

kosten. Das Kreditvolumen einschließlich Zinsbelastungen der beiden mit der Erstellung des Flughafens und der Schnellbahn beauftragten öffentlichen Körperschaften, die "Provisional Airport Authority" und die "Mass Transit Railway Corp.", darf 23 Mrd.HK\$ nicht übersteigen. Die Hongkonger Regierung darf auch keine Bürgschaft für solche Kredite leisten. Ferner verpflichtet sich die britische Kolonialregierung, die Bauarbeiten an den sieben wichtigsten Abschnitten des Projekts vor der Übergabe Hongkongs am 30. Juni 1997 zu beenden. Bei einer eventuellen Verzögerung muß sie die Mehrkosten tragen. (XNA, 5.11.94)
-ni-

*(34)

Inflation in Hongkong weiter gesunken

Hongkongs Verbraucherpreisindex CPI (A), der die Hälfte der städtischen Haushalte erfaßt, ist im Oktober beim Jahresvergleich auf 7,9% gefallen, verglichen mit 8,6% im September und 9,8% im August. Für 1994 wird nun von seiten der Regierung eine Jahresinflationsrate von 8% erwartet, was nicht nur unter der bisherigen Schätzung der Regierung von 8,5%, sondern auch einen Tiefststand während der letzten sechs Jahren bedeutet. Das Zurückgehen der Inflation ist u.a. auf eine Abnahme der Wohnungspreise von 10-20% seit März/April zurückzuführen. Der Einzelhandel hatte in den ersten neun Monaten d.J. eine Umsatzsteigerung von 12% zu verzeichnen, obwohl sich der Konsumzuwachs verlangsamt.

Von Januar bis Oktober nahmen die Gesamtexporte Hongkongs gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 12% und die Importe um 16% zu. Für 1994 schätzt die Regierung ein Jahreswachstum des Bruttoinlandsprodukts auf 5,7%, nach 5,5% im Vorjahr. (FT, 26./27.11.94; XNA, 22., 26. u. 29.11.94)
-ni-

Margot Schüller

Wirtschaftsintegration zwischen dem chinesischen Festland und Hongkong und Taiwan *)

Die wirtschaftliche Verflechtung des chinesischen Festlands mit Hongkong und Taiwan spielt eine entscheidende Rolle für die Entwicklungsdynamik in der VR China. Im gemeinsamen Wirtschaftsraum "Greater China" wächst nach Einschätzung von Experten eine Region zusammen, die sich zum viertgrößten Handelsblock entwickeln wird.¹

Im vorliegenden Beitrag werden die Faktoren untersucht, die Einfluß auf die wirtschaftliche Integration hatten und zukünftig haben werden. Es wird davon ausgegangen, daß die Komplementarität der wirtschaftlichen Ausstattungen der einzelnen Regionen im Wirtschaftsraum "Großchina" entscheidend für die schnelle Integration war und auch in Zukunft bleiben wird. Beziehungsnetze zwischen den Chinesen in Hongkong, Taiwan und dem Festland haben die Integration erleichtert. Die wirtschaftliche Verflechtung wird zunehmen, jedoch aufgrund der geringen politischen Integration von Instabilitäten begleitet sein. Der Integrationsprozeß und das Potential des Wirtschaftsraumes "Großchina" werden durch die Stabilität der festlandchinesischen Wirtschaftsentwicklung sowie durch externe wirtschaftliche Faktoren beeinflusst, auf die an dieser Stelle jedoch nur am Rande eingegangen werden kann.

Inhaltliche und geografische Abgrenzung "Großchinas"

Die zur Erklärung der grenzüberschreitenden Wirtschaftsintegration Festlandchinas mit Hongkong und Taiwan seit Ende der 70er Jahre benutzten Begriffe und Konzepte weichen im wesentlichen in ihrer unterschiedlichen Vorstellung zur Intensität der formalen Integration und hinsichtlich der geografischen Abgrenzung des Wirtschaftsraumes voneinander ab. Während in den Konzepten zur Wirtschaftsintegration anfänglich eine enge formale Bindung zwischen den Wirtschaftsräumen als notwendig vorausgesetzt wurde, spiegelten die Begriffe in den letzten Jahren den sinkenden Anspruch auf die formale Verflechtung wider. So waren in Anlehnung an das

Integrationsmuster einer gemeinsamen Wirtschaftsunion zwischen den europäischen Ländern mit Zollabbau, unbeschränkter Faktormobilität, Abstimmung von Geld-, Fiskal- und Sozialpolitik Vorstellungen einer "Großchinesischen Freihandelszone", der Bildung eines "Großchinesischen Gemeinsamen Marktes" und einer "Großchinesischen Wirtschaftsgemeinschaft" entstanden. In den letzten Jahren waren im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Integration dagegen überwiegend die inhaltlich verschwommenen Begriffe "Wirtschaftszone" oder "Wirtschaftsphäre" verwendet worden.

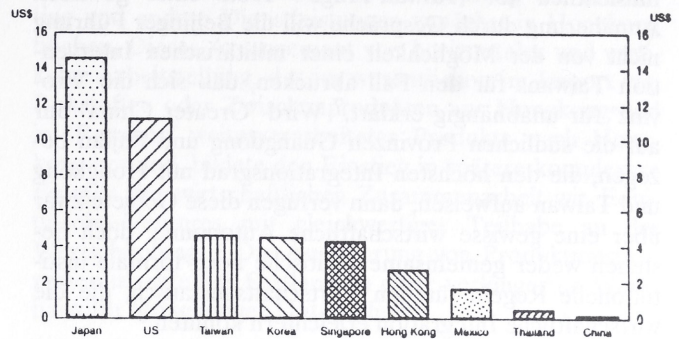
In Abhängigkeit von der tatsächlichen ökonomischen Verflechtung zwischen den Wirtschaften wurden verschiedene Regionen in die Betrachtung eingeschlossen. Der Wirtschaftsraum, der Hongkong, Macao und Guangdong umfaßt, wies nach Beginn der außenwirtschaftlichen Öffnung der Volksrepublik China zuerst Tendenzen zur wirtschaftlichen Verflechtung auf und wurde mit dem Bezeichnung "Groß-Hongkong" belegt. Mit der Ausweitung der Wirtschaftsintegration auf Taiwan und der Zunahme von Investitionsaktivitäten Hongkonger und taiwanesischer Unternehmen in anderen Regionen entstand der Begriff "Groß-Südchina", der zusätzlich neben Taiwan die südöstlichen Küstenprovinzen bis Shanghai einbezog. Das zunehmende Interesse von Überseechinesen spiegelte sich dann im Begriff "Groß-Südostasien" wider, der außer den genannten Gebieten ebenfalls Singapur und die chinesischen Unternehmer in Südostasien umfaßte, sowie durch den Ausdruck "Gesamtchina", in dem oft neben Hongkong, Macao, Taiwan, der VR China auch alle chinesischen Unternehmer weltweit eingeschlossen wurden. In der englischsprachigen Literatur hat sich der Begriff "Greater China" inzwischen durchgesetzt. Bezogen auf ökonomische Aspekte wird "Großchina" synonym für die zunehmende Verflechtung des festlandchinesischen Wirtschaftsraums mit Hongkong und Taiwan verwendet, bezieht ebenso kulturelle Beziehungen zwischen Festlandchinesen und Überseechinesen sowie Fragen der politischen Integration ein und wird in diesem Sinn im folgenden Beitrag verwendet.²

Ursachen der Wirtschaftsintegration

Die Wirtschaftsregion "Greater China" weist eine starke Komplementarität in der Faktorausstattung auf. Während sich die Wirtschaften Hongkongs und Taiwans einem knappen Arbeitskräfteangebot und daraus resultierenden Lohnsteigerungen gegenübersehen, die vor allem die arbeitsintensiven Exportindustrien belasten, bietet das chinesische Festland ein weniger gut ausgebildetes, dafür aber überreiches Arbeitskräfte-reservoir und relativ niedrige Lohnkosten. Das knappe Arbeitskräfteangebot in Taiwan und Hongkong spiegelte sich beispielsweise zwischen 1987 bis 1991 in einer Arbeitslosenquote von weniger als 3%, in der Öffnung des Arbeitsmarktes dieser Regionen für Ausländer sowie in der Zunahme der Stundenlöhne in der Industrie um 12% und 13% wider. Gegenüber dem durchschnittlichen Stundenlohn in der Industrie auf dem Festland lagen die Löhne in Taiwan um das 25fache und in Hongkong um das 15fache höher. Selbst in den wirtschaftlich stärker entwickelten Regionen der Provinzen Guangdong und Fujian betragen die Löhne 1991 nach Schätzungen lediglich ein Fünftel im

Vergleich zu Taiwan und Hongkong. Die Abbildung 1 zeigt den großen Unterschied zwischen den Durchschnittslöhnen in der festlandchinesischen Industrie im Jahre 1991 im Vergleich zu Taiwan und Hongkong, aber auch noch zu Mexiko und Thailand.³

Abbildung 1: Stundenlöhne in der Industrie 1991 (US\$)



Quelle: International Labour Organisation, in: Randall/King/Klein (1993), S.131.

Der langjährige Wirtschaftsboom, der Hongkong und Taiwan in die Gruppe der NIEs (Newly Industrialized Economies) hat aufsteigen lassen, führte außerdem zu Knappheiten auf den Grundstücksmärkten und hohen Immobilienpreisen. Selbst im Vergleich zu den Mietpreisen für industrielle Nutzungsflächen in Hongkong beliefen sich beispielsweise die Mietpreise in der Sonderwirtschaftszone Shenzhen in den 80er Jahren lediglich auf 10% bis 20% des Hongkonger Niveaus.⁴ Mit der Verbesserung des Lebensstandards stiegen auch die Ansprüche der Bevölkerung hinsichtlich ökologischer Standards, insbesondere in Taiwan, mit der Folge, daß umweltbelastende Investitionsprojekte schwieriger durchsetzbar waren.

Zusätzliche "push"-Faktoren für Unternehmen aus Hongkong waren die protektionistischen Maßnahmen der Europäischen Union in Form von quantitativen Beschränkungen für Hongkonger Produkte. Die Erhöhung der Importzölle für taiwanesishe Produkte auf dem amerikanischen Markt reduzierte zusammen mit dem Anstieg des Außenwerts der taiwanesischen Währung die internationale Wettbewerbsfähigkeit taiwanesischer Produkte der arbeitsintensiven Industrie. Zu den "pull"-Faktoren, die als Anreize für Investitionen in der VR China wirkten, zählten neben dem reichen Angebot an Arbeitskräften und Bodennutzungsflächen sowie der geografischen und kulturellen Nähe in den letzten Jahren auch das wachsende Potential des festlandchinesischen Binnenmarktes.⁵

Mechanismen der Integration

Während die Integration der Staaten Westeuropas zur Europäischen Union auf gesetzlichen Regelwerken und handelspolitischen Absprachen basiert, besteht zwischen dem chinesischen Festland, Hongkong und Taiwan kein vergleichbarer formaler institutioneller Rahmen. Diese Wirtschaftsregion setzt sich aus politischen Gebilden zusammen, die auch völlig unterschiedlich sind. So ist Hongkong eine britische Kolonie, die vor der Rückgabe an die VR China im Jahre 1997 bestrebt ist, die demokratischen Mitbestimmungsrechte für die Bevölkerung

auszuweiten. Taiwan ist dagegen ein de facto souveräner chinesischer Staat, der sein autoritäres in ein demokratisches politisches System umgewandelt hat.⁶

Unterschiedliche politische Ziele werden von der Kommunistischen Partei in der VR China vertreten, vor allem hinsichtlich der "Taiwan-Frage". Trotz einer gewissen Annäherung durch Gespräche will die Beijinger Führung nicht von der Möglichkeit einer militärischen Intervention Taiwans für den Fall abrücken, daß sich die "Provinz" für unabhängig erklärt.⁷ Wird "Greater China" nur auf die südlichen Provinzen Guangdong und Fujian bezogen, die den höchsten Integrationsgrad mit Hongkong und Taiwan aufweisen, dann verfügen diese Gebiete zwar über eine gewisse wirtschaftliche Autonomie, doch bestehen weder gemeinsame politische noch formale institutionelle Regeln für den Wirtschaftsaustausch, die die wirtschaftliche Integration erleichtern könnten.⁸

Daß sich die wirtschaftliche Integration über politische Grenzen und Gegensätze hinweg und ohne den Aufbau formaler Institutionen trotzdem in einem vergleichsweise höheren Tempo vollzog als zwischen Regionen, die sich solche Ziele explizit gesetzt hatten, ist eine bemerkenswerte Entwicklung gewesen.⁹ Zwar stellt die wirtschaftliche Integration zwischen dem Festland mit Hongkong und Taiwan das Beispiel eines Wirtschaftsraums dar, der nach einer Phase der willkürlichen Abtrennung auf "natürliche Weise" wieder zusammenwächst, nachdem sich die politische Situation entspannt hat. Die VR China hatte ja bis Ende der 70er Jahre eine Politik der autarken wirtschaftlichen Entwicklung unter weitgehendem Verzicht auf Außenhandel und ausländische Investitionen verfolgt und damit eine wirtschaftliche Kooperation mit den Nachbarregionen ausgeschlossen. Taiwan hatte wiederum aufgrund der Ablehnung der kommunistischen Regierung auf dem Festland jeglichen Wirtschaftsaustausch untersagt. Mit der veränderten Außenwirtschaftspolitik auf dem Festland und der Entscheidung der taiwanesischen Regierung, einige Restriktionen im Wirtschaftsverkehr aufzuheben, wurden also Bedingungen für ein Wiederaufleben der mehr als 30 Jahre unterbrochenen "natürlichen" Wirtschaftsbeziehungen geschaffen.¹⁰

Trotzdem kann hierdurch nur beschränkt erklärt werden, warum sich der Integrationsprozeß derart schnell vollzieht und Hongkonger und taiwanesischen Unternehmen bei einer reichen Auswahl von Standorten in anderen asiatischen Ländern trotzdem die VR China bevorzugen, obwohl hier die formalen Rahmenbedingungen für Handelsbeziehungen und Investitionen vergleichsweise schlechter waren und teilweise noch sind. Oft wird darauf verwiesen, daß die gemeinsame Kultur, die gemeinsame Sprache und im Falle Hongkongs und Taiwans auch dieselben Dialekte sowie gemeinsame Vorfahren die wirtschaftliche Verflechtung unterstützten.¹¹ Der einfache Hinweis auf die gemeinsame Kultur und Sprache ist jedoch keine befriedigende Erklärung. Der komplexe Zusammenhang der Beziehungen, auf denen die wirtschaftlichen Bindungen in der "Greater China" basieren, kann dagegen durch Beziehungsnetze (*guanxi*) besser erklärt werden. Durch diese sind die Chinesen aus Hongkong und Taiwan in der Lage, bürokratische Barrieren des Festlands zu überwinden.¹² Herrmann-Pillath weist darauf hin, daß die aus der chinesischen Wirt-

schaftskultur resultierende Fähigkeit zur Bildung von Netzwerken in entscheidendem Maße den Integrationsprozeß gefördert hat. Netzwerke aus persönlichen Beziehungen zwischen chinesischen Unternehmern (bzw. im weiteren Sinne von Personengruppen) werden als gleichzeitig stabil und flexibel angesehen und sind auf der langfristigen und informellen Reziprozität der Beteiligten begründet.¹³

Wieso kommt diesen Beziehungsnetzen eine derartige Bedeutung zu?¹⁴ Vor dem Hintergrund der unsicheren und restriktiven Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliche Tätigkeiten nahm im traditionellen China die Bedeutung der Familie als Institution zu, auf die der Staat nur einen beschränkten Einfluß hatte. Die auf der Basis von Loyalität und Zuverlässigkeit organisierten wirtschaftlichen Aktivitäten bezogen auch größere Familienverbände ein und in besonderen Fällen wie in Süchina sogar oft ein ganzes Dorf, wobei jedoch zwischen den einzelnen Clan-Gruppen durchaus eine Konkurrenzsituation bestand und sich die Kooperation auf zweckgebundene Zusammenschlüsse bezog. Um die Interessen der Familie nach außen abzusichern, wurde der Aufbau eines umfangreichen Beziehungsnetzes notwendig. Charakteristisch für dieses Beziehungsgeflecht waren die normativen Anforderungen an den einzelnen: Vorausgesetzt wurden die Werte Zuverlässigkeit und Treue. Die Beziehungen basierten auf persönlichen Verpflichtungen und Erhaltung der Reputation, der Wahrung des "Gesichts". Vor allem für privatwirtschaftliche Aktivitäten war das Beziehungsnetz von herausragender Bedeutung, da die unsicheren Rahmenbedingungen des Wirtschaftens die Notwendigkeit stabiler persönlicher Verbindungen notwendig machten.

Auch für chinesische Familienunternehmen außerhalb der VR Chinas blieben Netzwerke nach wie vor von entscheidender Bedeutung. Die Außenbeziehungen ihrer Unternehmen waren weniger durch formale Vertragsvereinbarungen gekennzeichnet, sondern basierten auf informellen, persönlichen Beziehungen, über die beispielsweise Preise und Konditionen gemeinsam ausgehandelt und nicht über ein einseitiges Angebot bestimmt wurden. Beziehungsnetze erstreckten sich auf wichtige Regierungsstellen und Organisationen, die zur Absicherung des Familienunternehmens notwendig bzw. für die Informationssammlung von besonderer Bedeutung waren.

Chinesische Unternehmen aus Hongkong und Taiwan bringen also ein Verhaltensmuster mit, das ihnen auf dem chinesischen Festland unter den dortigen Bedingungen die Realisierung ihrer Ziele erleichtert. Dies bedeutete beispielsweise, daß sie zu den Lokalbehörden Beziehungsnetze aufbauten, um die Energielieferung für ihr Unternehmen oder Joint-Venture in China zu sichern und den Lokalbehörden dafür im Gegenzug einen bestimmten Gewinnanteil garantierten.¹⁵ Diese Entwicklung wurde durch einen zunehmenden Regionalismus begünstigt, der lokale Behörden stärker am wirtschaftlichen Fortschritt als an ideologischen Grundsätzen und zentralstaatlichen Vorgaben interessiert werden ließen. Aufgrund der besonders unsicheren Bedingungen für taiwanesischen Investoren neigten diese dazu, regional und branchenmäßig organisierte Vereinigungen aufzubauen,

die taiwanesischen Investoren kollektiv auf der lokalen Ebene vertraten. Diese Organisationen formierten sich auch als Lobby gegenüber der taiwanesischen Regierung, wirkten also nach zwei Seiten und begünstigten die Wirtschaftsintegration.¹⁶

Wirtschaftsintegration zwischen dem Festland und Hongkong

Die rückläufige internationale Konkurrenzfähigkeit der arbeitsintensiven Hongkonger Industriezweige fiel zeitlich zusammen mit der außenwirtschaftlichen Öffnung der VR China Anfang der 80er Jahre. Unter den Bedingungen einer aktiven staatlichen Industriepolitik hätte die Hongkonger Industrie ihre Innovationsfähigkeit vielleicht erhöhen und einen Wandel zu einer stärker technologieintensiven Produktion vollziehen können. Da diese wirtschaftspolitischen Voraussetzungen fehlten, richteten sich die Blicke der Hongkonger Unternehmen auf das sich dem Ausland gegenüber öffnende chinesische Festland, das günstige Standortbedingungen für die Ansiedlung arbeitsintensiver Exportindustrien offerierte.

Die Anfang der 80er eingerichteten Sonderwirtschaftszonen (SWZ) in den Provinzen Guangdong und Fujian waren Experimentierfelder für die außenwirtschaftliche Öffnung und die Zulassung kapitalistischer Systemelemente. Die Auswahl der Standorte für die SWZ in Guangdong und Fujian, die in unmittelbarer Nähe zu Hongkong und Taiwan liegen, basierte auf Erwartungen an Mitnahmeeffekte für die Wirtschaftsentwicklung dieser festlandchinesischen Regionen. Hierdurch sollten günstige Bedingungen für die politische Re-Integration von Taiwan und Hongkong geschaffen werden. Da die SWZ in Guangdong und Fujian nicht von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung waren, erschien der Kommunistischen Partei Chinas (KPCh) auch das Risiko eines Scheiterns der neuen Politik und eines möglichen Imageverlustes begrenzbar zu sein.

Den SWZ wurden zahlreiche Privilegien eingeräumt, zu denen neben steuerlichen Vergünstigungen für die Ansiedlung exportorientierter Auslandsunternehmen auch die Zulassung quasi-marktwirtschaftlicher Bedingungen für die Beschäftigung von Arbeitskräften und bei der Landverpachtung an ausländische Investoren zählten. Den Lokalregierungen wurde außerdem das Recht zugestanden, die Exporterlöse selbst einbehalten zu können und für die Entwicklung der Infrastruktur zu verwenden, deren Aufbau ebenfalls durch Mittel aus dem Staatshaushalt unterstützt wurde.

Anfänglich auf vier SWZ begrenzt, wurde die außenwirtschaftliche Öffnung schnell auf andere Städte entlang der Ostküste und auf Wirtschaftszonen ausgedehnt - auch auf Druck der Lokalregierungen anderer Regionen, die ebenfalls Auslandsunternehmen ansiedeln wollten. Die Provinz Guangdong beispielsweise konnte ab Mitte der 80er Jahre den Großraum um die drei SWZ Shenzhen, Zhuhai und Shantou als eine "Offene Wirtschaftszone Perlfußdelta" deklarieren, die ab 1987 von 17 Städten und Kreisen auf 28 ausgeweitet wurde. 1984 erfolgte die Gründung von Wirtschafts- und Technologieentwicklungszonen in Guangzhou (Kanton) und Zhanjiang sowie Anfang der 90er Jahre von offenen Wirtschaftszonen in den Städten Shaoguan, Meizhou und Heyuan.¹⁷

Die außenwirtschaftliche Öffnung Chinas bot der Hongkonger Wirtschaft die Möglichkeit, eine einfache Lösung für ihre strukturellen Probleme zu finden. Handelsprotektionismus und hohe Fertigungskosten wurden durch die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsprozesse ("outward-processing") umgangen, während die Unternehmensbereiche mit hoher Wertschöpfung wie Marketing und andere Dienstleistungen zunächst in Hongkong blieben. Dieses Arrangement von horizontaler und vertikaler Arbeitsteilung, das im wesentlichen im Import von Rohstoffen oder Zwischenprodukten aus Hongkong und im Reexport weiterverarbeiteter Produkte nach Hongkong bestand, bildete den Einstieg in spätere komplexere Formen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit wie Equity-Joint-Ventures mit gleichwertiger Teilhabe an der Wertschöpfung.¹⁸ Die Auslagerung von Produktionsprozessen machte das Festland zu einer verlängerten Werkbank für Hongkonger Unternehmen.

Die Investitionsströme innerhalb der Region "Greater China" können aufgrund der unterschiedlichen statistischen Erfassungsmethoden und der Probleme bei der Zurechnung von Investitionen auf bestimmte Regionen nur unzureichend dargestellt werden. Allerdings war und ist Hongkong der wichtigste Investor für die Volksrepublik. Während in den ersten Jahren fast zwei Drittel der Investitionen aus Hongkong kam, war der prozentuale Anteil an den Gesamtinvestitionen seit Anfang der 90er Jahre rückläufig. Das kumulierte Volumen der Investitionen belief sich Ende 1993 auf rd. 17 Mrd. US\$, ein Anteil von 46% an den Gesamtinvestitionen. Allein 1993 betrug die vereinbarten Direktinvestitionen rd. 74 Mrd. US\$, das waren 60% der gesamten Investitionsprojekte desselben Jahres. Schätzungen zufolge sollen 80% der Hongkonger Unternehmer Produktionsstätten in Festlandchina gegründet haben und an zwei Dritteln aller Unternehmen mit Auslandskapital beteiligt sein.¹⁹

Daß die Investitionsströme auch in umgekehrter Richtung fließen, zeigen Schätzungen des Nomura-Forschungsinstituts. Danach gab es 1993 in Hongkong 15.000 Unternehmen vom Festland, die mehr als 90.000 bzw. 4% der Arbeitskräfte beschäftigten; 10.000 sollen jedoch Arbeitskräfte vom Festland sein. Das Gesamtvermögen der chinesischen Unternehmen einschließlich der Direktinvestitionen in Hongkong wird auf ca. 30 Mrd. US\$ geschätzt, mehr als das Zehnfache gegenüber 1985. Die Unternehmen vom Festland konzentrierten sich auf die Bereiche Außenhandel (38,5%), Industrie (11,5%), Transport 8,5%, Tourismus (3,5%) und Bausektor (6,9%). Ein starkes Engagement festlandchinesischer Unternehmen ist ebenfalls im Immobiliensektor zu sehen, in dem 25-30% aller Verträge mit einem höheren Volumen von chinesischen Betrieben aus dem Festland abgeschlossen wurden. Hinter Japan und Taiwan war Beijing im Jahre 1992 der drittgrößte Investor in Hongkong, hielt 24% der Bankeinlagen, und festlandchinesische Unternehmen kontrollierten mehr als 50 börsennotierte Unternehmen.²⁰

Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen Hongkong und dem Festland spiegelt sich besonders deutlich im Volumen des intraregionalen Handels wider. Selbst nach der Neuklassifizierung der festlandchinesischen Handelsstatistik, die nunmehr stärker die jeweiligen Verbrauchsländer bei den Ausfuhren ausweist und nicht mehr nur

Hongkong als Durchgangsort, fließen 24% (1992 vor der Neuklassifizierung waren es 44%) der festlandchinesischen Exporte nach Hongkong, und die VR China importiert 10,1% (24%) ihrer Gesamteinfuhren aus Hongkong. Aufgrund der Produktionsverflechtungen zwischen dem Festland bzw. insbesondere den Sonderwirtschaftszonen und Hongkong, in denen einige Millionen Arbeitskräfte für Hongkonger Unternehmen arbeiten, bestehen mehr als die Hälfte der Exporte aus Hongkong nach China aus Zulieferungen für den Veredelungsverkehr.²¹

Wirtschaftlich hat sich Hongkong bereits auf die Zeit nach 1997 eingestellt. Die Auslagerung eines Großteils der arbeitsintensiven Industrien hatte einen deutlichen Strukturwandel zur Folge. Trug der Industriesektor 1979 noch 36% zum BIP bei, so reduzierte sich dieser Anteil auf 21% im Jahre 1992. Die Bedeutung des Dienstleistungssektors in diesem Zeitraum erhöhte sich dagegen und stieg von 63% auf 79%.²² Hongkong ist wieder zu seiner traditionellen Rolle als Umschlagplatz für chinesische Güter zurückgekehrt und bezieht aus dem Handel mit China große Wachstumsimpulse, die sich auch im Dienstleistungssektor über die Bereiche Transport, Versicherungen und Finanzierungen niederschlagen. Schätzungen zufolge ist Hongkongs BIP bereits in einem Umfang von rund 70% vom festlandchinesischen Markt abhängig. Das "outward processing" trägt inzwischen mit 74% zu den Eigenausfuhren und mit 42% zu den Wiederausfuhren Hongkongs nach China bei; der Anteil bei den Importen aus China beläuft sich auf 72%.²³ Durch die Verlagerung der Industrieproduktion konnte sich Hongkong stärker auf seine Funktion als Handels-, Finanz- und Dienstleistungszentrum des gesamten ostasiatischen Raums konzentrieren. In dieser Rolle wird Hongkong für das chinesische Festland auch die kommenden Jahre noch von herausragender Bedeutung bleiben.

Wirtschaftsintegration zwischen dem Festland und Taiwan

Auch die taiwanesischen arbeitsintensiven Unternehmen sahen in einem stärkeren Engagement auf dem Festland die Möglichkeit, dem inländischen Kostendruck auszuweichen. Dies war vor allem für die kleineren Unternehmen der Hauptgrund für Investitionen in der VR China. Dagegen bildeten die Größe des Absatzmarktes und die Möglichkeiten einer technologischen Kooperation mit dem Festland für taiwanische Großunternehmen wichtige Motive bei der Investitionsentscheidung für die VR China.²⁴

Die Zunahme des Engagements taiwanesischer Unternehmen fällt zusammen mit der festlandchinesischen Entscheidung des Jahres 1988, entsprechend den komparativen Vorteilen in der arbeitsintensiven Exportgüterproduktion, die östlichen Küstenregionen Chinas in den Weltmarkt zu integrieren. Taiwanische Investoren sollten hierbei eine aktive Rolle spielen. Zur Ansiedlung exportorientierter Industrien wurden Taiwan günstige Investitionsbedingungen eingeräumt. Die einzelnen Provinzen überboten sich im Angebot von Steuerprivilegien und günstigen Bedingungen für die Landnutzung und teilten den taiwanesischen Unternehmen spezielle Ansiedlungsgebiete zu. Um die taiwanesischen Investoren

von der Sicherheit ihrer Investitionen auf dem Festland zu überzeugen, wurde im März 1994 ein Gesetz zum Schutz der Investitionen aus Taiwan erlassen.²⁵ Da Taiwan jedoch als chinesische Provinz betrachtet wird, kann dies Gesetz nicht mit einem bilateralen Investitionsschutzabkommen verglichen werden, obwohl die grundsätzliche Nichtverstaatlichung taiwanesischer Unternehmen im Gesetz enthalten ist.

Angaben über das Volumen der taiwanesischen Investitionen auf dem Festland sind ebenfalls mit einigen Vorbehalten zu bewerten. Die Datenlage ist auch deshalb unübersichtlich, weil wiederum aus Festlandchina und Taiwan unterschiedliche Daten gemeldet werden. Der Hintergrund hierfür kann beispielsweise sein, daß festlandchinesische Daten nur das vertraglich festgelegte Investitionsvolumen und nicht den Umfang der realisierten Investitionen angeben, so daß die tatsächlichen Investitionen niedriger sind. Auch besteht bei manchen Lokalbehörden auf dem Festland die Tendenz, die Investitionsmittel pro Projekt niedriger auszuweisen, um Interventionen übergeordneter Behörden zu vermeiden. Zentralstaatliche Organisationen sind durchaus interessiert, hohe taiwanische Investitionen auszuweisen und als Zeichen der wirtschaftlichen Integration interpretieren zu können. Taiwanische Unternehmen sollen zwar ihre Investitionen in Taiwan seit 1990 anmelden, doch wird diese Meldung oftmals mit ungenauen Angaben gemacht, um die taiwanesischen Steuerbehörden irreführen. Weiterhin verzichten viele Unternehmen auch auf die vom Festland eingeräumten Vorzugsbedingungen und investieren über Drittländer, um politische Risiken auf dem Festland und in Taiwan zu umgehen.²⁶ Mehr als 3.000 taiwanische Firmen haben Tochterunternehmen in Hongkong gegründet, um von dort aus auf dem Festland zu investieren.²⁷

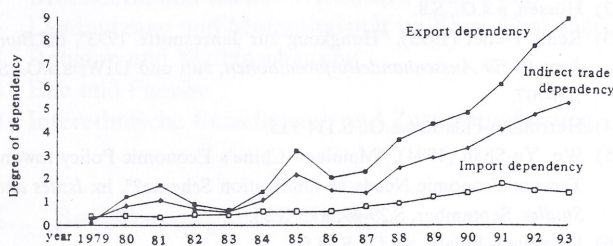
Schätzungen der über Hongkong durchgeführten Investitionen aus Taiwan gehen davon aus, daß bis September 1992 über 10 Mrd. US\$ auf dem Festland investiert wurden. Offizielle taiwanische Daten geben die Höhe der vertraglich vereinbarten Investitionen für 1991 mit 1,7 Mrd. US\$ und 1992 mit 2,5 Mrd. US\$ an. Damit stieg jedoch der Anteil der Investitionen, der in diesen Jahren von 9% auf 22% auf die VR China entfiel.²⁸ 1993 wurde für 9.329 Projekte ein Volumen von 3,17 Mrd. US\$ genehmigt; von den insgesamt genehmigten Investitionen Taiwans war dies ein Anteil von 65%.²⁹ Während zunächst nur die kleinen und mittelgroßen exportorientierten taiwanesischen Unternehmen auf dem Festland investierten, hat sich das "Festlandfieber" inzwischen auch auf Großunternehmen ausgedehnt. So hatten 96 größere Unternehmen im Jahre 1993 angekündigt, Investitionen in einem Umfang von insgesamt 1,43 Mrd. US\$ vorzunehmen.³⁰

Die taiwanische Regierung hat sich wiederholt besorgt über eine zu große Abhängigkeit durch die wirtschaftliche Verflechtung mit dem Festland gezeigt. Auch werden politische Motive hinter dem Werben um taiwanische Investoren gesehen, die als Lobby gegenüber der taiwanesischen Regierung eingesetzt werden könnten. Zur besseren Kontrolle des Ausmaßes der wirtschaftlichen Verflechtung sind inzwischen die taiwanesischen Unternehmen verpflichtet, ihre Investitionen anzumelden und weiterhin über Drittländer durchzuführen sowie

gleichzeitig ihr Investitionsengagement in Taiwan zu erhöhen. Allerdings gibt es auch in Taiwan eine Reihe von Fachleuten, die argumentieren, daß die als "Aushöhlung" der taiwanesischen Wirtschaft betrachtete Abwanderung von Unternehmen selbst verschuldet ist. So sei es Taiwan nur in beschränktem Maße gelungen, technologieintensive Industrien zu fördern, und das derzeit größte Problem sei die allgemeine Verschlechterung der Investitionsbedingungen. Auch müsse die vorteilhafte Position Taiwans als Sprungbrett zum Festlandmarkt gesehen werden; Taiwan könne Vorteile daraus ziehen, stärker als bisher regionales Operationszentrum für multinationale Konzerne zu werden.³¹ Während das Festland in Hongkong bereits der größte Investor ist, können Unternehmen aus der VR China in Taiwan nicht investieren.

Die Entwicklung der bilateralen Außenhandelsbeziehungen zwischen dem Festland und Taiwan steht ebenso wie bei Hongkong in engem Zusammenhang mit den Investitionsaktivitäten. Zwischen 1979 bis 1993 erhöhte sich das Volumen des indirekten Handels über Taiwan in die VR China von 77,8 Mio.US\$ auf 8,7 Mrd.US\$. Seit 1987 hat sich der Außenhandel stark zu Gunsten Taiwans entwickelt. Der taiwanese Überschuß erhöhte sich von 0,9 Mrd.US\$ auf 6,5 Mrd.US\$ im Jahre 1993. Damit war ein Anstieg der Abhängigkeit Taiwans vom Festland verbunden, wie die folgende Abbildung zeigt.

Abbildung 2: Abhängigkeit Taiwans vom indirekten Handel mit dem Festland (1979-93)

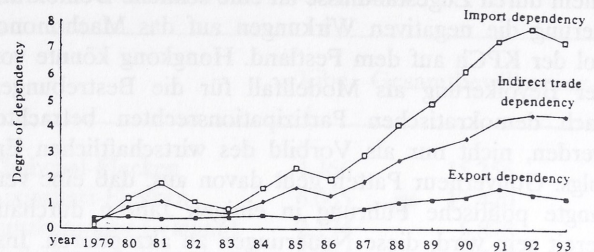


Quelle: *Liang-an ching-chi t'ung-chi yüeh-pao*, May, 1994, S.34, in: Wu, Yu-Shan, a.a.O., S.42.

Die Abhängigkeit Taiwans vom indirekten Handel mit dem Festland stieg von 0,25% im Jahre 1979 auf 5,36% im Jahre 1993. Damit bleibt die von der taiwanesischen Regierung als "magische Grenze" deklarierte 10-Prozent-Marke noch um einiges unterschritten.³² Werden nur die Exporte betrachtet, dann belief sich die Abhängigkeit Taiwans 1993 auf 8,1% und bei Berücksichtigung des Durchgangsverkehrs auf 13,5%.³³ Andere Schätzungen der Exportabhängigkeit kommen sogar auf einen Anteil von ungefähr 20%.³⁴ Das Abhängigkeitsverhältnis von Importen Taiwans aus der Volksrepublik blieb relativ unverändert und nahm lediglich von 0,8% auf 1,4% im Jahre 1990 zu, und auch 1993 lag dieser Anteil bei 1,4%.

Ein umgekehrtes Bild zeigt die Entwicklung der Abhängigkeit des Festlandes vom Handel mit Taiwan. Hier sind es vor allem die seit Ende der 80er Jahre schnell gestiegenen Importe aus Taiwan, die zu einer größeren Abhängigkeit geführt haben.

Abbildung 3: Abhängigkeit des Festlands vom indirekten Handel mit Taiwan 1979-93



Quelle: *Liang-an ching-chi t'ung-chi yüeh-pao*, May, 1994, S.34, in: Wu, Yu-Shan, a.a.O., S.42.

Ursächlich für den Anstieg der Importabhängigkeit des Festlandes ist ebenso wie im Falle Hongkongs die regionale Arbeitsteilung. Die mit taiwanesischem Kapital gegründeten Unternehmen auf dem Festland erhalten normalerweise ihre Bestellungen in Taiwan, verarbeiten importierte Materialien oder Halbfertigwaren und verkaufen ihre Produkte über Hongkong auf dem Weltmarkt. Die taiwanesischen Unternehmen ebenso wie die Investoren aus Hongkong tragen durch diese Form der horizontalen und vertikalen Arbeitsteilung dazu bei, daß das Festland seine vorhandenen komparativen Vorteile nutzen kann. Allerdings besteht kein freier Güterverkehr zwischen dem Festland und Taiwan, da Konsumgüter aus der Volksrepublik keinen Zugang zum taiwanesischen Markt haben und für landwirtschaftliche und industrielle Rohstoffe und Halbfertigwaren Auflagen bestehen.³⁵

Politische Einflußfaktoren

Während die wirtschaftliche Integration schnelle Fortschritt macht, überschatten politische Konflikte und Spannungen die Region Großchina. Das politische Verhältnis zwischen dem Festland und Taiwan ist zwar heute durchaus entspannter als noch Ende der 70er Jahre, doch verfolgen beide Seiten weiterhin völlig unterschiedliche politische Ziele. Das Festland will Taiwan nach dem Muster Hongkongs "ein Land, zwei Systeme" integrieren, während Taiwan mit der Formel "ein Land, zwei Regierungen" auf der politischen Autonomie beharrt.

Aufgrund des schnellen Demokratisierungsprozesses in Taiwan, der zu einem Erstarren der Kräfte geführt hat, die die Unabhängigkeit von China anstreben, steht Beijing unter Zeitdruck. Ob bei einer weiteren Zunahme dieser politischen Gruppen eine "Wiedervereinigung" mit militärischen Mitteln erfolgen wird, kann nicht mit völliger Sicherheit ausgeschlossen werden. Sicher ist jedoch, daß der Zustrom von taiwanesischem Kapital zentrifugale Tendenzen fördert und auch Interessenlagen schafft, die die einzelnen festlandchinesischen Regionen stärker an Taiwan binden.

Obwohl die wirtschaftliche Zukunft Hongkongs durchaus positiv gesehen werden kann und ausländische Investoren weiterhin an einem Engagement in Hongkong als Einstieg zum chinesischen Markt interessiert sind, beeinträchtigt der Konflikt zwischen Großbritannien und Hongkong die politische Atmosphäre in der Region. Im

Zentrum der Auseinandersetzungen steht die Frage nach dem Tempo der Demokratisierung. Beijing fürchtet vor allem durch Zugeständnisse an eine schnelle Demokratisierung die negativen Wirkungen auf das Machtmonopol der KPCh auf dem Festland. Hongkong könnte von der Bevölkerung als Modellfall für die Bestrebungen nach demokratischen Partizipationsrechten betrachtet werden, nicht nur als Vorbild des wirtschaftlichen Erfolgs. Gouverneur Patten geht davon aus, daß eine verjüngte politische Führung in einigen Jahren durchaus bereit sein wird, diese Neuerungen zu akzeptieren. Insgesamt scheint der Zeitraum jedoch zu kurz für einen grundlegenden Sinneswandel in der KPCh, deren Mitglieder sich vor allem in einem einig sind: nämlich Machterhalt um jeden Preis. Ähnlich mißtrauisch über das Zustandekommen eines Kompromisses und der Einhaltung Beijinger Vertragszusagen nach der Übernahme 1997 sind die Verwaltungsbeamten Hongkongs. Nach einer Umfrage unter 1.000 Mitgliedern des Civil Service plant ein Drittel der höheren Verwaltungsbeamten ihren Austritt vor 1997, da sie eine Einmischung der Zentralregierung fürchten, und ein weiteres Drittel ist noch unentschieden. Viele der Beamten haben sich ihre Zukunft bereits mit einem Auslandspaß gesichert. Mit der Schwächung dieser Institution, die als effizient und weitgehend korruptionsfrei gilt, würde ein wichtiger Pfeiler des wirtschaftlichen Erfolgs Hongkongs zusammenbrechen.³⁶

Zusammenfassend wird die innenpolitische Entwicklung des chinesischen Festlands eine wichtige Rolle für die Zukunft von "Greater China" spielen. Nur wenn es der Beijinger Führung gelingt, das politische System den Anforderungen an die notwendige hohe Leistungsfähigkeit einer modernen Wirtschaft anzupassen, kann sich das Potential der Wirtschaftsregion entfalten. Hierzu zählt sowohl die Zulassung förderativer Strukturen auf dem Festland als auch die Beachtung langfristiger Bestimmungsfaktoren der Wirtschaftsentwicklung wie Bildung, Infrastruktur und Umwelt.³⁷

Anmerkungen:

- 1) Siehe hierzu die Ausführungen von Randall, S.Jones/King, Robert/Klein, Michael (1993), "Economic Integration between Hong Kong, Taiwan and the Coastal Provinces of China", in: *OECD Economic Studies*, No.20, Spring, S.140.
- 2) Harding, Harry (1993), "The Concept of 'Greater China': Themes, Variations and Reservations", in: *The China Quarterly*, December, No.136, S.660-686, hier S.668-669 und 683-684.
- 3) Randall/King/Klein, a.a.O., S.115-142, hier S.130-132. Zur Entwicklung der Durchschnittslöhne siehe auch Schive, Chi (1994), "Taiwan's Economic Restructuring in the 1980s and its New Role in the Asian Pacific", in: *Economic Review*, The International Commercial Bank of China, Taiwan, September-October, S.5-24, hier S.7 und 8.
- 4) Weiter hierzu Ohashi, Hideo (1991), "Economic Relations between China and Hong Kong", in: *JETRO China Newsletter*, No.95, Nov.-Dec., S.2-10, hier S.2 sowie Schryen, Rainer (1992), *Hongkong und Shenzhen. Entwicklungen, Verflechtungen und Abhängigkeiten*, Hamburg, hier S.55 f.
- 5) Herrmann-Pillath, Carsten (1994) untersucht in seiner Publikation *Wirtschaftsintegration in China, ökonomische, politische und gesellschaftliche Perspektiven der Beziehungen zwischen Taiwan und der Volksrepublik China*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, S.105 ff., genauer die einzelnen "push"- und "pull"-Faktoren.

- 6) Siehe hierzu Schubert, Gunter (1994), *Taiwan - die chinesische Alternative. Demokratisierung in einem ostasiatischen Schwellenland (1986-1993)*, Hamburg.
- 7) Schubert, a.a.O., S.337-338.
- 8) Yahuda, Michael (1993), "The Foreign Relations of Greater China", in: *The China Quarterly*, December, No.136, S.687-710, S.687 f.
- 9) Randall/King/Klein, a.a.O., S.118-121 kommen bei einem Vergleich der Intensität des intraregionalen Handels zwischen Wirtschaftsblöcken mit ihrem Anteil am Welthandel zu dem Ergebnis, daß die Integration zwischen Hongkong und Festlandchina am größten ist unter den asiatischen Wirtschaftsblöcken.
- 10) Harding, a.a.O., S.665-666.
- 11) Ders., S.665.
- 12) Yahuda, a.a.O., S.688-689.
- 13) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.18. Der Autor bezieht sich hier auf die Studie der OECD (1993), *Technology and Economy: The Key Relationships*, Paris.
- 14) Siehe für die folgenden Ausführungen Redding, Gordon S. (1990), *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin/New York.
- 15) Randall/King/Klein, a.a.O., S.138-139.
- 16) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.73.
- 17) Schryen, a.a.O., S.87 f. und The Commission of Foreign Economic Relations and Trade of Guangdong Province (1993), *Directory of Investment in Guangdong*, June, S.6.
- 18) Wong, John (1990), *Economic Integration of Hong Kong and Guangdong: Hong Kong's 'Outward-Processing' in China*, IEAP International Study Paper No.2, hier S.9-11.
- 19) Hüssen, Hans-Peter (1994), *Hongkong zur Jahresmitte 1994*, Bundesstelle für Aussenhandelsinformationen, Juni, S.2.
- 20) Ebenda.
- 21) (DIW) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (1994), "VR China: Außenwirtschaft konsolidiert sich wieder", in: *Wochenbericht* 42/ 94, 20.10.1994, S.705-707.
- 22) Hüssen, a.a.O., S.8.
- 23) Rehn, Detlef (1993), "Hongkong zur Jahresmitte 1993", in: *Bundesstelle für Aussenhandelsinformationen*, Juli und DIW, a.a.O., S. 706-707.
- 24) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.114-115.
- 25) Wu, Yu-Shan (1994), "Mainland China's Economic Policy toward Taiwan: Economic Needs or Unification Scheme?", in: *Issues and Studies*, September, S.29-49, hier S.36.
- 26) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.94 ff.
- 27) Liu, Philip (1993), "Unterschiedliche Diagnosen für das Festlandfieber", in: *Freies China*, Nov/Dez, Taiwan, S.34-41, hier S.35.
- 28) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.95 und 96.
- 29) Nieh, Yu-Hsi (1994), "Qua Vadis, China? Bericht über eine Reise nach Hongkong, dem chinesischen Festland und Taiwan", in: *China aktuell*, April, S.416-418, hier S.418.
- 30) Liu, a.a.O., S.36.
- 31) Ebenda, S.40.
- 32) Yahuda, a.a.O., S.691.
- 33) Wu, a.a.O., S.41.
- 34) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.88.
- 35) Wu, a.a.O., S.47.
- 36) Schüller, Margot (1994), "Tiger aus dem Reich der Mitte. Hongkongs Verflechtung mit der südchinesischen Provinz Guangdong", in: *Der Überblick*, No.2, S.51-57; *Financial Times*, 25.2.94.
- 37) Herrmann-Pillath, a.a.O., S.152 ff.

*) Der Artikel basiert im wesentlichen auf dem Vortrag "Die Entwicklung des großchinesischen Wirtschaftsraumes", den die Autorin im Frühjahr 1994 vor der Hamburger China-Gesellschaft gehalten hat.