JAPANS TECHNOLOGIETRANSFER NACH SÜDKOREA: ENTWICKLUNGSTENDENZEN UND PROBLEMPUNKTE

Patrick KÖLLNER

1. EINLEITUNG

1.1. Hintergrund der Studie

Spätestens seit Ende des letzten Jahrzehnts sind japanische Direktinvestitionen im Ausland (*foreign direct investment*, im folgenden kurz FDI) auch in Deutschland zu einem Dauerthema geworden, mit dem sich Unternehmen, Regierung und Wissenschaft auseinandersetzen. Standen dabei anfangs vor allem Aktivitäten dieser Art in Europa und den USA im Mittelpunkt des Interesses, so werden in jüngster Zeit insbesondere japanische Direktinvestitionen im Raum Asien-Pazifik und die damit einhergehende Arbeitsteilung in dieser dritten, dynamischen Weltwirtschaftsregion hervorgehoben. Allerdings wird dabei des öfteren eine sehr undifferenzierte Betrachtungsweise an den Tag gelegt, indem nahezu ausschließlich einige wenige aufsehenerregende Beispiele von intraregional arbeitsteilig angelegten Investitionsprojekten, etwa von Automobil- und Elektronikkonzernen in Südostasien, in den Vordergrund gerückt werden. Übersehen wird dagegen meist die wichtige Rolle der zahlreichen kleinen und mittleren Unternehmen, die oftmals nur über eine einzige Produktionsstätte in einem anderen asiatischen Land verfügen und sich dort mit den jeweiligen Eigenarten des Investitionsumfeldes auseinandersetzen müssen. Mithin gilt es dem Bild entgegenzutreten, daß japanische Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum vor allem das Produkt eines minutiös geplanten Zusammenspiels von japanischen Großkonzernen und der Außenwirtschaftsbürokratie sind.

Die komplexe Natur japanischer Direktinvestitionen in diesem Raum soll hier am Beispiel japanischer Unternehmensaktivitäten in der Republik Korea (im folgenden „Südkorea“) aufgezeigt werden. Den besonderen Reiz einer Fallstudie zu Südkorea macht die strukturelle Ähnlichkeit der japanischen und koreanischen Ökonomien aus, die dazu führt, daß japanische Unternehmen vor Ort quasi mit dem Spiegelbild ihrer eigenen Wirtschaft zu einem früheren Zeitpunkt konfrontiert sind. Diese Ähnlichkeit kommt natürlich nicht von ungefähr. Südkoreas Ökonomie und deren Träger sind nur vor dem Hintergrund der japanischen Kolonialperiode (1910–

1945) richtig zu verstehen. Wenn die Meinungen über die genauen Auswirkungen der japanischen Herrschaft über Südkorea für den wirtschaftlichen Wiederaufbau nach dem Kriege auch stark divergieren, so können doch wesentliche strukturelle Determinanten der südkoreanischen Wirtschaft, wie etwa die interventionistische Rolle des Staates gegenüber anderen sozio-ökonomischen Akteuren, nur über das Vermächtnis der Kolonialzeit erklärt werden (siehe hierzu JUN 1992 und KOHLI 1994). Unter dem Regime des japanischen Generalgouverneurs war die Wirtschaft des Landes fest in der Hand eines bürokratisch-autoritären Staatsapparates, wohingegen die Aristokratenelite des Landes, die *yangban*, ihre traditionelle Machtposition verlor. Hiermit war die Grundlage für die Zentralisierung der Staatsmacht gelegt, an die spätere Führungen des Landes anknüpfen konnten. Hinzu kommt, daß die Wirtschaftsplaner Südkoreas von Anfang der 60er Jahre bis vor nicht allzu langer Zeit das japanische Entwicklungsmodell und dessen sequentiellen Ablauf als Vorbild für die Wirtschaftsstrategie des eigenen Landes benutzten (vgl. POHL 1991) und sogar den dafür nötigen ministeriellen Apparat nach japanischem Muster entwarfen, auch wenn dies so von südkoreanischer Seite nicht oft eingestanden wird.

Japans gegenwärtige Rolle in der Wirtschaft Südkoreas weist zugleich unübersehbare und unsichtbare Züge auf. So ist Japan auf der einen Seite neben den USA der wichtigste Handelspartner des Landes und hat seit der Normalisierung der bilateralen Beziehungen vor dreißig Jahren auch die meisten ausländischen Investitionen getätigt sowie die meisten Technologien in Form von Lizenzen und Kapitalgütern geliefert. Zudem spielte Japans Entwicklungshilfe eine nicht unbedeutende Rolle bei der Umsetzung der wirtschaftlichen Entwicklungspläne Südkoreas im allgemeinen und beim Aufbau von zentralen Industriebranchen wie der Stahlindustrie im besonderen.

Japanische Unternehmen haben somit eine signifikante Rolle im koreanischen Entwicklungsprozeß während der letzten drei Dekaden gespielt. Südkorea war (zusammen mit Taiwan) lange Zeit ein Auffangbecken für Industriezweige, bei denen die Produktion in Japan vor allem aus Kostengründen, aber teilweise auch wegen stringenter werdender Umweltauflagen oder im Gefolge von Strukturanpassungsprozessen, nicht mehr rentabel war (siehe dazu CUMINGS 1984).

Die Präsenz japanischer Unternehmen in Südkorea ist in weiten Kreisen der Bevölkerung und des Regierungsapparates gleichwohl immer äußerst ambivalent gesehen worden. Japanische Firmen stellen ungeliebte Gäste dar, an deren Kapital, Technologie und weiterem Know-how man zwar großes Interesse hat, die man aber, nachdem man diese Faktoren lokalisiert hat, wieder auf schnellstem Wege verabschieden möchte. In den Massenmedien des Landes und in Teilen der akademischen Intelligenz wird das Vorrücken

der japanischen Wirtschaft im Lichte der Abhängigkeit vom „nahen, aber fernen Nachbarn“ gesehen und aktuelle Zahlen über das seit Jahren steigende Handelsbilanzdefizit mit nationalistischen Kommentaren begleitet. Natürlich sind diese emotionalen Anwandlungen nur vor dem Hintergrund der Kolonialperiode, die sich durch den Versuch der Ausmerzungen einer eigenständigen koreanischen Nationalidentität auszeichnete (vgl. z. B. LEE 1985: 1–22), und der geringen Vergangenheitsbewältigung in weiten Teilen der japanischen Politik und Gesellschaft seit Kriegsende zu verstehen.

Diese besondere „Qualität“ der koreanisch-japanischen Beziehungen, die alle Dimensionen des bilateralen Verhältnisses durchzieht, erklärt auch das zweite Charakteristikum der Rolle Japans in der Wirtschaft Südkoreas, nämlich ihre „Unsichtbarkeit“. Gemeint ist damit das gänzliche Fehlen oder nur spärliche Vorhandensein der üblichen Symbole japanischer Wirtschaftspräsenz im Ausland wie die sonst so verbreiteten Stellvertreter des Exporterfolgs, Automobile und Konsumelektronikprodukte sowie die entsprechenden Leuchtreklamen, Werbetafeln und Fernsehspots. Der Grund dafür liegt einfach darin, daß diese Produkte mit Importverboten versehen sind, um die heimische Industrie zu schützen.¹

Um Japans Funktion in der Wirtschaft Südkoreas ansichtig zu werden, muß man schon koreanische Fabriken besichtigen und sich gewahr werden, woher die Maschinen stammen, auf denen produziert wird, und von woher die Komponenten und Grundstoffe kommen, die dann in koreanische Produkte eingehen. Erst dann wird die zentrale Bedeutung Japans als Stütze der koreanischen Ökonomie deutlich. Eine wesentliche Ursache für diese spezifische Rolle Japans in der südkoreanischen Wirtschaft liegt in der rapiden industriellen Entwicklung Südkoreas, die eher eine auf reine Montage ausgerichtete Industriestruktur denn eine voll ausgeprägte Industrielandschaft mit leistungsfähigen kleinen und mittelständischen Zulieferern hervorgebracht hat. Die Schwäche der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) Südkoreas erklärt zu einem großen Teil die weiterhin hohe Technologieimportabhängigkeit des Landes selbst bei Pfeilern der gegenwärtigen Industrialisierungsphase wie der Elektronik und des Automobilbaus (vgl. im Detail NSGKZ 1994b: 1–17).

Eine andere Seite der ökonomischen Verflechtung Südkoreas mit Japan ist, daß das erfolgreiche Fußfassen japanischer Unternehmen nicht zuletzt durch den Einsatz handelspolitischer Förderinstrumente wie kommerziel-

¹ Im August 1993 kündigte Südkorea an, die Anzahl der mit einem Importverbot versehenen Produkte aus Japan, damals 285, innerhalb von fünf Jahren um die Hälfte zu reduzieren. Auch ist anzumerken, daß z. B. Konsumelektronikprodukte über informelle Kanäle, etwa Individualreisende, durchaus ihren Weg in Geschäfte in Seoul finden (vgl. SUZUOKI 1991: 52)

ler Handelskredite und an die Einfuhr japanischer Produkte gebundene Entwicklungshilfedarlehen ermöglicht wurde. Geringe geographische Distanz und niedrige Kommunikationsbarrieren taten ihr übriges, um die koreanisch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen seit Anfang der 60er Jahre zu beleben.²

1.2. Vorgehensweise

Das spezifische Erkenntnisinteresse dieses Artikels gilt der Entwicklung und den Problempunkten bei japanischem Technologietransfer, insbesondere in Form von FDI, nach Südkorea, wobei vor allem der Zeitraum zwischen 1986 und 1993 im Mittelpunkt der Analyse stehen wird. Methodologisch soll dabei von der üblichen investorzentrierten Vorgehensweise abgegangen und statt dessen der Investitionsprozeß von beiden Seiten, nämlich sowohl aus Sicht des Investors als auch des Investitionsgastlandes, betrachtet werden. In den herkömmlichen wirtschaftswissenschaftlichen Theorien zu FDI und anderen Formen internationaler Produktion³ wurde bislang allein auf unternehmensinterne Variablen abgehoben, die im Endeffekt wenig mehr zu erklären vermögen als die Frage, warum FDI und andere Formen internationaler Produktion überhaupt vorkommen. Den Aktivitäten der Gastländer von Direktinvestitionen dagegen ist lange Zeit kaum Beachtung geschenkt worden. Statt sie als eigenständige Akteure zu begreifen, wurde allenfalls auf statische Variablen wie komparative Kostenvorteile eingegangen. Erst in jüngster Zeit wurde vereinzelt auch von Wirtschaftswissenschaftlern wahrgenommen, daß eine Analyse des Verlaufs und/oder der Auswirkungen von FDI zwangsweise sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite von FDI berücksichtigen muß, wobei Interessenunterschiede zwischen den beiden Seiten durch Aushandlungsprozesse (*bargaining*) gelöst werden müssen (vgl. insbesondere PHONGPAICHIT (1990), BEHRMAN und GROSSE (1990), STOPFORD und STRANGE (1991) sowie DICKEN (1992; 1994). Diesem Ansatz soll hier insofern gefolgt werden, als sich des Untersuchungsgegenstandes zunächst aus der Perspektive japanischer Unternehmen als auch des südkoreanischen Staates angenommen werden soll; eine entsprechende Würdigung der Rolle des dritten Akteurs, nämlich des lokalen Kapitals in Südkorea, soll zu einem anderem Zeitpunkt erfolgen.

² Siehe dazu allgemein insbesondere den Übersichtsartikel von KURAMOCHI (1987) und die darin zitierte Literatur.

³ Zu umfassenden und ausgeglichenen Überblicken der theoretischen Modelle und bisherigen empirischen Forschung auf diesem Feld vgl. IETTO-GILLIES (1992) und DUNNING (1993: 66–95, 137–184).

Zweitens ist der Untersuchungsgegenstand sowohl aus der Makro- als auch der Mikroperspektive zu untersuchen, indem zunächst der allgemeine Verlauf des Flusses von Direktinvestitionen und anderen Formen des Technologietransfers nach Südkorea analysiert wird, um dann in einem zweiten Schritt die spezifischen Probleme hierbei auf der Unternehmensebene zu beleuchten. Abschließend sollen künftige Entwicklungsmuster im Bereich der Direktinvestitionen skizziert und jüngste Initiativen zur Förderung des japanischen Technologietransfers nach Südkorea aufgezeigt werden.

2. JAPANS TECHNOLOGIETRANSFER NACH SÜDKOREA

2.1. Verlauf

Die Beschäftigung mit dem Phänomen des Technologietransfers erfordert zunächst einmal eine begriffliche Klärung. Alleine in bezug auf den Begriff der Technologie gibt es eine Vielfalt von Definitionen, die auf der einen Seite des Kontinuums Technologie auf die in Patenten enthaltene technologische Information beschränkt sehen, während auf der anderen Seite das politische, soziale und kulturelle Umfeld, in dem technologisch relevantes Wissen angewandt wird, mit unter den Begriff der Technologie subsumiert wird (ENOS 1989: 4–6). Hier soll unter Technologie das in Schriftstücke (wie Patente, Blaupausen etc.), Maschinen und Humankapital eingegangene Wissen verstanden werden.⁴

Der Transfer dieser Technologie über Ländergrenzen hinweg kann mittels formeller oder informeller (bzw. direkter oder indirekter) Modi vollzogen werden. Die erste Kategorie umfaßt Direktinvestitionen im Ausland (in Form von hundertprozentigen Tochterunternehmen oder *joint ventures* mit einheimischen Partnerunternehmen),⁵ den Erwerb schlüsselfertiger Produktionsanlagen, Lizenzvergaben, Transfer von Know-how oder die Bereitstellung von technischer Hilfe. Zur zweiten Kategorie zählt man die Einfuhr von Maschinen und andere Formen der Technologiediffusion wie zum Beispiel *reverse engineering*, d. h. den Nachbau von Produkten (CORREA 1993: 4).

⁴ Dies soll nicht implizieren, daß das institutionelle Umfeld, in dem die Hervorbringung, Applikation, Adaption oder Verbesserung von Technologie stattfindet, nicht von Relevanz für diesen Prozeß ist. Da wir uns aber in diesem Abschnitt nur makroperspektivisch mit dem Technologietransfer beschäftigen, kann hier eine solche Einbettung der jeweiligen Prozesse ausgeklammert bleiben.

⁵ Zur Verkettung von Auslandsdirektinvestitionen und Technologietransfers sowie der Rolle von transnationalen Unternehmen als Technologielieferanten siehe CHESNAIS (1992), LALL (1992) und UNTCMD (1992).

Der genaue Modus des Technologietransfers hat natürlich weitreichende Konsequenzen sowohl für den Lieferanten als auch den Empfänger der Technologie, so etwa im Hinblick auf die Kontrolle des Managements.⁶ Es braucht daher nicht zu verwundern, daß in den meisten Ländern der Technologietransfer durch Gesetze und Verordnungen reguliert ist, wobei allerdings bedeutende Unterschiede hinsichtlich der Regulationstiefe sowohl zwischen den einzelnen Nationen als auch im Zeitverlauf – aufgrund veränderter Außenbedingungen – festzustellen sind. Südkorea war wohl das erste Entwicklungsland, welches ein relativ klares und kohärentes administratives und legislatives System zur Regulierung von Technologieimporten aufbaute.

Zeitraum	Japan	USA	Andere	Gesamt
1967–71	12,1	3,1	1,6	16,8
1972–76	7,7	6,0	4,8	18,5
1977–81	20,8	16,7	17,2	54,7
1982–86	89,2	159,1	84,0	332,3
1967–86	129,8	184,9	107,6	422,3
1987–89	n.v.	n.v.	n.v.	679,0

Tab. 1: Einnahmen für technische Beratung in Südkorea (in Mio. US-Dollar)

Anm.: n.v.: nicht verfügbar.

Quelle: Südkoreanisches Ministerium für Wissenschaft und Technologie, zitiert nach KM (1993: 361) und UNCTAD (1993: 2).

Zeitraum	Japan	USA	Andere	Gesamt
1962–66	148	75	93	316
1967–71	1.292	472	777	2.541
1972–76	4.423	1.973	2.445	8.841
1977–81	14.269	6.219	7.490	27.978
1982–86	20.986	12.394	53.338	86.718
1967–86	41.118	21.133	64.143	126.394
1987–89	n.v.	n.v.	n.v.	52.155

Tab. 2: Kapitalgüterimporte Südkoreas (in Mio. US-Dollar)

Anm.: n.v.: nicht verfügbar.

Quelle: Korean Society for the Advancement of the Machinery Industry, zitiert nach KM (1993: 361) und UNCTAD (1993: 2).

⁶ Zur Entscheidung zwischen Direktinvestition und Lizenzvergabe vgl. überblicksartig CAVES (1982: 204, 224) und DUNNING (1993: 167–170).

Zeitraum	Gesamt		Japan		Japans Anteil (%)	
	Betrag	Fälle	Betrag	Fälle	Betrag	Fälle
1962–80	457,8	1.730	168,3	1.017	36,8	58,8
1981	107,1	247	35,4	108	33,1	43,7
1985	295,5	454	74,6	228	25,2	50,2
1990	1.087,0	738	341,4	333	31,4	45,1
1991	1.183,8	592	372,5	277	31,5	46,8
1992	850,6	533	266,3	232	31,3	43,5
Gesamt	6.959,9	8.069	2.178,4	4.045	31,3	50,2

Tab. 3: Südkoreas Lizenzimport (in Mio. US-Dollar)

Quelle: Korea Institute for International Economic Policy (KIEP), zitiert nach *Korea Trade and Investment* (Seoul), March-April 1994: 13; eigene Berechnungen.

Zeitraum	Japan	USA	Andere	Gesamt
1962–66	8,3	25,0	121	45,4
1967–71	89,7	95,3	33,6	218,6
1972–76	627,1	135,0	117,3	879,4
1977–81	300,9	235,7	184,0	720,6
1982–86	875,2	581,6	309,7	1.766,5
1987–91	2.117	1.482	2.036	5.635
1992	155,2	379,2	360,1	894,5
1993	286	340,1	418,2	1.044,3

Tab. 4: Ausländische Direktinvestitionen in Südkorea (in Mio. US-Dollar)

Quelle: Südkoreanisches Finanzministerium, zitiert nach KIM (1993: 361); eigene Berechnungen.

Wenden wir uns nun der spezifischen Bedeutung der vier Technologietransfermodi „Direktinvestitionen“, „Kapitalgüterimporte“, „technische Beratung“ und „Lizenzvergaben“ zu.⁷ Wie aus den Tabellen 1 bis 4

⁷ Bedauerlicherweise sind die verfügbaren Daten über technische Beratung und Kapitalgüterimporte nicht nach Industriesektoren aufgeschlüsselt und nicht auf dem allerneuesten Stand. Ihre hauptsächliche Bedeutung liegt allerdings ohnehin vor allem im Aufzeigen von Trends im Zeitverlauf und zwischen einzelnen Ländern.

Für die anderen Modi des Technologietransfers liegen keine umfassenden Zahlenangaben oder empirischen Untersuchungen, sondern nur begrenzte Fallstudien oder anekdotische Belege vor. So ist bekannt, daß südkoreanische Unternehmen etwa im Bereich der Haushaltselektronik oder der Fabrikautomation den Markteintritt beziehungsweise die Produktentwicklung via *reverse engineering* vorgenommen haben (vgl. KIM 1991: 229–230). Ein anderes Beispiel sind die informellen Wochenendreisen japanischer oder in Japan arbeitender südkoreanischer Ingenieure nach Südkorea zum Zweck der technischen Beratung und Unterstützung.

hervorgeht, haben Kapitalgüterimporte über den gesamten Zeitraum hinweg rein quantitativ die größte Bedeutung gehabt, wobei allerdings hieraus keine direkten Schlußfolgerungen über den qualitativen Beitrag der einzelnen Modi für den Technologietransfer insgesamt abgeleitet werden können. Festzuhalten bleibt jedoch, daß unter den neuindustrialisierten Wirtschaften Asiens (Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan, im folgenden als NIEs bezeichnet) der Anteil von Kapitalgüterimporten innerhalb des gesamten Technologietransfers im Falle Südkoreas am größten gewesen ist. Lizenzimporten und Direktinvestitionen haben allerdings in den 80er Jahren deutlich zugenommen, ein Trend, der sich angesichts des weiter steigenden Bedarfs Südkoreas nach fortgeschrittener Technologie fortsetzen dürfte. Trotzdem ist die Rolle von Direktinvestitionen und damit transnationalen Unternehmen in der Wirtschaft Südkoreas keineswegs vergleichbar mit der in den großen Flächenstaaten Lateinamerikas oder in anderen ostasiatischen NIEs. KIM (1993: 360) etwa zitiert einen Report der Korean Exchange Bank, aus dem hervorgeht, daß bis 1983 die akkumulierten Direktinvestitionen aus dem Ausland in Südkorea nur 7% derer in Brasilien, 23% derer in Singapur und weniger als die Hälfte derer in Hongkong und Taiwan ausmachten. Darüber hinaus lag der Anteil von FDI an der gesamten Kapitalaufnahme Südkoreas aus dem Ausland bis zu diesem Zeitpunkt gerade einmal bei 6,1%, während die Vergleichswerte für Brasilien, Taiwan und Singapur 21,8%, 45% bzw. 91,9% betrugten. Nach Schätzungen des südkoreanischen Finanzministeriums (UNCTAD 1993: 7) trugen ausländische Direktinvestitionen in letzter Zeit jährlich etwa 1,2% zur gesamten Kapitalbildung bei, was zwar einen sichtbaren Anstieg gegenüber vergangenen Jahren signalisiert, aber im internationalen Maßstab einen noch immer eher unterdurchschnittlichen Wert bedeutet.

Klar aus den Tabellen zu ersehen ist auch die exponierte Rolle Japans und der Vereinigten Staaten als Investoren und Technologielieferanten, wobei die USA im Laufe der Zeit die Spitzenposition bei der technischen Beratung sowie wertmäßig bei den Lizenzen eingenommen hat, während Japan unangefochten das wichtigste Land bei den Kapitalgüterimporten, der Anzahl von Lizenzimporten und den Direktinvestitionen darstellt.⁸ Weitere Daten des südkoreanischen Finanzministeriums für die Jahre von 1962 bis März 1994 (wiedergegeben in NSKSJ 1994: 30) zeigen, daß zahlenmäßig die Schwerpunkte bei den Lizenzimporten aus Japan in den Bereichen Maschinenbau (1.413 Fälle), Elektronikindustrie (1.079) sowie

⁸ Zur Debatte um die Ursachen der unterschiedlichen Positionen Japans in bezug auf die Anzahl der Lizenzvergaben und die Höhe der Lizenzgebühren siehe KÖLLNER (1994: 20–21).

Öl und Chemie (718) lagen. Unter dem Strich ist mithin Japans dominante Stellung bei Südkoreas Technologieeinfuhren unübersehbar, wobei allerdings bei den Direktinvestitionen, die im folgenden im Detail untersucht werden sollen, deutliche Schwankungen im Zeitverlauf zu verzeichnen sind.

2.2. Der Trend in den japanischen Direktinvestitionen nach Südkorea

Japans Direktinvestitionen im Nachbarland Südkorea weisen mehrere bemerkenswerte Charakteristika auf. Zum ersten ist eine deutliche Zyklicität in der Intensität der japanischen Direktinvestitionen auszumachen. Während sich die bilateralen Handelsbeziehungen bereits nach der Normalisierung der diplomatischen Beziehungen zwischen Japan und Südkorea im Jahre 1965 rasch ausdehnten, schritten die japanischen Direktinvestitionen in einem deutlich verhaltenerem Tempo voran. Japanische Unternehmen, die zu dieser Zeit bereits im Ausland tätig waren, konzentrierten ihre exportorientierten Direktinvestitionen vor allem auf das ebenfalls nahe Taiwan oder auf Südostasien, wobei im letzteren Fall auch die Ausbeutung von Rohstoffen eine wichtige Rolle spielte.

Südkoreas Bemühungen, den Erfolg der 1966 in Kiaohsiung auf Taiwan eingerichteten Freihandelszone nachzuahmen und sich als Exportplattform für ausländische Unternehmen anzubieten, fanden ihren Ausdruck ab 1970 in der Einrichtung der steuerlich und tarifär begünstigten Exportförderungszone in Masan und Iri, die schon bald eine Reihe von japanischen Firmen, vor allem aus den Bereichen Textil und Elektronik, anzogen. Die sich verschlechternden Rahmenbedingungen für arbeitsintensive Produktion in Japan infolge der Aufwertung des Yen 1971 (Smithsonian Agreement), des Ölschocks zwei Jahre später sowie des rapiden Preisauftriebs, der steigenden Lohnkosten und des sich verschärfenden Arbeitskräftemangels resultierten schließlich 1973/74 in der ersten großen Welle japanischer Direktinvestitionen nach Südkorea. Angezogen von der Verfügbarkeit billiger und leistungsfähiger Arbeitskräfte, zumeist junger Frauen, und den Steueranreizen der südkoreanischen Regierung wagten neben Firmen aus den oben erwähnten Industriezweigen vor allem kleine und mittlere Unternehmen aus den Bereichen Chemie, synthetische Fasern sowie Metallverarbeitung und Maschinenbau den Sprung nach Südkorea. Ab Mitte der 70er Jahre waren auch eine Reihe von Unternehmen aus der Schwer- und der Chemieindustrie an den Investitionen in Südkorea beteiligt. Dies läßt sich nicht zuletzt mit dem Zusammentreffen des industriellen Strukturwandels in Japan weg von energieintensiven- und umweltbelastenden Industriezweigen mit der 1973 in Südkorea von der Regierung einge-

läuteten Phase der forcierten Entwicklung von Schwer- und Chemieindustrie erklären.⁹

Eine Reihe von Faktoren sorgte dann in der zweiten Hälfte der 70er und der ersten Hälfte der 80er Jahre für eine Stagnation der japanischen Direktinvestitionen in Südkorea. Während auf der japanischen Seite die exportorientierten Investitionen in Asien nach der ersten Welle erst einmal wieder abflachten, bot sich Südkorea auch infolge steigender Löhne, der Wirtschaftskrise zum Ende des Jahrzehnts, der politischen Instabilität nach der Ermordung des Präsidenten Park Chung-hee 1979 sowie restriktiver gewordener Investitionsregeln nicht gerade als ideales Investitionsziel an. Erst in den frühen 80er Jahren änderten sich die Bedingungen auf der (japanischen) Angebots- und der (südkoreanischen) Nachfrageseite erneut derart, daß sich daraus die zweite Welle japanischer Direktinvestitionen in Südkorea ergab. Auf der südkoreanischen Seite war die wohl wichtigste Veränderung eine deutliche Verbesserung des Investitionsklimas, indem die Regierung Ende 1983 das Gesetz über ausländische Direktinvestitionen liberalisierte (vgl. OKUDA 1989: 103–105).

Während sich daraufhin das Volumen der angemeldeten und tatsächlich getätigten Investitionen zwar erhöhte, setzte der nächste Ansturm japanischer Investoren nach Südkorea aber erst 1986 ein. Ursächlich für diese deutliche Zunahme (siehe Tab. 5) war der sprunghafte Anstieg des Yen nach dem Plaza-Abkommen der fünf führenden westlichen Weltwirtschaftsnationen (G5) im Jahre 1985, der eine Reihe von exportorientierten Unternehmen dazu veranlaßte, ihre Produktionsbasen oder zumindest einen Teil der Fertigungsprozesse ins Ausland zu verlegen, um dort von den niedrigeren Arbeitskosten zu profitieren und zugleich aufgrund der daraus resultierenden Drittländexporte Handelsfriktionen vor allem mit den USA ausweichen zu können.

Insbesondere KMUs aus den Bereichen Elektronik – diesmal allerdings mit hoher Fertigungstiefe –, Maschinenbau, dem Transportwesen angelernten Industriezweigen sowie der Lebensmittelherstellung ließen sich nun in Südkorea nieder. Bereits während der ersten Hälfte des Jahres 1988 sanken die japanischen Direktinvestitionen in Südkorea jedoch wieder; das primäre Zielgebiet japanischer Investoren in Asien verlagerte sich schwerpunktmäßig nach Südostasien, im besonderen nach Thailand, ab den frühen 90er Jahren dann nach China.

⁹ Zu japanischen FDI in Südkorea bis Mitte der 70er Jahre vgl. insbesondere YOSHIHARA (1978) und OZAWA (1979).

Japans Technologietransfer nach Südkorea: Entwicklungstendenzen und Problempunkte

Jahr	Gesamtinvestitionen		davon Japan		Prozentsatz	
1962-76	1.871	(1.265)	725	(985)	37,8	(77,9)
1977-81	721	(251)	301	(123)	41,7	(49,0)
1982	189	(59)	40	(20)	21,3	(33,9)
1983	269	(76)	168	(37)	62,4	(48,7)
1984	422	(108)	165	(52)	39,0	(48,1)
1985	532	(130)	364	(57)	68,4	(43,8)
1986	354	(205)	139	(109)	39,1	(53,2)
1987	1.060	(372)	494	(206)	46,6	(55,4)
1988	1.283	(352)	696	(177)	54,3	(50,3)
1989	1.090	(349)	462	(145)	42,3	(41,5)
1990	803	(306)	236	(145)	29,4	(47,3)
1991	1.396	(297)	226	(112)	16,2	(37,7)
1992	894	(236)	155	(72)	17,3	(30,5)
1962-6.1993	10.604	(4.133)	4.306	(2.293)	40,6	(55,4)

Tab. 5: Anteil Japans an den FDI in Südkorea in Mio. US-Dollar (in Fällen)

Anm.: Zahlenangaben auf Genehmigungsbasis.

Quelle: Südkoreanisches Finanzministerium, zitiert nach KÖLLNER (1994: 28), JETRO (1994: 171); eigene Berechnungen.

Land	Fälle	DI-Betrag (in Tsd. US-Dollar)	Anteil (%)	Betrag pro Fall
USA	626	2.260.236	34,1	3.611
Japan	1.804	2.138.551	32,3	1.185
Niederlande	28	720.349	10,9	25.727
Deutschland	82	349.255	5,3	4.259
Schweiz	31	316.602	4,8	10.213
Großbritannien	42	190.184	2,9	4.259
Frankreich	33	146.707	2,2	4.446
Hongkong	38	110.750	1,7	2.914
Andere	169	387.325	5,9	2.292

Tab. 6: Ausländische Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe nach Ländern (1962-8.1992)

Quelle: Economic Planning Board (Südkorea), zitiert nach OKUDA et al. (1993: 55).

Bevor wir uns den Faktoren zuwenden, die hinter dem abnehmenden Interesse japanischer Unternehmen an Direktinvestitionen in Südkorea während der letzten Jahre stehen, sollen anhand einigen Zahlenmaterials die absolute und relative Position Japans unter den Investorländern in Südkorea aufgezeigt werden. Tab. 5 belegt die dominante Stellung Japans bei FDI in Südkorea insbesondere in Hinblick auf die Anzahl der Investi-

Industrie	Fälle	DI-Betrag	Anteil	Betrag
Nahrungsmittel	108	99.862	4,7	925
Textil/Bekleidung	176	237.163	11,0	1.348
Papier/Holz	33	13.224	0,6	401
Chemie	216	413.729	19,3	1.915
Düngemittel	3	6.107	0,3	2.036
Pharmazie	26	27.909	1,3	1.073
Öl	1	2.256	0,1	2.256
Keramik	59	49.498	2,3	839
Metalle	138	111.897	5,2	811
Maschinen	332	249.754	11,7	752
Elektronik	384	578.005	27,0	1.505
Transp.-masch.	68	284.461	13,3	4.183
Anderere	260	64.686	3,0	249
Gesamt	1.804	2.138.551	100,0	1.185

Tab. 7: Japanische Direktinvestitionen in Südkorea nach Industrien (1962–8.1992)

Anm.: DI-Betrag: Direktinvestitionsvolumen in Mio. US-Dollar. Anteil: Prozentsatz an Gesamtinvestitionen. Betrag: Investitionsbetrag pro Fall in Mio. US-Dollar.

Quelle: Economic Planning Board (Südkorea), zitiert nach OKUDA et al. (1993: 56).

tionsfälle. Ersichtlich ist auch die abnehmende Tendenz seit 1988 (Anzahl der Fälle) beziehungsweise 1989 (Investitionsbetrag).

Etwas anders verhält sich die Situation, wenn wir unsere Perspektive auf den verarbeitenden Sektor beschränken. Wie Tab. 6 zeigt, liegen hier die USA bei den akkumulierten Investitionsbeträgen knapp vor Japan, obwohl mehr als dreimal so viele japanische Unternehmen in Südkorea investiert haben. Mithin ist denn auch der Investitionsbetrag pro Fall bei amerikanischen Unternehmen mehr als dreimal so hoch wie der bei japanischen, was zu einem guten Teil mit der exponierten Rolle von KMUs, insbesondere Herstellern von Komponenten, bei den japanischen Direktinvestitionen sowie der sektoralen Verteilung der FDI erklärt werden kann. Wie Tab. 7 zeigt, lag der Schwerpunkt der japanischen Investitionen in abnehmender Reihenfolge in den Sektoren Elektrotechnik, Chemie und Transportmaschinen. Erwähnt werden sollten auch noch die Investitionen im Bereich Textilien und Bekleidung, die zwar nur geringfügig mehr als zehn Prozent der gesamten japanischen Investitionssumme ausmachen, was aber mehr als 80 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen in diesem Sektor in Südkorea entspricht.

Im Falle der anderen großen Investition, den USA, liegen hingegen die Schwerpunkte bei den Investitionsbeträgen in den Bereichen Chemie (27,4%), Elektronik (22,4%) und Transportmaschinen (19,3%). So investier-

ten US-amerikanische Unternehmen 8,5mal soviel wie japanische bei Papier und Holz, 35mal mehr bei Erdöl, 4,7mal soviel im Pharmabereich und 50% mehr bei Transportmaschinen. Umgekehrt investierten japanische Unternehmen mehr bei Textilien und Bekleidung (Verhältnis 14:1), in der Metallverarbeitung (2:1) und im Maschinenbau (1,7:1). Die eingangs erwähnten unterschiedlichen Positionen Japans bei FDI allgemein und bei FDI im verarbeitenden Sektor sind die Konsequenz einer herausragenden Stellung bei den Investitionen im Dienstleistungssektor. Hier machte der Anteil Japans zwischen 1962 und August 1992 mit 63% nahezu zwei Drittel der Gesamtinvestitionssumme aus, im Hotelbereich waren es gar 87%.

Zeitraum	Südkorea	Taiwan	Gesamtasien	übrige Staaten
bis 9/1970	8,4	43,9	n.v.	47,7
1971-75	43,4	14,6	n.v.	52,0
1976-85	11,6	16,0	n.v.	72,4
1986-87	20,3	19,9	n.v.	59,8
1988	12,3	10,2	65,6	34,4
1989	6,9	6,0	64,7	35,3
1990	4,5	3,4	62,0	38,0
1991	4,6	1,8	68,3	31,7
1992	1,7	2,4	83,2	16,8
1993	1,2	0,7	90,3	9,7

Tab. 8: Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen japanischer KMUs (in % der Fälle)

Anm.: n.v.: nicht verfügbar.

Quelle: SHÖKŌ SŌGŌ KENKYŪJO (1990: 29) und CHŪSHŌ KIGYŌCHŌ (1989-1994).

Abschließend soll Tab. 8 die Bedeutung Südkoreas für kleine und mittelgroße japanische Unternehmen im Laufe der Zeit aufzeigen. Die dominierende Position Südkoreas und Taiwans bis Mitte der 70er Jahre ist klar zu erkennen, wobei die unterschiedlichen zeitlichen Gewichtungen bei beiden Ländern zu einem guten Teil auf die zeitlich versetzte Eröffnung der jeweiligen Exportzonen zurückgeführt werden kann. Ab Mitte der 70er Jahre nahm dann die Bedeutung Südkoreas (und Taiwans) bei den FDI – auch im Vergleich zu den anderen Volkswirtschaften Asiens – deutlich ab und lebte nur noch einmal nach dem Plaza-Abkommen für kurze Zeit auf. Gegen Ende der Dekade hatte sich die einstmalige Vorrangstellung der beiden Länder als Investitionsziele schließlich zur relativen Bedeutungslosigkeit gewandelt. Ein Vergleich der jährlichen Umfragen des japanischen Ministeriums für internationalen Handel und Industrie (MITI) über die Investitionsaktivitäten von KMUs (vgl. CHŪSHŌ KIGYŌCHŌ 1989-94) und der Statistiken des japanischen Finanzministeriums über die

tatsächlich getätigten Investitionen in Südkorea legt zudem offen, daß innerhalb der ohnehin schrumpfenden japanischen Investitionen in Südkorea von 1988 bis 1992 der Anteil der von KMUs getätigten FDI von etwa zwei Drittel auf rund ein Drittel der Fälle zurückgegangen ist. Dies legt die Vermutung nahe, daß die ab 1988 in Südkorea getätigten japanischen Direktinvestitionen primär von auf den expandierenden lokalen Markt Südkoreas abzielenden Großunternehmen ausgingen, wie etwa das Beispiel der Pharmaunternehmen illustriert.¹⁰

3. VERÄNDERUNGEN IM UMFELD FÜR TECHNOLOGIETRANSFER UND DIREKTINVESTITIONEN

3.1. Makroanalyse

Es soll nun auf einige makroökonomische Faktoren eingegangen werden, anhand derer sich Südkoreas verminderte Attraktivität als Investitionsstandort für arbeitsintensive Exportproduktion im Vergleich zu anderen asiatischen Ländern ablesen läßt. Diese Daten erklären zu einem guten Teil, warum die Anzahl japanischer Investitionen seit 1988 stetig zurückgegangen und erst 1993 wieder in beschränktem Umfang angestiegen ist.

Die Abnahme der japanischen Bereitschaft, in Südkorea zu investieren, ließ sich bereits den Statistiken des südkoreanischen Finanzministeriums entnehmen, die auf Genehmigungsbasis erstellt werden. Statistiken des japanischen Finanzministeriums über die tatsächlich getätigten Investitionen (zitiert in JETRO (1993b: 182) und MIZUNO (1994: 15)) zeichnen ein noch deutlicheres Bild auf. So erreichten diesen Angaben zufolge die Investitionen im Jahre 1987 mit 166 Fällen ihren Höhepunkt und nahmen von da an rapide ab, nämlich auf 153 Fälle 1988, 81 Fälle 1989, 54 Fälle 1990, 48 Fälle 1991 und schließlich 28 Fälle im Jahre 1992. Erst 1993 gab es wieder eine leichte Erholung mit 33 tatsächlich getätigten Investitionen. Insgesamt fiel Südkorea in bezug auf Japans Direktinvestitionen in Asien allmählich vom zweiten Platz (1986) auf den achten Platz (1993) zurück, während der betragsmäßige Anteil Südkoreas an den gesamten japanischen FDI pro Jahr von 2,0% 1986 auf 0,7% 1993 zurückging. Während darüber hinaus die Länder Ostasiens zusammengenommen und die Welt insgesamt jeweils positive Wachstumsraten bei japanischen Direktinvestitionen meldeten, verzeichnete Südkorea zwischen 1988 und 1991 entweder negative Wachstumsraten oder stand im Vergleich zu anderen Ländern einem überproportionalen Rückgang japanischer FDI gegenüber (vgl. NSGKZ 1994a: 56–59).

¹⁰ Siehe dazu *The Japan Economic Journal* (Tōkyō), 4.10.1990.

Ein weiterer interessanter Indikator für die Verschlechterung des Investitionsumfeldes in Südkorea stellt die Zahl der Desinvestitionen in diesem Zeitraum dar. Sie stiegen von 62 im Jahre 1987 auf 89 Fälle 1988, 73 Fälle 1989, 133 Fälle 1990, 109 Fälle 1991 und 66 Fälle in den ersten acht Monaten des Jahres 1992 (JETRO 1993a: 187). Bedauerlicherweise liegen nur fragmentarische länderspezifische Angaben über Desinvestitionen vor. Die Tatsache, daß Südkorea das Land mit den meisten Desinvestitionen japanischer Unternehmen ist, sowie eine Reihe von in der Wirtschaftspresse erwähnten Fällen deuten aber darauf hin, daß japanische Unternehmen nach 1988 einen großen Anteil an den ausländischen Desinvestitionen in Südkorea hatten.¹¹

Um die Veränderungen im Investitionsumfeld in Südkorea während der letzten Jahre zu verstehen, sollen hier einige grundlegende Wirtschaftsindikatoren mit denen dreier großer Konkurrenten im Wettbewerb um Investitionen, nämlich Taiwan, Malaysia und Thailand, verglichen werden.¹² Der rasante Anstieg bei den Lohnkosten in Südkorea im verarbeitenden Gewerbe läßt sich besonders gut im Vergleich mit Taiwan ablesen. Nimmt man etwa die zehn Jahre zwischen 1982 und 1992 als Vergleichsgrundlage, so stellt man fest, daß diese Kosten sich in Südkorea in dieser Periode vervierfachen, während sie in Taiwan nur um das zweieinhalbfache wuchsen. Noch krasser wird der Unterschied, wenn man 1986 als Basisjahr nimmt; bis 1992 stiegen die Lohnkosten im verarbeitenden Gewerbe in Südkorea um 171%, während in Taiwan die Steigerungsrate nur bei 94% lag, was auch durch unterschiedliche Entwicklungen in den Wechselkursen der beiden Länder gegenüber dem Yen nur marginal ausgeglichen wurde.

Nicht nur die Lohnkosten schnellten seit 1987 in die Höhe, sondern auch die Zahl der Arbeitskämpfe nahm im Zusammenhang mit der Demokratisierung des Landes drastisch zu. Wurden 1985 in Südkorea noch 265 Streiks mit insgesamt 28.700 beteiligten Arbeitnehmern und 64.300 verlorenen Arbeitstagen registriert, lagen die Vergleichszahlen für Malaysia (Thailand) bei 25 (4) Fällen, 9.000 (600) Beteiligten und 36.000 (13.100) verlorenen Arbeitstagen. Ihren Höhepunkt erreichten die Auseinander-

¹¹ Empirische und theoretische Untersuchungen zu Desinvestitionen sind bedauerlicherweise bisher sehr spärlich, was allerdings nicht nur für Japan, sondern auch für die übrigen Länder gilt. Bemerkenswerte Ausnahmen stellen die theoretische und empirische Analyse von HORAGUCHI (1992) zu japanischen Desinvestitionen in Asien allgemein sowie die Untersuchung von AIHARA (1992) zu Südkorea dar.

¹² Die folgenden Zahlenangaben sind NIHON GINKŌ CHŌSA TŌKEIKYOKU (1993) und SŌMUCHŌ TŌKEIKYOKU (1992) entnommen.

setzungen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern in Südkorea 1989, als 409.000 Personen an insgesamt 1.616 Streiks teilnahmen, in deren Folge 6.351.400 Arbeitstage verloren gingen. Im Vergleich dazu schnitten Malaysia und Thailand mit jeweils 17 bzw. 8 Streiks, 4.800 bzw. 3.200 Beteiligten sowie 24.900 bzw. 68.900 verlorenen Arbeitstagen in den Augen potentieller Investoren sicherlich besser ab. Wenn sich die Situation 1990 in Südkorea auch deutlich verbesserte (322 Streiks mit 133.900 Beteiligten und 1.836.300 verlorenen Arbeitstagen), bedeutete dies trotzdem immer noch einen bedeutenden Unterschied zu Thailand, wo nur 9 Arbeitskämpfe mit 4.300 Teilnehmern und 71.600 verlorenen Arbeitstagen registriert wurden.

Daneben lag Südkorea auch bei einer Reihe anderer Indikatoren deutlich über dem Niveau der anderen hier behandelten potentiellen Zielländer für japanische Direktinvestitionen, so etwa beim Zinsniveau und beim Verbraucherpreisindex. Zusammenfassend läßt sich daher feststellen, daß Südkorea im Vergleich zu anderen möglichen Investitionsstandorten in der Region in keinem besonders günstigen Licht erscheint. Des weiteren ist davon auszugehen, daß die Verschlechterung des Investitionsumfeldes auch Auswirkungen auf bestehende Investitionsprojekte gehabt haben muß. Auf die Reaktion japanischer Unternehmen gegenüber diesen Veränderungen wird noch in Abschnitt 5 eingegangen werden.

Andererseits muß angemerkt werden, daß potentielle Investoren naturgemäß jeweils unterschiedliche Ziele mit ihren Investitionsvorhaben verfolgen. Es gilt daher, bei der Beurteilung der Attraktivität des Investitionsstandortes Südkoreas zu differenzieren. So dürften die genannten Faktoren vor allem für exportorientierte Projekte, insbesondere solche der Massenfertigung ohne hohe Technologieintensität, einen abschreckenden Charakter gehabt haben. Auf der anderen Seite hat Südkoreas Attraktivität für Investoren, die am koreanischen Markt interessiert sind, zugenommen. Im Zeitraum zwischen 1986 und 1993 verzeichnete Südkorea eine durchschnittliche reale Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes von 8,7% und einen Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens auf 7.466 US-Dollar (1993), was bei einer Bevölkerung von 43 Millionen Personen das Interesse für eine direkte Präsenz erhöht haben dürfte (siehe dazu auch Abschnitt 6).

3.2. Veränderungen im politökonomischen Umfeld für ausländisches Kapital

Südkorea ist eines der ersten Länder, wenn nicht *das* erste Land gewesen, welches eine relativ konsistente und kohärente Politik gegenüber ausländischem Kapital verfolgt hat und dabei bis Mitte der 80er Jahre außergewöhnliche Erfolge erzielen konnte, sei es bei Verhandlungen über die Bedingungen von Technologieimporten oder bei der Einbin-

dung von transnationalen Unternehmen in die einheimische Wirtschaft (nachfolgend als „Lokalisierung“ bezeichnet).¹³ Da die einzelnen politischen Maßnahmen sowie Strategien und administrativen Mechanismen bereits anderswo ausführlich beschrieben und analysiert worden sind (vgl. insbesondere LUEDDE-NEURATH (1984), MARTON (1986: 241–255), MARDON (1990) und UNCTAD (1990)), soll hier nur eine knappe Skizzierung des Wandels in der Gesetzgebung erfolgen und die gegenwärtige Situation umrissen werden.

Maßgeblich für japanisches und anderes ausländisches Kapital in Südkorea war das im September 1966 erlassene Gesetz zur Einfuhr von ausländischem Kapital (Foreign Capital Inducement Law, FCIL) und seine Revisionen. Unter dem Begriff „ausländisches Kapital“ wurde in dem Gesetz folgendes verstanden: erstens, ausländische Investitionen zum Erwerb von Kapitalanteilen und Aktien; zweitens, über einen Technologievertrag eingeführte Technologie; drittens, Kapitalgüter, Rohmaterialien, über private und staatliche Kreditverträge eingeführte ausländische Zahlungsmittel beziehungsweise einheimische Zahlungsmittel, Kapitalgüter oder Rohmaterialien, die dafür erworben wurden. Somit wurde durch das Gesetz ein integrierter Ansatz gegenüber FDI und Technologietransfer geschaffen, der bis 1982 unter der Jurisdiktion des Economic Planning Board (EPB) stand.

Die in dem Gesetz zum Ausdruck kommende Politik gegenüber ausländischem Kapital war von zwei grundlegenden Prinzipien geleitet.¹⁴ Grundsätzliche Strategie der politischen Elite Südkoreas seit den frühen 60er Jahren war es, ausländisches Kapital primär in Form von staatlichen und privaten Krediten einzuführen, um so eine bessere Kontrolle über die Verwendung dieses Kapitals ausüben zu können und eine dominante Stellung ausländischer, insbesondere japanischer Unternehmen zu verhindern. Als Resultat dieser Politik haben FDI, wie wir oben gesehen haben, eine vergleichsweise geringe Rolle bei Kapitalbildung und Gesamtkapitaleinfuhr gespielt.

Das zweite herausragende Prinzip war die Trennung von Technologie und ausländischer Kontrolle des Managements durch Kapitalbesitz, wann

¹³ Im Rahmen von sogenannten Lokalisierungs- oder Indigenisierungspolitiken werden ausländischen Investoren Auflagen gesetzt zur schrittweisen „Vereinheimischung“ von a) Technologie, z. B. durch einen wachsenden *local content*-Anteil, b) Kapital, z. B. durch schrittweisen Transfer der sich in ausländischer Hand befindlichen Kapitalanteile an lokale Unternehmen, und c) Personal, etwa durch die graduelle Ersetzung ausländischer Ingenieure und Manager durch Einheimische. Für Südkorea vgl. dazu allgemein ENOS und PARK (1987) sowie KITAMURA (1987).

¹⁴ Neben den oben genannten Quellen vgl. hierzu auch SAKONG (1993: 102–128) sowie KÖLLNER (1994) und die darin zitierte Literatur.

immer dies möglich war. Hiermit wurde versucht, an Technologie vor allem über Lizenzverträge, Kapitalgüterimporte oder schlüsselfertige Produktionsanlagen zu gelangen, wobei koreanische Regierungsbehörden eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Technologiegebern und den Verhandlungen über die Modalitäten des Technologietransfers gespielt haben. Diese Strategie war so lange erfolgreich, wie Südkorea technologisch im internationalen Vergleich deutlich im Hintertreffen war. Je größer der industrielle Fortschritt Südkoreas, desto deutlicher stellte sich jedoch das Problem, über andere Modi an die gewünschte Technologie heranzukommen, da Unternehmen im Zweifelsfall kaum bereit sind, Spitzentechnologie über Lizenzen weiterzugeben.

Insgesamt muß der Ansatz des südkoreanischen Staates gegenüber ausländischem Kapital im Kontext der politischen Ökonomie Südkoreas gesehen werden, in welcher der Staat lange Zeit Schrittmacher und Koordinator der wirtschaftlichen Entwicklung war. Das wohl wesentlichste Mittel zur Ausübung dieser Rolle war die Verfügungsgewalt über den Finanzsektor und über Kapitalflüsse allgemein. Ausländisches Kapital in Form von Krediten und nicht von Kontrolle des Managements begleiteter Technologieeinfuhr konnte in diesem Zusammenhang natürlich weitaus besser im Sinne des Staates „gemanagt“ werden als vor Ort befindliche transnationale Unternehmen, für die allerdings auch Mittel und Wege gefunden wurden, um deren Beitrag zur nationalen Wohlfahrt zu maximieren.

Generell können zwei wesentliche Phasen der südkoreanischen Politik gegenüber ausländischem Kapital ausgemacht werden. Die erste Phase in den 60er und einem gutem Teil der 70er Jahre zeichnete sich durch die schrittweise Implementation eines selektiven und restriktiven Ansatzes aus. Ausländisches Kapital, wie oben definiert, wurde dabei systematisch von den relevanten Regierungsbehörden auf Erwünschtheit, Konditionen und Komplementarität mit lokalem Kapital oder bereits vorhandener Technologie überprüft. Im Falle der möglichen Interessenkollision ausländischen Kapitals mit einheimischen Unternehmen, bei restriktiven Konditionen oder perzipierter Übervorteilung in *joint venture*- oder Technologieeinfuhrverträgen, wurde entweder negativ entschieden, oder es wurden Neuverhandlungen anberaumt. Beschränkungen bestanden auch für den ausländischen Kapitalanteil, der im Regelfall auf weniger als 50% begrenzt war. Selbst in einigen Industrien, in denen hundertprozentige Tochterunternehmen zu Beginn der Operation erlaubt waren, wie im Hotelgewerbe, war eine Verringerung des ausländischen Kapitalanteils auf die Hälfte innerhalb von fünf Jahren vorgesehen.

Eine Reihe von Branchen blieb zudem gänzlich für ausländische Investoren gesperrt. Andererseits weist die Politik Südkoreas gegenüber aus-

ländischem Kapital seit jeher auch hybride Züge auf. Man versuchte, ausländische Unternehmen durch Maßnahmen wie Einrichtung von Exportförderungszone, Steuervergünstigungen und Verbot von Arbeitskämpfen anzulocken. Gleichzeitig wurden rein exportorientierte Investitionsprojekte unterstützt und solche Unternehmen gefördert, die nicht mit einheimischen Unternehmen konkurrierten.

Ab Ende der 70er Jahre setzte ein Prozeß der graduellen Liberalisierung der Politik gegenüber ausländischem Kapital ein, im Rahmen dessen zunächst die gesetzlich auferlegten Bedingungen für Lizenzeinfuhren abgemildert wurden. In der ersten Hälfte der 80er Jahre dehnte sich die Liberalisierung schließlich auch auf FDI aus, indem man unter anderem deutlich mehr Branchen für ausländisches Kapital öffnete. Darüber hinaus wurden einige Kategorien von FDI-Projekten von der Begutachtung durch das Finanzministerium befreit und automatisch zugelassen. Für ausländische Direktinvestitionen offene Sektoren wurden im Laufe der 80er Jahre schrittweise weiter ausgedehnt, so daß im Juli 1993 85,1% aller in der offiziellen südkoreanischen Klassifizierung aufgeführten Industrien bzw. 98,1% im verarbeitenden Gewerbe für FDI geöffnet waren. Beschränkungen des ausländischen Kapitalanteils wurden ebenfalls gelockert, wobei allerdings in Industrien, die vom südkoreanischen Staat als noch nicht international wettbewerbsfähig angesehen werden (*infant industries*), weiter eine Reihe von Ausnahmen gelten. Die Arten von Technologieabkommen, die der Regierung mitgeteilt werden müssen, wurden zugleich reduziert und Außenhandelsbanken stärker autorisiert, eigenständig Technologieabkommen zuzustimmen.

Im Dezember 1992 und Januar 1993 wurden schließlich Exportverpflichtungen für FDI-Projekte fallengelassen und der Landerwerb sowie die Auslandsfinanzierung von Hochtechnologieunternehmen erleichtert. Ebenfalls vereinfachte man das formale Prozedere bei Investitionsanträgen. Andererseits wurden steuerliche Anreize auf eine Reihe von Hochtechnologiebereichen begrenzt. Der letzte Schritt im Rahmen der Liberalisierungsanstrengungen bildete der Fünfjahresplan zur Liberalisierung von Auslandsinvestitionen ab dem 1. Juli 1993, der die gänzliche oder teilweise Liberalisierung von 175 der bis dahin gesperrten 274 Industriebereiche vorsieht, darunter die fast völlige Öffnung des Distributionssektors für ausländische Groß- und Einzelhändler.

Allerdings müssen neben den legislativen Veränderungen auch Kontinuitäten im Vorgehen der Bürokratie gegenüber ausländischen Unternehmen betrachtet werden. Als besondere Merkmale sind in diesem Zusammenhang in den 70er und 80er Jahren erstens die Einmischung von Regierungsbehörden in Entscheidungen über Art der Produkte und Produktlinien, Ex- und Importanteil der Produktion, *local content* etc. sowie

zweitens die im internationalen Vergleich unüblich detaillierten Auskunftspflichten gegenüber Regierungsbehörden über unternehmensinterne Operationen zu nennen. Darüber hinaus ist anzumerken, daß Verhandlungen mit Regierungsvertretern über Modalitäten nicht nur vor Aufnahme der Aktivitäten, sondern auch nach Geschäftsaufnahme eher die Regel als die Ausnahme darstellten, wobei es dabei inhaltlich um nahezu alle denkbaren Punkte von Details der Zolldeklaration bis zu Neuverhandlungen von *joint venture*-Verträgen gehen konnte.

Wie der kurze Überblick über die koreanische Politik gegenüber FDI und Technologietransfer gezeigt haben dürfte, kann ohne Zweifel ein deutlicher Trend in Richtung Liberalisierung und Deregulierung seit Ende der 70er bzw. Anfang der 80er Jahre ausgemacht werden. Dennoch zeigt ein Blick auf den Geschäftsalltag von transnationalen Unternehmen in Südkorea, daß nicht alles, was auf dem Papier mit dem Etikett Liberalisierung versehen ist, in Wirklichkeit auch Liberalisierung bedeutet. Südkoreas Wirtschaft bleibt trotz der Deregulierungsbemühungen während der letzten Dekade und insbesondere unter Präsident Kim Young-sam die wohl am stärksten regulierte Volkswirtschaft Ostasiens. Ein unübersichtliches und intransparentes Gewirr von Gesetzen, Verordnungen oder oftmals einfach nur administrativen Anweisungen hat Südkorea nicht umsonst den Ruf eingebracht, eines der am schwersten zu penetrierenden Investitionsländer in Asien zu sein. Die Verbürokratisierung der Wirtschaft mit all ihren Implikationen für den ausländischen Investor ist das Vermächtnis des starken, die wirtschaftliche Entwicklung vorantreibenden und stetig intervenierenden Staates, der die politische Ökonomie Südkoreas seit den frühen 60er Jahren geprägt hat.¹⁵

So kann trotz schrittweiser Verbesserung der allgemeinen Voraussetzungen für Investitionen wegen bestehender tarifärer und nicht-tarifärer Hemmnisse bei Handel und Investitionen, einer immer wieder stockenden Liberalisierung des Finanzsektors oder Problemen beim Schutz von Urheberrechten von einem positiven Investitionsklima kaum die Rede sein. Durch administrative Anweisungen vollzogene Maßnahmen zur Feinsteuerung von Auslandsinvestitionen stellen weiterhin ein strukturelles Problem für Investoren dar. Dazu kommen Überraschungen wie etwa eine zeitweise Frugalitätskampagne der Regierung, während der nichtkoreanische Konsumgüter aus Geschäften verschwinden oder Käufern von teuren westlichen Luxusgütern Steuerprüfungen angedroht werden, oder aber divergierende ministerielle Prioritäten, die dann plötzlich Sonderuntersuchungen der Finanzbehörden und Steuernachforderungen

¹⁵ Zur Rolle des Staates im südkoreanischen Entwicklungsprozeß vgl. WADE (1990) sowie KIM und LEIPZIGER (1993) und die darin zitierte Literatur.

in Millionenhöhe zur Folge haben, was der Reputation Südkoreas als Investitionsstandort nicht gerade zuträglich ist.¹⁶

Daß unter den ausländischen Investoren vor allem japanische Firmen einen ganz besonders schweren Stand in Südkorea haben, braucht auch nicht weiter zu überraschen angesichts der nur geringen Aufarbeitung der Kolonialherrschaft in Japan und den daraus resultierenden antijapanischen Gefühlen in weiten Teilen von Bevölkerung und Administration. Daneben betreibt die koreanische Regierung auch ganz bewußt eine Außenwirtschaftspolitik, die auf Diversifizierung ausgerichtet ist und insbesondere das Ziel verfolgt, das Handelsbilanzdefizit mit Japan zu verringern, wobei in der Vergangenheit zu drastischen Maßnahmen wie Einfuhrverboten gegriffen wurde. Auf der anderen Seite macht sich Besorgnis in der Administration breit, wenn japanische Unternehmen auf einmal, wie etwa Ende der 80er Jahre, keine große Bereitschaft mehr zeigen, Investitionen in Südkorea zu tätigen. Mithin zeigt Südkorea immer noch große Schwierigkeiten beim Umgang mit dem Phänomen des Prosperierens in Abhängigkeit von Japan. Dieser Widerspruch wird sich angesichts der strukturellen Verkettung der japanischen und der südkoreanischen Volkswirtschaften allerdings kaum lösen lassen, so daß sich auch das Management der transnationalen Bindeglieder Handel, Direktinvestitionen und Technologietransfer weiter spannungsreich gestalten dürfte.

4. KONKRETE PROBLEME JAPANISCHER UNTERNEHMEN BEI TECHNOLOGIETRANSFER UND DIREKTINVESTITIONEN NACH SÜDKOREA

Einen guten Einblick in die Managementprobleme japanischer Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe in Südkorea zu Beginn der 90er Jahre¹⁷ gibt eine Umfrage der Nihon Bōeki Shinkōkai (JETRO) zum Investitionsumfeld, welche im Dezember 1990 und Januar 1991 durchgeführt wurde (NBS 1993: 15–17). Von den 93 Unternehmen, welche die Fragen der JETRO beantworteten, gaben über die Hälfte (21% der insgesamt 280 Nennungen, Mehrfachnennungen möglich) an, daß sie das Arbeitskräfteproblem als am gravierendsten empfänden. Dies ist angesichts der nach der

¹⁶ Zu diesen und anderen formellen und informellen Investitionshindernissen in Südkorea zu Beginn der 90er Jahre vgl. etwa *The Financial Times* (London) 5.6.1991, *Handelsblatt* (Düsseldorf) 17.11.1992, *The Wall Street Journal* (New York) 10.5.1993, *Blick durch die Wirtschaft* (Frankfurt/M.) 4.8.1993, *Nachrichten für Außenhandel* (Eschborn) 25.10.1993 sowie BDI, DIHT und OAV (1993).

¹⁷ Für frühere Untersuchungen siehe YOSHIHARA (1985) und überblicksartig KÖLLNER (1994).

sogenannten „Demokratieerklärung“ des damaligen Präsidenten Roh Tae-woo vom 29. Juni 1987 einsetzenden starken Lohnsteigerungen, zahlreichen Streiks und zunehmend militanter werdenden Gewerkschaften in Südkorea auch nicht weiter überraschend.¹⁸

Das am zweithäufigsten genannte Problem (17,3%) bildete die Kapitalbeschaffung in Südkorea, womit konkret die schwierige Finanzierung durch koreanische Banken, die hohen Kreditzinsen im Lande und die infolge von Regierungsaufgaben erschwerte Finanzierung durch in Südkorea ansässige Filialen japanischer Banken gemeint war. 11,7% der Unternehmen gaben mangelnde Qualitätskontrolle als Problempunkt an, wobei vor allem die wenig konsequent betriebenen Qualitätszirkel den Unternehmen Sorge bereiteten. Mit 11,4% der Antworten als nahezu gleich problematisch wurde der Wettbewerb mit anderen Unternehmen empfunden. Insbesondere in den Bereichen Pharmazie, Chemie und Präzisionsmaschinen wurde dieses Problem hervorgehoben.

Immerhin jeweils mehr als zwanzig Unternehmen gaben stark fluktuierende Wechselkurse (7,9%) und die Marktsituation (7,3%) als Probleme an, denen sie sich gegenüber sahen. Schließlich wurden von jeweils 10 bis 15 Unternehmen noch Probleme mit dem *joint venture*-Partner (5,2%), Steuern (4,8%), Technologietransfer (3,8%) und der Politik gegenüber ausländischem Kapital (3,4%) ausgemacht. Im Vergleich zu früheren Untersuchungen fielen dagegen die Nennungen der Punkte „Pflicht zur Lokalisierung“, „Gewinntransfer ins Ausland“, „Begrenzung der Lizenzgebühren“ und „Zustand der Infrastruktur“ überraschenderweise kaum mehr ins Gewicht. Nicht ein einziges Unternehmen wies die Vergabe von Visa und Arbeitserlaubnissen als Problem aus, was in einer weniger als drei Jahre zuvor durchgeführten Untersuchung (NIKKAN KEIZAI KYŌKAI 1988) noch anders ausgesehen hatte. Mithin war in den zuletzt genannten Bereichen ein deutlicher Fortschritt zu vermerken.¹⁹

Eine Reihe von Interviews mit Verantwortlichen von Tochtergesellschaften japanischer Unternehmen in Südkorea beziehungsweise dortigen japanisch-südkoreanischen *joint ventures*, die 1993 durchgeführt wurden (im Detail siehe NSGKZ 1994a: 68–71), reflektieren die Probleme, denen sich japanische Firmen in jüngster Zeit gegenübersehen. Hierbei wurde von den Interviewpartnern vor allem auf die folgenden Problemfelder bei Direktinvestitionen und der Ausübung von Geschäftsaktivitäten hingewiesen:

¹⁸ Für eine Schilderung der Probleme vor Ort siehe NISHIOKA (1992: 123–145).

¹⁹ Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden gestützt durch eine zum gleichen Zeitpunkt vom Büro der JETRO in Seoul durchgeführte Untersuchung unter den in der südkoreanischen Hauptstadt ansässigen japanischen Unternehmen, die detaillierte Beispiele für die einzelnen Problembereiche gibt (NBS 1993: 51–52).

- Einmischung der Bürokratie in Technologieeinfuhrkontrakte;
- Probleme bei Kapitaltransaktionen ins Ausland;
- Diskriminierung gegenüber Einfuhren aus Japan im Rahmen der süd-koreanischen Importdiversifizierungspolitik;
- hohe Produktionskosten;
- bestehende Kapitalbeteiligungsbeschränkungen;
- Verhalten des südkoreanischen *joint venture*-Partners;
- eine Vielzahl von der Regierung auferlegter Verbote und Gebote.

Als einer der zentralen Friktionspunkte, und zwar sowohl im Hinblick auf die Arbeitsbeziehungen in japanisch kontrollierten Unternehmen in Südkorea als auch bezüglich der Kontrolle des Managements in *joint ventures*, können die unterschiedlichen Managementkulturen und -umfelder Japans und Südkoreas ausgemacht werden, wie beispielsweise MIZUNO (1994: 11–12) betont. Während japanische Unternehmen idealtypisch charakterisiert sind durch

- a) Angestellten- statt Aktionärsorientierung,
- b) über das reine Arbeitsverhältnis hinausgehende Zugehörigkeit des Angestellten zur Firma und
- c) auf gegenseitigen Verpflichtungen basierende langfristige Transaktionen zwischen Unternehmen,

so stellen sich die Charakteristika koreanischer Unternehmen grob wie folgt dar:

- a) Unternehmensaktivitäten werden von den Interessen des Besitzers bestimmt, und Beteiligung am Management basiert auf Verwandtschaftsbeziehungen;
- b) die Beziehung des Arbeitnehmers zum Unternehmen geht nicht über den Arbeitsvertrag hinaus (wichtigste Gemeinschaftseinheit ist statt dessen die Familie);
- c) obwohl Austauschbeziehungen zwischen Unternehmen in letzter Zeit dazu tendieren, unter Anleitung der Regierung zu langfristigen Beziehungen zu werden, ist grundsätzlich die Tendenz stark, kurzfristige Profiterzielung über langfristige Bindungen zu stellen.²⁰

Auch wenn es sich hier um etwas holzschnittartige Charakterisierungen handelt und in der Realität natürlich signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen eines Landes bestehen, sind die prinzipiellen

²⁰ Zum südkoreanischen Managementsystem vergleiche vor allem die Arbeiten von HATTORI, insbesondere sein Werk *Kankoku no keiei hatten* (1988) und das entsprechende Kapitel in WATANABE (1990: 109–129).

Differenzen dennoch offensichtlich.²¹ Für japanische Unternehmen ist insbesondere die Tatsache, daß das Zugehörigkeitsgefühl koreanischer Arbeitnehmer zur Firma nur wenig ausgeprägt ist, besonders problematisch, da dies die Transfermöglichkeiten des japanischen Produktionssystems tangiert. Bei den Arbeitnehmern fehlt meist die Bereitschaft, sich an Managementfragen zu beteiligen; hingegen ist die Tendenz stark, im Falle einer besseren Bezahlung schnell das Unternehmen zu wechseln. Natürlich stellen die spezifische Ausgestaltung der Arbeitsbeziehungen und das Gruppenbewußtsein der Firmenangestellten nur zwei der relevanten Komponenten des japanischen Produktionssystems dar,²² aber da auch andere auf das Produktionssystem einwirkende Rahmenbedingungen in Südkorea anders gelagert sind als in Japan – man denke beispielsweise an die unterentwickelten KMUs, die nur im beschränkten Umfang als Zulieferer fungieren können –,²³ verlangt dies eine signifikante Anpassung des japanischen Produktionssystems an koreanische Gegebenheiten,²⁴ die anders ausfällt, als etwa die in den Vereinigten Staaten an die dortigen Verhältnisse.²⁵

5. REAKTIONEN JAPANISCHER UNTERNEHMEN

In diesem Abschnitt soll auf die Reaktionen japanischer Unternehmen auf das sich verändernde Geschäftsumfeld in Südkorea eingegangen werden. Wenn auch nicht alle Veränderungen dieses Umfelds im Detail aufgezeigt werden konnten,²⁶ so sollten die bisherigen Ausführungen doch die bei-

²¹ Daß Unterschiede in den Managementkulturen und -umfeldern natürlich nicht nur im Falle der Aktivitäten japanischer Firmen Probleme hervorrufen, zeigt die Arbeit von KIM (1988), der sich mit US-amerikanischen Unternehmen in Südkorea beschäftigt und vor allem Differenzen in der Sicht der Geschäftsziele als die zentrale Quelle für Friktionen ausmacht.

²² KAWAMURA (1994: 27–57) etwa subsumiert die folgenden Elementegruppen unter dem Begriff Produktionssystem: Arbeitsorganisation und -verwaltung, Produktionskontrolle, Beschaffung, Gruppenbewußtsein, Arbeitsbeziehungen sowie Beziehungen zwischen Zentrale und Tochterunternehmen.

²³ Eine umfassende Analyse jüngerer Datums der Probleme der koreanischen KMUs findet sich in NSGKZ (1994a: 41–57, 95–124).

²⁴ Für eine detaillierte Beschreibung dieses Anpassungsprozesses sei der interessierte Leser auf ABO et al. (1994) verwiesen.

²⁵ Zum Transfer des japanischen Produktionssystems in die Vereinigten Staaten am Beispiel der japanischen Transplants im Automobil- und Elektroniksektor siehe den von ABO (1994) herausgegebenen Band.

²⁶ Siehe etwa NBS (1993: 2–14) und JETRO (1993a: 155–161) zum Stand der Infrastruktur, Angebot und Nachfrage von Arbeitskräften und anderen Faktoren.

den entscheidenden Trends der letzten Jahre, nämlich erstens den Verlust des komparativen Vorteils bei arbeitsintensiver Exportproduktion infolge von drastischen Lohnsteigerungen und zweitens die zunehmende Attraktivität des Binnenmarktes durch den höheren Lebensstandard und damit eine höhere Konsumbereitschaft der südkoreanischen Bevölkerung deutlich gemacht haben. Dementsprechend muß auch bei den Reaktionen japanischer Firmen auf diese Entwicklungen zwischen exportorientierten und binnenmarktorientierten Unternehmen unterschieden werden, bzw. die Aufmerksamkeit auf Verschiebungen in der Ausrichtung der Aktivitäten gerichtet werden.

Exportorientiert sind solche Unternehmen, welche sich in Südkorea niedergelassen haben, um die dortigen niedrigeren Lohnkosten auszunutzen. Ein großer Teil dieser Unternehmen siedelte sich in den Exportförderungs-zonen an, in denen Komponenten und Kapitalgüter zollfrei aus Japan eingeführt werden konnten, die dann für Montageoperationen im großen Maßstab benutzt wurden. Exporte gingen entweder in Drittländer oder zurück nach Japan (Re-Importe). Elektrogerätehersteller und -zulieferunternehmen können hierfür als ein Paradebeispiel angeführt werden. Binnenmarktorientierte Unternehmen investierten ursprünglich in Südkorea, weil enge Beziehungen mit und kontinuierliche Betreuung von Abnehmern ihrer Produkte, entweder Industrieunternehmen oder Individualkonsumenten, notwendig waren, wie etwa im Fall von Maschinen- und Werkzeugherstellern oder Produzenten von Geräten für den Haushalt, z. B. Gasgeräteinstallationen.

Bei jährlichen Lohnsteigerungsraten (inkl. Zulagen) von 20 bis 30% von der zweiten Hälfte der 70er Jahre bis in die 80er Jahre und um 10% ab der zweiten Hälfte der 80er Jahre hat jedoch Südkorea seine Rolle als Standort für arbeitsintensive Produktion japanischer und anderer ausländischer Unternehmen verloren.²⁷ Damit zusammenhängend ist auch die Bedeutung der Exportförderungs-zonen Südkoreas seit Anfang der 80er Jahre deutlich zurückgegangen. In Masan etwa waren 1993 noch 67 Firmen ansässig, während es auf dem Höhepunkt 1974 98 Firmen waren. Freige-wordene Plätze können heute nicht mehr besetzt werden. Nach Industrie-zweigen aufgeteilt waren 1993 noch siebzehn japanische Unternehmen aus dem Bereich Elektrotechnik, sieben jeweils bei Metallverarbeitung und Präzisionsmaschinen und zwei aus der Textilbranche vertreten. Vergleichsweise gute Geschäftsergebnisse erzielten gerade noch die Präzisions-

²⁷ So kam zum Beispiel 1992 ein Angestellter durchschnittlich auf 798.500 Won im Monat, also etwa 1400 DM, während eine weibliche Angestellte im Produktionsbereich mit Oberschulabschluß ein durchschnittliches Einstellungsalär von 385.000 Won (770 DM) erwarten konnte (JETRO 1993b: 58).

maschinenhersteller (Kameras, Uhren), während in den anderen Bereichen im Vergleich zu vergangenen Jahren ein Sinken der Umsätze zu verzeichnen war, das sich fortsetzen dürfte, wenn die Unternehmen auf die Situation nicht anderweitig reagieren (MIZUNO 1994: 11).²⁸

Wie haben nun exportorientierte Unternehmen auf diese Gegebenheiten reagiert? Nach den Erkenntnissen einer japanischen Forschergruppe (OKUDA et al. 1993: 81–82) sind im großen und ganzen drei Verhaltensweisen zu beobachten. Erstens hat sich eine Reihe von Unternehmen gänzlich aus Südkorea zurückgezogen. Diese Desinvestitionen setzten gegen Ende der 70er Jahre insbesondere unter den Unternehmen in den Exportförderungszone ein, wo die Zahl der japanischen Firmen um die Hälfte sank. Das zweite zu verzeichnende Verhaltensmuster war und ist Rationalisierung mittels Restrukturierung der Produktionskette. Gemeint ist damit vor allem die Verlagerung der relativ simplen Montageprozesse in die ASEAN-Länder, vor allem ab 1988, und die Konzentration der wertschöpfungsintensiven und komplizierteren Arbeitsprozesse in Südkorea. Darunter gibt es auch Fälle, bei denen der japanische *joint venture*-Partner oder die koreanische Seite in China und anderen Drittländern Produktionsstätten errichtet hat und eine drastische Restrukturierung der bestehenden Operationen in Südkorea versucht. Den dritten Fall stellen diejenigen Unternehmen dar, die zwar zum Teil Südkorea als Stützpunkt für Exporte beibehalten und gleichzeitig Effizienzsteigerungen durch Automatisierung und dergleichen zu erreichen versucht haben, aber vor allem eine Ausrichtung der Produktion auf den lokalen Markt vornahmen.

Mithin haben sich für die Unternehmen des zweiten und dritten Typs seit dem Zeitpunkt des ursprünglichen Engagements in Südkorea deutliche Veränderungen in den Aktivitäten ergeben, wobei die genaue Reaktion, einmal abgesehen von unterschiedlichen Managementstrategien, vor allem von den Charakteristika der jeweiligen Branche abhängig gewesen ist. Diese kommen in der Entwicklung des Binnen- und Auslandsmarktes, dem Zusammenwirken der Regierungspolitik gegenüber FDI und dem Erfolg beim Voranschreiten der lokalen Beschaffung von Rohstoffen und Komponenten zum Ausdruck. Weiterhin kann bei den spezifischen Reaktionen in den verschiedenen Branchen nach den Charakteristika der jeweiligen Technologien unterschieden werden, z. B. wie leicht eine Automatisierung und effizientere Gestaltung der Produktion erreicht werden konnte und inwieweit eine Verlagerung in Segmente mit höherer Wertschöpfung möglich war. Da an dieser Stelle keine umfassende Analyse der Prozesse in den einzelnen Industrien geleistet werden kann, sollen hier exemplarisch der Fall der Hersteller

²⁸ Zur allgemeinen Rolle der Exportförderungszone in Südkorea vgl. im Detail HEALEY und LÜTKENHORST (1989).

von elektrotechnischen Komponenten dargestellt und danach selektiv einige Tendenzen in anderen Branchen skizziert werden.

Einhergehend mit dem allgemeinen Muster der japanischen FDI in Südkorea begannen japanische Hersteller von elektrotechnischen Komponenten in der ersten Hälfte der 70er Jahre vor dem Hintergrund der Liberalisierung von Auslandsinvestitionen in Japan und des hohen Yen in größerem Maße in Südkorea zu investieren.²⁹ Die getätigten Investitionen zielten in den meisten Fällen auf die Nutzung billiger Arbeitskraft für Montageprozesse ab, wobei die Produkte vor allem in die USA exportiert wurden. Ab 1975 verringerte sich Südkoreas Stellenwert als Exportplattform infolge von Lohnsteigerungen vor Ort und dem gleichzeitigen Vorschreiten der Fabrikautomation in Japan. Weitere Faktoren, die zum Rückgang japanischer FDI in diesem Bereich führten, bildeten *inter alia* die mangelnde Konsistenz der FDI-Politik und die Kompliziertheit der entsprechenden Verfahren, Probleme bei der Qualitätskontrolle, Instabilität und Preisanstieg bei lokal zu beschaffendem Material.

Ab 1980 setzte sich auch der Rückzug der großen japanischen Endgerätehersteller mit Firmen wie Matsushita Denki, Sony und Pioneer fort. Hierbei spielten neben der Rezession infolge der zweiten Ölkrise und der politischen Instabilität in Südkorea strukturelle Veränderungen wie die schrittweise Verschlechterung des Umfeldes in Südkorea für arbeitsintensive Produktion und die Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der südkoreanischen Elektroendgerätehersteller eine wichtige Rolle. Als Resultat vollzog sich in der ersten Hälfte der 80er Jahre im Prinzip in den Beziehungen zwischen den Elektroendgeräteherstellern Japans und Südkoreas ein Wechsel von Investitionen hin zum Technologietransfer, was natürlich auch Auswirkungen auf die japanischen Hersteller von elektrotechnischen Komponenten vor Ort hatte. Erst ab 1986 führte der Höhenflug des Yen und die gleichzeitig günstigeren Bedingungen in Südkorea (niedriger Won, Liberalisierung der FDI-Politik etc.) zu einem erneuten FDI-Boom bei japanischen Komponentenherstellern. Aber bereits ab 1988 verringerten sich diese Investitionen wieder schlagartig, dies infolge der bereits mehrfach erwähnten Faktoren wie rapide Lohnerhöhungen, häufige Arbeitskämpfe und Aufwertung des Won.

Arbeitsintensive Massenproduktion mit geringem Technologiegehalt wurde in der Folge aus Südkorea an andere Produktionsstandorte verlegt. Dies gilt im Haushaltselektronikbereich sowohl für kleinere Komponentenhersteller als auch für Endgerätehersteller. Von den großen elf japanischen Elektronikunternehmen besitzen nur Sharp und San'yō noch Pro-

²⁹ Die Schilderung des Falles der Hersteller elektrotechnischer Komponenten stützt sich, wenn nicht anders vermerkt, auf NSGKZ (1994c: 73–80).

duktionsstätten in Südkorea, die in beiden Fällen auf Export ausgerichtet sind. Eine Reihe anderer Unternehmen im Elektronikbereich hat Produktionsstätten für technisch anspruchsvollere Produkte mit kleinerer Stückzahl in Südkorea belassen, da hier unter den asiatischen Standorten außerhalb Japans am ehesten das Personal mit den nötigen Fähigkeiten zu bekommen ist (vgl. AIHARA (1992: 26–32) und FUKAGAWA (1992: 287–288)). Nebenbei sei bemerkt, daß auch Südkoreas Hersteller von elektrotechnischen Komponenten selbst in der Folge rasch ihre Direktinvestitionen im Ausland erhöhten, um den neuen Bedingungen zu entsprechen. Gegenwärtig gibt es unter den in Südkorea ansässigen japanischen Komponentenherstellern Firmen, bei denen der Output seit dem Höhepunkt im Jahre 1985 um die Hälfte zurückgegangen ist und die sich im wesentlichen auf die Belieferung koreanischer Endgerätehersteller beschränken.

Die meisten japanischen Hersteller elektrotechnischer Komponenten stehen Produktionsausweitungen und neuen Investitionen in Südkorea sehr zurückhaltend gegenüber. Verantwortlich hierfür ist die bestehende Unklarheit in bezug auf die Frage, inwieweit ihre koreanischen Kunden die heimische Produktion aufrechterhalten und ausbauen bzw. ins Ausland verlagern werden. Einige Unternehmen bauen stattdessen auf die Nutzbarmachung des eigenen Produktnamens durch auf den lokalen Markt ausgerichtete *original equipment manufacturing* (OEM, d. h. Produktion unter dem Markennamen des Auftraggebers), oder aber sie betreiben eine völlige Lokalisierung durch Gang an die Börse und Freigabe von Anteilen. Allein Automobilhersteller beliefernde Komponentenhersteller zeigen angesichts der gegenwärtigen Expansion und des weiter erwarteten Wachstums in dieser Branche Neigung zu neuen Investitionen.

Ähnliche Tendenzen können in der Textilindustrie ausgemacht werden, wobei sich im Synthetikfaserbereich bekannte japanische Unternehmen wie Teijin, Toray, Mitsubishi Reiyon, Tōkyō Böseki und Kanebō allesamt aus Südkorea zurückzogen, nachdem ihr Kapital und ihre Technologie zuvor schrittweise lokalisiert wurden (vgl. PARK (1989: 80–110), AIHARA (1992: 17–18) und TRAN (1992: 101–123)). Charakteristisch für die Automobilindustrie ist, daß Südkorea das einzige Land in Ostasien einschließlich China darstellt, in dem sich keine als japanisch zu bezeichnenden Automobilhersteller, d. h. Firmen mit einem japanischen Kapitalanteil von über 50%, befinden. Andererseits konnten Japans Automobilhersteller, die Kapitalanteile an südkoreanischen Unternehmen halten, nämlich Mitsubishi bei Hyundai und Mazda bei Kia, oder durch Technologiekooperation verbunden sind, wie Honda (Pkws) und Nissan (Lkws) mit Daewoo oder Hino und Daihatsu mit Asia, ihre Aktivitäten in Südkorea angesichts des weiter bestehenden technologischen Rückstands Südkoreas bei Kernkomponenten ausbauen (vgl. NIHON JIDŌSHA KENKYŪJO 1992: 104–105).

Auch im Bereich der Fabrikautomation, vor allem bei numerisch kontrollierten Werkzeugmaschinen und Industrierobotern, konnten vor Ort aktive japanische Firmen wie Fanuc und Yamazaki Mazak ihre marktdominierende Stellung in Südkorea behaupten, da koreanische Unternehmen auf diese Ausrüstungsgüter angewiesen waren, um international konkurrenzfähig zu bleiben, andererseits aber einheimische Hersteller nicht über das technologische Know-how verfügten, um die gewünschten Maschinen produzieren zu können (vgl. WATANABE 1993: passim).

6. AUSBLICK

Japanische Direktinvestitionen in und Lizenzvergaben nach Südkorea erreichten 1987/88 ihren einstweiligen Höhepunkt und befinden sich seitdem in einer tendenziellen Abwärtsbewegung, woran die für 1993 und die ersten beiden Quartale des Jahres 1994 zu verzeichnenden leichten Verbesserungen nichts entscheidend ändern. Um diesen Trend umzukehren, hat die koreanische Regierung eine Reihe von Maßnahmen getroffen, beispielsweise die prinzipielle Einführung eines Benachrichtigungssystems bei FDI, so daß Investoren, deren FDI-Projekte bestimmte Bedingungen erfüllten, nur noch die zuständigen Stellen von der bevorstehenden Geschäftsaufnahme zu unterrichten brauchen. Zudem reagierte man durch Deregulierungsmaßnahmen, etwa im Bereich des Landerwerbs und der Pflicht, *joint ventures* einzugehen und zu exportieren, auf bestehende Problempunkte für Investoren. Schließlich wurden das System zum Schutz des geistigen Eigentums gestärkt, ein Beratungsbüro für ausländische Investoren eingerichtet und für Unternehmen in High-Tech-Bereichen spezielle Sonderzonen sowie Steuer- und Finanzierungsbegünstigungen geschaffen.³⁰

Diese Verbesserungen im Umfeld für Investitionen und andere Formen des Technologietransfers werden aber für sich alleine keine Trendwende in den Kapital- und Technologieströmen von Japan nach Südkorea bewirken. So sind Direktinvestitionen in Bereichen der Hochtechnologie nur schwer alleine durch Vergünstigungen anzulocken. Das Beispiel Südkorea bestätigt dies; zwischen 1988 und 1991, mithin in der Zeit, in dem Südkoreas Makro- und Mikroumfeld für FDI höchst ungünstig war, sanken die Direktinvestitionen in steuerbegünstigten Hochtechnologiesektoren

³⁰ Vgl. etwa *Nachrichten für Außenhandel* (Eschborn) 27.7.1993, *Far Eastern Economic Review* (Hongkong) 23.12.1993, *Economic Bulletin* (Economic Planning Board und Korean Development Institute, Seoul) 94-02: 2-9, *Kyōkaihō* (Nikkan Keizai Kyōkai, Tōkyō) 278, 9/1994: 52-55.

von 20% auf 2% der insgesamt getätigten FDI (OKUDA et al. 1993: 57). Zur Verbesserung des Investitionsklimas erscheint es daher eher angebracht, die Interventionen in Verhandlungen über Technologieeinfuhrverträge zu beschränken, noch bestehende Kapitalanteilsbeschränkungen bei Direktinvestitionen zu lockern und vor allem dafür zu sorgen, daß sich insbesondere die mittlere Bürokratieebene auch tatsächlich an die neuen Leitlinien der Politik gegenüber ausländischem Kapital hält und diese entsprechend implementiert. Ansonsten besteht die Gefahr, daß sich der politische Wille an der Spitze in einem Dickicht von bürokratischen Verzögerungstaktiken verfängt.

Damit zusammenhängend ist eine Beschneidung der zahlreichen gesetzlichen Regulierungsmechanismen, Verordnungen und administrativen Anweisungen im wirtschaftlichen Bereich, deren Anwendung oftmals die offizielle Politik gegenüber ausländischem Kapital konterkariert, unumgänglich. Zudem sind diese Regulationen vielfach nicht vereinbar mit dem Grundsatz der Gleichbehandlung (*national treatment*) und oftmals recht vage und intransparent, um so der Bürokratie Spielraum für diskretionäres Handeln zu geben. Der bürokratisch-regulative Komplex in Südkorea, insbesondere im Finanzsektor, ist ein Resultat der interventionistischen Rolle des Staates im Prozeß der Industrialisierung. Während in früheren Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung diese Vorgehensweise insgesamt notwendig und weitgehend effektiv war, bedeuten die bürokratisch-regulativen Relikte heute eher ein Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung im allgemeinen und die Einfuhr von ausländischem Kapital und ausländischer Technologie im besonderen.

Welche Entwicklungstendenzen können nun für japanische FDI in Südkorea prognostiziert werden? Als sicher in diesem Zusammenhang kann gelten, daß Südkorea als Montagestützpunkt für japanische Unternehmen ausgedient hat; das heutige Arbeitskostenniveau macht das Land dafür schlichtweg uninteressant. Zudem haben andere Investitionsstandorte in Südostasien technologisch, etwa bei Komponenten, aufgeholt und somit an Attraktivität für über reine Montage hinausgehende Projekte gewonnen. Bezeichnenderweise hat denn auch der erneute Höhenflug des Yen seit 1993 bisher keinen neuen Boom bei japanischen Direktinvestitionen in Südkorea ausgelöst, sondern nur eine Erhöhung in der Zahl japanischer Importe von südkoreanischen Produkten in einigen Bereichen begünstigt. FDI im verarbeitenden Sektor Südkoreas allgemein sind noch am ehesten für Exportproduktion von Semi-Hochtechnologiegütern oder aber zur Bedienung des lokalen Marktes denkbar.

Auf den südkoreanischen Binnenmarkt ausgerichtete Direktinvestitionen stellen denn auch die allgemeine Tendenz in den 90er Jahren dar, wobei allerdings ein stetig wachsender Teil auf den Dienstleistungssektor

entfällt. Japanische Unternehmen liegen hierbei im allgemeinen Trend. Während etwa 1992 nach der Statistik des südkoreanischen Finanzministeriums die Anmeldungen japanischer FDI im verarbeitenden Sektor in bezug auf Betrag und Anzahl der Fälle sowie im Dienstleistungssektor in bezug auf die Anzahl der Fälle um jeweils mehr als 40% zurückgingen, stiegen zumindest betragsmäßig die FDI bei Dienstleistungen um knapp 14%. Insgesamt waren 1993 1213 japanische Unternehmen in Südkorea aktiv, davon 957 im verarbeitenden Sektor und 256 im Dienstleistungsbereich. Angesichts der schrittweise voranschreitenden Öffnung des Dienstleistungssektors für ausländisches Kapital und der Deregulierung in den einzelnen Bereichen sowie eines 1995 voraussichtlich fast 10.000 US-Dollar pro Kopf erreichenden Bruttosozialprodukts dürften sich FDI im Dienstleistungsbereich sowohl relativ zum verarbeitenden Gewerbe als auch absolut weiter erhöhen. Südkoreas wachsender Markt wird zunehmend als Magnet für Produktions- und Vertriebsstützpunkte dienen. Als Wachstumsindustrien werden hier vor allem der Distributionsektor im allgemeinen und große Warenhäuser im speziellen, Umweltechnologien, auf alte Menschen ausgerichtete Dienstleistungen (sog. *silver industries*) und Transportdienste gesehen (SDTS 1994: 102).

Unter den jüngsten Entwicklungen erwähnt werden muß auch der neue Pragmatismus auf südkoreanischer Regierungsseite, was Technologietransfer von Japan nach Südkorea angeht: Über lange Jahre zeichnete sich die japanisch-koreanische Wirtschaftsdiplomatie auf diesem Gebiet nur durch den fruchtlosen Austausch von Forderungen aus. So verlangte die südkoreanische Seite schon fast rituell, daß die japanische Regierung die Unternehmen des Landes dazu bewegen solle, mehr Technologie nach Südkorea zu transferieren, während die japanische Seite darauf regelmäßig erwiderte, daß Technologietransfer nur eine Angelegenheit der Privatwirtschaft beider Länder sei.

Erst in jüngster Zeit ist man zu mehr Konstruktivität im bilateralen Dialog übergegangen. Ausdruck dieser neuen Vorgehensweise ist die Einrichtung einer Stiftung mit Büros in Tōkyō und Seoul zur Förderung der Zusammenarbeit im Bereich der Industrietechnologie, die im Januar 1992 vom damaligen japanischen Ministerpräsidenten Miyazawa Kiichi und dem damaligen Präsidenten Südkoreas Roh Tae-woo beschlossen wurde und im Dezember des gleichen Jahres ihre Arbeit aufnahm. Die Arbeit dieser Stiftung beruht auf der Erkenntnis, daß Südkoreas von großen Konglomeraten dominierte Industriestruktur dazu geführt hat, daß das Land zwar in der Lage ist, 256 M-DRAMs zu entwickeln, aber über keine international wettbewerbsfähige Zulieferindustrie verfügt. Dementsprechend gilt es eben diese kleinen und mittleren Unternehmen im technologischen Bereich zu unterstützen.

Wichtigste Betätigungsfelder der personell von Privatunternehmen der beiden Länder getragenen Stiftung liegen in der Förderung von Know-how-Entwicklung im Technologiebereich, der Kooperation bei der Produktivitätserhöhung und im technologischen Austausch. Im ersten genannten Bereich sollen die Ziele der Stiftung durch halbjährige Praktika koreanischer Ingenieure in japanischen Firmen, Forschungsaufenthalte an japanischen privaten und öffentlichen Forschungseinrichtungen und Kurzpraktika koreanischer Manager und Ingenieure erreicht werden. Bei den Aktivitäten zur Produktivitätssteigerung handelt es sich konkret um dreiwöchige Vortragsaufenthalte japanischer Spezialisten zu Themen wie Qualitätszirkel, Kleingruppenarbeit etc., Unternehmensanalysen vor Ort und Projektarbeiten zur Unterstützung bei der Einführung von neuen Produktionssystemen und Standards. Austausch von Industrietechnologie soll durch Entsendung koreanischer Delegationen nach Japan, Technologiemesen und Gedankenaustausch in bilateralen Foren unterstützt werden. Schließlich gibt es zu speziellen Themen Seminare und Veröffentlichungen.³¹

Natürlich sollte man sich davor hüten, kurzfristig signifikante Auswirkungen dieser Aktivitäten auf die japanisch-koreanische Technologiebilanz zu erwarten oder zu verlangen. Dafür können selbst bei optimaler Verwertung der Angebote die zur Verfügung stehenden personellen und finanziellen Ressourcen nicht ausreichen. Dennoch stellt die Existenz und Aktivität dieser Stiftung einen deutlichen Fortschritt im allgemeinen Umgang mit der technologischen Dimension der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen dar. Insgesamt muß man jedoch zu dem Fazit kommen, daß angesichts der strukturellen Probleme der Industrie und des Investitionsumfeldes in Südkorea in absehbarer Zeit keine wesentlichen neuen Impulse für japanische Direktinvestitionen und Technologietransfers zu erwarten sind.

Ausgangspunkt dieser Untersuchung ist es gewesen, am Beispiel eines aus Sicht transnationaler Unternehmen besonders schwierigen Gastlandes für Direktinvestitionen und Technologietransfer, der Republik Korea, den komplexen Charakter japanischer Unternehmensaktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum zu dokumentieren. Durch eine Darstellung der beiden Seiten des Technologietransferprozesses und eine Analyse auf der Makro- und der Mikroebene wurde versucht, diesem Anspruch gerecht zu werden. Die Behandlung in einem Einzelaufsatz läßt jedoch naturgemäß noch eine Reihe von genauer zu untersuchenden Problemfeldern offen. Zum Abschluß sollen daher einige Vorschläge und Hinweise zur weiteren Forschung in diesem Bereich gemacht werden.

³¹ Zu den konkreten Aktivitäten im Fiskaljahr 1993/94 vgl. im Detail NSGKZ (1994d).

Der erste Kommentar gilt dem methodologischen Ansatz von Studien zu diesem Thema. Wünschenswert in diesem Kontext wäre erstens eine stärkere gegenseitige Wahrnehmung der jeweiligen Ansätze und möglicherweise gemeinsame Forschungsarbeiten von Entwicklungsökonomern, die im Bereich des Technologietransfers arbeiten, und Betriebswirten, die sich mit Technologiestrategien und -management von Unternehmen befassen (siehe dazu ausführlicher CUSUMANO und ELENKOV (1994)). Dasselbe gilt zweitens bei der Auseinandersetzung mit Direktinvestitionen für Wirtschafts- und Politikwissenschaftler. Jüngste Forschungen einiger im Bereich der Internationalen Politischen Ökonomie arbeitenden Politikwissenschaftler haben eine Reihe von interessanten empirischen und theoretischen Erkenntnissen zu Aushandlungsprozessen zwischen transnationalen Unternehmen und Gastländern (vgl. DONER 1991 und ENCARNATION 1989) sowie zur Verknüpfung von FDI und unternehmensinternem Handel (ENCARNATION 1992) hervorgebracht, die eine Ausgangsbasis für weitere Untersuchungen bilden können.

Die gegenwärtige Hinwendung zu institutionellen Ansätzen in beiden Wissenschaftsbereichen sollte eine fruchtbare gemeinsame Grundlage bieten. Als konkretes Forschungsthema könnte die Verbreitung des japanischen politökonomischen und industriellen „Modells“ stehen, die durch Direktinvestitionen, Entwicklungshilfe oder einfach Vorbildfunktion vollzogen wird. Als Beispiele für die Diffusion von Institutionen japanischer Prägung im asiatisch-pazifischen Raum und darüber hinaus können Kooperation zwischen Firmen im Rahmen von Industrieverbänden, Beratungsgremien als Bindeglieder und Informationskanäle zwischen dem privaten und dem öffentlichen Sektor sowie Handeshäuser, Subkontraktbeziehungen und Management/Produktionstechniken genannt werden (vgl. DONER 1993). Ein anderer Forschungsstrang könnte sich den verschiedenen Praktiken von transnationalen Unternehmen unterschiedlicher nationaler Herkunft im Bereich der Finanzierung, des Handels innerhalb von Unternehmen, der vertikalen und horizontalen Arbeitsteilung, der Forschung und Entwicklung etc. annehmen, welche die These der Konvergenz des Verhaltens von transnationalen Unternehmen immer mehr in Frage stellen (vgl. OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1993; 1994) sowie KELLER, PAULY und REICH (1995)).

Neben den erwähnten Fragestellungen sind auch in dem hier untersuchten Fall japanischer Unternehmen in Südkorea viele Felder noch wenig behandelt, die der weiteren Untersuchung bedürfen. Zum einen bedarf die bereits erwähnte Diskussion um die Möglichkeiten und Grenzen der Transferierbarkeit des japanischen Produktionssystems in das sozioökonomische Umfeld Südkoreas (vgl. ABO et al. 1994) weiterer Impulse theoretischer und empirischer Natur.

Einen völlig anderen, ebenfalls vernachlässigten Untersuchungsgegenstand stellt die Frage dar, wie die in Südkorea mit der Prüfung und Förderung von Technologietransfer einschließlich Direktinvestitionen betrauten Regierungsbehörden auf neue Außenbedingungen und sich dadurch ergebende Zwänge zur Liberalisierung reagieren. WINT (1992) etwa hat gezeigt, daß in einigen Gastländern – trotz ostentativer Zentralisierung der entsprechenden administrativen Funktionen –, um Kontakte mit Investoren und Technologiegebern zu vereinfachen, Entscheidungsprozesse in diesem Bereich weiterhin dezentral verlaufen. Die beteiligten Bürokraten sehen sich mithin noch immer in der Rolle eines Wächters des nationalen Interesses, womit alles bleibt wie zuvor. Praktiken gegenüber FDI und Technologietransfer, die früher durchaus effektiv gewesen sein mögen, werden so zu einem störenden Relikt der Vergangenheit.

Ein letzter hier zu nennender Bereich, der weitere Aufmerksamkeit verdient, sind Studien des Zusammenspiels von Staat und nationalem sowie transnationalem Kapital auf der Industrie- oder Mesebene. Die im Hauptteil präsentierten generellen Entwicklungslinien im Bereich des Technologietransfers von Japan nach Südkorea sollten großenteils auch auf der Industriebene reflektiert sein, andererseits sind jedoch auch aufgrund von Unterschieden in der Bedeutung der einzelnen Technologietransfermodi in den verschiedenen Industrien, der Ausgestaltung der branchenspezifischen Industriestrukturen, der technologischen Dynamik und der Marktausrichtung der beteiligten japanischen Unternehmen eine Reihe von Einflußfaktoren gegeben, die zu interessanten Divergenzen auf dieser Untersuchungsebene führen dürften. Zusammengefasst läßt sich daher konstatieren, daß die Beschäftigung mit japanischem Technologietransfer insgesamt und FDI im besonderen weiterhin eine umfassende und vielfältige Forschungsagenda bietet.

LITERATURVERZEICHNIS

- ABO, Tetsuo (Hg.) (1994): *Hybrid Factory – The Japanese Production System in the United States*. New York und Oxford: Oxford University Press.
- ABO, Tetsuo et al. (1994): *Kankoku, Taiwan ni okeru nihongata seisan shisutemu – nikkei jidōsha, denki kōjō no „tekiyō“ to „tekiō“* [Das japanische Produktionssystem in Südkorea und Taiwan – „Anwendung“ und „Adaption“ in japanischen Automobil- und Elektronikfabriken]. Tōkyō: Tōkyō Daigaku Shakai Kagaku Kenkyūjo.
- AIHARA, Hikaru (1992): *Nihon no taikan tōshi to tettai* [Japanische Investitionen und Desinvestitionen in Südkorea]. In: *Kokusai Kenkyū Ronshū: Yachiyo Kokusai Daigaku Kiyō* 5, 1, S. 1–37.

- BDI, DIHT UND OAV – BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE, DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSTAG und OSTASIATISCHER VEREIN (Hg.) (1993): *Memorandum Republik Korea*. Köln: (unveröff.).
- BEHRMAN, Jack N. und Robert E. GROSSE (1990): *International Business and Governments: Issues and Institutions*. Columbia: University of South Carolina Press.
- Blick durch die Wirtschaft* (Frankfurt/M.), 4.8.1993.
- CAVES, Richard E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHESNAIS, Francois (1992): National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the Operation of Multinational Enterprises. In: LUNDVALL, Bengt-Ake (Hg.): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers, S. 265–295.
- CHŪSHŌ KIGYŌCHŌ (Hg.) (1989(–1994)): *Chūshō kigyō hakusho 1989(–1994)* [Weißbuch kleiner und mittlerer Unternehmen]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- CORREA, Carlos M. (1993): *Prospects and New Dimensions of International Transfer of Technology*. Buenos Aires: Mimeo (unveröff.).
- CUMINGS, Bruce (1984): The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. In: *International Organization* 38, 1, S. 1–40.
- CUSUMANO, Michael A. und Detlin ELENKOV (1994): Linking International Technology Transfer with Strategy and Management: A Literature Comment. In: *Research Policy* 23, 2, S. 195–215.
- DICKEN, Peter (1992): *Global Shift: the Internationalization of Economic Activity*. London: Chapman.
- DICKEN, Peter (1994): The Roepke Lecture in Economic Geography: Global-Local Tensions. Firms and States in the Global Space-Economy. In: *Economic Geography* 70, 2, S. 101–128.
- DONER, Richard F. (1991): *Driving a Bargain: Automobile Industrialization and Japanese Companies in Southeast Asia*. Berkeley: University of California Press.
- DONER, Richard F. (1993): Japanese Foreign Direct Investment and the Creation of a Pacific Asian Region. In: FRANKEL, Jeffrey A. und Miles KAHLER (Hg.): *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*. Chicago und London: The University of Chicago Press, S. 159–214.
- DUNNING, John H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
- Economic Bulletin* (Economic Planning Board und Korean Development Institute, Seoul) 94, 2, S. 2–9.

- ENCARNATION, Dennis J. (1989): *Dislodging Multinationals: India's Experience in Comparative Perspective*. Ithaca und London: Cornell University Press.
- ENCARNATION, Dennis J. (1992): *Rivals beyond Trade: America versus Japan in Global Competition*. Ithaca und London: Cornell University Press.
- ENOS, John L. (1989): Transfer of Technology. In: *Asia-Pacific Economic Literature* 3, 1, S. 3–37.
- ENOS, J. L. und W.-H. PARK (1987): *The Adoption and Diffusion of Imported Technology in the Case of Korea*. London: Croom Helm.
- Far Eastern Economic Review* (Hongkong), 23.12.1993.
- FUKAGAWA, Yukiko (1992): Tōhoku Ajia keizaiken no keisei to Nihon no yakuwari [Die Entstehung der nordostasiatischen Wirtschaftszone und die Rolle Japans]. In: SHIMAKURA, Tamio (Hg.): *Tōhoku Ajia keizaiken no taidō* [Die Entstehung der nordostasiatischen Wirtschaftszone]. Tōkyō: Ajia Keizai Kenkyūjo, S. 267–300.
- Handelsblatt* (Düsseldorf), 17.11.1992.
- HATTORI, Tamio (1988): *Kankoku no keiei hatten* [Die Entwicklung des Managements in Südkorea]. Tōkyō: Bunshindō.
- HATTORI, Tamio (1990): Kigyō kōdō to zaibatsu [Unternehmensverhalten und Konglomerate]. In: WATANABE, Toshio (Hg.): *Gaisetsu Kankoku no keizai* [Abriß der Wirtschaft Südkoreas]. Tōkyō: Yūhikaku, S. 109–129.
- HEALEY, Derek und Wilfried LÜTKENHORST (1989): Export Processing Zones: The Case of the Republic of Korea. In: *Industry and Development* 26, S. 1–56.
- HORAGUCHI, Haruo (1992): *Nihon kigyō no kaigai chokusetsu tōshi – Ajia e no shinshutsu to tetta* [Auslandsdirektinvestitionen japanischer Unternehmen – Aktivitäten und Desinvestitionen in Asien]. Tōkyō: Tōkyō Daigaku Shuppansha.
- IETTO-GILLIES, Grazia (1992): *International Production – Trends, Theories, Effects*. Oxford: Polity Press.
- JETRO – JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (Hg.) (1993a; 1994): *Jetoru hakusho: tōshihen – sekai to Nihon no kaigai chokusetsu tōshi* [JETRO Weißbuch: Investitionen – Auslandsdirektinvestitionen Japans und der übrigen Welt]. Tōkyō: Nihon Bōeki Shinkōkai.
- JETRO (Hg.) (1993b): *Bijinesu gaido Kankoku* [Geschäftsleitfaden Südkorea]. Tōkyō: Nihon Bōeki Shinkōkai.
- JUN, Sang-In (1992): The Origins of the Developmental State in South Korea. In: *Asian Perspective* 16, 2, S. 181–204.
- KAWAMURA, Tetsuji (1994): Characteristics of the Japanese Production System and Its International Transfer Model. In: ABO, Tetsuo (Hg.): *Hybrid Factory – The Japanese Production System in the United States*. New York und Oxford: Oxford University Press, S. 26–57.

- KELLER, William, Louis PAULY und Simon REICH (1995): *Covergence or Fissure? Multinationals in the Modern World*. Princeton: Princeton University Press (angekündigt).
- KIM, Kihwan und Danny M. LEIPZIGER (1993): *Korea: A Case of Government-led Development*. Washington D. C.: World Bank.
- KIM, Kwan S. (1988): The Korean Case: Culturally Dominated Interactions. In: TAVIS, Lee A. (Hg.): *Multinational Managers and Host Government Interactions*. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press.
- KIM, Linsu (1991): Pros and Cons of International Technology Transfer: A Developing Country's View. In: AGMON, Tamir und Mary von GLINOW (Hg.): *Technology Transfer in International Business*. New York und Oxford: Oxford University Press, S. 223–239.
- KIM, Linsu (1993): National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea. In: NELSON, Richard R. (Hg.): *National Innovation Systems – A Comparative Perspective*. New York und Oxford: Oxford University Press, S. 357–383.
- KITAMURA, Kayoko (1987): Kankoku no kōgyōka to genchika seisaku [Südkoreas Industrialisierung und Lokalisierungs politik]. In: FUJIMORI, Hideo (Hg.): *Ajia shokoku no genchika seisaku* [Lokalisierungs politik in Asien]. Tōkyō: Ajia Keizai Kenkyūjo, S. 153–177.
- KOHLI, Atul (1994): *Where Do High Growth Political Economics Come From? The Japanese Lineage of Korea's "Developmental State"*. In: *World Development* 22, 9, S. 1269–1293.
- KÖLLNER, Patrick (1994): The Role of Japanese Foreign Direct Investment and Technology Transfer in South Korea's Economic Development Strategies in the 1980's and Beyond. In: *ASIEN* 50, S. 7–29.
- Korea Trade and Investment* (Seoul), March–April 1994.
- KURAMOCHI, Kazuo (1987): Nikkan keizai kankei no kihonteki seikaku [Die grundlegenden Charakteristika der japanisch-südkoreanischen Wirtschaftsbeziehungen]. In: HEIWA KEIZAI KEIKAKU KAIGI und DOKUTEN HAKUSHO INKAI (Hg.): *Keizai masatsuka no takokusekika* [Internationalisierung von Wirtschaftsfriktionen]. Tōkyō: Ochanomizu Shobōkan, S. 212–227.
- Kyōkaihō* (Nikkan Keizai Kyōkai, Tōkyō) 278 (9/1994), S. 52–55.
- LALL, Sanjaya (1992): *The Interrelationship between Investment Flows and Technology Transfers: An Overview of the Main Issues*. UNCTAD: Mimeo (unveröff.).
- LEE, Chong-sik (1985): *Japan and Korea – The Political Dimension*. Stanford: Hoover Institution Press.
- LUEDDE-NEURATH, Richard (1984): State Intervention and Foreign Direct Investment in South Korea. In: *IDS Bulletin* 15, 2, S. 18–31.

- MARDON, Russell (1990): The State and the Effective Control of Foreign Capital: The Case of South Korea. In: *World Politics* 43, 1, S. 111–138.
- MARTON, Katherin (1986): *Multinationals, Technology, and Industrialization*. Lexington, MA und Toronto: D. C. Heath and Company.
- MIZUNO, Junko (1994): *Taikan tōshi no genjō to mondaiten* [Aktuelle Situation und Problempunkte der Investitionen in Südkorea]. (Vortrag am 4. Juli 1994 im Ajia Keizai Kenkyūjo, Tōkyō).
- Nachrichten für Außenhandel* (Eschborn), 27.7.1993, 25.10.1993.
- NBS – NIHON BŌEKI SHINKŌKAI (Hg.) (1993): *Ajia NIES (Kankoku, Shingapōru) no tōshi kankyō henka to Nihon kigyō no taiō* [Veränderungen im Umfeld für Investitionen in den NIEs Asiens (Südkorea, Singapur) und die Reaktion japanischer Unternehmen]. Tōkyō: Nihon Bōeki Shinkōkai.
- NIHON GINKŌ CHŌSA TŌKEIKYOKU (Hg.) (1993): *Gaikoku keizai tōkei nenpō* [Jahrbuch der Wirtschaftstatistiken des Auslands]. Tōkyō: Nihon Ginkō.
- NIHON JIDŌSHA KENKYŪJO (Hg.) (1992): *Ajia shokoku no mōtarizēshon ni kansuru chōsa kenkyū hōkokusho (Heisei 3–nendo chōsa hōkoku: Chūgoku oyobi Kankoku o chūshin toshite)* [Forschungsuntersuchungsbericht über die Motorisierung in den Ländern Asiens (Forschungsuntersuchung 1991: China und Südkorea im Mittelpunkt)]. Tōkyō: Kikai Shinkō Kyōkai Keizai Kenkyūjo.
- NIKKAN KEIZAI KYŌKAI (Hg.) (1988): *Kankoku tōshi, jigyō kankyō no jittai* [Die Situation von Investitionen und des Geschäftsumfeldes in Südkorea]. Tōkyō: (unveröff.).
- NISHIOKA, Tsutomu (1992): *Nikkan gokai no shin'en* [Der Abgrund der Mißverständnisse zwischen Japan und Südkorea]. Tōkyō: Aki Shobō.
- NSGKZ – NIKKAN SANGYŌ GIJUTSU KYŌRYOKU ZAIDAN (Hg.) (1994a): *Kankoku sangyō shinkō no tame no kisō chōsa – dai-ichibu: Kankoku keizai no kōzō tenkan to 1990-nendai no Nikkan kankei, dai-nibu: chūshō kigyō shinkō* [Basisuntersuchung für die Förderung der Industrie Südkoreas – Teil 1: Strukturveränderungen der Wirtschaft Südkoreas und die japanisch-südkoreanischen Beziehungen in den 1990er Jahren, Teil 2: Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen]. Tōkyō: (unveröff.).
- NSGKZ (Hg.) (1994b): *Kankoku sangyō shinkō no tame no kisō chōsa – dai-sanbu: chūshō kigyō to gijutsu hatten* [Basisuntersuchung für die Förderung der Industrie Südkoreas – Teil 3: Kleine und mittlere Unternehmen und Technologientwicklung]. Tōkyō: (unveröff.).
- NSGKZ (Hg.) (1994c): *Kankoku gyōshūbetsu kōgyō kaihatsu chōsa: denshi buhin sangyō* [Untersuchungen über die Entwicklung der Industrie Südkoreas nach Industriezweigen: Hersteller elektrotechnischer Komponenten]. Tōkyō: (unveröff.).

- NSGKZ (Hg.) (1994d): *Heisei 5-nendo jigyo hokoku* [Aktivitätsbericht 1993]. Tōkyō: (unveröff.).
- OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1993): *Multinational Corporations and the National Interest: Playing by Different Rules*. Washington D. C.: U. S. Government Printing Office.
- OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1994): *Multinationals and the U. S. Technology Base*. Washington D. C.: U. S. Government Printing Office.
- OKUDA, Satoru, Shigeo KIMURA, Takao TANIURA und Tamio HATTORI (1993): *Minkan keizai kyōryoku chōsa kenkyū hōkokusho: Kankoku* [Forschungsreport über privatwirtschaftliche Zusammenarbeit: Südkorea]. Tōkyō: Ajia Keizai Kenkyūjo (unveröff.).
- OZAWA, Terutomo (1979): *Multinationalism, Japanese Style*. Princeton: Princeton University Press.
- PARK, Woo Hee (1989): *Kankoku no gijutsu hatten* [Technologische Entwicklung in Südkorea]. Tōkyō: Bunshindō.
- PHONGPAICHT, Pasuk (1990): *The New Wave of Japanese Investment in ASEAN – Determinants and Prospects*. Singapore: Institute of Southeast Asian Affairs.
- POHL, Manfred (1991): Entwicklungsstrategien, wirtschaftlich-technologischer Fortschritt und politische Implikationen: Das Beispiel Südkorea. In: DRAGUHN, Werner (Hg.): *Asiens Schwellenländer: Dritte Weltwirtschaftsregion?* Hamburg: Institut für Asienkunde, S. 33–60.
- SAKONG, Il (1993): *Korea in the World Economy*. Washington D. C.: Institute for International Economics.
- SHŌKŌ SŌGŌ KENKYŪJO (Hg.) (1990): *Chūshō kigyō no kaigai shinshutsu – NIES, ASEAN de no jigyo tenkai* [Auslandsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen – Geschäftsentwicklung in den NIEs und ASEAN]. Tōkyō: Chūō Keizai-sha.
- SDTS – SHŪKAN DAIYAMONDO TOKUBETSU SHUZAIHAN (Hg.) (1994): *Bijinesu wa Ajia ni ari '94* [Das Geschäft ist in Asien, 1994]. Tōkyō: Daiyamondosa.
- SŌMUCHŌ TŌKEIKYOKU (Hg.) (1992): *Kokusai Tōkei Yōran 1992/93* [Übersicht internationaler Statistiken 1992/93]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- STOPFORD, John M. und Susan STRANGE (1991): *Rival States, Rival Firms – Competition for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SUZUOKI, Takabumi (1991): *Nihon kigyō no Kankoku hanare* [Der Abzug japanischer Firmen aus Südkorea]. In: *Gendai Korā* 312, S. 50–57.
- The Financial Times* (London), 5.6.1991.
- The Japan Economic Journal* (Tōkyō), 4.10.1990.
- The Wall Street Journal* (New York), 10.5.1993.

- TRAN, Van Tho (1992): *Sangyō hatten to takokuseki kigyō* [Industrielle Entwicklung und multinationale Unternehmen]. Tōkyō: Tōyō Keizai Hōsha.
- UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hg.) (1990): *The Implementation of Laws and Regulations on Transfer of Technology: The Experience of Korea*. New York: UNCTAD.
- UNCTAD (Hg.) (1993): *Country Case Study Submitted by the Republic of Korea*. Geneva: UNCTAD Trade and Development Board, Ad Hoc Working Group on Interrelationship between Investment and Technology Transfer.
- UNCTAD – UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION (Hg.) (1992): *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*. New York: United Nations.
- WADE, Robert (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- WATANABE, Susumu (1993): Microelectronics and Third-World Industries: An Overview. In: WATANABE, Susumu (Hg.): *Microelectronics and Third-World Industries*. Houndmills und London: Macmillan, S. 136–177.
- WATANABE, Toshio (Hg.) (1990): *Gaisetsu Kankoku keizai* [Abriß der südkoreanischen Wirtschaft]. Tōkyō: Yūhikaku.
- WINT, Alvin G. (1992): Liberalizing Foreign Direct Investment Regimes: The Vestigial Screen. In: *World Development* 20, 10, S. 1515–1529.
- YOSHIHARA, Hideki (1985): Kankoku no nikkei kigyō [Japanische Unternehmen in Südkorea]. In: *Kokumin Keizai Zasshi* 151, 2, S. 48–64.
- YOSHIHARA, Kunio (1978): *Japanese Investment in Southeast Asia*. Honolulu: The University Press of Hawaii.