

Heribert Dieter

Probleme der Kooperation zwischen asiatischen und angelsächsisch geprägten Ländern im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum

Der asiatisch-pazifische Wirtschaftsraum hat seit geraumer Zeit einen hohen Stellenwert in der Diskussion über die Veränderungen der Weltwirtschaft. Allerdings wird die Region häufig in stark vereinfachender Weise mit der EG oder Nordamerika verglichen, ohne daß auf die Widersprüche innerhalb des Pazifischen Beckens in ausreichender Form hingewiesen wird. Dieser Vergleich verkennt die Probleme, die es bei der Schaffung einer pazifischen Wirtschaftsgemeinschaft geben wird.

Ziel dieses Aufsatzes ist es, auf zwei zentrale Problemfelder bei der Schaffung einer asiatisch-pazifischen Wirtschaftsgemeinschaft hinzuweisen: Zum einen gehören zum Pazifischen Becken grundverschiedene Länder in sehr stark voneinander abweichenden Stadien der Entwicklung. Um die Divergenzen zwischen den Ländern der Region verstehen zu können, soll im ersten Abschnitt eine Analyse der Struktur des Pazifischen Wirtschaftsraumes erfolgen. Neben der Herausarbeitung der stark voneinander abweichenden wirtschaftlichen Strukturen ist es wesentlich, die Relevanz der einzelnen Ökonomien nicht aus dem Auge zu verlieren: Betrachtet man lediglich Fluß-, nicht aber auch Bestandsgrößen, besteht die Gefahr einer verzerrten Analyse. Zum Beispiel ist Singapurs Wirtschaftswachstum zweifellos beeindruckend und weist das Land als eine dynamische Volkswirtschaft aus. Das Bruttoinlandsprodukt machte jedoch 1990 lediglich 6,0% der Wirtschaftsleistung Kanadas aus. Die Bedeutung der einzelnen Ökonomien für die Region soll daher zu Beginn des Aufsatzes betrachtet werden. Im ersten Abschnitt wird darüber hinaus die Struktur des Handels in der Region untersucht: Intensivere Kooperation bedeutet in der Regel zunächst verstärkten Handel zwischen den einzelnen Ländern. Um die Chancen einer asiatisch-pazifischen Wirtschaftsgemeinschaft einschätzen zu können, muß man die heutige Struktur des Handels in der Region kennen.

Der zweite Problembereich betrifft die unterschiedlichen Wirtschaftsstile. Im Pazifischen Becken existieren, vereinfachend gesagt, zwei völlig ver-

schiedenartige Staats- und Wirtschaftssysteme: Auf der einen Seite stehen die angelsächsisch geprägten Staaten, die durch die Forderung nach weitgehenden Entfaltungsmöglichkeiten von Individuen in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft gekennzeichnet sind. Demokratien unterschiedlicher Güte und mehr oder weniger freie Marktwirtschaften charakterisieren diese Gruppe, zu der die USA, Kanada, Australien, Neuseeland und mit Einschränkungen auch Hongkong gehören. Auf der anderen Seite befinden sich die kapitalistischen Entwicklungsstaaten Asiens. Dort steht die Entfaltung des Einzelnen offenkundig im Hintergrund, und man kann diese Länder weder als demokratische Gesellschaften noch als freie Marktwirtschaften bezeichnen. Für die Fragestellung dieses Aufsatzes sind vor allem die zu dieser Gruppe zu rechnenden Staaten Japan, Korea, Taiwan, Singapur, Indonesien, Malaysia und Thailand von Belang. Zu fragen ist, ob die Unterschiedlichkeit der Wirtschaftspolitiken in den beiden Lagern nicht schon zu einer Dichotomie in der Region geführt hat, die eine intensive Kooperation unmöglich macht.

Die einzelnen Akteure der Region können im Rahmen dieses Aufsatzes selbstredend nicht umfassend untersucht werden. Dennoch, nicht zuletzt um die differierenden Wirtschaftsstile zu erläutern, soll der Versuch gemacht werden, die Charakteristika der wichtigsten Länder des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraums zu skizzieren. An erster Stelle steht dabei natürlich Japan, dessen ökonomischer Einfluß in der Region von herausragender Bedeutung ist. Aber gerade diese Machtkonzentration könnte für eine pazifische Integration von Nachteil sein. Japans Funktion für die pazifische Kooperation einzuschätzen erfordert eine detaillierte Betrachtung der (Außen-)Wirtschaftspolitik des Landes, dessen Entwicklung das Vorbild für andere asiatische Länder darstellte. Die Analyse der anderen asiatischen Länder soll auf die Betrachtung der sich in Teilbereichen unterscheidenden Entwicklungsmodelle und Wirtschaftsstile beschränkt bleiben.

Man kann davon ausgehen, daß die Wirtschaftssysteme der angelsächsischen Länder, vor allem das der USA, hinreichend bekannt sind und aus diesem Grunde wird auf eine detaillierte Untersuchung verzichtet. Erwähnt werden sollen lediglich die für diesen Aufsatz wichtigsten Aspekte: Liberalismus in Wirtschaft und Gesellschaft stehen im Mittelpunkt und staatliche Intervention wie auch Planung gelten als grundsätzlich schädlich. Der Markt übernimmt in diesen Ländern sowohl theoretisch als auch in der Realität die Aufgabe der Allokation der Ressourcen.

1. Strukturdaten des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraums

Eine Betrachtung der historischen Entwicklung des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes ist an dieser Stelle nicht möglich.¹ Auf zwei Punkte muß jedoch hingewiesen werden: Japan unternahm bis zur Kapitulation im Jahr 1945 den Versuch, die Region mit militärischen und ökonomischen Mitteln zu kontrollieren. Davon abgesehen war die Region jedoch stets durch Beziehungen der einzelnen Länder zu ihren jeweiligen Kolonialmächten und weniger durch regionale Interdependenz gekennzeichnet. Das Pazifische Becken insgesamt gewann jedoch beständig an Relevanz. Die wichtigsten Ursachen dieser Entwicklung waren:

- a) Gegen Ende des 19. Jahrhunderts fand eine wirtschaftliche Dynamisierung der alten ostasiatischen Hochkulturen statt. Den Beginn machte Japan mit der Meiji-Restauration (1868), später folgte China. Nach der Entkolonisierung setzte dieser Prozeß der Dynamisierung in den neuen Nationalstaaten ein, vor allem sind hier Südkorea, Taiwan, Singapur, Indonesien und Malaysia zu nennen.
- b) Die Nachkriegssupermächte USA und UdSSR waren beide Anrainerstaaten des Pazifik, was aber eher militär-strategische Fragen betraf. Von Bedeutung für den Aufschwung des pazifischen Wirtschaftsraumes war in erster Linie die Verlagerung der Wachstumszentren in den USA vom Nordosten (Rustbelt) zu den pazifischen Staaten Kalifornien und Oregon und dem Südweststaat Texas (Sunbelt).
- c) Auch bei den anderen Ländern der Region, vor allem bei China, Australien und Neuseeland, gewann der intraregionale Handel stark an Bedeutung. Menzel konstatiert die Herausbildung einer regionalen Arbeitsteilung: Japan liefert Spitzentechnologien; die asiatischen NICs sind für herkömmliche Technologien zuständig; Australien, die Länder des Persischen Golf und ASEAN-Länder beliefern die Region mit Rohstoffen und Nahrungsmitteln; China stellt das Billiglohnland der Region dar (vgl. Menzel 1987a, S. 80ff).
- d) Die hohen Handelsbilanzüberschüsse ostasiatischer Länder führen zu einem Anstieg der Forderungen an andere Länder. Hier sind vor allem die Position Japans, aber auch beispielsweise die hohen Währungsreserven Taiwans zu berücksichtigen.

Hinsichtlich politisch-kultureller Gesichtspunkte gibt es keinen geschlossenen Pazifischen Raum. Ideologie und Kultur, von förmlichen politischen Theorien bis hin zu Sprache und Essen der einzelnen Länder, belegen, daß

¹ Einen guten Überblick der historischen Entwicklung liefert Segal (1990, S. 19-84).

es innerhalb des Pazifischen Beckens zwar bedeutende Unter-Regionen gibt, nicht aber eine Einheit. Die Vielfältigkeit fällt insbesondere im Vergleich zu Europa und der atlantischen Welt auf, wo man sich, bei allen Unterschieden, auf gemeinsame Wurzeln der politischen Kultur berufen kann (vgl. Segal 1990, S. 179). Segal schlägt eine Einteilung des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes in sechs unterschiedliche Zonen vor, die sich wiederum in kleinere Gebiete gliedern lassen. Zwischen diesen Zonen herrschen große Unterschiede in Bezug auf Klima, Lebensstil, Nahrung, Kultur und Ideologie:

Zone 1: Die pazifischen Inseln ('Island Pacific'): Dazu gehören neben Australien, Neuseeland und Papua Neu-Guinea fünf weitere unabhängige Staaten, nämlich Fidji, Kiribati, die Solomon-Inseln, Tonga und Tuvalu sowie die abhängigen Gebiete Amerikanisch-Samoa, Französisch-Polynesien, Guam, Neukaledonien, die Karolinen-Inseln, die Marshall-Inseln, Pitcairn und Antarktis-Gebiete.

Zone 2: Neun Staaten werden zu Südostasien gerechnet: Vietnam, Laos, Kambodscha, Thailand, Malaysia, Indonesien, Brunei, Singapur und die Philippinen.

Zone 3: Dazu sind die VR China sowie die asiatischen Gebiete der ehemaligen UdSSR zu zählen. Diese Zone weist allerdings nur wenige Gemeinsamkeiten auf.

Zone 4: Dazu gehören Japan, Taiwan, Hongkong und die beiden koreanischen Staaten.

Zone 5: Dazu zählen vier Gebiete Nordamerikas: Alaska, Kanadas Pazifik-Gebiete, die Pazifik-Staaten der USA und Mexiko.

Zone 6: Mittel- und Südamerika: Zwar haben sich diese Länder bisher nicht in Richtung Pazifik hin orientiert,² aber geographisch betrachtet gehören zehn Länder eindeutig zum Pazifik: Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panama und El Salvador sowie die südamerikanischen Länder Ecuador, Peru und Chile (vgl. Segal 1990, S. 8-12).

Der asiatisch-pazifische Raum ist genausowenig klar definiert wie etwa der Mittelmeerraum oder der atlantische Raum. Viele Autoren übergehen das Problem und aggregieren kurzerhand die Daten aller Pazifikanrainerstaaten (vgl. Menzel 1989, S. 118). Wenn man so verfährt, besteht die Gefahr, sowohl die Bedeutung des Pazifischen Wirtschaftsraumes als auch die Verflechtungen innerhalb der Region zu überschätzen. Um nicht wahllos alle Pazifikanrainerstaaten zusammenzufassen und um die Chancen regionaler Kooperation einschätzen zu können, muß eine Eingrenzung der betrachte-

2 Die spanische Kolonialmacht prägte die Orientierung Lateinamerikas zum Atlantik hin. Spanien wollte verhindern, daß der Absatz der eigenen Exportwaren in den Kolonien durch Handel mit chinesischer Seide geschwächt wurde (vgl. Segal 1990, S. 37f).

ten Staaten erfolgen. Nicht berücksichtigt werden in diesem Aufsatz Länder,

- die nicht unmittelbar an den Pazifik angrenzen, z.B. die südasiatischen Länder Pakistan, Indien, Bangladesch, Burma und Sri Lanka.
- die an den Pazifik angrenzen, aber kaum Beziehungen zu anderen Ländern der Region unterhalten, d.h. vor allem die lateinamerikanischen Länder.
- für die keine ausreichende Datenbasis zur Verfügung steht, z.B. Indochina oder Nordkorea
- deren Außenhandel und Wirtschaftskraft unbedeutend sind, z.B. die pazifischen Inselstaaten.

Wendet man diese Kriterien an, so ergibt sich als Ergebnis die Liste der Mitgliedsstaaten des APEC-Forums (Asia-Pacific Economic Cooperation): Japan, China, Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur, Malaysia, Indonesien, Philippinen, Thailand, Brunei, die USA, Kanada, Australien und Neuseeland. Auf die Einbeziehung von Brunei wird in den weiteren Ausführungen verzichtet, weil dieses Land bei der Entwicklung von asiatisch-pazifischer Kooperation nur eine Nebenrolle spielt.

Der asiatisch-pazifische Wirtschaftsraum wird seit geraumer Zeit als die, neben der EG und Nordamerika, dritte Weltwirtschaftsregion von herausgehobener Bedeutung bezeichnet³ (vgl. z.B. Sames/Wagner 1988; Segal 1990; Boyd 1989). Die Summe der Wirtschaftsleistungen der einzelnen Anrainerstaaten des Pazifischen Beckens ist in der Tat beeindruckend und läßt Vergleiche mit der EG und Nordamerika zweifellos zu. Wie eingangs erwähnt, sollte man dabei allerdings nicht vergessen, daß das Pazifische Becken ein sehr heterogener Wirtschaftsraum ist, dessen einzelne Länder sich in völlig unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden.

In der Tabelle I sind Daten der wichtigsten Länder des Pazifischen Beckens aufgeführt. Die Daten der Spalte I weisen darauf hin, daß schon von der Bevölkerungszahl her sehr unterschiedliche Nationen zu betrachten sind. Die Volksrepublik China mit mehr als 1,1 Milliarden Menschen ist zweifellos ein Ausnahmefall. Von miteinander vergleichbarer Größe, was die Bevölkerungszahl betrifft, sind die USA, Indonesien und Japan. Eine mittlere Position nehmen die Philippinen, Thailand, Malaysia, Korea, Taiwan, Australien und Kanada ein. Singapur, Hongkong und Neuseeland verfügen nur über geringe Bevölkerungszahlen. Auch die Werte in Spalte II machen deutlich, daß sehr unterschiedliche Staaten zur APEC gehören. Auf der einen Seite finden sich vier große Flächenstaaten: China, Austra-

3 Schon Anfang des 20. Jahrhunderts meinte der damalige US-Präsident Theodor Roosevelt: »The Atlantic is the ocean of the present and the Pacific is the ocean of the future« (zitiert nach Conroy/Kim 1987, S. 2).

lien, Kanada und die USA.⁴ Mit Ausnahme von Indonesien verfügen die meisten anderen betrachteten Länder aber nur über sehr wenig Fläche; Neben den Stadtstaaten Singapur und Hongkong sind auch Korea, Taiwan und Japan auf kleinem Raum sehr dicht besiedelt.

Die Daten der Spalte III unterstreichen die ökonomische Heterogenität der Region. Die drei ärmsten Länder (China, Indonesien, Philippinen) erwirtschaften nur geringe Pro-Kopf-Wirtschaftsleistungen und sind in ihrem Entwicklungsstand noch sehr weit von den wohlhabenden Ländern der Region entfernt. Zur mittleren Kategorie müssen Thailand, Malaysia, Korea und Taiwan gezählt werden. Singapur und Hongkong bilden mit einem jährlichen Pro-Kopf-Bruttosozialprodukt von mehr als US \$ 11.000 allerdings bereits die Schlußlichter der Spitzengruppe.⁵ Das Pro-Kopf-BSP Neuseelands lag 1990 nur geringfügig höher und ist heute niedriger als in Singapur und Hongkong. Dies ist zum einen ein Beleg für die Dynamik der beiden asiatischen Stadtstaaten, zum anderen wird damit die schwierige Wirtschaftslage Neuseelands unterstrichen.

Man könnte einwenden, daß es ja gerade das Ziel von wirtschaftlicher Integration ist, unterschiedliche Entwicklungsstufen zu überwinden. Bei einem Gebiet mit so großen Abweichungen vom durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen der Region erscheinen aber bekannte Formen der Integration, beispielsweise ein gemeinsamer Markt, völlig utopisch. Ein gemeinsamer Markt würde nämlich die Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital beinhalten. Betrachtet man aber nur den Teilaspekt der Migration, so ist offensichtlich, daß es für qualifizierte Arbeitnehmer aus ärmeren Regionen, beispielsweise China, wenige wirtschaftliche Gründe zum Verbleiben in ihrer Heimat geben würde. Die ärmeren Regionen hätten dann als Resultat der Integration lediglich schlechter ausgebildete Arbeitnehmer anzubieten und wären dadurch der Chance auf eine eigenständige Entwicklung weitgehend beraubt. Auch bei der Untersuchung anderer Aspekte wird man feststellen, daß in einer Wirtschaftsgemeinschaft zwischen sehr unterschiedlich entwickelten Staaten für die ärmeren Länder die Gefahr eines sich selbst verstärkenden Auszehrungsprozesses besteht, wenn nicht geeignete Maßnahmen zum Ausgleich des Standortnachteils getroffen werden.

4 Zusammen mit Rußland und Brasilien sind dies die flächenmäßig größten Länder der Welt.

5 Beim Vergleich der einzelnen Länder ergibt sich im monetären Bereich ein methodisches Problem. Die Wahl des US-Dollar als gemeinsamer Maßstab ist nicht unproblematisch, da der Dollarkurs in den 80er Jahren stark schwankte (vgl. Menzel 1989, S. 99). Seit etwa 1988 haben sich die Bewegungen des Wertes der US-Währung allerdings beruhigt und deshalb erscheint die Wahl des Dollar als Instrument des Vergleichs durchaus sinnvoll.

Die Spalte IV der Tabelle 1 ist für die Untersuchung der Integrationsfähigkeit der Region von großer Bedeutung. Auffällig ist das hohe Wirtschaftswachstum in China, Korea, Taiwan, Singapur und Hongkong. Auf der anderen Seite fallen die deutlich unter den Wachstumsraten der asiatischen Länder wie auch unter dem OECD-Mittel gelegenen Zuwächse Neuseelands, Australiens und der USA ins Auge.⁶ Insbesondere Neuseeland fällt mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-BSP Zuwachs von 1,1% zwischen 1965 und 1990 stark ab. Die Integration des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes würde also bedeuten, daß sich sehr leistungsfähige Länder einerseits und Staaten mit andauernden Wachstumsproblemen andererseits einander nähern. In einigen Ländern, insbesondere in Australien und Neuseeland, wird von den Befürwortern die Hoffnung gehegt, eine asiatisch-pazifische Kooperation brächte die Lösung der chronischen Strukturkrise. Das Gegenteil wäre zu erwarten. Ebenso wenig wie in erster Linie die Ökonomie der DDR von der Wirtschafts- und Währungsunion mit der BRD profitierte, genauso wenig werden im Pazifik die Länder, deren Produkte schon heute auf dem Weltmarkt nur schwer verkäuflich sind, von einer Wirtschaftsgemeinschaft profitieren.

Die Daten in Spalte VI verdeutlichen, welche Ungleichgewichte es von der wirtschaftlichen Potenz her im Pazifischen Becken gibt. Zwar sind die USA nicht ausschließlich pazifische Wirtschaftsmacht, der Umfang des Bruttoinlandsproduktes macht aber deutlich, daß die USA trotz aller ökonomischen Probleme noch immer die größte Volkswirtschaft der Welt und schon deshalb für die Region von zentraler Bedeutung sind. Japan hat zwar inzwischen ein höheres Pro-Kopf-BSP erzielt, aber die gesamte Wirtschaftsleistung liegt in den USA noch immer etwa 83% über dem Bruttoinlandsprodukt Japans (1990).

Auch die Länder, die unterhalb der Ebene der beiden wirtschaftlichen Großmächte liegen, weisen beachtenswerte Unterschiede auf. Die 17 Millionen Einwohner Australiens erwirtschafteten ein Bruttoinlandsprodukt, das nur rd. 12 Mrd. US-Dollar unter der Summe der Wirtschaftsleistung der in der Tabelle 1 aufgeführten ASEAN-Länder lag. Zugleich beträgt aber die Summe der Bevölkerungszahlen in den untersuchten fünf ASEAN-Staaten Indonesien, Philippinen, Thailand, Malaysia und Singapur mehr als das 18fache der australischen Bevölkerung. Um die ökonomischen Kräfteverhältnisse in der Region zu illustrieren, ist ein anderer Größenvergleich hilfreich. Läßt man Kanada und die USA außer acht, so erscheinen die anderen Länder der Region neben Japan wie wirtschaftliche

6 Einen Sonderfall auf asiatischer Seite stellen die Philippinen dar, deren Wirtschaft in den letzten 25 Jahren nur äußerst schleppend wuchs.

TABELLE 1: Kennzahlen ausgewählter Länder des Pazifischen Beckens

	Bevölkerung (in Mio) Mitte 1990 I	Fläche in Tsd. Quadrat- kilometer II	BSP pro Kopf: in US \$ 1990 III	BSP pro Kopf: Wachstum p.a. in % 1965-90 IV	Inflationsrate p.a. im Schnitt in % 1980-90 V	BIP in Mio US \$ 1990 VI	Anteile am BIP im Jahr 1990 in %		
							Landwirtschaft VII	Industrie VIII	Dienstlei- stungssektor IX
China, VR	1.133,7	9.581	370	5,8	5,8	364.900	27	42	31
Indonesien	178,2	1.905	570	4,5	8,4	107.290	22	40	38
Philippinen	61,5	300	730	1,3	14,9	43.860	22	35	43
Thailand	55,8	513	1.420	4,4	3,4	80.170	12	39	48
Malaysia	17,9	330	2.320	4,0	1,6	42.200	/	/	/
Korea, Rep.	42,8	99	5.400	7,1	5,1	236.400	9	45	46
Taiwan	20,2	36	7.990	8,2 (80-89)	/	156.000	5	42	53
Singapur	3,0	1	11.160	6,5	1,7	34.600	0	37	63
Hongkong	5,8	1	11.490 (BIP)	6,2	7,2	59.670 ^{b)}	0	26	73
Neuseeland	3,4	269	12.680	1,1	10,5	42.760	9	27	65
Australien	17,1	7.687	17.000	1,9	7,4	296.300	3	31	64
Kanada	26,5	9.976	20.470	2,7	4,4	570.150	/	/	/
USA	250,0	9.373	21.970	1,7	3,7	5.392.200	/	/	/
Japan	123,5	378	25.430	4,1	1,5	2.942.890	3	42	56
Nachrichtlich: OECD- Mitglieder	776,8	31.243	20.170 ^{a)}	2,4 ^{a)}	4,2 ^{a)}	15.993.410	/	/	/

a) Gewichete Durchschnittswerte.

b) Zahlen in Kreisdruck gelten für andere als die angegebenen Jahre.

Quelle: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1992, S. 250, 251, 254, 255; Statistisches Bundesamt, Länderbericht Taiwan 1991, S. 17, 116, 117; The Europa World Yearbook 1992, Volume I, London: Europa Publications 1992, S. 768, 769, 771.

Zwerge. Die Summe der Wirtschaftsleistungen aller in der Tabelle aufgeführten Länder betrug 1990 mit US \$ 1.464 Mrd. nur 49,7% der Wirtschaftsleistung Japans. Anders als beispielsweise in der EG gibt es im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum keine Gruppe von Staaten etwa vergleichbarer ökonomischer Potenz. Japan und die USA sind mit weitem Abstand die wichtigsten Volkswirtschaften des Pazifischen Beckens.

Die Daten in den Spalten VII bis IX reflektieren den Stand der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. Bei dieser Art der Betrachtung wird noch einmal deutlich, wie unterschiedlich die Wirtschaftsstrukturen der untersuchten Länder sind. In den ärmeren Staaten spielt die Landwirtschaft eine herausgehobene Rolle, während in den wohlhabenderen Ländern im Dienstleistungssektor etwa zwei Drittel des BIP erwirtschaftet werden.

2. Die Handelsstrukturen im Pazifischen Becken

Intensivere wirtschaftliche Kooperation zwischen Staaten bedeutet auf den ersten beiden Stufen, d.h. in einer Freihandelszone oder einer Zollunion, eine Ausweitung des Warenhandels. Aus diesem Grund ergibt sich die Notwendigkeit, die vorhandenen Strukturen im Außenhandel der beteiligten Länder zu untersuchen. In Spalte I der Tabelle 2 finden sich Daten zur Exportleistung und in Spalte II zu den Wareneinfuhren, die, zusammen betrachtet, Ausdruck des Grades der Integration einer Volkswirtschaft in den Weltmarkt sind. Hier wird klar, daß die USA und Japan für die Region nicht zuletzt deshalb von zentraler Bedeutung sind, weil sie, auf unterschiedliche Art und Weise, große Importmärkte sind: Die USA nehmen große Mengen auch verarbeiteter Güter auf, Japans Importe hingegen weisen noch immer einen sehr niedrigen Anteil an Industrieprodukten auf.⁷ Die Konfliktlinie zwischen diesen beiden wirtschaftlichen Supermächten wird schnell greifbar: Während die Handelsbilanz der USA 1990 ein Defizit von US \$ 144 Mrd. aufwies, erwirtschaftete Japan einen Überschuß in Höhe von US \$ 55 Milliarden.

Die angelsächsischen Länder Australien und Neuseeland fallen im Vergleich bei der Exportleistung ganz deutlich ab. Neuseeland beispielsweise exportiert nur etwa ein Fünftel dessen, was das von der Bevölkerungszahl her vergleichbare Singapur ausführt. Australien, das ja ein fast genauso hohes BIP wie die in den Tabellen 1 und 2 aufgeführten ASEAN Länder er-

7 Japans Importstruktur im Jahr 1990 im Vergleich zum gewichteten OECD-Mittel belegt diese These. Die Anteile an der Gesamteinfuhr betragen: Nahrungsmittel 14 % (OECD 9%); Brennstoffe 25% (OECD 11%); sonstige Rohstoffe 16% (OECD 8%); Maschinen, Elektrotechnik, Fahrzeuge 16% (OECD 34%); übrige Industrieprodukte 30% (OECD 39%). Quelle: Weltentwicklungsbericht 1992, S. 279.

Tabelle 2: Daten zur Handelsstruktur der APEC-Länder^d

	Warenhandel in Mio. US \$		Wachstum der Exporte		Anteile am Warenexport in Prozent							
	Exporte	Importe	p.a. in %		Brennstoffe, Mineralien, Metalle		Sonstige Rohstoffe		Maschinen, Elektrotechnik Fahrzeuge		Übrige Industrieerzeugnisse	
	1990 I	1990 II	1965-80 III	1980-90 IV	1965 V	1990 VI	1965 VII	1990 VIII	1965 IX	1990 X	1965 XI	1990 XII
China, VR	62.091	53.345	4,8	11,0	15	10	20	16	9	17	56	56
Indonesien	25.553	21.837	9,6	2,8	43	48	53	16	3	1	1	34
Philippinen	8.681	13.080	4,6	2,5	11	12	84	26	0	10	6	52
Thailand	23.002	33.129	8,6	13,2	11	2	86	34	0	20	3	44
Malaysia	29.409	29.251	4,6	10,3	34	19	60	37	2	27	4	17
Korea, Rep.	64.837	69.585	27,2	12,8	15	2	25	5	3	37	56	57
Taiwan	66.279	54.110	29,6 (70-80)	13,0	/	/	/	/	/	e	/	/
Singapur	52.627	60.647	4,7	8,6	21	19	44	8	10	48	24	25
Hongkong	29.002	82.495	9,1	6,2 ^c	1	1	5	3	7	23	87	73
Neuseeland	9.045	9.466	3,8	3,4	1	10	94	65	0	5	5	20
Australien	35.973	39.740	5,4	3,9	13	34	73	29	5	6	10	30
Kanada	125.056	115.882	5,4	5,9	28	19	75	18	15	37	22	26
USA	371.466	515.635	6,4	3,3	8	6	27	16	37	47	28	31
Japan	286.768	231.223	11,4	4,2	2	1	7	1	31	66	60	52
Nachrichtlich: OECD- Mitglieder	2.379.089	2.501.753	7,2 ^b	4,1 ^b	9 ^b	7 ^b	21 ^b	12 ^b	31 ^b	42 ^b	38 ^b	39 ^b

a) Zahlen in Kursivdruck gelten für andere als die angegebenen Jahre.

b) Gewichtete Durchschnittswerte.

c) 1989 betrug der Anteil von Industriegütern am Gesamtexport etwa 95 %.

d) Ohne Brunei.

Quellen: Weltbank, Weltentwicklungsbericht 1992, S. 276, 277, 280, 281; Statistisches Bundesamt, Länderbericht Taiwan 1991, S. 76, 77, 78; The Europa Yearbook 1992, Volume I, London: Europa Publications 1992, S. 772.

wirtschaftet, exportierte 1990 mit rd. US \$ 36 Mrd. nur knapp 26% der Ausfuhren der fünf untersuchten ASEAN Länder. Aus den Daten der Spalten III und IV werden sowohl die Exporterfolge der asiatischen Länder wie auch die Exportschwächen der angelsächsischen OECD-Länder deutlich. Vor allem Neuseeland liegt in beiden aufgeführten Perioden signifikant unter den OECD-Mittelwerten. Auf der anderen Seite haben Korea und Taiwan sowohl zwischen 1965 und 1980 (bzw. 1970 bis 1980) als auch zwischen 1980 und 1990 enorme Wachstumsraten bei den Exporten aufzuweisen. Bei den Daten für die achtziger Jahre fallen auch die deutlichen Zuwächse bei den Ausfuhren Thailands und Malaysias auf.

Die Daten in den Spalten V bis XII spiegeln die Entwicklungsprozesse in den einzelnen Ländern wider. Im Zuge der industriellen Entwicklung sind für die asiatischen Länder recht eindeutige Trends auszumachen: Während 1965 der Anteil von Brennstoffen, Mineralien und Metallen an der Gesamtausfuhr im Durchschnitt der neun in der Tabelle 2 aufgeführten asiatischen Länder noch 17% betrug, lag 25 Jahre später dieser Mittelwert nur noch bei 12,6%. Deutlicher ist der Rückgang bei den übrigen Rohstoffen: Während diese 1965 noch 42,6% der Gesamtexporte ausmachten, entfielen 1990 nur noch 16,2% der Ausfuhren auf die Kategorie sonstige Rohstoffe. Dem Rückgang der Bedeutung von Rohstoffexporten steht ein entsprechender Zuwachs bei den Exporten von Industrieprodukten gegenüber: Diese Entwicklung unterstreicht, daß die untersuchten asiatischen Länder im Prozeß der Industrialisierung in den letzten 25 Jahren enorme Fortschritte erzielt haben.

Demgegenüber fällt auf, daß sowohl Australien als auch Neuseeland nicht in der Lage waren, den Anteil der Rohstoffexporte auf ein für Industrieländer übliches Niveau zurückzudrängen. Anders gesagt: Beide Länder exportieren noch immer unverarbeitete Rohstoffe in großem Maßstab und haben es nicht geschafft, ihre Industrien so zu entwickeln, daß ein erheblicher Teil der Wertschöpfung im eigenen Lande vorgenommen werden kann. Neuseeland senkte den Anteil der Rohstoffe an der Gesamtausfuhr von 95% im Jahr 1965 auf 75% im Jahr 1990. Australien senkte den Anteil von 86% auf 63%. Im gewichteten Durchschnitt aller OECD-Mitglieder betragen die Vergleichszahlen 30% (1965) bzw. 19% (1990).

Die Analyse der Handelsstrukturen der untersuchten Länder des Pazifischen Beckens unterstreicht, daß in der Region Länder mit sehr unterschiedlichen Außenwirtschaftsstrukturen existieren. Während die asiatischen Länder mit dem Versuch einer exportorientierten Industrialisierung mehr oder weniger erfolgreich waren und auch ihre Gesamtexporte stark steigern konnten, blieben die angelsächsischen Länder und insbesondere Australien und Neuseeland weit hinter der asiatischen Konkurrenz zurück.

Diese beiden angelsächsischen Länder wiesen noch 1990 die Handelsstruktur eines armen Entwicklungslandes auf: Der gewichtete Mittelwert für Länder mit niedrigem Einkommen (ohne Indien und China) wies 1990 einen Anteil der Rohstoffe an der Gesamtausfuhr von 72% auf und lag damit in der Kategorie von Australien und Neuseeland (vgl. Weltentwicklungsbericht 1992, S. 280).

Für die Bewertung des Grades der Integration einer Region ist der intraregionale Handel ein häufig verwendeter Maßstab.⁸ Dabei fallen deutliche Veränderungen auf. Die 14 in den Tabellen 1 und 2 aufgeführten Länder konnten 1960 55,5% ihrer Exporte in der Region absetzen, 1983 war dieser Wert auf 67,8% gestiegen (vgl. Menzel 1989, S. 120).⁹ Allerdings läßt sich dieser Trend nicht bei allen Ländern beobachten. Korea exportierte 1960 noch 85,9% seiner Ausfuhren in die Region, nach 23 Jahren und einer außergewöhnlich erfolgreichen Exportoffensive sank dieser Wert auf 61,5%. In diesem Fall wurde eine Diversifizierung der Absatzmärkte erreicht, was letztlich nur durch eine Diversifizierung der Exportprodukte möglich gewesen ist.

Die 14 ausgewählten Länder aus den Tabellen 1 und 2 bezogen 1960 57,0% ihrer Einfuhren aus der Region, 1983 waren es 67,0% (vgl. Menzel 1989, S. 120). Bei der Interpretation dieser Durchschnittswerte ist jedoch eine gewisse Vorsicht geboten. Japan, Südkorea, Taiwan, Singapur und die Philippinen bezogen 1960 einen zum Teil deutlich größeren Teil ihrer Importe aus dem Pazifischen Becken als 1983. In den 80er Jahren haben sich Japan und die asiatischen NICs weiter als erfolgreiche Exportnationen profiliert. Es sind vor allem zwei Entwicklungen, die zu Beginn der 90er Jahre den Handel zwischen den APEC-Ländern prägen. Zum einen ist dies die Funktion der USA und Kanadas als Absatzmarkt für die Exporte Japans und der asiatischen NICs, zum anderen ist es die Bedeutung Japans als Exporteur.

Die große Bedeutung der USA und Kanadas als Absatzmärkte insbesondere für Japan und die asiatischen NICs fällt in erster Linie bei Japan auf, das je ein Drittel seiner Exporte in Nordamerika, ein weiteres Drittel in den üb-

8 Machlup weist darauf hin, daß man bei der Interpretation dieser sich verändernden Verhältniszahlen vorsichtig sein müsse. Die theoretische Begründung für eine weitergehende Interpretation dieser Verhältniszahlen fehle (vgl. Machlup 1977, S. 95). Unzulässig sei vor allem, verschiedene Länder mit völlig unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen zu vergleichen und aus dem Grad des Außenhandels auf den unterschiedlichen Integrationsgrad eines Landes in eine Region zu schliessen (vgl. Machlup 1977, S.98). Aber auch Machlup meint, daß man durchaus die Daten zum Außenhandel verschiedener Länder einer Region verwenden kann, um Trends zu analysieren.

9 Die USA werden dabei als pazifische Nation gewertet. Wünschenswert wäre die Aufschlüsselung nach Regionen innerhalb der USA, die Datenlage erlaubt dies allerdings nicht. Eine gewisse Zurückhaltung bei der Interpretation erscheint daher angebracht.

Tabelle 3
Daten zur Struktur des Handels zwischen den APEC-Ländern^a im Jahr 1991

	Exporte 1991 in Millionen US-Dollar	Anteil der Exporte in die APEC-Länder an den Ge- samtexporten in Prozent	Anteil der Exporte in die APEC-Länder ohne Nordamerika ^c in Prozent	Anteil der Importe aus APEC- Ländern an den Gesamt- importen in Prozent	Anteil der Importe aus APEC- Ländern ohne Japan in Prozent
	I	II	III	IV	V
China, VR	70.451	79,5 ^d	70,0	70,0	53,9
Indonesien	29.294	79,2	66,6	69,1	44,6
Philippinen	8.767	77,0	39,4	72,7	53,0
Thailand	28.263	62,3	39,5	69,2	40,4
Malaysia	34.413	76,6	58,9	78,3	52,3
Korea, Rep.	71.870	64,6	36,7	66,7	40,6
Taiwan ^b	67.214	74,3	41,9	70,3	41,1
Singapur	59.025	69,0	48,4	72,0	50,7
Hongkong	98.577	70,9	46,4	84,9	68,5
Neuseeland	9.599	65,5	51,4	67,0	51,4
Australien	41.764	74,0	62,3	67,0	49,5
Kanada	127.163	85,4	10,2 ^c	76,0	68,7
USA	422.158	48,0	27,8 ^c	58,3	39,6
Japan	314.786	66,0	34,5	61,0	/
Mittelwerte	/	70,9	45,3	70,2	50,3

a) Das Sultanat Brunei wird in dieser Tabelle nicht berücksichtigt.

b) Die Daten für Taiwan beziehen sich auf das Jahr 1990.

c) Die USA und Kanada.

d) Hongkong nimmt im Außenhandel Chinas eine Sonderstellung ein. Allein 45,6% der Gesamtexporte der VR China gingen 1991 nach Hongkong, das eine Brückenfunktion für den chinesischen Handel erfüllt.

e) Ohne das jeweils andere nordamerikanische Land.

Quellen: IMF, Directions of Trade Yearbook 1992. Washington, (D.C.). Europa Publications 1992, S. 772. Eigene Berechnungen.

rigen APEC-Ländern und die restlichen 34% in den anderen Staaten der Welt absetzt. Die asiatischen NICs, d.h. Korea, Taiwan, Singapur und Hongkong, verkauften 1991 69,7% ihrer Ausfuhren in den APEC-Ländern und 43,4% der Ausfuhren gingen in die APEC-Länder ohne Nordamerika.¹⁰ Bei diesen vier Ländern ist die Bedeutung Nordamerikas zwar nicht ganz so hoch wie bei Japan, aber dennoch sehr viel höher als bei den anderen in Tabelle 3 aufgeführten Ländern. Sowohl bei den weniger entwickelten asiatischen Ländern, mit der Ausnahme von Thailand, als auch bei Australien und Neuseeland spielt Nordamerika als Absatzmarkt eine nicht so bedeutende Rolle.

Parallelen finden sich bei der Betrachtung der Funktion Japans als Lieferant der Region: Tendenziell kann man feststellen, daß die Anteile der Importe aus Japan in den asiatischen Ländern höher sind als in den angelsächsischen Ländern der Region. Dieser Entwicklung liegt, wie bereits erwähnt, eine regionale Arbeitsteilung zugrunde, bei der Japan als Lieferant von Spitzentechnologien fungiert, die NICs herkömmliche Technologien herstellen und die ASEAN-Länder, Australien, Neuseeland und teilweise auch Nordamerika die nötigen Rohstoffe beisteuern (vgl. Menzel 1987a, S. 80ff). Japan hat im Pazifik zweifellos den Status einer wirtschaftlichen Supermacht: Zunehmend hängen die sich rasch entwickelnden asiatischen Ökonomien von japanischer Technologie, japanischen Direktinvestitionen und anderen Formen der Kooperation ab. Diese wachsende Interdependenz ist allerdings asymmetrisch, da Japans Märkte für Exporte von industriell gefertigten Waren, von Halbfabrikaten abgesehen, aus den sich entwickelnden asiatischen Ländern noch immer weitgehend verschlossen sind (vgl. Boyd 1989, S. 105). Zudem heißt Technologietransfer aus Japan heraus meistens, daß damit eine japanische Beteiligung verbunden ist. Ein Transfer von Technologie ohne Gegenleistung als Beitrag zur Entwicklung der asiatischen Nachbarländer bleibt die große Ausnahme (vgl. Pohl 1987, S. 10f). Pohl meint, daß ein Technologietransfer in die ASEAN-Länder schon deshalb unterbleibe, weil sich Japan, über die NICs hinaus, keine weiteren Konkurrenten schaffen möchte, die Beziehungen hätten vielmehr kolonialen Charakter (vgl. Pohl 1987, S. 11f).

Schließlich erlauben die Daten der Tabelle 3 einen weiteren Schluß: Zwar ist Nordamerika, d.h. vor allem die USA, sehr wichtig für die asiatischen Länder, umgekehrt ist der asiatisch-pazifische Raum für die USA nur von geringer Bedeutung. Die USA verkaufen nur ein Viertel ihrer Exporte (27,8%) an die APEC-Länder (ohne Kanada), die USA beziehen aber

10 Engels weist darauf hin, daß die USA für alle Länder des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes als Absatzmarkt wichtiger sind als die EG (vgl. Engels 1987, S. 27).

39,9% ihrer Importe aus den APEC-Ländern (ohne Kanada). Man kann es auch anders formulieren: die Quelle der US-Außenhandelsprobleme liegt im Pazifischen Becken. 1991 wiesen die USA einen Fehlbetrag in der Handelsbilanz von US \$ 86,8 Mrd. auf, davon entfielen allein 46,9 Mrd. oder 53,4% auf Japan. Das Defizit mit den übrigen APEC-Ländern (d.h. ohne Japan und Kanada) belief sich 1991 auf US \$ 38,7 Mrd.: Mehr als 98,5% des US-Handelsbilanzdefizits wurde somit mit den Ländern des asiatisch-pazifischen Beckens erwirtschaftet.¹¹ Die Bedeutung der USA für die Länder der Region ist damit offensichtlich, andererseits ergibt sich daraus zwangsläufig auch eine hohe Verwundbarkeit der asiatischen Länder durch protektionistische Maßnahmen der USA.

3. Japan als Modell der Entwicklung

Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß Japan die bedeutendste Wirtschaftsmacht ist, die, anders als die USA, ausschließlich dem Pazifischen Becken zuzuordnen ist. Japan fungiert sowohl als Wachstumspol des Pazifischen Beckens als auch als Modell für andere asiatische Länder. In diesem Abschnitt sollen wichtige Elemente der japanischen Wirtschafts- und insbesondere der Außenwirtschaftspolitik untersucht werden. Dies dient vor allem dazu, die angesprochene Dichotomie der wirtschaftspolitischen Konzeptionen in der Region zu unterstreichen: Auf der einen Seite stehen die von einem hohen Maß an Regierungsintervention geprägten Länder Asiens, exemplarisch sind hier Japan und Korea zu nennen. Auf der anderen Seite finden sich die weitgehend wirtschaftsliberalen Idealen verpflichteten angelsächsischen Länder, d.h. die USA, Kanada, Australien und Neuseeland.¹²

Japans industrielle Entwicklung begann recht spät: Noch 1874 belief sich das Pro-Kopf-BSP pro Jahr auf US \$ 74 in Preisen von 1965, d.h. zu Beginn der nachholenden Industrialisierung befand sich Japan auf dem Niveau einer Subsistenzwirtschaft (vgl. Röpke 1989, S. 29). Anfang der 30er Jahre, d.h. innerhalb von knapp 60 Jahren, war Japan zur regional bedeutendsten Wirtschafts- und Militärmacht aufgestiegen. Japan versuchte seinen Hegemonieanspruch ab 1932 mit militärischen Mitteln durchzusetzen,

11 Bereits 1985 zeichneten Japan und die asiatischen NICs für zwei Drittel des US-Handelsbilanzdefizits verantwortlich (vgl. Engels 1987, S. 31). Die USA haben zwar auch mit anderen Ländern, z.B. den OPEC-Staaten, Defizite zu verzeichnen, die jedoch weit hinter den genannten Beträgen für die asiatischen Länder zurückbleiben.

12 Ob Bill Clinton eine Kehrtwende in der Wirtschaftspolitik der USA durchsetzen wird, kann aus heutiger Sicht nicht beantwortet werden. Es gibt allerdings Anzeichen dafür, daß Clinton aus den Fehlern seiner republikanischen Vorgänger gelernt hat und nicht bereit ist, den Marktkräften ihren Lauf zu lassen.

wurde aber 1945 von den USA vernichtend geschlagen. Trotz dieser Niederlage wurde in Japan bereits Mitte der 50er Jahre das Pro-Kopf-Einkommen der Vorkriegszeit wieder erreicht (vgl. Klenner 1989, S. 72f). Wie war ein solch rascher Wiederaufbau möglich?

Nachdem Japan im Zweiten Weltkrieg den USA im Kampf um militärische Hegemonie unterlegen war, widmete sich das Land in der Nachkriegszeit ausschließlich dem Streben nach Verbesserung seiner wirtschaftlichen Macht und damit nach ökonomischer Hegemonie. Dabei hat Japan in keiner Phase die industrielle Entwicklung und den internationalen Handel dem freien Spiel der Marktkräfte überlassen. Die Produktion industrieller Waren wurde von Produktionsregimes reguliert und die Industrie- und Außenhandelspolitik wurde, für Freihändler unverzeihlich, entgegen den bestehenden (statischen) komparativen Kostenvorteilen betrieben (vgl. Röpke 1989, S. 46).¹³ Um die Psychologie japanischer Entscheidungsträger in Staat und Wirtschaft zu verstehen, muß man sich die Bedingungen der japanischen Industrialisierung und Spezialisierung nach dem Zweiten Weltkrieg vergegenwärtigen. Boyd spricht von der 'sozialen Psychologie des Konsens über exportgestütztes Wachstum' (1989, S. 34). Dieser Konsens, so Boyd, betreffe die Unterstützung von steuerlichen, geldpolitischen, finanzpolitischen und handelspolitischen Maßnahmen genauso wie die gezielte Unterstützung von Investitionen, Technologieförderung und anderen industriepolitischen Maßnahmen, deren Ziel stets die Förderung von Exporten bei gleichzeitiger Beschränkung von Importen gewesen sei. Auch Pohl spricht von einem nationalen Konsens über die Notwendigkeit von Exporterfolgen (vgl. Pohl 1987, S. 7). Weitere Elemente des Konsens seien die Kenntnis der Ressourcenknappheit Japans sowie die Annahme, die übrige Welt sei Japan feindlich gesonnen (Boyd 1989, S. 34).¹⁴

Es wäre verfehlt, von einem grundlegenden Neubeginn in der japanischen Wirtschaft nach 1945 zu sprechen. Die Unternehmensstrukturen, das Bildungssystem, die Beziehungen zwischen Staat und Wirtschaft wie auch zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber wurden zumindest anfangs unverändert übernommen (vgl. Klenner 1989, S. 66). Auch van Wolferen meint, daß 1945 keine Wasserscheide gewesen sei. Vielmehr hätten auch nach dem Krieg Kräfte gewirkt, die imperiale Ziel verfolgten (vgl. van Wolferen 1989a, S. 517f). Der japanischen Regierung standen nach dem Krieg

13 Nach dem Zweiten Weltkrieg empfahlen ausländische Wirtschaftsberater und auch die japanische Zentralbank die Spezialisierung auf arbeitsintensive Güter. In der Politik des MITI wurden diese Empfehlungen allerdings völlig ignoriert (vgl. Röpke 1989, S. 46).

14 Die Anpassung der Wirtschaftspolitik an veränderte Rahmenbedingungen nimmt allerdings wegen der wenig institutionalisierten Form der Entscheidungsfindung und infolge der Notwendigkeit, einen Konsens zu erzielen, unter Umständen eine gewisse Zeit in Anspruch.

schlagkräftige, aus der Zeit der staatlich gelenkten Wirtschaft stammende Institutionen zur Durchsetzung wirtschaftspolitischer Ziele zur Verfügung: das Finanzministerium, die Bank von Japan und nach 1949 zusätzlich das MITI. Diesen Behörden standen Instrumente zur direkten Allokation von Devisen, Kapital und anderen Ressourcen zur Verfügung, zudem gab es Mittel zur indirekten administrativen Führung¹⁵ der Wirtschaft durch den Staat (vgl. Klenner 1989, S. 66; Boyd 1989, S. 34).

In der Phase zwischen 1946 und 1955 legte die japanische Wirtschaft ein hohes Wachstumstempo vor: Das BSP wuchs pro Jahr um durchschnittlich 8,9%. Die Wirtschaftspolitik legte Wert darauf, daß die Investitionen schon frühzeitig durch inländische Ersparnisse finanziert wurden, um nicht die Kontrolle über die eigenen Industrien zu verlieren. Bereits Anfang der 50er Jahre stieg die Sparquote auf 27%, zudem wurde die Kapitalbildung in den Unternehmen durch vorteilhafte Abschreibungsregeln erleichtert (vgl. Klenner 1989, S. 71). Die Japaner bestanden ferner darauf, daß in der Phase des Wiederaufbaus der Kapitaltransfer aus den USA in Form von Direktkrediten, nicht aber in Form von Direktinvestitionen vorgenommen wurde (vgl. Segal 1990, S. 297). Zumindest in den ersten beiden Dekaden nach dem Zweiten Weltkrieg wies Japan Parallelen zum sowjetischen Entwicklungsmodell auf: Wichtig war eine möglichst hohe Investitionsquote und die Allokation eines möglichst großen Teils der Investitionen in die Produktionsgüterindustrie. Sowohl in Japan wie auch in der UdSSR und der VR China nahm man in Kauf, daß dies eine Einschränkung des potentiell möglichen Konsums bedeutete (vgl. Klenner 1989, S. 82).¹⁶ Eine weitere Parallele ist der hohe Grad an Planung, der Japans Entwicklung kennzeichnet: 1956-1960 galt der erste Fünfjahresplan, 1960 bis 1970 war die Dekade, die dem 'Plan zur Verdopplung der Einkommen' gewidmet war. Allerdings waren, anders als in der UdSSR, die Planziele für niemanden verbindlich (vgl. Klenner 1989, S. 73). Auch Pohl sieht starke Elemente der Planung in allen Entwicklungsphasen der japanischen Wirtschaft. Zwar sei es übertrieben, von einer Planwirtschaft zu sprechen, insbesondere in den 60er und 70er Jahren könne man aber durchaus von einer geplanten Wirtschaft sprechen (vgl. Pohl 1991, S. 34). Die Bedingungen für Japans

15 Der englische Begriff 'administrative guidance' erscheint geeigneter, um die Subtilität dieser Führung hervorzuheben. Röpke bezeichnet die Entwicklung weg von direkten Eingriffen als eine Senkung der Regulationsdichte. Er nennt diese Eingriffsform »weiche, selbstorganisierte Koordination jenseits des Marktes« (Röpke 1989, S. 52).

16 Noch heute ist die Lebensqualität in Japan in wichtigen Bereichen niedriger als in vergleichbaren OECD-Ländern. Zwar verfügen die Japaner über ein sehr hohes Pro-Kopf-Einkommen, aber sie leben in unterdurchschnittlichen kleinen Wohnungen und haben überdurchschnittlich hohe Jahresarbeitszeiten. Das Muster der Vernachlässigung von Konsumtion zugunsten von Investitionen liegt diesen Entwicklungen zugrunde.

Nachkriegserfolge waren zudem vorteilhaft, wenngleich aus der damaligen Perspektive die Situation nicht unbedingt günstig aussah:

a) Japan konnte, nicht zuletzt aus strategischen Gründen, Technologie frei importieren. Es beschränkte sich für lange Zeit auf den Fremdbezug von Technologie, die imitiert und durch Assimilieren und Modifizieren den eigenen Bedürfnissen angepasst wurde (vgl. Röpke 1989, S. 40; Klenner 1989, S. 73).

b) Die USA unterstützten den wirtschaftlichen Wiederaufbau durch Kredite und Technologietransfer (vgl. Segal 1990, S. 297).

c) Ab 1949, unter dem System von Bretton-Woods, war der Wechselkurs auf 360 Yen pro US-Dollar festgelegt worden, was als Überwertung des Yen gesehen werden kann.¹⁷ Folgt man dieser Annahme, dann hatte die japanische Regierung, da im Bretton-Woods-System lediglich Defizitländer zur Anpassungsleistung, d.h. zur Reduzierung von Leistungsbilanzdefiziten, gezwungen waren, nur zwei Optionen: Die Regierung hätte eine Abwertung des Yen vornehmen können, was aus Gründen des internationalen Renoméés vermieden werden sollte. Japan wählte die zweite verbleibende Möglichkeit: Steigerung der Exporte trotz der Überbewertung und zugleich Kontrolle der Importe durch protektionistische Maßnahmen (vgl. Lincoln 1988, S. 49).

d) Nach der militärischen Niederlage im Zweiten Weltkrieg spielte militärisch-technologische Innovation in Japan kaum noch eine Rolle. Die Japaner hatten schnell gelernt, daß bei knappen Ressourcen Konzentration auf ausgewählte Sektoren der Ökonomie wichtig ist und daß nur dadurch die Schaffung dynamischer komparativer Wettbewerbsvorteile ermöglicht wird (vgl. Röpke 1989, S. 39).

e) Wesentliche Voraussetzung war zudem, daß das Welthandelssystem Japans neomerkantilistische Handelspolitik gestattete.

Im Exportsektor war unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg ein sehr hohes Maß an staatlicher Intervention zu verzeichnen: Staatliche Agenturen kauften privaten Unternehmen Exportgüter ab und verkauften diese anschließend auf dem Weltmarkt, wenn nötig unter dem Einkaufspreis, da viele Firmen damals noch nicht konkurrenzfähig waren. Umgekehrt wurden von staatlichen Stellen Maschinen und andere Ausrüstungsgegenstände im Ausland gekauft, die an als förderungswürdig betrachtete Unternehmen nötigenfalls auch mit Verlust weitergegeben wurden (vgl. Klenner 1989, S. 69). Die Außenwirtschaftspolitik der japanischen Regierung operiert auch heute noch auf zwei Ebenen: Zum einen werden neue Technologien und

¹⁷ Die Bewertungen dieses Wechselkurses sind jedoch uneinheitlich. Klenner meint, der Kurs von 360 Yen sei für die japanische Exportwirtschaft recht vorteilhaft gewesen, d.h. aus seiner Sicht war der Yen unterbewertet (vgl. Klenner 1989, S. 80).

die damit verbundenen Exportprodukte gefördert, zum anderen wird aber der Strukturwandel auch durch die Zerstörung nicht mehr wettbewerbsfähiger Industrien unterstützt (vgl. Röpke 1989, S. 50; Klenner 1989, S. 76). Betrachtet man die Struktur der Industriepolitik, so fallen folgende charakteristische Elemente auf, die sich auch in anderen asiatischen Ländern, insbesondere in Korea, Taiwan, Singapur und Malaysia, tendenziell feststellen lassen:

- a) Es findet eine strenge Selektion der zu fördernden Industrien statt. Diesem Verfahren liegt die Annahme zu Grunde, daß sich in einem bestimmten Zeitraum nur wenige Industrien gezielt fördern lassen. Bevorzugt gefördert wurden Industrien, die Güter mit hoher Einkommenselastizität (d.h., die überproportionales Wachstum bei steigenden Realeinkommen erwarten lassen) herstellen und die sich durch hohe Raten technischen Fortschritts auszeichnen (vgl. Röpke 1989, S. 50; Klenner 1989, S. 76). Wenn durch die Bürokratie festgelegt worden war, welche Branchen im Planungszeitraum besonders gefördert werden sollten, folgte die Bestimmung der Instrumente der Unterstützung, beispielsweise Steuervergünstigungen, verbilligte Kredite oder Zollschutz vor ausländischer Konkurrenz (vgl. Klenner 1989, S. 76). Die Konzentration auf wenige Exportbranchen hat zur Folge, daß Japan in Schlüsselindustrien einen großen Teil seiner Produktion ins Ausland absetzt: 1984 wurden 56,3% der in Japan produzierten PKW, 68,4% der Fernsehgeräte, 81,4% der Videorekorder, 82,0% der Kameras und 91,3% der Uhren exportiert (vgl. Nomura 1987, S. 21).¹⁸ Die Erfolgsaussichten einer solchen Politik, von wirtschaftsliberalen, angelsächsischen Ökonomen als 'picking winners' Strategie verspottet, hängt u.a. von der Interventionsfähigkeit des Staatsapparates, von Informationsfluß, Interventionswissen und Kooperationsneigung der Beteiligten ab.
- b) Vorprodukte von Exportgütern werden von Zöllen befreit. Zusammen mit der selektiven Förderung innovationsintensiver Branchen ergibt sich ein duales Anreizsystem (vgl. Röpke 1989, S. 53).
- c) Ein wichtiges Element ist auch die klare zeitliche Begrenzung von Unterstützungsmaßnahmen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der Binnenmarktkonkurrenz. Ziel ist der Erhalt von Wettbewerb (vgl. Röpke 1989, S. 53).
- d) In Branchen, die gleichwertige Güter herstellen (z.B. Eisen & Stahl, Zucker, Papier, Zement) werden Absprachen geduldet oder sogar geför-

18 Die Exportoffensiven der einzelnen Branchen waren häufig wie Feldzüge organisiert. Nach einer gewissen Vorbereitungszeit wurden schlagartig die Exporte erhöht. Japan exportierte z.B. 1967 erst 370.000 PKW, 1971 waren es schon 2,4 Millionen. Von 1967 bis 1971 stieg auch der Export von Fernsehgeräten von 2,26 Mio. auf 6,25 Mio. und der Stahllexport von 8,8 Mio. Tonnen auf 23,6 Mio. Tonnen (vgl. Klenner 1989, S. 85).

dert, um einen ruinösen Wettbewerb zu verhindern (vgl. Klenner 1989, S. 76).

Der japanische Staat interveniert also bei der Konzipierung und Formulierung der Industriepolitik. Ausgeübt wird diese Funktion von der Bürokratie Japans, vor allem dem 'Ministry of International Trade and Industry' (MITI). Dieses Ministerium verfügt über 12.000 Beamte, die sich zu einem großen Teil noch heute als Teil der vom Kaiser geführten Großfamilie verstehen und deren Organisationsfunktion vom japanischen Management akzeptiert wird. Van Wolferen meint, in Japan lasse sich eine 'Triade der Macht', bestehend aus der Bürokratie, der Liberaldemokratischen Partei LDP und der Wirtschaft, feststellen (vgl. van Wolferen 1989a, S. 73). Es wäre allerdings falsch, zu glauben, die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Säulen der Macht verlaufe in leicht nachvollziehbaren, institutionalisierten Formen. Vielmehr ist gerade die informelle Form kennzeichnend für die Kooperation zwischen den Vertretern des Staates und den Repräsentanten der Wirtschaft. Eine weitgehende Öffnung der japanischen Geschäftswelt für ausländische Investitionen wird als Gefährdung des Systems eingeschätzt, weil dadurch die zur Aufrechterhaltung der japanischen Wettbewerbsfähigkeit als notwendig betrachteten Verbindungen zwischen Staat und Privatwirtschaft gestört werden könnten (vgl. Boyd 1989, S. 123).

Der verbreiteten Annahme, Japan sei eine Demokratie, muß widersprochen werden. Zu einer Demokratie gehört nicht nur der theoretisch mögliche, sondern auch der tatsächliche Machtwechsel. In Japan erscheint aber, trotz einiger Konflikte in den vergangenen Jahren, ein Machtwechsel fast ausgeschlossen. Die liberaldemokratische Partei (LDP) hat sich in den vergangenen 37 Jahren, d.h. seit 1955, das Monopol auf die Regierungsmacht gleichsam erkaufte. Auch die Tatsache, daß die gewählten Vertreter des Volkes weniger Macht haben als die nicht-gewählte Ministerialbürokratie, wirft kein besonders positives Licht auf Japans politische Kultur. Überdies wird innerhalb der LDP dafür gesorgt, daß das Ausscheiden eines altgedienten Parlamentarier keine allzu große Lücke aufreißt. Japans Parlamentarier geben ihr Mandat häufig an ihre Nachkommen weiter, in einer Demokratie eine recht ungewöhnliche Form der Kandidatenauswahl (vgl. *The Economist*, 29.6.1991, S. 18).¹⁹

Zwei Elemente sind bei der Bewertung der staatlichen Interventionen in Japan von besonderem Interesse: Zum einen war die japanische Bürokratie

19 Sogar Lee Kuan Yew, dem langjährigen Premierminister Singapurs und selber demokratischem Gedankengut eher abgeneigt, geht dies zu weit: »What other parliament would have 150 out of 600 Dietmen as sons of Dietmen? ... It's an inheritance, like their golf-club memberships« (zitiert nach: *The Economist*, 29.6.1991, S. 17).

bei der Formulierung von Strukturanpassungsmaßnahmen jenseits des Marktes, wenn auch nicht auf Dauer gegen den Markt, außerordentlich erfolgreich (vgl. Boyd 1989, S. 109). Zum anderen wurde auf Interessengruppen, mit Ausnahme der (Reis-) Bauern, nur wenig Rücksicht genommen. Die hochqualifizierten Bürokraten Japans sahen und sehen sich weniger Partikularinteressen als vielmehr dem Wohl der gesamten Nation²⁰ verpflichtet und planen, analog zu den Planungshorizonten der japanischen transnationalen Konzerne, langfristig (vgl. Boyd 1989, S. 109). Dabei sollte nicht vergessen werden, daß die Bürokratie alleine nicht in der Lage wäre, eine erfolgreiche Umsetzung der Planung zu gewährleisten, sondern auf die Unterstützung durch die Manager der privaten Wirtschaft angewiesen ist. Erst diese enge Verzahnung zwischen Administration und den Eliten der freien Wirtschaft sorgte für den Erfolg dieses Modells.

Nicht die einzelnen Faktoren, sondern deren Summe machen die Problematik des japanischen Neomerkantilismus aus. Dieser ist gekennzeichnet durch geringe Einschränkungen beim Import von Rohstoffen,²¹ hohe bis unüberwindliche Barrieren, teils informeller Natur, bei der Einfuhr von Agrarprodukten und Industriegütern sowie durch informelle Koordination der Auslandsaktivitäten japanischer Konzerne mittels staatlicher Eingriffe bei gleichzeitiger Konkurrenz auf dem Binnenmarkt. Menzel verweist darauf, daß das merkantilistische Bewußtsein der unmittelbaren Nachkriegsjahre ungebrochen ist. Zwar spielen Zölle keine besonders große Rolle bei der Abschottung des Landes. Dafür ist aber nahezu jedes andere Mittel recht, um ausländische Fertigwaren vom japanischen Binnenmarkt fernzuhalten (vgl. Menzel 1989, S. 107; Boyd 1989, S. 35f).

Van Wolferen verweist ebenfalls darauf, daß es, trotz der Abschaffung rechtlicher Zugangsbeschränkungen, gerechtfertigt sei, von 'strukturellem Protektionismus' in Japan zu sprechen. Das japanische Handelssystem sei nicht kompliziert, sondern durch die Abhängigkeit der Groß- und Einzelhändler von Kapital und Know-how der Herstellerfirmen manipuliert (vgl. van Wolferen 1989a, S. 584f).²² Allerdings stößt die Abschaffung der Importbarrieren auf politische Hindernisse. Zum einen würde eine Öffnung des japanischen Binnenmarktes den Nachkriegskonsens zumindest gefähr-

20 Auch hier ist der englische Begriff 'national welfare' präziser und unmißverständlicher.

21 Japan betreibt in extremer Weise komplementären Handel: Rohstoffe und neuerdings Halbfabrikate, deren Produktion infolge der damit verbundenen Umweltbelastungen in andere Länder ausgelagert wird, werden gegen hochwertige Industriegüter gehandelt (vgl. Menzel 1989, S. 107).

22 Anders sieht dies Drysdale. Japan habe, so Drysdale, das klarste (cleanest) Importsystem für Industriegüter von allen OECD-Staaten. Der geringe Anteil von Industriegütern bei den Importen wird von Drysdale mit der Ausstattung Japans mit Ressourcen begründet, lediglich bei Agrargütern gebe es protektionistische Maßnahmen (vgl. Drysdale 1989, 9f).

den, zum anderen stützt sich die LDP stark auf ländliche Gebiete, deren Bewohner ihre Stimmen nicht dieser Partei gewähren könnten, falls sie billige Agrarimporte in großem Stil zuließe. Die Präferenz japanischer Konsumenten für einheimische Produkte, eine Konsequenz des ausgeprägten Nationalbewußtseins, läßt sich zudem durch eine Öffnung der Märkte nicht ändern (vgl. Boyd 1989, S. 39).

Zunehmend setzt Japan seine Erträge aus den Exportüberschüssen dazu ein, in anderen Ländern in großem Stil Immobilien, Fabriken und Wertpapiere zu kaufen und dadurch seinen Einfluß auf die übrige Welt zu erhöhen. Dies hat natürlich auch Auswirkungen auf die Kooperation im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum. In den 80er Jahren waren fast schon explosionsartige Entwicklungen bei den japanischen Leistungsbilanzüberschüssen zu verzeichnen. Allein in den drei Jahren 1986, 1987 und 1988 erwirtschaftete Japan Leistungsbilanzüberschüsse von zusammengerechnet über US \$ 250 Milliarden. Die leichte Abschwächung der Überschüsse in den Jahren 1989 und 1990 hat sich nicht fortgesetzt: Im Finanzjahr 1992/93, das im März endet, werden neue Rekordüberschüsse in Japans Leistungsbilanz erwartet. Die hohen Überschüsse in den 80er Jahren führten zum Aufstieg Japans zur größten Finanzmacht der Welt. Seit 1986 ist Japan der Welt größter Investor.²³

Eine monokausale Erklärung gibt es für diese Entwicklung natürlich nicht. Basis der hohen Leistungsbilanzüberschüsse waren die Überschüsse in der Handelsbilanz. Japan schaffte es in den 80er Jahren, seine Exporte zu erhöhen und seine Importe auf einem relativ stabilen Niveau zu halten. 1980 betrug der Handelsbilanzüberschuß lediglich US \$ 2,1 Mrd., stieg dann aber rasch an und, was noch wichtiger ist, verharrte auf hohem Niveau: 1986 wurde ein Handelsbilanzüberschuß von US \$ 83,2 Mrd. erzielt, 1987 US \$ 80,3 Mrd., 1988 US \$ 77,5 Mrd., 1989 US \$ 64,2 Mrd., 1990 US \$ 52,2 Mrd. und 1991 US \$ 77,8 Mrd. (vgl. Menzel 1989, S. 103; IMF Directions of Trade 1992, S. 240).²⁴ Ein Ausgleich dieser Überschüsse durch die Erhöhung der Wechselkurse für den Yen, wie es die neoklassische Handelstheorie erwarten ließe, fand nur begrenzt statt.

Die Austeritäts-Politik des japanischen Staates ermöglichte den Transfer von Kapital ins Ausland. Die Folge der auf drastische Reduzierung der

23 Damit einher geht eine strukturelle Veränderung der Dienstleistungsbilanz: Die Überschüsse beim Zinsdienst, wozu Profite aus Direktinvestitionen, Dividenden und Zinsen aus Bankdarlehen zu rechnen sind, steigen an; bei den übrigen Dienstleistungen, z.B. im Tourismus, wachsen die Defizite (vgl. Lincoln 1988, S. 220f).

24 Menzel verweist darauf, daß trotz der hohen Überschüsse Japan keine besonders exportorientierte Ökonomie sei: Die Exportquote (d.h. Exporte im Verhältnis zum BSP) liegt bei nur etwa 10%. Japan hat seinen Warenexport aber auf einige wenige Branchen beschränkt (Kraftfahrzeuge, Elektronik, Optik), die es dominiert (vgl. Menzel 1989, S. 105).

staatlichen Haushaltsdefizite abzielenden Politik war, daß die hohe interne Ersparnis nicht mehr aufgenommen werden konnte. Die hohe verfügbare Liquidität im Inland sorgte zudem für niedrige Zinsen und veranlaßte viele japanische Firmen, im Inland Kredite aufzunehmen und im Ausland zu investieren (vgl. Lincoln 1988, S. 6; Healey 1990, S. 13).²⁵ Zwei weitere Punkte müssen bei der Bewertung der Leistungsbilanzüberschüsse berücksichtigt werden. Zum einen weist Arndt darauf hin, daß Japan durch die hohen Kapitalexporte für einen unterbewerteten Yen sorgte und damit die Wettbewerbsfähigkeit seiner Industrie sichern konnte: Konsequenz waren eine Zunahme der Exporte sowie eine Verteuerung der Importe, beides Ziele des japanischen Neomerkantilismus (vgl. Arndt 1990, S. 9). Zum anderen war die Bereitschaft des Auslandes, die japanischen Überschüsse aufzunehmen, Voraussetzung für Japans Kapitalexporte. Die japanische Regierung konnte so eine Austeritätspolitik betreiben, ohne das Land in eine Rezession zu stürzen (vgl. Lincoln 1988, S. 212).²⁶ Konsequenz dieser Politik ist, daß das Land der aufgehenden Sonne sich durch massiven Kapitalexport in der Region eine herausragende Gläubigerposition verschafft hat.

Die Außenwirtschaftspolitik Japans wird nun schon seit einigen Jahren kritisch kommentiert. Bisher gab es allerdings trotz aller Kritik keine signifikanten Veränderungen, von Absichtserklärungen japanischer Regierungsvertreter abgesehen. Die Rücksichtslosigkeit, mit der Japan in der Außenwirtschaftspolitik seine Interessen durchsetzt, führte allerdings zu Warnungen vor einer stärkeren Führungsrolle Japans sowohl regional als auch global (vgl. Boyd 1989, S. 106).²⁷

25 Direktinvestitionen japanischer Unternehmen im Ausland werden häufig auch aus strategischen Gründen vorgenommen. Ziele sind bei Investitionen in Produktionsstätten meist die Überwindung von Handelsbarrieren oder die Auslagerung von arbeitsintensiven Industrien in asiatische Nachbarländer, die niedrigere Lohnkosten aufweisen. Direktinvestitionen in Bergbau oder andere Quellen natürlicher Ressourcen dienen vorwiegend der Sicherung der Versorgung, selten stehen dabei ausschließlich Profitinteressen im Vordergrund (vgl. Arndt 1990, S. 9).

26 Auch die USA profitierten in gewisser Weise von dieser Entwicklung: die expansive Fiskalpolitik unter Reagan hätte ohne japanisches Kapital unweigerlich zu höheren Zinsen geführt (vgl. Lincoln 1988, S. 12).

27 Panglaykim meint, Japan werde zu Recht als unzuverlässiger Verbündeter betrachtet, da schon das Konzept dort nicht verstanden werde: »Japan is correctly suspected to be an unreliable ally because alliance is a western concept, unknown in Asia. Confucian societies understand empires (technically, Japan still is one), hegemony, tributary kings, and client states. All these are derived from the idea of the harmonious hierarchy, the fundamental notion of Confucianism« (Panglaykim, J.: *The Japanese Economic Strategy: Sogo Shosha and Asean*. The Indonesian Quarterly, No. 2 (1983). S. 80ff. Zitiert nach Machetzki 1988, S. 34).

Die Kritik an Japan wird von den Japanern nicht immer verstanden. Aus ihrer Sicht sind es die Amerikaner, die ein bestehendes, durch Gewohnheitsrecht legitimiertes System ändern wollen, während die Regierung der USA meint, Japan solle seinem Wohlstand entsprechend international eine größere Verantwortung übernehmen (vgl. van Wolferen 1989a, S. 24f).²⁸ In Japan wird die zunehmend härtere Gangart Washingtons auch mit den Frustrationen erklärt, die sich aus dem Verlust der US-Hegemonie entwickelten (vgl. van Wolferen 1989a, S. 626).

Es bleibt abzuwarten, wie sich die Beziehungen zwischen den beiden wichtigsten Nationen der Region in den nächsten Jahren entwickeln werden. Der Wegfall des militärischen Konfliktes mit der UdSSR könnte, insbesondere unter der wirtschaftliche Aspekte stärker betonenden Clinton-Administration, zu einer dramatischen Verschärfung des Handelskonfliktes führen. Dies gilt insbesondere dann, wenn, wie es sich derzeit abzeichnet, eine Einigung zwischen der EG und den USA in der Uruguay-Runde erzielt werden könnte und die Japaner keine Bereitschaft zeigen sollten, ihre Agrarmärkte, d.h. insbesondere den Markt für Reis, zu öffnen. Ebenso sind andere Szenarien denkbar. Möglicherweise laufen Chinas gegenwärtig stark ausgeweitete Rüstungsanstrengungen darauf hinaus, daß es sich zum Nachfolger der UdSSR auf militärischem Gebiet entwickelt. Sollte es China gelingen, sich als regionale Militärsupermacht herauszubilden und dadurch eine neue militärische Bedrohung Japans entstehen, könnte die alte Arbeitsteilung zwischen Japan und den USA wieder aktuell werden. Japan könnte gezwungen sein, sich stärker an die USA anzulehnen.

Für die Frage, welche Rolle Japan im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum spielt, ist jedoch nicht nur das Verhältnis zu den USA von Belang. Japan hat es in der Nachkriegszeit verstanden, sich als Wachstumspol der Region zu entwickeln. Es treibt mit den anderen Ländern, wie schon erwähnt, keinen auf Wettbewerb basierenden, sondern einen komplementären Handel. Die Arbeitsteilung in der Region (Japan liefert die Waren mit der höchsten Wertschöpfung und zunehmend die Güter, deren Herstellung die geringsten Umweltschäden verursacht) begünstigt eindeutig das Land der aufgehenden Sonne: Es steht in der Hierarchie der Region zweifellos an der Spitze.²⁹

28 Dabei muß berücksichtigt werden, daß in der gesamten Nachkriegszeit eine sehr enge Beziehung zwischen Japan und den USA bestand. Japan befand sich in einer militärischen, aber auch in einer außenpolitischen und diplomatischen Abhängigkeit von den USA (vgl. van Wolferen 1989b, S. 12f).

29 Menzel unterstreicht die Erfolge der japanischen Außenwirtschaftspolitik und stellt fest, daß Japan mit nicht-militärischen Mitteln die imperialistischen Ziele der 30er und 40er Jahre erreicht hat: »Aus japanischer Sicht läßt sich somit konstatieren, daß die Ziele der dreißiger und vierziger Jahre, nämlich die Schaffung der sogenannten 'Gemeinsamen

4. Charakteristika der Entwicklungswege in den anderen asiatischen Ländern des Pazifischen Beckens

Die Betonung der nationalen Interessen, umfassende staatliche Intervention in die Abläufe des Wirtschaftslebens und die Vernachlässigung individueller Bedürfnisbefriedigung, wozu auch das Bedürfnis nach einer demokratischen Gestaltung von Politik und Gesellschaft zu rechnen ist, finden sich nicht nur in Japan, sondern auch in den anderen asiatischen Ländern der Region. Die in der Einleitung formulierte These, daß sich im Pazifischen Becken zwei nicht miteinander in Einklang zu bringende Gesellschaftsformen finden lassen, soll hier weiter spezifiziert werden.

Häufig werden die asiatischen NICs Korea, Taiwan, Singapur und Hongkong schon begrifflich unter dem Titel 'Vier kleine Tiger' zusammengefaßt. Diese bequeme Vereinfachung führt jedoch schnell zu einer falschen Wahrnehmung dieser Länder. Die Differenzen zwischen den NICs in Bezug auf Kultur, Ideologie und Wirtschaftssystem sind groß, größer jedenfalls als zwischen den Nationen in Westeuropa.³⁰ Trotz aller Unterschiede sollen an dieser Stelle die Gemeinsamkeiten des asiatischen Entwicklungsweges erörtert werden. Im Anschluß werden dann einige länderspezifische Gesichtspunkte diskutiert.

Eine erste Gemeinsamkeit ist, daß die asiatischen Länder offensichtlich trotz fehlender demokratischer Strukturen zu hohen Wachstumsraten fähig waren. Bei der Betrachtung der sechs Nationen in Asien mit dem höchsten Pro-Kopf-Wachstum seit 1965 fällt auf, daß

- ein Land, die VR China, eine autoritäre kommunistische Regierung besitzt,
- ein Land, Indonesien, zeitweise von einer Militärdiktatur regiert wurde und anschließend eine Einparteienregierung hatte,
- zwei Länder, Südkorea und Taiwan, autoritäre Regierungen hatten und erst am Beginn der Demokratisierung ihrer Gesellschaften stehen,
- Singapur zwar eine gewählte, aber autoritäre Regierung besaß,

Großasiatischen Wohlstandssphäre', ein Begriff des blanken Euphemismus, Mitte der achtziger Jahre weitgehend erreicht wurden. Südostasien, China, die Sowjetunion und Ozeanien, selbst Nordamerika sind zu Primärgüterlieferanten geworden, die europäischen und amerikanischen Konkurrenten auf dem Markt der Fertigwaren sind weitgehend aus der Region verdrängt worden. Was die damalige militärische Expansion nicht vermochte, ist auf elegante Weise der kommerziellen Expansion gelungen« (Menzel 1989, S. 131).

30 Zudem treiben die NICs, wie auch die ASEAN-Länder, kaum Handel untereinander, was aber zumindest teilweise auf unterschiedliche Entwicklungsstufen zurückgeführt werden kann (vgl. Segal 1990, S. 381f).

- Hongkong bürgerliche Freiheiten genoß, aber britische Kolonie war und ist.

Die sieben ökonomisch erfolgreichsten Länder der Region (einschließlich Japan) sind also keine Demokratien westlichen Formates. Dabei drängt sich natürlich die Frage auf, ob demokratische Strukturen bei der Erzielung hoher Wachstumsraten überhaupt notwendig sind. Man kann sicherlich feststellen, daß autoritäre Regime eher in der Lage sind, dem Druck von Interessengruppen zu widerstehen und daher weniger dazu neigen, Struktur Anpassungsmaßnahmen zeitlich zu strecken, aufzuschieben oder ganz zu unterlassen.

Einige Autoren sind der Ansicht, daß die erfolgreicherer Länder der Region durch konfuzianische Ideen charakterisiert seien. Segal meint, der moderne Konfuzianismus sei ein System paternalistischer Autorität verbunden mit nationalistischen Strömungen, in dem nur wenig Raum sei für westliche Vorstellungen einer auf einer gesetzlichen Grundlage basierenden politischen Ordnung. Eine Parallele zum Kommunismus ist, daß das Wohl der Gemeinschaft und Gruppensolidarität wichtiger sind als die Freiheit des Individuums (vgl. Segal 1990, S. 117).³¹ An dieser Stelle werden die Differenzen zwischen den asiatischen und den angelsächsischen Ländern der Region deutlich. In den USA, Kanada, Neuseeland und Australien wird dem Wohlergehen der gesamten Gesellschaft weniger Bedeutung beigemessen als der freien Entfaltung des Individuums.

Ein Merkmal, das das pazifische Asien von anderen Wirtschaftsregionen der Dritten Welt unterscheidet, ist ein aus dem wirtschaftlichen Aufschwung erwachsenes Selbstbewußtsein. Die ost- und südostasiatischen Länder haben auf die ökonomischen Herausforderungen des 20. Jahrhunderts innovativ reagiert. Aus diesem Erfolg erwuchs ein Anstieg des Vertrauens in die eigene Problemlösungskompetenz. Dabei muß man berücksichtigen, daß die erfolgreichen asiatischen Länder westliche Vorbilder nicht unkritisch imitierten, sondern der gelungene Versuch gemacht wurde, viele Elemente der traditionellen Wirtschaftskultur in die neue Wirtschaftsordnung zu übernehmen (vgl. Machetzki 1991, S. 10). Diese Wirtschaftsordnung ist vor allem durch eine strukturelle Gemeinsamkeit gekennzeichnet: In den asiatischen Staaten mit den höchsten Wachstumsraten gibt es einen umfassenden Einfluß des Staates zu verzeichnen. Es finden sich zwar durchaus Elemente einer marktwirtschaftlichen Ordnung, die allerdings, wie für Japan gezeigt, durch ein hohes Maß an staatlicher Inter-

31 Segal weist aber auch darauf hin, daß der Begriff 'Konfuzianismus' lediglich eine Klammer ist, um eine Reihe von erfolgreichen Entwicklungsländern zu bezeichnen, die in einer traditionell konfuzianistischen Region liegen und die weder sozialistisch noch demokratisch-pluralistisch sind (vgl. Segal 1990, S. 121).

vention relativiert werden.³² Dabei wird jedoch eine marktwirtschaftliche Ordnung weniger als zu erreichendes Ziel, sondern vielmehr als Mittel zur Durchsetzung staatlicher Entwicklungszielsetzungen verstanden. Dies unterstreicht den pragmatischen Charakter der Wirtschaftspolitik in asiatischen Ländern (vgl. Röpke 1991, S. 102).

Folge der Unterschiedlichkeit der Wirtschaftssysteme asiatischer und angelsächsischer Länder sowie der hohen Bedeutung der staatlichen Bürokratie in den asiatischen Staaten ist allerdings ein funktionales Problem für die Intensivierung der Kooperation: Den in den meisten asiatischen Ländern der Region sehr wichtigen Ministerialbürokratien stehen in den angelsächsischen Ländern keine mit ähnlichen Kompetenzen ausgestatteten Staatsdiener gegenüber. Für eine asiatisch-pazifische Wirtschaftsgemeinschaft stellt diese funktionale Divergenz eine hohe, wenn auch nicht unüberwindbare Hürde dar.

Wichtig ist, daß staatliche Interventionen in asiatischen Ländern, im Gegensatz zu vielen westlichen Staaten, vor allem dem Ziel dienen, eine starke weltwirtschaftliche Position der eigenen Volkswirtschaft herzustellen bzw. zu sichern (vgl. Machetzki 1991, S. 11). Andere konkrete Ziele, z. B. hoher Beschäftigungsstand, Schutz einzelner Branchen vor den Auswirkungen eines strukturellen Wandels oder soziale Zielsetzungen wie Arbeitsschutzmaßnahmen, die in westlichen Ländern häufig im Zentrum staatlichen Handelns stehen, haben in den untersuchten asiatischen Ländern nur eine untergeordnete Bedeutung.

Einige Autoren meinen, daß die asiatischen NICs sich vor allem durch die Anwendung der Prinzipien einer freien Marktwirtschaft so rasch hätten entwickeln können. Man darf jedoch die Exportorientierung der NICs nicht mit freier Marktwirtschaft verwechseln (vgl. Sachs 1989b, S. 16; Edwards 1989, S. 180). Vielfach wurden, neben einem unterbewerteten Wechselkurs und Beschränkungen bei den Importen, die Exportsektoren durch Regierungssubventionen und Kreditzuweisungen sowie durch andere finanzielle Unterstützungsmaßnahmen gefördert (vgl. Sachs 1989b, S. 16). Die Ähnlichkeiten mit dem japanischen Entwicklungsweg unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg sind unübersehbar.³³ Man sollte darüber hinaus nicht

32 Während im kontinentaleuropäischen Raum nur wenige Beobachter an dieser Einschätzung zweifeln und den Erfolg der staatlichen Interventionen anerkennen, wird im angelsächsischen Raum das Gedeihen einer derartigen Wirtschaftspolitik mit Geringschätzung betrachtet: »Many nations (especially Japan and the NICs) have gained by government actions to develop trade, and it only seems to be in the English-speaking countries of the West that such action is viewed with disdain« (Emy/Hugh 1991, S. 36).

33 Die kapitalistischen Länder Ost- und Südasiens entwickelten sich nicht nur gemäß dem japanischen Modell, sondern auch unter starkem japanischen Einfluß. Insbesondere sind

aus dem Auge verlieren, daß die Regierungen insbesondere der ostasiatischen Länder, d.h. Japan, Taiwan und Korea, die einheimische Ersparnis und Kapitalbildung, Bildung und Wissenssammlung sowie eine effiziente Infrastruktur förderten (vgl. Kasper 1990, S. 16).

Bei den erfolgreichen Ländern der Region, d.h. insbesondere Japan, Korea, Taiwan, Singapur und Hongkong, waren keineswegs vor allem Maßnahmen zur Handelsliberalisierung für den wirtschaftlichen Aufstieg verantwortlich. Diesen Ländern, mit der Ausnahme von Hongkong, ist jedoch ein hohes Maß an Regierungsintervention zur Stimulierung der Exporte gemeinsam (vgl. Edwards 1989, S. 180).³⁴ Es darf dabei nicht vergessen werden, daß die erfolgreichen Exporteure der Region zudem von drei Rahmenbedingungen profitierten: Einmal erlaubt das seit dem Zweiten Weltkrieg gültige System des Welthandels auch über lange Zeiträume hinweg die Erzielung von Exportüberschüssen. Zweitens konnten vor allem die NICs ihre Erfolge im Direkthandel mit den Industrieländern erzielen und waren nicht auf z.T. komplexe multilaterale Koordinationsmechanismen angewiesen (vgl. Langhammer/Hiemenz 1990, S. 51) und drittens profitierten die NICs von ihrer Klassifizierung als Entwicklungsländer, insbesondere bei Fragen des Marktzugangs.

Einige länderspezifische Gesichtspunkte sind für die Analyse der Kooperationschancen in der Region von Bedeutung. Südkorea weist wohl die meisten Parallelen zum japanischen Entwicklungsweg auf. Innerhalb von einer Generation, von 1953 bis 1980, hat sich diese Nation von einem armen Agrarland (47% des BSP Landwirtschaft, 9% Industrie) zu einem prosperierenden Schwellenland gewandelt (16% Landwirtschaft, 30% Industrie). Japan hatte vor dem Zweiten Weltkrieg die koreanische Wirtschaft dominiert, aber auch die infrastrukturellen Voraussetzungen für eine moderne Ökonomie geschaffen. Ein großer Teil der Infrastruktur wurde zwar im Koreakrieg zerstört, massive Kapitalhilfe aus den USA und später Japan sowie eine Landreform schufen jedoch rasch die Grundlagen für den rasanten Aufschwung (vgl. Segal 1990, S. 316). In Südkorea wurde das gemischte japanische Wirtschaftssystem übernommen: Marktwirtschaftlichen Elementen unter Betonung der Privatwirtschaft wurden staatliche Inter-

heute viele japanische Konzerne dazu übergegangen, Produktionsstätten in ASEAN-Ländern in den Konzernverbund miteinzubeziehen (vgl. Boyd 1989, S. 12).

34 Edwards weist auch darauf hin, daß eine Exportorientierung sicherlich Vorteile mit sich bringt. Aber es gibt weder ein theoretisches noch ein empirisches Modell, das sehr niedrige (oder nicht vorhandene) Zölle mit höherem Wachstum verbindet. Auch die These, daß eine von Regierungsintervention freie Wirtschaftspolitik ("hands off") die besten Ergebnisse zeitigt, läßt sich nicht belegen: »In fact, the success of the East Asian countries with export-led growth suggests that some selectively determined degree of intervention specially aimed at supporting exports played a key role« (Edwards 1989, S. 182).

ventionen gegenübergestellt. Vier Hauptelemente charakterisieren Koreas Wirtschaftsordnung: Indikative Rahmenplanung durch Fünfjahrespläne, umfassende Kapitalverkehrskontrollen, straffe Geld- und Finanzpolitik sowie direkter oder indirekter Staatsbesitz von Großunternehmen und Banken (vgl. Pohl 1991, S. 34).

Gemeinsamkeiten weisen die beiden Flächenstaaten unter den NICs, Korea und Taiwan, auf. In beiden Ländern findet sich der für den asiatischen Entwicklungsweg so charakteristische hohe Staatseinfluß, vor allem zur Förderung von industrieller Produktion für den Export. Ausländische Direktinvestitionen wurden zugelassen, aber man versuchte, ausländische Firmen in den zentral geplanten Industrialisierungsprozeß einzubeziehen (vgl. Boyd 1989, S. 49f). Zum System der Intervention gehört auch, daß die jeweiligen Staatsbanken private Investitionen finanzieren, die aber mit industriepolitischen Zielen in Einklang stehen müssen (vgl. Röpke 1991, S. 104).

Sowohl Südkorea wie auch Taiwan entwickelten sich unter Einflußnahme mächtiger und hochqualifizierter Bürokratien. Wie in den untersuchten asiatischen Ländern üblich, hatten Interessengruppen fast keinen Einfluß. Die staatlichen Verwaltungen planten systematisch Exportkampagnen, die vor allem auf die japanischen und nordamerikanischen Märkte zielten. Importe wurden zum Schutz der einheimischen Industrien beschränkt und die Kooperation zwischen den ortsansässigen Firmen gefördert. Mit den hohen Exporteinnahmen wurden weitere Investitionen zur Fortsetzung des schnellen Wachstums finanziert. Beide Länder haben zwar ihre Exportproduktpalette diversifiziert, gleichzeitig sind aber sowohl Südkorea als auch Taiwan noch sehr stark von Exporten nach Nordamerika abhängig und durch handelspolitische Maßnahmen der USA potentiell verwundbar (vgl. Boyd 1989, S. 50; Rodrik 1990, S. 941).³⁵

Die Entwicklung in Taiwan ist wahrscheinlich die bemerkenswerteste aller NICs. Chiang Kai-shek hatte aus dem Scheitern seiner Politik Lehren gezogen und führte eine umfassende Landreform, die er auf dem Festland versäumt hatte, durch. Auch in Taiwan wurde die Vorstellung einer sich selbst regulierenden Ökonomie nicht akzeptiert (vgl. Segal 1990, S. 121). Wie bereits gezeigt, gehört Taiwan heute zu den wohlhabendsten Ländern Asiens. Deutlich wird dies bei der Außenverschuldung und den Währungsreserven: Für den Schuldendienst auf die Außenschuld von spärlichen US \$ 1,15 Mrd. waren 1989 lediglich 0,7% der Exporteinnahmen notwendig. Noch eindrucksvoller ist, daß Taiwan die größten Währungsreserven der

35 Auch für Sachs besteht kein Zweifel daran, daß die Regierung Südkoreas eine Schlüsselrolle bei der Dynamisierung der ökonomischen Entwicklung spielte (vgl. Sachs 1989b, S. 16f).

Welt besitzt. Ende 1990 verfügte das Land über Reserven in Höhe von US \$ 78,1 Mrd.; ein Betrag, der etwa der Summe der Außenverschuldung Argentiniens und Chiles zur gleichen Zeit entspricht (vgl. *The Europa World Yearbook 1992*, S. 768 und S. 771; *Weltentwicklungsbericht 1992*, S. 291). Wie bei Korea und Taiwan lassen sich auch zwischen Singapur und Hongkong Gemeinsamkeiten finden. Dabei gilt es aber differenziert vorzugehen: die beiden Länder haben eine vergleichbare Größe, Bevölkerungszahl und sind, anders als Japan, Korea und Taiwan, sehr offene Ökonomien mit geringen Importbeschränkungen. Sowohl Singapur als auch Hongkong genießen eine Position als Drehscheibe der Region und fungieren als Zentren für (Finanz-) Dienstleistungen. Jenseits dieser funktionalen Gemeinsamkeiten findet man aber nahezu diametral entgegengesetzte wirtschaftspolitische Konzeptionen (vgl. Röpke 1991, S. 89f). Singapur ist eine saubere bis fast schon sterile Stadt ohne Slums, mit einer hervorragenden Infrastruktur, umfassenden umweltpolitischen Maßnahmen und einer sehr guten sozialen Absicherung der Bevölkerung. Hongkong hingegen hat nichts davon: Schon der Anflug auf den berühmten Flughafen der Stadt stimmt auf die Atmosphäre der britischen Kronkolonie ein. Hongkong, die Stadt mit der höchsten Rolls-Royce Dichte der Welt, präsentiert vulgären Reichtum direkt neben bitterer Armut. Bei kaum einem anderen Ländervergleich wird so deutlich, daß es für die Bewertung der Wirtschaftspolitik eines Landes letztlich nicht ausreicht, das Pro-Kopf-Einkommen ohne Berücksichtigung der Einkommensverteilung zu betrachten.

In Singapur basierte der Erfolg auf einem mit harter Hand geführten Staat, der auf einer Vielzahl von Ebenen in das Leben der Individuen eingriff. Die Regierung wählte anfänglich arbeitsintensive Industrien aus, später folgten staatlich gelenkte Investitionen in Schwerindustrie, Maschinenbau und Ö Raffinerie (vgl. Segal 1990, S. 310). Singapurs langjähriger Premierminister Lee Kuan Yew orientierte sich am Modell Japan, setzte also durchgängig auf Staatsintervention (vgl. Pohl 1987, S. 17; Rieger 1991, S. 30). Dabei schaffte es die Regierung, in den 80er Jahren den Sprung vom Billiglohnland zum Standort mit relativ hohen Löhnen, aber zugleich hoher Produktivität, mit verblüffend geringen Schwierigkeiten durchzusetzen.

Hongkong stellt, sieht man einmal von den Philippinen ab, die große Ausnahme in Ostasien und unter den asiatischen APEC-Ländern dar. Die britische Kronkolonie wählte einen völlig anderen Entwicklungsweg als Singapur oder die anderen asiatischen NICs: ordnungspolitisch betrachtet gibt es wenige Länder, bei denen der Staatseinfluß derart gering ist wie in Hongkong (vgl. Segal 1990, S. 121). Singapur und Hongkong könnte man als ungleiche Zwillinge bezeichnen: der präzisen Planung in Singapur steht Hongkongs Wirtschaftsliberalismus einschließlich eines weitgehend unre-

gultierten Finanzsektors gegenüber. Für einige Betrachter stellt dementsprechend die Kronkolonie das Beispiel für den Erfolg einer reinen Marktwirtschaft ohne sozialen Ausgleich dar.

Hongkongs Erfolge werden der Durchsetzung des klassischen Prinzips freier Konkurrenz und anderen Eckpfeilern einer liberalen Wirtschaftspolitik zugesprochen: Freihandel, unbeschränkte Mobilität des Faktors Kapital, freie nationale Konkurrenz mit unbeschränktem Markteintritt und -austritt, Privateigentum an Produktionsmitteln sowie die Durchsetzung rechtsstaatlicher Prinzipien prägen die Wirtschaftsordnung der britischen Kronkolonie (vgl. Röpke 1991, S. 93f). Doch Hongkongs Erfolgsbilanz ist längst nicht so strahlend wie man auf den ersten Blick meinen könnte. Wie auch in den anderen angelsächsisch geprägten Ländern, und dazu muß man die britische Kronkolonie in Fragen der Ordnungspolitik unbedingt zählen, zeigen sich die Grenzen dieses Modells. Betrachtet man die industriellen Beziehungen, fällt die Kurzfristigkeit der Arbeitsbeziehungen auf. Flexibilität ist wichtiger als Kontinuität und die Potentiale einer langfristigen Bindung von Arbeitnehmern an einen Betrieb werden damit nicht genutzt (vgl. Röpke 1991, S. 90).

Röpke weist auch auf einen weiteren Nachteil des Systems hin: Mitarbeiter von Firmen sind stets geneigt, sich selbstständig zu machen. Die andauernde Entstehung und Zerstörung von Firmen bringen zwar der gesamten Volkswirtschaft Flexibilität und Dynamik, auf der Mikroebene resultiert daraus aber häufig die Ablehnung von Teamarbeit und einer offenen, vertrauensvollen Zusammenarbeit von Geschäftsführung und Arbeitnehmern.³⁶ Konsequenz sind extrem zentralisierte Entscheidungsprozesse und autokratische Führungsmethoden in den Unternehmen Hongkongs (vgl. Röpke 1991, S. 90). Die größten Schwächen tauchen im industriellen Sektor des Landes auf, die im Vergleich mit dem ungleichen Zwilling Singapur um so stärker ins Auge fallen. Obwohl die industrielle Entwicklung in Singapur mehr als ein Jahrzehnt später als in Hongkong begann, verfügt der Inselstaat heute über eine modernere Industriestruktur als die Kronkolonie. Die Problemfelder wurden in einer Studie, die im Auftrag des 'Industry Department' erstellt wurde, im Jahr 1989 benannt. Unter anderem wurde folgendes kritisiert: zu niedrige Investitionen, geringe Entlohnung der Arbeitskräfte, niedrige Arbeitsproduktivität, schlechte Arbeitsplatzorganisation und schlechtes Betriebsklima, Qualitätsmängel in der Fertigung, veraltete Produktionstechnologien, mangelhafte Neuentwicklung von Produkten, Mangel an qualifiziertem Personal mit einer fundierten technischen

36 Unternehmen müssen infolge der niedrigen Austrittskosten stets die Abwanderung von Mitarbeitern befürchten. Diese Tendenz verstärkt sich, wenn die Leitung einer Firma sich bietende Chancen nicht nutzt.

Ausbildung (vgl. Röpke 1991, S. 100). Insbesondere im Vergleich mit anderen asiatischen NICs bleibt Hongkongs Industrie zurück: Während sich die übrigen Länder durch industriepolitische Maßnahmen komparative Vorteile verschafften, blieb Hongkong infolge seiner 'laissez-faire' Orientierung zurück (vgl. Röpke 1991, S. 107).

Die Parallelen zwischen Hongkong und den angelsächsischen Ländern werden besonders bei der Betrachtung des Zustandes der Industrie deutlich. Eine Bestandsaufnahme der Industrie in den USA, Kanada, Australien und Neuseeland, natürlich auch in Großbritannien selbst, würde zu fast den gleichen Ergebnissen kommen. Offensichtlich sind die angelsächsischen Länder nicht in der Lage, ihre Industrien kontinuierlich zu modernisieren und mit den asiatischen wie auch mit den kontinentaleuropäischen Konkurrenten in Wettbewerb zu treten. Es wäre jedoch falsch, allein staatliche Intervention für die Exporterfolge der asiatischen Länder verantwortlich zu machen. Ganz zentral für die Erklärung der asiatischen Triumphe und die permante Schwäche der angelsächsischen Länder ist die unterschiedliche Art der Finanzierung von Investitionen: Kapitalmarktorientierung auf der einen versus Kreditmarktorientierung auf der anderen Seite.

Mit Kapitalmarktorientierung ist ein an der Börse ausgerichteter Kapitalmarkt gemeint, d.h. Investitionen werden vorwiegend durch Aktienemissionen finanziert. Vor allem in den angelsächsischen Ländern überwiegt Aktienkapital als wichtigste langfristige Finanzierungsquelle. In Kontinentaleuropa wurde mit der Schaffung des Universalbankensystems ein weitergehendes System entwickelt. Dabei können Firmen sich unabhängig von der Börse mit Krediten bei ihrer (Haus-) Bank versorgen. Damit wurden zentrale Schwächen des angelsächsischen Systems überwunden. Zum einen haben es dort kleinere Firmen schwerer, sich mit Krediten zu versorgen, zum anderen bedingt die Abhängigkeit von der Börse eine hohe Verwundbarkeit durch sogenannte feindliche Übernahmen. In Japan ging die Entwicklung noch einen Schritt weiter. Industriekonzerne verfügen dort über eigene Hausbanken. Zudem hat die Zentralbank große Macht über die Steuerung der Kreditmärkte und kann auch zu industriepolitischen Zwecken intervenieren. In Taiwan und Südkorea sind es sogar Staatsbanken, die private Investitionen finanzieren. Die Staatsbanken prüfen allerdings, ob die privaten Investitionen mit den industriepolitischen Zielen der Regierung im Einklang stehen, d.h. de facto interveniert der Staat auf mehreren Ebenen (vgl. Röpke 1991, S. 103f).

Die Kapitalmarktorientierung im angelsächsischen System hat aber eine weitere Schattenseite, das Risiko einer 'feindlichen Übernahme'. Ein Unternehmen ist im angelsächsischen System fatalerweise nicht nur dann ein Übernahmekandidat, wenn die Firma finanzielle Schwächen zeigt, sondern

paradoxerweise auch dann, wenn die Firma glänzende Geschäfte macht. Hat ein Unternehmen nämlich aufgrund dieser guten Geschäftslage eine hohe verfügbare Liquidität, stellt dies einen besonderen Anreiz dar. Der 'raider' kann mit diesen Mitteln die aufgenommenen Kredite und andere Kosten der Übernahme bezahlen. Anders gesagt: Das Opfer bezahlt auch noch die eigene Hinrichtung. Die Konsequenz dieser fatalen Logik ist der Zwang für Unternehmen, über eine möglichst niedrige Liquidität zu verfügen, um nicht zum Übernahmeobjekt zu werden. Dadurch wiederum wird verhindert, daß Investitionen aus eigenen Rücklagen finanziert werden, was die Abhängigkeit von der Börse sowie vom Zinsniveau verstärkt: ein Teufelskreis, in dem eine langfristige Planung unmöglich ist. Man muß sich dabei vor Augen halten, wie wenig in den asiatischen Ländern kurzfristige Überlegungen eine Rolle spielen. Im Wettbewerb entsteht aus der langfristigen Form der Finanzierung in asiatischen Ländern ein nicht zu überschätzender Vorteil gegenüber den angelsächsischen Konkurrenten.

Die Untersuchung des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraums zeigte, daß die Kooperationsmöglichkeiten in der Region als begrenzt zu betrachten sind. In den betrachteten asiatischen Ländern ist eine Orientierung auf Exporte in Verbindung mit einem hohen, von Land zu Land allerdings unterschiedlichen Maß an Staatsintervention charakteristisch. Staatliche Planung ist kein Tabu, sondern alltägliche Praxis in der Wirtschaftspolitik. Die große Ausnahme stellt Hongkong dar, das von der Struktur der Wirtschaftspolitik den angelsächsisch geprägten Ländern der Region ähnelt. Die Betrachtung der Unterschiede der wirtschaftlichen Entwicklung und des Handels zwischen den einzelnen Ländern des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes bestätigte die in der Einleitung vorgestellten Thesen. Die Region zeigt wenig Gemeinsamkeiten, weder beim Entwicklungsstand noch bei den wirtschaftspolitischen Konzeptionen. Insbesondere fallen die Unterschiede zwischen asiatischen und angelsächsisch geprägten Ländern ins Auge. Wirtschaftliche Integration müßte die Bedingungen für eine Konvergenz dieser gegensätzlichen Wirtschaftsstile schaffen, was zumindest problematisch sein wird. Im Rahmen dieser Untersuchung konnten die Chancen einer verstärkten Kooperation, insbesondere im Rahmen der APEC, nicht umfassend analysiert werden. Wenn man allerdings die Erfahrungen anderer Versuche zur Intensivierung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit berücksichtigt, wird deutlich, daß die gezeigten extremen Unterschiede der Entwicklungsstände eine intensive Kooperation unmöglich erscheinen lassen. Unterhalb der Ebene einer engen Zusammenarbeit gibt es aber zweifellos Möglichkeiten des verbesserten Informationsaustausches und von Konsultationen.

Literatur

- Arndt, Heinz W. (1990): Japan as a Creditor: Macroeconomic Issues. Australia-Japan Research Centre, *Pacific Economic Papers*, No. 190 (December 1990).
- Boyd, Gavin (1989): *Pacific Trade, Investment and Politics*. New York.
- Conroy, Hilary; Kim, Roy (Hrsg.) (1987): *New Tides in the Pacific. Pacific Basin Cooperation and the Big Four (Japan, PRC, USA, USSR)*. New York, Westport
- Dieter, Heribert (1992a): Australiens Außenverschuldung: Droht eine Schuldenkrise latein-amerikanischen Typs? *Asien*, Nr. 44 (Juli 1992), S. 18-39.
- Dieter, Heribert (1992b): Faults in the blind-faith approach. *The Australian Financial Review*, 29.10.1992, S. 16.
- Dieter, Heribert (1991): Aspects of Australia's foreign liabilities: a mortgage for future generations? *The Australian Quarterly*, Volume 63, No. 2 (Winter 1991), S. 108-126.
- Dieter, Heribert (1990): Außenwirtschaftsbeziehungen, Verschuldung und strukturelle Anpassung in Australien. Hamburg: Institut für Asienkunde (= Band 184 der *Mitteilungen des Instituts für Asienkunde*).
- Draguhn, Werner (Hrsg.) (1991): Asiens Schwellenländer: Dritte Weltwirtschaftsregion? Wirtschaftsentwicklung und Politik der »Vier kleinen Tiger« sowie Thailands, Malaysias und Indonesiens. Hamburg: Institut für Asienkunde (= Band 195 der *Mitteilungen des Instituts für Asienkunde*).
- Draguhn, Werner (Hrsg.) (1987): *Die wirtschaftliche Position der Bundesrepublik Deutschland in ausgewählten asiatisch-pazifischen Ländern. Gegenwärtiger Stand, Konkurrenz und Perspektiven*. Hamburg: Institut für Asienkunde.
- Edwards, Sebastian (1989): Structural Adjustment Policies in Highly Indebted Countries. In: Sachs, Jeffrey D. (Hrsg.) (1989a), S. 159-207.
- Emy, Hugh Vincent; Hughes, Owen E. (1991): *Australian Politics: Realities in Conflict*. 2. Auflage. Sydney und Melbourne.
- Engels, Benno (1987): Außenwirtschaftliche Instrumente und Verhaltensweisen der USA gegenüber dem asiatisch-pazifischen Raum. In: Draguhn, Werner (Hrsg.) 1987, S. 27-76.
- Fishlow, Albert; Haggard, Stephan (1992): *The United States and the Regionalisation of the World Economy*. Paris: OECD.
- Healey, David T. (1990): The Use of Japanese Balance of Payments Surpluses for Asian/Pacific Economic Development. *Australia-Japan Research Centre, Pacific Economic Papers*, No. 181 (March 1990).
- Higgott, Richard A.; Cooper, Andrew Fenton; Bonnor, Jenelle (1990): Asia-Pacific Economic Cooperation: an evolving case-study in leadership and co-operation building. *International Journal XLV* (Autumn 1990), S. 823-866.
- Jänemann, Bernhard (1985): Die Pazifische Herausforderung. In: Kaiser, Karl; Schwarz, Hans-Peter (Hrsg.): *Weltpolitik. Strukturen - Akteure - Perspektiven*. Bonn, S. 608-619.
- Kasper, Wolfgang (1990): Competition and Economic Growth: The Lessons of East Asia. Manuskript. Canberra.
- Klenner, Wolfgang (1989): Grundzüge der wirtschaftlichen Entwicklung und der Wirtschaftspolitik seit dem Zweiten Weltkrieg. In: Menzel, Ulrich (Hrsg.) 1989.
- Langhammer, Rolf J.; Hiemenz, Ulrich (1990): *Regional integration among developing countries: opportunities, obstacles and options*. Tübingen.
- Lincoln, Edward J. (1988): *Japan. Facing Economic Maturity*. Washington, D.C..

- Machetzki, Rüdiger (1991): Grundthesen zur Entwicklung in Ost- und Südostasien. In: Draguhn, Werner (Hrsg.) 1991, S. 9-13.
- Machetzki, Rüdiger (1988): *Die pazifische Herausforderung. Zukunftsperspektiven für Industrie- und Entwicklungsländer*. Berlin und Hamburg.
- Machlup, Fritz (1977): *A History of Thought on Economic Integration*. London & Basingstoke.
- Machlup, Fritz (Hrsg.) (1976): *Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral*. London & Basingstoke.
- Menzel, Ulrich (1989): Von der industriellen zur finanziellen Supermacht. In: ders. (Hrsg.): *Im Schatten des Siegers: Japan*. Band 3: Ökonomie und Politik. Frankfurt/Main, S. 97-133.
- Menzel, Ulrich (1987a): Go east oder Die Zukunft des Kapitalismus: Eine Machtverlagerung vom atlantischen Zentrum zum pazifischen Becken? In: Altvater, Elmar u.a. (Hrsg.): *Die Armut der Nationen*. Handbuch der Schuldenkrise von Argentinien bis Zaire. Berlin, S. 79-91.
- Menzel, Ulrich (1987b): Japanische Außenpolitik und amerikanische Hegemoniekrise. PROKLA, 17. Jg., Nr. 66 (März 1987), S. 106-124.
- Nomura, Masami (1987): Der japanische 'Produktionismus' am Ende? Die Auswirkungen des Handelskonflikts auf die japanische Arbeitsgesellschaft. PROKLA, 17. Jg., Heft 66 (März 1987), S. 8-30.
- Pohl, Manfred (1991): Entwicklungsstrategien, wirtschaftliche-technologischer Fortschritt und politische Implikationen: das Beispiel Südkorea. In: Draguhn, Werner (Hrsg.) 1991, S. 33-60.
- Pohl, Manfred (1987): Japanische Wirtschaftsstrategien in der asiatisch-pazifischen Region. In: Draguhn, Werner (Hrsg.): *Die wirtschaftliche Position der Bundesrepublik Deutschland in ausgewählten asiatisch-pazifischen Ländern*. Hamburg: Institut für Asienkunde, S. 7-26.
- Rieger, Hans Christoph (1991): Die wirtschaftliche Entwicklungsstrategie Singapurs. Erfolge und politische Implikationen. In: Draguhn, Werner (Hrsg.) 1991, S. 15-32.
- Rodrik, Dani (1990): How should Structural Adjustment Programs be Designed? *World Development*, Vol. 18, No. 7. S. 933-947.
- Röpke, Jochen (1991): Hongkong. In: Draguhn, Werner (Hrsg.) 1991, S. 82-115.
- Röpke, Jochen (1989): Vom Nachzügler zum Pionier. Industriepolitische Anmerkungen zum Erwerb innovativer Fähigkeiten im Prozeß der nachholenden Industrialisierung. In: Menzel, Ulrich (Hrsg.) 1989.
- Sachs, Jeffrey D. (Hrsg.) (1989a): *Developing Country Debt and Economic Performance. The International Financial System*. Chicago.
- Sachs, Jeffrey D. (1989b): Introduction. In: ders. (Hrsg.) (1989a)
- Sames, Carl Wolfgang; Wagner, Wolfgang (1988): *Pazifik - Weltwirtschaftszentrum von morgen*. Düsseldorf.
- Segal, Gerald (1990): *Rethinking the Pacific*. Oxford.
- van Wolferen, Karel (1989a): *Vom Mythos der Unbesiegbaren. Anmerkungen zur Weltmacht Japan*, München.
- van Wolferen, Karel (1989b): Das Japan-Problem. In: Menzel, Ulrich (Hrsg.): 1989