

DIE ROLLE JAPANS FÜR DIE INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG IN OSTASIEN

Gunther SCHNABL

1. EINLEITUNG

Bis 1997 galt Ostasien als das Wachstumszentrum der Weltwirtschaft. Die jährliche Rate des realen Wirtschaftswachstums lag zwischen 1990 und 1996 durchschnittlich bei 7,4% (IMF verschiedene Jahrgänge)¹. Aufgrund des hohen und nachhaltigen Wachstums in der Region wurde von einem ostasiatischen Wirtschaftswunder, dem *East Asian Miracle*, gesprochen (WORLD BANK 1993: 1). Das dynamische Wachstum und eine offene Industrialisierungsstrategie machten Ostasien als Wirtschaftspartner attraktiv. Handel und Direktinvestitionen boomten. Die Exporte stiegen zwischen 1990 und 1996 um 143% (IMF verschiedene Jahrgänge), die Direktinvestitionen in der Region wuchsen im selben Zeitraum um 248% (UNCTAD 1996: 230).

Die Wirtschafts- und Währungsturbulenzen, die 1997 die Volkswirtschaften Ostasiens ergriffen, haben zwar das Wachstum in der Region gebremst und den Optimismus bezüglich des ostasiatischen Wirtschaftswunders gedrosselt. Ostasien wird jedoch längerfristig eine Wachstumsregion bleiben. Dies deutet die Entwicklung der Direktinvestitionen an. Während die kurzfristigen Kredite in die Krisenregion 1997 stark gesunken sind, nahmen die Direktinvestitionen leicht zu und wirkten damit stabilisierend. Für 1998 erwartet das Washingtoner *Institute of International Finance* einen weiteren Anstieg der Direktinvestitionen in Südostasien (*Neue Zürcher Zeitung* 30.1.1998: 10).

¹ Die Werte für Taiwan sind stets folgender Quelle entnommen: COUNCIL FOR ECONOMIC PLANNING AND DEVELOPMENT, EXECUTIVE YUAN 1997. Berechnungen wurden, wenn nicht anders angegeben, auf Dollarbasis durchgeführt. Mit dem Begriff Ostasien werden im folgenden die Newly Industrializing Economies (NIEs: Hong Kong, Singapur, Südkorea und Taiwan), die Kernstaaten der Association of Southeast Asian Nations ASEAN (Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Thailand) sowie die Volksrepublik China (in Folge: China) umschrieben. Die Einteilung der Länder entspricht ihrer Wirtschaftskraft, die politische Blockbildung der ASEAN, der auch Singapur, Brunei, Vietnam, Myanmar und Laos angehören, bleibt unberücksichtigt.

Die Entwicklung der Direktinvestitionen deutet darauf hin, daß es für die multinationalen Unternehmen der Industrieländer weiterhin von Bedeutung scheint, direkt am Wachstum Ostasiens teilzuhaben. Insbesondere japanische Unternehmen haben bereits in den beiden letzten Jahrzehnten die Chancen der Wirtschaftsentwicklung in Ostasien genutzt. Vor dem Hintergrund fortdauernder Handelskonflikte mit den USA und Europa wurde die Region zum wichtigsten Handelspartner Japans und zum bedeutendsten Ziel japanischer Direktinvestitionen. 1996 wurden 43,4% der japanischen Exporte (BANK OF JAPAN 1997) nach Ostasien geliefert; der Vergleichswert für Deutschland lag bei 7,1% (STATISTISCHES BUNDESAMT 1997).

Zunehmender Handel und Produktionsverlagerungen haben die Arbeitsteilung in der Region verstärkt. Im folgenden wird die Rolle Japans für die internationale Arbeitsteilung in Ostasien untersucht. Wie hat sich diese entwickelt, und was sind die Gründe für die wirtschaftliche Kooperation? Es wird gezeigt, daß die internationale Arbeitsteilung zwischen Japan und Ostasien bis heute einem kontinuierlichen Wandel unterlag, wobei beide Seiten von der Kooperation profitierten. Die bisherige Entwicklung deutet an, daß sich dieser Entwicklungsprozeß auch in Zukunft weiter verstärken wird.

In Kapitel 2 wird zunächst die Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung zwischen Japan und Ostasien dargestellt. Es werden die langfristige Entwicklung der Arbeitsteilung zwischen einzelnen Industriezweigen sowie die regionale Aufspaltung einzelner Produktionsprozesse beschrieben. Kapitel 3 analysiert die Gründe für die Produktionsverlagerungen japanischer Unternehmen nach Ostasien und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung der Nachbarländer. In Kapitel 4 wird ein Fazit gezogen.

2. INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG ZWISCHEN JAPAN UND OSTASIEN

Ein Kennzeichen der Wirtschaftsentwicklung in der Region ist der unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungsstand der einzelnen Länder. Während Japan mit an der Spitze des industriellen Entwicklungsprozesses steht, befinden sich die Staaten Ostasiens noch in einem wirtschaftlichen Aufholstadium. Grundsätzlich können drei Ländergruppen unterschieden werden. Japan, dessen wirtschaftlicher Aufholprozeß in die 50er und 60er Jahre zurückgeht, zählt bereits seit den 70er Jahren zu den führenden Industrieländern. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist nach den USA das zweitgrößte der Welt. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von über 36.000 Dollar pro Jahr gehört Japan heute zu den wohlhabendsten Nationen (vgl. Abb. 1).

Die Staaten Ostasiens befinden sich auf unterschiedlichen Stufen im wirtschaftlichen Aufholprozeß. Die Staaten der ersten Tigergeneration, Hong Kong, Singapur, Südkorea und Taiwan, die seit Mitte der 60er Jahre hohe wirtschaftliche Wachstumsraten aufweisen, konnten in ihrer Wirtschaftsleistung Anschluß an Japan und die westlichen Industrieländer finden. Das Pro-Kopf-Einkommen lag 1996 zwischen 10.000 und 31.000 Dollar.

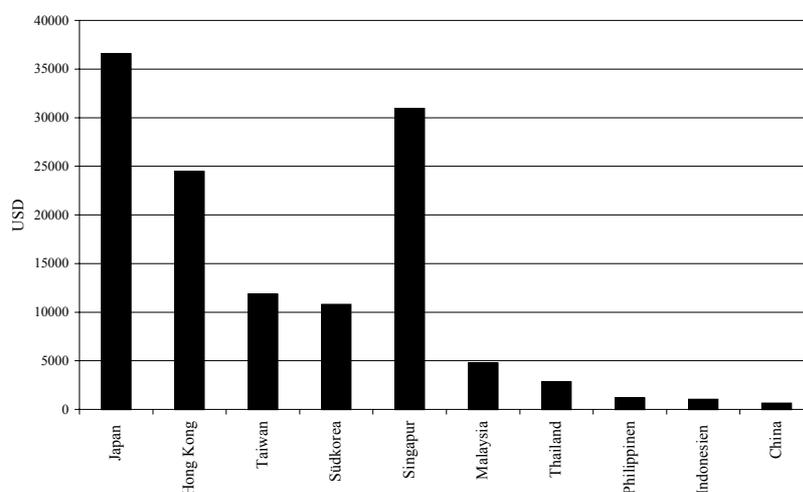


Abb. 1: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Japan und Ostasien 1996

Quelle: IMF (verschiedene Jahrgänge).

Mit Indonesien, Malaysia, Thailand und den Philippinen wuchs während der 80er Jahre eine neue Generation von Tigerstaaten heran. Die realen Wachstumsraten in den ASEAN-Staaten lagen in den 90er Jahren deutlich über dem Niveau der NIEs. Spätestens während der 90er Jahre fand auch China mit realen Wachstumsraten von weit über 10% Anschluß an die Entwicklung. Die Wirtschaftskraft der zweiten Tigergeneration und Chinas sind jedoch im internationalen Vergleich noch gering. Das Pro-Kopf-Einkommen der vier ASEAN-Staaten und Chinas lag 1996 noch unter 5.000 Dollar pro Jahr.

Trotz der hohen realen Wachstumsraten in Ostasien bleibt die aktuelle wirtschaftliche Bedeutung der Region weit hinter Japan zurück (vgl. Abb. 2). Der Vergleich der Bruttoinlandsprodukte verdeutlicht das wirtschaftliche Gewicht Japans. Die Summe aller Bruttoinlandsprodukte der ostasiatischen Staaten erreicht nicht einmal die Hälfte des japanischen Brut-

toinlandsprodukts. Die hohen Wachstumsraten deuten aber auf ein großes Zukunftspotential hin.

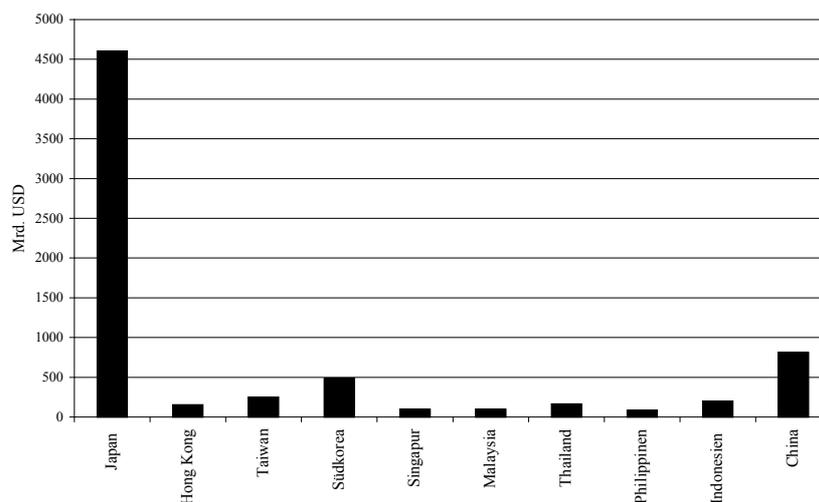


Abb. 2: Nominales Bruttoinlandsprodukt in Japan und Ostasien 1996

Quelle: IMF verschiedene Jahrgänge.

Der unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungsstand der einzelnen Staaten spiegelt sich auch in ihrer Industriestruktur wider. Während die hoch entwickelte Industrie Japans vorwiegend wissens- und technologieintensive Güter produziert, fertigen die im Industrialisierungsprozess fortgeschrittenen NIEs vor allem Güter der kapitalintensiven Chemie- und Schwerindustrie. Die ASEAN-Staaten und China, die noch am Anfang des Industrialisierungsprozesses stehen, produzieren insbesondere in den arbeitsintensiven Textil- und Leichtindustrien sowie in auf Rohstoffverarbeitung basierenden Industrien (KAWAI und URATA 1996: 69–70). Der Wettbewerbsvorteil Japans und vermehrt auch der NIEs liegt entsprechend bei technisch ausgereiften und kapitalintensiven Produktionsprozessen. Die ASEAN-Staaten und China verfügen hingegen primär über billige Arbeitskräfte, die ihre Güter wettbewerbsfähig machen (vgl. Tab. 1).

	BIP (Mrd. \$)	BIP (\$/Kopf)	reales Wachstum*	Exporte (Anteil BIP)	Einwohner (Mio.)	Leistungsbilanz (Anteil BIP)	Lohnniveau (\$/Monat)**
Japan	4.600	36.575	2,3%	8,9%	125,7	1,4%	3.340
Hong Kong	155	24.479	5,0%	117,0%	6,3	-1,3%	812
Taiwan	277	12.890	6,3%	32,9%	21,5	5,2%	–
Südkorea	485	10.645	7,7%	33,3%	45,5	-4,9%	1.103
Singapur	94	30.942	8,5%	132,9%	3,0	15,0%	1.190
Malaysia	99	4.791	8,8%	78,8%	20,7	-4,9%	329
Thailand	187	3.153	8,6%	30,2%	59,4	-7,9%	168
Philippinen	84	1.193	2,8%	24,4%	70,3	-4,7%	206
Indonesien	194	1.174	8,0%	21,9%	193,8	-3,3%	–
China	813	665	10,5%	18,6%	1.223,0	0,9%	48

Tab. 1: Volkswirtschaftliche Indikatoren Japans und Ostasiens 1996

Quelle: IMF (verschiedene Jahrgänge); ILO (1996).

Anm.: * jährlicher Durchschnitt 1990–1996 / ** 1994

Die unterschiedliche Faktorausstattung Japans und der ostasiatischen Staaten bildet die Basis der internationalen Arbeitsteilung in der Region. Im folgenden werden Entwicklung und Formen der Arbeitsteilung dargestellt. Es werden zwei Arten unterschieden: die horizontale Arbeitsteilung zwischen einzelnen Industrien und die Aufspaltung der Arbeitsprozesse innerhalb einzelner Industrien (vertikale Arbeitsteilung).

2.1. Horizontale Arbeitsteilung

Die derzeit bestehende Form der horizontalen Arbeitsteilung zwischen Japan und Ostasien ist das Ergebnis eines langjährigen Entwicklungsprozesses. Vor 50 Jahren lag beispielsweise der komparative Kostenvorteil Japans noch bei der arbeitsintensiven Textilindustrie. Der wirtschaftliche Aufholprozeß Japans war mit einem Strukturwandel verbunden, der mit einer Veränderung der komparativen Kostenvorteile und des Außenhandelsmusters einherging. Japan hat in den letzten fünf Jahrzehnten verschiedene wirtschaftliche Entwicklungsstufen durchlaufen, in denen sich die Bedeutung und Wettbewerbsfähigkeit einzelner Industrien veränderte.

AKAMATSU (1956: 514–526; 1961: 205–209) erklärte für Japan die Verschiebung komparativer Kostenvorteile anhand seines Flying-Geese Pat-

tern (*gankō keitai*), das auf der Beobachtung der Entwicklung der japanischen Textilindustrie basiert.² Er argumentierte, daß die Einführung neuer Produkte in einem Entwicklungsland durch die zeitliche Abfolge von Import, Inlandsproduktion und Export geprägt sei. Die Veränderung des Handelsmusters spiegele den technologischen Aufholprozeß gegenüber den Industrienationen wider. Dieser beginne mit dem Import industriell gefertigter Konsumgüter. Mit der einsetzenden Industrialisierung würden die Importe durch Inlandsproduktion ersetzt. Voraussetzung für die Inlandsproduktion sei der Import von Kapitalgütern (Maschinen). Mit fortschreitender Produktion komme es zum Export der Konsumgüter in die Industrieländer, gleichzeitig erlaube der technische Fortschritt den Beginn der Kapitalgüterproduktion für den Inlandsmarkt. Auf der letzten Entwicklungsstufe habe das Entwicklungsland zu den Industrieländern aufgeschlossen, die Kapitalgüterindustrien würden verstärkt für den Export produzieren.

Akamatsus Entwicklungstheorie wurde von Vernon ergänzt, der den internationalen Strukturwandel mit dem mikroökonomischen Verhalten der Unternehmen erklärte. VERNON (1966: 190–207) zeigte, wie der Produktlebenszyklus die Wettbewerbsfähigkeit und den Standort einzelner Industrien beeinflusst. Neue, innovative Industrien seien in den Industrieländern angesiedelt. Das hohe Lohnniveau schaffe einen Anreiz, Arbeit durch Kapital (neue Maschinen) zu ersetzen und rege gleichzeitig die notwendige Nachfrage für die teuren Innovationsprodukte an. Mit zunehmender Produktionsdauer stiegen Output und Absatz. Durch die Massenproduktion werde der Herstellungsprozeß vereinfacht und sei auch in Ländern mit geringerem Technologieniveau und Arbeitskosten einführbar.

Abbildung 3 faßt die Theorien Akamatsus und Vernons in ihrer Bedeutung für die Wirtschaftsentwicklung in Ostasien zusammen, wie sie von YAMAZAWA (1984: 71–114) oder KWAN (1994: 81–84; 1997: 59) interpretiert werden. Aus Sicht eines bestimmten Landes spezialisiert sich jedes Land auf den Export von Produkten, die seinem wirtschaftlichen Entwicklungsgrad entsprechen. Im Zeitablauf ist in einem Land nach einsetzender Industrialisierung der Übergang der Spezialisierung im Außenhandel vom Agrarsektor zu den Leichtindustrien (z.B. Textil) zu beobachten. Die Leichtindustrien werden von der Chemie- und Schwerindustrie abgelöst. Das Aufschließen zu den Industrieländern ist schließlich mit den Export-

² Die Wildgänse kommen im Herbst aus Sibirien nach Japan, wo sie den Winter verbringen. Ihre Flugformation gleicht einem auf den Kopf gestellten Buchstaben V, wobei sich mehrere Zeichen überlappen (vgl. Abb. 3). In der Regel fliegt eine Gruppe (V) an der Spitze. Während des Fluges schließen andere Gruppen zur Spitze auf.

erfolgen wissens- und technologieintensiver Industrien (z.B. Automobil, Elektronik, Maschinenbau) verbunden (vgl. Abb. 3a). Die Ausstattung der Exportindustrien mit Kapital und Technologie steigt im Aufholprozeß.³

Betrachtet man die Entwicklung einer einzelnen Industrie auf internationaler Ebene, ist die Weitergabe des komparativen Kostenvorteils von Land zu Land zu erkennen. Beispielsweise lag der komparative Kostenvorteil in der Textilindustrie nach Ende des Zweiten Weltkriegs noch bei Japan. Der Kostenvorteil verlagerte sich im Zeitablauf vom wirtschaftlich führenden Japan auf die NIEs und später auf die ASEAN-Staaten und China (vgl. Abb. 3b).

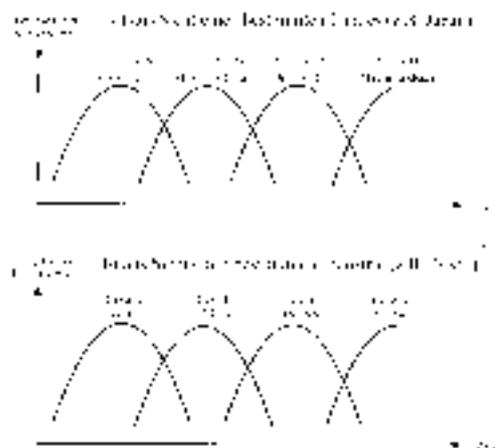


Abb. 3:
**Flying-Geese Pattern im
asiatischen Außenhandel**
Quelle: KWAN (1994: 82).

Die in Abbildung 3 dargestellten Entwicklungsmuster lassen sich auch in Asien beobachten. Die Entwicklung des japanischen Handelsmusters läßt entsprechend dem in Abbildung 3a dargestellten Muster eine Veränderung der Arbeits- und Kapitalintensität der wichtigsten Exportindustrien erkennen. Abbildung 4 zeigt den Produktlebenszyklus im japanischen Außenhandel. Nach dem Zweiten Weltkrieg war die Textilindustrie der wichtigste Exportsektor Japans. Mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung verliert diese jedoch kontinuierlich an Bedeutung. In der zwei-

³ Das vorgegebene Industrialisierungsmuster ist nicht zwingend. CHENERY und TAYLOR (1968: 391–416) weisen jedoch empirisch nach, daß im Entwicklungsprozeß frühe und späte Industrien existieren. Die frühen Industrien produzieren auf der Basis einfacher Technologien Güter, die für die Bevölkerung armer Länder lebenswichtig sind (Lebensmittel, Textilien). Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen sinkt der Anteil dieser Industrien am BIP. Der Anteil später Industrien am BIP steigt mit wachsendem Pro-Kopf-Einkommen. Dies gilt insbesondere für langlebige Konsumgüter wie Elektrogeräte, Automobile und andere Metallprodukte.

ten Hälfte der 80er Jahre wird Japan im Textilmarkt zum Nettoimporteur. Der komparative Kostenvorteil verlagerte sich zunächst auf den Chemie- und Schwerindustriesektor. Die japanische Stahlindustrie erreichte ihren Höhepunkt Mitte der 70er Jahre, wurde dann aber allmählich vom Automobilsektor abgelöst. Ab Mitte der 80er Jahre beginnt die Automobilindustrie, Handelsanteile zu verlieren. Die Anteilsverluste werden vom Maschinenbau übernommen, der weiter expandiert. Mit dem Maschinenbau steigt die Bedeutung von Kapitalgütern am Export.

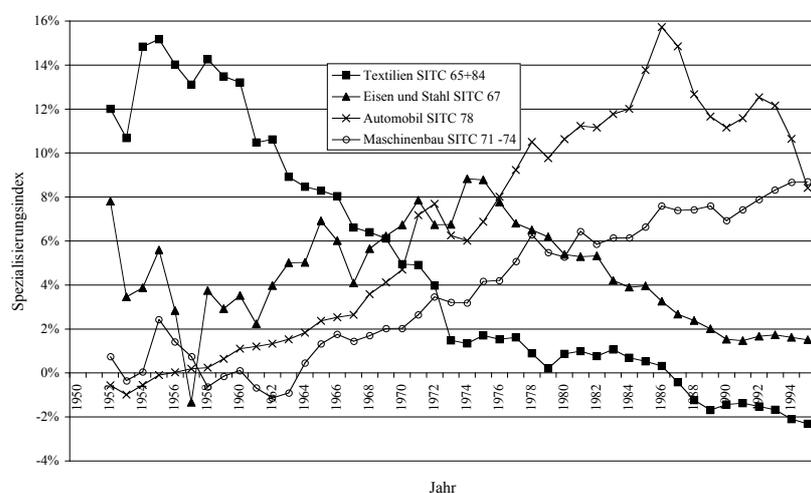


Abb. 4: Produktlebenszyklus im japanischen Außenhandel 1952 bis 1995

Quelle: UN (verschiedene Jahrgänge).

Anm.: SITC = United Nations Standard Industrial Trade Classification. Der Spezialisierungsindex ergibt sich nach der Formel: $\text{Spezialisierungsindex} = (\text{sektoraler Export} - \text{sektoraler Import}) / (\text{Export} + \text{Import})$. Negative Werte deuten auf einen Importüberschuß in dem entsprechenden Industriebereich hin.

Aus dem Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einzelner Industrien im industriell führenden Japan folgt zwingend, daß der komparative Kostenvorteil in den absteigenden Industrien an Länder auf einer weniger fortgeschrittenen industriellen Entwicklungsstufe weitergegeben wird. Nach CUMINGS (1984: 2–4) weisen Südkorea und Taiwan ein ähnliches Industrialisierungsmuster wie Japan auf. Zunächst wanderte in den 60er Jahren die japanische Textilindustrie in die beiden Staaten ab, in den 70er Jahren folgte die einfache Unterhaltungselektronik. In den 80er Jah-

ren erreichte der Strukturwandel im japanischen Außenhandel die Sektoren Stahl und Automobil. Inzwischen bewegt sich der komparative Kostenvorteil insbesondere in den Leichtindustrien von den NIEs in die ASEAN-Staaten und nach China. Auf internationaler Ebene ist folglich eine Veränderung der komparativen Kostenvorteile entsprechend dem in Abbildung 3b dargestellten Muster zu erkennen.

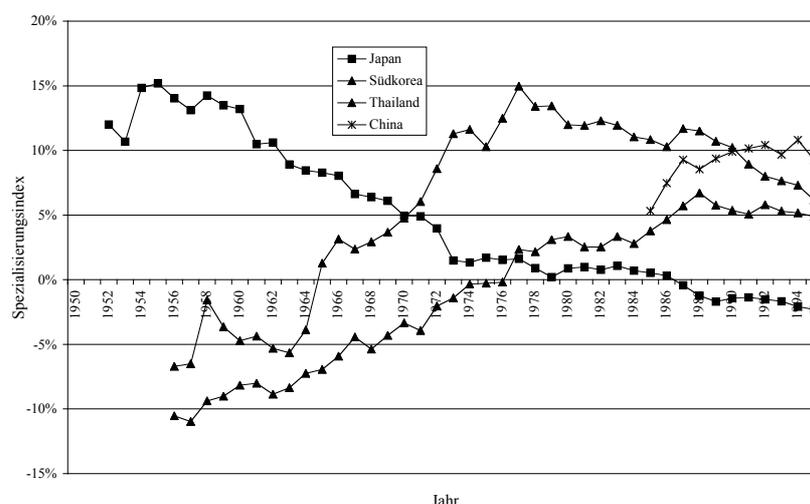


Abb. 5: Veränderung der internationalen Arbeitsteilung im Textilsektor in Japan und Ostasien 1952 bis 1995

Quelle: UN (verschiedene Jahrgänge).

Anm.: SITC 65+84.

Abbildung 5 zeigt die Verlagerung des Wettbewerbsvorteils auf internationaler Ebene innerhalb einer bestimmten Industrie am Beispiel der Textilindustrie. Die japanische Textilindustrie hat seit den 50er Jahren ihren komparativen Kostenvorteil kontinuierlich verloren. Japan wurde Mitte der 80er Jahre zum Nettoimporteur von Textilgütern. Der Wettbewerbsvorteil ging zunächst auf Südkorea über, das Mitte der 70er Jahre den Höhepunkt erreichte und ab diesem Zeitpunkt Anteile an Thailand abgeben mußte. Der Anteil Thailands stieg bis in die zweite Hälfte der 80er Jahre, sinkt aber seitdem aufgrund der Expansion Chinas. Die Entwicklung ist noch nicht abgeschlossen, da bereits neue Konkurrenten wie Indien, Pakistan und Vietnam mit fortschreitender Industrialisierung wachsende Anteile am Welttextilexport übernehmen.

2.2. Vertikale Arbeitsteilung

Wie Abbildung 4 und 5 zeigen, eignen sich Flying-Geese Pattern und Produktlebenszyklus, um die Entwicklung des Außenhandels Japans sowie der internationalen Arbeitsteilung innerhalb der asiatischen Textilindustrie zu beschreiben. BERNARD und RAVENHILL (1995: 171–179) äußerten jedoch basierend auf ihren Beobachtungen der japanischen Elektroindustrie Kritik an der allgemeinen Gültigkeit dieses Erklärungsansatzes. In ihrem Aufsatz *Beyond Product Cycles and Flying Geese* argumentieren sie, daß nicht ganze Industrien, sondern nur einzelne Produktionsstufen ins Ausland verlagert würden. Die Folge seien Produktionshierarchien, in denen einfache Produktionsprozesse nach Ostasien abwanderten, während die Produktion technologisch anspruchsvoller Teile, Innovation und Marketing in Japan verblieben. Auch HATCH und YAMAMURA (1996: 22–28) stellen eine Aufspaltung und Verlagerung der Produktionsprozesse entsprechend der erforderlichen Produktionstechnologie fest. Japan produziere den Hochtechnologie-Input, die NIEs die mittel- bis hochtechnologieintensiven Vorprodukte. China und die ASEAN-Staaten übernahmen die Produktion arbeitsintensiver Inputs mit niedrigen Technologiestandards sowie die Montage.

Der horizontalen Arbeitsteilung wurde damit die vertikale Arbeitsteilung gegenübergestellt. Auch zwischen Japan und Ostasien sind Formen der vertikalen Arbeitsteilung erkennbar. Abbildung 6 verdeutlicht am Beispiel der Fernsehgeräteproduktion die vertikale Arbeitsteilung zwischen Japan und Thailand. Japan hat einen großen Teil seiner Fernsehgeräteherstellung in die asiatischen Nachbarstaaten ausgelagert. Ein wichtiger Produktionsstandort wurde Thailand (POHL 1996: 66–67). Unter der Annahme, daß Röhren und Transistoren (SITC 776) ein wichtiger technologieintensiver Input für die Produktion von Fernsehgeräten sind, müßte die Produktionsverlagerung nach Thailand in Japan mit einem Absinken der Fertigproduktexporte und einer Zunahme der Exporte der technologieintensiven Inputs verbunden sein. Abbildung 6 zeigt eine entsprechende Veränderung der Handelsstruktur. Sie stellt den Anteil einzelner Warengruppen am Gesamtexport bzw. Gesamtimport eines Landes dar. Während in Japan der Export des Endprodukts kontinuierlich absinkt, steigt der Export von Röhren und Transistoren stark an. In Thailand steigt der Import dieser Inputs. Die thailändische Produktion bedient zunächst nur den Inlandsmarkt, doch auch der Export zeigt einen langsamen Aufwärtstrend.

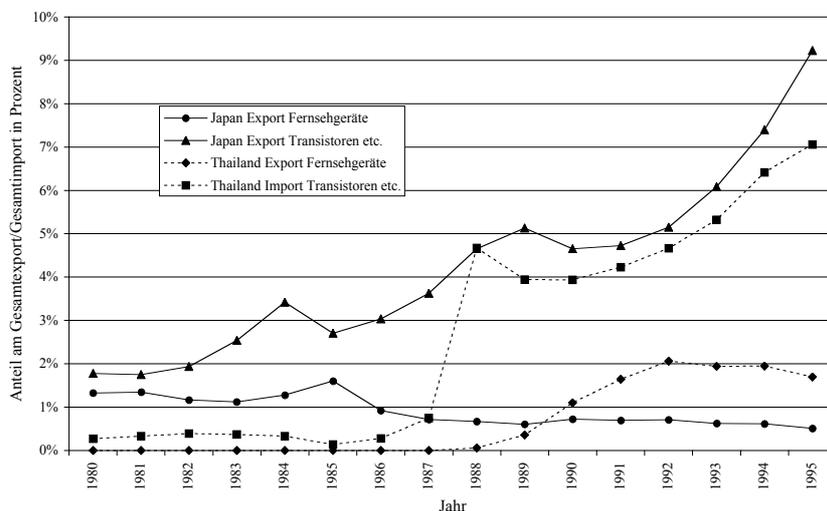


Abb. 6: Internationale Arbeitsteilung in der Elektroindustrie zwischen Japan und Thailand 1980 bis 1995

Quelle: UN (verschiedene Jahrgänge).

Anm.: Fernsehgeräte = SITC 761, Transistoren etc. = SITC 776.

Auf der Basis der vorangegangenen Ausführungen lassen sich zwei Formen der internationalen Arbeitsteilung unterscheiden (vgl. Abb. 7): Zum einen besteht eine horizontale internationale Arbeitsteilung zwischen einzelnen Industrien. Ausschlaggebend für den komparativen Kostenvorteil sind die Ressourcen an kostengünstiger Arbeitskraft, Kapital und Produktionstechnologie. Zweitens ist eine vertikale Arbeitsteilung bezüglich einzelner Produktionsprozesse innerhalb einer Industrie zu erkennen. Japanische Unternehmen lagern zunehmend unrentable Produktionsprozesse aus, die entsprechend der notwendigen Produktionstechnologie in den NIEs oder den ASEAN-Staaten angesiedelt werden. Durch beide Formen der Arbeitsteilung passen sich die Unternehmen der Veränderung der komparativen Kostenvorteile in der Region an.

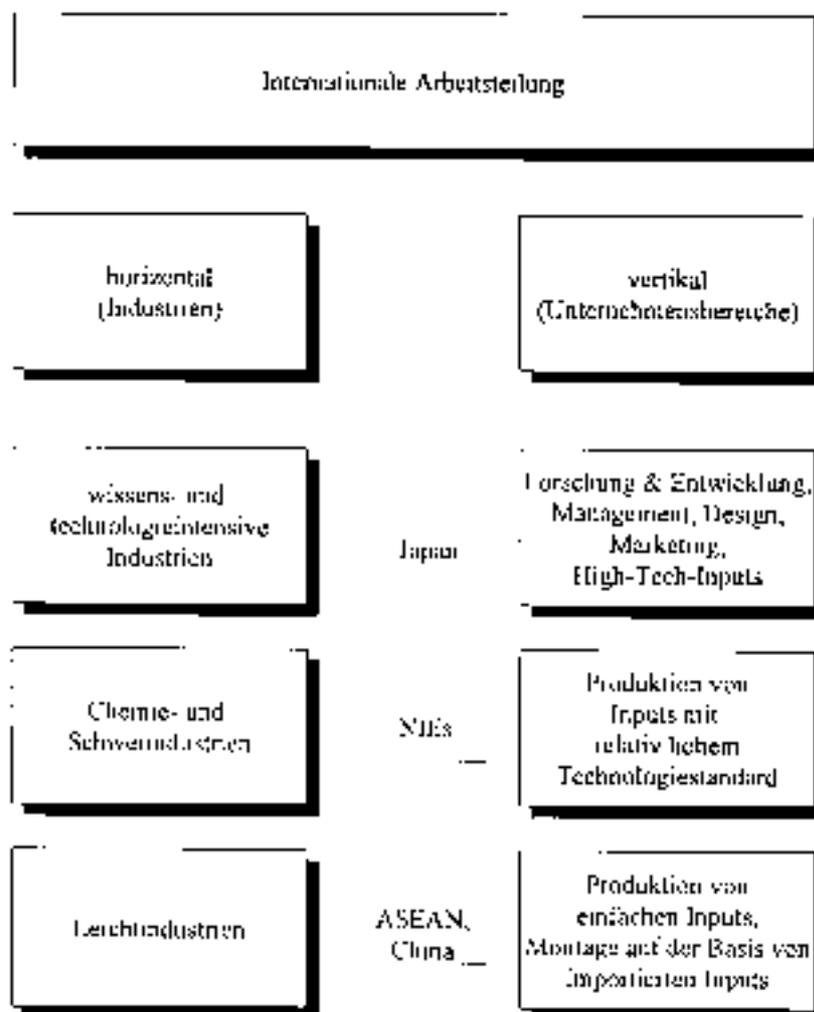


Abb. 7: Formen internationaler Arbeitsteilung in Japan und Ostasien

Quelle: Eigene Darstellung.

3. DIREKTINVESTITIONEN UND STRUKTURWANDEL SEIT DEN 80ER JAHREN

In Abschnitt 2 wurde die Grundstruktur der internationalen Arbeitsteilung in Ostasien dargestellt. Im folgenden werden die Gründe für deren Veränderung analysiert. Was bewegt die Unternehmen, ihren Produk-

tionsstandort zu wechseln? Grundsätzlich neigen Unternehmen dazu, mit der Produktion nahe am Heimatmarkt zu bleiben, da mit zunehmender geographischer Entfernung die Kommunikationskosten steigen (VERNON 1966: 192). Direktinvestitionen im Ausland sind mit Risiken verbunden. Unterschiedliche Geschäftspraktiken, politische Instabilität, Wechselkursschwankungen sowie kulturelle Unterschiede erschweren Produktion und Marketing. Auslandsaktivitäten müssen langfristig mit höheren Gewinnen verbunden sein, um die Unternehmen für die zusätzlichen Kosten zu kompensieren. Die Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen können folglich entweder mit steigenden Kosten im Heimatmarkt (*push factors*) oder Investitionsanreizen im Zielmarkt (*pull factors*) erklärt werden (KWAN 1997: 67). Zu den Investitionsanreizen im weiteren Sinne müssen auch Handelsbarrieren im Zielmarkt gezählt werden.

3.1. Gründe für die Produktionsverlagerungen Japans

Sowohl die im Vergleich zu Japan billigen Produktionsfaktoren als auch der zukunftssträchtige Absatzmarkt Ostasiens sind Gründe für die Produktionsverlagerungen der japanischen Unternehmen. Eine Befragung der Export-Import Bank Japans belegt, daß die Erschließung und der Ausbau neuer Märkte das wichtigste Motiv der japanischen Direktinvestitionen sind. Dies gilt sowohl für Ostasien als auch die USA und die EU (NAKATANI *et al.* 1997: 27–29). Seit Beginn der 80er Jahre hatten die ostasiatischen Staaten hohe reale Wachstumsraten zu verzeichnen. Dies machte sie als zukunftssträchtigen Absatzmarkt (*pull factor*) attraktiv (WATANABE 1996: 17–18).

Die Suche der japanischen Unternehmen nach kostengünstigen Produktionsstandorten wurde durch die Aufwertung des Yen (*push factor*) forciert (YOSHINO 1996: 87–93; TAKAHASHI 1997: 40; WATANABE 1995: 40). Der Yen stieg in den beiden Aufwertungsphasen zwischen 1985 und 1988 um 46% und zwischen 1990 und 1995 um 51% (IMF verschiedene Jahrgänge). Eine Aufwertung der Inlandswährung erhöht *ceteris paribus* nicht nur die Preise japanischer Waren im Ausland, sondern senkt auch die Preise ausländischer Konkurrenzprodukte im Inland. Während das Risiko kurzfristiger Wechselkursschwankungen durch Hedging-Strategien in der Finanzabteilung eines Unternehmens ausgeglichen werden kann, muß eine mittel- bis langfristige Aufwertung auf der Produktions- und Vertriebs-ebene kompensiert werden. Da eine Preiserhöhung als Reaktion auf die Yenaufwertung im Ausland zu Umsatzeinbrüchen geführt hätte, versuchten die Unternehmen durch Kostensenkungen in der Produktion, Beschaf-

fungskäufe im Ausland sowie Produktionsverlagerungen nach Übersee die Aufwertung auszugleichen (FUKUHARA 1996: 111–130).

Mit der Yenaufwertung nach dem Plaza-Abkommen 1985 stiegen die Direktinvestitionen der japanischen Industrie stark an. Zwischen 1985 und 1990 waren die USA und die EU die wichtigsten Investitionsstandorte (vgl. Abb. 8), da die japanischen Unternehmen versuchten, protektionistische Tendenzen durch Inlandsproduktion im Zielmarkt zu umgehen. Kosteneinsparungen waren sekundär, da im Aufschwung der *bubble economy*⁴ im Inland hohe Gewinne erwirtschaftet werden konnten. Diese halfen, einen Teil der nötigen Kostenanpassung zu kompensieren (UNCTAD 1996: 47).

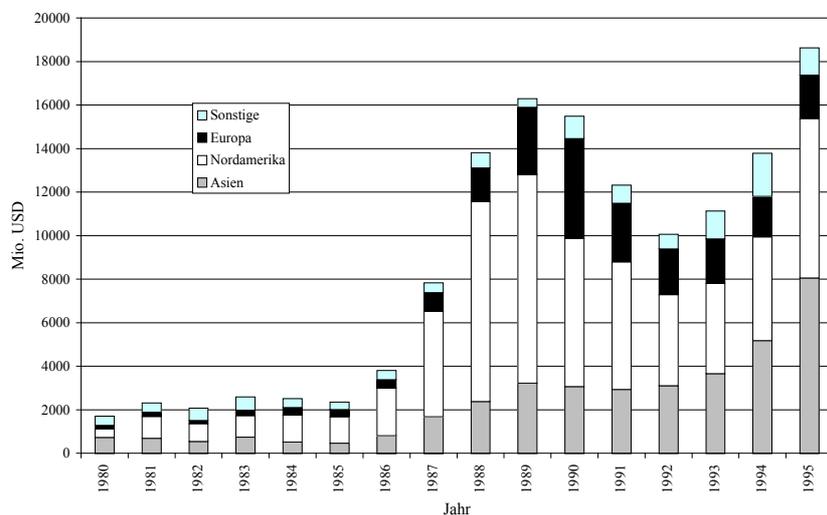


Abb. 8: Regionale Struktur der Direktinvestitionen der japanischen Industrie 1980 bis 1995

Quelle: TSŪSHŌ SANGYŌSHŌ (1996: 420–428).

⁴ Zwischen der Aufwertung des Yen und der *bubble economy* besteht ein Zusammenhang. Die japanische Zentralbank senkte 1986 die Leitzinsen, um der durch die Yenaufwertung verursachten Rezession entgegenzuwirken. Dies führte nicht nur zu einem Boom im Gütermarkt, sondern auch zu einem rapiden Preisanstieg im Aktien- und Immobilienmarkt. Der Aktien- und Immobilienboom war weitgehend durch Spekulationen getragen, verschaffte den Unternehmen aber hohe Gewinne auf den Finanz- und Devisenmärkten, mit denen ein Teil der Wechselkursverluste ausgeglichen werden konnte (YOSHINO 1996: 100). Das Zerplatzen der Spekulationsblase im Jahr 1989 beendete die Investitionswelle.

In der Rezession nach dem Platzen der *bubble* stieg ab 1990 der Druck zur Senkung der Produktionskosten (YOSHINO 1996: 96; FUKUHARA 1996: 126–127). Ostasien, das reichlich über billige Arbeitskraft verfügt, trat als Investitionsstandort für die Industrie in den Vordergrund. Zwischen 1990 und 1995 stieg der Anteil Ostasiens an den Direktinvestitionen des japanischen Industriesektors von 20% auf 43% (vgl. Abb. 8). Innerhalb Ostasiens wurden während der 90er Jahre die ASEAN-Staaten und China zum bevorzugten Investitionsstandort (TSUSHO SANGYOSHŌ 1996: 3).

Die Produktionsverlagerungen veränderten die Struktur der japanischen Industrie, da die Anpassungserfolge an die Yen aufwertung von Industrie zu Industrie unterschiedlich waren.⁵ Vor allem die Grundstoffindustrien (SITC 6) wie Holz, Papier, Chemie, Textil sowie Eisen und Stahl verloren Marktanteile an höherwertige Produktionsprozesse. Der Anteil der Grundstoffindustrien an den Gesamtexporten sank zwischen 1985 und 1995 von 16% auf 11%, während der Anteil der wissens- und technologieintensiven Sektoren (SITC 7+8) von 68% auf 78% stieg (UN verschiedene Jahrgänge). Auch innerhalb des wissens- und technologieintensiven Sektors kam es zu Strukturveränderungen. Die Bedeutung von Automobilen und Elektrogeräten sank, während der Produktionsanteil im Ausland kontinuierlich anstieg. 1995 erreichte der Auslandsumsatz der japanischen Elektronik- und Automobilindustrie schon 15,5% bzw. 23,9% der jeweiligen Umsatzwerte dieser Industrien in Japan (TSUSHO SANGYOSHŌ 1997: 18). Die entsprechenden Anteilsverluste bei der inländischen Herstellung wurden durch zusätzliche Produktion und Exporte von Maschinen und Elektroteilen kompensiert (vgl. Abb. 4 und 6).

Nach TAKAHASHI (1997: 46) wurden in den Grundstoffindustrien wie Chemie und Nichteisen-Metalle ganze Produktionsprozesse nach Ostasien verlagert. Diese liegen auf dem gleichem Technologieniveau wie die Produktionsstätten in Japan, arbeiten aber kostengünstiger. In den Bereichen Maschinenbau, Elektrogeräte und Transportfahrzeuge kommt es hingegen zur einer Aufspaltung der Produktionsprozesse. Arbeitsprozesse mit hoher Wertschöpfung und hohem Technologie-Know-how verbleiben in Japan, arbeitsintensive Arbeitsprozesse werden nach Ostasien ausgelagert.

⁵ Einzelne Industrien konnten in den Anpassungsbemühungen an die Aufwertung des Yen unterschiedliche Grenzwerte erreichen, zu denen der Export gerade noch rentabel ist (*break even point*). Der *break even point*, der als Yen-Dollar-Kurs ausgedrückt wird, lag 1995 für die einzelnen Industrien wie folgt (Yen pro Dollar): Automobil: 100,70, Elektro: 101,66, Maschinenbau: 101,96, Textil: 104,70, Papier: 104,75, Lebensmittel: 105,01 (NAKATANI *et al.* 1997: 57). Die verschiedenen Werte spiegeln die unterschiedliche Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Industrien wider.

Da zentrale Exportindustrien wie Automobil und Elektrogeräte seit 1985 kontinuierlich Produktionsanteile ins Ausland auslagerten, wurde in Japan zunehmend von einer Aushöhlung (*hollowing out* bzw. *kūdōka*)⁶ der japanischen Industrie gesprochen. 1994 wurden beispielsweise bereits 78% aller japanischen Farbfernsehgeräte im Ausland gefertigt (POHL 1996: 66). NAKAMURA und SHIBUYA (1994: 20–29) befürchten als Folge der *kūdōka* einen Rückgang der inländischen Erwerbstätigkeit sowie Stagnation und Abfall des Technologieniveaus der japanischen Industrie. Diese negative Einschätzung des Strukturwandels basiert jedoch auf einer partiellen Betrachtungsweise. KWAN (1997: 71–72) weist nach, daß der japanische Industriesektor im letzten Jahrzehnt real nur unwesentlich geschrumpft ist.⁷ Der Anteil der Industrie am BIP ist in Japan im Vergleich zu anderen Industrieländern hoch und der Produktionsanteil im Ausland gering. Die japanische Industrie fertigte 1995 9,1% ihrer Produktion im Ausland, die Werte für die Deutschland und die USA liegen bei 23% bzw. 26% (beide 1994) (TSŪSHŌ SANGYŌSHŌ 1997: 17).⁸ Schließlich blieb trotz der Produktionsverlagerungen das Niveau des japanischen Handelsbilanzüberschusses während der 80er und 90er Jahre unverändert. Die Anteilsverluste von Gütern mit niedriger Wertschöpfung wurden durch Anteilsgewinne von Gütern mit höherer Wertschöpfung ausgeglichen. Die Yenaufwertung führte folglich nicht zu einer Aushöhlung der japanischen Wirtschaft, sondern zu einer Beschleunigung des Strukturwandels zugunsten wissens- und technologieintensiver Güter.

Der Strukturwandel im japanischen Exportsektor spiegelt sich in der Strukturveränderung der Direktinvestitionen wider. Der Verlust von Exportanteilen einzelner Sektoren wurde vom Anstieg ihrer Direktinvestitionen begleitet. So ging beispielsweise der Rückgang der Eisen- und Stahlexporte ab 1975 mit einem Anstieg der Direktinvestitionen im gleichen Sektor einher (vgl. Abb. 4 und 9). Parallel zur Entwicklung des Außenhandelsmusters ist für Japan eine zeitliche Abfolge von Direktinvestitionswellen in einzelnen Industrien zu erkennen. KWAN (1997: 68) spricht

⁶ Die Economic Planning Agency definiert *kūdōka* als Substitution inländischer Produktion durch Importe, Verlagerung der Exportbasen ins Ausland und Absenkung des Anteils der Industrie am Volkseinkommen (KEIZAI KIKAKUCHŌ 1994: 279).

⁷ Der Rückgang des Anteils der Industrie am nominalen BIP ist vorwiegend darauf zurückzuführen, daß der relative Preis der Industriegüter gegenüber den Dienstleistungen gefallen ist.

⁸ Das niedrige Ausgangsniveau des Produktionsanteils im Ausland ist eine weitere Erklärung für den rasanten Anstieg der japanischen Direktinvestitionen seit 1985.

in Analogie zum Außenhandel von einem Flying-Geese Pattern der japanischen Direktinvestitionen (vgl. Abb. 9)

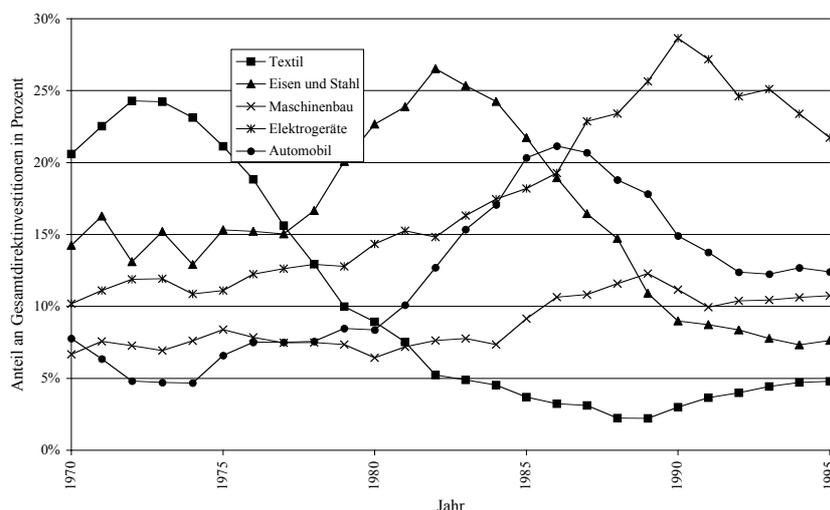


Abb. 9: Produktlebenszyklus der japanischen Direktinvestitionen 1970 bis 1995

Quelle: ÖKURASHO (verschiedene Jahrgänge).

Anm.: Glättung auf 5-Jahres-Basis.

Die Direktinvestitionen Japans in Ostasien haben internationale Arbeitsteilung und Handel in der Region gestärkt.⁹ Direktinvestitionen und Handel sind eng miteinander verknüpft. Durch die Produktionsverlagerungen wird zwar der Export von Fertigprodukten abgesenkt, gleichzeitig aber die Basis für neue Exporte in Form von Kapitalgütern und technologieintensiven Inputs geschaffen (UNCTAD 1996: xx).¹⁰ Folglich ist in den 90er Jahren nicht nur eine Zunahme der Direktinvestitionen, sondern auch des Handels zwischen Japan und Ostasien zu beobachten. Zwischen 1990 und 1996 stieg der Anteil der ostasiatischen Staaten am Gesamtexport Japans von 30% auf 42% an. Der Anteil an den Gesamtimporten stieg von 28% auf 35% (BANK OF JAPAN verschiedene Jahrgänge).

Die durch die Yenaufwertung ausgelöste Veränderung der Industriestruktur wurde auch durch die Abwertung des Yen ab 1995 nicht revidiert

⁹ Dies gilt auch für die Direktinvestitionen der NIEs in den ASEAN-Staaten und China, die in den 90er Jahren die Direktinvestitionen Japans in den beiden Regionen überstiegen (WATANABE 1995: 40–42).

¹⁰ Zu den unterschiedlichen Auswirkungen der Direktinvestitionen auf die Leistungsbilanz siehe KWAN (1994: 36–38).

(NAKATANI *et al.* 1997: 60). Okina und Kohsaka sprechen von Hysteresiseffekten: Einmal ins Ausland verlagerte Produktionsstätten werden auch bei einer Abwertung des Yen nicht mehr zurückkommen, da die Kosten der Verlagerung sehr hoch sind (OKINA und KOHSAKA 1996: 53–54). Die japanische Industrie erhält durch die Auslagerung unrentabler Produktionsprozesse ihre Wettbewerbsfähigkeit. Sie erwirtschaftet in Ostasien sogar weit überdurchschnittliche Renditen.¹¹ Mittel- bis langfristig transferieren die Direktinvestitionen Technologie und Know-how und tragen zur Industrialisierung der Entwicklungsregionen bei. Das induzierte Wirtschaftswachstum schafft neue Absatzmärkte für die japanischen Exporte.

3.2. Wirtschaftliche Auswirkungen der Produktionsverlagerungen in Ostasien

Die japanische Exportindustrie stand in den 90er Jahren unter einem starken Rationalisierungsdruck, der eine Ausweitung von Direktinvestitionen begünstigte. Aus welchem Grund wurde Ostasien als Produktionsstandort ausgewählt, obwohl auch andere Regionen über billige Arbeitskraft verfügen? Welche Auswirkungen haben die Direktinvestitionen in den Empfängerländern?

Der Vorzug Ostasiens als Investitionsstandort liegt einerseits in der räumlichen Nähe und den kulturellen Bindungen (UNCTAD 1996: 50). Andererseits wurde eine offene Entwicklungsstrategie verfolgt. Im Gegensatz zu den lateinamerikanischen Ländern, die nach dem Zweiten Weltkrieg über Importsubstitution versuchten, die Industrialisierung voranzutreiben, verfolgten die Staaten Ostasiens eine exportorientierte Entwicklungsstrategie. Export und Import sind weitgehend zu Weltmarktpreisen möglich, ausländische Direktinvestitionen werden ausdrücklich gefördert (GILLIS *et al.* 1996: 501–506).¹² Mit dieser Strategie wurde Ostasien zum wichtigsten Investitionsstandort außerhalb der Industrieländer.¹³ 1995 wurden zwei Drittel der weltweiten Direktinvestitionen in Entwicklungsregionen¹⁴ in Ostasien getätigt (UNCTAD 1996: 230).

¹¹ 1995 wurden von den japanischen Unternehmen weltweit folgende Renditen erreicht: Nordamerika: 1,7%, Europa: 2,1%, Ostasien: 3,7%, Japan: 2,9% (TSŪSHŌ SANGYŌSHŌ 1997: 25).

¹² Zur Übersicht über Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsentwicklung in Ostasien siehe WORLD BANK (1993). Zur Diskussion importsubstituierender und exportorientierter Entwicklungsstrategien siehe KRUGMAN und OBSTFELD (1997: 253–273).

¹³ Das jüngste Beispiel ist China, das mit dem Übergang zu einer liberaleren Wirtschaftspolitik erfolgreich Direktinvestitionen anzieht (TAKAHASHI 1997: 42–43).

Der Vorteil der Direktinvestitionen für das Empfängerland liegt im Zufluß von ausländischem Kapital, das zum Wirtschaftswachstum beiträgt. Mittel- bis langfristig ist der Transfer von Technologie und Management-Know-how von Bedeutung (KWAN 1994: 83). Tragen die Direktinvestitionen zur besseren Ausbildung der Arbeitskraft bei, hat dies positive Auswirkungen auch auf andere Industrien. Mit der Arbeitsproduktivität nehmen Einkommen und Spartätigkeit zu, die Volkswirtschaft erreicht eine höhere Entwicklungsstufe. Der Strukturwandel in Japan und den NIEs, der die Direktinvestitionen dieser Länder forcierte, hat folglich die wirtschaftliche Entwicklung der ASEAN-Staaten und Chinas gefördert (GEREFFI 1996: 80). Wachstum und Direktinvestitionen begünstigen sich hierbei gegenseitig: Die wachsenden Märkte in der Region ziehen Direktinvestitionen an, die Direktinvestitionen fördern das Wachstum.

Nach KOJIMA (1977: 2–11) sind jedoch Direktinvestitionen nicht zwingend mit einem Know-how-Transfer und damit mit nachhaltigen Wachstumseffekten verbunden. Kojima unterscheidet zwei Arten von Direktinvestitionen: Der Transfer von arbeitsintensiven Industrien mit standardisierten Produkten entspreche dem komparativen Kostenvorteil der Entwicklungsländer. Die Direktinvestitionen würden zur industriellen Entwicklung beitragen, da der Technologietransfer relativ einfach sei. Bei wissens- und technologieintensiven Industrien bestünde hingegen ein zu großer Unterschied zum Technologieniveau des Entwicklungslandes. Dies erschwere den Technologietransfer. Ohne die Erfahrung und Kapitalakkumulation der Industrialisierung und ohne eine hoch qualifizierte Arbeiterschaft sei es schwer möglich, hochentwickelte Industriezweige in Entwicklungsländern aufzubauen.

Die Elektro- oder Automobilindustrie, die im letzten Jahrzehnt die Direktinvestitionen Japans in Ostasien dominierten (NAKATANI *et al.* 1997: 12–16), sind wissens- und technologieintensive Industriezweige. Dies stellte sie bei ihren Investitionen in den ASEAN-Staaten und China vor das Problem, daß Zulieferindustrien mit dem entsprechenden technologischem Know-how nicht vorhanden waren. Die Investoren umgehen das Problem, indem sie vor Ort einfache Inputs beziehen und die billige Arbeitskraft zur Montage nutzen. Technologie- und wissensintensive Inputs werden hingegen aus Japan importiert.

Auch MORRIS-SUZUKI (1992: 150–151) kritisiert, daß durch diese Form der Arbeitsteilung ein Technologietransfer und damit die wirtschaftliche Entwicklung in Ostasien behindert werde. HATCH und YAMAMURA (1996: 97–111) kommen zu der gleichen Schlußfolgerung, sehen den Grund aber

¹⁴ Die UNCTAD zählt sowohl die NIEs als auch die ASEAN-Staaten und China zu den Entwicklungsregionen.

in dem Unwillen japanischer Unternehmen, Technologie weiterzugeben. Japan als Leitgans im Sinne des Flying-Geese Pattern fliege immer weiter voran. Der Abstand zu den asiatischen Nachbarländern werde nicht kleiner, sondern vergrößere sich.

Fällt Ostasien tatsächlich im Aufholprozeß weiter hinter Japan zurück? Zur Lösung der Frage trägt HIRSCHMAN (1988: 98–119) mit seiner Theorie der *backward* und *forward linkages* bei.¹⁵ Er argumentiert, daß Industrien untereinander durch Angebots- und Nachfragebeziehungen verbunden seien. Industrien mit starken *forward linkages* seien Bergbau, Stromerzeugung oder Mineralöl, sie bildeten die Basis für andere Industrien. Industrien mit starken *backward linkages* bauten auf anderen Industrien auf. So zum Beispiel die Konsumgüterindustrie, Schiff- und Maschinenbau, die auf den Input industrieller Vorprodukte angewiesen seien. Industrien mit starken *forward* und *backward linkages* seien vor allem die Grundstoffindustrien wie Textil, Eisen und Stahl sowie Chemie. Komme es in einem Entwicklungsland zum Aufbau einer Industrie mit *backward linkages*, würden aufgrund der Nachfrageeffekte die nötigen Basisindustrien aufgebaut. Beginne die Industrialisierung mit einer Industrie mit *forward linkages*, begünstige dies die Entwicklung von weiterverarbeitenden Industrien.

Die Automobil- und Elektroindustrie sind Industrien mit starken *backward linkages*. Beim Aufbau eines Werkes in den ASEAN-Staaten und China sind wesentliche Basisindustrien nicht vorhanden. Dies zeigt das Beispiel Thailand, das noch am Beginn des Industrialisierungsprozesses steht. Der komparative Kostenvorteil des Landes liegt im Agrarbereich und der Textilindustrie. Die Eisen- und Stahlindustrie als wichtige Basisindustrie der Automobilproduktion ist noch unterentwickelt (vgl. Abb. 10). Da wichtige Zulieferindustrien fehlen, nutzen die ausländischen Produzenten zwar die billige Arbeitskraft für die Montage und beziehen einfache Inputs im Inland. Wissens- und technologieintensive Inputs müssen aber zunächst aus Japan bzw. den NIEs importiert werden.

¹⁵ Der Ansatz Hirschmans, der auf die 50er Jahre zurückgeht und mit Blick auf Lateinamerika entwickelt wurde, ist als Reaktion auf die *balanced growth*-Theorie zu sehen. Die Vertreter des *balanced growth*, vor allem NURKSE (1953) und ROSENSTEIN-RODAN (1943), forderten den gleichzeitigen Aufbau mehrerer Industrien, um Engpässe auf der Nachfrageseite zu vermeiden. Hirschman argumentierte im Gegensatz dazu, daß selbst beim isolierten Aufbau einer Industrie sich diese die entsprechende Nachfrage bzw. das Angebot schaffen würde (*unbalanced growth*).

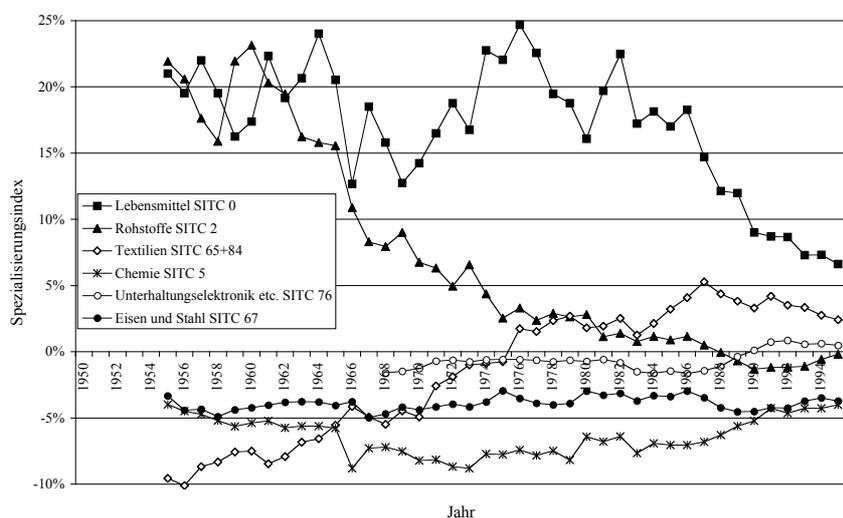


Abb. 10: Produktlebenszyklus im thailändischen Außenhandel 1955 bis 1995

Quelle: UN (verschiedene Jahrgänge).

Nach Hirschman werden sich die neuen Industrien im Inland ihr Angebot, das heißt ein inländisches Zuliefersystem, schaffen. Die ASEAN-Staaten und China verfügen zwar heute in den betrachteten Industriezweigen über keinen generellen komparativen Kostenvorteil, aber in einzelnen Produktionsbereichen wie beispielsweise der Montage oder der Produktion arbeitsintensiver Inputs. Auch unter Berücksichtigung der Tatsache, daß japanische Unternehmen dazu tendieren, bevorzugt aus dem heimischen Markt zu importieren,¹⁶ wird mit zunehmender Industrialisierung die Anzahl der inländischen Zulieferer zunehmen. Räumliche Nähe verbessert die Kommunikation zwischen Produzent und Zulieferer und senkt die Transportkosten. Es besteht ein wirtschaftlicher Anreiz, den Import von Inputs durch die Inlandsproduktion zu substituieren, sofern dies dem komparativen Kostenvorteil entspricht (GILLIS 1996: 63).

Nach einer Untersuchung der Export-Import Bank Japans steigt der Anteil der Beschaffungskäufe japanischer Unternehmen am Produktionsstandort (*local content*) mit dessen Industrialisierungsgrad. Während der *local content* der japanischen Produktionsstätten in Nordamerika 1995 bei 61,1% lag, betragen die Werte für die NIEs 52,5%, für die ASEAN-Staaten

¹⁶ HATCH und YAMAMURA (1996: 158–166) weisen nach, daß japanische Unternehmen mehr aus dem heimischen Markt importieren bzw. von affilierten Unternehmen beziehen als europäische oder amerikanische Unternehmen.

46,6% und für China 35,4%. Für alle betrachteten Regionen wird ein Anstieg im Zeitablauf prognostiziert (NAKATANI *et al.* 1997: 44).¹⁷ Es ist deshalb zu erwarten, daß mit zunehmender Industrialisierung der Produktionsstandorte immer mehr Produktionszweige in Ostasien selbst entstehen oder von Japan nach Ostasien ausgelagert werden.

YAMAZAWA (1984: 76–88) stellt in seiner Analyse der Entwicklung der japanischen Textilindustrie fest, daß ihre Verlagerung in einzelnen Stufen verlief. Zuerst wurden einfache, später komplexere Produktionsprozesse ins Ausland übertragen, so daß es im Ergebnis zur Auslagerung eines Großteils der japanischen Textilindustrie kam (vgl. Abb. 4). Folglich wäre die aktuelle Auslagerung einfacher Produktionsprozesse in den Sektoren Automobil und Elektronik nur der Beginn der Verlagerung weiterer Produktionsprozesse.

4. SCHLUSSFOLGERUNG

Die offene Entwicklungsstrategie und das hohe Wachstum in Ostasien sowie die Aufwertung des Yen haben die internationale Arbeitsteilung in der Region begünstigt. Japan und die NIEs nutzen die komparativen Kostenvorteile der Länder auf geringeren Entwicklungsstufen, um nicht mehr wettbewerbsfähige Industrien bzw. Produktionsprozesse auszulagern. Die Empfängerländer profitieren von dem Zufluß von Kapital und Know-how. Das Wachstum in Ostasien wird beschleunigt, Produktivität und Lohnniveau steigen.

Sowohl die Verlagerung ganzer Industrien als auch einzelner Produktionsprozesse sind das Ergebnis der Anpassung an die Veränderung der komparativen Kostenvorteile. Die wachsende Mobilität der Produktionsfaktoren sowie die verbesserten internationalen Kommunikationsmöglichkeiten begünstigen diesen Prozeß. Der im Zeitablauf zunehmende *local content* deutet darauf hin, daß die Verlagerung von einzelnen Produktionsprozessen die Vorstufe zur Auslagerung weiterer Produktionszweige ist.

Die hohen Wachstumsraten in Ostasien sind ein Zeichen des Aufholprozesses. Die Wirtschaft in Ostasien boomte in den 90er Jahren, während in Japan das Wachstum stagnierte (vgl. Tab. 1). Hohes Wachstum ist mit Produktivitätserhöhungen und einem gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel zugunsten des Industriesektors verbunden. Die Industrialisierung in Ostasien schreitet voran, ist aber ein langfristiger Prozeß. Daraus

¹⁷ Für das Jahr 1999 werden folgende Anteile vorausgesagt: Nordamerika: 65,2%, NIEs: 58,2%, ASEAN: 53,8%, China: 45,1% (NAKATANI *et al.* 1997: 44).

lassen sich zwei Schlußfolgerungen ziehen: Zum einen ist die derzeitige Krise in Ostasien nur als kurz- bis mittelfristige Unterbrechung des langfristigen Aufwärtstrends zu sehen. Zum anderen ist ein Aufschließen Ostasiens zu Japan nicht in naher Zukunft zu erwarten. Zwischen Japan und seinen Nachbarstaaten besteht noch immer ein großer wirtschaftlicher Entwicklungsunterschied. Der Aufholprozeß Japans gegenüber den westlichen Industrieländern begann mit der Meiji-Restauration in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts und wurde erst in den 80er Jahren dieses Jahrhunderts abgeschlossen. Es ist nicht zu erwarten, daß Ostasien diesen Entwicklungsprozeß innerhalb weniger Jahre durchschreiten wird.

LITERATURVERZEICHNIS

- AKAMATSU, Kaname (1956): Waga kuni sangyō hatten no gankō keitai [Das Flying-Geese Pattern der japanischen Industrientwicklung]. In: *Hito-tsubashi Ronsō* 36, 11, S. 514–526.
- AKAMATSU, Kaname (1961): A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. In: *Weltwirtschaftliches Archiv* 86, 2, S. 196–217.
- BANK OF JAPAN (verschiedene Jahrgänge): Kokusai shūshi tōkei geppō [Monatsbericht zur Zahlungsbilanzstatistik]. Tōkyō: Nihon Ginkō Kokusaikyoku.
- BERNARD, Mitchell und John RAVENHILL (1995): Beyond Product Cycles and Flying Geese. In: *World Politics* 47, S. 171–209.
- CHENERY, Hollis B. und John L. TAYLOR (1968): Development Patterns among Countries and over Time. In: *Review of Economics and Statistics* 50, 11, S. 391–416.
- COUNCIL FOR ECONOMIC PLANNING AND DEVELOPMENT, EXECUTIVE YUAN (1997): *Taiwan Statistical Data Book*. Taipei: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan.
- CUMINGS, Bruce (1984): The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. In: *International Organisation* 38, 1, S. 1–40.
- FUKUHARA, Tatsuya (1996): Kawase rēto to yushutsu kigyō – jidōsha sangyō no jirei [Wechselkurs und Exportunternehmen – der Fall der Automobilindustrie]. In: ITŌ, Motoshige (Hg.): *Endaka enyasu no kigyō dōkō wo toku* [Die Anpassung der Unternehmen an die Wechselkursschwankungen des Yen]. Tōkyō: NTT Shuppan, S. 111–130.
- GEREFFI, Gary (1996): Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia. In: *Journal of Asian Studies* 12, 1, S. 75–112.
- GILLIS, Malcolm *et al.* (1996): *Economics of Development*, 4. Aufl. New York und London: Norton.

- HATCH, Walter und Kozo YAMAMURA (1996): *Asia in Japan's Embrace*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1988): *The Strategy of Economic Development*. Boulder und London: Westview Press.
- ILO INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (1996): *Yearbook of Labour Statistics*. Genf: International Labor Organization Publications.
- IMF INTERNATIONAL MONETARY FUND (verschiedene Jahrgänge): *International Financial Statistics*. Washington: IMF Publication Services.
- KAWAI, Masahiro und Shujiro URATA (1996): Trade Imbalances and Japanese Foreign Direct Investment: Bilateral and Triangular Issues. In: JUNG, Ku-Hyun und Jang-Hee YOO (Hg.): *Asia-Pacific Economic Cooperation: Current Issues and Agenda for the Future*. Seoul: Korea Institute for International Economic Policy, S. 61–87.
- KEIZAI KIKAKUCHŌ (1994): *Keizai Hakusho 1994* [Weißbuch der Wirtschaft 1994]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- KOJIMA, Kiyoshi (1977): Transfer of Technology to Developing Countries: Japanese versus American Type. In: *Hitotsubashi Journal of Economics* 17, 2, S. 1–14.
- KRUGMAN, Paul und Maurice OBSTFELD (1997): *International Economics: Theory and Policy*. 4. Aufl. Reading, Massachusetts u.a.: Addison-Wesley.
- KWAN, Chi-Hung (1994): *Economic Interdependence in the Asia-Pacific Region: Towards a Yen Bloc*. London und New York: Routledge.
- KWAN, Chi-Hung (1997): The Rise of Asia and Japan's "Hollowing Out" Problem. In: *NRI Quarterly* 6, Spring, S. 58–75.
- LEGEWIE, Jochen (1998): Außenwirtschaftliche Verflechtungen. In: DEUTSCHES INSTITUT FÜR JAPANSTUDIEN (Hg.): *Die Wirtschaft Japans: Strukturen zwischen Kontinuität und Wandel*. Berlin u.a.: Springer, S. 293–316.
- MORRIS-SUZUKI, Tessa (1992): Japanese Technology and the New International Division of Knowledge in Asia. In: TOKUNAGA, Shojiro (Hg.): *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*. Tōkyō: Tokyo University Press, S. 135–152.
- NAKAMURA, Masahide (1997): *Ajia no shinkōgyōka to Nihon* [Japan und die neue Industrialisierung Asiens]. Tōkyō: Aoki Shoten.
- NAKAMURA, Yoshiaki und Minoru SHIBUYA (1994): *Kūdōka genshō wa nani ka* [Das Phänomen der Aushöhlung der japanischen Industrie]. Tōkyō: Tsūsan Sangyō Kenkyūjo.
- NAKATANI, Keiji *et al.* (1997): 1996 nendo kaigai chokusetsu tōshi ankēto chōsa kekka hōkoku [Bericht zur Umfrage zu den Direktinvestitionen im Jahr 1996]. In: *Kaigai Tōshi Kenkyūjo Hō* 23, 1, S. 4–64.
- Neue Zürcher Zeitung* (30.1.1998): Abrupt versiegende Kapitalströme im Jahr 1997: Ausländische Direktinvestitionen als stabilisierender Faktor, S. 10, Fernausgabe.

- NURKSE, Ragnar (1953): *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Blackwell.
- OKINA, Yuri und Akiko KOHSAKA (1996): Japanese Corporations and Industrial Upgrading: Beyond Industrial Hollowing-Out. In: *Japan Research Quarterly* 5, 2, S. 45–91.
- ŌKURASHŌ (verschiedene Jahrgänge): *Ōkurashō kokusai kin'yūkyoku nenpō* (ab 1996: *Kokusai kin'yū nenpō*) [Jahrbuch der internationalen Finanzabteilung des Finanzministeriums / Jahrbuch des internationalen Kapitalverkehrs]. Tōkyō: Ōkurashō Kokusai Kin'yūkyoku.
- POHL, Manfred (1996): Produktionsverlagerungen in das Ausland: Beispiele und Hintergründe des sog. „kudoka“. In: *Japan: Wirtschaft, Politik, Gesellschaft* 4, 2, S. 66–68.
- ROSENSTEIN-RODAN, Paul (1943): Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. In: *The Economic Journal* 53, S. 202–211.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (1997): *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland*. Wiesbaden: Metzler-Poeschel.
- TAKAHASHI, Yoshiharu (1997): Waga kuni no kaigai chokusetsu tōshi no dōkō to nikkei kigyō no Ajia shinshutsu [Die Motive japanischer Direktinvestitionen und die Expansion japanischer Unternehmen in Asien]. In: *Nōrin Kinyū* 50, 1, S. 39–53.
- TSŪSHŌ SANGYŌSHŌ (1996): *Dai 25-kai wagakuni kigyō no kaigai jigyō katsudō* [Auslandsaktivitäten der japanischen Firmen, Bd. 25]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- TSŪSHŌ SANGYŌSHŌ (1997): *Dai 6-kai kaigai jigyō katsudō kihon chōsa sokuhō* [Untersuchungsbericht zu den Auslandsaktivitäten japanischer Unternehmen, Bd. 6, Vorabbericht]. Tōkyō: Tsūshō Sangyōshō, Sangyō Seisakukyoku Kokusai Kigyōka.
- UN UNITED NATIONS (verschiedene Jahrgänge): *Yearbook of International Trade Statistics, Vol. 1, Trade by Country*. New York: United Nations Publications.
- UNCTAD UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (1996): *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*. New York und Genf: United Nations Publications.
- VERNON, Raymond (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *Quarterly Journal of Economics* 80, 2, S. 190–207.
- WATANABE, Toshio (1995): Higashi-Ajia no shijō saihei katei wo dō miru ka [Wie der Restrukturierungsprozeß des ostasiatischen Marktes zu sehen ist]. In: *Keizaijin* 49, 6, S. 38–43.
- WATANABE, Toshio (1996): Arata naru hatten wo mosaku suru Ajia keizai [Die asiatische Wirtschaft sucht nach einem neuen Entwicklungsmuster]. In: *Sekai Keizai Hyōron* 40, 10, S. 16–19.

- WORLD BANK (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- YAMAZAWA, Ippei (1984): *Nihon no keizai hatten to kokusai bungyō* [Die wirtschaftliche Entwicklung und internationale Arbeitsteilung Japans]. Tōkyō: Tōyō Keizai Shinpōsha.
- YOSHINO, Fumio (1996): Endaka to Nihon kigyō no kaigai shinshutsu [Die Aufwertung des Yen und die Produktionsverlagerungen japanischer Unternehmen ins Ausland]. In: SHIRAISHI, Takashi und Keiichi UMADA (Hg.): *Kawase rēto to Nihon keizai* [Der Wechselkurs und die japanische Wirtschaft]. Tōkyō: Tōyō Keizai Shinpōsha, S. 87–106.