als Bestandteil von Strukturanpassungsvereinbarungen (Philippinen) akzeptiert. Nach wie vor läßt sich jedoch die bekannte Eskalation (Kaskadeneffekt) der Protektionsstruktur nachweisen [Findlay, Garnaut, 1986, S. 34]: Insbesondere in den Philippinen und Indonesien weisen Vorprodukte geringe, Zwischenprodukte stärkere und Konsumgüter die höchste effektive Protektion auf. Ein Abbau dieser Eskalation trifft zwar auf den Widerstand von Interessengruppen. Darauf deuten empirische Schätzungen des Einflusses von Interessengruppen in Indonesien hin [Pangestu, Boediono, 1986]. Dennoch gibt es deutliche Anzeichen zur Nivellierung der Zollstruktur und zu sinkender Protektion.

Ob in den ASEAN-Staaten dazu auch die stärkere intra-regionale Verflechtung mit Hilfe des integrationspolitischen Instrumentariums beigetragen hat, erscheint auch nach den Ergebnissen der zum zwanzigjährigen Jubiläum der ASEAN-Integration im Jahre 1987 wieder forcierten Zollpräferenzpolitik sehr fraglich. Die Handelspolitik steht in den ASEAN-Ländern immer noch unter eindeutig nationaler Kompetenz. Rücksichtnahmen auf Partnerstaaten gibt es nur in sehr begrenztem Maße, und die Meßlatte für handelspolitische Reformen ist nach wie vor der Welthandel, nicht aber der regionale Handel. Daher werden auch zukünftig die gemeinsamen Dialoge um verbesserten Marktzugang mit den Industrieländern und nicht spektakuläre Erfolge in der Binnenmarktliberalisierung im Mittelpunkt der ASEAN-Integration stehen.

III. Konsequenzen des wirtschaftlichen Wachstums der asiatisch-pazifischen Staaten für die Länder des atlantischen Beckens

Das rasche wirtschaftliche Wachstum in den asiatisch-pazifischen Staaten hat, wie in Kapitel I gezeigt werden konnte, nicht nur Konsequenzen für den Strukturwandel in den Ländern selbst gehabt, sondern auch die internationale Arbeitsteilung spürbar tangiert. Vergleichsweise hohe Investitionen in Sach- und Humankapital mit einer überdurchschnittlichen Produktivität führten dazu, daß sich komparative Kostenvorteile aller Untersuchungsländer rasch zugunsten von Erzeugnissen verschoben, die ehemals zu den Produktionsschwerpunkten der atlantischen Staaten gehörten. Gemessen an anderen Entwicklungsregionen ermöglichten es relativ weltmarktorientierte Industrialisierungsstrategien den asiatisch-pazifischen Ländern, zu ernsthaften Konkurrenten der atlantischen Anbieter zu avancieren. Dies belegen die starken Verschiebungen der Handelsanteile (vgl. Kapitel I.3).

Mit der Steigerung der Export- und Importanteile am Welthandel sind die Konsequenzen des asiatischen Wirtschaftswachstums für die atlantischen Staaten noch nicht hinreichend beschrieben. *Erstens* sagen Handelsanteile nichts darüber aus, wie stark die Gesamtnachfrage in den atlantischen Staaten durch Importe gedeckt und wie sehr das heimische Angebot verdrängt worden ist. *Zweitens* bleibt offen, ob mit der Veränderung der Welthandelsanteile auch eine spürbare Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der atlantischen Anbieter verbunden war. *Drittens* ist die Frage, ob die Arbeitsteilung zwischen atlantischen und asiatisch-pazifischen Ländern in einzelnen Branchen eher substitutiv (inter-industriell) oder komplementär (intra-industriell) geworden ist, noch unbeantwortet. Eröffnen sich für atlantische Staaten parallel zum Importdruck auch zusätzliche Exportchancen (intra-industrielle Arbeitsteilung), so kann der Anpassungsprozeß in den atlantischen Staaten wahrscheinlich deshalb leichter bewältigt werden, weil die Mobilität der Produktionsfaktoren kurzfristig innerhalb einer Branche höher ist als zwischen den Branchen. Auch wird der politische Widerstand gegen den Marktzugang von Importen bei intra-industrieller Spezialisierung geringer sein, weil der Zwang, nicht mehr wettbewerbsfähige Kapazitäten einer

ganzen Branche abzubauen, mehr Lobbyinteressen zu wecken vermag als lediglich der Strukturwandel innerhalb einer Branche durch intra-industrielle Spezialisierung.

Viertens können asiatisch-pazifische Staaten nicht nur zu Güter-, sondern auch zu Risikokapitalanbietern in den atlantischen Staaten werden, um Handelsbarrieren zu umgehen, mittelfristig direkt am Absatzmarkt präsent zu sein und/oder um die aus der Wechselkursentwicklung resultierenden Kosten zu minimieren. *Fünftens* resultieren aus dem Angebotsdruck der asiatisch-pazifischen Staaten Gegenstrategien atlantischer Anbieter auf eigenen wie auf internationalen Märkten.

In diesem Kapitel soll daher den Fragen nachgegangen werden,

- wie sich der Anteil der Importe aus den asiatisch-pazifischen Ländern am heimischen Verbrauch der USA, der EG und der Bundesrepublik Deutschland im Zeitraum seit der ersten Ölkrise 1973 verändert hat;
- wie sich die Struktur der relativen Wettbewerbsfähigkeit zwischen den asiatisch-pazifischen Ländern einerseits und den USA, der EG und der Bundesrepublik Deutschland andererseits entwickelt hat;
- ob die zunehmende Arbeitsteilung zwischen den beiden Regionen eher inter- oder intra-industrieller Natur ist;
- wie attraktiv die atlantischen Staaten für Direktinvestitionen aus der Region geworden sind;
- welche Anpassungsreaktionen von Produzenten in Staaten des atlantischen Beckens zu beobachten sind.

1. Beiträge der asiatisch-pazifischen Länder zur Marktversorgung bei Industriegütern in den Staaten des atlantischen Beckens

Trotz der außenwirtschaftlichen Dynamik der Untersuchungsländer ist der Anteil der Importe aus diesen Ländern am heimischen Verbrauch der Industrieländer vergleichsweise gering geblieben, mißt man ihn als Beitrag der Industriegüterimporte zur Marktversorgung (Tabelle 30). Dies

Tabelle 30 - Anteil der Industriegütereinfuhren an der heimischen Marktversorgung der Länder des atlantischen Beckens (vH)

Industriegüter- importe aus ...	USA	Industrie- länder	Bundesrepublik Deutschland
	Niveau 1983		
NICs	2,1	1,6	1,9
Asiatischen Entwick- lungsländern	0,5	0,7	1,0
Welt	10,3	17,5	35,1(a)
	jährliche Wachstumsrate 1970-1983		
NICs	1,0	9,4	8,5
Asiatischen Entwick- lungsländern	8,3	7,5	9,9
Welt	4,6	3,3	4,8
(a) Einschließlich Importe aus der EG; der Wert beträgt 15,8 vH, wenn die EG-Importe unberücksichtigt bleiben.			

Quelle: OECD [b].

gilt vor allem für die Gesamtheit der Industrieländer, wobei die Marktdurchdringung in der EG bis 1983 geringer war als in den USA. Japans Anteil an der Marktversorgung bei Industriegütern wird von der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) im Durchschnitt der Jahre 1984 und 1985 auf etwa 2,5 vH in den USA und Kanada geschätzt und auf 1,4 vH in der EG [UNCTAD, 1988, Tabelle 7.1].

Als Ausdruck für die Exportdynamik der Untersuchungsländer ist die Zunahme des Marktanteils und weniger das Niveau entscheidend. Hier liegen die Zuwachsraten des Anteils am heimischen Verbrauch, die auf die NICs und ASEAN-Länder entfallen, etwa doppelt so hoch wie die entsprechende Rate aller Länder. Dies gilt ebenso für die USA wie auch für die Bundesrepublik Deutschland und die Industrieländer insgesamt. Nennenswerte Marktanteile haben die Untersuchungsländer lediglich in einer geringen Anzahl von Warengruppen erobern können. Dies trifft für alle Abnehmerregionen zu (Tabelle 31). Es handelt sich vor allem um Textilien, Bekleidung, Lederwaren und Schuhe, mit Marktanteilen von fast 10-27 vH seitens der NICs, aber von nur 1-6 vH seitens der asiatischen Entwicklungsländer. Bei keramischen elektrotechnischen Erzeugnissen erreicht der Marktanteil durchweg eine deutliche Mittelstellung. Ab-

Tabelle 31 - Marktdurchdringungsanteile der NICs und der asiatischen Entwicklungsländer (EL) in den USA, den Industrieländern insgesamt und der Bundesrepublik Deutschland 1983 (vH)

ISIC	Bezeichnung	USA		Industrie- länder		Bundesrepublik Deutschland	
		NICs	Asiat.EL	NICs	Asiat.EL	NICs	Asiat.EL
311/2	Nahrungsmittel	0,96	0,55	1,21	0,79	1,99	1,48
313	Getränke	0,23	0,03	0,17	0,02	0,24	0,00
314	Tabakwaren	0,86	0,06	0,30	0,03	0,06	0,01
321	Textilien	1,36	1,07	1,87	2,21	2,21	4,39
322	Bekleidung	12,79	4,00	11,90	3,97	20,00	6,13
323	Lederwaren	17,60	1,84	11,51	3,84	12,35	6,18
324	Schuhe	27,48	1,41	16,72	1,46	8,13	0,95
331	Holzwaren	1,83	1,13	1,52	1,68	1,48	2,70
332	Möbel	3,60	0,56	1,99	0,45	0,84	0,21
341	Papier	0,19	0,01	0,32	0,02	0,97	0,03
342	Druck	0,16	0,01	0,22	0,01	0,30	0,04
351	Industr. Chemikalien	0,82	0,12	0,71	0,28	0,43	0,33
352	Sonstige Chemikalien	0,13	0,11	0,19	0,15	0,20	0,21
353	Mineralölverarbeitung	0,69	0,66	0,90	2,10	0,23	1,63
355	Gummiwaren	2,87	0,06	1,93	0,14	1,75	0,15
356	Kunststoffe	3,37	0,21	2,10	0,18	2,34	0,31
361	Keramik	9,30	2,12	3,69	0,89	4,80	0,89
362	Glas	1,55	0,07	1,13	0,08	1,24	0,11
369	Sonstige Mineral- stoffe	0,48	0,03	0,29	0,04	0,22	0,12
371	Eisen und Stahl	2,27	0,03	1,36	0,06	0,62	0,04
372	NE-Metalle	1,36	0,72	1,29	1,80	0,88	3,34
381	Metallwaren	1,36	0,15	0,90	0,14	0,72	0,22
382	Maschinenbau	2,17	0,07	1,32	0,09	0,99	0,13
383	Elektrotechnik	5,93	1,59	3,83	0,95	4,01	1,00
384	Fahrzeugbau	0,72	0,01	0,73	0,12	0,70	0,14
385	Meß- und Regeltechnik	2,70	0,12	2,22	0,36	2,35	0,53
3	Verarbeitende Industrie	2,06	0,52	1,63	0,73	1,87	1,02

Quelle: OECD [b].

gesehen von diesen Ausreißern haben die Untersuchungsländer fast durchweg Marktanteile von über 1 vH in den Industriegüterbranchen erobern können. Eine ähnliche Sonderposition nimmt für Japan die Fahrzeugbranche ein, deren Anteil an der Marktversorgung in den USA auf etwa 7 vH (1984/85) stieg und sich damit gegenüber 1970 verfünffachte.

Der stark gestiegene Anteil am Welthandel erfährt also durch die Berücksichtigung der heimischen Produktion in den importierenden Ländern eine spürbare Relativierung, was das Niveau der Marktdurchdringung durch

Importe im ersten Drittel der achtziger Jahre betrifft. Der Beitrag der asiatisch-pazifischen Länder zur Marktversorgung dürfte sich zwischenzeitlich vergrößert haben, wobei die reale Dollaraufwertung bis Mitte der achtziger Jahre eine erheblich raschere Zunahme der Marktdurchdringung in den USA als in der EG erwarten läßt.

2. Inter- und intra-industrielle Arbeitsteilung zwischen der asiatisch-pazifischen Region und den Staaten des atlantischen Beckens

Das Muster der inter-industriellen Arbeitsteilung zwischen den Ländern der asiatisch-pazifischen Region und den Staaten des atlantischen Beckens läßt sich in der Mitte der achtziger Jahre kaum noch dahingehend beschreiben, daß die asiatisch-pazifischen Staaten fast ausschließlich relativ arbeitsintensive Erzeugnisse exportieren und relativ sach- und humankapitalintensive Produkte importieren. Dies traf schon 1973 nicht mehr auf Japan zu. Bis zum Jahre 1986 haben sich dann auch andere ost- und südostasiatische Länder bei technologisch fortgeschritteneren Erzeugnissen als wettbewerbsfähig erwiesen, wenn auch nicht so eindrucksvoll wie Japan.

Dieses Muster zeigt sich deutlich, wenn man den Außenhandel der Untersuchungsländer mit den USA, der EG und der Bundesrepublik in einer Meßziffer für die relative Wettbewerbsfähigkeit einer Branche, die gemessen wird an der des gesamten Verarbeitenden Sektors, zusammenfaßt. Es handelt sich um das Konzept des "revealed comparative advantage" (RCA) (in Anlehnung an Balassa [1965]):

$$RCA_{ij} = \ln \left(\frac{x_{ij}/m_{ij}}{\sum_i x_{ij} / \sum_i m_{ij}} \right)$$

wobei

x die Exporte und

m die Importe des Landes j bei Gut i sind.

Diese Berechnungen wurden für Industriegütergruppen auf zweistelliger SITC-Basis und für eine Stichprobe von vier Untersuchungsländern (Japan, Thailand, Hongkong und Südkorea) mit ihrem jeweiligen bilateralen Außenhandel durchgeführt, und zwar für die Jahre 1973 und 1986. Die detaillierten Berechnungsergebnisse befinden sich im Anhang (Tabellen A18 und A19). Die vier Länder repräsentieren jeweils ihre Einkommensgruppen, wobei innerhalb der NICs sowohl ein Stadtstaat als auch ein Flächenland berücksichtigt wurde.

Vergleicht man die inter-industrielle Struktur der Wettbewerbsfähigkeit der Untersuchungsländer im Handel mit den USA, der EG und der Bundesrepublik Deutschland, so zeigen sich sowohl 1973 als auch 1986 kaum Unterschiede in den jeweiligen bilateralen Außenhandelsbeziehungen. Dies kann darauf zurückgeführt werden, daß sich die Pro-Kopf-Einkommen und damit die relative Faktorausstattung der drei Partnerländer (-regionen) ebensowenig gravierend unterscheiden wie die Außenhandelspolitik der EG und der USA im gewerblichen Bereich.

Im Detail läßt sich die Ausgangsthese von einer zunehmenden Wettbewerbsfähigkeit der asiatisch-pazifischen Länder in technologisch anspruchsvolleren Produktionszweigen wie folgt belegen. Die Streuung der relativen Wettbewerbsfähigkeit nach Branchen hat fast überall (1) - zum Teil deutlich - abgenommen (Tabelle 32). Betrachtet man zunächst das Jahr 1973, so zeigt sich, daß sowohl Thailand als auch Hongkong und Südkorea deutliche Wettbewerbsvorteile fast ausschließlich im Bereich arbeitsintensiver Waren (darüber hinaus noch in einigen rohstoffnahen Industriezweigen) besaßen, und zwar bei: Leder und Lederwaren; Gummiwaren; Textilien; einfachen Metallwaren wie Verpackungen, Nägel und Schrauben; Reiseartikel; Bekleidung; Schuhen und sonstigen verarbeiteten Waren.

(1) Thailand stellt die einzige Ausnahme dar. Dies ist nicht verwunderlich, da das Land - verglichen mit den drei anderen Ländern - noch am stärksten Anbieter traditioneller arbeitsintensiver Industriegüter ist (entsprechend seinem Einkommensniveau und seiner Faktorausstattung). Es befindet sich in einer Phase des Strukturwandels, die die drei anderen Länder bereits früher durchlaufen haben.

Tabelle 32 - Ausmaß der Spezialisierung im Handel zwischen den Untersuchungsländern und den USA, der EG und der Bundesrepublik Deutschland 1973 und 1986 (Variationskoeffizienten der RCA-Werte)

		1973	1986
USA mit	Japan	1,97	1,81
	Thailand	3,56	3,85
	Hongkong	2,91	2,68
	Südkorea	3,34	3,08
EG mit	Japan	1,78	1,69
	Thailand	3,19	3,86
	Hongkong	3,26	2,17
	Südkorea	3,28	2,48
Bundesrepublik Deutschland mit	Japan	1,86	1,75
	Thailand	3,46	4,08
	Hongkong	3,66	2,93
	Südkorea	3,65	2,81

Quelle: Siehe Quelle von Tabellen A18 und A19.

Dieses Muster ist im Falle Thailands und Südkoreas besonders stark ausgeprägt. Im Falle Hongkongs sind die Konturen etwas weniger scharf. Auch Japan hat in den meisten dieser Branchen immer noch Wettbewerbsvorteile, einschließlich der während der Untersuchungsperiode sehr wettbewerbsfähig gewordenen elektrotechnischen Industrie und des Fahrzeugbaus.

Bis zum Jahre 1986 ergaben sich zwei bedeutende Änderungen im Muster der internationalen Arbeitsteilung zwischen den Regionen. Zum einen wurde das Spezialisierungsprofil etwas flacher, was - wie bereits erwähnt - auch zu erwarten war. Hinter einer solchen Angleichung der Strukturen der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Handelspartnern verbirgt sich ein deutlicher Prozeß des Zurückdrängens traditioneller mittelständischer Unternehmen auf den asiatisch-pazifischen Märkten durch größere Unternehmensgruppen mit internationaler Ausrichtung. In diesem Zusammenhang erwähnenswerte Aktivitäten sind die chemische Industrie, die photographische und optische Industrie sowie die Industrien für Meßgeräte und Instrumente. Wettbewerbsvorteile erlangten auch die Maschinenbauindustrie in Japan und die Schiffbauindustrie in Südkorea (1).

(1) Diese Beobachtung für die jüngere Vergangenheit der Untersuchungsländer deckt sich mit einer ganzen Reihe von früheren em-

Die empirische Evidenz stützt also die These, daß sich die inter-industrielle Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Untersuchungsländern einerseits und den Vereinigten Staaten, der EG und der Bundesrepublik Deutschland andererseits angenähert hat. Ließe sich dies weiter belegen, so würde daraus folgen, daß sich der Anpassungsdruck auf Produzenten in den Ländern des atlantischen Beckens nicht mehr so stark branchenmäßig konzentriert wie noch zu Beginn der siebziger Jahre, sondern eher auf viele Branchen verteilt. An die Stelle der inter-industriellen Arbeitsteilung träte verstärkt die intra-industrielle Arbeitsteilung. Bei einer ausgeprägt inter-industriellen Arbeitsteilung mit Ländern, die über eine völlig unterschiedliche Faktorausstattung verfügen, kämen in den atlantischen Ländern ganze Branchen unter Anpassungsdruck. Klassische Beispiele sind hier die Bekleidungs- und Schuhindustrie. Handelt es sich aber um eine vertiefte Arbeitsteilung mit Ländern, deren Faktorausstattung im Zeitablauf ähnlicher wird, wie es zwischen den NICs und den westlichen Industriestaaten der Fall ist, und handelt es sich zudem um Industriezweige, in denen keine standardisierten Produkte hergestellt werden, kommt es zu einer verstärkten intra-industriellen Arbeitsteilung [Balassa, 1979; Grubel, Lloyd, 1975; Helpman, Krugman, 1985]. Unter solchen Bedingungen spezialisieren sich Länder auf Produktvarianten innerhalb eines Industriezweiges, in dem sie Skalenerträge ausschöpfen. Dabei vermindert sich das Anpassungsproblem als Folge der größeren Intra- als Inter-Branchenmobilität von Produktionsfaktoren, insbesondere der Beschäftigten. Da die Umschichtung bei intra-industrieller Spezialisierung weitgehend innerhalb von Branchen vonstatten geht, werden Produktionsfaktoren in den gleichen Mengenverhältnissen freigesetzt, in denen sie später wieder eingesetzt werden. Folglich ist keine größere Änderung in der relativen Faktorentlohnung erforderlich, um das Beschäftigungsniveau aufrechtzuerhalten.

Aus diesen Gründen ist es wichtig zu prüfen, ob und in welchem Maße das rasche Wachstum der Industriegüterexporte aus der Untersuchungsregion mit verstärkter intra-industrieller Spezialisierung einhergegangen

pirischen Untersuchungen. So hat Balassa [1979] festgestellt, daß der Prozeß der Erlangung internationaler Wettbewerbsfähigkeit stufenweise abzulaufen scheint. Wettbewerbsvorteile werden in Produktgruppen errungen und später zugunsten anderer Produkte verloren.

ist. Zu diesem Zweck wurde der Anteil des intra-industriellen Handels (IIH) in einer Branche i nach Grubel und Lloyd [1975] berechnet:

$$IIH_i = \sum_i \frac{(x_i + m_i) - |x_i - m_i|}{(x_i + m_i)} \cdot 100$$

wobei x und m die jeweiligen Exporte und Importe sind (1). Gewogen mit den Handelsanteilen der jeweiligen Branchen ergibt sich der intra-industrielle Handelsanteil insgesamt:

$$\overline{IIH} = \sum_i \left[IIH_i \cdot \frac{(x_i + m_i)}{\sum_i (x_i + m_i)} \right]$$

Ein Handelsbilanzüberschuß oder -defizit verzerrt diesen Wert nach unten. Deswegen wird die Meßziffer wie folgt bereinigt:

$$IIH' = \frac{\overline{IIH}}{1-k} \quad \text{mit } k = \frac{|\sum_i x_i - \sum_i m_i|}{\sum_i x_i + \sum_i m_i}$$

Die um den Handelsbilanzüberschuß oder -defizit bereinigten Schätzungen für die Untersuchungsländer ergeben einige bemerkenswerte Ergebnisse (Tabelle 33). So ist der Anteil des intra-industriellen Handels der Vereinigten Staaten, der EG und der Bundesrepublik im Warenaustausch mit Japan - entgegen den Vorstellungen einer auf bestimmte Branchen kon-

(1) Der Informationsgehalt dieser Meßziffer auf Branchenebene entspricht dem des RCA-Wertes. Einem RCA-Wert um null entspricht ein IIH_i -Wert um eins (stets kleiner als eins). Extrem hohe oder niedrige RCA-Werte entsprechen einem IIH_i -Wert um null, sind aber immer positiv.

Tabelle 33 - Anteil des intra-industriellen Handels am bilateralen Industriegüterhandel (a) ausgewählter Länder 1973 und 1986 (vH)

	USA		EG		Bundesrepublik Deutschland	
	1973	1986	1973	1986	1973	1986
	bereinigt (b)					
Japan	85,9	72,7	74,6	76,1	61,2	67,5
Thailand	17,0	57,3	53,7	30,9	39,2	29,2
Hongkong	48,5	38,8	49,8	46,7	34,4	34,4
Südkorea	43,3	54,7	20,2	35,0	18,4	26,5
	unbereinigt					
Japan	46,0	18,9	58,8	34,2	56,7	39,3
Thailand	9,0	45,8	13,7	25,1	8,1	24,5
Hongkong	26,7	24,1	35,3	37,1	22,8	22,5
Südkorea	28,4	23,9	20,0	27,6	16,1	22,6
(a) Verarbeitende Industrie (SITC 5-8 ohne 68, 69). - (b) Um Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite bereinigt, vgl. Text.						

Quelle: Berechnet nach OECD [c].

zentrierten Exportkraft Japans ohne entsprechende Importe aus den Partnerländern - überdurchschnittlich hoch und im Falle der EG und der Bundesrepublik zwischen 1973 und 1986 noch gestiegen.

Dies bedeutet aber, daß die Handelsbeziehungen mit Japan *per se* nicht so erhebliche Anpassungsprozesse ganzer Branchen erfordern, wie es die unbereinigten Schätzungen, die das Ausmaß inter-industrieller Spezialisierung überzeichnen, nahelegen würden (Tabelle 33). Andere Instrumente als die Handelspolitik treten in den Blickpunkt bei der Antwort auf die Frage, wie der Anpassungsprozeß in Richtung intra-industrieller Spezialisierung gemildert werden kann, so beispielsweise die Fiskalpolitik und andere Politiken, die die Investitionsneigung in Überschußländern stimulieren könnten.

Im Falle Thailands und Hongkongs ergeben die Berechnungen kaum Überraschungen. Der Anteil des bereinigten intra-industriellen Handels im bilateralen Warenaustausch mit diesen Ländern ist eher niedrig und zeigt keine deutliche Entwicklungslinie. Hingegen zeichnet sich Südkorea

dadurch aus, daß der intra-industrielle Handelsanteil noch niedrig ist, sich aber im Anstieg befindet. Dies bedeutet, daß bei einer weiteren Intensivierung der Arbeitsteilung mit Südkorea zwar immer noch mit spürbarem Angebotsdruck auf einzelne Branchen zu rechnen ist, aber in abnehmendem Maße.

Das Gesamtbild, das sich ergibt, kann wie folgt skizziert werden. Wenn man einmal von Japan absieht, ist die Arbeitsteilung mit der Region stärker intra-industriell geprägt als noch zu Beginn der siebziger Jahre. Der Anteil des intra-industriellen Handels ist zwar noch nicht so hoch, daß der Druck auf bestimmte Branchen als gering bewertet werden könnte, doch zumindest im Falle Südkoreas ist dieser Anteil im Steigen begriffen. Anpassungsprobleme, die durch inter-industrielle Spezialisierung mit Japan entstanden sind, dürften weitgehend auf den japanischen Handelsbilanzüberschuß zurückzuführen sein.

3. Die Bedeutung von Direktinvestitionen aus den asiatisch-pazifischen Ländern in den atlantischen Staaten

Die Frage, ob Direktinvestitionen aus der asiatisch-pazifischen Region den Marktdurchdringungsprozeß unterstützt haben oder ob dieser bislang allein durch Direktexporte getragen wurde, läßt sich auf die japanischen Direktinvestitionen beschränken. Nicht-japanische Direktinvestitionen, beispielsweise aus Südkorea, dem zweitgrößten Investor aus der Region, befinden sich sowohl in den USA als auch in der EG noch in der Anfangsphase. So machten die südkoreanischen Investitionen in der Bundesrepublik 1986 nur 2 vH der japanischen Investitionen aus.

Im Falle Japans zeigt sich, daß sich die Direktinvestitionen bislang vornehmlich auf den amerikanischen Markt konzentrierten (Tabelle 34). Auf Europa entfällt dagegen nur ein relativ geringer Anteil der japanischen Direktinvestitionen (1986: 13 vH), wobei sich das Vereinigte Königreich in jüngster Zeit als überdurchschnittlich attraktiv erwies. Etwa 6 vH der gesamten ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik entfielen 1986 auf Japan (verglichen mit 3 vH im Jahre 1980). Trotz dieses

Tabelle 34 - Bestand an japanischen Direktinvestitionen in ausgewählten Ländern (a) und Branchen

	USA		Vereinigtes Königreich		Bundesrepublik Deutschland		Niederlande	
	Mill.US \$	vH	Mill.US \$	vH	Mill.US \$	vH	Mill.US \$	vH
Bestand 31.03.87	35455	33,5	4125	3,9	1552	1,5	2337	2,2
Investitionen (b)								
Fiskaljahr 1986	10165	45,2	984	4,4	210	0,9	651	2,9
Fiskaljahr 1985	5395	44,2	375	3,1	172	1,4	613	5,0
Verteilung des Bestandes nach Branchen								
Bestand 31.03.87	35455	100,0	4125	100,0	1552	100,0	2337	100,0
Handel	8184	23,1	507	12,3	861	55,5	614	26,3
Banken und Ver- sicherungen	5974	16,8	1389	33,7	74	4,8	1416	60,6
Verarbeitende Industrie	9267	26,1	484	11,7	277	17,8	199	8,5
Textilien, Bekleidung	206	0,6	10	0,2	-	-	2	0,1
Maschinen	1222	3,4	90	2,2	69	4,4	22	0,9
Elektrotechnik	2698	7,6	178	4,3	128	8,2	30	1,3
Fahrzeugbau	1452	4,1	97	2,4	9	0,6	1	0,0
(a) Länder mit den mit Abstand höchsten Anteilen der japanischen Direktinvestitionen mit Ausnahme Luxemburgs; in diesem Land wird fast ausschließlich im Finanzsektor investiert. - (b) Fiskaljahr 1985: 1.04.1985 - 31.03.1986; Fiskaljahr 1986: 1.04.1986 - 31.03.1987.								

Quelle: Japan Ministry of Finance [a, b]; eigene Berechnungen.

Anstiegs fiel die Bundesrepublik in der Gunst japanischer Investoren damit noch weiter hinter das Vereinigte Königreich zurück.

Aufschlußreicher als der Gesamtbestand an japanischen Direktinvestitionen ist die Aufgliederung nach Wirtschaftsbereichen. Hier wird deutlich, daß nur ein relativ kleiner Anteil der Direktinvestitionen im Verarbeitenden Sektor getätigt wird, und zwar in allen ausgewiesenen Ländern. Der überwiegende Anteil japanischer Direktinvestitionen erfolgt im Bereich des Handels und der Banken. Solche Direktinvestitionen tragen auch zur Finanzierung und zum Vertrieb japanischer Exporte bei. Innerhalb des Verarbeitenden Sektors fällt nur die elektrotechnische Industrie als Investitionsbranche japanischer Unternehmen ins Gewicht. Die in der Bundesrepublik relativ hohen japanischen Direktinvestitionen im Maschinenbau dürften mit auf die Standortbedingungen dieses Landes zurückzuführen sein [vgl. beispielsweise Dick, 1981]. Bemerkenswert ist weiterhin,

daß sich die japanischen Direktinvestitionen kaum auf die Exportschwerpunkte Japans konzentrieren. Direktinvestitionen im Straßenfahrzeugbau beispielsweise bestreiten einen verschwindend geringen Anteil. So läßt sich folgern, daß - vielleicht mit Ausnahme der japanischen Direktinvestitionen in der Elektroindustrie - die Direktinvestitionen in der Bundesrepublik bis Mitte der achtziger Jahre noch nicht getätigt wurden, um Exporte zu substituieren, sondern eher um sie zu fördern. Die Bestandsdaten für das Empfängerland Bundesrepublik bestätigen dieses Bild bis zum Ende des Jahres 1986 [Deutsche Bundesbank, b]. Zu diesem Zeitpunkt betrug der Anteil japanischer Direktinvestitionen an den gesamten ausländischen Direktinvestitionen im Verarbeitenden Sektor der Bundesrepublik lediglich 1,2 vH. Fast die Hälfte entfällt dabei wiederum auf die Elektrotechnik, während im Straßenfahrzeugbau und anderen Exportschwerpunkten noch keine Investitionen zu beobachten waren.

4. Anpassungsreaktionen von Produzenten in Staaten des atlantischen Beckens

a. Produkt- und Prozeßinnovationen

Produzenten in den Staaten des atlantischen Beckens stehen grundsätzlich drei Strategien zur Verfügung, mit denen sie dem Angebotsdruck der asiatisch-pazifischen Staaten begegnen können: Produktinnovationen, d.h. Einführung neuer Erzeugnisse, Prozeßinnovationen, d.h. Kostensenkung bei alten, durch den Wettbewerbsdruck bedrohten Erzeugnissen, und Standortinnovationen, d.h. Direktinvestitionen oder "sub-contracting" ohne formale Kapitalbeteiligung. Welche der Strategien bevorzugt verfolgt wurden, kann wegen ihrer fehlenden Vergleichbarkeit quantitativ nicht abgeschätzt werden, weil diese Innovationsformen nicht auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden können. Aussagen über die Bedeutung einer Strategie können lediglich im Vergleich zwischen den vom Importdruck bedrohten Branchen getroffen werden. Folgt man Wagner und Bellmann [1987], so sind beispielsweise in der Bundesrepublik Produktinnovationen, gemessen als Anteil von Produkten in der Markteinführungsphase am Gesamtumsatz einer Branche, nur in einigen

der mit Erzeugnissen aus Entwicklungsländern konkurrierenden Branchen (Feinmechanik, Musikinstrumente, Spielwaren, Schmuck, Büromaschinen, Holzverarbeitung) nennenswert eingeführt worden, in erheblich geringerem Maße jedoch in den klassischen, vom Importdruck bedrohten Branchen wie Leder- und Bekleidungsgewerbe.

Für diese Industrien stehen die beiden anderen Innovationsformen offensichtlich im Vordergrund, wobei der Prozeßinnovation durch Automatisierung und Mikroelektronisierung eine zunehmende, aber bislang im Vergleich zur Standortinnovation noch geringe Bedeutung zuzukommen scheint. Untersuchungen über den Einfluß von mikroelektronisch gesteuerten Fertigungsprozessen in der amerikanischen Bekleidungsindustrie auf die Richtung des Handels gelangen zum Ergebnis, daß diese Prozeßinnovationen nur in bislang wenigen Fällen zur Substitution importierter Bekleidung durch heimische Produktion geführt haben [Hoffman, Rush, 1987].

Eine weitere wichtige Schlußfolgerung aus diesen Untersuchungen bezieht sich auf die Bestimmungsfaktoren von Prozeßinnovationen. Danach haben in Europa wegen des - im Vergleich zu den USA - um 20-30 vH höheren Lohnniveaus größere Anreize zur Automatisierung und damit zur Prozeßinnovation bestanden [Mody, Wheeler, 1987, S. 1280]. Dieser Zusammenhang besteht, weil Schutzmaßnahmen zugunsten der heimischen Bekleidungsindustrie und zu Lasten der Importe lohnsteigernd wirken beziehungsweise ein Lohnniveau in der Branche aufrechterhalten, das ohne Schutzmaßnahmen sinken müßte. Somit kann der Protektionismus Anreize zur Prozeßinnovation geben. Handelsliberalisierung stimuliert indessen die Standortinnovation und verhilft niedrigen Lohnkosten als einem relevanten Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit zum Durchbruch.

Die importdämpfenden Wirkungen der verschiedenen Selbstbeschränkungsvereinbarungen im Textil- und Bekleidungsbereich (Multifaserabkommen) haben mit anderen Worten auch dazu beigetragen, den "Wettlauf" zwischen Automatisierung und Arbeitsintensität zugunsten der Automatisierung zu verzerren [Mody, Wheeler, 1987, S. 1281]. Im Vergleich zwischen europäischen und amerikanischen Produzenten von Bekleidung scheinen Standortinnovationen - im Sinne von Direktinvestitionen in Län-

dern mit niedrigen Lohnkosten und rascher Standortanpassung an veränderte Lohnrelationen zwischen einzelnen Ländern (China, Ost- und Südostasien, Karibisches Becken) - noch bei amerikanischen Produzenten vorzuherrschen. Aber auch in den Vereinigten Staaten sind Tendenzen weg vom Import und hin zu heimischer Produktion - u.a. als Folge technologischer Innovationen, aber auch geänderter Konsumentenpräferenzen und Produktinnovationen - erkennbar [Hoffman, 1985, S. 380].

Derartige, auf die Bekleidungsindustrie bezogene Untersuchungen können in ihrer grundsätzlichen Aussage dahingehend verallgemeinert werden, daß Protektion den relativ knappen Faktor im importierenden Land, d.h. in diesem Falle den Faktor ungelernete Arbeit subventioniert und damit ein Lohnniveau stützt, das seinerseits Anreize zur Prozeßinnovation und Umkehrung der Faktorintensitäten gibt. Standortinnovationen werden damit relativ benachteiligt.

b. Standortinnovationen

Für die These, daß amerikanische Produzenten tendenziell mehr auf Standort- und/oder weniger auf Prozeßinnovationen als europäische Produzenten vertraut haben, spricht zunächst das bislang relative geringe Investitionsengagement der beiden führenden europäischen Kapitalexporthure (Vereinigtes Königreich und Bundesrepublik Deutschland) in den asiatisch-pazifischen Ländern (Kapitel II.4), aus denen der stärkste Angebotsdruck kommt. Direktinvestitionen stellen allerdings nur eine Form der Standortinnovation dar. Substitute für Direktinvestitionen können weniger verbindliche, weil nicht mit eigenem Kapitalrisiko verbundene Strategien sein, um die Ressourcenausstattung der asiatisch-pazifischen Länder zu nutzen und Produktionsprozesse teilweise oder völlig aus Hoch- in Niedriglohnländer zu verlagern. Lizenzfertigung ist eine dieser Strategien, auf die in Kapitel V eingegangen werden soll. Eine andere ist die passive Lohnveredelung, bei der diejenigen Phasen des Produktionsprozesses, die relativ viel ungelernete Arbeit absorbieren, in Länder mit niedrigerem Lohnniveau ausgelagert werden. Über den Lohnkostenvorteil hinaus ist es das entscheidende Kriterium für passive

Lohnveredelung, daß bei der Rückeinfuhr des verarbeiteten Produkts Zoll nur auf die im veredelnden Land erfolgte Wertschöpfung erhoben wird, also auf die Differenz zwischen der Wertschöpfung vor und nach passiver Lohnveredelung. Darüber hinaus genießen Lohnveredelungen einige Sonderrechte innerhalb des Multifaserabkommens.

Erste Zweifel, ob diese Form der Standortinnovation von Anbietern des atlantischen Beckens gezielt für Produktionen in den asiatisch-pazifischen Staaten genutzt wird, wecken Untersuchungen von Jungnickel und Maenner [1984]. Danach hat der Eigenimport lohnveredelter Produkte weder innerhalb des gesamten Imports noch in Relation zur Inlandsproduktion westdeutscher Industriebranchen eine entscheidende Rolle gespielt. Wenn Lohnveredelung betrieben wurde, beispielsweise im Bekleidungsbereich, so wurde sie kaum in asiatisch-pazifischen Ländern, sondern in Jugoslawien und einigen Staatshandelsländern durchgeführt [ibid., S. 46].

Inwieweit dieses Verhalten auch nach 1981, dem Endjahr der vorliegenden Untersuchung, beobachtet werden kann und ob es repräsentativ für europäische und darüber hinaus für andere Anbieter des atlantischen Beckens ist, kann anhand detaillierter EG-Statistiken und amerikanischer Lohnveredelungserhebungen beantwortet werden. Tabelle 35 weist EG-Importe nach passiver Lohnveredelung für zwei Zeitpunkte (1977 und 1986) und drei relevante Produktgruppen (Bekleidung, nicht-elektrische sowie elektrische Maschinen und -teile) aus. Auf diese drei Produktgruppen entfielen 1986 etwa zwei Drittel der gesamten Drittländereinfuhren der EG nach passiver Lohnveredelung.

Hervorhebenswert ist, daß

- Importe nach passiver Lohnveredelung in der Bundesrepublik eine etwas größere Rolle spielen als in den restlichen EG- Mitgliedsstaaten,
- maximal etwa ein Viertel der westdeutschen Importe von Bekleidung Lohnveredelungsimporte darstellen,
- Produzenten in der gesamten EG, einschließlich der Bundesrepublik, die asiatisch-pazifische Region in nennenswertem Maße nur bei elektri-

Tabelle 35 - Gesamtimporte (GIm) sowie Importe nach passiver Veredelung (ImPV) der EG und der Bundesrepublik aus den asiatisch-pazifischen Ländern für ausgewählte Produktgruppen 1977 und 1986

Importe der ...	aus ...	Bekleidung (OCT 61)				Kessel, Maschinen Apparate (OCT 84)				Elektrische Maschinen und Apparate (OCT 85)			
		GIm in Mill. ECU		ImPV in vH von GIm		GIm in Mill. ECU		ImPV in vH von GIm		GIm in Mill. ECU		ImPV in vH von GIm	
		1977	1986	1977	1986	1977	1986	1977	1986	1977	1986	1977	1986
EG	Australien	-	1	-	0	20	165	0	0	8	28	0	0
Bundesrepublik		-	0	-	0	1	38	0	0	0	6	0	0
EG	Japan	27	89	0	0	746	6403	0,3	0,5	1280	5221	0	0,2
Bundesrepublik		14	48	0	0	259	1977	0,8	1,1	487	1880	0	0,1
EG	Neuseeland	-	0	-	0	3	0	0	0	1	0	0	0
Bundesrepublik		-	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EG	Hongkong	624	1272	1,1	1,7	36	374	0	0,5	206	568	1,0	3,5
Bundesrepublik		329	601	1,8	3,2	13	193	0	0	96	191	1,0	8,9
EG	Singapur	49	34	2,0	0	42	460	0	18,3	181	619	16,0	16,0
Bundesrepublik		20	12	5,0	0	20	172	0	48,8	59	209	23,7	18,2
EG	Südkorea	265	562	0,8	3,0	10	417	0	0,2	105	659	10,5	0,6
Bundesrepublik		138	269	1,4	5,2	2	74	0	0	35	223	0	0
EG	Taiwan	81	205	2,5	2,0	28	756	0	0,8	138	815	6,5	11,4
Bundesrepublik		64	144	3,1	2,8	11	198	0	0	58	252	13,8	18,3
EG	Indonesien	-	36	-	0	2	4	0	0	3	4	-	0
Bundesrepublik		-	14	-	0	0	1	0	0	2	2	-	0
EG	Malaysia	21	28	0	0	5	32	0	0	68	451	19,1	11,5
Bundesrepublik		8	7	0	0	2	12	0	0	22	166	54,5	19,3
EG	Philippinen	35	64	0	12,5	4	40	50,0	-	13	121	53,8	39,7
Bundesrepublik		20	28	0	28,6	2	37	100,0	-	10	50	70,0	56,0
EG	Thailand	17	107	0	0	0	13	0	0	1	48	0	37,5
Bundesrepublik		8	42	0	0	0	6	0	0	0	18	0	72,2
EG	Region insgesamt	1119	2398	1,1	2,1	896	8664	0,4	1,4	2004	8534	3,6	4,0
Bundesrepublik		601	1165	1,8	3,9	310	2708	1,3	3,9	769	2997	5,3	5,8
Nachrichtlich:													
Anteil der ImPV aus der Region an den gesamten ImPV von außerhalb der EG													
EG						2,1				19,9			
Bundesrepublik						3,2				5,4			
Anteil aller ImPV an den gesamten Importen von außerhalb der EG													
EG						17,3				16,7			
Bundesrepublik						24,8				24,0			

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften [1977; 1986]; eigene Berechnungen.

schen und elektronischen Bauteilen für die Lohnveredelung nutzen, kaum hingegen bei Bekleidung,

- im relativ kleinen - gemessen an den Bekleidungsimporten - Importsegment der elektrischen Bauteile 1986 über 80 vH der westdeutschen Veredelungsimporte von außerhalb der EG aus der Region stammten (gegenüber etwa 42 vH im Jahre 1977),

- Singapur, Malaysia, die Philippinen, Thailand und Taiwan die dominierenden Standorte für Lohnveredelung im Apparatebau sind, eine Konzentration auf ein asiatisches Land also unterblieben ist.

Insgesamt ist die Lohnveredelung, gemessen an den Gesamtimporten aus den asiatisch-pazifischen Ländern, von untergeordneter Bedeutung, auch wenn sich bei einzelnen Produkten Lohnveredelungen konzentrieren. Die These einer mangelnden Kenntnis von Möglichkeiten, Fertigungsstufen mit hohem Lohnkostenanteil in die asiatisch-pazifischen Länder verlagern zu können, kann nach diesen Ergebnissen zurückgewiesen werden. Produzenten verfügen offensichtlich über ausreichende Kenntnisse der Produktionsbedingungen zahlreicher asiatisch-pazifischer Länder. Sie wenden diese auch gezielt an, allerdings nicht im Bekleidungsbereich, wo die Nähe zum Absatzmarkt und die Lohnkostenvorteile für Staatshandels- und Mittelmeerländer als Produktionsstandorte sprechen und nicht für die asiatisch-pazifische Region. Japan spielte sowohl 1977 als auch 1986 keine Rolle als Veredelungsstandort für die Produzenten der Gemeinschaft.

Einen wichtigen Maßstab für ein Urteil darüber, ob diese Lohnveredelungsanteile als normal einzustufen sind, bilden die Importe der USA unter der gleichen zollrechtlichen Grundlage (1). Gemessen an den Gesamtimporten nehmen Importe nach Veredelung in den USA mit 9 vH einen weitaus größeren Raum ein als in der EG (1,1 vH der Drittländerimporte der Gemeinschaft 1986). Die reale Aufwertung des US-Dollars in der ersten Hälfte der achtziger Jahre hat zwar die Attraktivität von Veredelungsprozessen außerhalb der USA erhöht und damit auch deren Anteil an den Gesamtimporten (ausgehend von etwa 5 vH 1970). Maßgebend für den Unterschied zur Gemeinschaft aber ist etwas anderes. Ausländi-

(1) Das amerikanische Handelsrecht trifft dabei die Unterscheidung zwischen Veredelungsaktivitäten bei Metallwaren (Zollposition 806.30) und Montageaktivitäten im Ausland bei Produkten, deren Komponenten aus den Vereinigten Staaten stammen (Zollposition 807.00). Im erstgenannten Fall wird die im Ausland erzielte Wertschöpfung verzollt, während im letztgenannten Fall die sogenannte Differentialverzollung vorgenommen wird, d.h., als Zollbemessungsgrundlage gilt der volle Wert des importierten Gutes abzüglich des Wertes der aus amerikanischer Produktion stammenden Komponenten bei der Ausfuhr vor Veredelung. Wertmäßig dominieren Montageaktivitäten mit durchschnittlich über 90 vH weit über die Weiterverarbeitung von Metallwaren.

sche Produzenten in Industrieländern (vor allem Automobilproduzenten) nutzen die Veredelungsbestimmungen, indem sie Bauteile aus den USA importieren und fertig montierte Endprodukte in die USA exportieren. Dies erklärt, warum auf Importe aus Industrieländern 1985 über zwei Drittel der gesamten amerikanischen Veredelungsimporte entfielen. Japan (37 vH), gefolgt von der Bundesrepublik (16 vH), Kanada (7 vH) und Schweden (4 vH), nahm den Spitzenplatz im Veredelungsverkehr unter der Position 807.00 ein, und fast ausschließlich handelte es sich bei den veredelten Gütern um Fahrzeugteile. Wichtig ist dabei, daß die ausländische Wertschöpfung im Gesamtimportwert eindeutig dominiert. Die Werte für den Veredelungsverkehr mit Japan (Tabelle 36) machen dies sehr deutlich: Lediglich 2-3 vH der Gesamtwertschöpfung war zwischen 1977 und 1985 den amerikanischen Bauteilen zuzurechnen. Der eigentliche Produktionsprozeß vollzog sich in Japan. Somit handelt es sich beim amerikanischen Veredelungsverkehr mit Japan (und auch mit anderen Industrieländern) nicht um Montageaktivitäten, die von Lohnkostenunterschieden bestimmt sind, sondern um Produktionen der Partnerländer der USA, die als Zielmarkt den amerikanischen Markt anstreben und Vorleistungen aus den USA beziehen. Das Kriterium der Zollersparnis dürfte bei derart niedrigen Vorleistungsanteilen und niedrigem Zollniveau von sekundärer Bedeutung gegenüber anderen Beweggründen der Anbieter sein, Veredelungshandel mit dem Bestimmungsland des Endprodukts zu treiben.

Im Gegensatz dazu handelt es sich beim amerikanischen Veredelungsverkehr mit den asiatisch-pazifischen NICs und Entwicklungsländern um typische Lohnveredelung. Hier nehmen diese Länder einen höheren Rang ein als bei der Gemeinschaft, wenn auch 1985 gegenüber 1980 ein Rückgang des Veredelungsverkehrs festzustellen ist (Tabelle 36) (1). Für einige asiatische NICs und Entwicklungsländer gilt, daß zeitweilig zwischen 40 und 75 vH ihrer gesamten Industriegüterexporte in die USA unter das Lohnveredelungsregime fielen (Singapur, Malaysia, Philippinen, Indonesien). Diese relativ hohen Anteile sind auch ein Reflex hoher Güterkonzentration im bilateralen Veredelungsverkehr. So dominiert die Montage

(1) Dies wird erklärt mit verfügbaren Alternativen der Zolleinsparung für amerikanische Produzenten, so beispielsweise mit dem System der allgemeinen Zollpräferenzen, das die zollfreie Einfuhr bestimmter Fertigwaren aus Entwicklungsländern zuläßt [US, c, USITC 1920].

Tabelle 36 - Importe der USA aus den asiatisch-pazifischen Ländern nach passiver Veredelung (a) 1977, 1980 und 1985

	1977			1980			1985		
	Gesamtimportwert	davon: ausländische Wertschöpfung	Anteil an Industriegüterimporten	Gesamtimportwert	davon: ausländische Wertschöpfung	Anteil an Industriegüterimporten	Gesamtimportwert	davon: ausländische Wertschöpfung	Anteil an Industriegüterimporten
	Mill. US \$		%	Mill. US \$		%	Mill. US \$		%
Entwickelte asiatische Länder									
Japan	939	903	5,1	3283	3238	10,2	11227	10938	16,0
Australien	4	3	0,9	2	1	0,6	-	-	-
Neuseeland	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Asiatische NICs									
Hongkong	248	161	9,0	409	294	8,6	394	315	4,5
Singapur	344	190	53,4	773	364	47,4	1001	805	27,2
Südkorea	256	106	9,2	313	145	7,4	398	223	3,8
Taiwan(b)	430	316	12,4	474	367	6,7	523	423	3,1
Asiatische Entwicklungsländer									
Indonesien	-	-	-	50	31	47,6	-	-	-
Malaysia	309	140	76,7	820	340	75,5	433	213	23,2
Philippinen	89	40	25,5	413	159	41,5	299	157	19,1
Thailand	-	-	-	82	15	23,5	63	39	7,2
Asiatisch-pazifische Länder insgesamt	2619	1859	9,0	6619	4954	12,7	14338	13113	12,5
als Anteil an gesamten Lohnveredelungsimporten	36,4	35,7		47,2	48,3		47,0	53,1	

(a) Importe unter Zollpositionen 806.30 und 807.00 (passive Lohnveredelung) bei Metallen (806.30) und anderen Erzeugnissen (807.00). - (b) "Other Asia not elsewhere specified."

Quelle: US [c]; UN [a]; eigene Berechnungen.

von Büromaschinen und Radiogeräten im Singapur-USA-Handel, von Registrierkassen im Taiwan-USA-Handel und von Halbleitern im Malaysia-USA-Handel.

Insgesamt scheinen Standortinnovationen über Veredelungshandel in den USA weiter fortgeschritten zu sein als in der Europäischen Gemeinschaft. Auch ist die asiatisch-pazifische Region über dieses Instrument mehr mit den USA als mit der Gemeinschaft verbunden. Dies ist nicht notwendigerweise eine Konsequenz höherer amerikanischer Direktinvestitionen in der Region, obgleich auch amerikanische Tochterunternehmen und nicht nur asiatische Subunternehmer die Möglichkeiten der Veredelung nutzen.

Vielmehr erscheinen mehr Standortinnovationen amerikanischer Unternehmen als zwingende Konsequenz aus mehr importbedingtem Angebotsdruck, der in den achtziger Jahren vor allem auf den amerikanischen Markt gerichtet war. Die Gemeinschaft hat im Handel mit der asiatisch-pazifischen Region diese Innovationsoptionen bislang sichtbar schwächer genutzt.

IV. Wachstumsprognosen und Bedingungen für weiteres Wachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern

1. Prognosen zum wirtschaftlichen Wachstum und sektoralen Strukturwandel

Gegenstand dieses Kapitels ist es darzustellen, zu welchen Aussagen Prognosen über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in der Region kommen. Dabei wird weniger Wert darauf gelegt, die oft stark divergierenden Prognosen aus der Vergangenheit zu beschreiben und den Revisionsbedarf zu dokumentieren, der notwendig ist, um den Bezug zur tatsächlichen Entwicklung zu behalten. Vielmehr sollen die Grundlagen der verschiedenen Prognosen dargestellt und mit den Ergebnissen der Analyse in Kapitel II kritisch verglichen werden.

In Tabelle 37 sind Prognosen über das für 1988 und die nächsten Jahre erwartete Wachstumstempo einzelner Staaten ausgewiesen. Fast alle der in Tabelle 37 aufgeführten Institutionen erstellen Prognosen in regelmäßiger Folge. Diese zeichnen sich durch bestimmte Gemeinsamkeiten in den Prognosegrundlagen aus. Mit Ausnahme des Japan Economic Research Center (JERC), das Prognosen auch über einen Fünfjahreszeitraum veröffentlicht, erstreckt sich der Prognosezeitraum über zwei bis drei Jahre. Gemeinsam ist ihnen erstens, daß sie ein höheres Wachstumsniveau der NICs als der ASEAN-Staaten prognostizieren, so daß sich die Pro-Kopf-Einkommensunterschiede (bei gleichem Bevölkerungswachstum) zwischen der ersten und der zweiten Ländergruppe weiter vertiefen würden. Zweitens werden die NICs als homogener in ihren Wachstumsaussichten beurteilt als die stärker von den Rohstoffpreisen und ihren Fluktuationen abhängigen ASEAN-Staaten. Thailands Stellung als Wachstumsspitzenreiter unter den ASEAN-Staaten bedeutet eine Fortschreibung der in den jüngsten Jahren bereits zu beobachtenden Entwicklung. Überhaupt ist die Tendenz unverkennbar, Vergangenheitstrends fortzuschreiben und keine drastischen Wendepunkte zu markieren. Für fast alle Länder wird ein abgeschwächtes Wachstum zum Ende der achtziger Jahre und Beginn der neunziger Jahre prognostiziert. Dieser nach unten gerichtete Trend folgt den Vorhersagen für die Industriestaaten. Auch für

Tabelle 37 - Prognosen verschiedener Institute für das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts asiatisch-pazifischer Staaten 1988-1990

	Nomura	Wharton	HWPG	KDI (a)			CRC		UNIDO	
							Expansion des Welthandels			
							schwach	stark	1990/91	
1988	1990/91	1988	1989	1990			1988	1989		
Japan	3,6	3,9	4,5						3,5	2,5
Asiatische NICs	7,8(b)	8,5(b)	8;1	6,9	6,7					
Hongkong	8,0			7,5	7,0	6,0			3,7	1,6
Singapur	5,8			6,5	6,0	5,5	5,0	7,0	2,5	0,1
Südkorea	8,8			8,5	7,0	7,5			9,2	8,7
Taiwan	6,2			8,0	7,0	6,5				
Asiatische Entwicklungsländer	5,5(c)	6,5(c)	4,0(c)	3,8(c)	3,5(c)					
Indonesien	3,1			3,5	3,0	2,8	4,0	6,2	1,7	0,8
Malaysia	2,8			3,5	5,0	4,5	4,5	7,0	3,0	5,1
Philippinen	2,9			6,5	6,0	5,5	3,0	5,0	5,4	5,3
Thailand	5,8			6,0	5,8	5,5	5,0	7,0	3,2	3,1

(a) Bruttosozialprodukt. - (b) Ohne Singapur. - (c) Einschließlich Singapur.

Quelle: JERC [1988]; KDI [unveröff. Daten]; Nomura [1988]; Anderson et al. [1985]; Akrasanee [1984]; UNIDO [unveröff. Daten].

Japan läßt sich diese Tendaussage nachzeichnen (1). Ein Abkoppeln sowohl der ASEAN- Länder als auch der NICs vom Wachstumstrend der Industriestaaten wird also angesichts der starken Exportausrichtung beider Gruppen nicht für möglich gehalten.

Sehr deutlich heben sich die Vorhersagen der United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) von denen der anderen Institutionen dadurch ab, daß sie Fluktuationen um den Trend als unbereinigte Modellschätzungen abbilden. Wichtig an allen Prognosen ist, daß sie auf die künftige Entwicklung des Welthandelsvolumens als kritische und strategische Größe für das weitere Wachstum der asiatisch-pazifischen Volkswirtschaften abstellen. In der kurzfristigen Prognose des Nomura Research Institute [1988] wird explizit sogar auf die herausragende Bedeutung der Exporte der Untersuchungsländer in ein einziges Abnehmerland, und zwar Japan, für die Prognose hingewiesen. Dieses Institut sieht die japanische Nachfrage nach Produkten der Region unter kurzfristigen oder

(1) Die Prognosewerte für Japans Bruttosozialprodukt lauten: 3,9 (1988); 2,6 (1989); 2,2 (1990); 2,7 (1991); 3,2 (1992).

zyklischen Aspekten als Wachstumsmotor an, was angesichts der starken japanischen Vorleistungsnachfrage (Rohstoffe, Halbwaren) zumindest für die ASEAN-Länder und Singapur gerechtfertigt sein kann.

Die mittelfristige Wharton-Prognose [Anderson et al., 1985] wird im Prinzip unter ähnlichen Gesichtspunkten, wenn auch unter Verwendung einer anspruchsvolleren ökonometrischen Technik in Anlehnung an "Project Link" erstellt [Klein, 1987]. Einzelne ökonometrische Ländermodelle (bei der Wharton-Prognose handelt es sich um Regionalmodelle) werden über die jeweiligen bilateralen Handelsströme miteinander gekoppelt, um zu einer in sich konsistenten Prognose für die Welt zu kommen (1).

Die Modelle für die Entwicklungsländer sind vergleichsweise klein und standardisiert. Während sie auf der Nachfrageseite relativ detailliert sind, ist die Angebotsseite stark vereinfacht: Das Angebot ist ausschließlich eine Funktion des akkumulierten Sachkapitals [Klein, 1987, S. 159]. Noch schwerer wiegt, daß die Modelle durch einen ausgesprochenen Elastizitätspessimismus gekennzeichnet sind. Sämtliche Preiselastizitäten des Exportangebots und der Importnachfrage werden deutlich kleiner als eins ausgewiesen.

Ein Vorteil der Link-Verfahren liegt darin, daß die Annahmen über die Prognose explizit und quantitativ formuliert werden müssen. Doch in der Praxis werden die Werte für die strategischen Variablen - hier wieder die Handelsströme - vorgegeben.

Die HWPG (High Western Pacific Growth)-Prognose [Anderson et al., 1985] bildet die Grundlage einer Handelsprojektion. Sie schlägt also die zu Wharton entgegengesetzte Richtung ein. Die künftige Entwicklung in Asien wird etwas optimistischer eingeschätzt, und zwar auf der Basis eines Vergleichs zwischen der tatsächlichen Vergangenheitsentwicklung in den Untersuchungsländern mit der Wharton-Prognose. Wichtig im Zusammenhang mit der gegenwärtigen Analyse ist, daß auch diese Autoren von

(1) Die bilateralen Handelströme werden in einer Welthandelsmatrix dargestellt, deren Zellen, gemessen als Anteile an den Gesamtexporten der Welt, aufgrund von A-priori-Überlegungen und Konsistenzprüfungen festgelegt werden. Diese Welthandelsmatrix gibt die internationalen Handelswerte für die Ländermodelle vor.

einem determinierten oder determinierbaren Verhältnis zwischen dem Wachstum des Binnenmarktes und dem Wachstum des Außenhandels ausgehen.

Die Prognosen des Center for Research and Communication (CRC) [Akrasanee, 1984] zeigen am deutlichsten, wie sehr die Prognostiker ihre Ergebnisse von der Entwicklung des Welthandels abhängig machen. Das CRC legt zwei Prognosen vor - eine untere Variante (A) und eine obere Variante (B). Die Schwankungsbreite der Prognosen in der Variante A ist gering. Sieht man einmal von den Philippinen ab, dessen vergleichsweise niedrige Wachstumsrate mit politischer Unsicherheit erklärt wird, besteht fast keine Variation über die Länder hinweg. Interessant ist aber, daß die durchweg höheren Wachstumsraten der Variante B, und zwar sogar für die Philippinen, auf wirtschaftspolitische Maßnahmen und ihre Veränderungen in den Industrieländern zurückgeführt werden. Auch die CRC-Prognose führt die Nachfragereaktionen in den wichtigsten Abnehmerländern gegenüber Erzeugnissen aus den asiatisch-pazifischen Ländern als wichtigen Bestimmungsfaktor für das wirtschaftliche Wachstum auf.

Wesentlich wichtiger, aber auch unsicherer sind Vorhersagen über die Richtung des künftigen sektoralen Strukturwandels in den asiatisch-pazifischen Ländern. Ebenso wie in den westlichen Industriestaaten werden auch in diesen Ländern mit steigendem Einkommen Standortvorteile in relativ arbeitsintensiven Branchen schwinden und an andere, auch benachbarte Länder abgegeben. Prognosen und Projektionen des sektoralen Strukturwandels werden für zwei Länder der Region, Japan und Südkorea, in Tabelle 38 wiedergegeben. Dabei handelt es sich im Falle Japans um echte Prognosen, während die Schätzungen des südkoreanischen Strukturwandels bis zum Jahre 2000 im Verarbeitenden Sektor eher als Projektionen zu verstehen sind. Gemeinsam ist ihnen, daß im Verarbeitenden Sektor die Nahrungsmittelbranche, Eisen und Stahl, Metallverarbeitung und Textilien zu den Schrumpfungsbranchen zählen (relativ wie teilweise auch absolut), während die Elektro- und Elektronikbranche das Wachstum tragen sollen. In Japan wird darüber hinaus der Dienstleistungssektor und darunter vor allem der Finanzierungs- und Kommunikationsbereich als expansive Branche identifiziert. Hervorhebenswert ist,

Tabelle 38 - Prognosen und Projektionen über den sektoralen Strukturwandel in Japan und Südkorea (durchschnittliche jährliche Wachstumsraten)

	Bruttoproduktion in Japan		Wertschöpfung in Südkorea	
	1985 -1990	1987 -1992	1985 -1990	1991 -2000
Landwirtschaft, Fischerei, Forstwirtschaft	-0,1	-0,4		
Bergbau	-4,7	-2,4		
Verarbeitender Sektor	2,5	3,2	9,5	8,0
Nahrungsmittel	0,6	0,7	6,5	6,1
Textilien	-1,3	-0,8	4,8	5,2
Chemiewaren	3,4	2,7	10,1	8,4
Petrochemie			2,4	5,8
Eisen und Stahl	-1,3	-0,6	8,2	5,3
Maschinenbau	0,4	3,4	12,4	9,7
Schiffbau			3,8	4,1
Fahrzeugbau	-1,7	-0,2	24,2	9,8
Elektrische Maschinen	7,6	7,4		
Elektronik			14,9	13,5
Präzisionsmaschinen	1,3	2,9		
Holz und Papier	3,8	3,0		
Metallverarbeitung	1,2	1,5		
Tertiärer Sektor	4,4	3,9		
Versicherungen, Finanzierung	11,4	9,6		
Kommunikation	5,0	5,9		
Immobilien	2,9	1,4		
Insgesamt	3,8	3,4		

Quelle: JERC [1988]; KDI [1987].

daß dem Fahrzeugbau in Japan wenig, in Südkorea hingegen relativ viel Zukunft eingeräumt wird. Hier deuten sich Konsequenzen von Verschiebungen in den relativen Standortvorteilen an, die sicherlich die gesamte Region und erheblich mehr Branchen erfassen werden. Die japanischen Schätzungen unterstellen zudem einen Rückgang der durchschnittlichen Sparquote und eine doppelt so hohe Import- wie Exportwachstumsrate für die Phase 1987-1992 auf Dollarbasis. Beides signalisiert eine verstärkte Binnenabsorption und einen Abbau des Leistungsbilanzüberschusses. Der sektorale Strukturwandel würde sich damit parallel zum Rückgang der

Relation zwischen Exportnachfrage und heimischer Endnachfrage vollziehen.

2. Erfolgsbedingungen für fortgesetztes wirtschaftliches Wachstum

Festzuhalten bleibt, daß alle Prognosen die künftige Entwicklung des Welthandelsvolumens als strategische Determinante des Binnenwachstums einfließen lassen. Wie diese Entwicklung eingeschätzt wird, hängt von vielfältigen Annahmen ab. Ungeachtet dieser Annahmen im einzelnen kann grundsätzlich eingewendet werden, daß die Beziehung zwischen Wachstum des Welthandels und Binnenwachstum, historisch gesehen, keineswegs deterministisch ist: Das Expansionspotential des Binnenmarktes bestimmt die Enge dieser Beziehung entscheidend mit. Aus der Wirtschaftsgeschichte können Beispiele herangezogen werden, nach denen sich rasch wachsende Länder vom Welthandel zunehmend abgekoppelt haben (wie die USA im 19. Jahrhundert), und Fälle, in denen das gesamtwirtschaftliche Wachstum eng mit dem Welthandelswachstum verbunden war (wie Holland vor 1750 oder Singapur nach seiner Gründung im 19. Jahrhundert).

Gegen deterministische "eherne" Relationen zwischen dem Wachstum der wichtigsten Abnehmermärkte, der Industriestaaten, und den Exportwachstumsraten der Entwicklungsländer, so wie sie von Lewis [1980] postuliert und von Riedel [1984] theoretisch kritisiert und empirisch widerlegt wurden, sprechen viele Faktoren. Da sind zunächst der säkulare sektorale Strukturwandel im Exportangebot der Entwicklungsländer zugunsten von verarbeiteten Erzeugnissen sowie der technologische Fortschritt, der diese Relationen instabil erscheinen läßt. Zum zweiten bestimmt die Wirtschaftspolitik der Staaten ganz entscheidend das Tempo und die Stoßrichtung des Strukturwandels mit. Gerade der Fall der Untersuchungsländer zeigt deutlich, wie in einer von zahlreichen externen Schocks gekennzeichneten Phase Länder, die sich öffnen und sich flexibel an die außenwirtschaftlichen Gegebenheiten anpassen, ihre Wachstumschancen nutzen konnten, ohne die Versorgung des Binnenmarktes zu vernachlässigen. Die Eroberung größerer Anteile eines langsamer

wachsenden Welthandels ist die eine Erscheinungsform solcher Wachstumsprozesse, wie in Kapitel I gezeigt wurde. Daß der Welthandel in diesem Zeitraum spürbar langsamer wuchs als in den sechziger Jahren, hängt auch von dem gerade in dieser Phase zunehmenden Protektionismus der Industrieländer ab, der sich vor allem selektiv gegen jene Produkte richtete, in denen die Untersuchungsregion komparative Kostenvorteile besaß. Trotzdem war der Protektionismus letztlich kein Hinderungsgrund für das starke Exportwachstum der Untersuchungsländer. Im Gegenteil, er zwang die Länder zu einer schnelleren Diversifizierung in Richtung weniger protektionsgefährdeter Erzeugnisse, als ohne Protektionismus erforderlich gewesen wäre.

Über die außenwirtschaftlich bedingten Wachstumsimpulse dürfen jedoch die internen Wachstumsbedingungen in den Untersuchungsländern nicht vernachlässigt werden, wie es in den Prognosen gelegentlich den Anschein hat. In dieser Hinsicht hebt sich die Prognose der Weltbank von denen der anderen Institutionen ab. Für den Zeitraum 1986-1995 stellt die Weltbank zwei Szenarien heraus, eine mit hohem Wachstum und eine mit niedrigem Wachstum, und zwar für die hier relevante Gruppe der "exporters of manufactures" eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 6,9 vH im günstigen Fall und eine von 4,3 vH im ungünstigen Fall [World Bank, a, 1987, S. 24 ff.]. Die Prognosen für die "highly indebted countries", zu denen die Philippinen zählen, liegen nur leicht darunter. Die beiden Fälle - hohes Wachstum zum einen, niedriges zum anderen - unterscheiden sich zwar prinzipiell dadurch, daß angenommen wird, die Industrieländer würden Protektion abbauen oder beibehalten beziehungsweise ihren eigenen Strukturwandel durch Marktöffnung beschleunigen oder nicht. Jedoch beschränkt sich die Analyse nicht darauf. Auch die NICs und die Entwicklungsländer können Maßnahmen ergreifen, die die Wachstumsraten wieder beschleunigen.

Was die Wirtschaftspolitik der Industrieländer anbelangt, so lassen sich zwei Bereiche angeben, in denen Raum für Handlungsbedarf besteht:

- Flexibilisierung auf den Arbeitsmärkten dieser Länder (vor allem in Europa) sowie

- Abbau der Protektionsmaßnahmen einschließlich der heimischen Subventionen in den Industriezweigen, in denen die Entwicklungsländer komparative Kostenvorteile besitzen (siehe hierzu detailliert Kapitel V.1).

Diese Maßnahmenbündel würden von der Angebotsseite her Wachstumsspielräume erweitern, da sie den Strukturwandel anregen. Es handelt sich also nicht lediglich um eine Nachfrageerhöhung. Alle Maßnahmen zusammengenommen würden dem tertiären Sektor neue Ressourcen zuleiten und den Industriegüter- und Agrarexporten aus Entwicklungsländern neue Impulse geben. Als besonders wettbewerbsfähige Anbieter könnten die asiatisch-pazifischen Länder kurzfristig davon profitieren.

Darüber hinaus identifiziert die Weltbank drei Politikbereiche, in denen einzelne Länder aus der asiatisch-pazifischen Region bereits jetzt oder zukünftig Maßnahmen ergreifen müssen.

- Im Bereich der Außenwirtschaftspolitik gilt es, so viel Wechselkursflexibilität zuzulassen, daß Überbewertungen und damit reale Aufwertungen vermieden werden können. Diese erweisen sich nämlich nach allen Erfahrungen als Haupthindernis auf dem Weg zu einem wirtschaftlichen Wachstum, das die heimischen Ressourcen des Landes optimal nutzt.
- Im Bereich der Makropolitik würde eine restriktivere Geld- und Fiskalpolitik die Mobilisierung von Sparkapital anregen und die Sachkapitalbildung begünstigen sowie im Zusammenwirken mit Deregulierungen auf heimischen Kapitalmärkten die Kapitalproduktivität steigern.
- Die Ressourcenallokation könnte allgemein durch einen Abbau von Preiskontrollen und noch bestehenden Arbeitsmarktregulierungen verbessert werden.

Man muß aber konzedieren, daß unter allen Entwicklungsländern die asiatisch-pazifischen Länder mit am wenigsten unter Politikverzerrungen leiden. So sind auch die Wachstumsaussichten der Untersuchungsländer stets günstiger als für alle anderen Ländergruppen - vielleicht mit Ausnahme der ärmsten Entwicklungsländer, sofern diese in der Lage sind, besser als in der Vergangenheit heimisches Wachstum zu fördern, statt zu behindern.

In der Mehrheit der Fälle erfreuen sich die ost- und südostasiatischen Länder zur Zeit noch eines Wachstumsschubes, unterstützt von pragmatischer, relativ marktorientierter Wirtschaftspolitik. Daher muß die Frage über das künftige Wachstum eher in Richtung der mittelfristig wirksamen Engpaßfaktoren und Risiken gestellt werden als der kurzfristig gegebenen Wachstumschancen.

Ein Risikofaktor, der hier nur kurz angedeutet werden kann, da er sehr länderspezifisch ist und den Rahmen der Untersuchung sprengt, ist die politische Stabilität. Dieses Problem stellt sich für Hongkong und die Philippinen aus aktuellem Anlaß, betrifft aber alle Staaten mit mehreren ethnischen Gruppen. Die seit 1987 beispielsweise in Singapur wieder aufgeflamnte Diskussion um Verteilungs- versus Allokationspolitik und die "angemessene" Beteiligung der einzelnen Gruppen an der politischen Macht kann dazu führen, daß Unsicherheiten für heimische und ausländische Investoren wachsen, die Kapitalbildung gebremst wird und der Strom ausländischen Kapitals am Lande vorbeigeht. Probleme der reibungslosen politischen Generationenfolge stellen sich zusätzlich in einigen Ländern.

Ein wichtiger Engpaßfaktor, der bereits als solcher erkannt worden ist, ist die Entwicklung des Humankapitals einschließlich des Gesundheitswesens [Luthra, 1984]. Hier kann es bei Budgetbeschränkungen zu einem Zielkonflikt zwischen einer breiten Grundausbildung für alle Teile der Bevölkerung einerseits und der weiterführenden Bildung besonders in Richtung Ingenieurwesen und Naturwissenschaften für die Begabtesten andererseits kommen. In Gesellschaften mit mehreren ethnischen Gruppen kann dieser Zielkonflikt eine zusätzliche politische Dimension bekommen. Dabei ist umstritten, welchem Ziel angesichts des raschen technologischen Wandels und der Weltmarktorientierung vieler Länder in Branchen, die diesem Wandel besonders unterworfen sind, Priorität zu geben ist. Der Zielkonflikt ist dort besonders groß, wo der Stadt-Land-Gegensatz ausgeprägt ist und noch ein Rückstand in der Grundschulausbildung gegenüber anderen Ländern besteht.

Finanzkapital kann ein weiterer Engpaß sein, vor allem dann, wenn das Angebot an externen Ersparnissen bei bereits hohem Schuldenstand nicht

so zinselastisch sein wird wie in der Vergangenheit. Eine Finanzierung über die Inflationssteuer scheidet als Alternative aus, wenn nicht der asiatische Erfolgsweg verlassen und die lateinamerikanische Sackgasse beschritten werden soll. Mehr heimische Ersparnismobilisierung ist eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung für mehr Wachstum. Vielmehr sind Finanzinnovationen wie ein dichteres Banken- und Sparkassennetz, mehr Anlageoptionen, verstärkt dezentralisierte Kreditvergabe und effizientere Kreditüberwachung mindestens ebenso wichtig. Studien zeigen, daß ein dichteres Filialnetz dafür verantwortlich war, daß die nationale Sparquote um folgende Prozentsätze angehoben wurde: Taiwan 1,7; Indien 4,7; Südkorea 4,1; Sri Lanka 8,6 und Thailand 0,8 [Fry, 1984, S. 87]. Ein Anstieg in den realen Einlagezinsen um zehn Prozentpunkte würde empirischen Schätzungen zufolge die nationale Sparquote zusätzlich um einen Prozentpunkt steigern, die marginale Kapitalproduktivität erhöhen und einen Wachstumseffekt - ausgehend von einer bestimmten durchschnittlichen Kapitalproduktivität und Investitionsquote - von 1,4 Prozentpunkten in den acht asiatischen NICs und Entwicklungsländern haben. Dieser Anstieg seinerseits würde die nationale Sparquote weiter erhöhen [ibid., S. 91].

Der Wachstumseffekt, der aus der Mobilisierung heimischer Ressourcen, der Aufgabe von Zinsbindungen sowie aus Finanzinnovationen entspringt, fällt natürlich um so geringer aus, je höher die heimische Sparneigung und je besser der heimische Kapitalmarkt bereits entwickelt ist (Beispiel: Taiwan versus Sri Lanka). Auch dürfen die möglicherweise negativen kurzfristigen Nebenwirkungen eines massiven Zinsanstiegs auf das Investitionsverhalten nicht vernachlässigt werden [Corsepius, 1986; Corsepius, Fischer, 1987].

Insgesamt werden wahrscheinlich in den bereits fortgeschrittenen NICs die Quellen eines "nachholenden Wachstums" versiegen. Ein derartiges Wachstum mag einzelnen ASEAN-Staaten und vor allem der Volksrepublik China (1) noch eine Zeitlang offenstehen. Für die NICs aber wird das

(1) Ob sich die Volksrepublik China weiter öffnet oder nicht, kann für das Wachstum und den Strukturwandel der Region enorme Implikationen haben, man denke nur an den Angebotsdruck und die Chancen eines großen Absatzmarktes. So entfielen in der Periode 1980-1985:

Imitationspotential ab- und der Zwang zu Produkt- und auch Standortinnovationen zunehmen. Daher wird es unerlässlich sein, Regulierungen dort abzubauen, wo sie nicht redundant, sondern noch nachweisbar wachstumshemmend sind. Länder wie Taiwan und Südkorea scheinen sich auf eine Liberalisierung der Finanzmärkte einzustellen [Economist Intelligence Unit, 1988], während ASEAN-Länder wie Indonesien und die Philippinen zunächst die Liberalisierung der Gütermärkte und eine stabilitätsorientierte Geldpolitik anstreben. Dies zeigt, daß allgemeingültige Aussagen über Wachstumsengpässe in den asiatisch-pazifischen Ländern nicht getroffen werden können.

40 vH des Zuwachses im Intra-Industriegüterhandel des asiatisch-pazifischen Raumes (China eingeschlossen) auf Importe Chinas. Dies zu erörtern ist allerdings nicht Gegenstand der Untersuchung.

V. Voraussetzungen für eine stärkere Partizipation der Staaten des atlantischen Beckens an der Wachstumsdynamik der asiatisch-pazifischen Staaten

1. Abbau der Protektion in den Staaten des atlantischen Beckens

Die Wachstumsdynamik der asiatisch-pazifischen Staaten ist nicht ohne Kosten an den Staaten des atlantischen Beckens vorbeigegangen. Standortvorteile in bestimmten Branchen wurden eingebüßt und Produktionskapazitäten obsolet. Ein zunehmender Angebotsdruck, stärkere Marktdurchdringung durch Importe und akute Existenzgefährdung einzelner Unternehmen haben sich besonders deutlich dort gezeigt, wo der Handel mit den asiatisch-pazifischen Entwicklungsländern und den NICs durch interindustrielle Spezialisierung gekennzeichnet ist, ungelernete Arbeit, standardisierte Technologien und Rohstoffe relativ stark zum Einsatz kommen und eine Umkehrung der Faktorintensitäten nur unter sehr hohen Kosten möglich ist. Anpassungsprobleme werden in diesen Branchen dann zusätzlich verschärft, wenn die Einkommenselastizität der Nachfrage mit steigenden Einkommen in den Industrieländern abnimmt und somit Wachstumsspielräume auch von daher mittelfristig kleiner werden.

Forderungen nach Schutz vor der Konkurrenz aus den asiatisch-pazifischen Ländern sind vor diesem Hintergrund oft erhoben und auch erhöht worden. Die Spannweite der Argumente ist dabei weit gezogen worden, so vom Zeitgewinn für den Anpassungsprozeß über Vergeltung für fehlende Marktöffnung in den exportierenden Ländern und Abwehr von gezielten aggressiven Markteroberungsstrategien ("laser-beaming") bis hin zum Vorwurf des "sozialen Dumping", d.h. der Ausbeutung des Faktors Arbeit in den exportierenden Ländern.

Gemeinsam ist allen Argumenten, daß sie die gesamtwirtschaftlichen Alternativkosten der Marktabschottung niedrig bewerten. Ob der entgangene Nutzen jedoch wirklich so gering ist, daß die permanente Subventionierung von Branchen, die unter außenwirtschaftlich bedingtem Anpassungsdruck stehen, gesamtwirtschaftlich sinnvoll ist, ist sehr fraglich. Alternativkosten sind keineswegs lediglich auf den entgangenen Einkom-

mensgewinn oder die eingesparten Produktionskosten dank billigerer Fertigwaren- und Vorleistungsimporte bei Wegfall der Protektion beschränkt. Sie wären auch dann noch nicht vollständig erfaßt, wenn man die Schließung (oder unterlassene Öffnung) von Märkten in den asiatisch-pazifischen Ländern als Vergeltungsmaßnahme mit zu den Alternativkosten rechnen würde. Vielmehr ist entscheidend, daß die Abschottung der Märkte die Signale für die Ressourcenverwendung falsch setzt, mit der Folge, daß Ressourcen in nicht zukunftssträchtigen Branchen gebunden werden und neuen potentiellen Zukunftsbranchen fehlen. Eine derartige Politik, die überkommene Produktionsstrukturen nicht nur temporär, sondern auch - wegen des politischen Besitzstandscharakters von Subventionen - dauerhaft konserviert, ist mit dem Ziel eines möglichst hohen Einkommenswachstums in den Staaten des atlantischen Beckens unvereinbar. Dieses Ziel kann nur erreicht werden, wenn neuen Branchen aus dem Güter- wie Dienstleistungsbereich ständig Ressourcen zur Verfügung stehen, mit deren Hilfe internationale Wettbewerbsfähigkeit erzielt und eine Zeitlang behauptet werden kann. Protektion hingegen wirkt wegen ihrer negativen Wirkungen auf die Produktionskosten und die Faktormobilität wie eine Steuer auf Exporte und Pioniereinkommen und damit wie eine selbsterrichtete Barriere gegen den Zugang zu den asiatisch-pazifischen Märkten. Wie hoch diese Steuer ist, läßt sich am Protektionsniveau ablesen, das die Staaten des atlantischen Beckens auch nach acht GATT-Zollsenkungsrunden immer noch aufrechterhalten.

a. Nominale und effektive tarifäre Protektion

Die nominale Zollprotektion (Tabelle 39) ist das am meisten transparente, jedoch für die Allokationssignale und den tatsächlichen Schutz relativ unbedeutendste Richtmaß. Sie setzt die Bedingungen für die Preiserhöhungsspielräume, die inländische Konkurrenten gegenüber Importen besitzen, und ist daher für die Produktionskosten- und Einkommenseffekte bestimmend. Wichtigstes Ergebnis einer Analyse der nominalen Zollsätze nach der Tokio-Runde ist, daß diese immer noch erheblich zwischen einzelnen Branchen bzw. Gütergruppen differieren. Dabei ist hervorzuheben, daß die Zölle - auch unter Berücksichtigung allgemeiner Zollpräfe-

Tabelle 39 - Nominale Zollsätze (a) wichtiger Industrieländer nach der Tokio-Runde (vH)

	Durchschnittliche Meistbegünstigungszölle (Vertragszölle)				Durchschnittliche angewandte Zölle (b)				Durchschnittliche Zölle für präferenzzollberechtigte Entwicklungsländer			
	EG	Japan	USA	Alle Industrieländer	EG	Japan	USA	Alle Industrieländer	EG	Japan	USA	Alle Industrieländer
Nahrungsmittel insgesamt	3,7	9,7	4,1	6,4	4,4	9,4	3,5	5,3	5,0	11,1	3,6	5,5
Nahrungsmittel, lebende Tiere	3,2	10,0	3,8	6,5	4,8	9,7	3,2	5,3	5,2	11,7	3,4	5,6
Ölsaaten	10,3	5,6	1,4	5,3	4,9	4,8	1,0	4,0	6,2	5,0	0,3	4,5
Tierische und pflanzliche Öle	0,1	0,3	0,9	0,1	0,0	0,3	1,0	0,2	0	1,2	0,1	0,4
Landwirtschaftliche Rohstoffe	3,4	0,7	0,3	0,8	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5	0,1	0,5
Erze und Metalle	2,8	2,5	1,9	2,3	0,7	1,8	2,2	1,5	0,5	1,3	1,1	0,9
Eisen und Stahl	5,5	5,0	4,3	5,1	2,3	2,9	5,0	3,4	3,3	2,0	3,5	3,0
NE-Metalle	3,2	5,5	0,7	2,3	0,5	4,3	0,7	1,3	0,5	3,1	0,3	1,1
Mineralische Öle	0,1	1,5	0,4	1,1	0,3	1,2	0,4	0,6	0,2	1,3	0,3	0,6
Chemiegüter	8,4	5,5	3,7	5,8	3,4	4,8	3,9	3,1	4,1	5,1	1,0	3,7
Industriegüter ohne Chemiegüter	8,1	5,7	5,6	7,0	4,6	4,6	4,9	4,7	6,4	4,2	6,6	6,7
Lederwaren	10,2	11,9	4,2	5,1	2,1	10,7	2,7	3,1	2,8	8,4	1,4	3,2
Garne und textile Halbwaren	17,3	8,6	10,6	11,7	5,3	7,1	12,1	7,9	7,6	6,1	9,0	8,4
Bekleidung	19,9	15,0	20,3	17,5	7,3	10,0	18,1	11,9	9,3	8,6	17,8	14,6
Schuhe	22,5	14,2	11,7	13,4	6,5	12,5	9,5	9,0	9,1	7,9	9,4	10,1
Andere Güter	4,8	2,3	n.v.	n.v.	0,1	0,7	3,6	3,3	0,1	1,0	0,4	3,8
Insgesamt	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	2,5	3,1	3,4	3,0	2,1	2,3	3,6	2,7

(a) Durchschnitte, gewichtet mit dem Anteil am Außenhandel. - (b) Unter Berücksichtigung von regionalen Freihandelsvereinbarungen (z.B. EG-EFTA). - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: Laird, Yeats [1987, Tabelle 13.3].

renzen für Entwicklungsländer - gerade in den Branchen relativ hoch sind, die zu den Exportschwerpunkten der asiatischen Länder zählen.

Daraus lassen sich zwei Schlußfolgerungen ableiten. Erstens bedeutet die Eskalation der nominalen Zölle mit zunehmendem Verarbeitungsgrad, wie sie in Tabelle 39 beispielsweise bei Textilien zum Ausdruck kommt, daß die effektive tarifäre Protektion, d.h. die Protektion der heimischen Wertschöpfung, die nominale übersteigt. Die effektive Protektion wird somit zum wahren Gradmesser für die Höhe der protektionsbedingten Steuer auf die Exporte. Zweitens sind die Wirkungen der Zollpräferenzen gering einzuschätzen, weil sich Präferenzausnahmen im US-System und Beschränkungen im EG-System (Zollkontingente und Zollplafonds für Waren, einzelne Begünstigte sowie die Gesamtheit der Begünstigten) gerade in solchen Produktgruppen häufen, in denen asiatisch-pazifische Anbieter erfolgreich sind [Langhammer, Sapir, 1987]. Präferenzen führen somit in erster Linie zu einem einseitigen Einkommenstransfer, sofern Zollersparnisse an die Exporteure in Form höherer Exportpreise weitergegeben werden, sind aber kein wichtiger Beitrag zur Importliberalisierung (1).

Was die Höhe der effektiven tarifären Protektion anlangt, so zeigen Weltbank-Schätzungen für die EG ebenso wie für andere Staaten des atlantischen Beckens bei ausgewählten Produkten teilweise erheblich höhere effektive als nominale Protektionsraten. Sie reichen für Erzeugnisse mit niedrigen heimischen Wertschöpfungsanteilen am Produktionswert (wie beispielsweise pflanzlichen Ölen) sogar bis zur Relation 8:1 (Tabelle 40). Die EG scheint dabei vor allem bei verarbeiteten landwirtschaftlichen Gütern im Protektionsniveau deutlich über dem Durchschnitt aller Industrieländer zu liegen.

Insgesamt bestätigen die Schätzungen, daß die Tokio-Runde zwar Protektionsabbau, keineswegs aber Protektionsbeseitigung als Ergebnis aufzuweisen hat und daß Zollsenkungen beschränkt auf Vorleistungen in ein-

(1) Die bemerkenswerten Exporterfolge Taiwans auf dem EG-Markt ohne Zollpräferenzen stützen diese Vermutung. So ist auch anzunehmen, daß die 1987 erfolgte Aussetzung der EG-Zollpräferenzen für Südkorea die Exporte dieses Landes nicht nennenswert behindern wird.

Tabelle 40 - Schätzungen zur effektiven tarifären Protektion ausgewählter Erzeugnisse nach der Tokio-Runde in ausgewählten Staaten des atlantischen Beckens (vH)

	EG	Schweiz	Schweden	USA	Alle Industrieländer
Fleischverarbeitung	51,7	8,3	0	4,4	15,0
Fischverarbeitung	26,5	3,7	0,3	2,5	3,7
Fruchtverarbeitung	40,8	30,7	1,0	72,5	43,4
Gemüseverarbeitung	37,9	29,0	5,2	20,2	30,6
Kaffee-Extrakt	45,5	-2,4	0	0	42,6
Holzverarbeitung	9,2	0,8	1,3	10,3	7,4
Papier, Pappe	5,5	-0,4	0,5	0,7	4,3
Papiererzeugnisse	12,6	0,3	0,4	8,7	7,6
Gummiverarbeitung	4,5	0,4	2,2	-0,4	5,0
Baumwollgarne	7,6	4,3	6,8	18,3	9,0
Wollgarne	1,1	0	0	18,1	7,8
Jutegarne	7,2	5,0	0	4,7	8,7
Baumwollfasern	11,8	-0,4	5,4	13,5	11,0
Wollhalbwaren	5,1	0	0,6	85,8	34,0
Jutehalbwaren	10,0	-1,6	3,5	n.v.	0,3
Ledererzeugung	6,0	0,2	0,5	8,1	7,0
Lederverarbeitung	9,9	2,4	7,0	17,5	13,7
Pflanzliche Öle	50,6	67,2	8,3	-1,5	36,1
Tabakverarbeitung	117,4	33,4	3,6	9,4	47,0

n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: Yeats [1987, Tabelle 15.4].

zelenen Fällen sogar zu einer Erhöhung der effektiven Protektion der Fertigwarenproduktion in den europäischen Staaten und in Nordamerika geführt haben.

b. Antidumping- und Ausgleichszollverfahren gegen asiatisch-pazifische Länder

Bei nominalen wie effektiven Protektionsraten wird in der Regel nicht nach exportierenden Ländern unterschieden, d.h., es wird angenommen, daß die Raten für alle exportierenden Länder in einer Branche gleich hoch sind. Diese Annahme läßt jedoch außer acht, wie sehr Protektion in den atlantischen Staaten in der jüngsten Vergangenheit zunehmend durch selektive, bestimmte Anbieter diskriminierende Elemente gekennzeichnet

war (1). Zurückzuführen ist dies auf nicht-tarifäre Hemmnisse wie länderspezifische mengenmäßige Restriktionen und Selbstbeschränkungsabkommen (Tabelle A20), aber auch auf Zölle, sofern diese als Antidumping- oder Antisubventionszölle (Ausgleichszölle) gegen bestimmte Länder eingeführt wurden.

Eine Übersicht über die in der Periode 1980-1986 von der EG, Kanada und den USA gegen die asiatisch-pazifischen Staaten eingeleiteten Antidumping- und Ausgleichszollverfahren (Tabellen 41 und 42) zeigt zwischen beiden Verfahrensarten wesentliche Unterschiede, was die Regionalverteilung anbelangt. Etwa ein Viertel aller beim GATT registrierten Antidumpingverfahren richtete sich gegen die asiatisch-pazifischen Staaten. Darunter entfielen allein drei Viertel auf Japan, Südkorea und Taiwan. Läßt man die schwebenden Verfahren unberücksichtigt, so führte etwa die Hälfte aller Verfahren zu Antidumpingzöllen. Als Gruppe spielten die asiatisch-pazifischen Länder in den von den USA eingeleiteten Verfahren eine erheblich größere Rolle als bei der EG. Die Gemeinschaft hat in der Vergangenheit Antidumpingzölle in erster Linie gegen die sozialistischen Länder erhoben, die im Handel mit den USA und Kanada eine viel geringere Rolle spielen. Zölle zum Ausgleich von Exportsubventionen sind hingegen nur in relativ wenigen Fällen gegen die asiatisch-pazifischen Länder eingeführt worden, überhaupt nicht in der Beobachtungsphase von der EG und Kanada und im Falle der USA fast ausschließlich gegen die asiatischen NICs und nicht gegen Japan. Die regionale Konzentration der Ausgleichszollverfahren auf zwei erhebende Länder (2) wird damit erklärt, daß es trotz des Subventionskodes in der Tokio-Runde an einer einheitlichen Begriffsklärung dessen mangelt, was eine "akzeptable Subvention" und was ein "akzeptabler Ausgleichszoll" ist [Finger, 1987]. Offensichtlich haben die USA den Antisubventionskode im GATT erheblich restriktiver als andere atlantische Staaten ausgelegt, und zwar auch gegenüber Entwicklungsländern, um Subventionen von Handelspartnern einzudämmen (3).

(1) Die EG gilt dabei als besonders starker Protagonist von Diskriminierungsmaßnahmen in der internationalen Handelsordnung [Wolf, 1987].

(2) In der Periode 1980-1986 wurden 92 vH aller Verfahren von den USA und Chile eingeleitet.

(3) Es ist auffällig, daß die USA Ausgleichszölle vor allem gegen lateinamerikanische Staaten einsetzen, deren Währungen oft überbewertet

Tabelle 41 - Anzahl der Antidumpingverfahren der EG, Kanadas und der USA gegen asiatisch-pazifische Staaten 1980-1986 (a)

Verfahren	Betroffene (b)											Nachrichtlich: Anteil der asiatisch-pazifischen Länder an der Gesamtzahl der Verfahren
	Japan	Süd- korea	Taiwan	Neusee- land	Singa- pur	Hong- kong	Thai- land	Philip- pinen	Austra- lien	Malay- sia	Insge- samt	
EG												
Eingeleitet	17	4	3	0	4	0	2	0	1	1	32	11,4
Bestätigt	11	0	0	0	2	0	1	0	1	0	15	9,4
Abgelehnt	4	2	1	0	1	0	0	0	0	1	9	13,6
Schwebend	2	2	2	0	1	0	1	0	0	0	8	14,8
Kanada												
Eingeleitet	16	20	3	0	2	3	0	0	0	1	45	19,6
Bestätigt	10	12	1	0	2	2	0	0	0	1	28	20,1
Abgelehnt	5	7	2	0	0	1	0	0	0	0	15	17,6
Schwebend	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	33,3
USA												
Eingeleitet	33	21	19	2	4	1	2	1	2	0	85	24,3
Bestätigt	16	12	8	1	1	1	1	0	1	0	41	21,5
Abgelehnt	11	7	10	1	2	0	0	1	1	0	33	27,5
Schwebend	6	2	1	0	1	0	1	0	0	0	11	28,2
Insgesamt (c)												
Eingeleitet	112	76	53	33	19	8	8	5	3	3	320	24,8
Bestätigt	61	40	24	13	10	5	3	2	2	1	161	23,0
Abgelehnt	39	29	23	19	6	2	2	3	1	2	126	28,5
Schwebend	12	7	6	1	3	1	3	0	0	0	33	22,4

(a) Eingeleitet zwischen 1980 und 1985. - (b) In der Reihenfolge der Häufigkeit. - (c) Gesamtheit der beim GATT eingegangenen Fälle.

Quelle: Finger, Olechowski [1987, Tabelle A8.4.].

Tabelle 42 - Anzahl der Ausgleichszollverfahren der USA und der Länder insgesamt gegen asiatisch-pazifische Staaten 1980-1986 (a)

Verfahren	Betroffene (b)											Nachrichtlich: Anteil der asiatisch-pazifischen Länder an der Gesamtzahl der Verfahren
	Süd- korea	Neusee- land	Taiwan	Singa- pur	Thai- land	Austra- lien	Japan	Malay- sia	Indone- sien	Philip- pinen	Insgesamt	
	USA											
Eingeleitet	13	7	5	3	3	2	1	2	1	1	38	13,5
Bestätigt	8	4	1	1	0	0	0	0	0	0	14	7,8
Abgelehnt	5	3	4	2	0	2	1	2	1	1	21	22,6
Schwebend	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Insgesamt (c)											
Eingeleitet	21	16	7	3	3	2	2	2	1	1	58	12,6
Bestätigt	8	10	1	1	3	0	0	0	0	0	23	11,2
Abgelehnt	13	4	6	2	0	2	2	2	1	1	33	13,8
Schwebend	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	14,3

(a) Eingeleitet zwischen 1980 und 1985. - (b) In der Reihenfolge der Häufigkeit. - (c) Gesamtheit der beim GATT eingegangenen Fälle.

Quelle: Finger, Olechowski [1987, Tabelle A8.2].

Gesamtwirtschaftliche Kosten fallen sowohl bei Antidumping- als auch bei Ausgleichszollverfahren nicht nur auf der Exportseite an, sondern auch auf der Importseite, in diesem Falle bei den Staaten des atlantischen Beckens. Antidumping- und Ausgleichszölle unterbinden Handel. Es sind bei der Entscheidung, ob Zölle erhoben werden, fast immer nur die Einzelinteressen der Nutznießer maßgeblich und nicht die Verluste, die andere Gruppen (beispielsweise Konsumenten oder Sektoren, denen Ressourcen entzogen werden) in Kauf nehmen müssen. Würde das *gesamte* nationale wirtschaftliche Interesse berücksichtigt, so müßte die Ablehnungsrate weit höher als bisher sein. Dies würde selbst dann gelten, wenn nur direkte Kosten, nicht aber auch indirekte Kosten (z.B. Vergeltungsmaßnahmen der betroffenen Partner) in die Bilanzierung der Kostenseite eingingen. Was die Nutzenseite anbelangt, so werden Ausnahmen von der Regel, wonach Importbeschränkungen die Wohlfahrt des Importlandes verschlechtern, zumeist für den Fall gerechtfertigt, daß Exporteure eine aggressive Preispolitik mit dem Ziel der völligen Marktverdrängung (1) verfolgen. In einem offenen internationalen Handelssystem aber kann eine Monopolsituation nicht gehalten werden, weil bei höheren Preisen potentielle Anbieter angelockt werden. Die beste Verteidigung gegen derartige Versuche ist daher nicht ein Antidumping- oder Ausgleichszoll, sondern die Verfügbarkeit alternativer Anbieter [Finger, 1987] (2).

sind und die Exportsubventionen zur Kompensation einer wechselkursbedingten Benachteiligung der Exporte eingesetzt haben dürften und *nicht* zur expliziten Begünstigung der Exporte. Unter derartigen Bedingungen ist der Einsatz von Ausgleichszöllen geeignet, einen latenten Exportpessimismus vieler Entwicklungsländer zu bestätigen und Versuche von Entwicklungsländern zu entmutigen, zu einem neutralen Anreizsystem zwischen Exporten und Binnenmarktproduktion zu kommen, ohne die Importprotektion abzubauen.

- (1) Argumentiert wird, daß eine Monopolposition der ausländischen Anbieter auf mittlere Sicht zu Preisen führen würde, die höher sind als die, die bei Erhebung von Antidumping- oder Ausgleichszöllen zum Schutz heimischer Anbieter gegolten hätten.
- (2) Es läßt sich theoretisch zeigen, daß der Versuch, Subventionen mit Gegesubventionen zu beantworten, *immer* wohlfahrtsmindernd für das Land ist, das Gegesubventionen erhebt [Hiemenz, Weiss, 1984].

c. Nicht-tarifäre Hemmnisse

Die zunehmende Selektivität in den Schutzmaßnahmen gegen asiatisch-pazifische Anbieter wird aus der Sicht der Exporteure in erster Linie von nicht-tarifären Hemmnissen bestimmt. Dies ist das Ergebnis einer Befragung von Exporteuren in Indien, Pakistan, Philippinen, Südkorea und Thailand [de Rosa, 1987] sowie von Analysen des Internationalen Währungsfonds [Anjaria et al., 1982]. Insgesamt werden dabei vor allem der Agrarprotektionismus der EG, die Vielzahl von Antidumping- und Ausgleichszöllen in den USA sowie der Textilprotektionismus beider Länder kritisiert.

Es erscheint allerdings schwierig, aus der unternehmensspezifischen Sicht ein bestimmtes Profil der nicht-tarifären Maßnahmen in den beiden wichtigsten Handelsregionen des atlantischen Beckens herauszuarbeiten. Aus ökonomischer Sicht wäre es dazu notwendig, Preis- und Mengeneffekte der Hemmnisse zu schätzen und mit den tarifären Hemmnissen vergleichbar zu machen. Die Vielfalt nicht-tarifärer Hemmnisse, ihr Grauzonencharakter und ihre zeitliche wie inhaltliche Selektivität lassen die Ergebnisse derartiger Schätzungen nur unter sehr restriktiven Annahmen interpretierbar erscheinen (1). Zweitbeste Lösungen mögen auf den ersten Blick Häufigkeitsverteilungen von nicht-tarifären Hemmnissen - gemessen als Anteil betroffener Importe an den Gesamtimporten - versprechen. Ihr Aussagegehalt ist aber sehr begrenzt, weil beispielsweise ein niedriger Anteil auch auf eine fast prohibitive Wirkung von nicht-tarifären Maßnahmen zurückgeführt werden kann. Lediglich der Vergleich der Häufigkeit gleicher nicht-tarifärer Maßnahmen zwischen atlantischen Ländern vermag erste Anhaltspunkte für bestimmte Protektionsprofile einzelner Länder zu geben.

Ein derartiger Vergleich zwischen den USA und der EG, darunter der Bundesrepublik, zeigt insgesamt einen höheren Grad der "Betroffenheit" im Falle der Importe in die EG. 1983 waren fast 30 vH der EG-Industriegüterimporte und fast 27 vH der EG-Agrargüterimporte aus Entwicklungsländern von nicht-tarifären Maßnahmen betroffen gegenüber knapp

(1) Siehe hierzu detailliert Deardorff, Stern [1985].

Tabelle 43 - Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (a) der EG, der Bundesrepublik und der USA gegen Industrie- und Entwicklungsländer (Stand 1983)

		USA gegen		EG gegen		Bundesrepublik gegen		Industrieländer insgesamt gegen	
		Industrie- länder	Entwick- lungs- länder	Industrie- länder	Entwick- lungs- länder	Industrie- länder	Entwick- lungs- länder	Industrie- länder	Entwick- lungs- länder
Mengenmäßige Beschränkungen	Agrargüter	8,7	18,1	21,3	14,1	12,2	7,4	23,5	20,8
	Industriegüter	0,4	0,1	1,9	10,7	0,1	2,1	3,2	5,4
Freiwillige Selbstbeschränkung	Agrargüter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Industriegüter	11,1	13,0	0,1	17,0	0,0	25,8	3,9	12,1
Mindest- und Schwellenpreis- systeme	Agrargüter	4,1	15,2	27,2	13,4	18,7	9,9	13,0	11,1
	Industriegüter	0,0	0,5	2,1	0,9	2,9	1,0	0,8	0,6
Zollähnliche Maßnahmen(b)	Agrargüter	2,2	3,8	8,0	6,6	6,2	7,3	5,9	5,9
	Industriegüter	0,0	0,0	1,7	2,0	2,2	1,6	0,8	1,0
Überwachungs- maßnahmen	Agrargüter	13,0	3,3	2,2	2,7	0,1	1,0	4,8	3,1
	Industriegüter	5,6	5,6	12,9	14,7	11,0	1,8	7,5	8,6
Nicht-tarifäre Maßnahmen insgesamt	Agrargüter	23,5	25,1	47,7	26,9	28,5	16,6	40,5	31,2
	Industriegüter	16,5	18,6	15,2	29,9	13,3	30,2	14,5	21,3
	Alle Güter (ohne Rohöl) Alle Güter gegenüber den wichtigsten In- dustriegüterexporteu- ren aus Entwicklungs- ländern	16,6	18,9	18,9	26,9	14,5	23,9	17,2	22,5
			21,3		32,8		29,4		26,5

(a) Anteil der Importe, die von nicht-tarifären Handelshemmnissen betroffen sind, an den Gesamtimporten.-
(b) Zollkontingente, saisonal gebundene Zölle.

Quelle: Nogués et al. [1985, Tabellen 3c, 5c, 6c].

19 und 25 vH im Falle der USA (Tabelle 43). Was die Bundesrepublik anbelangt, so liegt sie bei Industriegüterimporten auf dem EG-Niveau, bei Agrargütern mit knapp 17 vH jedoch deutlich darunter.

Wendet man sich den einzelnen Maßnahmen zu, so ist hervorzuheben, daß ein erheblich höherer Prozentsatz der EG-Industriegüterimporte aus Entwicklungsländern mengenmäßigen Beschränkungen unterliegt, als es bei den USA der Fall ist. Gleiches gilt für die Überwachungsmaßnahmen und - bei Agrargütern - für die Mindestpreissysteme, nicht aber für die mengenmäßige Beschränkungen bei Agrargüterimporten aus Entwicklungsländern. Letztere scheinen von den USA stärker betroffen zu sein als von der EG, jedoch muß gerade hier der oft prohibitive Charakter von Protektionsmaßnahmen im Rahmen des Gemeinsamen Agrarmarktes berücksichtigt werden. Innerhalb der EG werden erheblich mehr Industriegüterimporte Belgiens, Frankreichs und des Vereinigten Königreichs mengenmäßigen Beschränkungen unterworfen als deutsche Importe. Dies erklärt die Diskrepanz zwischen den Anteilswerten der Gemeinschaft und der Bundesrepublik.

In welchem Maße Importe aus den asiatischen NICs durch nicht-tarifäre Maßnahmen betroffen sind, zeigt die letzte Zeile in Tabelle 43, die als behinderte Gruppe die wichtigsten Industriegüterexporteure aus Entwicklungsländern, also die NICs, ausweist. Auch gegenüber dieser Gruppe sind die Maßnahmen der Gemeinschaft zahlreicher als die der USA und aller Industrieländer. Die Bundesrepublik unterschreitet dabei den Anteilswert für die EG-Importe nur unwesentlich.

d. Mengenmäßige Beschränkungen einzelner EG-Mitgliedsländer gegen asiatisch-pazifische Staaten

Wie sehr die asiatisch-pazifischen Staaten im Zentrum nicht-tarifärer Hemmnisse stehen und wie selektiv *einzelne* Mitgliedsländer der Gemeinschaft Exporte von asiatisch-pazifischen Ländern behindern, erhellt eine Übersicht über die von EG-Ländern sehr unterschiedlich praktizierte Beanspruchung des Art. 115 EWG-Vertrag. Auf der Grundlage dieses Artikels hebt die Kommission auf Antrag einzelner Mitgliedsländer das Zoll-

unionsprinzip auf, nach dem einmal deklarierte Drittländererzeugnisse frei in der Gemeinschaft zirkulieren dürfen (1). Art. 115 unterbindet damit den indirekten Import und macht eine nationale Quote innerhalb der Zollunion wirksam. Eine Häufigkeitsverteilung der Anwendung gibt Auskunft über Unterschiede im Protektionsgrad zwischen den EG-Mitgliedern und über die Betroffenen der nicht-tarifären Protektion. Eine derartige Übersicht zeigt, daß in der Periode 1981-1987 mehr als die Hälfte aller Anträge nach Art. 115 gegen Japan, die asiatischen NICs und die ASEAN-Staaten gerichtet und genehmigt wurde. Hongkong, Südkorea, Taiwan und Japan waren die Hauptzielscheiben (Tabelle 44), wobei 90 vH der Einschränkungen von Frankreich, Irland und mit Abstand Italien eingeführt wurden. Textilien und Bekleidung (Irland gegen Hongkong und die Philippinen) sowie Kraftfahrzeuge und Unterhaltungselektronik (Italien und Frankreich gegen Japan, Südkorea und Taiwan) waren die Produkte. Die Bundesrepublik, Dänemark und Portugal enthielten sich weitgehend der Möglichkeit, indirekte Importe zum Zwecke der Durchsetzung nationaler Quoten abzuwehren.

Zwar kann eine derartige Häufigkeitsverteilung wiederum nichts über die Wirkungen nationaler Quoten aussagen. Sie stützt aber die Vermutung, daß über die gemeinsame Handelspolitik hinaus in der Gemeinschaft ein erhebliches Maß an nationalem Protektionismus besteht und daß er sich vor allem gegen die asiatisch-pazifischen Länder richtet.

Zusammenfassend läßt sich die These vom selektiven Protektionismus atlantischer Staaten gegen die asiatischen NICs und Japan aufrechterhalten. Ihn abzubauen hieße, die Benachteiligung neuer Exporte der atlantischen Staaten als unmittelbare Folge der Importprotektion zu vermindern und es ihnen stärker als bisher zu ermöglichen, auf die Märkte der asiatisch-pazifischen Staaten vorzudringen. Zwei Argumente stützen diese Behauptung aus angebots- und nachfragetheoretischer Sicht.

(1) Mit dem Ziel, *nationale* mengenmäßige Beschränkungen durchzusetzen, kann von einem Mitgliedsland der Ausschluß von der Gemeinschaftsbehandlung für Importe von Gütern beantragt werden, die sich in anderen Mitgliedsländern im freien Verkehr befinden und indirekt, d.h. über ein anderes Mitgliedsland, in das Land gelangen könnten.

Tabelle 44 - Häufigkeitsverteilung der Entscheidungen nach Art. 115 EWG-Vertrag (a) 1981-1987

	Bundes- republik	Frank- reich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Ir- land	Däne- mark	Portu- gal	Spanien	EG
Entwickelte asia- tische Länder										
Japan	-	17	68	-	-	-	-	1	3	89
Asiatische NICs										
Hongkong	-	37	1	4	1	92	-	-	-	135
Singapur	-	2	-	-	-	-	-	-	-	2
Südkorea	2	44	6	4	7	30	1	-	1	95
Taiwan	-	53	1	12	9	37	-	-	3	115
Asiatische Ent- wicklungsländer										
Indonesien	-	3	-	1	-	2	-	-	-	6
Malaysia	-	7	-	1	1	-	-	-	-	9
Philippinen	-	2	-	1	-	17	-	-	-	20
Thailand	-	22	-	-	-	4	-	-	-	26
Insgesamt	2	187	76	23	18	182	1	1	7	497
Anzahl der gegen ein- zelne Drittländer insgesamt gerichteten Entscheidungen	5	335	131	68	67	250	1	1	7	865

(a) Art. 115 EWG-Vertrag hat zum Inhalt, daß Produkte nicht mehr in allen Mitgliedsländern frei zirkulieren dürfen.

Quelle: EG [lfd. Jgg.].

Von der Angebotsseite her üben ein kurzfristig wirkender Preiseffekt und ein mittelfristiger Allokationseffekt einen positiven Anreiz auf Exporte aus. Eine Importliberalisierung führt *ceteris paribus* zu einer realen Abwertung, senkt damit die internationalen Preise der heimischen Produktionsfaktoren und verbessert die internationale Wettbewerbsposition des abwertenden Landes. Anders ausgedrückt: Die Produktion handelbarer Güter (d.h. auch die Exportproduktion) steigt.

Mittelfristig wird der Abbau der tarifären und nicht-tarifären Protektion den Ausleseprozeß zwischen international wettbewerbsfähigen Branchen und denen, die Standortvorteile in atlantischen Staaten eingebüßt haben, fördern. Zwar werden damit Ressourcen freigesetzt, jedoch können diese bei Abbau der Protektion friktionsloser als bisher von den neuen Branchen absorbiert werden, denen der Abbau neue Entfaltungsmöglichkeiten eröffnet (Allokationseffekt).

Aus nachfragetheoretischer Sicht trägt ein niedrigeres Protektionsniveau dazu bei, daß die asiatisch-pazifischen Staaten ihr hohes wirtschaftliches Wachstum, das nicht unwesentlich von der Exportnachfrage getragen wird, aufrechterhalten können und damit auch ihre Nachfrage nach Importen aus den atlantischen Staaten. Es liegt somit im Eigeninteresse der atlantischen Staaten, das Wachstum des asiatisch-pazifischen Raumes nicht zu behindern - nicht zuletzt auch deshalb, weil dies eine Voraussetzung dafür ist, daß die asiatisch-pazifischen Länder ihrerseits die Importprotektion abbauen.

2. Ausweitung der Kapitalexporte in die Region

a. Der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten

In Kapitel II wurde gezeigt, daß das Engagement deutscher und britischer Investoren in den asiatisch-pazifischen Ländern bislang relativ gering war, gemessen am amerikanischen und vor allem japanischen Kapitalexport. Verfügbare Daten über französische, italienische und niederlän-

dische Auslandsinvestoren belegen, daß auch sie andere regionale Investitionsschwerpunkte als die asiatisch-pazifischen Länder gewählt haben [Langhammer, Groß, 1986].

Inwieweit geringe Investitionen auch in mittlerer Sicht eine geringe Exportpräsenz auf dem gleichen Markt zur Folge haben, war längere Zeit umstritten, da Investitionen, soweit sie binnenmarktorientiert sind, an die Stelle von Exporten treten können. In jüngster Zeit aber mehren sich empirische Befunde zugunsten der These, daß Direktinvestitionen im Nettoeffekt exportstimulierend wirken und daß somit die exportschaffenden die exportersetzenden Wirkungen überwiegen (1).

Der Kausalzusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exportexpansion läßt sich zumindest in fünf Varianten darstellen:

- Erstens beziehen ausländische Töchter Kapitalgüter und Vorleistungen von ihren Muttergesellschaften und treten als Zwischenhändler für die von den Muttergesellschaften gefertigten Endprodukte auf ("intra-firm"-Handel).
- Zweitens ziehen Tochtergesellschaften selbst dann, wenn sie nicht direkt Lieferungen von der eigenen Konzernmutter beziehen, Lieferungen aus dem eigenen Land solchen aus anderen Ländern vor. Auch außerhalb des konzerninternen Handels würden Direktinvestitionen somit Exporte aus dem Herkunftsland stimulieren.
- Drittens geht von erfolgreichen ausländische Direktinvestitionen im Gastland der Anreiz auf heimische Investoren aus, das Erfolgsmodell zu imitieren und dabei auch Vorleistungen von den gleichen Quellen zu beziehen.
- Viertens kann eine Häufung von ausländische Investitionen in einem bestimmten Land oder einer Region bei heimischen Konsumenten eine Präferenz für die Erzeugnisse des fremden Landes fördern, die unabhängig von einem individuellen Unternehmen besteht.

(1) Siehe hierzu detailliert Hiemenz, Langhammer et al. [1987, Kapitel IV] und die dort diskutierte Literatur über europäische, japanische und amerikanische Direktinvestitionen.

- Fünftens wird der Eigenkapitalanteil der Muttergesellschaft teilweise in Form von Kapitalgüterlieferungen entrichtet, so daß über die Finanzierung der Direktinvestitionen eine positive Handelsbilanzwirkung erzielt wird (1).

Vor allem hinsichtlich der drei zuletzt genannten Hypothesen, aber auch im Hinblick auf den "intra-firm"-Handel sind empirische Untermauerungen wegen des Datenmangels schwierig. Für die USA wird der Anteil des "intra-firm"-Handels an den gesamten amerikanischen Industriegüterexporten in die ASEAN-Länder für das Jahr 1982 auf etwa ein Viertel und für die entsprechenden japanischen Industriegüterexporte auf etwa 10 vH geschätzt [Hiemenz, Langhammer et al., 1987, Tabelle 15] (2). Innerhalb der Industriegüterbranchen reicht er bis zu zwei Drittel bei elektrischen Ausrüstungsgütern im Falle der USA und bis zu 40 vH bei japanischen Präzisionsinstrumenten.

Die Evidenz für europäische Unternehmen ist sehr lückenhaft. Für britische Exporte insgesamt wird der "intra-firm"-Anteil 1981 auf 30 vH geschätzt [British Business, 27.05.1983, S. 367], während der Anteil in einer Stichprobe deutscher Unternehmen im Industriegüterbereich 1982 zwischen 7 vH (Maschinen) und 43 vH (Kraftfahrzeugindustrie) - bei einem Wert für die gesamte Verarbeitende Industrie von etwa 19 vH - schwankt [Groß, 1986b, Tabelle 1].

Insgesamt stützen Regressionsanalysen recht eindeutig die These, wonach der Exportmultiplikator von Direktinvestitionen positiv für das Herkunftsland und negativ für konkurrierende Industrieländer ist. Letzteres besagt, daß Investitionen anderer Länder in einem Markt wie eine Sperre für die eigenen Exporte in diesen Markt wirken. Bezogen auf die Bundesrepublik und ihr geringes Investitionsengagement in der

-
- (1) Siehe hierzu Langhammer [1988a], der für ausländische Direktinvestitionen in Indonesien schätzt, daß etwa 50 vH der Finanzierung über das Warenkonto, d.h. über Kapitalgüterexporte, abgewickelt wird.
 - (2) Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Unternehmensstichprobe für Japan lückenhaft ist und gerade die im Produktionsbereich tätigen Töchter der japanischen Handelshäuser nicht umfaßt, die einen recht großen "intra-firm"-Handelsanteil aufweisen dürften.

ASEAN-Region lassen die Regressionsanalysen den Schluß zu, daß die deutschen Investitionen die deutschen Exporte wegen des erheblich größeren Volumens japanischer und amerikanischer Investitionen nicht wesentlich fördern konnten, daß aber Marktanteilsverluste für deutsche Unternehmen ohne Direktinvestitionen noch deutlicher ausgefallen wären [Groß, 1986a, S. 165 f.].

b. Bestimmungsgründe für das geringe Ausmaß der europäischen Investitionen in der asiatisch-pazifischen Region

So unstrittig die Diagnose ist, daß europäische Investitionen in der asiatisch-pazifischen Region bislang nicht die Bedeutung erlangt haben, die sie in den Industrieländern oder Lateinamerika besitzen, so kontrovers werden Gründe und Therapien diskutiert.

Am Beispiel des geringen Engagements europäischer Investoren in den ASEAN-Ländern werden zwei grundsätzliche Positionen sichtbar. Die eine Position sieht in den hohen Kosten der Informationsbeschaffung über Investitionsmöglichkeiten, dem Fehlen eines voll integrierten Regionalmarktes, der willkürlichen Anwendung komplexer und von Land zu Land unterschiedlicher Investitionsgesetze und dem fehlenden Schutz der Rechte an geistigem Eigentum die größten Hemmnisse für Investoren, denen nicht die Möglichkeiten einer "business community" im Gastland offenstehen [ASEAN, EEC, 1986; Machetzki, 1988, S. 70 ff.]. Diese Position stützt ihre Argumente somit ausschließlich auf die Bedingungen im Gastland ungeachtet der naheliegenden Frage, ob die Such- und Informationskosten nicht auch bei anderen Investoren anfallen und ob sie nicht gerade für Nachzügler wegen der Imitationsanreize und Lerneffekte niedriger sind als für die Vorreiter.

Die Gegenthese konzentriert sich auf die Bedingungen im Kapitalursprungsland und auf die relativen Anreize, die gegen ein Investitionsengagement im asiatisch-pazifischen Raum wirken, gemessen an Alternativen wie Direktexport oder Investitionen in anderen Regionen [Hiemenz, Langhammer et al., 1987, Kapitel 6]. Hervorgehoben wird dabei, daß

- die Vertiefung des Integrationsprozesses in der EG und die Erweiterung um sechs Mitglieder seit 1973 Anreize schufen, das Potential dieses Marktes auszuschöpfen - in erster Linie durch Handel, aber auch durch Direktinvestitionen - und andere Märkte zu vernachlässigen;
- über den europäischen Integrationsprozeß hinaus direkte wirtschaftspolitische Maßnahmen wie Regionalsubventionen eingeleitet wurden, um Direktinvestitionen in die Randgebiete der Gemeinschaft zu locken;
- zahlreiche Assoziierungs- und Kooperationsabkommen mit Mittelmeer- und Ostblockländern dazu führten, daß Lohnveredelungs- und Lizenzproduktionen dorthin verlagert wurden und nicht in die asiatischen Länder (Kapitel III.4);
- der Kapitalexport lange Zeit wegen einer Unterbewertung der Währung gegenüber dem Direktexport ins Hintertreffen geriet und damit die Humankapitalbildung verzögert wurde, die für das Management im ausländischen Produktionsstätten notwendig gewesen wäre;
- die Spezialisierung mittelständischer Zulieferindustrien so weit fortgeschritten ist, daß Technologien zur Produktion kleinerer Losgrößen in engeren Binnenmärkten zunächst fehlen und nur geringe Anreize bestehen, sie zu entwickeln, solange der Direktexport noch möglich ist.

Konvergenzen zwischen beiden Positionen gibt es bei der Einschätzung der Funktion einer "business community", die aus bereits ansässigen Unternehmen besteht und mit deren Hilfe Verbundvorteile realisiert sowie Informationskosten auf eine Vielzahl von Unternehmen umgelegt werden können. Die lange Tradition deutscher Investoren in Lateinamerika, britischer Investoren in Commonwealth-Ländern und französischer Investoren in der Franc-Zone bietet für diese Verbundvorteile ebenso Evidenz wie die Rolle japanischer Handelshäuser als Risikopuffer.

Wichtig für die Effizienz einer derartigen "community" ist, daß sie am Markt unter Wettbewerbsbedingungen entstanden ist und sich im Strukturwandel bewährt hat. Administrative Stützen wie Eurohandelskammern, staatliche Informationsbanken oder Finanzhilfen der Europäischen Investitionsbank, wie sie gelegentlich von den Vertretern der ersten Position vorgeschlagen werden [ASEAN, EEC, 1986], können unternehmensspezi-

fische Verbundvorteile einer "business community" nicht ersetzen (1). Sie geben zu Mitnahmeeffekten Anlaß und sind wahrscheinlich nicht in der Lage, die relevanten Informationen bereitzustellen, die beispielsweise japanische Handelshäuser gegen Entgelt auch nicht-japanischen Investoren anbieten.

Einen Engpaß im Managementbereich vor allem bei mittelständischen europäischen Unternehmen können allerdings derartige Informationen ebenso wenig kurzfristig beseitigen, wie sie das Fehlen einer "business community" oder die Anreizwirkungen des europäischen Integrationsprozesses kompensieren können. Letztere werden durch zahlreiche, bestimmte Drittländer diskriminierende wirtschaftspolitische Maßnahmen der Gemeinschaft vertieft, die ihrerseits die privatwirtschaftliche Rentabilität von Investitionen in europäischen Ländern und ihren Anrainern künstlich erhöhen, gemessen an der Rentabilität von Investitionen in asiatischen Ländern. Der Abbau von Privilegien für Kapitalexporte in die Randgebiete der Gemeinschaft und die Anrainer würde die Position der asiatisch-japanischen Länder im Wettbewerb um europäisches Kapital sichtbar verbessern.

3. Intensivierung des Technologietransfers

a. Marktpositionen in technologieintensiven Erzeugnissen

Eine stärkere Partizipation der Staaten des atlantischen Beckens am wirtschaftlichen Wachstumsprozeß der asiatisch-pazifischen Staaten erfordert, daß sich die Exporte in die Region vor allem auf die Erzeugnisse konzentrieren, in deren Produktion die atlantischen Staaten dank ihrer Faktorausstattung komparative Vorteile aufweisen und die im asiatisch-pazifischen Raum auf eine hohe Importnachfrage stoßen. Dazu gehören in er-

(1) Siehe hierzu Agarwal [1986], der die These, wonach japanische Direktinvestitionen in asiatischen Entwicklungsländern größere Unterstützungen durch die eigene Regierung erfahren als deutsche, britische und amerikanische Investitionen, empirisch nicht bestätigt sieht.

ster Linie relativ technologieintensive Maschinen und Ausrüstungsgüter. Grenzt man die Gruppe dieser Güter statistisch als ISIC-Branche 38 (Metallerzeugnisse, Maschinen, Fahrzeuge, Ausrüstungsgüter) ein, so ragt sie als dominierende Wachstumsbranche hervor: Zwischen 1971 und 1983 wuchs die Produktion in dieser Branche in Ost- und Südostasien (einschließlich Japans) um jährlich 6,3 vH, verglichen mit 4,6 vH für den gesamten Verarbeitenden Sektor [UN, d, S. 579]. Die Importnachfrage zeigt ein ähnliches Bild. Die Importe der entsprechenden SITC-Kategorie 7 wuchsen 1970-1985 für Ost- und Südostasien (ohne Japan) um durchschnittlich 16 vH jährlich und damit rascher als die restlichen Importe ohne Erdöl (13,3 vH).

Es ist zu erwarten, daß technologieintensive Importe weiterhin im asiatisch-pazifischen Raum auf eine expansive Nachfrage stoßen werden. Nicht nur Japan und die NICs, sondern auch die ASEAN-Länder haben Entwicklungsstrategien gewählt, in denen auf der Basis importierter Technologien Anpassungen an die lokale Faktorausstattung vollzogen werden. Wie schwer es atlantischen Staaten im allgemeinen und europäischen Staaten im besonderen bislang gefallen ist, ihre technologieintensiven Erzeugnisse (ausgenommen die der chemischen Industrie) und damit auch ihre Technologie auf asiatisch-pazifischen Märkten zu etablieren, unterstreicht eine Detailanalyse von Importanteilsveränderungen zwischen 1970 und 1984 in elf Produktgruppen des Maschinen- und Apparatebaus zwischen Japan, den USA und der EG sowie der Bundesrepublik auf den ASEAN-Märkten (Tabelle 45). Während Japan in acht und die USA immerhin noch in fünf von elf Produktgruppen Anteilsgewinne erzielen konnten, verloren EG-Anbieter in allen Gruppen. Das Bild für die Bundesrepublik gestaltet sich etwas positiver als das der gesamten EG. Dabei muß berücksichtigt werden, daß Gewinne in der Produktgruppe "Andere Beförderungsmittel" auf das hoch subventionierte Airbusgeschäft zurückzuführen sind.

Für die EG-Anbieter ist dieses Ergebnis um so besorgniserregender, als sie Anteilseinbußen gegenüber Japan und den USA vor allem in den Produktgruppen hinnehmen mußten, die den höchsten Beitrag zum Importwachstum der gesamten Branche leisteten, d.h. elektrische Maschinen,

Tabelle 45 - Veränderungen der Angebotsposition der USA, Japans, der Bundesrepublik und der EG im Maschinen- und Fahrzeugbau auf ASEAN-Märkten zwischen 1970 und 1984

Produktgruppe	SITC Rev.2	Wachstumsbeitrag (a)	Importanteilsveränderungen (b)			
			USA	Japan	EG	Bundesrepublik
Kraftmaschinen und Kraftmaschinenausrüstungen	71	6,3	- 0,2	+ 3,7	- 5,2	- 1,1
Arbeitsmaschinen für besondere Zwecke	72	9,4	+ 1,9	+ 2,4	- 8,0	- 0,5
Metallbearbeitungsmaschinen	73	2,1	-11,2	+22,5	-19,4	- 6,6
Maschinen, Apparate und Geräte für verschiedene Zwecke	74	11,1	-17,5	+20,2	- 4,8	+ 0,7
Büromaschinen und automatische Datenverarbeitungsma-schinen	75	5,1	+27,6	+ 6,0	-31,3	-14,8
Geräte für die Nach-richtentechnik; Bild- und Tonaufnahme und Wiedergabegeräte	76	8,7	- 5,2	+16,4	- 7,3	- 1,8
Elektrische Maschinen, Apparate und Geräte und Teile davon	77	28,5	+26,2	- 6,9	-17,2	- 8,6
Straßenfahrzeuge	78	11,4	-14,0	+38,9	-21,3	- 5,0
Andere Beförderungsmittel	79	11,5	+22,3	-18,4	- 7,2	+ 3,7
Meß-, Prüf- und Kontrollinstrumente, -apparate und -geräte	87	3,3	+ 5,3	- 8,2	- 1,1	- 5,2
Photographische und optische Geräte	88	2,6	- 9,4	+14,8	-13,5	- 7,7
Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechnische Erzeugnisse, Fahrzeuge, Meßinstrumente	7+87+88	100	+ 5,9	+ 6,7	-13,1	- 4,0

(a) Beitrag der Produktgruppen zum absoluten Wachstum der OECD-Exporte in die ASEAN-Länder zwischen 1970 und 1984 bei Maschinen, Ausrüstungsgütern, Fahrzeugen und Präzisionsinstrumenten (SITC 7+87+88) in vH. -
(b) Absolute Veränderung der Anteile der USA, Japans, der EG und der Bundesrepublik an den gesamten OECD-Exporten in die ASEAN-Länder zwischen 1970 und 1984 in Prozentpunkten.

Quelle: OECD [c. 1970, 1984]; eigene Berechnungen.

Apparate und Geräte sowie Straßenfahrzeuge (1). Offensichtlich ist es europäischen Anbietern bis 1984 mißlungen, ihre Technologie sowohl im Sinne von Hardware (Maschinen) als auch Software (technisches Wissen zur Bedienung, Wartung und Weiterentwicklung der Hardware) so in den asiatisch-pazifischen Ländern zu etablieren, daß die Marktstellung, die zu Beginn der siebziger Jahre erreicht worden war, hätte gehalten werden können.

Die Wege, über die "atlantische" Technologie auf kommerzieller Basis in die asiatisch-pazifischen Länder transferiert werden kann, sind im wesentlichen der Direktexport von Kapitalgütern und Zwischenprodukten, die Errichtung von "joint ventures" in den Ländern zusammen mit einheimischen Partnern sowie die Produktion auf Lizenzbasis. Marktverluste müssen daher mit Schwachstellen, gemessen an den Strategien der Konkurrenten, in einigen oder allen Transfermechanismen erklärt werden.

b. Schwachstellen im Technologietransfer

Empirische Untersuchungen zum Technologietransfer basieren zumeist auf Befragungen und sehr speziellen, auf die institutionellen und ökonomischen Besonderheiten einzelner Herkunfts- und Gastländer zugeschnittenen Fallbeispielen [Helmschrott, 1986]. Aus dieser Kasuistik ein Muster für generalisierbare Aussagen zu formulieren erscheint schwierig.

Was den Direktexport anbelangt, so zeigen Consultants-Untersuchungen über die Marktstellung deutscher Kapitalgüter auf dem indonesischen Markt, daß sie wesentlich teurer sind als konkurrierende japanische Erzeugnisse. Der unbestritten hohe Qualitätsstandard deutscher Erzeugnisse tritt nicht als ein so ausschlaggebender Faktor für den Einsatz in indonesischen Unternehmen hervor, daß er erhebliche Preisaufschläge ge-

(1) Auf höherer Disaggregation (SITC-Dreisteller) wird sichtbar, daß sowohl die USA als auch europäische Anbieter hohe Einbußen in wichtigen Kapitalgütergruppen hinnehmen mußten, so bei Werkzeugmaschinen für die Metallbearbeitung (SITC 736) und bei Metallbearbeitungsmaschinen (SITC 737).

genüber dem japanischen Erzeugnis oder dem anderer Anbieter aus der Region rechtfertigen könnte (1).

Ein Kriterienkatalog für die Auswahl eines Bezugslandes hat für ein Kapitalgut (Formen für die Produktion von Plastikwaren) folgendes Aussehen:

Übersicht 3 - Kriterien für die Auswahl eines Bezugslandes

Land	Argumente für Kauf	Probleme
Bundesrepublik Deutschland/Schweiz	Lieferant für Maschinen, weltbeste Qualität, führendes Know-how, kein anderer Anbieter	exzessiv teuer, lange Lieferzeit (ab 10 Monate), Kommunikationsprobleme
Japan	Qualität der Maschinen fast so gut wie aus der Bundesrepublik Deutschland, aber billiger, Lieferzeit erträglich (ab 6 Monate), guter Service	noch teuer
Singapur	Nähe zu Indonesien, mittlere Qualität, preisgünstig	wenige gute Produzenten, lange Lieferzeit, teurer als Hongkong
Hongkong	mittlere Qualität zu günstigen Preisen, kurze Lieferzeit (ab 3 Monate)	gute Qualität, nur wenig preiswerter als japanische Anbieter
Taiwan	einfache Qualität, billig, kurze Lieferzeit (ab 3 Monate)	Kommunikationsprobleme

Dieser Katalog könnte auf andere Erzeugnisse ausgedehnt werden. Wechselkursbedingte Änderungen in den Preisrelationen sind in jüngster Zeit in erster Linie zwischen Japan und den am Dollarkurs angekoppelten NICs zu Lasten Japans aufgetreten, weniger hingegen im Verhältnis Japans zur Bundesrepublik. Auch hat sich gezeigt, daß Japan ungeachtet der starken Aufwertungstendenz des Yen seine Preiswettbewerbsfähigkeit halten konnte.

(1) So waren Anfang der achtziger Jahre in Indonesien Webmaschinen aus Großbritannien und der Bundesrepublik um 20-30 vH teurer als japanische Maschinen und als solche aus der Volksrepublik China. Von den übrigen Beispielen seien nur genannt die Industriepumpen, die um über 60 vH, und die Formen für die Produktion von Plastikwaren, die um 25 vH teurer waren. Die Studien wurden auf vertraulicher Basis zugänglich gemacht.

Zu den Problemen deutscher und anderer europäischer Anbieter, ein Preis-Leistungsverhältnis vergleichbar dem der Anbieter aus der Region zu erreichen, treten andere Schwierigkeiten wie lange Lieferzeiten, Kommunikationsprobleme, Unzulänglichkeiten im Marketing [Kirchbach, 1985] und vor allem die fehlende Anpassung der Erzeugnisse an die Erfordernisse der nationalen Märkte.

Der zweite, oft als wichtigste Schiene für den kommerziellen Transfer von Technologien bezeichnete Weg über eigene Filialen und "joint ventures", ist bereits mit seinem Hauptproblem für die europäischen Anbieter angesprochen worden: der zahlenmäßig geringen Repräsentanz (Kapitel II und V). Ohne eine erhebliche Ausdehnung des Exports von langfristigen Risikokapital können sich technologieintensive Erzeugnisse europäischer und amerikanischer Anbieter nicht dauerhaft auf den asiatisch-pazifischen Märkten gegen die Konkurrenz regionaler Anbieter behaupten.

Aber auch die Struktur der bestehenden Direktinvestitionen weist Nachteile in der Technologieverankerung auf. So zeigen Untersuchungen, daß europäische Investoren in Malaysia die Verbindung zu einheimischen Produzenten dadurch erschweren, daß sie ihren Niederlassungen nur einfache Montage- und Veredelungsprozesse anvertrauen, nicht in Aktivitäten in Forschung und Entwicklung (F&E) im Gastland investieren und Vorleistungen so weit wie möglich von der Muttergesellschaft beziehen [Chee, 1982]. Ein derartiges Verhalten ist zwar weitgehend von der Handels-, Investitions- und Wechselkurspolitik des Gastlandes bestimmt, kann aber auch auf einer Priorität von kurzfristigen gegenüber mittelfristigen Unternehmenszielen beruhen, wie sie andere Anlageländer, beispielsweise Japan, unter gleichen Rahmenbedingungen nicht in dieser Weise verfolgen. So mag es kurzfristig dem Exportwachstumsziel des Herkunftslandes förderlich sein, wenn Investoren nur "finishing touch"- oder Veredelungsprozesse im Gastland durchführen und kaum die Verbindung zu heimischen Unternehmen über Investitionen in F&E und "training" suchen. Mittelfristig ist aber, wie japanische Beispiele zeigen, die enge Kooperation mit einheimischen Unternehmen und ihre an japanischer Technologie ausgerichtete Schulung der geeignete Weg, um neue Märkte für Technologien des Herkunftslandes zu öffnen. Auch die Anpassung der Techno-

logie an Produktionsbedingungen der Gastländer wird eher komplementär als substitutiv zur Technologie des Ursprungslandes erfolgen.

Europäische Investoren scheinen insgesamt Verhaltensmuster aufzuweisen, die den kurzfristigen Zielen Priorität über den mittelfristigen einräumen. Für den Handelsbereich konnte gezeigt werden, daß europäische Investoren höhere Kapitalbeteiligungen anstreben als japanische Unternehmen und somit heimischen Partnern eher eine untergeordnete Rolle einräumen [Kirchbach, 1985, S. 58-59]. Befragungen des Institut Européen d'Administration des Affaires (INSEAD) begründen zudem die These, daß der eher kurzfristige Erwartungshorizont europäischer Investoren in der Pharma- und Chemieindustrie beispielsweise mit mittelfristigen Entwicklungsstrategien heimischer Partner kollidiert und die Technologieanpassung somit eher unterbunden als gefördert wurde. Danach hat das Beharren europäischer Investoren auf der Durchsetzung der eigenen Technologie das Innovationspotential heimischer Partner im Zwischengüterbereich ("upstream technology") behindert und Montageaktivitäten ("downstream technology") im Konsumgüterbereich Vorschub geleistet [Lasserre, Boisot, 1980a, b; Lasserre, 1981]. Insgesamt zeigen die Untersuchungen, daß die Investitionsziele europäischer Unternehmen stärker kurzfristig ausgerichtet waren als die der heimischen Partner.

Im Gegensatz zu den europäischen Investitionen sind Unterschiede zwischen japanischen und amerikanischen Investitionen, was Ausmaß und Struktur des Technologietransfers anbelangt, geringer. Unternehmensspezifische Technologien, wie sie von japanischen Investoren in Südkorea in den sechziger Jahren übertragen wurden, und systemspezifische Technologien (Blaupausen und andere generell verwendbare Technologien), wie sie von den amerikanischen Investoren ursprünglich bevorzugt wurden, scheinen sich in den siebziger Jahren angenähert zu haben, so daß ein signifikanter Unterschied im Technologietransfer zwischen beiden Investoren auf dem südkoreanischen Markt nicht mehr festgestellt werden konnte [Lee, 1984].

Der dritte Weg, über den Technologien der atlantischen Staaten in asiatisch-pazifischen Ländern etabliert werden können, ist der des kommerziellen Erwerbs von Nutzungsrechten durch heimische Unternehmen über

Lizenzproduktion und Technologieabkommen. Untersuchungen für Südkorea, Malaysia, die Philippinen und Thailand kommen zu dem Ergebnis, daß OECD-Anbieter diesen Weg zunehmend eingeschlagen haben, so daß sich der Abstand zwischen Japan einerseits und den USA und europäischen Ländern andererseits, was die Zahl der Technologieabkommen anbelangt, stärker verringert hat als bei Direktinvestitionen [Kirchbach, 1985, S. 74 ff.].

Lizenzproduktion ist, gemessen am Ziel der weitgehenden Kontrolle der Technologieverbreitung durch den Lizenzgeber, eine zweitbeste Alternative zur Direktinvestition. Sie erscheint attraktiv für europäische Investoren im mittelständischen Bereich, die nicht die Dienstleistungen japanischer Handelshäuser nutzen können und wegen hoher Kapitalbindung das Risiko von Direktinvestitionen nicht einzugehen bereit sind (Pharma- und Chemiebranche). Konflikte traten bei Versuchen der Lizenzgeber auf, Lieferbindungen zwischen Lizenzgebern und -nehmern in den Abkommen zu verankern und so die Freiheit der Lizenznehmer bei der Wahl der Bezugsquellen von Vorleistungen einzuschränken. Auch die Forderung von Lizenzgebern, der Lizenznehmer solle die Verantwortung dafür tragen, daß Technologien nicht imitiert oder anderweitig ohne Entgelt verbreitet werden, kann zu Kontroversen führen. Gibt es kein bilaterales Abkommen über den Schutz geistiger Eigentumsrechte, wie dies bis 1987 der Fall zwischen Südkorea und Ländern der EG war (1), so kann dies den Technologietransfer entscheidend lähmen, wenn Lizenznehmer Kontroll- und Regreßkosten nicht zu tragen bereit sind. Nach den jüngsten Erfahrungen der Auseinandersetzungen der USA über den Schutz geistiger Eigentumsrechte in Staaten wie Singapur und Thailand scheinen sich die atlantischen Staaten restriktiver zu verhalten als Japan. Es ist fraglich, ob sich damit die Chancen "atlantischer" Technologien gegenüber denen japanischer Anbieter verbessern. Mittelfristig dürfte eher die stetige Fortentwicklung von Technologien als das Beharren auf den Bestandsschutz Chancen bieten, Märkte für "atlantische" Technologien zu erschließen.

(1) Die EG hat Ende 1987 diesen Konflikt mit Südkorea zum Anlaß genommen, die Zollpräferenzen für Südkorea zunächst auszusetzen.

Grundsätzlich unterstreichen die Fallbeispiele über den Technologietransfer den Nachholbedarf, den europäische Anbieter gegenüber Konkurrenten aus Japan, den USA und auch zunehmend gegenüber den NICs besitzen. Die Zeithorizonte der Europäer sind kürzer, ihre Strategien defensiver auf Markterhaltung und -abschottung ausgerichtet und die technologische Zusammenarbeit mit einheimischen Unternehmen ist restriktiver als bei den Konkurrenten. Hardware-Lieferungen scheinen ebenso Priorität vor Software-Vermittlung zu haben wie die Fernbedienung der asiatisch-pazifischen Märkten vor dem eigenen Produktionsengagement in diesen Ländern. Ein derartiges Profil ist in mittlerer Sicht wenig geeignet, eigene Technologien gegenüber den aus der Region stammenden Technologieanbietern durchzusetzen. Nicht bestritten werden soll, daß die verbesserte Durchsetzung von Schutzrechten für geistiges Eigentum in der Vergangenheit den Technologietransfer europäischer Anbieter hätte fördern können. Ausschlaggebend für das oben skizzierte Profil dürften fehlende staatliche Schutzabkommen indessen kaum gewesen sein, denn das Problem betraf japanische wie amerikanische Anbieter in gleicher Weise, ohne daß es bei ihnen zu einem derartigen Attentismus im direkten Engagement wie bei den europäischen Anbietern gekommen wäre. Wichtige Gründe sind statt auf der Nachfrageseite auf der Angebotsseite zu suchen. Sie sind im wesentlichen die gleichen, die unter dem Aspekt fehlender Direktinvestitionen bereits diskutiert wurden.

4. Verbesserte Anpassung des "atlantischen" Produktangebots an die Marktbedingungen in den asiatisch-pazifischen Ländern

In den vorhergehenden Abschnitten wurde verschiedentlich argumentiert, daß "atlantische" - vor allem europäische - Anbieter die Chancen rasch wachsender Binnenmärkte in der asiatischen Region nur dann wahrnehmen könnten, wenn sie in der Relation zwischen Preis und Qualität mit japanischen Anbietern und solchen aus den NICs Schritt hielten. In vielen Fällen ist dies in der Vergangenheit trotz der hohen Qualitätsstandards nicht der Fall gewesen, weil Konkurrenten aus der Region besser in der Lage waren, wirtschaftlich vertretbare Qualitätsabstriche bei niedrigeren Preisen und gelungener Anpassung an die Nachfragebedin-

gungen in den Ländern anzubieten. Diese These soll im folgenden belegt werden.

a. Preisgestaltung

Amerikanische und europäische Produzenten besetzen mit ihrem Güterangebot durchweg das Spitzenpreissegment in den asiatisch-pazifischen Ländern. Es zielt im Konsumgüterbereich auf eine vergleichsweise kleine Schicht von Käufern mit hohem Einkommen und mit relativ preisunelastischer Nachfrage und im Kapital- und Zwischengüterbereich auf Hochtechnologieprojekte (z.B. Satellitenkommunikation, Infrastruktur, Energieversorgung), die unter ausländischer Regie durchgeführt werden.

Preiselastische Massenkonsumgüter sowie standardisierte Kapital- und Zwischengüter werden dagegen stärker von japanischen Quellen bezogen, während bei Beziehern niedriger Einkommen heimische Erzeugnisse oder Importe dominieren, die aus den NICs und zunehmend aus der Volksrepublik China bezogen werden. Eine Untersuchung von Kirchbach [1985] unterstreicht das Ausmaß von Preisunterschieden zwischen den einzelnen Anbietern am Beispiel thailändischer Importeinheitswerte (Tabelle 46). Danach überstiegen die durchschnittlichen Importpreise für Güter aus der EG die aus Japan um mehr als das Sechsfache. Selbst unter Berücksichtigung von Produktheterogenitäten sind diese Unterschiede so bedeutsam, daß sie die eingangs skizzierte These der unterschiedlichen Preissegmente nach Herkunftsländern stützen. Europäische Anbieter scheinen dabei eine Marktnischenstrategie zu verfolgen, die es ihnen ermöglicht, mit nicht-standardisierten Erzeugnissen und exklusiven Vertriebswegen über spezialisierte ausländische Handelshäuser einen Preiswettbewerb mit japanischen Anbietern in den gleichen Vertriebskanälen zu vermeiden. Für die Preisgestaltung spielt offensichtlich neben der Frage, ob das Produkt den heimischen Marktbedingungen angepaßt werden muß (1), auch die Wahl eines Vertriebsweges eine Rolle. Die obersten Preissegmente werden Kirchbach [1985] zufolge bei Importen Thai-

(1) Eine typische Produktgruppe, in der europäische Anbieter mit führend sind und Anpassungserfordernisse bislang gering erscheinen, ist die Gruppe der pharmazeutischen Produkte.

Tabelle 46 - Durchschnittliche Importeinheitswerte (a) für Thailand nach wichtigen Herkunftsländern 1980

Importe aus			
Japan	EG	USA	Asien
1,22	7,43	5,27	1,76

(a) Gemessen als $\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \frac{I_{j,x}}{I_{j,j}}$, wobei $I_{j,x}$ der Einheitswert der thailändischen Importe beim Produkt j aus Land x ist und $I_{j,j}$ der Einheitswert der gesamten thailändischen Importe beim Produkt j ($n = 144$). Der Importeinheitswert wurde bei den 354 wichtigsten thailändischen Importeuren erhoben.

Quelle: Kirchbach [1985, S. 88].

lands aus Europa über die ausländischen Handelshäuser, also im Fremdvertrieb, beobachtet. Der Vertrieb über eigene Verkaufsniederlassungen hingegen ließe ein stärkeres Ausmaß an Produktinnovation, mittelfristiger Marktperspektive und Preisdifferenzierung erkennen. Es wird vermutet, daß das Spitzenpreissegment zukünftig nicht auf eine derart einkommenselastische Nachfrage stoßen wird wie Produktgruppen der mittleren Preiskategorie und daß eine zunehmende Preis- und Marktsegmentierung erforderlich sein wird, um sowohl im Konsum- als auch im Kapital- und Zwischengüterbereich nicht weiter gegenüber den Anbietern aus den pazifisch-asiatischen Ländern ins Hintertreffen zu geraten. Der für Thailand erzielte empirische Befund basiert nicht auf länderspezifischen Faktoren und kann daher auch auf andere asiatisch-pazifische Länder übertragen werden. Spezifizierungen könnten insofern für den japanischen Binnenmarkt angebracht sein, als die japanische Einkommens- und Wechselkursentwicklung dem Spitzenpreissegment Wachstumschancen eröffnet.

b. Marktforschung und Produktinnovation

Befragungen von europäischen Unternehmen, die in asiatischen Entwicklungsländern ansässig sind, unterstreichen die Rolle, die eine umfassende Markterforschung in Kombination mit der Produkthanpassung für japanische Marktdurchdringungsstrategien spielen. Das Ergebnis derartiger Planung schlägt sich nicht nur in einer hohen Preiswettbewerbsfähigkeit nieder, sondern auch in höheren heimischen Wertschöpfungsanteilen japanischer Projekte im Vergleich zu europäischen. Hinzu kommt, daß länderspezifischen Bedingungen wie Klima, Beanspruchungsgrad, Werkstätten-dichte u.a. bei der Fertigung japanischer Erzeugnisse besondere Aufmerksamkeit geschenkt wird (1). Es gibt vereinzelte Erfolge europäischer Unternehmen, die in überdurchschnittlichem Maße einheimische Unternehmen mit in den Fertigungs- und Anpassungsprozeß einbeziehen konnten. Sie unterstreichen die Richtigkeit des Arguments, daß "japanische" Strategien in ihren grundsätzlichen Elementen übertragbar sind, wenn europäische Unternehmen den mittelfristigen Marktdurchdringungsstrategien zukünftig mehr Gewicht einräumen als dem Beharren auf preisunelastischen Marktsegmenten. Derartig defensive Strategien stützen sich außerhalb des privaten Konsums oft auf Aufträge aus dem staatlichen Konsumbereich und unterliegen daher diskretionären politischen Entscheidungen, auf die Unternehmen nur begrenzt (und unter hohen zusätzlichen Kosten) Einfluß nehmen können. Der Ausstrahlungseffekt eines derartig engen Marktsegments auf den privaten Sektor ist wegen der spezifischen Anforderungen und des Preisniveaus wahrscheinlich geringer als bei Gütern für den privaten Kapital- und Konsumgüterbereich.

5. Protektionsabbau in asiatisch-pazifischen Ländern

Wie in Kapitel II gezeigt wurde, ist die Importprotektion vieler Anrainerstaaten des asiatisch-pazifischen Beckens noch erheblich, sieht man von Singapur und Hongkong einmal ab. Sie richtet sich in gleicher Weise ge-

(1) Kirchbach [1985, S. 94] zieht hierzu die unterschiedliche Produktadaption von Kamerafilmen bei Fuji, Kodak und Agfa als Beispiel heran.

gen Staaten aus der Region und Drittländer in und begründet somit keinen Zugangsvorteil für einzelne benachbarte Länder, beispielsweise für Unternehmen aus Japan. Ein Protektionsabbau eröffnet damit atlantischen wie pazifischen Anbietern grundsätzlich gleiche Chancen. Der Abbau von Barrieren kann auf zweierlei Weise erfolgen, unilateral oder multilateral im Rahmen des GATT. Beide Wege sind in den vergangenen Jahren von asiatischen Ländern verfolgt worden. Zuvor ist jedoch noch der Weg bilateraler Handelsvereinbarungen zu diskutieren.

a. Bilaterale Handelsvereinbarungen

Vereinbarungen über Vorzugszölle, an denen asiatische Länder beteiligt sind, erleichtern atlantischen Staaten unter bestimmten Bedingungen auch ohne direkte Mitwirkung den Marktzugang, beispielsweise bei fortschreitender Integration der sechs ASEAN-Mitglieder. Ein Abbau von Handelshemmnissen zwischen den ASEAN-Mitgliedern könnte den bereits im Markt ansässigen Unternehmen den Zugang zum Regionalmarkt erleichtern und Unternehmen, deren wesentliches Argument gegen ein Engagement im ASEAN-Markt bislang der enge nationale Binnenmarkt war, zu Direktinvestitionen veranlassen. Zwei Jahrzehnte Erfahrungen mit der Integration im ASEAN-Raum zeigen jedoch sehr klar, daß Mitglieder der ASEAN-Gruppe keinesfalls gewillt sind, ihre Industrien der Konkurrenz aus Partnerländern auszusetzen, und daß Vorzugszölle bislang weitgehend wirkungslos waren, weil sie wichtige Branchen aussparten und weil nicht-tarifäre Hemmnisse unberücksichtigt blieben [Sopiee et al., 1987]. Das im Dezember 1987 stattgefundene, dritte Gipfeltreffen der Staatschefs der ASEAN-Länder gibt keinen Anlaß zu zweifeln, daß auch in Zukunft die wirtschaftspolitischen Beziehungen zu den sogenannten Dialogpartnern (Japan, USA, EG, Australien, Neuseeland) weiterhin Priorität haben werden vor dem Abbau von Handelshemmnissen zwischen den ASEAN-Mitgliedern.

Dieser Dialog eröffnet den USA und der EG keinen privilegierten Zugang zum ASEAN-Markt, auch wenn er wie im Falle des ASEAN-EG-Kooperationsabkommens von 1980 bereits umfassend auf verschiedenen Ebenen in-

stitutionalisiert wurde. Der Wert dieses Abkommens ist im günstigsten Fall so einzuschätzen, daß

- Informationskosten für Direktinvestitionen von den privaten Akteuren auf staatliche Institutionen überwältigt, d.h. externalisiert werden,
- zusätzliche protektionistische Maßnahmen auf beiden Seiten mit höheren politischen Durchsetzungskosten belastet werden und daher vielleicht unterbleiben,
- Erzeugnisse von besonderem Interesse im bilateralen Handel unter Meistbegünstigungsbedingungen liberalisiert werden [Langhammer, 1987a].

Die Gefahr einer Kartellbildung zu Lasten Dritter ist dabei zwar nicht auszuschließen, wegen des geringen Anteils des bilateralen Handels am Gesamthandel aber niedrig einzuschätzen. Bis Mitte der achtziger Jahre lag die Stoßrichtung im EG-ASEAN-Abkommen eindeutig bei der Förderung der ASEAN-Exporte in die EG, wobei die ASEAN-Länder in einigen Fällen von einer verbesserten kollektiven Verhandlungsmacht profitieren konnten [Langhammer, 1985a]. Seit 1985 ist der Förderung der EG-Direktinvestitionen in den ASEAN-Ländern zwar größere Aufmerksamkeit gewidmet worden (siehe Kapitel V.2). Der nachfrageorientierte Ansatz wird jedoch so lange weitgehend fruchtlos bleiben, wie auf der Angebotsseite weiterhin starke wirtschaftspolitisch begründete Anreize zugunsten von Investitionen in der EG und den europäischen Anrainerstaaten bestehen. Bilateraler Protektionsabbau spielte daher bislang keine wesentliche Rolle.

b. Unilateraler Abbau

Unilaterale Maßnahmen ohne direkte Gegenleistung sind in den letzten Jahren von den asiatisch-pazifischen Ländern zumeist unter äußerem politischem Druck oder im Rahmen globaler Preisreformprogramme (z.B. beim Strukturanpassungsdarlehen der Weltbank für die Philippinen) ergriffen worden.

Folgende Beispiele lassen sich anführen:

- Japan hat 1986 und 1987 unter dem Druck der USA und EG Zölle auf bestimmte Industriegüter und Nahrungsmittel gesenkt oder beseitigt, mengenmäßige Beschränkungen für Leder, Lederwaren und Schuhe beseitigt und sein Zollkontingentschema liberalisiert.
- Australien hat 1987 seine Zollstruktur für bestimmte Güter (bestimmte Nahrungsmittel, Reiseartikel, Taschen) nivelliert und damit die effektive Protektion gesenkt sowie die Liberalisierung der Textil-, Bekleidungs- und Schuhimporte in einem Stufenplan für 1988 und 1989 angekündigt.
- Indonesien hat 1986 die Importzölle für den Bau und die Erweiterung von Einkaufszentren ausgesetzt.
- Neuseeland hat 1986 sein Importlizenzsystem liberalisiert (Änderung von automatischer Lizenzierung in den Status von Lizenzierung auf Nachfrage) sowie 1987 spezifische Zölle auf Schuhimporte abgeschafft.
- Südkorea hat 1986 und 1987 die Liberalisierung seines Importlizenzregimes fortgesetzt, so daß Mitte 1987 fast 94 vH der Zollpositionen frei von Importlizenzverpflichtungen (verglichen mit 53 vH im Jahre 1977) waren.
- Die Philippinen haben 1986 und 1987 Importlizenzverpflichtungen weiter vermindert, und zwar im Rahmen des mit dem Internationalen Währungsfonds vereinbarten handelspolitischen Reformprogramms.
- Taiwan hat 1987 Importverbote für einige Güter aufgehoben, Importbeschränkungen für andere Produkte gelockert und Zölle für eine große Anzahl von Zollpositionen gesenkt [siehe GATT, 1987b].

Im gleichen Zeitraum wurden allerdings von Südkorea, den Philippinen, Malaysia und Thailand auch importbeschränkende Maßnahmen für andere Produkte ergriffen. Eingriffe in beide Richtungen, also import erleichternde wie -beschränkende, wurden in der Mehrzahl der Fälle nicht beim GATT angezeigt, um bindenden Charakter zu vermeiden und Handlungsspielräume für diskretionäre Maßnahmen zu wahren. Das hohe Maß an Selektivität und die Tatsache, daß es sich bei den Maßnahmen vorwiegend um nicht-tarifäre Hemmnisse handelt, die abgebaut, nicht aber beseitigt wurden, läßt Zweifel an der kurzfristigen Wirksamkeit aufkommen. Worauf

es in mittelfristiger Sicht eher ankommt, ist das Signal, das von der stetigen Marktöffnung in Japan, Südkorea und Taiwan - als den drei ansehnlichsten Staaten - auf die atlantischen Anrainerstaaten ausgeht. Der internationale Druck auf Südkorea und Taiwan in Richtung einseitiger Marktöffnung wird dadurch verstärkt, daß diese Länder dank ihrer Wechselkursbindung an den Dollar ihre Wettbewerbsposition gegenüber Japan nach 1985 erheblich verbessern und somit ihre Exporte im atlantischen Becken weiter ausdehnen konnten.

c. Multilateraler Abbau

Nimmt man die Erfahrungen der Tokio-Runde (1973-1979) als Maßstab, so muß der Beitrag der asiatisch-pazifischen Länder zum Protektionsabbau bislang gering genannt werden (1). Diejenigen Nicht-OECD-Mitgliedsländer, die bilaterale Liberalisierungsangebote bei Meistbegünstigungszöllen unterbreiteten (Indonesien, Südkorea, Malaysia und Singapur), blieben mit ihren Angeboten sowohl beim Ausmaß der Zollsenkung als auch hinsichtlich des Produktumfangs weit hinter dem Angebot der OECD-Länder zurück. Singapur und Malaysia banden ihre Zölle, während Südkorea dem Angebot der OECD-Länder noch insofern am nächsten kam, als es Schätzungen zufolge für etwa 6 vH seiner Importe die Zölle um 18 vH senkte [Langhammer, 1988b, Tabelle 3]. Demgegenüber boten die Industrieländer für 46 vH ihrer Importe eine Zollsenkung um 39 vH an.

Ebenfalls geringe Beteiligung am GATT-System signalisiert die Tatsache, daß die asiatisch-pazifischen Länder weit weniger als die atlantischen Staaten den Instanzenweg des GATT nutzten, um Klagen über nicht-GATT-konforme Behandlung vorzubringen und damit transparent zu ma-

(1) Von den elf Stichprobenländern beteiligten sich zehn an den Verhandlungen innerhalb der Tokio-Runde (Ausnahme: Taiwan als Nicht-Mitglied). Zwei von ihnen (Philippinen und Thailand) waren zum Zeitpunkt der Verhandlungen noch nicht volle GATT-Mitglieder. Die Philippinen waren dem GATT nur provisorisch beigetreten. Thailand war Nichtmitglied. Beide Staaten sind zwischenzeitlich volle Mitglieder geworden.

chen (1). Entscheidend für diese Zurückhaltung dürften legalistische Prozeduren bei der Beweisführung sowie die fehlenden Sanktionsmöglichkeiten des GATT gewesen sein. Wenige Klagebeispiele wie die Hongkongs gegen Frankreich [GATT, 1984, S. 129 ff.] wegen GATT-widriger mengenmäßiger Beschränkungen haben die Skepsis asiatischer Länder bekräftigt, wonach GATT-Untersuchungskommissionen lediglich "weiche" Empfehlungen beschließen können und beklagte Parteien sich den merkantilistischen Grundtenor der GATT-Regeln zunutze machen, um protektionistische Maßnahmen zu rechtfertigen.

Im Zuge der Vorbereitungen zur Uruguay-Runde haben sich allerdings die Anzeichen vermehrt, daß die NICs und die asiatisch-pazifischen Staaten stärker als in der Vergangenheit das Instrumentarium des GATT nutzen und sich aktiver an den Verhandlungen beteiligen wollen. So haben

- sich die asiatisch-pazifischen Länder 1985 im Vorfeld der Sondersession der GATT-Vertragsparteien nicht der Position Brasiliens, Indiens, Argentinens und Ägyptens angeschlossen, die Zustimmung zu einer neuen GATT-Runde von der Erfüllung alter, noch nicht erfüllter Verpflichtungen der Industrieländer abhängig zu machen und auf Vorzugsbehandlung der Entwicklungsländer zu drängen;
- die ASEAN-Mitglieder anders als in der Vergangenheit auf ihrem Ministertreffen 1987 die Bedeutung des GATT und der Uruguay-Runde explizit hervorgehoben [ASEAN, 1987] (2);
- sich mehrere asiatisch-pazifische Staaten (Australien, Indonesien, Malaysia, Neuseeland, Philippinen und Thailand) mit einigen lateinamerikanischen Staaten zur sogenannten Cairns-Gruppe zusammengeschlossen, die sich zum Ziel gesetzt hat, den internationalen Agrarhandel den GATT-Regeln zu unterwerfen und Vorschläge zu dessen Liberalisierung in die Uruguay-Runde einzubringen [GATT, 1987a];

-
- (1) Das seit 1981 bestehende "GATT-Inventory on Non-Tariff Measures" verzeichnet kaum Anzeigen der asiatisch-pazifischen Länder, aber auch nur wenige Klagen atlantischer Staaten gegen asiatisch-pazifische Länder. Diese wenigen Fälle richteten sich hauptsächlich gegen Japan.
- (2) Im Rahmen des ASEAN-Committee on Trade and Tourism werden ASEAN-Angehörige in Methoden der Verhandlungsführung für die Uruguay-Runde ausgebildet.

- sich die asiatisch-pazifischen Staaten nicht der Aufnahme des Themas "Dienstleistungen" in die Verhandlungsliste widersetzt.

In einer vergleichenden Bewertung uni- und multilateraler Liberalisierung nimmt der unilaterale Protektionsabbau jedoch bislang eindeutig die führende Position ein. Konkrete multilaterale Maßnahmen sind erst in Zukunft zu erwarten, wobei Länder wie Südkorea die Position vertreten könnten, sie hätten bereits einseitige Liberalisierungsvorleistungen erbracht und somit kaum noch Verhandlungsspielraum in der Uruguay-Runde. Einseitige Liberalisierung auf äußeren politischen Druck hin trägt das Merkmal der Selektivität, d.h., nur einzelne Produkte werden liberalisiert, und zwar zumeist die, die im Exportinteresse des Handelspartners sind. Zu viele Hoffnungen sollten an sie nicht geknüpft werden. Erstens birgt eine solche einseitige Liberalisierung die Gefahr, die effektive Protektion nachgelagerter Produktionszweige zu erhöhen und damit falsche Signale für die Verteilung der Ressourcen zwischen den Branchen zu setzen. Zweitens erspart sie den atlantischen Anbietern nicht die Konkurrenz Japans, denn von wenigen Ausnahmen (Chemieprodukte) abgesehen steht die europäische und amerikanische Kapitalgüterindustrie in enger Substitutionskonkurrenz zu japanischen Produzenten (1).

Eine Liberalisierung "across the board" würde den ersten Einwand entkräften, jedoch den zweiten unverändert lassen. Importliberalisierung seitens der asiatisch-pazifischen Staaten verändert lediglich die Relation zwischen dem Importangebot und dem heimischen Angebot, nicht die zwischen Importen verschiedener Herkunft. Probleme der Wettbewerbsfähig-

(1) Ein Beispiel: Anlässlich seines Staatsbesuches in Südkorea im November 1983 forderte der amerikanische Präsident die südkoreanische Regierung auf, Importbeschränkungen auf 31 Erzeugnisse, einschließlich Werkzeugmaschinen, abzubauen. Die Regierung erfüllte diese Forderung, jedoch gelang es amerikanischen Exporteuren in der Folgezeit nur bei einem Produkt, eine beherrschende Marktstellung zu erobern. Japan beherrscht weiterhin die meisten anderen Märkte. Obgleich die Vereinigten Staaten Werkzeugmaschinen als prioritäres Exportprodukt für den südkoreanischen Markt ansahen, erzielten sie lediglich einen Marktanteil von 3,3 vH verglichen zu 75,1 vH für Japan. Von der Importliberalisierung Südkoreas hat nach südkoreanischen Angaben in erster Linie Japan profitiert [South, 1986, S. 37].

keit atlantischer Staaten auf den Märkten in Fernost liegen primär auf der Angebotsseite und nicht bei der Diskriminierung gegenüber den Konkurrenten aus der Region. Eine Liberalisierung auf Meistbegünstigungsbasis könnte sogar die Wettbewerbschancen auf den NICs- und ASEAN-Märkten gegenüber Japan mindern und damit ein Schlaglicht auf die eigentlichen Ursachen mangelnder Konkurrenzfähigkeit atlantischer Anbieter werfen.

VI. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Vor dem Hintergrund einer über zwei Dekaden weitgehend ungebrochenen Dynamik wirtschaftlichen Wachstums in den meisten Ländern der asiatisch-pazifischen Region sind eine Reihe von Fragen zu beantworten:

Welche Indikatoren prägen das Bild von der Wachstumsdynamik im asiatisch-pazifischen Becken?

Es sind im wesentlichen die Wachstumsraten der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung, des realen Bruttoinlandsprodukts und des Einkommens (Bruttosozialprodukt pro Kopf), die sowohl die drei Industrieländer (Australien, Japan und Neuseeland) als auch die vier "neuen Industriestaaten" (Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan; kurz NICs genannt) und die vier Entwicklungsländer (die ASEAN-Mitglieder Indonesien, Malaysia, Philippinen und Thailand) im Durchschnitt aus ihren jeweiligen Einkommensgruppen haben herausragen lassen. Bemerkenswert an der Wachstumsdynamik war dabei, daß sich die asiatisch-pazifischen Länder in der Phase schlechterer weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen nach 1973 besonders augenfällig von anderen Entwicklungsländern abheben konnten. Darüber hinaus zeugen erhebliche jährliche Schwankungen des wirtschaftlichen Wachstums von dem Vermögen der asiatischen Länder, sich externen Schocks anzupassen und rasch die heimischen Voraussetzungen zu schaffen, um wieder auf den Wachstumskurs einschwenken zu können. Durststrecken waren bei vergleichbaren Ländern, beispielsweise in Lateinamerika, weitaus länger.

Sind diese Indikatoren so einheitlich über alle untersuchten Länder verteilt, daß man von konstituierenden Merkmalen einer Region sprechen kann, die sich von benachbarten, weniger florierenden Regionen unterscheidet?

Es hat sich im allgemeinen Sprachgebrauch eingebürgert, die hier in die Untersuchung eingegangenen Länder als "Wachstumsregion" zu apostrophieren. Dieser Begriff unterstellt Gemeinsamkeiten ökonomischer wie institutioneller Art, die die Länder von Mitgliedern anderer Regionen ab-

grenzen. Er ist jedoch empirisch kaum zu belegen. Im Hinblick auf Faktorausstattung, Marktorientierung und Wachstumsergebnisse differieren die Länder erheblich. Die Philippinen als permanentes Schlußlicht könnten einer "Wachstumsregion" in keinem Falle zugerechnet werden; aber auch bei Nichtberücksichtigung dieses Landes sind die Unterschiede weit stärker ausgeprägt als die Gemeinsamkeiten. Institutionell hat es keine nennenswerten Integrationsansätze mit dem Ziel gegeben, die Transaktionskosten im Handel und Kapitalverkehr untereinander zu senken. Handelspräferenzabkommen sind lediglich im Rahmen des ASEAN-Abkommens ausgehandelt worden, blieben aber wegen ihrer sehr eingeschränkten Reichweite (keine Präferenzen bei nicht-tarifären Hemmnissen, Ausnahmelisten u.a.) bislang ohne Bedeutung für das Wachstum des intra-regionalen Handels. Nicht quantifiziert werden können kulturelle Faktoren regionalen Zuschnitts, die - wenn überhaupt - auch nur wenigen Staaten gemein sind. Was für die asiatisch-pazifischen Länder von gemeinsamer Wichtigkeit ist, läßt sich mit den Stichworten "massiver japanischer Finanz- und Humankapitaltransfer" und "enge nachbarschaftliche Konkurrenzbeziehungen" umreißen. Zwar übt Japan keine ökonomische Führungsposition im Sinne eines für die Nachbarländer offenen Exportmarktes aus (von Rohstoffen abgesehen), dafür erfüllt das Land andere Bedingungen wie den langfristigen Wissenstransfer und die Anbindung der Länder an nicht-asiatische Märkte durch exportorientierte Direktinvestitionen.

Enge nachbarschaftliche Konkurrenzbeziehungen bestehen vor allem zwischen den vier NICs und innerhalb der ASEAN-Gruppe. Sie tragen zur Disziplinierung der heimischen Wirtschaftspolitik bei. Die vielfältige Präsenz japanischer Unternehmen in den Nachbarländern verbessert dabei zusätzlich die Transparenz und Vergleichbarkeit von wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und fördert die Reagibilität von Kapitalströmen auf wechselnde Konstellationen. Allerdings muß auch hier betont werden, daß dies nur in dem Maße Gültigkeit für alle Länder hat, wie sich deren Ressourcenausstattung ähnelt. Rohstoffreiche und/oder industrialisierte Länder wie Indonesien, Australien und Neuseeland, aber auch die Philippinen scheinen von dieser Mobilität der Kapitalströme weniger erfaßt worden zu sein als die restlichen Länder.

Wurde das wirtschaftliche Wachstum vorwiegend vom Export verarbeiteter Erzeugnisse getragen?

Die Wachstumsdynamik in den asiatisch-pazifischen Ländern wird häufig auf Industrialisierungsanstrengungen und die Exportorientierung zurückgeführt. Von wenigen Ausnahmen abgesehen lassen sich steigende Anteile des Industriesektors und der Exporte am Bruttoinlandsprodukt in allen Entwicklungsländern aufzeigen. Dies ist somit keine Besonderheit der asiatisch-pazifischen Länder. Statt dessen heben sich die Länder durch das Tempo des Strukturwandels, mit dem das Exportangebot von verarbeiteten Erzeugnissen steigt, aus der Masse der Entwicklungsländer heraus. Auch dies reicht noch nicht aus, um die Dynamik zu erklären, denn die Exporte machen, von Singapur abgesehen, lediglich bis zu 50 vH des Bruttoinlandsprodukts aus, in der überwiegenden Zahl der Länder weniger als ein Drittel. Außerdem gelang es, je nach Ressourcenausstattung das wirtschaftliche Wachstum auf eine breite sektorale Basis zu stellen. So haben in den ASEAN-Ländern die Landwirtschaft und der übrige Rohstoffsektor wesentlich zum wirtschaftlichen Wachstum beigetragen, in den NICs der international wettbewerbsfähige Bausektor, und in allen Ländern als quantitativ wichtigster Wachstumsträger der (schwer erfassbare) Dienstleistungssektor. Was die meisten asiatisch-pazifischen Staaten vor lateinamerikanischen Vergleichsländern auszeichnet, ist die Tatsache, daß das Produktionswachstum nicht durch die Expansion der inländischen Nachfrage begrenzt wurde, sondern daß zusätzliches Angebot bei Gütern und Dienstleistungen auf den Weltmärkten abgesetzt werden konnte.

Zu welchen Veränderungen in der Regionalstruktur der Weltexporte und -importe hat das wirtschaftliche Wachstum in den asiatisch-pazifischen Ländern geführt?

Das Vordringen asiatisch-pazifischer Länder hat auf den Weltmärkten zu wesentlichen Umbrüchen geführt. Ihr Anteil an den Weltgüterexporten verdoppelte sich zwischen 1965 und 1985. Noch stärker fiel dieser Anstieg bei den Industriegütern aus. Fast ein Viertel der weltweit gehandelten Industriegüter stammte 1985 aus diesen Ländern, verglichen mit einem Zehntel zwanzig Jahre zuvor. Noch sind relativ arbeitsintensive Güter die Säulen dieser Dynamik, aber zunehmend dringen fortgeschrit-

tene Länder - neben Japan auch die NICs - in den Branchen vor, die stets die Domäne der Industrieländer waren, so der Maschinen- und Fahrzeugbau. Gemessen an den Wachstumsraten der Industriegüterexporte übertrafen die NICs Japan, aber auch Indonesien, Malaysia und Thailand konnten ihre Angebotsposition im Welthandel stärken.

Bis 1985 erreichte die Absorptionsdynamik nicht die Angebotsdynamik der asiatisch-pazifischen Länder: 1985 lag der Anteil an den Weltimporten lediglich etwa 50 vH höher als zwanzig Jahre zuvor. Überdurchschnittlich wuchsen die Rohstoffimporte der rohstoffarmen NICs und Japans, unterdurchschnittlich die Industriegüterimporte. Dies liegt zum einen daran, daß in vielen Ländern die Importnachfrage nach Produktions- und Kapitalgütern nicht durch eine überzogene Binnenmarktorientierung und damit relative kapitalintensive Produktion angeheizt wurde, wie dies in einigen lateinamerikanischen Ländern der Fall war. Zum anderen wurden Märkte lange Zeit wirksam gegen Importkonkurrenz abgeschirmt. Daran dürfte sich zukünftig einiges ändern. Wirtschaftspolitischer Druck von außen, vor allem aus den USA, deren Handelspolitik zunehmend unter bilateralen Vorzeichen agiert und die den weitaus größten Teil des asiatisch-pazifischen Güterangebots absorbiert haben, ebnet dem ausländischen Angebot in jüngster Zeit den Zugang zu den asiatischen Märkten. Der Aufstieg einiger Länder zu Anbietern technologieintensiverer Güter wird atlantischen Kapitalgüterproduzenten bessere Marktchancen eröffnen, die sie allerdings gegen japanische und NICs-Konkurrenz durchsetzen müssen. Schließlich wachsen einige asiatisch-pazifische Länder in Einkommenskategorien hinein, in denen hochwertige Konsumgüter auf eine einkommenselastische Nachfrage stoßen werden. Alle diese Entwicklungen stützen die These, daß die Importabsorption der asiatisch-pazifischen Länder zunehmen wird. Anbietern von hochwertigen Konsumgütern sowie technologieintensiver Zwischen- und Kapitalgüter aus Industrieländern eröffnen sich damit eine Vielzahl von Marktchancen.

In welchem Maße waren Länder des atlantischen Beckens von den Umbrüchen betroffen?

Das Wachstum der asiatisch-pazifischen Länder hat die atlantischen Länder im wesentlichen vor zwei Herausforderungen gestellt: dem Angebots-

druck auf den heimischen Märkten zu begegnen und gleichzeitig Marktchancen für die eigenen Exporte in diese Region zu nutzen.

Im Zentrum des Angebotsdrucks lagen bisher die Vereinigten Staaten, mehr noch in den achtziger Jahren als vorher. Fast 40 vH der gesamten Industriegüterexporte aus der Region wurden 1985 vom amerikanischen Markt absorbiert, d.h. zehn Prozentpunkte mehr als 1965. Ein Großteil dieser Entwicklung ist der ersten Hälfte der achtziger Jahre mit ihrer massiven Dollaraufwertung zuzurechnen. Zwischen 1980 und 1985 stieg der Anteil der USA an den Industriegüterexporten der asiatischen NICs und Entwicklungsländer von 54 auf 71 vH, sank der der EG von 35 auf 20 vH und der Japans von 11 auf 9 vH. Noch liegt die EG als Importmarkt im Windschatten des amerikanischen Marktes, ist also von der Angebotskraft asiatisch-pazifischer Länder nur gestreift, aber nicht voll erfaßt worden. Die Bundesrepublik allerdings schert dabei aus dem allgemeinen Bild aus, denn ihr Anteil an den EG-Importen aus der Region ist in den siebziger und achtziger Jahren gegenüber 1965 gewachsen. Der japanische Markt ist zwar für die Nachbarstaaten Japans als Exportmarkt wichtiger geworden, rangiert aber hinter den USA und der EG weiterhin deutlich an dritter Stelle.

Haben sich die USA den Herausforderungen als Importmarkt voll und die EG bislang nur teilweise stellen müssen, so weist die Analyse der Anbieterposition der atlantischen Staaten in Asien auf die Konsequenzen des relativ starken Protektionismus in Europa hin. Die Einbrüche europäischer Anbieter sind gravierend, während die USA ihre Marktposition behaupten und im Vergleich zur EG sogar verbessern konnten. Einschließlich wie ausschließlich des japanischen Marktes verdrängten die USA die EG-Anbieter bis 1985 auf den asiatisch-pazifischen Industriegütermärkten vom zweiten auf den dritten Platz. Japans Spitzenposition als Anbieter blieb unangetastet und wurde auf NIC- und ASEAN-Ländermärkten sogar weiter ausgebaut. Dabei darf nicht übersehen werden, daß Direktbezüge aus Japan nur einen Importkanal unter mehreren darstellen; Bezüge von japanischen Tochtergesellschaften aus benachbarten Ländern vervollständigen die Dominanz.

Das Ergebnis für die Bundesrepublik ist nur ein wenig positiver als für die restlichen EG-Mitglieder. Auch sie verlor Anteile, jedoch verlief der Abstiegswinkel weniger steil.

Wie hat sich die Arbeitsteilung zwischen den asiatisch-pazifischen Ländern verändert?

Gegenläufige Entwicklungen charakterisieren den Stellenwert des Handels zwischen den asiatisch-pazifischen Ländern in ihrem Gesamthandel (1). Als Absatzmarkt hat er für die Länder insgesamt an Bedeutung eingebüßt, wobei dies vor allem für die Industriegüter gilt. Märkte außerhalb der Region, allen voran die USA, waren anziehender. Rohstoffanbieter hingegen konnten wichtige Märkte in der Region halten, wozu die Komplementarität der Ressourcenausstattung zwischen den rohstoffarmen NICs und Japan auf der einen Seite und den rohstoffreichen ASEAN-Ländern und Australien auf der anderen Seite beigetragen hat. Etwa ein Viertel der gesamten Rohstoffexporte der Länder verbleibt im asiatisch-pazifischen Raum. Die wichtige Rolle des intra-regionalen Rohstoffhandels wird durch die Tatsache unterstrichen, daß die Rohstoffimporteure der Region ihren Importbedarf zunehmend aus benachbarten Ländern decken; 1985 zu drei Viertel gegenüber lediglich einem Viertel 1965. Für Komplementarität als wichtigen Bestimmungsfaktor des intra-regionalen Handels spricht auch, daß rohstoffnahe Industriegüter mehr Bedeutung erlangten als Fertigwaren.

Im Industriegüterbereich scheinen sich asiatisch-pazifische Länder untereinander vertikal zu spezialisieren, so im Textil- und Bekleidungsbereich, wo Garne, Stoffe und Fertigwaren intraregional zwecks Weiterverarbeitung gehandelt werden. Diese Form der Nutzung unterschiedlicher Faktorausstattung und Faktorpreisrelationen in den einzelnen Ländern wird in Zukunft unter Einbeziehung der Volksrepublik China intensiviert werden.

Welche Konsequenzen hatte das Wachstum der Güterproduktion für die Rolle der asiatischen Länder als Anbieter von handelbaren Dienstleistungen (z.B. Transportleistungen)?

Der Handel mit Dienstleistungen läuft in vielen Teilbereichen synchron mit dem Güterhandel. Dies liegt teilweise daran, daß der Güterhandel

(1) Die Schätzung des intra-regionalen Handels wird durch Erfassungsprobleme in den beiden Freihandelsländern Hongkong und Singapur erschwert.

unmittelbar Dienstleistungen induziert (z.B. Transporte). Ein Grund kann auch sein, daß bei der Produktion von international wettbewerbsfähigen Dienstleistungen Produktionsfaktoren beansprucht werden, die auch bei der Herstellung exportfähiger Industriegüter zum Einsatz kommen (1).

Es ist daher nicht verwunderlich, daß die asiatisch-pazifischen Länder vor allem bei güterabhängigen Dienstleistungen wie Transportleistungen wesentliche Marktanteile erringen konnten. Dabei waren diskriminierende "cargo sharing"-Klauseln eine wichtige Voraussetzung dafür, daß der Transport von Gütern aus asiatisch-pazifischen Ländern auch für Transportunternehmen aus diesen Ländern gesichert werden konnte. Zudem nahmen diese Unternehmen mit aggressivem Preiswettbewerb atlantischen Anbietern Anteile ab. Auch bei der Personenbeförderung (Luftverkehr) und dem Reiseverkehr haben asiatische Länder mit eigenen Unternehmen etablierte atlantische Anbieter unter harten Wettbewerbsdruck gestellt. Davon zeugen wachsende bilaterale Defizite, beispielsweise im Handel der Bundesrepublik mit einigen NICs und Entwicklungsländern in diesen Dienstleistungsbranchen.

Welche Bedeutung hat die natürliche Ressourcenausstattung gegenüber derivativen Produktionsfaktoren wie qualifizierte Arbeit, Wissen oder Sachkapital?

Die Ausstattung mit natürlichen Ressourcen hat das wirtschaftliche Wachstum nicht entscheidend stimuliert. Eher hat sie die staatliche Wirtschaftspolitik vor erhöhte Anforderungen gestellt, Unwägbarkeiten internationaler Rohstoffmärkte und externen Schocks zu begegnen und sie in ihrer Wirkung auf die heimische Wirtschaft abzumildern. Derartigen Problemen war die Wirtschaftspolitik in einigen Ländern um so weniger gewachsen, je mehr das wirtschaftspolitische Instrumentarium (Wechselkurs-, Handels- und Kapitalmarktpolitik) diskretionär gebunden und Märkte reguliert blieben. Unter diesen Vorzeichen konnten Schocks voll auf die heimischen Märkte durchschlagen und für mittelfristig falsche Al-

(1) Am Beispiel des Dienstleistungs- und Güterhandels der Bundesrepublik mit asiatischen Entwicklungsländern (einschließlich der NICs) kann dies belegt werden. 1986 entfielen 4 vH der westdeutschen Güterexporte und 4,9 vH der entsprechenden Importe auf diese Länder, während es bei Dienstleistungen 3,2 beziehungsweise 4,5 vH waren.

lokationssignale sorgen. Rohstoffarme Länder waren diesen extern verursachten Wechselbädern nicht ausgesetzt.

Was das relative Qualifikationsniveau asiatischer Arbeitskräfte anlangt, so kann wegen des Mangels vergleichender Studien, die auch Arbeitskräfte anderer Entwicklungsregionen einbeziehen, kein empirisch abgesichertes Urteil gefällt werden. Allerdings wird in den wenigen auswertbaren Analysen hervorgehoben, daß

- das Bildungswesen erhebliche Fortschritte verzeichnete,
- asiatische Arbeitskräfte im Durchschnitt produktiver sind als beispielsweise lateinamerikanische Arbeitskräfte in den gleichen Branchen, so daß trotz höheren Lohnniveaus in Asien die Lohnstückkosten niedriger sind, und daß
- sich Arbeitskräfte in Asien stärker mit Unternehmenszielen identifizieren als beispielsweise in Lateinamerika und stärker auf Leistungsanreize reagieren.

Vergleiche mit Lateinamerika bieten sich auch bei der Kapitalbildung an. Hier schneiden die asiatisch-pazifischen Staaten insofern hervorragend ab, als

- sie trotz externer Schocks und ungünstigerer weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen nach 1980 einen Investitionseinbruch wie in Lateinamerika verhindern konnten,
- sowohl die asiatischen NICs als auch die ASEAN-Länder über die gesamte Periode höhere Investitionswachstumsraten und eine höhere gesamtwirtschaftliche Kapitalproduktivität aufweisen konnten als die fünf großen lateinamerikanischen Länder,
- es spätestens ab 1970 in Asien besser als in Lateinamerika gelang, inländische Ersparnisse auf die heimischen Finanzmärkte zu lenken und Kapitalflucht oder Horten zu verhindern,
- sie stärker als die lateinamerikanischen Länder langfristige ausländische Kapitalzuflüsse attrahieren konnten und somit weniger von kurzfristigen Umschuldungsproblemen und Zinssprüngen betroffen wurden und als

- sie in der Konkurrenz um ausländisches Risikokapital deutliche Gewinne verbuchen und dabei die lange in der Gunst ausländischer Investoren führende Entwicklungsregion Lateinamerika verdrängen konnten.

Eine Analyse der Regional- und Sektoralstruktur der Direktinvestitionen der vier führenden Kapitalexporteure USA, Japan, Vereinigtes Königreich und Bundesrepublik Deutschland zeigt allerdings, daß diese Gunst fast ausschließlich auf der Seite der USA und Japans lag. Sowohl die britischen - sieht man vom Engagement in Australien ab - als auch die deutschen Investitionen hinken umfangmäßig weit hinter denen der beiden anderen Industriestaaten her und sind zudem auf Branchen spezialisiert, die keine unmittelbare Berührung mit dem Verarbeitenden Sektor aufweisen (Handel, Kreditinstitute u.a.). 1986 entfielen lediglich 4,4 vH der gesamten deutschen Direktinvestitionen auf die asiatischen Länder unter Einschluß Japans und betragen damit lediglich die Hälfte der Direktinvestitionen in Lateinamerika. Gegenüber 1976 (4,9 vH) ist sogar ein Rückgang festzustellen, so daß der Befund einer mangelnden deutschen Marktpräsenz durch eigene Unternehmen zumindest bis 1986 belegt werden kann.

Welche Rolle hat die staatliche Wirtschaftspolitik gespielt?

Mit Ausnahme Hongkongs hat der Staat in allen asiatisch-pazifischen Ländern wirtschaftliche Aktivitäten maßgeblich beeinflußt. Dies geschah entweder direkt durch eigene Marktteilnahme oder indirekt durch Fixierung und Kontrolle der Regeln für den Marktzugang. Nicht die Frage ob, sondern wie der Staat interveniert, ohne daß Allokationssignale auf Dauer falsch gesetzt und private Investitionen entmutigt werden, steht also zur Beantwortung an. Sieht man von relativ eindeutigen Mißerfolgen staatlicher Interventionen ab, wie auf den Philippinen und zeitweise auch in Indonesien und Australien, so schälen sich folgende Thesen heraus.

- Mitentscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg waren die Stabilität und Vorhersehbarkeit der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und dabei vor allem eine an Geldwertstabilität orientierte Geldversorgung. Relative Geldwertstabilität - verglichen mit den Inflationsschüben in anderen Regionen - hat die private Sparneigung ermutigt und die Rentabilität nicht nur kurz-, sondern auch mittelfristig angelegter Investitionen gefördert. Sie hat die Entwicklung eines effizienten Fi-

nanzsektors in vielen asiatisch-pazifischen Ländern begünstigt und dazu beigetragen, Planungshorizonte auszudehnen und rationale Entscheidungen zwischen Gegenwarts- und Zukunftskonsum zu treffen. Zwar besitzen asiatisch-pazifische Zentralbanken keine gesetzlich fixierte Autonomie, de facto waren sie jedoch in der Verfolgung des Ziels der Geldwertstabilität weitaus autonomer als viele andere Zentralbanken in Afrika und Lateinamerika, die von den Regierungen zur Finanzierung von Budgetdefiziten herangezogen wurden.

- Wie in anderen Ländern haben auch die meisten asiatisch-pazifischen Länder ihre heimischen Industrien vor der ausländischen Konkurrenz geschützt. Im Gegensatz zu Regierungen aus Ländern anderer Regionen aber haben sie die mit der Importprotektion verbundene Exportbenachteiligung durch direkte Exportbeihilfen nahezu oder - wie im Falle Südkoreas - zeitweise sogar völlig kompensiert. Exportsubventionen belasteten zwar das Budget, jedoch waren diese Kosten immer noch niedriger als die, die bei Nichtkompensation entstanden wären.
- Diskriminierungen zwischen Branchen - verkörpert durch Unterschiede zwischen den effektiven Protektionsraten einzelner Branchen - waren in asiatisch-pazifischen Ländern weniger ausgeprägt als beispielsweise in Lateinamerika. Damit hielten sich falsche Allokationssignale in Grenzen, und relativ hoch geschützte Branchen konnten nicht in exzessiver Weise Ressourcen zu Lasten der weniger geschützten Branchen binden.
- Faktorpreisrigiditäten vor allem auf dem Arbeitsmarkt waren in asiatisch-pazifischen Ländern schwächer als in Lateinamerika. Mehr Reallohnflexibilität auch nach unten wird dadurch erklärt, daß eine gruppenbezogene Formierung auf der Arbeitnehmerseite weitgehend fehlte. Oft bestand ein weitgehendes Maß an unternehmensbezogener, manchmal auch gesamtgesellschaftlicher Interessenidentifikation und -harmonie ("moral persuasion"). Sie erleichterte in Zeiten externer Schocks rasche Reallohnsenkungen, mit deren Hilfe Exportmärkte erhalten werden konnten. Der soziokulturelle Hintergrund in vielen asiatisch-pazifischen Ländern, Hierarchien zu akzeptieren, Gruppeninteressen zu vernachlässigen und Konsensus- statt Konfliktlösungen zu suchen, mag dazu ebenfalls beigetragen haben. Das negative Beispiel der Philippinen, die unter den asiatischen Entwicklungsländern und NICs den höchsten

Grad an gewerkschaftlicher Formierung und Streikbereitschaft aufzuweisen hatten, stützt diese These.

- Regierungen in vielen asiatisch-pazifischen Ländern haben sich nicht gescheut, eigene als Fehler erkannte Maßnahmen rasch zu korrigieren. Pragmatismus und Verzicht auf ideologische Fixierung kennzeichnen viele dieser Regierungen, wiederum im Gegensatz zu denen lateinamerikanischer und afrikanischer Staaten. Dazu gehört auch im Falle großer Binnenmärkte wie in Japan, daß Regierungen auf Wettbewerb und Produktivitätsfortschritt drängen und Branchen mit dem Entzug von Privilegien (auch Protektion) drohen, -sollte der Wettbewerb durch Kartellverhalten verschüttet werden.

Gab es außer den Ressourcen und der Wirtschaftspolitik noch andere, eher qualitative Antriebskräfte für das Wachstum?

Ethnische Faktoren wie die treibende Kraft chinesischer Bevölkerungsteile in ost- und südoastasiatischen Ländern werden gelegentlich als qualitative Antriebskräfte genannt. Wie die Geschichte der Volksrepublik China vor der wirtschaftlichen Öffnung zeigt, sind derartige Faktoren, unterstellt, sie wären wichtig, nicht hinreichende Gründe für wirtschaftlichen Erfolg. Unzureichende Infrastruktur, schlechte Wirtschaftspolitik und mangelnde Leistungsanreize konnten auch in chinesisch dominierten Ländern wirtschaftlichen Fortschritt wirkungsvoll behindern. Umgekehrt waren die zweifelsohne wirtschaftlich sehr befähigten Bevölkerungsteile überall dort Antriebskräfte, wo man sie walten ließ und wo nicht wirtschaftlicher Nationalismus zur politischen Leitlinie erhoben wurde. Das ist in den NICs eher der Fall gewesen als in den vier ASEAN-Staaten. Vor allem Malaysia und Indonesien haben ethnische Minoritäten, die wichtige Antriebskräfte waren, explizit behindert und dies auch mit niedrigeren wirtschaftlichen Wachstumsraten bezahlt. Dort, wo Technokraten Sachziele ungeachtet wechselnder politischer Konstellationen verfolgen konnten (beispielsweise in Thailand) und sich diese Sachziele mehr an Effizienz- und weniger an Verteilungskriterien ausrichteten, waren wirtschaftliche Erfolge greifbarer als dort, wo Besitzeliten "windfall gains" weiter für sich beanspruchen und gegen neue Leistungsträger verteidigen konnten. Die Fragmentierung von Eliten zog oft eine ökonomisch kostspielige "teile und herrsche"-Strategie der Regierungen nach sich,

mit deren Hilfe politischen Instabilitäten als Folge von Machtkämpfen zwischen den einzelnen Elitegruppierungen begegnet werden sollte. Umgekehrt erleichterte die Einigung der Elite auf gemeinsame nationale Wachstumsziele den Planungsprozeß und verhinderte Verteilungskämpfe. Geling es wie in Thailand, eine relativ homogene städtische Mittelschicht sichtbar am wirtschaftlichen Erfolg partizipieren zu lassen, so konnten sich die politischen Entscheidungsträger den Beistand dieser Schicht bei der Durchsetzung einer Wachstumspolitik sichern.

Qualitative Antriebskräfte können also in erster Linie politisch-ökonomisch und erst in zweiter Linie ethnisch erklärt werden. Mit anderen Worten, ethnisch begründetes Wachstumspotential ließ sich in vielen asiatisch-pazifischen Ländern erst dann in Wachstumserfolge umsetzen, wenn die politisch-ökonomischen Voraussetzungen dafür vorhanden waren. Zwischen den Philippinen auf der einen Seite und Taiwan oder Südkorea auf der anderen Seite lassen sich dabei erhebliche Unterschiede konstatieren.

Wie und gegebenenfalls wie unterschiedlich haben die asiatisch-pazifischen Länder die Gütermärkte der einzelnen atlantischen Länder durchdrungen?

Der Anteil japanischer und anderer asiatisch-pazifische Länder an der Marktversorgung der westlichen Industrieländer lag in der ersten Hälfte der achtziger Jahre bei jeweils etwa 1 bis 2 vH im Verarbeitenden Sektor. Der Trend ist steigend, vor allem auf dem amerikanischen Markt. In bestimmten Branchen (Bekleidung, Fahrzeuge) liegen die Marktdurchdringungsanteile der NICs sogar erheblich höher (über 10 bzw. 6 vH). Insgesamt liegt das Niveau der Marktdurchdringung auf dem amerikanischen Markt über dem des EG-Marktes. Dieser Abstand dürfte sich im Zuge der Dollaraufwertung bis Mitte der achtziger Jahre noch vergrößert haben.

Wurde die Arbeitsteilung zwischen den atlantischen Staaten und den pazifischen Ländern stärker von der intra- oder inter-industriellen Spezialisierung getragen?

Das Ausmaß der intra- beziehungsweise inter-industriellen Spezialisierung zwischen den beiden Regionen unterscheidet sich je nach Einkommensniveau. Im Handel mit Ländern höheren Einkommens wie Japan ist das Maß

intra-industrieller Spezialisierung (d.h. Import- und Exportexpansion in der gleichen Branche) höher als im Handel mit Ländern niedrigeren Einkommens. Von den NICs und den ASEAN-Ländern wird also ein größerer branchenspezifischer Anpassungsdruck ausgeübt als von Japan, da diese Länder noch nicht wie Japan parallel zur Exporterweiterung auch ihrerseits entsprechende Importe aus den atlantischen Staaten absorbieren. Der Trend zur intra-industriellen Spezialisierung ist aber auch im Falle der NICs zu beobachten, wenn auch von einem geringeren Ausgangsniveau als im Handel mit Japan. Dies ist wichtig, da intra-industrielle Spezialisierung wegen der höheren Mobilität von Produktionsfaktoren innerhalb der Branche als zwischen Branchen den Anpassungsprozeß leichter durchstehen läßt als die inter-industrielle Spezialisierung, die den Abbau von Kapazitäten erfordert.

Haben die asiatisch-pazifischen Länder nicht nur Güter, sondern auch Risikokapital und damit technologisches und kommerzielles Know-how in die atlantischen Staaten exportiert, um u.a. Zugangsbeschränkungen zu umgehen?

Unter den asiatisch-pazifischen Ländern ist es bislang nur Japan, das sich nennenswert mit Direktinvestitionen in den atlantischen Staaten engagiert. Der amerikanische Markt hat dabei eindeutige Priorität vor dem europäischen Markt. Innerhalb der EG hat sich das Vereinigte Königreich in jüngster Zeit als besonders attraktiv für japanische Direktinvestitionen erwiesen. Sektoral dominieren Investitionen im tertiären Sektor (Handel, Banken) vor dem Verarbeitenden Sektor. So machten 1986 japanische Direktinvestitionen im Verarbeitenden Sektor der Bundesrepublik nur 2 vH der gesamten ausländischen Direktinvestitionen in diesem Sektor aus. Noch dienen also Direktinvestitionen weniger dazu, Direktexporte zu substituieren als vielmehr dazu, sie durch Bereitstellung komplementärer Ressourcen (Marketing, Service, Finanzierung) zu fördern. Dies gilt besonders für die EG, in geringerem Maße auch für die USA.

Welche Anpassungsstrategien lassen sich bei Anbietern im atlantischen Becken ausmachen, um dem Angebotsdruck aus den asiatisch-pazifischen Ländern zu begegnen?

Europäische und amerikanische Produzenten können, um dem Wettbewerbsdruck asiatischer Anbieter Paroli zu bieten, Produktionskosten senken (Prozeßinnovation), neue Güter auf den Markt bringen (Produktinnovation) und/oder neue Produktionsstandorte suchen (Standortinnovation). Die Wahl der Innovationsmischung hängt wesentlich von den heimischen Güter- und Faktorpreisen, ihren Abweichungen von den Weltmarktpreisen und der diese Abweichungen verursachenden Wirtschaftspolitik ab. Je weniger Flexibilität die Lohnpolitik zuläßt, und je mehr der heimische Markt gegen die asiatische Konkurrenz abgeschottet wird, desto größer werden Anreize, Produktionsprozesse zu automatisieren, d.h. Prozeßinnovation zu betreiben und Produkt- sowie Standortinnovation zu vernachlässigen. Dies gilt, weil Lohnrigidität und Protektion die Löhne in bedrohten Branchen auf einem zu hohen Niveau halten, um mit der gleichen Technologie und bei gleichen arbeitsintensiv hergestellten Gütern gegen Importe aus Asien bestehen zu können.

Empirische Vergleiche mit Anpassungsstrategien in amerikanischen und europäischen Bekleidungsindustrien stützen die These, daß die Automatisierung in europäischen Ländern - und damit die Prozeßinnovation - wegen dieser Rigiditäten fortgeschrittener ist als in den USA. Amerikanische Produzenten scheinen statt dessen stärker Standortinnovationen betrieben zu haben. Dafür spricht nicht nur das höhere amerikanische Investitionsengagement in Ländern mit niedrigen Lohnkosten. Produktion kann auch ohne eigenes Kapitalengagement dadurch verlagert werden, daß lohnintensive Fertigungsprozesse an heimische Unternehmer in diesen Ländern übertragen werden (Lohnveredelung). Die Analyse der amerikanischen und europäischen Importe nach passiver Lohnveredelung unterstreicht, daß amerikanische Produzenten diese Form der Standortinnovation vor allem im Handel mit den asiatisch-pazifischen Ländern stärker in Anspruch genommen haben als die EG-Anbieter. Diese lassen eher in sozialistischen Ländern und im Mittelmeerraum veredeln und zu einem geringeren Teil in Südostasien (elektronische Bauteile). Veredelungshandel mit Japan, wie er im Fahrzeugbau von japanischen Unternehmen aus mit amerikanischen Vorleistungen, Weiterverarbeitung in Japan und Exporten

in die USA abläuft, läßt sich beim europäischen Handel in nennenswertem Maße nicht nachweisen. Insgesamt ist die intra-industrielle Lieferverflechtung als Folge von Standortinnovationen zwischen den USA und den asiatisch-pazifischen Ländern bislang intensiver als zwischen europäischen und asiatischen Unternehmen.

Zu welchen Aussagen kommen Prognosen über den künftigen Wachstumspfad der asiatisch-pazifischen Staaten?

Die zumeist von Institutionen aus der asiatisch-pazifischen Region erstellten Prognosen kommen zum Ergebnis, daß der Wachstumstrend bis zum Beginn der neunziger Jahre nicht gebrochen werden wird. Die Vorhersagen für die NICs sind einheitlicher und optimistischer als für die ASEAN-Länder, deren Entwicklung mit mehr politischen und ökonomischen Risiken, man denke nur an die Schwankungen auf den internationalen Rohstoffmärkten, verbunden ist. Die Abhängigkeit vom Wachstum des Welthandels und der wirtschaftlichen Entwicklung der Industriestaaten wird in allen Prognosen zentral herausgestellt. Damit jedoch werden eigene Gestaltungsspielräume der Wirtschaftspolitik unterschätzt.

Im Gegensatz zu Prognosen über das wirtschaftliche Wachstum sind Vorhersagen über die Richtung des sektoralen Strukturwandels seltener. In der Untersuchung werden zwei Prognosen beziehungsweise Projektionen für Japan und Südkorea diskutiert, die im Falle Japans den tertiären Sektor und innerhalb des verarbeitenden Sektors Elektrotechnik und Präzisionsinstrumente als Wachstumsbranchen sehen, nicht hingegen den Fahrzeugbau. Dieser wird für Südkorea neben der Elektrotechnik und dem Maschinenbau mit überdurchschnittlichen Wachstumstumschancen projektiert - ein Indikator für veränderte relative Standortvorteile zwischen beiden Ländern im Zuge des Strukturwandels. Auch unter Einbeziehung der Volksrepublik China werden sich die relativen Standortvorteile zwischen den Ländern in allen Branchen zukünftig drastisch verschieben.

Welche Engpaßfaktoren bestimmen den künftigen Wachstumspfad?

Human- und Sachkapital werden in der Untersuchung als wahrscheinliche Engpaßfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums herausgestellt. Was das Humankapital anbelangt, so können im Zielkonflikt zwischen einer breiten Grundausbildung einerseits und der weiterführenden Bildung und Fort-

bildung in technologieintensiven Bereichen andererseits Risiken für das Wirtschaftswachstum entstehen, wenn dieser Konflikt deutlich zugunsten der Grundausbildung entschieden wird. Gerade für die fortgeschritteneren NICs wird es mitentscheidend für das künftige Wachstum sein, ob es gelingt, technologieintensive Produkte mit eigenen Forschungs- und Entwicklungskapazitäten wettbewerbsfähig anzubieten. Aber auch die anderen Länder werden sowohl durch den technologischen Wandel als auch durch die mögliche Konkurrenz der Volksrepublik China gezwungen werden, technologieintensivere Erzeugnisse als in der Vergangenheit anzubieten, wenn der Wachstumstrend nicht gebrochen werden soll.

Was die Sachkapitalbildung betrifft, so werden zukünftig um so mehr heimische Ersparnisse mobilisiert werden müssen, je schwieriger und teurer der Zugang zu externen Ersparnissen bei hohem Schuldenniveau wird. Marktgerechtere Verzinsung und Innovationen im Finanzsektor können sowohl mehr Ressourcen mobilisieren als auch deren Produktivität erhöhen. Finanzierungsbedingte Wachstumsengpässe können damit abgebaut beziehungsweise hinausgeschoben werden.

Welche wirtschaftspolitischen Schritte könnten von den Regierungen der atlantischen Staaten unternommen werden, um ihren Anbietern den Weg zu den rasch wachsenden Märkten der asiatisch-pazifischen Länder zu ebnen?

Ost- und Südostasien ist ein Markt, auf dem deutsche, vor allem aber andere europäische Anbieter spürbare Einbußen haben hinnehmen müssen. Diesen Trend umzukehren, muß in erster Linie Aufgabe der Unternehmen sein, flankiert von wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Dabei darf nicht aus den Augen verloren werden, daß es nur relativ wenige direkte Maßnahmen gibt, um Unternehmen den Weg zu den asiatisch-pazifischen Märkten zu erleichtern, aber um so mehr und bedeutendere indirekte Maßnahmen.

Direkt kann der Staat sich an Markterschließungskosten beteiligen, durch Mitfinanzierung von Messen und anderen Informationsveranstaltungen. Aber bereits bei der sich anschließenden Frage, ob der Staat neben den Informationen über die wirtschaftliche Leistungskraft des eigenen Landes nicht auch noch marktrelevante Informationen über asiatisch-pazifische Märkte anbieten sollte, sind Zweifel angebracht. Sie richten sich

gegen die Eignung des Staates im Vergleich zu kommerziell arbeitenden Informationsanbietern, heben ordnungspolitische Bedenken hervor und setzen an der Effizienz zusätzlicher Informationen an. Man kann in der Tat bezweifeln, ob mangelnde Informationen wirklich der Engpaßfaktor sind, an dem das europäische Engagement in Asien bislang gescheitert ist. Dagegen sprechen nicht nur sporadische Markterfolge ohne staatliche Unterstützung, sondern auch die Tatsache, daß Informationen zumeist kein exklusives Herrschaftswissen bestimmter Anbieter darstellen, sondern zum Marktpreis verfügbare Dienstleistungen. Zudem sind asiatische Länder vielfach sehr daran interessiert, marktbeherrschende Stellungen bestimmter Anbieter abzubauen beziehungsweise zu verhindern und stellen neuen Anbietern marktrelevante Informationen zur Verfügung, beispielsweise bei Direktinvestitionen.

Das Arsenal indirekter Maßnahmen ist dagegen weitaus größer. In erster Linie ist hier der Abbau der Protektion in den Staaten des atlantischen Beckens herauszustellen. Protektion besteuert die eigenen Exporte, entmutigt Produkt- und Standortinnovationen und schwächt auch die Absorptionsfähigkeit der von der Protektion betroffenen Handelspartner, darunter auch der asiatischen. Wird der Wettbewerb mit asiatisch-pazifischen Anbietern auf dem eigenen Markt behindert, so kann er auch auf den asiatisch-pazifischen Märkten nicht bestanden werden. In der Untersuchung ist eine Vielzahl von tarifären, vor allem aber nicht-tarifären Hemmnissen in den USA und der EG aufgezeigt worden. Dabei konnten Länder mit *relativ* offenen Märkten wie die Bundesrepublik, aber auch die USA bessere Marktergebnisse in den asiatisch-pazifischen Ländern erzielen als Länder mit relativ restriktiver Handelspolitik (z.B. Frankreich).

Als Besonderheit der EG ist die starke Eurozentrierung ihrer wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu nennen. Regionalpolitisch motivierte Beihilfen beispielsweise fördern Direktinvestitionen in den Randregionen der EG, deren Faktorausstattung der der asiatisch-pazifischen Länder ähnelt und sie somit in Konkurrenz zu Investitionen in diesen Ländern treten läßt. Der Wettbewerb zwischen den Investitionsstandorten wird somit zugunsten der EG-Standorte ändert und schwächt die Marktpräsenz in Asien. Handelspräferenzabkommen zugunsten der Mittelmeerländer gehören ebenfalls zu diesem Katalog diskriminierender Maßnahmen, deren Al-

ternativkosten nicht unterschätzt werden dürfen, wenn es um die Präsenz auf den asiatisch-pazifischen Märkten geht.

Was kann auf Unternehmensebene getan werden, um vom Nachfragesog der asiatisch-pazifischen Märkte zu profitieren?

Die Verbesserung der Marktpräsenz durch eigene Niederlassungen oder "joint ventures" ist die entscheidende Voraussetzung dafür, um Marktanteile auf den asiatisch-pazifischen Märkten zu gewinnen. Die Untersuchung hat verschiedene Argumente für die These diskutiert, warum Direktinvestitionen für das Kapitalherkunftsland positive Nettoexporte nach sich ziehen - so den erst durch Direktinvestitionen ermöglichten Handel zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft ("intra firm"-trade), die Demonstrations- und Imitationswirkungen, die von importierter Technologie auf einheimische Investoren ausgehen, sowie den Ruf, den ein Land mit eigenen Produkten und Unternehmen im Ausland erwirbt. Am Beispiel von Untersuchungen über den "intra firm"-Handel Japans und der USA in den ASEAN-Ländern können diese Thesen empirisch untermauert werden.

Weitere Schwächen europäischer, auch deutscher Unternehmen liegen im Marketing, in der einseitigen Spezialisierung auf Produkte, die hauptsächlich von Beziehern hoher Einkommen nachgefragt werden, und in dem Verhältnis von Preis und Leistung. Europäischen mittelständischen Anbietern fehlt zudem vielfach die führende Hand von Finanz- und Informationsmaklern, die Risiko zu streuen verstehen, so wie es die japanischen Handelshäuser praktizieren. Das relativ starke Engagement mittelständischer japanischer Unternehmen in den asiatisch-pazifischen Ländern - im Vergleich zu europäischen und amerikanischen Unternehmen - ist vor diesem Hintergrund ebensowenig erstaunlich wie der offensichtlich weitere Planungshorizont und die offensiveren Strategien japanischer Unternehmen im Technologietransfer. Demgegenüber scheinen Unternehmensziele europäischer Akteure eher auf Markterhaltung und Technologiekontrolle als auf Markterschließung und Technologievermittlung zu liegen. Es muß an dieser Stelle allerdings betont werden, daß eine derartige Würdigung ausschließlich auf der Analyse von Einzelfällen beruht und kein umfassendes Bild, geschweige denn ein abschließendes Urteil

über alternative Wege des Technologietransfers europäischer, japanischer und amerikanischer Investoren zuläßt.

Gibt es Anzeichen dafür, daß die Importneigung der asiatisch-pazifischen Länder nicht nur durch mehr Wachstum, sondern auch durch den Abbau von Handelshemmnissen stimuliert wird - und wenn ja, geschieht der Abbau bislang eher unilateral, bilateral oder multilateral im Rahmen des GATT?

Die Erfahrungen der Tokio-Runde und der Zeit danach bis zum Beginn der Uruguay-Runde lassen den Schluß zu, daß

- multilateral, im Rahmen der Tokio-Runde vereinbarte Marktöffnungen in den NICs und den ASEAN-Ländern weniger bedeutsam waren als die späteren einseitigen Liberalisierungsschritte, die im Rahmen von Anpassungsprogrammen (Philippinen) oder auf politischen Druck von außen hin (Japan, Südkorea, Taiwan) ergriffen wurden;
- sich mittlerweile nach dem GATT-Beitritt der Philippinen und Thailands fast alle in die Untersuchung einbezogenen Länder mit Ausnahme von Taiwan rechtsverbindlich den GATT-Regeln unterwerfen;
- sich die asiatisch-pazifischen Länder anders als die südasiatischen und lateinamerikanischen Länder (u.a. Indien und Brasilien) ohne Vorbedingungen mit eigenen Vorschlägen an den Vorbereitungen der Uruguay-Runde beteiligten;
- die europäischen Anbieter weder in der mit der EG durch ein Kooperationsabkommen verbundenen ASEAN-Gruppe noch in den NICs mit Vorzugsbedingungen beim Marktzugang rechnen können und daß
- Wechselkursänderungen kurzfristig eine größere Bedeutung für relative Marktzugangschancen der USA, Japans und der europäischen Länder im Hinblick auf die NICs und ASEAN-Länder haben als Änderungen der tarifären Hemmnisse.

Insgesamt werden die asiatisch-pazifischen Länder in Einkommenskategorien hineinwachsen, die den europäischen Anbietern, darunter an prominenter Stelle der Bundesrepublik, Marktchancen, aber keine sicheren Marktanteile bei hochwertigen Konsum- und Kapitalgütern eröffnen. Marktpräsenz durch mehr Investitionen und ein höheres Maß an Produktinnovationen sind Vorbedingungen, die von der Angebotsseite her zu er-

füllen sind. Ohne sie wird auch die zunehmende Marktöffnung in Ost- und Südostasien den europäischen Unternehmen nicht helfen können, Anschluß zu finden.

Anhang

Tabellen

Tabelle A1 - Sektorale Anteile am realen Bruttosozialprodukt 1965 und 1985 (vH)

	Land- wirt- schaft	Industrie(a)	Dienstlei- stungs- sektor	Land- wirt- schaft	Industrie(a)	Dienstlei- stungs- sektor
	1965			1985		
Asiatische NICs						
Südkorea	39	26 (19)	35	14	41 (28)	45
Taiwan	24	30 (26)	46	6	46 (42)	48
Singapur	3	24 (15)	73	1	37 (24)	65
Hongkong	2	40 (24)	58	1	31 (24)	68
Asiatische Ent- wicklungsländer						
Malaysia	28	25 (9)	47	21(b)	35(b) (19)	44(b)
Indonesien	56	13 (8)	31	24	36 (14)	41
Thailand	35	23 (14)	42	17	30 (29)	53
Philippinen	26	28 (20)	46	27	32 (25)	41
Entwickelte asiatische Länder						
Neuseeland	.	.	.	11	33 (24)	56
Australien	11	40 (28)	48	4	33 (17)	63
Japan	9	43 (32)	48	3	41 (30)	56
Zum Vergleich: Länder mit mittlerem Einkommen(c)	20	30(n.v.)	50	14	34 (n.v.)	52

(a) In Klammern: Verarbeitende Industrie. - (b) 1983. - (c) Gewichteter Mittelwert. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: World Bank [a, 1987]; Republic of China [a, 1986].

Tabelle A2 - Anteile am Welthandel 1965, 1973 und 1985 (vH)

Produktkategorie	Exportanteile			Importanteile		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Hongkong					
Insgesamt	0,5	0,7	1,0	0,9	1,0	1,7
Primärgüter	0,1	0,1	0,1	0,8	0,8	1,0
Nahrungsmittel	0,1	0,1	0,2	1,2	1,3	1,7
Rohstoffe	0,1	0,1	0,2	0,6	0,7	1,2
Brennstoffe	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,4
Verarbeitete Produkte	0,9	1,1	1,4	1,0	1,2	2,1
Textilien, Bekleidung, Schuhe	4,2	4,9	6,3	2,4	2,9	5,6
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,2	0,2	0,3	1,1	1,3	1,8
Maschinen, Transportausrüstung	0,1	0,4	0,6	0,5	0,7	1,3
	Südkorea					
Insgesamt	0,1	0,6	1,8	0,3	0,8	1,7
Primärgüter	0,1	0,3	0,5	0,3	0,9	2,1
Nahrungsmittel	0,1	0,3	0,7	0,2	0,8	1,0
Rohstoffe	0,2	0,4	0,4	0,5	1,7	3,7
Brennstoffe	0,0	0,1	0,3	0,2	0,5	2,2
Verarbeitete Produkte	0,1	0,8	2,5	0,3	0,7	1,6
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,5	3,3	7,8	0,2	0,9	0,6
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,2	1,0	2,4	0,2	0,6	1,3
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,3	2,0	0,2	0,8	2,0
	Singapur					
Insgesamt	0,4	0,6	1,3	0,5	0,8	1,5
Primärgüter	0,7	0,9	1,7	0,5	0,6	1,8
Nahrungsmittel	0,2	0,3	1,0	0,7	0,6	1,4
Rohstoffe	1,3	1,9	1,4	0,1	0,3	0,9
Brennstoffe	1,1	1,2	2,2	0,7	0,9	2,4
Verarbeitete Produkte	0,1	0,4	1,1	0,5	0,9	1,3
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,2	0,5	0,8	0,9	1,2	1,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,1	0,2	0,5	0,5	0,8	1,2
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,4	1,4	0,4	1,0	1,5
	Taiwan					
Insgesamt	0,3	0,8	1,8	0,3	0,7	1,1
Primärgüter	0,4	0,4	0,5	0,3	0,7	1,4
Nahrungsmittel	0,7	0,7	1,0	0,2	0,6	1,0
Rohstoffe	0,1	0,2	0,7	0,6	1,3	2,3
Brennstoffe	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	1,3
Verarbeitete Produkte	0,2	1,1	2,5	0,4	0,7	1,0
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,6	3,9	7,5	0,1	0,5	0,4
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,3	0,9	2,2	0,3	0,5	0,7
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,6	1,5	0,4	0,9	1,0
	Indonesien					
Insgesamt	0,4	0,6	1,1	0,4	0,4	0,3
Primärgüter	0,9	1,6	2,9	0,1	0,2	0,1
Nahrungsmittel	0,5	0,5	1,0	0,1	0,3	0,2
Rohstoffe	1,5	2,4	1,6	0,0	0,1	0,4
Brennstoffe	1,6	2,9	4,7	0,1	0,1	0,0
Verarbeitete Produkte	0,0	0,0	0,1	0,7	0,6	0,4
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,0	0,0	0,4	1,3	0,5	0,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,0	0,0	0,4	0,6	0,6	0,5
Maschinen, Transportausrüstung	0,1	0,0	0,0	0,7	0,7	0,5

noch Tabelle A2

Produktkategorie	Exportanteile			Importanteile		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985
Malaysia						
Insgesamt	0,7	0,6	0,9	0,6	0,5	0,6
Primärgüter	1,6	1,4	2,0	0,6	0,4	0,4
Nahrungsmittel	0,4	0,5	1,4	0,9	0,6	0,5
Rohstoffe	3,6	3,9	4,2	0,3	0,3	0,3
Brennstoffe	0,4	0,3	1,7	0,7	0,3	0,3
Verarbeitete Produkte	0,1	0,1	0,4	0,6	0,5	0,7
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,1	0,1	0,6	0,6	0,4	0,3
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,1	0,2	0,2	0,6	0,5	0,6
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,0	0,6	0,6	0,5	0,9
Philippinen						
Insgesamt	0,5	0,3	0,3	0,5	0,3	0,3
Primärgüter	1,0	0,8	0,3	0,4	0,3	0,4
Nahrungsmittel	1,4	0,9	0,7	0,5	0,3	0,3
Rohstoffe	1,4	1,6	0,6	0,2	0,2	0,2
Brennstoffe	0,0	0,0	0,0	0,5	0,4	0,5
Verarbeitete Produkte	0,0	0,1	0,1	0,6	0,3	0,2
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,2	0,2	0,1	0,6	0,4	0,2
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,0	0,1	0,8	0,4	0,1
Thailand						
Insgesamt	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5
Primärgüter	0,7	0,6	0,7	0,2	0,3	0,5
Nahrungsmittel	0,9	0,9	1,8	0,2	0,1	0,3
Rohstoffe	1,0	0,9	0,9	0,1	0,3	0,6
Brennstoffe	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	0,6
Verarbeitete Produkte	0,0	0,1	0,2	0,6	0,5	0,5
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,0	0,3	1,0	0,7	0,3	0,2
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,0	0,1	0,3	0,6	0,4	0,6
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,0	0,1	0,6	0,5	0,5
Australien						
Insgesamt	1,8	1,8	1,3	1,9	1,3	1,3
Primärgüter	3,5	3,7	3,1	1,0	0,6	0,6
Nahrungsmittel	3,7	3,6	3,1	0,6	0,5	0,7
Rohstoffe	6,0	7,5	6,1	1,1	0,9	0,7
Brennstoffe	0,6	1,0	2,1	1,6	0,5	0,5
Verarbeitete Produkte	0,4	0,6	0,3	2,7	1,7	1,7
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,1	0,2	0,1	2,7	2,1	1,5
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,6	0,8	0,5	1,9	1,3	1,4
Maschinen, Transportausrüstung	0,3	0,5	0,1	3,3	1,7	1,8
Neuseeland						
Insgesamt	0,6	0,5	0,3	0,6	0,4	0,3
Primärgüter	1,3	1,2	0,7	0,3	0,2	0,2
Nahrungsmittel	1,8	1,7	1,5	0,2	0,2	0,2
Rohstoffe	2,0	2,0	1,4	0,3	0,2	0,2
Brennstoffe	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	0,2
Verarbeitete Produkte	0,1	0,1	0,1	0,9	0,5	0,4
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,0	0,1	0,2	1,0	0,6	0,3
Andere rohstoffnahe Industriegüter	0,1	0,1	0,2	0,8	0,4	0,4
Maschinen, Transportausrüstung	0,0	0,0	0,0	0,9	0,5	0,4

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis von unveröffentlichten UNCTAD-Daten.

Tabelle A3 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Australiens und Neuseelands 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	11,4	13,0	9,4	40,7	23,0	13,6	3,5	2,8	2,2	13,8	29,1	23,8
Primärgüter	11,9	12,5	9,1	44,5	25,5	15,0	3,8	2,7	2,2	15,1	32,6	27,6
Nahrungsmittel	12,2	23,8	14,4	45,2	23,3	9,3	2,2	1,1	1,4	5,4	20,1	16,0
Rohstoffe	11,7	2,7	4,7	45,7	28,3	27,1	6,2	4,2	5,4	24,1	41,3	30,3
Brennstoffe	0,0	0,5	8,3	0,5	7,4	10,1	0,0	0,1	0,4	69,6	75,6	37,4
Verarbeitete Produkte	7,2	13,8	10,9	12,1	9,7	7,5	1,7	2,2	1,8	4,4	9,4	7,6
Textilien, Bekleidung, Schuhe	6,2	4,8	10,1	6,6	7,0	3,2	0,4	0,5	0,5	2,8	5,6	6,8
Andere rohstoffnahe Industriegüter	5,2	7,8	10,9	8,8	10,1	5,5	1,0	4,2	0,2	4,2	18,9	17,2
Maschinen, Transportausrüstung	4,0	8,8	14,2	5,9	8,3	18,8	0,3	0,7	6,4	0,6	1,9	4,2
	Importe											
Insgesamt	20,4	20,0	20,5	39,2	30,4	21,9	4,8	6,6	6,6	8,8	16,7	22,6
Primärgüter	12,5	11,7	10,4	12,3	11,2	9,4	1,1	1,0	1,2	2,8	3,6	2,0
Nahrungsmittel	15,0	12,5	11,9	20,5	21,2	20,2	1,2	1,4	2,0	4,7	5,5	2,5
Rohstoffe	20,9	17,5	17,1	9,1	7,1	6,7	0,8	1,0	0,9	2,8	4,4	4,4
Brennstoffe	3,1	3,6	6,7	2,2	1,3	1,8	0,1	0,3	0,3	1,7	0,4	0,2
Verarbeitete Produkte	23,2	21,8	20,5	47,7	34,6	24,8	6,1	7,9	7,8	10,9	19,8	27,9
Textilien, Bekleidung, Schuhe	8,3	6,3	5,5	35,3	22,0	16,9	2,3	3,6	3,2	22,6	20,7	10,9
Andere rohstoffnahe Industriegüter	11,9	11,4	11,2	38,9	27,4	24,2	3,3	5,3	6,0	23,2	29,3	17,1
Maschinen, Transportausrüstung	30,5	29,6	23,7	53,4	37,6	24,0	6,9	9,0	9,1	5,6	19,7	36,9

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A4 - Anteil der USA, EG und Bundesrepublik Deutschland an den Exporten und Importen Japans
1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte								
Insgesamt	30,0	26,2	37,7	9,5	13,4	11,5	2,6	3,5	4,0
Primärgüter	27,8	21,8	23,6	27,4	12,7	7,3	5,5	2,6	1,8
Nahrungsmittel	27,8	32,1	29,2	40,6	15,0	8,7	7,8	3,5	1,5
Rohstoffe	24,8	6,8	6,4	15,4	12,3	9,9	2,7	2,3	3,3
Brennstoffe	8,6	19,7	12,0	4,2	3,3	5,2	0,0	1,3	0,0
Verarbeitete Produkte	30,1	26,3	38,0	7,7	13,4	11,6	2,3	3,5	4,1
Textilien, Bekleidung, Schuhe	28,5	18,3	19,0	6,3	4,8	7,4	2,6	1,9	2,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	40,1	24,4	25,1	5,2	8,8	3,9	1,7	2,9	1,2
Maschinen, Transportausrüstung	21,9	28,2	41,5	7,0	14,7	11,3	1,5	2,9	3,8
	Importe								
Insgesamt	29,9	24,7	20,3	7,3	8,5	6,6	2,8	3,0	2,3
Primärgüter	26,4	21,0	13,0	1,5	1,8	1,8	0,2	0,2	0,2
Nahrungsmittel	43,1	38,1	35,2	2,1	4,1	5,6	0,2	0,5	0,5
Rohstoffe	23,7	21,2	21,1	1,2	1,2	2,2	0,1	0,1	0,1
Brennstoffe	12,6	7,5	3,5	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Verarbeitete Produkte	44,2	35,0	40,5	30,1	27,0	20,5	13,3	10,6	8,2
Textilien, Bekleidung, Schuhe	11,5	7,6	4,9	64,6	19,7	17,3	12,7	2,6	1,7
Andere rohstoffnahe Industriegüter	16,7	22,7	22,0	16,2	16,2	12,8	6,8	3,9	3,4
Maschinen, Transportausrüstung	55,1	55,0	62,6	31,7	30,1	19,0	15,3	15,9	11,3

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A5 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Hongkongs 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	35,4	35,4	44,5	30,0	30,1	17,9	7,6	9,9	6,2	2,7	5,5	3,5
Primärgüter	13,7	11,8	11,2	14,7	10,3	14,6	3,7	2,6	3,3	34,0	31,5	14,8
Nahrungsmittel	19,4	20,1	19,5	10,9	9,1	2,6	1,5	1,5	0,3	23,7	42,5	13,6
Rohstoffe	7,9	3,8	1,4	18,4	11,7	41,9	6,6	4,3	9,9	51,2	21,3	23,4
Brennstoffe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Verarbeitete Produkte	36,7	36,2	46,3	30,9	30,8	18,2	7,9	10,1	6,4	1,1	4,7	3,1
Textilien, Bekleidung, Schuhe	28,6	27,6	49,5	40,3	38,8	21,3	11,8	14,7	8,8	0,2	4,6	3,3
Andere rohstoffnahe Industriegüter	18,7	28,6	29,9	12,1	23,3	14,1	0,8	3,4	3,5	7,2	10,4	3,2
Maschinen, Transportausrüstung	58,5	54,9	46,6	18,1	21,3	15,2	1,4	6,1	4,4	1,2	1,9	1,3
	Importe											
Insgesamt	11,3	12,9	9,1	19,8	15,2	11,3	3,1	3,9	2,9	17,6	20,4	23,1
Primärgüter	11,7	12,8	11,5	7,3	8,4	6,8	0,6	1,0	1,0	5,5	7,6	5,7
Nahrungsmittel	11,0	13,8	17,8	7,7	10,0	10,1	0,2	0,6	1,1	3,2	4,7	5,8
Rohstoffe	17,9	16,9	8,0	6,2	4,5	4,2	1,6	1,3	0,6	6,4	12,2	6,3
Brennstoffe	3,4	1,5	2,7	1,7	0,9	0,3	0,1	0,1	0,0	8,3	6,0	0,3
Verarbeitete Produkte	11,0	12,9	8,5	28,2	18,2	12,5	4,8	5,1	3,4	25,7	26,0	27,8
Textilien, Bekleidung, Schuhe	3,0	3,8	1,2	13,7	9,0	5,7	1,2	1,7	0,9	32,6	26,4	15,0
Andere rohstoffnahe Industriegüter	8,5	13,8	7,1	24,1	14,9	16,4	1,7	1,5	3,1	24,3	20,2	25,3
Maschinen, Transportausrüstung	15,6	22,0	14,2	52,3	29,0	14,6	8,3	9,4	4,6	24,2	28,2	38,8

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A6 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Singapurs 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	7,0	20,8	21,2	22,7	21,4	10,2	3,3	4,2	2,2	6,3	9,8	9,4
Primärgüter	6,4	10,1	9,6	23,7	21,0	5,2	3,7	3,1	1,0	7,1	12,7	16,1
Nahrungsmittel	13,4	7,9	11,3	31,1	33,6	7,6	4,8	1,9	2,3	4,5	7,7	6,0
Rohstoffe	7,0	14,3	10,1	27,5	25,7	18,3	5,7	5,4	4,3	3,9	8,0	8,6
Brennstoffe	2,3	5,4	8,2	14,7	10,0	2,1	0,3	0,7	0,0	13,1	20,3	20,2
Verarbeitete Produkte	12,3	37,1	32,5	9,1	22,1	13,0	0,3	5,8	3,2	0,6	5,5	4,0
Textilien, Bekleidung, Schuhe	26,6	42,2	42,7	15,2	16,8	7,5	0,0	3,4	3,2	0,2	8,1	1,0
Andere rohstoffnahe Industriegüter	12,3	8,3	7,6	4,7	44,8	10,9	0,4	2,4	2,2	0,5	5,3	2,5
Maschinen, Transportausrüstung	1,3	50,3	40,6	4,4	18,8	15,4	0,0	6,1	3,7	0,2	2,6	3,2
	Importe											
Insgesamt	7,2	18,0	15,2	25,4	16,9	11,1	3,9	4,7	2,7	15,6	21,9	17,0
Primärgüter	4,6	6,3	4,6	10,5	5,5	2,8	0,3	0,4	0,3	1,9	3,6	1,4
Nahrungsmittel	5,5	10,9	8,8	15,5	10,8	8,5	0,2	0,2	0,4	1,7	4,0	2,8
Rohstoffe	8,7	10,9	3,9	3,1	3,3	1,6	1,3	1,1	0,7	5,1	7,1	2,5
Brennstoffe	2,3	0,7	3,3	1,9	0,6	0,7	0,0	0,0	0,0	0,1	0,9	0,2
Verarbeitete Produkte	9,0	23,0	22,9	35,9	21,2	17,4	6,8	6,6	4,6	26,9	30,0	29,3
Textilien, Bekleidung, Schuhe	2,0	3,4	2,1	9,9	6,8	7,7	2,5	1,8	1,5	36,5	32,3	18,2
Andere rohstoffnahe Industriegüter	4,1	8,5	8,9	27,0	15,6	20,9	4,0	3,8	5,2	41,9	44,8	36,3
Maschinen, Transportausrüstung	15,6	37,7	31,7	55,5	24,4	16,3	9,7	7,3	4,4	19,2	25,4	28,8

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A7 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Südkoreas 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	35,3	31,8	35,7	9,1	10,8	10,4	1,8	3,7	3,2	25,2	38,4	15,0
Primärgüter	16,2	7,8	11,9	14,1	6,3	4,0	2,8	2,5	1,7	52,8	71,1	60,3
Nahrungsmittel	9,1	12,6	12,4	4,8	9,2	6,9	2,2	3,4	3,1	67,9	62,0	63,1
Rohstoffe	23,9	2,4	2,7	16,7	3,4	4,5	2,9	1,8	1,8	42,2	84,8	51,5
Brennstoffe	0,0	0,4	14,3	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	99,9	64,9	66,1
Verarbeitete Produkte	48,4	36,3	38,0	5,7	11,6	11,1	1,2	4,0	3,4	6,3	32,2	10,7
Textilien, Bekleidung, Schuhe	46,5	25,1	44,8	9,0	14,3	11,8	1,1	5,3	4,6	6,5	40,1	12,4
Andere rohstoffnahe Industriegüter	49,0	44,7	36,4	0,6	8,7	4,4	0,1	1,2	1,3	3,5	25,4	13,8
Maschinen, Transportausrüstung	18,5	52,9	31,2	14,7	6,0	13,1	8,5	2,7	3,2	15,8	20,8	7,2
	Importe											
Insgesamt	41,2	28,3	20,8	5,9	7,1	9,6	3,6	3,1	3,1	37,7	40,7	24,2
Primärgüter	61,3	42,5	20,8	0,7	1,0	1,2	0,2	0,1	0,2	12,9	10,5	3,5
Nahrungsmittel	89,8	76,1	46,8	1,0	0,9	2,0	0,2	0,1	0,3	1,6	3,5	2,3
Rohstoffe	62,4	32,7	39,9	0,7	1,1	2,1	0,1	0,1	0,2	16,4	14,9	5,8
Brennstoffe	4,7	4,1	5,7	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	17,6	6,1	1,4
Verarbeitete Produkte	23,0	17,1	20,9	10,6	12,0	15,9	6,8	5,5	5,3	60,1	64,8	39,7
Textilien, Bekleidung, Schuhe	14,0	2,2	5,8	4,1	5,0	9,9	0,6	1,0	3,7	79,0	84,6	50,5
Andere rohstoffnahe Industriegüter	8,5	3,7	13,5	4,9	4,8	11,7	3,1	0,9	3,3	81,9	86,6	58,5
Maschinen, Transportausrüstung	14,4	27,2	22,5	27,8	16,3	16,3	21,0	8,1	5,5	56,4	51,5	33,5

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A8 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Taiwans 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	21,7	38,6	48,4	10,0	12,3	8,6	6,6	4,9	2,6	30,6	18,9	11,3
Primärgüter	13,4	12,6	11,6	13,5	13,5	3,1	10,3	8,9	1,2	50,8	50,6	48,5
Nahrungsmittel	12,8	14,0	15,8	14,7	15,7	4,2	11,3	10,5	1,7	52,2	47,5	58,8
Rohstoffe	20,3	7,0	5,6	3,9	3,2	2,7	2,7	1,2	0,7	51,7	71,6	51,1
Brennstoffe	4,5	3,9	5,1	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	49,2	17,6
Verarbeitete Produkte	33,4	43,7	52,3	5,2	12,1	9,2	1,3	4,1	2,8	2,0	12,7	7,4
Textilien, Bekleidung, Schuhe	31,1	34,5	48,8	6,6	16,1	7,1	0,9	5,8	3,1	0,5	13,1	8,0
Andere rohstoffnahe Industriegüter	38,4	35,4	49,5	0,8	8,5	8,4	0,3	1,5	2,0	0,4	22,7	8,3
Maschinen, Transportausrüstung	29,0	59,3	54,9	2,5	7,7	11,2	1,7	2,7	2,8	0,8	5,7	6,0
	Importe											
Insgesamt	31,7	25,2	23,8	7,2	10,5	9,8	3,1	5,3	4,2	39,8	37,6	27,5
Primärgüter	43,9	32,5	24,1	1,7	1,5	2,4	0,3	0,3	0,5	11,6	13,7	5,6
Nahrungsmittel	73,5	54,7	60,8	3,3	2,0	5,9	0,2	0,1	0,5	3,5	5,8	5,9
Rohstoffe	36,3	23,4	29,2	0,8	0,9	2,2	0,3	0,2	0,7	12,7	17,3	7,8
Brennstoffe	10,5	2,8	6,8	0,4	0,6	0,2	0,0	0,2	0,1	6,1	10,0	1,2
Verarbeitete Produkte	22,9	20,5	20,9	11,4	15,7	16,0	5,1	8,3	7,1	60,7	52,2	47,0
Textilien, Bekleidung, Schuhe	2,1	7,0	8,1	3,8	8,5	11,7	0,1	5,2	2,8	91,2	57,1	56,6
Andere rohstoffnahe Industriegüter	9,1	10,9	8,9	3,4	4,5	8,7	1,2	2,0	3,1	85,3	72,5	60,6
Maschinen, Transportausrüstung	27,7	26,2	21,8	12,3	17,6	17,1	5,9	9,8	8,1	56,8	47,0	50,8

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A9 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Indonesiens 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Export											
Insgesamt	22,5	15,7	27,1	25,7	10,3	7,4	7,7	3,7	2,1	16,0	53,2	55,5
Primärgüter	23,3	15,8	25,7	26,5	10,0	6,3	7,9	3,5	1,9	16,2	54,1	58,9
Nahrungsmittel	21,9	21,8	19,4	58,8	38,8	36,1	20,6	14,9	11,7	5,4	22,8	20,6
Rohstoffe	30,2	9,1	33,0	29,4	9,0	18,2	8,1	3,3	3,9	11,2	38,2	35,2
Brennstoffe	16,8	18,6	26,3	4,6	1,4	0,7	0,3	0,0	0,1	28,0	73,1	66,2
Verarbeitete Produkte	4,1	9,4	44,8	5,8	28,9	20,8	2,9	23,9	4,4	12,8	10,5	11,0
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,0	16,8	60,5	50,2	8,1	19,3	15,0	1,3	4,3	2,4	28,6	5,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	33,0	1,1	39,7	12,0	61,4	21,3	2,5	57,3	3,0	25,7	18,0	15,9
Maschinen, Transportausrüstung	3,1	6,8	49,1	2,6	1,4	36,8	2,1	0,0	18,2	14,5	1,3	1,4
	Importe											
Insgesamt	6,9	19,0	13,3	22,8	19,8	28,0	8,9	8,2	10,1	26,3	31,0	37,3
Primärgüter	7,8	27,3	25,6	12,3	8,3	7,0	1,4	2,5	1,5	8,0	10,9	8,9
Nahrungsmittel	0,7	27,9	24,2	2,4	6,5	8,5	0,1	0,3	1,1	0,4	5,9	3,0
Rohstoffe	1,1	51,8	33,6	26,1	7,6	2,1	2,5	4,1	0,6	0,6	24,2	9,4
Brennstoffe	28,2	13,0	31,8	28,9	4,0	14,2	1,4	1,2	2,8	10,1	4,3	19,1
Verarbeitete Produkte	6,7	17,4	11,0	24,3	22,1	31,7	10,0	9,3	11,9	28,8	35,1	43,1
Textilien, Bekleidung, Schuhe	0,5	3,2	6,2	2,5	2,4	8,8	0,6	0,5	2,2	22,7	30,3	53,9
Andere rohstoffnahe Industriegüter	3,2	9,3	2,3	19,4	11,9	17,6	6,1	4,6	4,8	41,7	46,8	57,0
Maschinen, Transportausrüstung	10,9	24,8	12,3	37,6	26,8	37,9	16,4	1,2	14,7	27,3	32,8	41,9

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A10 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen Malaysias 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	15,3	10,8	14,7	18,6	22,0	13,3	3,2	3,8	4,1	16,1	18,1	26,8
Primärgüter	15,9	9,9	4,3	19,1	22,1	11,5	3,3	3,9	3,6	17,0	19,7	36,2
Nahrungsmittel	4,5	8,2	10,2	14,9	29,5	20,3	3,2	3,9	6,9	3,0	9,8	7,0
Rohstoffe	7,8	6,9	5,3	22,8	22,9	18,6	4,9	4,8	5,3	24,7	20,4	39,7
Brennstoffe	0,1	1,2	0,8	6,0	3,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,7	10,8	48,2
Verarbeitete Produkte	5,3	18,1	39,2	6,6	21,6	18,1	0,4	3,1	5,4	0,4	6,5	3,8
Textilien, Bekleidung, Schuhe	6,6	20,1	39,6	21,7	24,5	16,4	0,0	3,0	5,9	0,0	4,1	1,6
Andere rohstoffnahe Industriegüter	14,2	16,3	10,4	9,2	33,8	15,9	1,2	2,7	2,5	0,5	12,9	12,7
Maschinen, Transportausrüstung	0,3	8,5	45,4	1,4	4,0	18,6	0,0	2,0	5,0	0,1	0,7	1,9
	Importe											
Insgesamt	6,1	8,6	13,9	29,9	21,4	11,3	4,3	5,5	3,4	10,5	22,7	21,0
Primärgüter	3,7	4,5	4,5	11,2	7,3	4,3	0,5	0,7	0,6	2,0	3,2	3,0
Nahrungsmittel	4,1	5,2	8,7	16,0	8,9	8,2	0,4	0,1	0,3	2,4	2,3	3,3
Rohstoffe	3,4	3,8	7,0	3,6	5,2	4,1	1,2	2,5	2,5	1,2	4,5	7,0
Brennstoffe	2,8	1,9	0,5	1,5	1,9	0,4	0,1	0,4	0,1	0,2	1,6	0,3
Verarbeitete Produkte	8,3	10,8	17,2	46,9	28,8	13,5	7,7	8,2	4,4	18,3	33,5	27,5
Textilien, Bekleidung, Schuhe	2,2	2,8	1,7	11,5	8,2	8,1	1,4	1,5	1,9	31,0	37,4	20,8
Andere rohstoffnahe Industriegüter	3,5	5,3	4,3	32,6	17,0	13,1	3,1	4,2	3,4	24,7	43,5	35,3
Maschinen, Transportausrüstung	12,9	12,3	22,9	62,2	37,4	12,2	9,7	10,1	4,3	15,4	34,3	28,2

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A11 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen der Philippinen 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	45,5	37,4	35,9	18,3	12,0	15,4	6,1	3,5	5,5	28,3	36,9	19,0
Primärgüter	43,1	35,0	26,7	19,2	12,8	17,7	6,4	3,6	7,0	29,8	41,7	31,1
Nahrungsmittel	61,7	60,1	40,2	27,5	18,3	17,9	10,0	5,5	9,8	4,7	12,8	19,8
Rohstoffe	10,7	7,2	5,3	5,2	6,8	19,7	0,4	1,7	3,8	73,2	74,5	56,5
Brennstoffe	70,8	42,3	0,0	6,6	12,8	0,0	0,1	0,2	0,0	1,6	8,9	44,1
Verarbeitete Produkte	85,3	41,9	41,3	2,8	8,8	17,9	1,2	3,1	4,7	3,5	13,6	12,3
Textilien, Bekleidung, Schuhe	68,1	34,8	49,3	4,6	4,1	24,5	0,0	2,6	12,1	0,3	19,1	4,2
Andere rohstoffnahe Industriegüter	96,3	49,4	25,7	0,3	8,0	20,0	0,3	1,3	1,4	0,4	10,0	23,4
Maschinen, Transportausrüstung	60,7	10,1	46,0	0,0	6,3	19,1	0,0	0,3	1,6	0,0	3,0	7,1
	Importe											
Insgesamt	35,0	28,3	25,3	15,0	12,7	8,3	4,7	4,7	2,8	24,2	31,4	14,4
Primärgüter	28,0	23,6	13,9	7,6	4,4	3,0	0,6	0,6	0,5	8,8	13,8	2,9
Nahrungsmittel	30,2	31,4	46,5	10,8	8,0	9,7	0,7	0,6	1,5	6,8	14,9	1,8
Rohstoffe	54,0	46,5	26,8	3,5	4,2	3,0	0,6	1,8	1,1	17,4	31,7	18,5
Brennstoffe	10,8	3,2	0,2	2,4	0,6	0,2	0,3	0,1	0,0	1,7	2,3	0,7
Verarbeitete Produkte	37,9	29,6	26,4	19,5	17,7	13,6	7,0	7,0	5,1	33,8	41,5	28,8
Textilien, Bekleidung, Schuhe	36,7	17,3	3,5	4,1	10,4	4,0	0,8	3,3	2,3	50,4	60,2	17,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	26,9	20,4	15,6	12,2	6,5	6,5	2,8	2,2	2,0	48,8	59,3	49,4
Maschinen, Transportausrüstung	42,9	34,3	38,6	20,9	21,9	13,8	8,1	8,8	5,6	29,5	35,6	32,4

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A12 - Anteil der USA, EG, Bundesrepublik Deutschland und Japans an den Exporten und Importen
Thailands 1965, 1973 und 1985 (vH)

	USA			EG			Bundesrepublik Deutschland			Japan		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985	1965	1973	1985
	Exporte											
Insgesamt	7,5	9,5	19,8	21,7	17,4	18,7	5,9	2,4	3,8	21,7	26,8	13,4
Primärgüter	7,2	7,4	14,2	21,8	18,1	18,7	6,0	1,9	2,8	22,4	27,8	17,4
Nahrungsmittel	3,9	2,9	11,4	10,9	18,9	20,3	4,7	1,8	2,7	21,8	21,8	12,4
Rohstoffe	6,4	9,6	13,6	41,5	11,8	10,1	8,7	2,8	4,3	25,7	40,9	40,7
Brennstoffe	0,0	2,1	73,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,4	8,3	0,3
Verarbeitete Produkte	15,1	19,2	28,6	16,3	14,1	18,5	2,5	3,7	5,2	3,7	22,2	7,2
Textilien, Bekleidung, Schuhe	18,0	25,5	30,1	9,6	9,3	25,4	1,8	1,5	7,6	2,3	30,0	3,1
Andere rohstoffnahe Industriegüter	14,2	12,6	23,7	19,7	22,1	18,6	2,7	7,0	4,9	2,9	11,4	10,6
Maschinen, Transportausrüstung	0,3	13,0	29,8	0,0	1,5	8,2	0,0	0,2	1,6	0,3	5,1	10,8
	Importe											
Insgesamt	19,0	14,0	11,4	26,7	19,8	14,4	9,7	7,6	5,4	32,8	35,7	26,5
Primärgüter	19,4	20,9	7,0	21,6	7,7	4,6	1,2	2,3	0,8	6,7	7,3	3,6
Nahrungsmittel	22,3	32,1	27,9	44,3	15,9	23,1	1,0	1,2	2,4	1,6	3,8	8,4
Rohstoffe	49,0	39,8	14,2	6,0	10,1	4,7	0,8	5,0	1,7	9,9	12,2	6,1
Brennstoffe	8,3	3,9	0,6	10,0	1,5	0,2	0,3	0,3	0,1	3,4	1,4	0,7
Verarbeitete Produkte	14,7	10,4	11,6	29,4	24,0	20,0	12,6	9,1	7,9	41,5	47,5	41,3
Textilien, Bekleidung, Schuhe	6,0	6,2	2,7	5,7	8,6	5,5	1,4	3,3	1,6	63,6	43,0	32,0
Andere rohstoffnahe Industriegüter	8,0	6,3	5,9	26,4	12,9	14,5	13,6	4,7	6,1	46,1	59,6	47,3
Maschinen, Transportausrüstung	19,9	10,0	13,2	34,7	27,5	21,5	14,4	9,2	8,6	38,4	49,7	48,3

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 4.

Tabelle A13 - Verteilung von Direktinvestitionen innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer in der asiatisch-pazifischen Region (Mill. US \$)

Herkunftsland	Empfängerland								
	Indone- sien	Malay- sia	Philip- pinen	Thai- land	Hong- kong	Singa- pur (a)	Süd- korea	Taiwan	ASEAN(b)
	1982	1980	1982	1981	1982	1978	1982	1982	1982
Asiatische Ent- wicklungsländer									
Indonesien		0,4	0,2	0,1	-	n.v.	-	n.v.	0,7
Malaysia	13,1		0,6	3,4	-	n.v.	-	n.v.	17,1
Philippinen	60,3	0,06		0,9	8,4	n.v.	-	n.v.	61,3
Thailand	16,1	2,5	0,1		6,5	n.v.	-	n.v.	18,7
Asiatische NICs									
Hongkong	999,6	132,9	97,3	11,9		220,0	45,1	276,4	1461,7
Singapur	111,4	308,7	11,8	4,9	20,7		0,2	n.v.	436,8
Südkorea	121,9	-	6,4	1,7	-	n.v.	-	n.v.	130,0
Taiwan	135,9	3,8	2,7	7,9	16,0	49,0	0,6		199,3
ASEAN(b)	200,9	311,7	12,7	9,3	35,6	75,1	0,2	n.v.	609,7

(a) Die Daten für Direktinvestitionen einzelner ASEAN-Länder in Singapur sind nicht verfügbar, lediglich die Gesamtsumme. - (b) Ohne Brunei. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: UNCTC [c, Tab. 2.3, S. 14 f.].

Tabelle A14 - Ausländische Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs (a) im asiatisch-pazifischen Raum
(b) (kumulierte Bestandswerte Ende 1974, 1978, 1981 und 1984 in Mill. US \$)

	Absolut	Anteile	Absolut	Anteile	Absolut	Anteile	Absolut	Anteile
	1974		1978		1981		1984	
Entwickelte asiatische Länder	5028	20,6	5544	14,3	7703	14,2	10323	11,8
Australien	4502	18,4	5316	13,7	6745	12,4	8823	10,1
Japan	94	0,4	228	0,6	357	0,7	727	0,8
Neuseeland	432	1,8	n.v.	-	601	1,1	773	0,9
Asiatische NICs	460	1,9	1037	2,7	2398	4,4	3307	3,8
Hongkong	333	1,4	616	1,6	1593	2,9	1779	2,0
Singapur	127	0,5	421	1,1	801	1,5	1520	1,7
Südkorea	n.v.	-	n.v.	-	4	0	8	0
Taiwan	n.v.	-	n.v.	-	n.v.	-	n.v.	-
Asiatische Entwicklungsländer	716	2,9	924	2,4	1308	2,4	1709	1,9
Indonesien	28	0,1	43	0,1	137	0,3	385	0,4
Malaysia	639	2,6	808	2,1	1068	2,0	1153	1,3
Philippinen	9	0	20	0,1	42	0,1	84	0,1
Thailand	40	0,2	53	0,1	61	0,1	87	0,1
Asiatisch-pazifischer Raum insgesamt	6204	25,3	7505	19,3	11409	20,9	15339	17,4
Zum Vergleich:								
Lateinamerika (c)	1120	4,6	1947	5,0	3265	6,0	6675	7,6
Entwicklungsländer insgesamt	5014	29,5	7898	20,3	11906	21,9	16011	18,3
Industrieländer	19439	79,3	30953	79,6	42587	78,2	71483	81,6
Welt	24508	100	38875	100	54464	100	87564	100

(a) Bis einschließlich 1981 ohne Öl-, Bank- und Versicherungsinvestitionen. - (b) Die in £ ausgewiesenen Werte wurden mit folgenden Wechselkursen (\$/£) in US \$ umgerechnet: 1974=2,3485; 1978=2,0345; 1981=1,9080; 1984=1,1565. - (c) Einschließlich Zentralamerika und Karibische Inseln. - n.v.= nicht verfügbar.

Quelle: Department of Trade and Industry [22. Mai 1987]; eigene Berechnungen.

Tabelle A15 - Sektoralstruktur westdeutscher Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes (a) (kumulierte Bestandswerte Ende 1976 und 1986 in Mill. DM)

	Bergbau	Verarbeitender Sektor	Chemie	Eisen und Stahl	Maschinenbau	Straßenfahrzeugbau	Feinmechanik, Optik, EBM-Waren	Elektrotechnik	Handel	Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	Kreditinstitute	Insgesamt
Entwickelte asiatische Länder												
Australien 1976	2	243	92	-	22	24	9	87	110	10	-	395
1986	87	768	309	G	86	111	n.v.	201	502	n.v.	G	1754
Japan 1976	-	204	121	-	11	-	G	G	237	G	G	490
1986	-	965	587	G	121	107	n.v.	96	1271	n.v.	88	2340
Neuseeland 1976	-	G	G	-	-	-	-	-	9	-	-	9
1986	-	9	G	-	-	-	n.v.	-	63	n.v.	-	76
Asiatische NICs												
Hongkong 1976	-	6	G	-	-	-	G	G	27	8	49	100
1986	-	33	G	-	G	-	n.v.	12	168	n.v.	338	638
Singapur 1976	-	81	G	-	8	-	45	25	34	G	70	240
1986	-	236	G	-	20	G	n.v.	117	160	n.v.	555	982
Südkorea 1976	-	13	3	-	-	-	-	G	G	-	-	14
1986	G	127	58	-	-	G	n.v.	G	27	n.v.	G	177
Taiwan 1976	-	27	7	-	-	-	-	G	4	-	-	31
1986	-	74	45	G	-	-	n.v.	G	22	n.v.	G	108
Asiatische Entwicklungsländer												
Indonesien 1976	-	58	30	-	G	G	-	G	11	-	G	76
1986	49	80	52	-	G	G	-	3	9	-	G	G
Malaysia 1976	-	53	G	-	G	-	16	G	15	-	G	75
1986	-	143	50	-	G	G	n.v.	50	37	n.v.	G	222
Philippinen 1976	G	12	5	-	G	-	-	G	G	-	-	22
1986	-	29	15	G	-	-	n.v.	G	15	n.v.	G	G
Thailand 1976	-	17	12	-	G	-	-	G	25	G	-	44
1986	G	-29(b)	19	-	-	-	n.v.	G	24	n.v.	G	20

(a) G = Aus Geheimhaltungsgründen nicht veröffentlicht. - (b) Die ausgewiesenen Verluste übersteigen das eingesetzte Kapital. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: Zusammengestellt aus unveröffentlichten Daten der Deutschen Bundesbank.

Tabelle A16 - Sektoralstruktur japanischer Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes (kumulierte Bestandswerte Ende des Fiskaljahres 1976 und 1986 in Mill. US \$)

	Land- u. Forstwirtschaft	Fischerei	Bergbau	Verarbeitender Sektor	Nahrungsmittel	Textilien	Holzverarbeitung	Chemie	Eisen u. NE-Metalle	Nicht-elektrische Maschinen	Elektrische Maschinen	Fahrzeugbau	Andere Industrien	Banken, Versicherungen	Andere Dienstleist.	Insgesamt
Entwickelte asiatische Länder																
Australien	11	11	354	217	21	4	15	97	9	7	12	48	4	29	196	818
1986	29	23	1488	927	44	6	15	105	248	41	36	345	86	432	1603	4502
Neuseeland	1	4	0	98	2	-	35	0	60	-	-	1	0	1	6	110
1986	3	7	0	219	2	-	69	1	114	-	2	29	2	-	125	354
Asiatische NICs																
Hongkong	2	0	0	100	1	64	7	1	2	5	7	0	13	72	275	449
1986	26	1	5	299	19	118	8	8	9	32	40	0	66	578	2524	3433
Singapur	0	-	-	220	3	7	11	10	11	36	39	82	21	7	76	303
1986	2	-	3	1549	33	18	14	494	60	337	254	127	213	287	730	2571
Südkorea	2	1	2	485	8	163	1	67	59	17	104	16	50	2	199	691
1986	17	1	3	1088	28	178	2	285	90	70	257	77	99	20	989	2118
Taiwan	-	0	1	210	3	36	3	20	7	23	84	1	33	0	14	225
1986	0	1	2	955	10	52	7	89	72	96	278	182	170	3	90	1051
Asiatische Entwicklungsländer																
Indonesien	73	35	1755	682	21	279	44	51	115	5	13	19	135	65	94	2704
1986	112	88	5769	2362	35	487	92	132	1213	25	54	135	189	74	268	8673
Malaysia	13	3	102	205	12	70	34	12	24	3	31	4	15	3	30	356
1986	29	1	148	856	33	137	52	189	154	15	127	95	55	49	200	1283
Philippinen	17	1	197	93	13	18	7	19	21	2	5	4	4	16	11	355
1986	38	1	396	369	26	21	8	72	81	5	12	119	24	25	84	913
Thailand	4	0	5	171	36	80	2	17	11	3	3	9	10	2	42	224
1986	14	2	5	620	71	180	11	45	46	88	52	43	84	25	218	884
Insgesamt	123	55	2416	2481	120	721	159	294	319	101	298	184	285	197	963	6235
1986	270	125	7819	9244	301	1197	378	1420	2087	709	1112	1152	988	1493	6831	25782

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 21.

Tabelle A17 - Sektoralstruktur amerikanischer Direktinvestitionen in den Ländern des asiatisch-pazifischen Raumes (a) (kumulierte Bestandswerte Ende 1976 und 1986 in Mill. US \$)

	Bergbau	Mineralöl	Verarbeitender Sektor	Nahrungsmittel	Chemie	Metallbearbeitung	Nicht-elektrische Maschinen	Elektrische u. elektronische Ausrüstung	Fahrzeugbau	Andere verarbeitende Industrien	Handel	Banken, Versicherungen	Finanzierungsdienstleistungen	Dienstleistungen	Andere Industrien	Insgesamt	
Entwickelte asiatische Länder																	
Australien	1976	1063	861	2235	209	374	179	320	125	596	431	553	105	415	n.v.	158	5389
	1986	n.v.	1321	3190	396	1324	65	395	96	298	617	1128	451	1098	146	1049	8384
Japan	1976	0	1416	1735	98	420	54	722	103	95	242	691	111	82	n.v.	112	4146
	1986	n.v.	2623	5305	157	1636	115	1680	417	706	594	2267	187	689	101	160	11333
Neuseeland	1976	5	G	120	22	19	2	3	7	G	G	64	G	n.v.	5	383	
	1986	n.v.	G	191	20	58	4	5	28	G	G	115	G	55	4	26	488
Asiatische MICs																	
Hongkong	1976	0	260	195	4	48	9	12	72	0	49	330	101	106	n.v.	174	1166
	1986	n.v.	425	448	G	181	3	G	37	0	89	1430	314	895	42	27	3580
Singapur	1976	0	148	109	3	2	25	24	45	0	10	51	37	5	n.v.	53	402
	1986	n.v.	476	1413	15	135	-2	337	817	100	12	176	135	46	21	23	2291
Südkorea	1976	0	G	149	5	85	1	4	16	G	G	15	G	n.v.	5	359	
	1986	n.v.	8	249	36	71	G	G	47	G	60	G	282	173	G	20	792
Taiwan	1976	0	16	174	9	41	0	3	96	6	18	22	30	3	n.v.	1	245
	1986	n.v.	-15	630	40	183	G	59	239	34	G	160	46	14	7	17	860
Asiatische Entwicklungsländer																	
Indonesien	1976	91	1029	103	2	27	G	0	12	0	G	9	5	5	n.v.	56	1298
	1986	n.v.	3648	235	6	182	7	3	G	0	G	-11	188	1	G	4305	
Malaysia	1976	4	278	76	3	11	2	3	38	1	18	39	6	1	n.v.	14	419
	1986	n.v.	694	291	8	19	6	G	210	0	G	53	+1	9	0	27	1074
Philippinen	1976	0	215	274	88	75	12	1	25	G	G	87	72	23	n.v.	26	698
	1986	n.v.	61	434	43	185	13	0	121	-4	77	71	238	119	48	146	1117
Thailand	1976	G	116	47	9	7	4	0	11	1	17	31	25	3	n.v.	G	224
	1986	n.v.	683	221	6	40	2	-2	150	0	24	41	75	8	13	8	1048
Insgesamt	1976	1163	4339	5217	452	1109	288	1092	550	699	785	1892	492	643	n.v.	604	14739
	1986	n.v.	9924	12607	727	4014	940	2477	2162	1134	1472	5441	1718	3294	383	1503	35272

(a) G = aus Geheimhaltungsgründen nicht veröffentlicht. Abweichungen zwischen der Summe der Investitionen in den einzelnen Sektoren und der für das jeweilige Land ausgewiesenen Gesamtinvestitionen sind auf die nicht veröffentlichten Investitionswerte in einzelnen Branchen zurückzuführen. - n.v. = nicht verfügbar.

Quelle: Siehe Quelle von Tabelle 21.

Tabelle A18 - Die komparative Wettbewerbsfähigkeit (a) der USA, der Bundesrepublik Deutschland und der EG im Handel mit ausgewählten Untersuchungsländern 1973

SITC rev.1	Produktgruppe	USA				Bundesrepublik Deutschland				EG			
		Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea	Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea	Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea
51	Chem. Grundstoffe u. Verbind.	1,74	-	-	3,64	0,92	-	-	1,39	0,72	-	-	1,97
52	Teer u. Teerdestillationserz.	4,36	-	-	-	-0,36	-	-	-	-0,05	-	-	-
53	Farb- und Gerbstoffe	2,14	-	6,09	5,05	3,55	-	9,58	-	2,66	-	6,95	5,74
54	Med. und pharm. Erzeugnisse	2,90	-	4,24	4,15	2,49	5,27	5,91	4,51	2,35	4,39	6,10	3,42
55	Riechstoffe, Kosmetika usw.	3,12	3,35	-	2,58	3,77	3,12	-	3,50	3,70	3,44	7,28	3,24
56	Chemische Düngemittel	4,16	-	-	-	5,65	-	-	-	6,17	-	-	-
57	Sprengstoffe	0,36	-	-0,83	1,48	0,52	-	-1,91	-	0,35	-	-2,44	-
58	Kunststoffe usw.	1,81	3,21	6,73	4,18	0,72	-	8,65	3,54	0,43	6,80	5,65	4,03
59	Chemische Erzeugnisse, a.n.g.	3,74	1,40	3,96	3,92	1,53	0,17	-	4,83	1,81	-0,29	9,03	2,33
61	Leder, Lederwaren usw.	0,15	-4,27	3,12	0,31	0,22	-6,24	-	-2,22	0,29	-3,35	3,56	-1,39
62	Kautschukwaren, a.n.g.	1,17	1,17	4,40	0,13	-0,51	-0,49	3,91	-2,05	-0,39	0,02	4,25	-1,55
63	Holz- u. Korkwaren (ohne Möbel)	1,30	-4,95	-2,14	-5,12	-1,49	-5,17	-0,41	-2,21	-1,67	-5,42	-0,51	-5,13
64	Papier, Pappe u. Waren daraus	1,47	2,22	2,92	-0,19	0,33	3,13	3,16	0,15	0,33	3,01	2,45	-0,63
65	Garne, Gewebe usw.	0,21	-0,42	-0,26	-0,34	0,71	-1,50	1,29	-1,94	1,47	-2,06	0,32	-1,96
67	Eisen und Stahl	-3,13	-	-3,91	-3,32	-2,87	2,30	-1,33	-	-2,47	3,56	2,48	-1,68
69	Metallwaren, a.n.g.	-1,11	0,55	-0,75	-0,42	-0,51	-0,49	0,21	-0,08	-0,19	-0,85	-0,12	0,56
71	Nichtelektrische Maschinen	1,00	6,73	2,53	2,07	0,81	5,45	2,28	2,81	0,63	3,36	2,17	3,17
72	Elektr. Masch., Apparate usw.	-0,21	2,66	-0,47	0,42	-1,32	5,39	1,13	1,02	-1,27	2,72	0,74	0,84
73	Fahrzeuge	-0,91	6,98	1,97	3,23	-0,02	2,55	6,56	6,18	-1,33	3,20	3,49	6,31
81	San. u. hyg. Artikel usw.	0,25	1,44	-0,61	1,70	1,03	-0,13	0,91	1,68	1,02	0,59	-0,15	2,12
82	Möbel	-1,29	-0,54	-1,85	-2,44	1,81	-2,35	0,34	-	2,10	-1,28	0,80	2,83
83	Reiseartikel, Handtaschen usw.	-2,12	-1,33	-2,28	-7,31	0,35	-1,89	-0,51	-	1,05	-2,69	-0,56	-6,64
84	Bekleidung	-1,73	-5,50	-3,11	-4,95	-1,21	-4,30	-4,95	-9,09	1,20	-4,00	-2,85	-3,06
85	Schuhe	-0,44	-3,52	-1,69	-	-1,52	-1,65	-1,31	-	0,62	-1,09	-1,37	-
86	Feinm. u. opt. Erz., Uhren	0,23	3,89	1,04	1,62	-0,80	2,53	1,74	-0,40	-0,74	2,49	1,02	-0,10
89	Bearbeitete Waren, a.n.g.	-0,43	-0,65	-1,18	-	-0,88	-2,26	-0,73	-	-0,28	-1,70	-0,78	1,52

(a) RCA-Konzept (vgl. Kapitel III.2).

Quelle: OECD [c, 1974].

Tabelle A19 - Die komparative Wettbewerbsfähigkeit (a) der USA, der Bundesrepublik Deutschland und der EG im Handel mit ausgewählten Untersuchungsländern 1986

SITC rev.2	Produktgruppe	USA				Bundesrepublik Deutschland				EG			
		Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea	Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea	Japan	Thailand	Hongkong	Südkorea
51	Organische Chemikalien	1,97	4,24	4,32	2,94	1,46	2,29	5,68	2,35	1,63	2,87	4,06	2,52
52	Anorganische Chemikalien	3,89	7,70	4,42	4,52	2,53	7,47	5,62	-1,42	2,48	7,75	4,66	3,38
53	Farb-, Gerbstoffe und Farben	0,01	7,86	4,00	3,02	2,70	-	6,75	-2,01	2,35	6,20	4,14	3,10
54	Medizin. u. pharmazeut. Erz.	2,87	5,00	3,54	3,16	2,83	4,99	5,49	1,41	2,57	5,24	3,87	1,90
55	Essenzen usw., Körperpflegen. usw.	2,35	2,02	3,86	2,38	2,66	-	-	4,99	3,21	4,45	4,35	4,65
56	Chemische Düngemittel	5,30	-	-	6,76	4,37	-	-	-	3,96	7,60	-	-
57	Sprengst. usw., pyrotechn. Artik.	0,90	-	-2,33	4,04	-1,90	-	-0,28	1,47	-0,23	-	-0,80	0,89
58	Kunststoffe usw.	1,59	4,26	5,57	2,32	0,73	4,53	6,57	2,58	1,04	2,75	4,68	2,71
59	Chemische Erzeugnisse, a.n.g.	2,99	1,06	4,78	4,83	1,87	3,30	6,24	5,59	1,99	2,41	3,68	3,91
61	Leder, Lederwaren, a.n.g.	2,45	-1,14	3,02	1,93	0,87	-5,67	4,07	0,71	1,25	-4,22	4,14	1,96
62	Kautschukwaren, a.n.g.	-0,60	-1,13	2,32	-0,80	0,07	-0,44	3,02	-1,66	0,37	-1,38	2,60	-1,77
63	Kork- u. Holzwaren (ohne Möbel)	1,65	-4,53	-1,09	1,01	1,22	-3,43	0,35	-0,12	1,57	-3,81	0,40	-0,48
64	Papier u. Pappe; Waren daraus	2,45	0,78	2,32	2,01	0,40	2,91	2,54	0,12	0,23	2,53	1,12	0,43
65	Garne, Gewebe usw.	-0,08	2,11	4,04	3,97	0,20	-2,39	1,71	-0,21	1,13	-2,84	0,67	-0,68
67	Eisen und Stahl	-1,93	-1,55	6,01	-2,11	-1,07	-	6,43	0,03	-0,62	4,46	5,19	0,69
69	Metallwaren, a.n.g.	-0,35	0,20	-0,12	-0,87	2,74	1,45	1,07	-0,18	0,35	0,48	0,41	-0,11
71	Kraftmaschinen u. -ausrüstung.	0,54	2,47	1,48	3,18	-0,56	1,23	-0,39	4,88	-0,12	1,78	1,59	3,36
72	Arbeitsmaschinen für bestimmte Industrien	0,25	4,32	2,34	3,33	1,25	5,71	5,05	4,86	0,66	4,82	3,89	4,98
73	Metallbearbeitungsmaschinen	-0,59	2,51	3,37	2,66	0,12	5,25	1,50	3,00	-0,22	5,88	2,10	2,83
74	Maschinen, Apparate usw.	-0,15	0,93	0,59	1,39	0,03	2,85	3,33	3,94	0,09	2,07	2,96	2,39
75	Büromaschinen, Datenverarbeitungs- maschinen usw.	0,23	0,02	0,81	0,55	-2,26	-0,11	-1,40	-1,40	-1,98	0,33	-1,45	-1,27
76	Geräte f. Nachrichtentechnik	-1,77	3,37	-0,89	-1,11	-4,17	6,55	-1,39	-2,74	-3,12	3,09	-1,54	-2,13
77	Elektrische Maschinen usw.	0,14	0,34	0,50	0,55	-0,81	-0,20	0,20	-0,14	-0,78	-0,47	0,20	-0,32
78	Straßenfahrzeuge	-2,85	1,29	1,92	-1,70	-0,21	5,82	5,97	1,77	-0,68	4,38	4,53	0,66
79	Andere Beförderungsmittel	3,79	4,48	3,26	3,75	1,54	5,13	3,76	3,30	1,30	6,91	1,54	0,26
81	Sanit. Anl., Heizungseinr. usw.	1,36	-1,53	-0,86	0,34	1,27	2,10	0,52	0,38	1,85	1,15	0,36	0,89
82	Möbel und Teile davon	0,18	-3,23	0,31	-0,45	3,36	-0,98	2,41	1,21	3,26	-2,29	1,63	0,60
83	Reiseartikel, Handtaschen usw.	-0,69	-6,44	-2,55	-5,36	1,64	-7,33	-0,77	-4,27	3,55	-4,28	-0,03	-3,19
84	Bekleidung und Zubehör	-0,44	-7,02	-4,66	-4,98	0,26	-7,44	-3,74	-5,60	2,43	-6,12	-2,26	-4,91
85	Schuhe	2,88	-7,63	-2,68	-7,12	1,14	-2,90	-0,57	-4,74	4,05	-4,85	0,22	-4,82
87	Meß-, Prüf-, Kontrollinstr. usw.	1,68	2,99	1,94	2,44	0,30	2,79	1,50	1,93	0,47	2,48	1,23	2,02
86	Photogr. App., opt. Waren, Uhren	-0,80	1,02	-1,10	-1,06	-1,44	-0,85	-0,16	0,47	-0,95	-0,32	-0,62	0,22
89	Sonstige bearbeitete Waren	0,40	-2,53	-1,06	-1,69	-0,31	-1,49	-0,83	-1,36	0,29	-1,95	-0,72	-1,89

(a) RCA-Konzept (vgl. Kapitel III.2).

Tabelle A20 - Anzahl der Exportselbstbeschränkungsabkommen (a) zwischen importierenden Staaten und exportierenden asiatisch-pazifischen Staaten (Stand: September 1987)

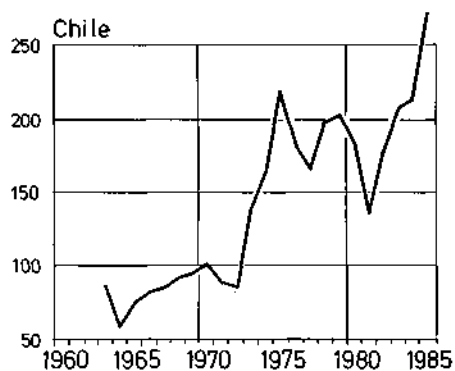
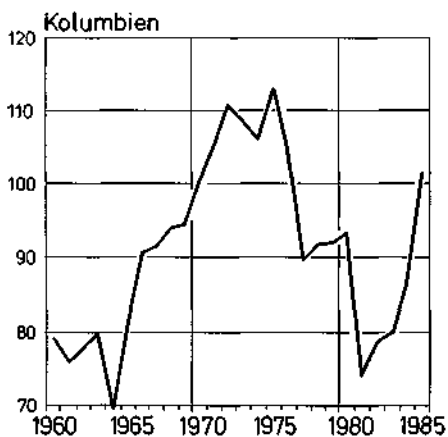
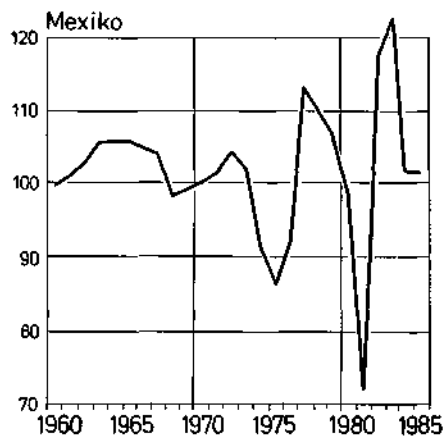
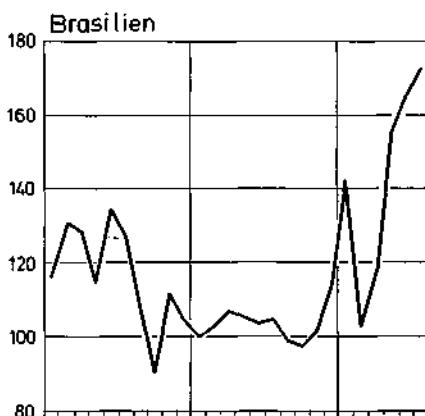
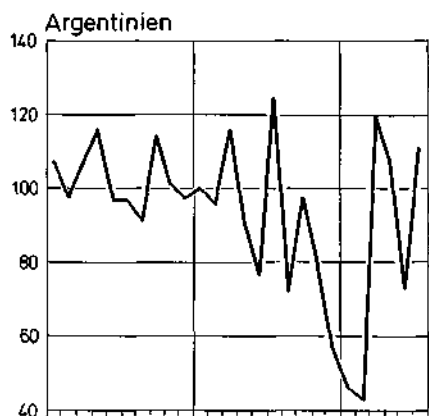
Importland	Exportland						
	Japan	Süd-korea	Tai-wan	Au-stra-lien	Neu-see-land	China	Thai-land
USA							
Stahl und Stahlprodukte	1	2	1	1			
Kraftfahrzeuge und Transportausrüstung	1		1				
Werkzeugmaschinen	1		1				
Elektronische Erzeugnisse	1	2					
Schuhe		1					
Textilien außerhalb des MFA							
Nahrungsmittel							
Andere Produkte		1				1	
EG							
Stahl und Stahlprodukte	1	1					
Kraftfahrzeuge und Transportausrüstung (b)	11						
Werkzeugmaschinen (c)	3						
Elektronische Erzeugnisse (d)	5	3					
Schuhe (e)		2	2			1	
Metallwaren (f)	2						
Nahrungsmittel		1			2		1
Andere Produkte		1				1	
Kanada							
Kraftfahrzeuge und Transportausrüstung	1	1					
Schuhe	1	1					

(a) Exportselbstbeschränkungsabkommen, Exportplafonds, Basispreissysteme und inter-industrielle Vereinbarungen außerhalb des Multifaserabkommens (MFA). - (b) Neben Überwachungsmaßnahmen auf Gemeinschaftsebene sind hier Beschränkungsmaßnahmen auf Mitgliederebene (Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Vereinigtes Königreich) erfaßt. - (c) Darunter Vereinbarungen zwischen Unternehmen des Vereinigten Königreichs und aus Japan. - (d) Einschließlich EG-Mitgliedsmaßnahmen gegen Japan (Frankreich, Italien). - (e) Einschließlich EG-Mitgliedsmaßnahmen gegen China und Taiwan (Frankreich) sowie gegen Südkorea und Taiwan (Vereinigtes Königreich). - (f) Vereinbarungen zwischen Unternehmen der Benelux-Länder und des Vereinigten Königreichs einerseits und Unternehmen aus Südkorea andererseits.

Quelle: GATT [1987b].

Schaubild

Schaubild A1 - Entwicklung des realen Wechselkurses in lateinamerikanischen Ländern 1960-1985 (1970=100)



↑ ⊕ Abwertung
↓ ⊖ Aufwertung

Literaturverzeichnis

Monographien und Aufsätze

- AGARWAL, Jamuna P., Home Country Incentives and FDI in ASEAN Countries. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 258, Juni 1986.
- AKRASANEE, Narongchai, ASEAN Economies and ASEAN Economic Co-operation. Asian Development Bank (ADB), Economic Staff Papers, No. 23, Manila 1984.
- ANDERSON, Kym, et al., Pacific Economic Growth and the Prospects for Australian Trade. Australia-Japan Research Centre, Research Papers, No. 122, Canberra, Mai 1985.
- ANJARIA, Shailendra J., Zubair IQBAL, Naheed KIRMANI, Lorenzo L. PEREZ, Developments in International Trade Policy. International Monetary Fund (IMF), Occasional Papers, No. 16, Washington 1982.
- ARIFF, Mohamed, Hal HILL, Export-Oriented Industrialisation: The ASEAN Experience. Sydney 1985.
- ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS (ASEAN), 20th ASEAN Ministerial Meeting and Post-Ministerial Conferences with the Dialogue Partners, Singapore, 15.-20. Juni 1987. Jakarta 1987.
- , EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY (EEC), High Level Working Party on Investment. Report for the Jakarta Meeting, 18. Juli 1986, hektographiert, Brüssel 1986.
- BALASSA, Bela, "Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage". The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, 1965, No. 2, S. 99-123.
- , "A 'Stages Approach' to Comparative Advantage". In: Irma ADELMAN (Ed.), Economic Growth and Resources. London 1979, S. 121-156.
- , et al., Development Strategies in Semi-Industrial Economies. Baltimore 1982.
- BALDWIN, Robert E., US and Foreign Competition in the Developing Countries of the Asian Pacific Rim. National Bureau of Economic Research (NBER), Working Papers, No. 2208, Cambridge, Mass., April 1987.
- , Richard N. CLARKE, "Game-Modeling Multilateral Trade Negotiations". Journal of Policy Modeling, Vol. 9, Sommer 1987, No. 2, S. 257-284.
- BHAGWATI, Jagdish N., Anne O. KRUEGER, "Exchange Control, Liberalization and Economic Development". The American Economic Review, Vol. 63, 1973, No. 2, S. 419-427.

- BOHME, Hans, "Weltseeverkehr: Kein Ende der Krise". Die Weltwirtschaft, 1986, H. 2, S. 144-167.
- BRADFORD jr., Colin I., William H. BRANSON (Eds.), Trade and Structural Change in Pacific Asia. National Bureau of Economic Research (NBER), Conference Report. Chicago 1987.
- BUCKLEY, Peter J., Mark CASSON, The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers. London 1985.
- CAMPBELL, Burnham O., "Trade Between Asian Developing Countries: Record and Prospects". Asian Development Review, Vol. 4, 1986, No. 2, S. 57-92.
- CASSON, Mark, "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise". In: Alan M. RUGMAN (Ed.), New Theories of the Multinational Enterprise. London 1982, S. 24-43.
- CHEE, Peng Lim, "EC Investment in ASEAN and the Transfer of Technology: The Malaysian Experience". In: Narongchai AKRASANEE, Hans Christoph RIEGER (Eds.), ASEAN-EEC Economic Relations. Institute of Southeast Asian Studies. Singapore 1982, S. 314-345.
- CHOI, Kwan, Theories of Comparative Economic Growth. Iowa 1983.
- CORBO, Vittorio, Patricio MELLER, "Alternative Trade Strategies and Employment Implications: Chile". In: Anne O. KRUEGER (Ed.), Trade and Employment in Developing Countries. National Bureau of Economic Research (NBER), Vol. 1. Chicago, 1981, S. 83-134.
- CORSEPIUS, Uwe, Erfolgsbedingungen einer Zinsliberalisierung in Entwicklungsländern. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 251, Februar 1986.
- , Bernhard FISCHER, Domestic Resource Mobilization in Thailand: A Success Case for Financial Deepening. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 307, Dezember 1987.
- DEARDORFF, Alan V., Robert M. STERN, Methods of Measurement of Non-Tariff Barriers. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), St./MD/28, Genf 1985.
- DICK, Rolf, Die Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern im Maschinenbau. Kieler Studien, 168, Tübingen 1981.
- DONGES, Juergen B., Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Berlin 1981.
- , James RIEDEL, "Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 113, 1977, S. 58-87.

- FABELLA, Roul V., Economic Liberalisation and the Small- and Medium-Scale Establishments in the Philippines. International Labor Office, Asian Development Programme Working Papers, ARTEP, New Delhi, April 1988.
- FEI, John C. H., Gustav RANIS, Shirley W. Y. KUO, Growth with Equity. The Taiwan Case. New York 1979.
- FINDLAY, Christopher, Ross GARNAUT, The Political Economy of Manufacturing Protection: Experiences of ASEAN and Australia. Sydney 1986.
- FINGER, J. Michael, Antidumping and Countervailing Duties. Vortrag gehalten anlässlich der Konferenz "Can World Markets Support Continuing Export Expansion by Developing Countries?", National Centre for Development Studies, 01. - 04. September 1987, Canberra 1987.
- , J. Michael, Andrzej OLECHOWSKI (Eds.), The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations. The World Bank, Washington 1987.
- FISCHER, Bernhard, "Steigende internationale Zinssätze und interne Anpassungsprozesse: Das Beispiel Südkoreas". In: Udo E. SIMONIS (Hrsg.), Externe Verschuldung - interne Anpassung. Entwicklungsländer in der Finanzierungs- und Krisenpolitik. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Vol. 144, Berlin 1984, S. 171-205.
- FRY, Maxwell J., "Saving, Financial Intermediation and Economic Growth in Asia". Asian Development Review, Vol. 2, 1984, No. 1, S. 83-91.
- GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT), Basic Instruments and Selected Documents. Thirtieth Supplement, 1982/83. Genf, März 1984.
- [1987a], FOCUS Newsletter, No. 50. Genf, November 1987.
- GROSS, Martin [1986a], "Ausländische Direktinvestitionen als Exportmotor. Das Beispiel der ASEAN-Länder". Die Weltwirtschaft, 1986, H. 1, S. 156-172.
- [1986b], Intra-firm Trade with ASEAN Countries by Japanese and US Multinational Corporations. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 273, Oktober 1986.
- GRUBEL, Herbert G., Peter J. LLOYD, Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London 1975.
- HAGEN, Everett E., The Economics of Development. Homewood, Ill., 1968.
- HEITGER, Bernhard, "Bestimmungsfaktoren internationaler Wachstumsdifferenzen". Die Weltwirtschaft, 1985, H. 1, S. 49-69.

- HEITGER, Bernhard, "Import Protection and Export Performance". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 123, 1987, S. 249-261.
- HELMSCHROTT, Helmut, Technologietransfer und industrielle Forschung und Entwicklung in der Dritten Welt unter besonderer Berücksichtigung von Indien und Südkorea. München 1986.
- HELPMAN, Elhanan, Paul R. KRUGMAN, Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. Cambridge, Mass., 1985.
- HIEMENZ, Ulrich, Verpaßt Europa den Anschluß in Fernost? Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 101, September 1984.
- , "Die Außenhandelsverflechtung von Entwicklungsländern. Eine Analyse von Markterschließungsstrategien". In: Herbert GIERSCH (Hrsg.), Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Vol. 148, Berlin 1985, S. 159-177.
- , Frank D. WEISS, Das internationale Subventionskarussell - Dabeisein oder Abspringen? Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 98, März 1984.
- , Rolf J. LANGHAMMER et al., The Competitive Strength of European, Japanese and US Suppliers on ASEAN Markets. Kieler Studien, 211, Tübingen 1987.
- HOFFMAN, Kurt, "Clothing, Chips and Competitive Advantage: The Impact of Microelectronics on Trade and Production in the Garment Industry". World Development, Vol. 13, 1985, No. 3, S. 371-392.
- , Howard RUSH, Microelectronics and Clothing. New York 1987.
- JUNGNICHEL, Rolf, Ulrike MAENNER, Eigenimporte der deutschen Industrie. Hamburg 1984.
- KIRCHBACH, Friedrich von, The Role of Marketing Strategies in Penetrating Southeast and East Asian Markets. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 249, Dezember 1985.
- KLEIN, Lawrence R., "The South Asian and Pacific Far East Countries in Projekt LINK". In: Colin I. BRADFORD jr., William H. BRANSON (Eds.), Trade and Structural Change in Pacific Asia. Chicago 1987, S. 157-169.
- KOJIMA, Kiyoshi, Terutomo OZAWA, Japan's General Trading Companies: Merchants of Economic Development. Development Centre of the OECD, Paris 1984.
- KRAUS, Willy, Wilfried LUTKENHORST, Wirtschaftsdynamik im Pazifischen Becken. Entwicklungstendenzen, Handelsverflechtungen und Kooperationsansätze. Stuttgart 1984.

- KRAVIS, Irving B., Alan HESTON, Robert SUMMERS, *World Product and Income. International Comparisons of Real Gross Product*. Baltimore 1982.
- LAIRD, Samuel, Alexander YEATS, "Tariff-Cutting Formulas and Complications". In: J. Michael FINGER, Andrzej OLECHOWSKI (Eds.), *The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*. The World Bank, Washington 1987, S. 89-100.
- LANGHAMMER, Rolf J. [1985a], "The Economic Rationale of Trade Policy Co-operation between ASEAN and the EC: Has Co-operation Benefited ASEAN?". *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 2, 1985, S. 107-117.
- [1985b], "Märkte in Entwicklungsländern für Entwicklungsländer: Neue Schubkraft für Wachstumsprozesse 'von unten'?". In: Herbert GIERSCH (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Vol. 148, Berlin 1985, S. 113-128.
- [1987a], "EEC-ASEAN Economic Relations. Institutional Deepening but Modest Economic Impact". In: Christopher STEVENS, Joan VERLOREN VAN THEMAAT (Eds.), *EEC and the Third World: A Survey*. Overseas Development Institute/Institute of Development Studies (ODI/IDS), Vol. 6, London 1987, S. 133-149.
- [1987b], "Fallacies of Transposition: What ASEAN Should Learn from Other Integration Efforts". In: N. SOPIEE, Chew Lay SEE, Lim Siang JIN (Eds.), *ASEAN at the Crossroads. Obstacles, Options & Opportunities in Economic Co-operation*. Kuala Lumpur 1987, S. 535-552.
- [1988a], "Financing of Foreign Direct Investment and Trade Flows: The Case of Indonesia". *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, Vol. 24, 1988, No. 1, S. 97-114.
- [1988b], "Die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer im GATT. Eine Nutzen- und Kostenbilanz". *Beihefte zur Konjunkturpolitik*, Nr. 34, 1988, S. 117-144.
- , Martin GROSS, *EC Foreign Direct Investment in ASEAN and Its Impact on Trade*. Centre for European Policy Studies (CEPS), Working Documents No. 8 (Political). Brussels, November 1986.
- , André SAPIR, *Economic Impact of Generalized Tariff Preferences*. Trade Policy Research Centre, Thames Essay, No. 49, London 1987.
- LASSERRE, Philippe, *Euro-ASEAN Transfer of Technology: Some Experiences and Their Implications for Training*. Euro-Asia Centre (EAC), Forum and Conference Paper No. 5, Fontainebleau, November 1981.
- , Max BOISOT [1980a], *Strategies and Practices of Transfer of Technology from European to ASEAN Enterprises. Some Major Findings & Their Implications*. Euro-Asia Centre (EAC), Briefing Paper No. 1, Fontainebleau, April 1980.

- LASSERRE, Philippe, Max BOISOT [1980b], *The Transfer of Technology from European to ASEAN Enterprises: Strategies and Practices in the Chemical and Pharmaceutical Sectors*. Euro-Asia Centre (EAC), Research Paper No. 2, Fontainebleau, Februar 1980.
- LEE, Chung H., "Transfer of Technology from Japan and the United States to Korean Manufacturing Industries: A Comparative Study". *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 25, 1984, S. 125-136.
- LEWIS, Arthur W., "The Slowing Down of the Engine Growth". *The American Economic Review*, Vol. 70, 1980, S. 555-564.
- LITTLE, Ian M. D., "An Economic Reconnaissance". In: Walter GALENSON (Ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*. Ithaca 1979, S. 448-507.
- LUTHRA, K. L., "Human Resource Developments in Asia: Achievements and Tasks Ahead". *Asian Development Review*, Vol. 2, 1984, No. 1, S. 52-64.
- MACHETZKI, Rüdiger, *Die pazifische Herausforderungen. Zukunftsperspektiven für Industrie- und Entwicklungsländer*. Berlin 1988.
- MACKIE, J. A. C., "Economic Growth in the ASEAN Region: The Political Underpinnings". In: Helen HUGHES (Ed.), *Explaining the Success of Industrialization in East Asia, in Vorbereitung*.
- MADHAB, Jayanta, "Energy and Economic Development: Experience and Issues in Developing Asia". *Asian Development Review*, Vol. 5, 1987, No. 1, S. 61-82.
- McCLELLAND, David C., *The Achievement Motive*. New York 1953.
- , *The Achieving Society*. New York 1961.
- McGINN, Noel F., et al., *Education and Development in Korea*. Cambridge, Mass., 1980.
- MODY, Ashoka, David WHEELER, "Towards a Vanishing Middle: Competition in the World Garment Industry". *World Development*, Vol. 15, 1987, No. 10/11, S. 1269-1284.
- MORAWETZ, David, *Why the Emperor's New Clothes Are Not Made in Columbia*. Washington 1981.
- NELSON, Richard R., "Recent Exercises in Growth Accounting: New Understanding or Dead End?". *The American Economic Review*, Vol. 63, 1973, S. 462-468.
- NOGUES, Julio J., Andrzej OLECHOWSKI, L. Alan WINTERS, *The Extent of Non-Tariff Barriers to Industrial Countries' Imports*. World Bank Report No. DRDJ115, Discussion Paper, Washington, Januar 1985.

- PANGESTU, Mari, Ibrahim H. BOEDIONO, "The Structure and Causes of Manufacturing Sector Protection in Indonesia". In: Christopher FINDLAY, Ross GARNAUT, *The Political Economy of Manufacturing Protection: Experiences of ASEAN and Australia*. Sydney 1986, S. 1-47.
- PSACHAROPOULOS, George, "Returns to Education: A Further International Update and Implications". *The Journal of Human Resources*, Vol. 20, 1985, No. 4, S. 583-604.
- , Ana Maria ARRIAGADA, "The Educational Composition of the Labour Force: An International Comparison". *International Labour Review*, Vol. 125, 1986, No. 5, S. 561-574.
- RANA, Pradumna B., "Foreign Direct Investment and Economic Growth in the Asian and Pacific Region". *Asian Development Review*, Vol. 5, 1987, No. 1, S. 100-115.
- RIEDEL, James, "Trade as an Engine of Growth in Developing Countries, Revisited". *The Economic Journal*, Vol. 94, 1984, S. 56-73.
- , *Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally?* National Centre for Development Studies, Australian National University, Working Paper No. 86/1.0.0., o.O., 1986.
- RIEGER, Hans Christoph, *ASEAN Co-operation and Intra-ASEAN Trade*. Institute of Southeast Asia Studies, ASEAN Economic Research Unit, Singapore 1985.
- de ROSA, Dean A., *Foreign Barriers to the Exports of Developing Asian Countries*. Manila, Mai 1987, hektographiert.
- RUTTAN, Vernon W., et al., "Factor Productivity and Growth: A Historical Interpretation". In: Hans P. BINSWANGER, Vernon W. RUTTAN (Eds.), *Induced Innovation: Technology, Institutions and Development*, Baltimore, Md., 1978, S. 44-87.
- SACHS, Jeffrey D., *Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs*. National Bureau of Economic Research (NBER), Working Papers, No. 2226, Cambridge, Mass., 1987.
- SICHELSCHMIDT, Henning, "Weltluftverkehr: Verlangsamte Zunahme des Personenverkehrs". *Die Weltwirtschaft*, 1986, H. 2, S. 168-178.
- SOLOW, Robert M., "Technical Change and the Aggregate Production Function". *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, 1957, No. 3, S. 312-320.
- , "A Sceptical Note on the Constancy of Relative Shares". *The American Economic Review*, Vol. 48, 1958, No. 4, S. 618-631.
- SOPIEE, Noordin, Chew Ley SEE, Lim Siang JIN (Eds.), *ASEAN at the Crossroads. Obstacles, Options & Opportunities in Economic Co-operation*. Institute of Strategic and International Studies (ISIS), Kuala Lumpur 1987.

- SOUTH, "The Protection Racket". London, Februar 1986, S. 33-42.
- SUMMERS, Robert, Alan HESTON, "Improved International Comparisons of Real Product and its Composition: 1950-1980". The Review of Income and Wealth, Series 30, 1984, S. 207-262.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (UNCTC) [a], Transnational Corporations in World Development. Third Survey. New York 1983.
- [b], Trade and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. A Technical Paper. New York 1985.
- WAGNER, Joachim, Lutz BELLMANN, "Importdruck, Anpassungsstrategien und Qualifikationsstruktur. Eine ökonomische Untersuchung für Industrien des Verarbeitenden Gewerbes in der Bundesrepublik Deutschland 1976-1983". Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Vol. 107, 1987, S. 513-535.
- WHANG, In-Joung, "The Role of Government in Economic Development: The Korean Experience". Asian Development Review, Vol. 5, 1987, No. 2, S. 70-88.
- WOLF, Martin, "An Unholy Alliance: The European Community and Developing Countries in the International Trading System". Außenwirtschaft, Vol. 42, 1987, H. 1, S. 41-64.
- YARBROUGH, Beth V., Robert M. YARBROUGH, "Cooperation in the Liberalization of International Trade". International Organization, Vol. 41, 1987, H. 1, S. 1-26.
- YEATS, Alexander, "The Escalation of Trade Barriers". In: J. Michael FINGER, Andrzej OLECHOWSKI (Eds.), The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations. The World Bank, Washington 1987, S. 110-120.

Statistische Quellen

- ASIAN DEVELOPMENT BANK (ADB), Key Indicators of Developing Member Countries of ADB. London, lfd. Jgg.
- DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY, British Business. London, 22.5.1987.
- DEUTSCHE BUNDESBANK [a], Monatshefte. Frankfurt/M., lfd. Jgg.
- [b], Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik, April 1984, Nr. 4 und März 1988, Nr. 3. Frankfurt/M.

- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, Country Profiles 1986-87. London 1986.
- , China, Japan and the Asian NIC's. London, Januar 1988.
- EUROPAISCHE GEMEINSCHAFTEN (EG), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften. Mitteilungen und Bekanntmachungen. Luxemburg, lfd. Jgg.
- GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT), International Trade 1985/86. Genf 1986.
- [1987b], Developments in the Trading System, Document L/6289. Genf, 18.12.1987.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF), International Financial Statistics Yearbook. Washington, lfd. Jgg.
- JAPAN MINISTRY OF FINANCE [a], Zaisei Tokei Geppo (Monetary and Financial Statistics Monthly). No. 308, Dezember 1977 und No. 428, Dezember 1987, Tokyo.
- [b], Monthly Finance Review. No. 168, Tokyo, Juni 1987.
- JAPAN ECONOMIC RESEARCH CENTER (JERC), Five-Year Economic Forecast 1988-92. Tokyo, Februar 1988, mimeo.
- KOREA DEVELOPMENT INSTITUTE (KDI), Challenge to the Future: Structural Change of Industry and Policy Response. Seoul 1987, hektographiert.
- NOMURA RESEARCH INSTITUTE (Nomura), Quarterly Economic Review. Tokyo, Februar 1988.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) [a], Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries. Paris, lfd. Jgg.
- [b], The OECD Compatible Trade and Production Data Base 1970-83. Working Paper No. 31, Paris, März 1986.
- [c], Trade by Commodities, Series C. Paris, lfd. Jgg.
- REPUBLIC OF CHINA [a], Council for International Economic Cooperation and Development. Taiwan Statistical Data Book. Taipei, lfd. Jgg.
- [b], Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, National Income in Taiwan Area, the Republic of China. National Accounts for 1951-1985 and Preliminary Estimates for 1986. Taipei, Dezember 1986.
- STATISTISCHES AMT DER EUROPAISCHEN GEMEINSCHAFTEN, Statistik des Außenhandels, Veredelungsverkehr, SCE-2119 Mikrofiche. Luxemburg 1977 und 1986.

- STATISTISCHES BUNDESAMT, Länderberichte des Statistischen Bundesamts. Stuttgart, lfd. Jgg.
- UNITED NATIONS (UN) [a], Commodity Trade Statistics. New York, lfd. Jgg.
- [b], Economic and Social Survey of Asia and the Pacific, 1985. Bangkok 1986.
- [c], Monthly Bulletin of Statistics. Vol. 40, New York, Nr. 11, 1986.
- [d], Yearbook of Industrial Statistics 1983. Vol. 1, New York 1984.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement. New York, lfd. Jgg.
- UNITED NATIONS COMMISSION TRANSNATIONAL CORPORATIONS (UNCTC) [c], Transnational Corporations from Developing Asian Countries. Publication Series B, No. 7, St/ESCAP/331. Bangkok 1985.
- UNITED STATES (US) [a], Department of Commerce, Survey of Current Business. Washington, August, lfd. Jgg.
- [b], Department of Commerce, US Direct Investment Abroad 1977. Washington 1981.
- [c], International Trade Commission, Imports Under Items 806.30 and 807.00 of the Tariff Schedules of the United States 1977-80 (USITC Publ. 1170, Juli 1981), 1980-83; (USITC Publ. 1688, April 1985), 1982-85; (USITC Publ. 1920, Dezember 1986), Washington.
- WORLD BANK [a], World Development Report. New York, lfd. Jgg.
- [b], World Tables 1980. Baltimore 1980.