

Wirtschaftliche Integration im asiatisch-pazifischen Raum

Wolfram Wallraf

Lange Zeit war es durchaus verpönt, den Begriff Integration für die Beschreibung der Prozesse ökonomischer Verflechtung, industrieller Kooperation und wirtschaftspolitischer Zusammenarbeit im asiatisch-pazifischen Raum zu benutzen. Wissenschaftler, Geschäftsleute und Politiker waren sich darin einig, daß diese Vorgänge sehr wenig mit Idee, Programmatik und Verlauf der als Idealtyp angesehenen westeuropäischen Integration gemein hätten. Vor allem aus dem fernerer Osten schallte es immer wieder, daß die asiatische Situation wirtschaftlich, politisch und kulturell nicht mit der europäischen Entwicklung verglichen werden könne. Inzwischen wird der Integrationsbegriff auch in Ostasien immer häufiger gebraucht.¹

Nun soll in diesem Beitrag keine integrationstheoretische Debatte geführt werden.² Vielmehr geht es darum, Rahmenbedingungen und Erscheinungsformen wirtschaftlicher Vernetzung im asiatisch-pazifischen Raum zu untersuchen. Dennoch sind einige klarstellende Bemerkungen zum Integrationsbegriff in diesem Aufsatz angebracht, um Mißverständnisse zu vermeiden. In der Tat steht außer Frage, daß sich die in diesem Beitrag untersuchten Entwicklungen grundsätzlich vom westeuropäischen Beispiel unterscheiden. Am Anfang der Integration in Europa stand der feste Wille politischer Eliten, den Zyklus europäischer Bruderkriege durch einen Zusammenschluß der Staaten zu unterbrechen, die Nationen durch Vernetzung zu versöhnen, an die kulturelle Gemeinsamkeit anzuknüpfen und zugleich die wirtschaftlichen Potentiale für den Wiederaufbau des zerstörten Kontinents zu maximieren. Dieser auf eine politische Union zielende Imperativ besteht objektiv fort, auch wenn er nach einer langen Friedensperiode angesichts der Dominanz ökonomischer und sozialer Interessen in den Verteilungskämpfen um die Wirtschafts- und Währungsunion nicht immer präsent zu sein scheint.³ Die westeuropäische Integration ist also von Beginn an ein politisches Unternehmen gewesen, dessen zentrale Akteure die Nationalstaaten sind, die gemeinsame Institutionen und Prozeduren auf der Grundlage völkerrechtlicher Akte schaffen und in nationales Recht umsetzen. Der obengenannte Imperativ bewirkte zudem, daß Integration nur als irreversibler Prozeß denkbar schien.

Es ist ganz natürlich, daß die klassische europäisch-atlantische Integrationsforschung diese Grundsituation widerspiegelte.⁴ Sie trug einen deutlich normativen Akzent und kümmerte sich um die Rahmenbedingungen, Triebkräfte und Mechanismen eines dynamisch-unumkehrbaren Prozesses hin zu einem supranationalen Gebilde. Wer also behauptet, daß im asiatisch-pazifischen Raum von Integration im Sinne eines irreversiblen Systems von zwischen- und innerstaatlichen Rechtsakten sowie supranationalen Institutionen zur Schaffung einer Wirtschafts-, Währungs- und politischen Union samt der hierfür notwendigen wirt-

schafts- und finanzpolitischen Harmonisierungen, Rechtsangleichungen, Anpassungen der Sozialsysteme sowie Etablierung einer gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik nicht die Rede sein kann, dem ist schwerlich zu widersprechen.

Kürzer gesagt, wer Integration mit der Entwicklung von der Montanunion bis zur EU gleichsetzt, kann im asiatisch-pazifischen Raum nur negative Befunde konstatieren. Hier existieren andere Bedingungen: Zunächst einmal handelt es sich um einen geografisch schwer abgrenzbaren Großraum, der verschiedene Regionen und Zivilisationen erfaßt. Kennzeichnend sind sozioökonomische Differenziertheit sowie politische, kulturelle, ethnische und religiöse Diversität.⁵ Eine gemeinsame "asiatisch-pazifische" Identität existiert nicht, eine transnationale Elitensozialisation hat gerade begonnen. Die Wahrnehmung der Geschichte und die Problemhaushalte der Gegenwart ließen konkrete Motive und Ziele internationaler Zusammenarbeit erwachsen, die mit Programmatik und Symbolik westeuropäischer Integration nur wenig gemein haben. Hinzu kommt, daß grenzüberschreitende Kooperation hier gleichzeitig in verschiedenen Organisationsformen verläuft und von unterschiedlichen Akteuren getragen wird, wobei der Nationalstaat weder überall präsent ist noch etwa den Gesamtprozeß dominiert.

Wenn dennoch in diesem Beitrag von Integration die Rede sein soll, dann in dem Sinne, daß wachsende wirtschaftliche Verflechtung und Transaktionsdichte die beteiligten Akteure zwingt, auf den relevanten Politikfeldern gemeinsame Prozeduren und Institutionen zur Kommunikation, Entscheidungsfindung und Implementierung zu schaffen, um Dysfunktionalitäten zu verhindern und Nutzen zu maximieren.⁶ Dabei ist zunächst zweitrangig, ob es sich um vertraglich fixierte supranationale Gebilde oder etwa Regime gemeinsamer Normen, Regeln und Entscheidungsverfahren mit flexiblen Beteiligungs- und Verpflichtungsgeometrien handelt.⁷

Soviel zur Theorie. In den folgenden Abschnitten sollen Rahmenbedingungen, Transaktionsdichte, intermediäre Integrationsformen und Institutionalisierungsansätze zwischenstaatlicher Zusammenarbeit erörtert werden.

Wirtschaftsdynamik und internationale Arbeitsteilung

Der asiatisch-pazifische Raum ist nach wie vor die am schnellsten wachsende Weltwirtschaftsregion und die meisten Prognosen gehen davon aus, daß diese Dynamik anhalten wird.⁸ Wer genauer hinsieht, wird jedoch bemerken, daß die Wachstumsdynamik nicht gleichmäßig auf das pazifische Becken verteilt ist (siehe Tabelle 1). Sie geht von Wachstumskernen aus, die einen Zyklus von Herausbildung, Entfaltung und Wirkungsverlust durchlaufen. Die Dynamik bleibt erhalten, solange sich die Abfolge einander ablösender Wachstumskerne fortsetzt. Die Impulse, die von diesen Wachstumskernen ausgehen, werden über die Mechanismen internationaler Arbeitsteilung verbreitet und können bei den Rezipienten eine neue Dynamik induzieren.

Voraussetzung ist allerdings, daß die Rezipienten über genügend starke endogene Potentiale für eine selbsttragende Entwicklung verfügen. Es wäre irreführend, die pazifische Wirtschaftsdynamik mit einem "gewendeten" Depen-

denzansatz als Kapitalexpansion industrialisierter Länder oder ausschließlich mit der Wirkungsweise eines bestimmten Modells internationaler Arbeitsteilung erklären zu wollen. Die rapide Industrialisierung in Ostasien war nur möglich, weil in diesen Ländern politische, wirtschaftliche und soziale Rahmenbedingungen geschaffen wurden, die es ermöglichten, endogene Entwicklungs- und Transformationspotentiale zu erschließen.⁹ In allen Staaten gab es mehr oder weniger ausgedehnte Phasen von Importsubstitution, die von exportorientierter Industrialisierung abgelöst wurden, um nach dem *take off* wieder in ein stärker binnenmarktgestütztes Wachstum zu münden. Nahezu alle Regierungen haben, zumindestens während der Importsubstitution und in den frühen Stadien der Exportorientierung, staatliche Ressourcenallokation, Kontrolle der Finanz- und Devisenmärkte, Außenwirtschaftsregulierung, Marktintervention und Industriepolitik betrieben. Im Laufe der Industrialisierung setzte in allen Ländern eine wirtschaftspolitische Liberalisierung ein.¹⁰ Darüber, ob hier eine notwendige Abfolge in einem organischen Entwicklungsprozeß vorlag oder ob die importsubstitutiven, protektionistischen und interventionistischen Perioden nur Irrwege vor der Etablierung einer liberalen Ordnungspolitik waren, läßt sich weiterhin trefflich streiten.¹¹ Wichtig für unser Thema ist der Hinweis darauf, in welchem hohem Maße der pazifische Integrationsprozeß durch die innere Dynamik seiner zentralen Wirtschaftsakteure geprägt wird.

Tabelle 1: Durchschnittliche jährliche Zuwachsraten des Bruttoinlandsproduktes (in Prozent)

	1961-70	1971-80	1981-90	1991-95**
USA		3,1	2,4	1,6
Japan *)	10,9	5,0	4,1	1,2
Australien		2,9	2,9	3,1
Rep. Korea	8,6	9,5	9,7	6,8
Singapur	8,8	8,5	6,4	7,3
Indonesien	3,9	7,6	5,5	6,5
Malaysia	6,5	7,8	5,2	7,8
Philippinen	5,1	6,3	0,9	2,4
Thailand	8,4	7,2	7,6	8,1
VR China (84-90) *)	5,2	5,8	9,5	10,5
Hongkong	10,0	9,3	7,1	4,9
Taiwan	9,2	9,7	7,1	6,6

* Bruttosozialprodukt

** Angaben für 1995 beruhen auf Schätzungen (FEER)

Quelle: Far Eastern Economic Review, lfd.; OECD Main Economic Indicators, lfd.; World Development Record, lfd.; The Statistical Yearbook of the Republic of Taiwan, lfd.
Ansatz und Berechnung: W. Wallraf.

Für die Struktur internationaler Arbeitsteilung im pazifischen Wirtschaftsraum existieren mehrere Erklärungsansätze. Da ist zunächst das "Gänseflug-Modell".

Die ursprüngliche Idee stammte von Kaname Akamatsu, der in den 30er Jahren die Verbreitung von Produkten und Technologien aus den industriell fortgeschrittenen in die weniger industrialisierten Länder untersuchte. Akamatsu unterschied in diesem Prozeß mehrere Stadien: Import von Produkten und Technologien, Etablierung und Vervollkommung der eigenen Produktion, Export dieser Erzeugnisse und der entsprechenden Investitionsgüter. Die Entwicklung von Import, Eigenproduktion und Export zeigt in diesem Zyklus jeweils einen (umgekehrt) V-förmigen Verlauf, wobei sich die Enden der drei Vs leicht überschneiden, was Akamatsu an die Flugformationen von Wildgänsen erinnerte.¹² Dieses Bild wurde später wieder aufgegriffen, um den Mechanismus der ostasiatischen Industrialisierung als Kettenreaktion zu beschreiben, die von Japan ausgehend die "Newly Industrialized Countries" (NICs),¹³ die Länder der Assoziation Südostasiatischer Staaten (ASEAN),¹⁴ China und Indochina durchläuft.¹⁵ Die unterschiedliche Verteilung von natürlichen Ressourcen, Arbeitskräften, Märkten, Kapital und Technologie habe eine komplementäre regionale Interdependenzstruktur entstehen lassen. Auf der Jagd nach dem komparativen Vorteil werden die weniger innovativen Produktionen oder Produktionsschritte von den industriell und technologisch führenden Volkswirtschaften in die Entwicklungsländer verlagert. Mit den zeitlich versetzten Industrialisierungsfortschritten und dem damit verbundenen strukturellen Wandel wandern die komparativen Vorteile in den einzelnen Industrien von Land zu Land weiter. In den Empfängerländern werden wiederum die bestehenden Vorteile genutzt, um die "importierten" Industrien technologisch zu erneuern und mit überlegener Konkurrenzfähigkeit zu exportieren. Es vollzieht sich eine mehrstufige Aufholjagd, in die immer neue Industriezweige einbezogen werden und die letztlich zu einer Annäherung der wirtschaftlichen und technologischen Entwicklungsniveaus innerhalb der "Fluggänse-Formation" führt.¹⁶

Das Fluggänse-Modell verknüpft den Zyklus von Produkt- und Prozeßinnovation mit der Interaktion von nationalen Volkswirtschaften.¹⁷ Demgegenüber stützt sich das Modell der "Transformationskette" von Toshio Watanabe vorrangig auf makroökonomische Entwicklungen. Voraussetzung ist eine hohe Transformationsfähigkeit verflochtener Wirtschaften, so daß der Strukturwandel in einem Land entsprechende Anpassungsprozesse bei seinen Nachbarn auslöst. Glieder der Transformationskette sind bei Watanabe Japan, die NICs, die ASEAN und China. Erfolgreiche exportorientierte Industrialisierung führt dazu, daß Binnennachfrage, Devisenreserven und Spareinlagen steigen. Gleichzeitig wächst der Druck, die einheimische Währung aufzuwerten und den Binnenmarkt zu öffnen. Größere Binnennachfrage, Importliberalisierung und Währungsaufwertung lassen die Absorptionsfähigkeit des einheimischen Marktes für die Exporte der industriellen Nachrücker wachsen. Die Kombination von angehäuften Exporterlösen und Devisenreserven, gewachsener Kaufkraft der eigenen Währung im Ausland, gestiegenen Lohnkosten zu Hause und komparativen Kostenvorteilen in den Nachbarländern löst eine Welle von Direktinvestitionen aus, die den regionalen Industrialisierungsprozeß antreibt. Die vom Strukturwandel der Industriestaaten ausgelösten Waren- und Kapitalströme erleichtern den Entwicklungsländern die Integration in die regionale Dynamik und verschaffen ihnen den "Vorteil der Nachrücker".¹⁸

Watanabes Ansatz löst ein Dilemma des Fluggänse-Modells. Wie Ornitologen wissen, muß die Führungsposition in einer Fluggänseformation wegen der besonderen Belastungen periodisch gewechselt werden. Solange in Japan die Strukturprobleme postmoderner Gesellschaften als amerikanische Krankheit oder Eurosklerose antizipiert wurden, ging man davon aus, daß die "Führungsgans" ihr dynamisches Potential würde nutzen können, um immer neue technologische Vorsprünge und damit auch oligopolistische Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Die Transformationskette erklärt, warum die Lokomotivfunktion im ostasiatischen Industrialisierungsprozeß von einem Kettenglied auf das andere übertragen wird. Japans Rolle wurde von den NICs übernommen und wird künftig möglicherweise der ASEAN und/oder China zufallen.

Handelsverflechtung

Mehr als ein Drittel des Welthandels entfällt auf den pazifischen Raum. Im Gefolge der exportorientierten Industrialisierung konnten die Länder Ostasiens ihren Anteil an den Weltexporten zwischen 1970 und 1992 von 10 auf 23 Prozent mehr als verdoppeln, währenddessen der amerikanische Anteil im gleichen Zeitraum von 16 auf 12 Prozent schrumpfte.¹⁹ In diesen beiden Jahrzehnten stieg die Exportquote dieser Länder von 12 auf 44 Prozent. Der Fertigwarenanteil der Ausfuhren erreichte in den NICs mehr als 90, in China 70 und in der ASEAN 50 Prozent. Mit der Industrialisierung stieg die Absorptionsfähigkeit dieser Märkte überdurchschnittlich schnell.²⁰ 1991 betrug das Verhältnis zwischen Bruttoinlandsprodukt und Importen in den NICs 54 und in der ASEAN 39 Prozent (Japan 7%, USA 8%).²¹

Tabelle 2 sowie die Grafiken 1 und 2 geben Aufschluß über die Entwicklung gegenseitiger Handelsverflechtung im pazifischen Becken und speziell in Ostasien. Bildet der gesamte pazifische Raum den Bezugsrahmen, liegt im Jahr 1994 der Verflechtungsgrad, gemessen an den Anteilen der gegenseitigen Importe und Exporte an den Gesamtimporten (im Durchschnitt 71%) und Gesamtexporten (im Durchschnitt 73%) der betreffenden Länder, außerordentlich hoch.²² Dies ist nicht verwunderlich, wird doch in diesem Raum mehr als die Hälfte des globalen Bruttosozialproduktes erwirtschaftet. Hinzu kommen statistische Schwierigkeiten: Der Handel innerhalb der NAFTA (USA, Kanada, Mexiko) kann schwerlich als pazifischer Handel gekennzeichnet werden (es wäre jedoch auch unsauber, diesen Teil aus der Gesamtstatistik zu entfernen). Immerhin, verglichen mit 1970 hat die gegenseitige Abhängigkeit im Außenhandel bei den meisten Ländern wie auch im Gesamtdurchschnitt zugenommen. Interessant sind die Ausnahmen.

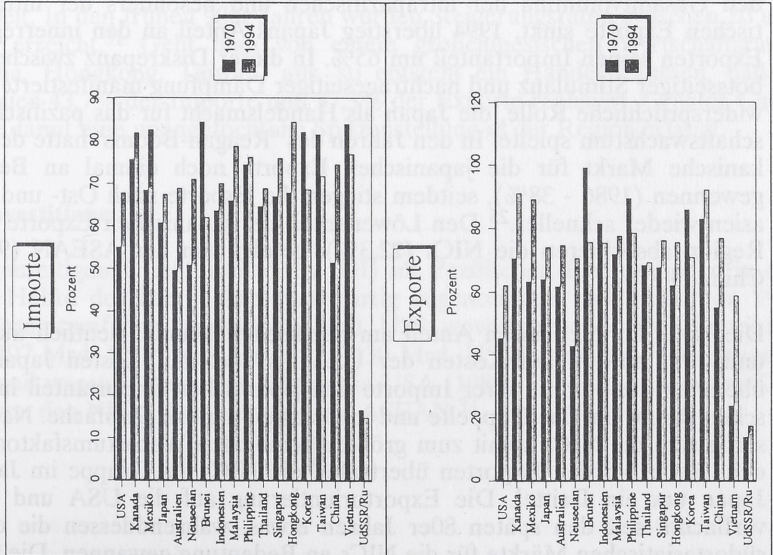
Abgesehen vom Erdölexporteur Brunei betreffen sie die NICs Südkorea und Taiwan. Zu Beginn des großen Industrialisierungsschubs (1970) noch stark auf die traditionellen Handelspartner in der Region orientiert, entdecken sie dann die amerikanischen und westeuropäischen Märkte (1980), um schließlich wieder stärker von der Wirtschaftsdynamik in der regionalen Nachbarschaft zu partizipieren (1990/1994). Die Zahlen für Vietnam geben Auskunft über eine rapide Umorientierung auf UdSSR und den RGW in den 80er Jahren sowie eine ebenso drastische Rückwendung zu den traditionellen Handelspartnern in der Folgezeit.

Tabelle 2: Angaben zur gegenseitigen Abhängigkeit im Außenhandel
 (Anteile der gegenseitigen Importe bzw. Exporte der Länder des pazifischen Raumes bzw. der ostasiatischen Region an den Gesamtimporten bzw. Gesamtexporten dieser Länder)

	Pazifischer Raum							
	Anteil an den Gesamtimp. in %				Anteil an den Gesamtexp. in %			
	1970	1980	1990	1994	1970	1980	1990	1994
<i>Nordamerika</i>								
USA	55,2	47,7	62,5	67,8	45,6	46,5	58,3	62,5
Anteil Kanada	27,7	16,3	18,1	19,1	21,0	16,0	21,1	22,3
Anteil Mexiko	3,1	5,0	6,0	7,3	3,9	6,9	7,2	9,9
Kanada	75,9	75,8	77,9	81,9	71,1	72,8	87,1	91,4
Anteil USA	68,6	67,5	62,9	65,8	62,3	60,6	75,4	82,5
Anteil Mexiko	0,3	0,5	1,2	2,3	0,5	0,6	0,4	0,4
Mexiko	68,5	69,9	75,0	82,7	63,7	70,7	76,9	89,4
Anteil USA	61,5	61,6	66,1	70,6	57,0	64,7	69,3	80,4
Anteil Kanada	2,1	1,8	1,3	1,0	0,9	0,8	0,8	5,5
<i>Ozeanien</i>								
Australien	49,9	59,1	65,7	68,9	61,9	68,4	70,3	75,3
Neuseeland	51,0	61,4	66,0	71,0	42,9	57,8	66,2	70,9
<i>Ostasien</i>								
Japan	60,9	52,9	61,7	67,7	64,3	58,6	68,2	74,3
Korea	82,1	62,0	67,9	68,7	86,3	59,9	70,1	71,3
China	51,8	64,6	72,8	74,7	55,3	60,5	76,6	77,4
Hongkong	68,0	78,2	84,0	84,5	62,3	55,8	72,5	76,0
Taiwan	81,8	64,1	71,3	71,9	83,3	67,2	83,5	92,7
<i>ASEAN</i>								
Brunei	84,5	75,7	59,4	62,2	99,5	93,5	87,9	76,0
Indonesien	63,7	72,0	67,9	70,3	81,7	88,5	82,7	75,8
Malaysia	66,2	69,3	77,5	78,8	72,3	75,2	77,0	78,0
Philippinen	74,6	64,8	70,3	76,2	89,9	80,0	78,2	78,9
Thailand	64,8	61,2	70,4	69,1	68,9	57,5	64,1	69,8
Singapur	67,2	60,5	69,9	76,1	68,2	62,9	70,3	76,8
Vietnam	84,0	29,3	81,5	76,9	24,0	55,2	80,8	59,1
UdSSR/ Rußland	16,9	23,6	18,7	14,8	14,1	8,2	14,8	17,5
	Ostasiatische Region							
	Anteil an den Gesamtimp. in %				Anteil an den Gesamtexp. in %			
	1970	1980	1990	1994	1970	1980	1990	1994
Japan	14,3	24,6	27,4	34,0	24,5	26,0	29,7	38,9
Korea	50,6	34,7	36,8	39,9	36,4	29,8	35,0	44,7
China	36,2	32,8	51,0	55,5	51,8	52,8	63,5	55,6
Hongkong	51,2	63,5	74,2	75,6	20,1	24,7	44,3	49,0
Taiwan	52,9	36,5	45,6	48,1	38,3	28,0	41,9	57,3
Brunei	71,0	53,3	49,8	47,4	84,2	83,6	82,7	74,1
Indonesien	42,4	53,6	48,0	52,9	62,9	66,4	66,7	55,2
Malaysia	49,6	46,4	55,1	58,2	50,2	54,2	56,7	53,1
Philippinen	38,1	35,9	45,1	53,2	47,5	46,0	37,3	37,3
Thailand	44,8	42,8	55,7	54,5	54,6	40,8	37,5	43,2
Singapur	50,3	43,1	50,8	58,5	48,8	42,4	44,5	53,7
Vietnam	31,3	24,3	36,5	71,2	21,9	54,6	41,1	51,9

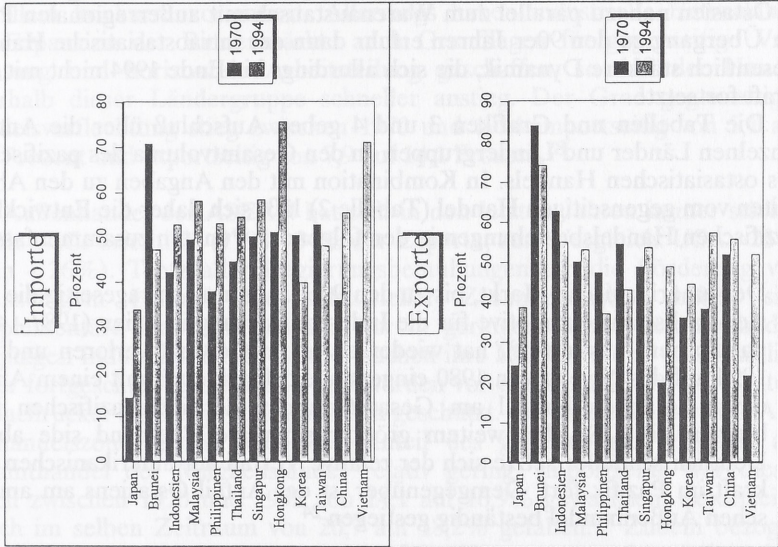
Quelle: IMF-Directions of Trade, lfd.; Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke.

Grafik 1: Anteile der gegenseitigen Importe bzw. Exporte der Länder des pazifischen Raumes an den Gesamtimporten bzw. Gesamtexporten dieser Länder



Quelle: IMF-Directions of Trade, lfd.; Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke.

Grafik 2: Anteile der gegenseitigen Importe bzw. Exporte der Länder der ostasiatischen Region an den Gesamtimporten bzw. Gesamtexporten dieser Länder



Quelle: IMF-Directions of Trade, lfd.; Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke.

Im ostasiatischen Bezugsrahmen liegt der Verflechtungsgrad (1994) bei durchschnittlich 51 Prozent auf der Importseite und 47 Prozent auf der Exportseite.²³ Allerdings wächst die Handelsverflechtung hier schneller als im gesamt-pazifischen Rahmen. Bis Mitte der 80er Jahre expandierte der intraregionale Handel in Ostasien nahezu parallel zum Warenaustausch mit außerregionalen Partnern. Im Übergang zu den 90er Jahren erfuhr dann der intraostasiatische Handel eine wesentlich stärkere Dynamik, die sich allerdings bis Ende 1994 nicht mit gleicher Kraft fortsetzte.

Die Tabellen und Grafiken 3 und 4 geben Aufschluß über die Anteile der einzelnen Länder und Ländergruppen an den Gesamtvolumina des pazifischen und des ostasiatischen Handels. In Kombination mit den Angaben zu den Abhängigkeiten vom gegenseitigen Handel (Tabelle 2) läßt sich daher die Entwicklung der pazifischen Handelsbeziehungen in den folgenden Punkten zusammenfassen:

- 1) Der amerikanische Markt, bis zu den 90er Jahren nachfrageseitig die wichtigste Wachstumslokomotive für die Industrialisierung in Asien (1987 - 40% der pazifischen Ausfuhren), hat wieder etwas an Gewicht verloren und sich bis 1994 auf das Niveau von 1980 eingependelt. Doch auch mit einem Anteil von einem knappen Drittel am Gesamtvolumen der intrapazifischen Importe bleiben die USA bei weitem größter singulärer "demand side absorber". Deutlich schneller setzte sich der relative Verfall der amerikanischen Exportkraft im Pazifik fort. Demgegenüber ist der Anteil Ostasiens am amerikanischen Außenhandel beständig gestiegen.²⁴
- 2) Japan hat sich als größter Exporteur im pazifischen Handel behauptet und profitiert am meisten vom schnell gewachsenen Investitions- und Konsumgüterbedarf der ost- und südostasiatischen Länder, auch wenn sein Anteil an den Gesamtvolumina der intrapazifischen und besonders der intraostasiatischen Exporte sinkt. 1994 überstieg Japans Anteil an den innerregionalen Exporten seinen Importanteil um 65%. In dieser Diskrepanz zwischen angebotsseitiger Stimulanz und nachfrageseitiger Dämpfung manifestierte sich die widersprüchliche Rolle, die Japan als Handelsmacht für das pazifische Wirtschaftswachstum spielte. In den Jahren des "Reagan-Booms" hatte der amerikanische Markt für die japanischen Exporte noch einmal an Bedeutung gewonnen (1986 - 38%), seitdem stiegen die Exporte nach Ost- und Südostasien wieder schneller.²⁵ Den Löwenanteil der japanischen Exporte in diese Region absorbieren die NICs (22,3%), gefolgt von der ASEAN (9%) und China (4,8%).²⁶
- 3) Die NICs konnten ihren Anteil am pazifischen Handel deutlich ausweiten, und zwar sowohl auf Kosten der USA als auch auf Kosten Japans. 1994 überstieg die Summe ihrer Importe den japanischen Importanteil im pazifischen Raum um das Doppelte und in Ostasien um das Dreifache. Nachfrage-seitig sind die NICs somit zum größten regionalen Wachstumsfaktor geworden. Auch bei den Exporten übertrafen die NICs als Gruppe im Jahr 1994 Japan um ein Drittel. Die Exportorientierung auf die USA und die EG verflachte seit den späten 80er Jahren etwas, währenddessen die ost- und südostasiatischen Märkte für die NICs an Bedeutung gewannen. Die Statistik

bietet jedoch keinen Anhaltspunkt, der es erlauben würde, von einer rapiden Umorientierung zu sprechen. Besonders stark haben sich die NICs in China (30,4% der Importe), im ASEAN-Bereich (18,6%) und in Vietnam (23,7%) engagiert.²⁷ Untereinander sind die NICs aufgrund ihrer Exportstrukturen vor allem konkurrenzorientiert. Allerdings haben industrielle Entwicklung und Expansion der Binnenmärkte auch Grundlagen für gegenseitige Verflechtung und horizontale Arbeitsteilung geschaffen, so daß der Handel innerhalb dieser Ländergruppe schneller anstieg. Der Grad gegenseitiger Handelsverflechtung stieg zwischen 1970 und 1994 importseitig von 5,1 auf 13,2 Prozent und exportseitig von 7,9 auf 14,1 Prozent.²⁸

- 4) Der Außenhandel der ASEAN hat sich in den letzten Jahren immer stärker auf die NICs orientiert (1994 - 34% der Exporte; zum Vergleich: USA - 28%, Japan - 26%). Trotz aller Regierungsbemühungen um die Förderung von gegenseitigem Handel und industrieller Zusammenarbeit haben sich komplementäre Handelsstrukturen nur in geringem Maße herausgebildet. Die jungen Industrien dieser Länder suchen ihre Märkte in den wirtschaftlich weiter fortgeschrittenen Staaten und werden vor der Konkurrenz der weiteren Nachrücker stärker protektionistisch geschützt. Bis zum Start der ASEAN-Freihandelszone (1993) blieb der Anteil des gegenseitigen Handels am Gesamthandel der Mitgliedsländer relativ gering. Importseitig war dieser Anteil zwischen 1970 und 1992 von 14,1 auf 16,9% gewachsen, exportseitig jedoch im selben Zeitraum von 20,7 auf 18,2% gefallen.²⁹ Zudem bezogen sich 85% des Intra-ASEAN-Handels auf den Warenaustausch zwischen dem entwickelten Singapur und den anderen Mitgliedsländern.³⁰
- 5) Chinas Anteil am pazifischen Handel hat sich zwischen 1980 und 1994 verdoppelt. In den frühen 90er Jahren wurden Steigerungsraten zwischen 20 und 30% erreicht.³¹ Geht man von einem großchinesischen Wirtschaftsraum (China, Hongkong, Taiwan) aus, so entsteht ein Handelsvolumen, daß in Ostasien 43,7% der Importe und 37,3% der Exporte realisiert. Greater China hätte damit eine unangefochtene Spitzenstellung in der Region erlangt.

Direktinvestitionen

Die gegenseitigen Direktinvestitionen (DI) im Pazifischen Becken haben in der zweiten Hälfte der 80er Jahre sprunghaft zugenommen und erreichten 1990 einen Gesamtumfang von rund 360 Mrd. US\$, wovon mehr als drei Viertel aus Japan (197 Mrd. US\$) und den USA (130 Mrd. US\$) stammten.³² Wichtigstes Anlageland waren in den 80er Jahren die USA (1989 - 74% der regionalen DI), gefolgt von den NICs, Ozeanien und der ASEAN.³³

Tabelle 3: Anteile von Ländern und Ländergruppen im pazifischen Raum am Gesamtvolumen des gegenseitigen Handels in Prozent

	Importe				Exporte			
	1970	1980	1990	1994	1970	1980	1990	1994
USA	37,8	32,3	34,5	32,2	33,9	28,5	25,1	22,5
Kanada	16,9	12,2	9,9	8,6	20,5	13,7	12,1	10,4
Mexiko	2,6	3,6	2,4	4,1	1,4	3,1	2,3	3,6
Japan	18,5	19,7	15,5	12,8	21,5	21,2	21,5	20,6
Australien	3,7	3,2	2,7	2,4	5,1	4,2	3,0	2,5
Neuseeland	1,0	0,9	0,7	0,6	0,9	0,9	0,7	0,6
Brunei	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	1,2	0,2	0,1
Indonesien	1,0	2,1	1,6	1,5	1,6	5,4	2,3	2,0
Malaysia	1,5	2,0	2,4	3,2	2,1	2,7	2,5	3,2
Philippinen	1,5	1,4	1,0	1,2	1,6	1,3	0,7	0,7
Thailand	1,4	1,5	2,5	2,6	0,8	1,0	1,6	2,0
Singapur	2,7	3,8	4,5	5,4	1,8	3,4	4,1	5,2
Hongkong	3,2	4,6	7,4	9,4	2,7	3,1	6,5	8,1
Korea	2,6	3,7	5,1	4,9	1,2	2,9	5,0	4,8
Taiwan	2,0	3,3	4,1	4,3	2,0	3,7	6,1	6,1
China	1,6	3,3	4,2	6,0	1,6	3,0	5,4	6,6
Vietnam	0,7	0,1	0,2	0,5	0,0	0,0	0,2	0,2
UdSSR/Rußland	1,2	2,2	1,2	0,4	0,9	0,7	0,8	0,8
Nordamerika	57,3	48,1	46,8	44,9	55,9	45,3	39,5	36,4
Ozeanien	4,7	4,1	3,4	3,0	6,0	5,1	3,7	3,1
ASEAN 7	8,8	11,0	12,4	14,4	8,1	15,0	11,6	13,5
Greater China	6,8	11,3	15,7	19,7	6,3	9,8	18,0	20,7
Ostasien	36,8	45,6	48,6	51,8	37,2	49,0	56,1	59,7
Pazifik	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

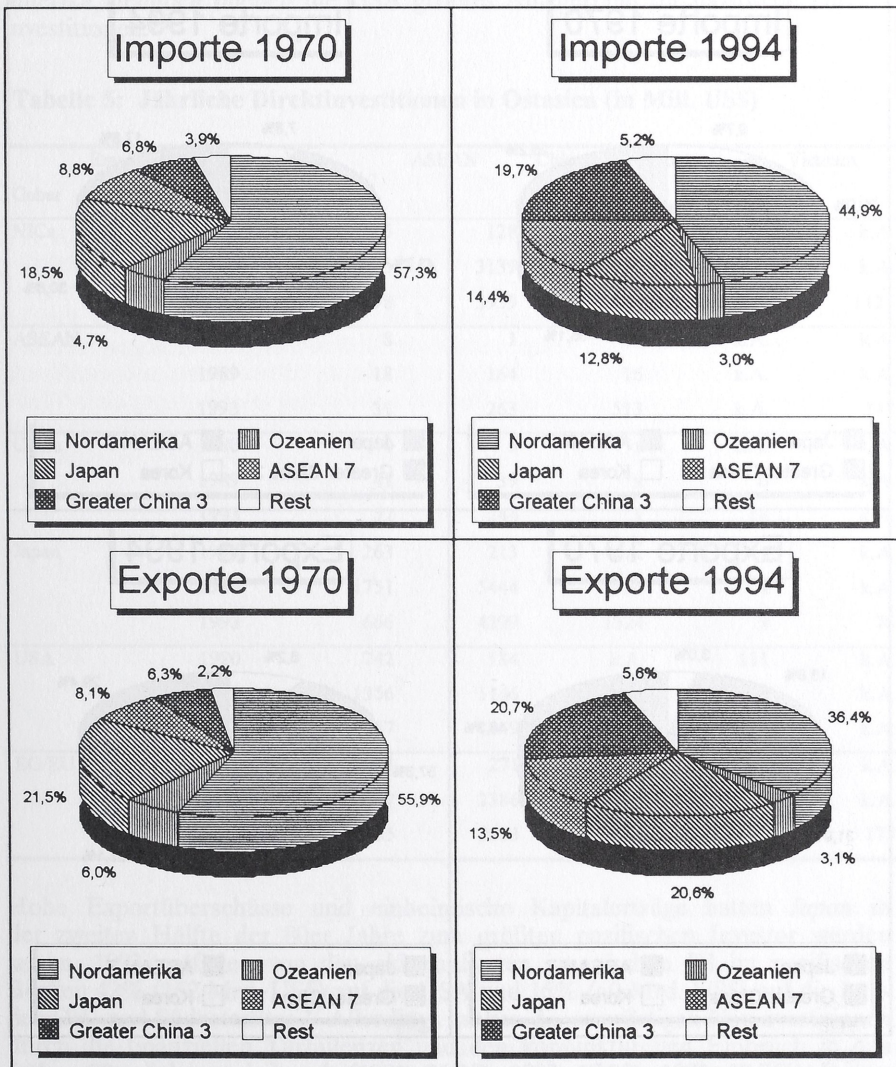
Tabelle 4: Anteile von Ländern und Ländergruppen der ostasiatischen Region am Gesamtvolumen des gegenseitigen Handels in Prozent

	Importe				Exporte			
	1970	1980	1990	1994	1970	1980	1990	1994
Japan	26,2	35,1	22,4	17,8	46,3	34,6	30,0	29,4
Brunei	0,6	0,3	0,3	0,3	0,8	3,9	0,7	0,3
Indonesien	4,1	5,9	3,7	3,1	6,8	14,8	6,0	4,0
Malaysia	6,7	5,1	5,6	6,6	8,3	7,2	5,8	6,0
Philippinen	4,5	3,0	2,0	2,3	4,8	2,7	1,1	1,0
Thailand	5,6	4,0	6,5	5,7	3,8	2,7	3,0	3,5
Singapur	12,0	10,4	10,8	11,4	7,4	8,4	8,2	9,9
Hongkong	14,5	14,4	21,3	23,4	4,9	5,0	12,8	14,2
Korea	9,7	7,8	8,9	7,8	3,0	5,3	8,0	8,2
Taiwan	7,8	7,3	8,5	8,0	5,3	5,7	9,8	10,3
China	6,7	6,5	9,6	12,3	8,5	9,8	14,4	12,9
Vietnam	1,5	0,2	0,3	1,2	0,0	0,1	0,3	0,5
ASEAN 7	35,1	28,9	29,2	30,6	31,9	39,7	25,2	25,1
Greater China	29,0	28,1	39,5	43,7	18,8	20,4	36,9	37,3
Japan	26,2	35,1	22,4	17,8	46,3	34,6	30,0	29,4
Ostasien	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Berechnet wurden die Anteile der Importe und Exporte der jeweiligen Länder an den Summen der Importe und Exporte aller Länder, die innerhalb des Bezugsraumes abgewickelt wurden.

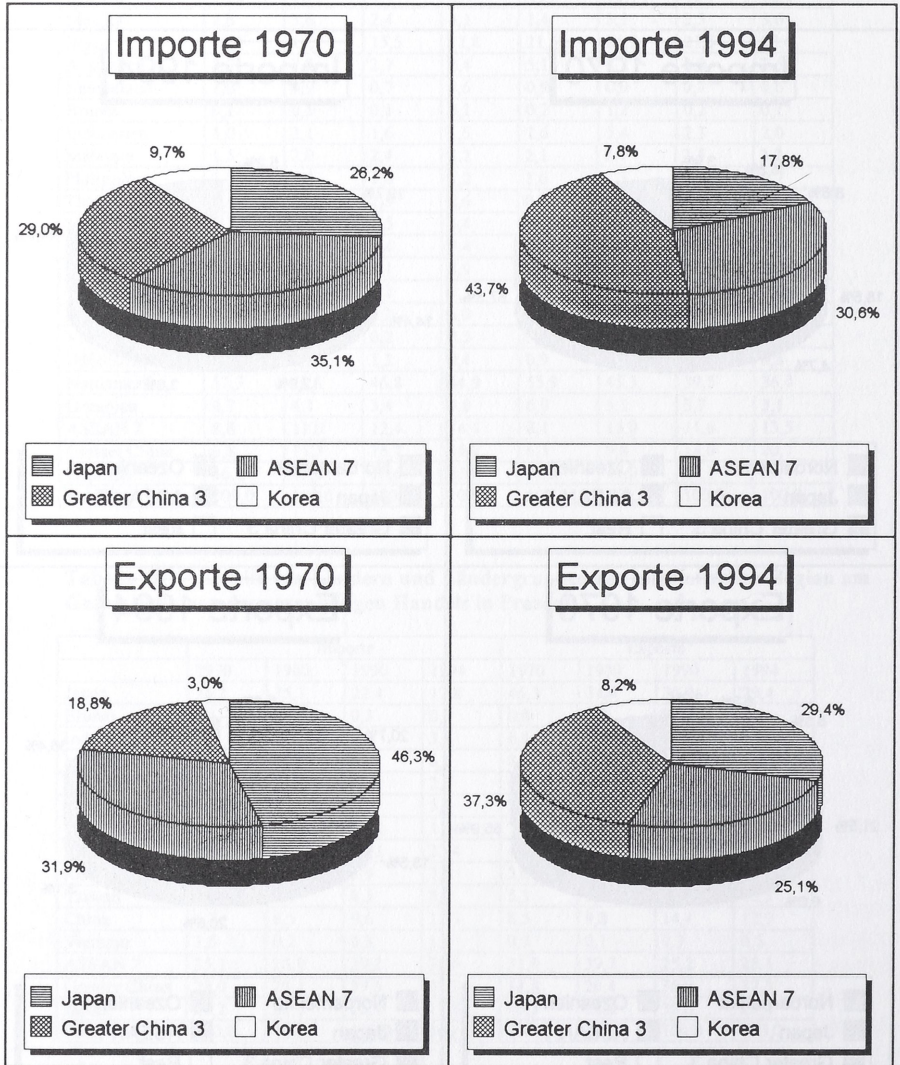
Quelle: IMF- *Directions of Trade Statistics*; Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke.

Grafik 3: Anteile von Ländern und Ländergruppen im pazifischen Raum am Gesamtvolumen des gegenseitigen Handels in Prozent (Schaubild zu Tabelle 3)



Quelle: IMF- Directions of Trade Statistics
 Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke

Grafik 4: Anteile von Ländern und Ländergruppen in der ostasiatischen Region am Gesamtvolumen des gegenseitigen Handels in Prozent (Schaubild zu Tabelle 4)



Quelle: IMF- Directions of Trade Statistics
 Ansatz und Berechnungen W. Wallraf und R. Janke

Die Entwicklung in den 90er Jahren wird häufig als geber- wie nehmerseitige "Asiatisierung" der Investitionsströme bezeichnet (siehe Tabelle 5).³⁴ Allerdings sind die Befunde bei weitem nicht so eindeutig, daß von mehr als einer Verschiebung von Relationen gesprochen werden könnte. Die jährlichen *amerikanischen* DI in Ostasien (NICs, ASEAN, China) wuchsen zwischen 1989 und 1993 von 2,5 auf 4,4 Mrd. US\$.³⁵ Zwar verringerte sich der Kapitalfluß nach Nordamerika, dennoch blieben die USA größtes Anlegerland für pazifische Direktinvestitionen.³⁶

Tabelle 5: Jährliche Direktinvestitionen in Ostasien (in Mill. US\$)

Empfänger		NICs	ASEAN	China	Japan	Vietnam
Geber	Jahr					
NICs	1980	145	128	k.A.	k.A.	k.A.
	1989	365	3139	4833	88	k.A.
	1993	298	3959	21277	169	1427
ASEAN	1980	8	1	0	k.A.	k.A.
	1989	18	164	16	k.A.	k.A.
	1993	31	263	513	k.A.	347
China	1980	0	5	x	k.A.	k.A.
	1989	41	39	x	0	k.A.
	1993	52	244	x	14	k.A.
Japan	1980	263	213	k.A.	x	k.A.
	1989	1751	5444	356	x	k.A.
	1993	666	4299	1324	x	76
USA	1980	742	184	k.A.	111	k.A.
	1989	1356	1146	28	1642	k.A.
	1993	657	1849	2063	1337	k.A.
EG/EU	1980	303	271	k.A.	67	k.A.
	1989	749	2386	172	327	k.A.
	1993	585	2033	878	753	178

Hohe Exportüberschüsse und einheimische Kapitalerträge hatten *Japan* in der zweiten Hälfte der 80er Jahre zum größten pazifischen Investor werden lassen. 1993 entfielen von den akkumulierten japanischen DI im pazifischen Becken 42% (162 Mrd. US\$) auf die USA und 16% (60 Mrd. US\$) auf die Länder Ost- und Südasiens.³⁷ Allerdings sanken die auswärtigen Neuinvestitionen durch die finanziellen Turbulenzen und den konjunkturellen Einbruch in den frühen 90er Jahren wieder ab (1991 -26,9%; 1992 -17,9%; 1993 -19,7%). Davon waren die USA stärker betroffen als die Länder Ostasiens (NICs, ASEAN, China), wo die japanischen DI im Jahr 1993 im Gegensatz zum allgemeinen

Trend bereits wieder um 5% wuchsen, obwohl mit 6,2 Mrd. US\$ das Niveau von 1989 (7,5 Mrd. US\$) noch nicht wieder erreicht wurde.³⁸ Im Jahr 1994 kam es dann zu einer allgemeinen Wiederbelebung der japanischen DI (+14%), wobei die Investitionen in Ostasien um 47% auf 9,7 Mrd. US\$ anwuchsen.³⁹

Die stärkste Triebkraft für eine "Asiatisierung" der Direktinvestitionen ging von den NICs aus. Ursachen waren zum einen die hohen Exporterlöse der vergangenen Jahre, zum anderen aber auch die Verknappung und Verteuerung einheimischer Arbeitskräfte, die Verschlechterung der preislichen Konkurrenzfähigkeit durch Aufwertung der nationalen Währungen sowie der einsetzende Protektionismus und Präferenzentzug durch die alten Industrieländer. 1993 investierten die NICs insgesamt 25,5 Mrd. US\$ in Ostasien (NICs, ASEAN, China), eine Summe, die mehr als das Doppelte der japanischen und amerikanischen DI ausmachte. Im Zeitraum zwischen 1990 und Mitte 1994 plazierte die NICs allein im ASEAN-Raum Direktinvestitionen in einem Umfang von 23 Mrd. US\$ (Japan - 19 Mrd.; USA - 7 Mrd.). Rund 77% der DI in China stammen aus den NICs. Im Falle Vietnams sind es 48%.⁴⁰ Demgegenüber sind die gegenseitigen Investitionen zwischen den NICs eher unbedeutend geblieben.

Die gegenseitigen Direktinvestitionen haben für die Integration der pazifischen "Gänseflugformation" eine außerordentlich wichtige Rolle gespielt. Sie haben die Kette komparativer Vorteile geknüpft, den Warenaustausch und Technologietransfer stimuliert und zur Herausbildung einer regionalen Wirtschaftskultur beigetragen.⁴¹ Die trans- und multinationalen Unternehmen waren zu Beginn der 90er Jahre in den verarbeitenden Industrien Ost- und Südostasiens mit 22% an der Beschäftigtenzahl, 34% an den Umsätzen und 39% an den Exporten beteiligt.⁴² In diesem Zusammenhang wird des öfteren darauf hingewiesen, daß ein großer Teil des grenzüberschreitenden Handels in Ostasien als Austausch von Produkten innerhalb einer Firma oder Unternehmensgruppe angesehen werden kann. Manche ziehen daraus den Schluß, daß das Volumen des innerostasiatischen Handels durch die mehrfache Zählung von Komponentenlieferungen in der Statistik künstlich aufgebläht wird, weswegen seine Bedeutung für die Volkswirtschaften Ostasiens im Verhältnis zu den Fertigwarenexporten in die USA und nach Europa relativiert werden müsse. Gegen dieses Argument spricht wiederum, daß gerade dieser Komponentenfluß ein Ausdruck hochgradiger Vernetzung und Regionalisierung der Produktion in Ostasien ist und die Handelszahlen insofern doch ein realistisches Bild über die Entwicklung regionaler Wirtschaftsintegration vermitteln.

Netzwerke als intermediäres Element regionaler Integration

Die Vernetzung von Direktinvestitionen hat in Ostasien zwei prägnante Substrukturen entstehen lassen. Recht frühzeitig erkennbar war die *Regionalisierung der japanischen Keiretsu-Strukturen*. Viele japanische Großunternehmen haben regionale Netzwerke aufgebaut und die verschiedenen Produktionsschritte, Marketing und Management unter Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile auf verschiedene Länder des pazifischen Raumes, vor allem jedoch Ost- und Südostasiens übertragen. Dabei wanderte ein Großteil der kleinen und mittleren

japanischen Zulieferer mit. Gleichzeitig entwickelt sich - unter japanischer Dominanz - die Vernetzung mit einheimischen Produzenten.⁴³ So will die Sony Corporation bis 1997 bis zu 30% aller Komponenten für die Produktion ihrer Filialen in Ostasien von Fremdfirmen aus der Region beziehen.⁴⁴ Anzumerken ist allerdings, daß die Regionalisierung nach dem Keiretsu-Vorbild durchaus kein ausschließlich japanisches Phänomen ist. Sowohl die koreanischen Chaebol in Südostasien als auch die taiwanesischen Unternehmen auf dem chinesischen Festland haben ganz ähnliche Strategien angewandt.⁴⁵

Gerade am japanischen Beispiel wird deutlich, daß Direktinvestitionen nicht notwendigerweise eine solche Menge von Re-exporten bewirken, daß sich die Handelsbilanzen der Empfängerländer verbessern. Zum ersten zogen die japanischen Direktinvestitionen einen Strom von Investitionsgüter- und Komponentenerlieferungen aus dem Mutterland nach sich. Zum zweiten können diese DI mitnichten nur als Exportplattformen angesehen werden, die auf Nordamerika und Westeuropa ausgerichtet sind. Ein wachsender Anteil der Erzeugnisse wird auf den expandierenden ostasiatischen Märkten selbst realisiert. Aus diesem Grunde steigen zwar die Fertigwarenimporte Japans aus Ostasien überdurchschnittlich schnell an, die japanischen Aktiva in den Handelsbilanzen scheinen jedoch mit dem Industrialisierungsniveau der jeweiligen ostasiatischen Handelspartner zu wachsen.⁴⁶ Es bleibt abzuwarten, ob die Kombination von anhaltender Rezession, starkem Yen und hohen Lohnkosten wirklich zu einer anhaltenden Schädigung der japanischen Exportkraft führt und schließlich größere Segmente der Industrie in die asiatischen Nachbarländer abwandern. Der erneute - aber diesmal nicht wie in den späten 80er Jahren von einem Wirtschaftsboom ausgelöste - rapide Anstieg japanischer Direktinvestitionen nach Ostasien im Jahr 1994 könnte ein Indikator für das gefürchtete "Industrial Hollowing Out" Japans sein.⁴⁷

Die zweite der obengenannten Substrukturen ist das "Overseas Chinese Network". Kern dieses Netzwerkes sind die wirtschaftlichen Transaktionen und sozialen Beziehungsgeflechte zwischen der VR China, Hongkong und Taiwan.⁴⁸ Wenn also weiter oben davon die Rede war, daß rund drei Viertel der DI in der VR China aus den NICs stammen, so kann dies (abgesehen von Südkorea, das sowieso nur 1,4% der Gesamtsumme beisteuert) auch als Erscheinungsform netzwerkartiger Integration im großchinesischen Wirtschaftsraum angesehen werden.⁴⁹ Darüber hinaus erfaßt dieses Netzwerk ganz Ost- und Südostasien, wo die einheimischen Volkswirtschaften in erheblichem Maße von ethnischen Chinesen dominiert werden, die untereinander durch familiäre und geschäftliche Beziehungen eng verbunden und als Interessengruppen sehr gut organisiert sind. In den ASEAN-Ländern liegen 50-70% des einheimischen Kapitals in den Händen von Auslandschinesen.⁵⁰ Die Ausläufer dieses Netzwerkes reichen bis nach Australien und an die amerikanische Westküste.⁵¹

Am Beispiel des "Overseas Chinese Network" wird ein Charakteristikum der Integration im asiatisch-pazifischen Raum deutlich: Es entstehen transnationale Wirtschaftsräume, die durch eine hohe Dichte wirtschaftlicher und sozialer Interaktion und Kommunikation gekennzeichnet, aber nicht territorial abgrenzbar sind und die Staatsgrenzen transzendieren.⁵² "Greater China" bedeutet nicht etwa, daß ein nationalstaatlich verfaßtes Imperium in Ostasien expandiert. So korrelieren die interchinesischen Integrationsschritte mit wirtschaftlichen Desintegrationstendenzen zwischen den verschiedenen Regionen der Volksrepublik.⁵³

Subregionale Kooperation und Wirtschaftssonderzonen

Der pazifische Wirtschaftsraum hat eine Vielfalt von Integrationsformen hervor gebracht, die sich in der Art der Akteure, den Zielen und Tätigkeitsfeldern, den Mechanismen und der geografischen Ausdehnung voneinander unterscheiden.⁵⁴ Neben den Zentralregierungen spielen wirtschaftliche Akteure, regionale und kommunale Verwaltungen, nationale und internationale Interessenorganisationen eine wichtige Rolle. Durch das Zusammenspiel solch unterschiedlicher Akteure sind besondere Strukturen und Prozeduren der Entscheidungsfindung und Politikimplementation entstanden.

In Ostasien existieren inzwischen eine ganze Reihe von transnationalen subregionalen Wachstumsgebieten. Die Motive und Zielstellungen, die zur Gründung solcher Strukturen führen, lassen folgende Klassifikation zu: Zugang zu wichtigen Produktionsfaktoren (Boden, Arbeit, Rohstoffe), Entwicklung bislang benachteiligter Landesteile, Errichtung von Exportplattformen, grenzübergreifende Infrastrukturentwicklung, Nutzung der Transport- und Energiepotentiale großer Flüsse.

Die rechtlich-administrativen Grundlagen dieser Wachstumsgebiete sind Abkommen zwischen den beteiligten Staaten sowie Verordnungen und Abmachungen unter den einbezogenen regionalen und kommunalen Gebietskörperschaften. In Bereichen wie Infrastruktur, Industriepolitik, Außenhandel, Kapitalverkehr und Sozialversicherung dominieren projekt- und sachbezogene Regelungen, an denen die zentralstaatliche Bürokratie, kommunale Verwaltungen, Unternehmensführungen und Vertreter organisierter Interessen gleichermaßen beteiligt sein können. Häufig gewinnen diese substaatlichen transnationalen Gebilde in den obengenannten Politikfeldern einen gewissen Grad an wirtschafts- und sozialpolitischer Autonomie gegenüber den Zentralregierungen.⁵⁵ In der Regel werden Vorzugsbedingungen für Handel und Investitionen sowie besondere öffentliche Leistungen zur Infrastruktur- und Regionalentwicklung vereinbart.

Sehen wir uns einige Beispiele an: Das "Wachstumsdreieck Johor" (offiziell: Indonesia-Malaysia-Singapur Growth Triangle) verbindet Singapur mit dem malaysischen Bundesland Johor und den indonesischen Inseln Batam und Bintan. Es war 1989 von Singapur initiiert worden, das auf neuen Raum für Industrieansiedlung, billige Arbeitskräfte und natürliche Ressourcen reflektierte. Die indonesischen und malaysischen Partner erhofften sich den Zugang zu den kommerziellen, finanziellen und technologischen Potentialen des benachbarten Stadtstaates.⁵⁶ Die Industrieansiedlung funktionierte. Die Direktinvestitionen wurden vorrangig durch Kapital aus Singapur und Taiwan, aber auch durch chinesische Geldgeber aus Indonesien und Malaysia finanziert.⁵⁷ Die bisherige Kritik an dieser Unternehmung betrifft Fragen, die auch bei japanischen Direktinvestitionen in Ostasien aufgetaucht sind: Es wurden zu viele umweltbelastende und arbeitsintensive Produktionsvorgänge angesiedelt und der Technologietransfer an die einheimischen Zulieferer blieb hinter den Erwartungen zurück.

Das 1993 gebildete "Northern Triangle" (offiziell: Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle) besteht aus den malaysischen Bundesstaaten Kedah, Penang, Perak und Perlis, den thailändischen Provinzen Satun, Songka, Pattani,

Narawith und Yala sowie den indonesischen Provinzen Nordsumatra und Aceh. Die Motive für die Gründung des "Northern Triangle" liegen ähnlich wie im Falle Johor, wobei hier der industrielle Norden Malaysias als Triebkraft fungieren soll. Obwohl dieses Gebiet über diverse agrarische, mineralische und maritime Ressourcen verfügt, sind seine Erfolgsaussichten durch Grenz- und Fischereistreitigkeiten und entwicklungspolitische Dissonanzen unter den Teilnehmern belastet. Dennoch ist in relativ kurzer Zeit durch private Initiativen und staatliche Aufträge ein Investitionsvolumen von 2 Mrd. US\$ vereinbart worden. Geplant sind Projekte in der Energiewirtschaft, der Infrastruktur, der verarbeitenden Industrie und im Tourismus.⁵⁸

Im Unterschied zu den beiden obengenannten Projekten ist die erst 1994 offiziell institutionalisierte East ASEAN Growth Area (EAGA) ein Versuch, komparative Vorteile eher wenig entwickelter und peripherer Regionen in Indonesien (Nordsuwesten, Kalimantan), Malaysia (Sabah und Sarawak), den Philippinen (Mindanao) und Brunei durch Förderung von Land- und Forstwirtschaft, Grundstoffindustrie und Touristik zu erschließen. Eine zentrale Rolle sollen Infrastrukturprojekte spielen. Die bislang vereinbarten privat finanzierten Investitionen haben einen Umfang von 0,5 Mrd. US\$.⁵⁹

Die "Baht-Zone" war zunächst kein institutionalisierter Wirtschaftsraum oder gar Währungsblock. Mit diesem Begriff wurde Anfang der 90er Jahre die informelle Dominanz der thailändischen Wirtschaft in Indochina umschrieben, die durch die Öffnungspolitik und die marktwirtschaftlichen Reformen dieser Länder möglich geworden war.⁶⁰ Zwischenstaatliche Kooperation begann 1992 mit einem Programm zur Infrastrukturentwicklung und zur Erschließung hydroenergetischer Ressourcen in der Mekong-Region. Teilnehmer waren Thailand, Vietnam, Laos, Burma und Kambodscha sowie die südchinesische Provinz Yunnan.⁶¹ Im Jahr 1995 wurde dann die Greater Mekong Subregion offiziell gegründet. Gegenwärtig gibt es eine ministerielle Kooperationsebene, ein von der Asian Development Bank (ADB) getragenes Sekretariat und ein ständiges Komitee. Die 76 geplanten Projekte betreffen vorrangig Straßen und Schifffahrtswege, Wasserkraftwerke und Energieverbundsysteme, Öl- und Gaspipelines. Allerdings ist die Finanzierung der meisten Vorhaben noch nicht geklärt.⁶²

Im Unterschied zu allen bisher genannten Vorhaben sind die Projekte einer Wirtschaftszone im Gelben Meer (Bohai-Region in China und die Präfektur Kyushu und Yamaguchi in Japan, Westen Südkoreas) und einer Nordostasiatischen Wirtschaftszone (Nordjapan, Rußlands Ferner Osten, Nordostchina, beide Koreas) bisher nicht über konzeptionelle Debatten und informelle Vorbereitungstreffen hinausgekommen.⁶³

Unter den subregionalen transnationalen Integrationsstrukturen nehmen die chinesischen Wirtschaftszone einen besonderen Platz ein. Die größten unter ihnen sind die South China Economic Zone (Provinz Guangdong und Hongkong), die Taiwan Straits Economic Zone (Provinz Fujian und Taiwan) und die Yellow Sea Economic Zone (Nordwestchina und Südkorea). Daneben existieren noch einige Dutzend von der Zentralregierung anerkannte und einige Tausend von Kommunen eingerichtete, aber von Peking als illegal bezeichnete kleinere Wirtschaftszonen, die teilweise auf bestimmte Industriezweige oder Dienstleistungen ausgerichtet sind.⁶⁴ Ausländisches Kapital soll über Zoll- und

Steuervergünstigungen, Investitionsanreize und Infrastrukturvorleistungen angezogen werden. Direktinvestitionen sind gesetzlich geregelt.⁶⁵ Dagegen gibt es für Zölle und Steuersätze wie auch für arbeits- und sozialrechtliche Regelungen in den Sonderzonen keine einheitliche Vorschriften, was je nach örtlichen Bedingungen zu beträchtlichen Variationsbreiten führt.⁶⁶ Die enge Verflechtung mit den ausländischen Partnern und Außenmärkten sowie die weitgehende fiskalische Selbständigkeit und demzufolge finanzielle Autonomie haben die Bindungen zu den übrigen chinesischen Regionen und auch den wirtschaftspolitischen Einfluß der Pekinger Regierung vermindert. Formal gesehen verlieren die Sonderzonen in dem Maße an Exklusivität, in dem die Liberalisierung der chinesischen Wirtschaftspolitik voranschreitet und die Behandlung von aus- und inländischen Unternehmen harmonisiert wird.⁶⁷ Allerdings läßt sich das erreichte Institutionalisationniveau so leicht weder einholen noch abbauen. Nachdem diese Zonen einmal gebildet worden sind, scheinen sie ihrer eigenen Dynamik unterworfen zu sein.

Die ASEAN Free Trade Area

Im Unterschied zu den subregionalen Wirtschaftszonen handelt es sich bei der ASEAN Free Trade Area (AFTA) um einen klassischen intergouvernementalen Integrationsansatz. Den Regierungen der ASEAN-Staaten ging es darum, das wenig effektive Preferential Tariff Agreement (PTA) zu ersetzen und das stagnierend niedrige Niveau wirtschaftlicher Integration zwischen den politisch eng verbundenen Mitgliedsländern zu überwinden. Die AFTA war im Januar 1992 auf dem ASEAN-Gipfel in Singapur beschlossen worden. Das Abkommen sah vor, die Zölle im Intra-ASEAN-Handel von Industriewaren, Investitionsgütern und Nahrungsmitteln bis zum Jahr 2008 auf maximal 5% zu reduzieren. Zur Realisierung wurde ein zweigleisiger Stufenplan (Common Effective Preferential Tariff Scheme/CEPT) ausgearbeitet. Das schnelle Gleis erfaßte nach einer Übereinkunft der ASEAN-Wirtschaftsminister vom Oktober 1992 insgesamt 15 strukturbestimmende Warengruppen, die 37% des gegenseitigen Handels ausmachten und bis zum Jahr 2000 (Ausgangszoll unter 20%) oder 2003 (Ausgangszoll über 20%) liberalisiert werden sollten. Die übrigen Produkte wurden auf das langsame Gleis geschoben.⁶⁸ Allerdings wurde den AFTA-Teilnehmern von vornherein auch die Möglichkeit eingeräumt, "sensitive" Produkte "zeitweilig" aus dem CEPT herauszunehmen. Diese Temporary Exclusion List (TEL) wies für die einzelnen Teilnehmerstaaten folgende Positionen aus: Singapur - 0, Thailand - 118, Brunei - 208, Malaysia - 627, Philippinen - 714, Indonesien - 1654.⁶⁹ Nicht-tarifliche Importbeschränkungen und unverarbeitete Agrarprodukte standen gar nicht zur Debatte.⁷⁰

CEPT sollte am 1.1.1993 in Kraft treten, aber nur Singapur und Malaysia vollzogen die ersten Schritte rechtzeitig und vollständig. In den anderen ASEAN-Ländern waren privatwirtschaftliche und bürokratische Widerstände gegen den Abbau protektionistischer Barrieren wirksam geworden. Schließlich beschlossen die ASEAN-Wirtschaftsminister auf ihrer Jahrestagung im Oktober 1993, zum Jahresbeginn 1994 einen zweiten Start mit besserer administrativer

Vorbereitung und einem veränderten Zeitplan zu vollziehen.⁷¹ Der zweite Start gelang offensichtlich besser und hat seitdem eine beträchtliche Dynamik ausgelöst. Im September 1994 beschloß der AFTA-Rat der ASEAN, die Zeiträume für die Zollsenkungen drastisch zu kürzen. Das schnelle Gleis soll nun bereits 1998 (Ausgangszoll unter 20%) bzw. 2000 (Ausgangszoll über 20%) enden. Für das langsame Gleis gelten nun erstreckend 2000 und 2003. Außerdem wurde beschlossen, TEL ab 1995 in fünf jährlichen Schritten in das CEPT zu überführen. Auf dem 7. Treffen des AFTA-Rates (September 1995) wurde festgelegt, auch die unverarbeiteten Agrarprodukte ab 1996 schrittweise in das CEPT aufzunehmen und die nichttarifären Handelshemmnisse zu vermindern. Speziell technische Überprüfungen und Zollverfahren sollen harmonisiert werden. Außerdem wurde entschieden, daß das neue ASEAN-Mitglied Vietnam zwischen 1996 und 2006 ein eigenes Paket von Zollreduzierungen realisiert, der AFTA jedoch zunächst nicht beitrifft.⁷²

Es scheint, daß die AFTA in der Tat einen Integrationsschub in der ASEAN ausgelöst hat. Der gegenseitige Handel hat von 1993 bis 1994 um 41% zugenommen. 1995 wurde unter anderem beschlossen, den ASEAN-Energieverbund auszubauen und die Zusammenarbeit zum Schutz der Umwelt zu verbessern. Außerdem werden Abkommen über eine Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen und über den Schutz geistigen Eigentums vorbereitet.⁷³

Die Asia Pacific Economic Cooperation

Institutionelle Ansätze zu einer pan-pazifischen Wirtschaftsintegration hat es seit den 60er Jahren immer wieder gegeben. Dabei handelte es sich zunächst faktisch um internationale Nichtregierungsorganisationen (INGOs), auch wenn neben Wirtschaftsvertretern und Wissenschaftlern auch Beamte und Politiker einbezogen waren. Zu nennen wären hier vor allem das Pacific Basin Economic Council (PBEC)⁷⁴, die Pacific Free Trade and Development Conference (PAFTAD)⁷⁵ sowie die Pacific Economic Cooperation Conference (PECC)⁷⁶.

Die Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) war 1989 in Canberra als zwischenstaatliches pan-pazifisches Konsultations- und Kooperationsgremium gegründet worden. Auch die APEC ging auf eine australische Initiative zurück und war pikanterweise zunächst als ostasiatisch-ozeanische Struktur (ohne die amerikanischen Pazifikanrainer) konzipiert worden. Erst nach Interventionen der USA und Japans wurde der APEC-Rahmen auf pan-pazifische Dimensionen ausgeweitet. APEC-Mitglieder sind nun die USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland, die ASEAN-Staaten, Südkorea; seit 1991 China, Chinese Taibei (Taiwan), Hongkong; seit 1993 Mexiko; seit 1994 Chile). 1993 wurde beschlossen, zunächst bis 1997 keine weiteren Mitglieder aufzunehmen.

Philosophie der APEC ist, eine offene Kooperation und keinen Handelsblock anzustreben. Die unterschiedlichen (wirtschaftlichen) Ausgangspositionen und (integrationspolitischen) Auffassungen der Teilnehmerländer sollten beachtet, Kooperationsfortschritte im Konsens beschlossen werden. Es bestand Übereinstimmung, keinen formalen Verhandlungsprozeß und keine supranationalen Institutionen zu installieren. APEC sollte keine konkurrierende, sondern eine

komplementäre Rolle im Verhältnis zu existierenden Regionalorganisationen wie ASEAN und PECC spielen.⁷⁷ Seit 1992 verfügt die APEC über ein eigenes Budget und ein ständiges Sekretariat. Außerdem wurde eine "Eminent Persons Group" (EPG) als unabhängiger Think Tank der APEC gebildet. Neben den regelmäßigen Treffen auf Ministerebene kommen seit 1993 auch die Staats- bzw. Regierungschefs im Jahresrhythmus zusammen.

Politikkoordinierung und Kooperationsprojekte der APEC sind auf die Schwerpunkte Liberalisierung von Handel und Investitionen sowie wirtschaftliche und technologische Zusammenarbeit ausgerichtet.⁷⁸ Diese Schwerpunktsetzung reflektiert die Balance zwischen Freihandels- und Entwicklungsinteressen der sozioökonomisch unterschiedlich entwickelten Teilnehmerstaaten. Durch Information und Kommunikation über nationale Wirtschaftsdaten, Investitionsregime, Handelsregularien und technische Standards soll zudem auch ein Einstieg in makroökonomische Harmonisierung geöffnet werden, und zwar zunächst nicht über zwischenstaatliche Aushandlung, sondern eher über marktkonforme Anpassungsprozesse.⁷⁹ Eine weitere Gruppe von Projekten dient der Entwicklung von Rahmenbedingungen engerer wirtschaftlicher Vernetzung: Transport und Verkehr, Kommunikationssysteme, Bildungsförderung, Energiekooperation, Nutzung und Bewahrung natürlicher Ressourcen.⁸⁰

Seit 1990 gibt es in der APEC Konsultationen zu Handelsfragen. Damals war festgelegt worden, daß die Handelsliberalisierung im APEC-Bereich in Übereinstimmung mit den GATT-Regeln stehen müsse, keine diskriminierende Wirkungen auf andere Partner haben dürfe und zur Liberalisierung des Welthandels beitragen solle. Grundkonzept der APEC ist somit ein offener und nichtdiskriminierender Regionalismus. Ipeei Yamazawa spricht von einer "Offenen Wirtschaftsassoziaton" (Open Economic Association/OEA).⁸¹ Auf dem Gipfeltreffen in Seattle (1993) wurde eine "Wirtschaftsvision der APEC" verabschiedet. Darin wird eine "Gemeinschaft asiatisch-pazifischer Volkswirtschaften" angestrebt, die zu einem offenen internationalen Handelssystem beiträgt, Hemmnisse für den freien Fluß von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Investitionen zwischen den APEC-Ländern abbaut.⁸²

Eine neue Dynamik erhielt der APEC-Prozeß mit dem Gipfeltreffen von Bogor (1994), wo sich die Teilnehmerländer zu dem Ziel bekannten, freien und offenen Handel und Investitionen im asiatisch-pazifischen Raum bis zum Jahr 2010 (für die Industriestaaten) bzw. 2020 (für die Entwicklungsländer) zu erreichen. In der gemeinsamen EntschlieÙung der Staats- und Regierungschefs der APEC wurde unterstrichen, daß die Handelsliberalisierung in Übereinstimmung mit den multilateralen Anstrengungen für den Freihandel im Rahmen des GATT und der WTO stehen. Es geht ausdrücklich um einseitige Maßnahmen, die also nicht nur den beteiligten APEC-Staaten, sondern allen Wirtschaftspartnern zugute kommen.⁸³ Auf dem Gipfeltreffen in Osaka (1995) wurden Grundprinzipien für den APEC-Liberalisierungsprozeß angenommen. Zwar scheinen einige der in diesem Zusammenhang gebrauchten Begriffe mehr als schwammig. Dennoch geben sie eine Vorstellung von der anvisierten Form des Integrationsvorhabens: umfassend, WTO-konform, vergleichbar, nicht-diskriminierend, transparent, stetig. Man einigte sich auf gemeinsamen Start, kontinuierlichen Prozeß, Flexibilität und differenzierte Zeitpläne. Obwohl weder in Bogor noch in

Osaka ein formaler Verhandlungsmechanismus in Gang gesetzt wurde, kam die Handelsliberalisierung in Schwung. Das Hauptinstrument sind unilaterale Liberalisierungspakete der Teilnehmerländer, die in ihrer Gesamtheit durchaus dynamisierend wirken, gleichzeitig aber genügend Raum für Flexibilität und unterschiedliche Geschwindigkeiten lassen. Die APEC selbst spricht von einem "unikalen Ansatz konzentrierter Liberalisierung", der sich auf Freiwilligkeit, kollektive Initiativen, Selbstdisziplin und enge Konsultationen gründet.⁸⁴

In dem Maße, wie die Handelsliberalisierung durch wechselseitig unilaterale oder formal verabredete Zollsenkungen und Verminderung nichttarifärer Handelshemmnisse vorankommt, wird allerdings auch die APEC mit dem "spill over-Problem" konfrontiert. Auch jenen, die noch vor wenigen Jahren die europäischen Erfahrungen für nutzlos hielten, ist inzwischen klar geworden, daß Handelsliberalisierung schnell konterkariert werden kann und keine Ausweitung der Warenströme und Industriekooperation bewirkt, wenn nicht bestimmte makroökonomische Rahmenbedingungen gesetzt werden. In der Sprache der APEC heißt das Handelserleichterung, aber im Kern geht es um nichts weniger als um die Harmonisierung von Gesetzen, Normen, Standards und Verwaltungsvorgängen sowie schließlich auch der Fiskal- und Währungspolitik.⁸⁵ Damit werden bei weitem höhere Anforderungen an die Zusammenarbeit und Koordinierungsleistungen der beteiligten nationalen Entscheidungsträger und Verwaltungen gestellt, was ganz sicher auch neue institutionelle und prozedurale Lösungen notwendig macht.

Es ist klar, daß die Liberalisierungsdynamik bei den NICs und Schwellenländern Ostasiens nicht nur auf Zustimmung stößt. Bislang wurde streng darauf geachtet, daß die Balance zwischen Liberalisierungsschritten und entwicklungspolitischen Leistungen nicht kippt. In den Erklärungen von Bogor und Osaka wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, daß die Überwindung der wirtschaftlichen und sozialen Disparitäten eine Grundbedingung für den Erfolg der APEC ist. Zahl und Umfang der Hilfsprogramme ist angewachsen (Entwicklung von Humankapital, Wissenschaftskooperation und Technologietransfer, Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, Verbesserung der Infrastruktur, Zusammenarbeit in den Bereichen Energie, Verkehr, Information, Telekommunikation und Tourismus).

Dennoch sind Dissonanzen hinsichtlich der Ziele und Vorgehensweisen auf beiden Seiten des Pazifik erhalten geblieben. Gerade die ASEAN-Staaten, aber auch Südkorea und China befürchten, von den Industriestaaten im Verhandlungspoker letztlich überfahren zu werden, wenn die Liberalisierung eine Eigendynamik gewinnt. Vor diesem Hintergrund muß das bisherige Schicksal der Idee einer East Asia Economic Grouping (EAEG, später East Asia Economic Caucus/EAEC) gesehen werden, die 1990 von Malaysias Ministerpräsident Mahathir in die Welt gesetzt worden war.⁸⁶ Der EAEC-Vorschlag war eine Reaktion auf EG-Binnenmarkt und NAFTA, widerspiegelte jedoch zugleich das gewachsene wirtschaftliche Gewicht und politische Selbstbewußtsein der NICs und Schwellenländer, da sich das regionale Gravitationszentrum von Wachstum und Verflechtung mehr und mehr an die westlichen Ufer des Pazifiks verschiebt. Außerdem kam im EAEC-Konzept auch das spezifische Interesse der stark exportorientierten, in vielen Zweigen aber noch wenig konkurrenzfähigen Wirtschaften

in Ost- und Südostasien zum Ausdruck, den Welthandel außerhalb der Region möglichst frei zu halten, die eigenen Exportpotentiale durch regionale Kooperation weiter zu stärken, den protektionistischen Schutz jedoch nicht zu schnell aufzugeben.

Die anfänglichen Reaktionen auf EAEC waren eher negativ. Die USA wandten sich strikt gegen diesen Nordamerika ausschließenden Vorschlag. Japan, einerseits auf die USA als wichtigsten wirtschaftlichen und politischen Partner angewiesen, andererseits die größeren Märkte in Ostasien und Blockszenarien in Europa und Nordamerika vor Augen, lehnte den Vorschlag offiziell ab, hielt sich aber inoffiziell Hintertüren offen.⁸⁷ Machtpolitische Rivalitäten verhinderten zuerst einmal auch ein größeres Engagement für eine EAEC innerhalb der ASEAN. Die meisten asiatischen Pazifikanrainer machten deutlich, daß sie auch weiterhin an einer starken amerikanischen Präsenz in der Region interessiert sind, brachten dafür zunächst allerdings eher sicherheits- und stabilitätspolitische als wirtschaftliche Argumente vor. Ein gewisser Aufschwung des EAEC-Gedankens kam 1993 mit der AFTA als möglicher wirtschaftlicher Kerngruppierung und mit der Einigung innerhalb der ASEAN, die EAEC als besonderes Forum innerhalb der APEC anzusiedeln, womit auch die Chancen steigen sollten, daß sich die anderen anvisierten Mitglieder (Japan, Südkorea, China, Taiwan, Hongkong) beteiligen.⁸⁸ Offensichtlich versuchten die ASEAN-Staaten zu diesem Zeitpunkt, die EAEC als Gegengewicht zum amerikanischen APEC-Kurs ins Spiel zu bringen, wodurch die malaysische Initiative einen neuen An Schub erhielt. Auch aus Seoul und Peking wurden positive Signale gesendet. Danach begann die ASEAN mit der Vorbereitung einer ersten EAEC-Konferenz, die zunächst 1994, dann 1995 stattfinden sollte. Dennoch blieben die Anstrengungen bislang fruchtlos. Die USA und die anderen nichtasiatischen APEC-Mitglieder verstärkten ihren Widerstand gegen das Vorhaben. Japan lavierte zunächst und versuchte das Treffen durch die Forderung nach Einbeziehung Australiens und Neuseeland zu entschärfen bzw. zu sprengen, sprach sich aber im Laufe des Jahres 1995 immer klarer gegen die EAEC insgesamt aus. Auch Südkorea und China schwenkten inzwischen auf eine eher ablehnende Haltung ein. Zudem wurde die Unterstützung für die malaysische Initiative seitens der anderen ASEAN-Mitglieder wieder schwächer, auch wenn die Organisation selbst formal bei ihrer Befürwortung blieb. Offensichtlich haben Dynamik und Erfolg der APEC den EAEC-Versuch zunächst überrollt. Die überaus deutliche Ablehnung eines Wirtschaftsblocks in allen APEC-Dokumenten ist auch ein Indikator dafür, daß die übergroße Mehrheit der Mitglieder gegenwärtig nicht an einer Struktur interessiert sind, die den APEC-Prozeß sprengen könnte. Es sieht ein wenig danach aus, daß die EAEC-Idee zunächst als Untote fortexistieren wird. Wahrscheinlich werden es sich die ostasiatischen Regierungen nicht nehmen lassen, Gedankenspiele über dieses Thema auch künftig als Druckmittel im APEC-Prozeß zu benutzen. Es ist jedoch auch nicht ausgeschlossen, daß der Gedanke wieder auflebt, wenn die AFTA eine größere Dynamik wirtschaftlicher Integration freisetzt, die APEC an Energie verliert, oder wenn Blocktendenzen in der Weltwirtschaft doch wieder an Gewicht gewinnen.⁸⁹

Fazit

Im Pazifik ist kein einheitliches, juristisch durch zwischenstaatliche Verträge und korrelierende nationale Gesetzgebungen ausgestaltetes Integrationsgefüge in Sicht. Es dominieren projektbezogene Abkommen, Vereinbarungen und Absprachen mit unterschiedlichem Verrechtlichungsgrad, an denen staatliche und nichtstaatliche Akteure beteiligt sind.⁹⁰ Die Staaten stellen für den Integrationsprozeß öffentliche Güter (Infrastruktur, Bildung, Forschung, Organisation), wirtschafts- und finanzpolitische Kooperation, Verminderung von handelspolitischen, rechtlichen und administrativen Transaktionshemmnissen sowie Kommunikationsleistungen zur Verfügung. Kommunale und wirtschaftliche Akteure verfügen im Zusammenspiel über beträchtliche materielle und organisatorische Potentiale, was ihnen einen hohen Grad an Autonomie und Gestaltungsraum auch in solchen Bereichen wie Regionalentwicklung, Industriepolitik, Infrastruktur und Sozialsysteme verschafft. Integrationstheoretisch stellt sich hier die positive Kovarianz zwischen sozialen Systemen nicht im Rahmen einer integrierten zwischen- und innerstaatlichen Rechtsordnung her, sondern in einem Geflecht uni-, bi- und multilateraler Akte, Übereinkünfte und Verhaltensweisen, deren Verbindlichkeit neben bzw. anstelle der juristischen Form durch soziokulturelle Normen und rationale Belohnungserwartungen gewährleistet wird.⁹¹ Es entsteht "Patterned Behaviour"-Regimeverhalten.⁹²

Ein Spezifikum der Integrationsprozesse in Ostasien ist allerdings, daß bei staatlich geförderter exportorientierter Industrialisierung die Elemente positiver Integration (Unternehmensnetzwerke, staatlich geförderte Kooperationsprojekte, Anpassung einzelner technischer und administrativer Normen) stärker ausgeprägt sind als die Schritte zur negativen Integration (Abbau von nationalem Protektionismus). Es sind also hochintegrierte Strukturen in insgesamt noch weniger integrierten Volkswirtschaften entstanden. Anders gesagt: Die Integration sucht sich ihre Märkte stärker außerhalb als innerhalb des Integrationsraumes. Hierin liegt eine der Ursachen für die besondere Expansivität und Konfliktträchtigkeit des ostasiatischen Wirtschaftsraumes in der Weltwirtschaft.

Ein Modell der pazifischen Integration steht noch aus. Vielleicht ist eine Annäherung über das Bild eines mehrdimensionalen Netzwerkes möglich, in dem qualitativ verschiedenartige Akteure in variierenden Zusammensetzungen auf den einzelnen Ebenen mit unterschiedlicher Intensität kooperativ verflochten sind. Die institutionelle Vielfalt ergibt sich aus den abgestuften räumlichen Ausdehnungen, den Unterschieden hinsichtlich Quantität, Qualität und Interessenlagen der beteiligten Akteure sowie der daraus resultierenden Differenziertheit in Bezug auf Strukturen, Form der Übereinkünfte und inhaltliche Schwerpunkte. Durch die unterschiedlichen Interaktionsdichten sind in diesem pan-pazifischen Netzwerk Gravitationskerne (USA/Kanada, Japan, Greater China) entstanden, die selbst Zentren regionaler Integrationsnetzwerke sind. Aber auch auf regionaler Ebene sind Räume besonderer Integrationsdichte (Sonderwirtschaftszonen, urbane Ballungsräume) entstanden. Diese Strukturen schaffen Raum für flexible Beteiligungen der jeweils interessierten Akteure an einzelnen Programmen und Projekten, was den Integrationsprozeß insgesamt beschleunigt und dafür unterschiedliche Integrationsgeschwindigkeiten und Disparitäten in Kauf nimmt.

Anmerkungen:

- 1) Charakteristisch dafür waren die Beiträge für die internationalen Konferenzen "Corporate Strategies and Emerging Economic Areas in East Asia: Leading Role of Japan - Implications for Europe" (Waseda-Universität Tokyo 1993) und "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe" (Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 1995); Siehe auch: F. Gipouloux (Hrsg.): **Regional Economic Strategies in East Asia. A Comparative Perspective**, Tokyo 1994.
- 2) Siehe hierzu W. Wallraf: "Does Theory Matter? Zur Leistungsfähigkeit integrationstheoretischer Ansätze bei der Untersuchung asiatisch-pazifischer Realität", in: **WeltTrends**, 7 (1995) 2, S. 8-24.
- 3) Dazu Helmut Schmidt: "Wenn wir selbst die gemeinsame Währung scheitern lassen, legen wir die Axt an die europäische Friedensordnung des 21. Jahrhunderts. Denn der Friede auf unserem kleinen Kontinent lebt vom Fortschritt der europäischen Integration...", H. Schmidt: "Eine ungehaltene Rede an die SPD", in: **Die Zeit**, (24.11.1995) 48, S.8.
- 4) Vgl. W. Bühl: **Transnationale Politik**, Stuttgart 1978, S.204-206; J.S. Nye: "Mechanismen und Voraussetzungen regionaler Wirtschaftsintegration", in: D. Frei (Hrsg.): **Theorien der internationalen Beziehungen**, München 1977, S.214-227.
- 5) Ausführlich äußert sich dazu K. Mushakoji: "Pax Nipponica or Pax Sinica: Confucianism and Taoism in Post-Modern East Asia", in: F. Gipouloux (Hrsg.): **Regional Economic Strategies in East Asia. A Comparative Perspective**, Tokyo 1994, S.47-60.
- 6) Diese Definition ist dem Ansatz von Karl Deutsch verpflichtet. Siehe auch: D.J. Puchala: "International Theory and the Study of International Relations", in: R. Merritt et al. (Hrsg.): **From National Development to Global Community. Essays in Honor of Karl Deutsch**, London 1981, S.145-161.
- 7) Der Regimeansatz ist inzwischen mehrfach auf die Vorgänge im asiatisch-pazifischen Raum angewandt worden. Siehe u.a.: D. Crone: "Does Hegemony Matter? The Reorganization of the Pacific Political Economy", in: **World Politics**, 45 (1993) 4, S.505-525; A. Watanabe: **Asia-Pacific Regionalism and Japanese Diplomacy**, Reference Reading Series Nr. 25, Tokyo 1993, S.46.
- 8) Nach Berechnungen der Weltbank werden die Länder Ostasiens (ohne Japan) auch in der nächsten Dekade ein durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum von 7,6% aufweisen (Durchschnitt der OECD: 2,7%). Siehe: World Bank: **Global Economic Prospects and the Developing Countries**, Washington D.C. 1994.
- 9) Siehe dazu: W. McCord: "An East Asian Model of Development: Growth with Equity", in: **The Pacific Review**, 2 (1989) 3, S.209-217.
- 10) Siehe auch: K. Kyodera: "The Anatomy of a Miracle", in: **Look Japan**, 41 (1995) 10, S.14-15.
- 11) Siehe hierzu: R. Wade: "East Asia Economic Success: Conflicting Perspectives, Partial Insights, Shaky Evidence", in: **World Politics**, 44 (1992) 1, S.270-310; G. Hawes & Hong Liu: "Explaining the Dynamics of the Southeast Asian Political Economy: State, Society and the Search for Economic Growth", in: **World Politics**, 45 (1993) 7, S.572-593; W. Bürklin: **Die vier kleinen Tiger. Die pazifische Herausforderung**, München 1993.
- 12) Das Original ist nachlesbar unter: K. Akamatsu: "Shinkoku Kogyokoku no Sangyo Hatten", in: **Ueda Teijiro Hakushi Kinen Ronbusho**, 4 (1937); Siehe auch: K. Akamatsu: "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", in: **The Developing Economies**, 1 (1962), S.11.
- 13) In diesem Beitrag werden unter dem Kürzel NICs die 4 fortgeschrittenen nachholenden Industrialisierer Hongkong, Singapur, Südkorea und Taiwan zusammengefaßt. Der Autor ist sich der Fragwürdigkeit dieser Einteilung bewußt, deren einziges Kriterium ein (un-)bestimmtes sozioökonomisches Entwicklungsniveau ist und nicht etwa ein besonderer Grad gegenseitiger Verflechtung und Kooperation, zumal Hongkong und Taiwan als Elemente eines großchinesischen Wirtschaftsraumes ("Greater China") angesehen werden könnten und Singapur Mitglied der ASEAN ist.
- 14) Zur ASEAN gehören Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand und seit 1995 Vietnam.
- 15) Vgl. K. Kojima: **Japanese Direct Foreign Investment. A Model of Multinational Business Operations**, Tokyo 1978, S.64-66; K. Kojima: "Reorganization of North-South Trade: Japan's Foreign Economic Policy for the 1970s", in: **Hitotsubashi Journal of Economics**, 13 (1973) 2, S.13-15.
- 16) Vgl. S. Awanohara: "Japan and East Asia Towards New Division of Labor", in: **The Pacific Review**, 2 (1989) 3, S.201.

- 17) Zur Kritik dieses Ansatzes siehe: M. Bernard & J. Ravenhill: "Beyond Product Cycles and Flying Geese. Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia", in: **World Politics**, 47 (1995) 1, S.173-174.
- 18) Siehe: T. Watanabe: "Die Ausbreitung industrieller Entwicklung in Ostasien", in: **WeltTrends**, 6 (1995) 3, S.104-122.
- 19) Berechnet nach: IMF, **Direction of Trade Statistics**, lfd.
- 20) Vgl. A. Borrmann, B. Jungnickel: **Auslandsinvestitionen im pazifischen Integrationsprozeß**, Hamburg/HWWA-Report, (1992) 102, S.6-7.
- 21) Vgl. Ch. Sakutani: "Sekaihoekki to Toajia no dainimizumu" (Der Welthandel und die ostasiatische Dynamik), **JETRO-sensa** (Tokyo), (1993) 11, S.7-10
- 22) Berechnet nach Tabelle 2.
- 23) Berechnet nach Tabelle 2.
- 24) Vgl. "USA für asiatisch-pazifische Freihandelszone", **Süddeutsche Zeitung**, 14.10.1993.
- 25) Angaben nach: **Gaikoku Boeki Gaikyo**, Tokyo, (1993) 5, S.15-58.
- 26) Angaben für 1993. Berechnet nach: IMF, **Direction of Trade Statistics**, lfd.
- 27) Angaben für 1993. Berechnet nach: IMF, **Direction of Trade Statistics**, lfd.
- 28) Berechnet nach: IMF, **Direction of Trade Statistics**, lfd.
- 29) Berechnet nach: IMF, **Direction of Trade Statistics**, lfd.
- 30) Angaben nach: The Group on Asia-Pacific Economic Integration (I. Yamazawa u.a.): **Economic Integration in the Asia-Pacific Region and the Options for Japan**, Tokyo 1993, S.28.
- 31) Angaben nach: "Volksrepublik China auf hohem, riskanten Wachstumspfad", **DIW-Wochenbericht**, (1993) 22, Berlin, 3.6.1993, S.311.
- 32) Berechnet nach: Ministry of Finance. Japan, **Survey of Current Business**, lfd.
- 33) Angaben nach: The Group ... a.a.O., S.41.
- 34) Vgl. M. Fouquin: "Euro-Japanese Competition in the Asia-Pacific Region", in: F. Gipouloux (Hrsg.): **Regional Economic Strategies in East Asia. A Comparative Perspective**, Tokyo 1994, S.151-166.
- 35) Berechnet nach: JETRO: **Annual Report of World Investment**, lfd.
- 36) Vgl. E. Kanehara: "Kawaru Ajia no toshi chizu" (Die veränderte Landkarte der asiatischen Investitionen), **JETRO-sensa**, Tokyo, (1993) 11, S.11-12.
- 37) Angaben nach: **Japan 1994. An International Comparison**, Tokyo 1994, S.54.
- 38) Angaben nach: T. Tanaka: "Nihon no kaigaichokusetsutoshii" (Die japanischen ADI), **Sekai keizai hyoron**, Tokyo, (1993) 2, S.54; JETRO: **Annual Report of World Investment**, lfd.
- 39) Angaben nach: **Südostasien aktuell**, Juli 1995, S.233.
- 40) Alle Angaben nach: JETRO: **Annual Report of World Investment**, lfd.
- 41) Eine Klassifikation der Direktinvestitionen und Untersuchung der Zusammenhänge zwischen DI und Firmennetzwerken bietet E.K.Y. Chen: **Foreign Direct Investment, Trade and the Networking of Firms in East Asia**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995.
- 42) Angaben nach: M. Fouquin: **Euro-Japanese Competition in the Asia-Pacific Region**, Paper, presented to the International Symposium "Corporate Strategies and Emerging Economic Areas in East Asia. Leading Role of Japan - Implications for Europe", Waseda University, Tokyo 6-7 July 1993. S.21.
- 43) Vgl. T. Tanaka: Nihon no...a.a.O., S.59; Y. Ishima: **Current Business Strategy of Japanese Corporations Towards East Asia: Trade and Investment**, Paper, Waseda-Universität, Tokyo, Juni 1993, S.5-6.
- 44) Siehe: **Südostasien aktuell**, Mai 1995, S.160.
- 45) Siehe J. Lee: **Economic Relations between Taiwan and Mainland China**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995, S.6-9.
- 46) Zwischen 1985 und 1994 stieg der Anteil Chinas und der ASEAN an den japanischen Fertigwarenimporten von 10 auf 48 Prozent. Demgegenüber wuchsen die japanischen Exportüberschüsse im Handel mit Ostasien zwischen 1985 und 1992 von 3 auf 47 Mrd. US\$. Angaben nach: **Nikkei Shimbun**, 24.7.1995; JETRO Business Facts & Figures. **NIPPON 1993**, Tokyo 1993, S. 56.
- 47) Eine Argumentation über dieses Problem findet sich bei Y. Ishima: **Is Japan Hollowing Out?**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995.

- 48) Zum Netzwerkansatz siehe C. Herrmann-Pillath: **Wirtschaftsintegration durch Netzwerke. Die Beziehungen zwischen Taiwan und der VR China**, Baden-Baden 1994, S.15-23.
- 49) Vgl. C. Herrmann-Pillath: **Wirtschaftsintegration...**, a.a.O., S.73-102.
- 50) Siehe: J. Röpke: "Hongkong", in: W. Draguhn (Hrsg.): **Asiens Schwellenländer: Dritte Weltwirtschaftsregion**, Hamburg 1991, S.88.
- 51) Vgl. H. Oyabe: "Toajia de ryudo suru hanjinshihon" (Das in Ostasien zirkulierende chinesische Kapital), **Gaiko forumu**, Tokyo, (1993) 7, S.41-48.
- 52) Vgl. O. Dollfuß: "Networks and Territories: Integration Processes in Europe and East Asia", in: F. Gipouloux..., a.a.O., S.145-147.
- 53) Siehe auch W. Wallraf: "Regional and Global Structures of World Economy: The Role of China", in: K. Becher & R. Schlagintweit (Hrsg.): **China and Germany - Different Answers to Strategic Change**, Arbeitspapiere zur internationalen Politik Nr. 90, Bonn 1995, S.46-49.
- 54) Ausführlich siehe T.P. Rohlen: A "**Mediterranean**" **Model for Asian Regionalism. Cosmopolitan Cities and Nation States in Asia**, Stanford 1993.
- 55) Vgl. F. Gipouloux: "Globalization and Regionalization in East Asia: Stakes and Strategies", in: F. Gipouloux..., a.a.O., S.16-18, S.38-43.
- 56) Vgl. R. Südhoff: "Subregionale Kooperation und Wachstumsdreiecke in Südostasien. Das Beispiel des 'Goldenen Vierecks'", in: **Südostasien aktuell**, (Juli 1995), S.290.
- 57) Siehe J. Nishikawa: **Regional Economic Zones in Asia and their Implication on International Economic Order**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995.
- 58) Siehe R. Südhoff: Subregionale Kooperation..., a.a.O., S.291.
- 59) Ebenda, S.292.
- 60) Vgl. H. Taga: "International Network Among Local Cities: First Step for Regional Development", in: F. Gipouloux..., a.a.O., S.227-238.
- 61) Vgl. P. Handley: "River of Promise", in: **FEER**, 16.9.1993, S.68-70.
- 62) Siehe R. Südhoff: Subregionale Kooperation..., a.a.O., S.305-306.
- 63) Siehe: J. Du: **Economic Cooperation in the Yellow Sea Rim**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995.
- 64) Vgl. M. Kitano: "The New China. Dynamism and Vulnerability", in: **Pacific Review**, 7 (1994) 2, S. 158-159.
- 65) Vgl. **Almanac of China Foreign Economic Relations and Trade 1985-1992/3**, Beijing 1993, S. 105-115.
- 66) Vgl. T. Watanabe: "Asia Structural Transformation Chain", in: G. Gipouloux..., a.a.O., S.71-80; Siehe auch: C. Goldstein: "Resisting the Centre", in: **FEER**, 2.9.1993, S.42-43.
- 67) Siehe Z. Li: **Joint Ventures in China: Problems and Prospects**, Paper, presented at the International Conference "Economic Regionalization in East Asia and Corporate Strategies: Challenges and Opportunities for Europe", Japanisch-Deutsches Zentrum Berlin, 22-24. Juni 1995, S. 10-11.
- 68) Vgl. M. Vatikiotis: "Action at Last", in: **FEER**, 6.2.1992.
- 69) Angaben nach M. Ariff: "The Prospects for ASEAN Free Trade Area", in: S. Arndt & C. Milner (Hrsg.): **The World Economy. Global Trade Policy 1995**, London 1995, S.56.
- 70) Vgl. M. Vatikiotis: "Less haste, less Speed", in: **FEER**, 7.1.1993, Siehe auch: "Trade Zone Support Sags", **Asahi Evening News**, 8.10.1993.
- 71) Es war beschlossen worden, daß die einzelnen ASEAN-Länder entsprechend ihres wirtschaftlichen Entwicklungsstandes den Beitritt zum CEPT zu unterschiedlichen Zeitpunkten vollziehen: Singapur und Malaysia 1993, Brunei 1994, Indonesien und Thailand 1995 (schnelles Gleis) und 1998/99 (langames Gleis), die Philippinen 1996. Schließlich begannen aber alle ASEAN-Mitglieder im Laufe des Jahres 1994 mit Zollsenkungen.
- 72) Siehe: Gemeinsame Presseerklärung beim 7. Treffen des Rates der ASEAN-Freihandelszone (AFTA) in Brunei am 6. September 1995 (gekürzt). In: **Internationale Politik**, 50 (1995) 10, S. 106-108.
- 73) Siehe: **Südostasien aktuell**, (Januar 1995), S.5-6; (Mai 1995), S.157-158.
- 74) Vgl. L. T. Woods: "Non-governmental Organizations and Pacific Cooperation", in: **The Pacific Review**, 4 (1991) 4, S.315-316.
- 75) Vgl. ebd., S.313-316.
- 76) V. K. Aggarwal: "Building International Institutions in Asia-Pacific", in: **Asian Survey**, 33 (1993) 11, S.1029-1042.

- 77) Vgl. A. Elek: "The Challenge of Asian-Pacific Cooperation", in: **The Pacific Review**, 4 (1991) 4, S. 325.
- 78) Siehe auch: **APEC Economic Leaders' Declaration for Action**, Osaka, 19.11.1995, S.1.
- 79) Siehe u.a.: APEC Telecommunications Working Group: **The State of Telecommunications Infrastructure and Regulatory Environment of APEC Economies**, Singapur 1993 (Vol. 1)/1994 (Vol.2); APEC Informal Group on Regional Trade Liberalization: **Guide to the Investment Regimes of the Fifteen APEC Member Economies**, Singapur 1993.
- 80) Siehe: H. G. Hilpert: **Wirtschaftliche Integration und Kooperation im asiatisch-pazifischen Raum**, Institut für Wirtschaftsforschung, München 1992, S.244.
- 81) Vgl. I. Yamazawa: "Wirtschaftliche Integration im asiatisch-pazifischen Raum: Gegenwart und Zukunft", in: **WeltTrends**, 7 (1995) 2, S.35.
- 82) Vgl. "Wirtschaftsvision der APEC", in: **Amerika Dienst**, (24.11.1993) 47, S.1-2.
- 83) Siehe: Gemeinsame Entschliebung der Staats- und Regierungschefs der APEC, veröffentlicht in Bogor am 15.11.1994 (gekürzt). In: **Internationale Politik**, 50 (1995) 10, S.71-74.
- 84) Siehe: **APEC Economic Leaders' Declaration for Action**, Osaka, 19.11.1995, S.2-3; Die einzelnen Liberalisierungspakete können im Teil "The Osaka Initial Actions" nachgelesen werden.
- 85) Siehe: I. Yamazawa: *Wirtschaftliche...*, a.a.O., S.37.
- 86) Vgl. D. Khatib: "Japan Biggest in Trade, Investment", in: **The Japan Times**, 31.8.1993.
- 87) Vgl. A. Rowley: "In the Bloc Hole", in: **FEER**, 17.1.1991, S.11; **Südostasien aktuell**, (März 1991), S.87.
- 88) Vgl. "Malaysia Wants ASEAN to Decide on APEC Future Direction", **The Japan Times**, 7.10.1993.
- 89) Zu den überaus differenzierten Positionen zum EAEC in Ostasien und speziell auch innerhalb Japans siehe: A. Rowley: "In the Bloc Hole", in: **FEER**, 17.11.1991, S.11; "Malaysia Wants ASEAN to Decide on APEC's Future Direction", in: **The Japan Times**, 7.10.1993; "ASEAN Moves Nearer Free Trade", in: **The Japan Times**, 11.10.1993; **Südostasien aktuell**, (März 1991), S.87; (März 1995), S.81; (Mai 1995), S.160; (Juli 1995), S.233; (September 1995), S.345; (Oktober 1995), S.445.
- 90) Interessant ist in diesem Zusammenhang die Souveränitätsfrage. Gerade in Ostasien stellt kein Staat nationale Souveränität zur Disposition oder eine Übertragung von Souveränitätsrechten auf supranationale Institutionen in Aussicht. Andererseits ist jedoch der Umfang staatlicher Regulierung in der Wirtschaft und im sozialen Bereich deutlich geringer als etwa in den europäischen Wohlfahrtsstaaten. Souveränität ist also vor allem auf nationale Sicherheit, Integrität und Identität konzentriert, weswegen Problemfelder, die beispielsweise in der EU (zwischen-)staatlich reguliert werden müssen, in Ostasien für nichtstaatliche Akteure offenstehen.
- 91) Vgl. K. W. Deutsch: "Macht und Kommunikation in der internationalen Gesellschaft", in: W. Zapf (Hrsg.): **Theorien des sozialen Wandels**, Stuttgart 1972, S.473-475.
- 92) Vgl. A. Watanabe: **Asia-Pacific Regionalism and Japanese Diplomacy**, Reference Reading Series Nr. 25, Tokyo 1993, S.46; D. Crone: "Does Hegemony Matter? The Reorganization of the Pacific Political Economy", in: **World Politics**, 45 (1993) 4, S.501-525.