

Patrick Köllner

Japan – Taiwan: Die Anatomie einer inoffiziellen Beziehung

Zeitgleich mit der Aufnahme diplomatischer Beziehungen zur Volksrepublik China vor 25 Jahren am 29. September 1972 brach Japan seine Beziehungen zu Taiwan ab. Während in der Folge auf der zwischenstaatlichen Ebene zwischen Tokyo und Taipei nur noch inoffiziell miteinander verkehrt wurde, vertieften sich die japanisch-taiwanesischen Wirtschaftsbeziehungen weiter. Bis in die frühen 90er Jahre hinein stellten sie sogar die wirtschaftlichen Kontakte zwischen Tokyo und Beijing in den Schatten. Im folgenden soll die Gestalt beziehungsweise „Anatomie“ der Beziehungen zwischen Japan und Taiwan skizziert werden, wobei nach einem kurzen historischen Abriss zunächst zentrale Aspekte der politischen Beziehungen in den letzten 25 Jahren beleuchtet werden. Angesichts der zentralen Bedeutung der wirtschaftlichen Dimension in den bilateralen Beziehungen sehr im Mittelpunkt des Artikels eine Analyse der ökonomischen Verflechtung zwischen Japan und Taiwan auf der Makro- sowie auf der sektoralen Ebene.

1 Japan und Taiwan: Von den Anfängen bis 1972

Taiwan begann erst nach der Meiji-Restauration von 1868 eine Rolle in der japanischen Außenpolitik zu spielen. Im Dezember 1871 wurden 54 Schiffbrüchige von den Ryûkyû-Inseln, die an Taiwans Küste gestrandet waren, von den Einheimischen getötet. Der damalige japanische Außenminister Taneomi Soejima wollte den Vorfall nicht unbeantwortet lassen und forderte eine Strafexpedition. Auf entsprechende Planungen in den Jahren darauf folgten 1874 Militäraktionen auf Taiwan. Japans Plan, den östlichen Teil Taiwans militärisch zu besetzen, scheiterte allerdings am Widerspruch und an Verteidigungsmaßnahmen Chinas sowie an Interventionen von Seiten der Amerikaner und Briten. Japan sicherte sich jedoch zumindest den Souveränitätsanspruch auf die zwischen dem japanischen Archipel und Taiwan liegenden Ryûkyû-Inseln, indem es China zwang, die Strafexpeditionen gegen Taiwan

als Aktionen zum Schutz japanischer Staatsbürger anzuerkennen.

Trotz seiner zunächst gescheiterten Besatzungspläne blieb aber Japans Interesse an einer Annexion Taiwans bestehen. So entwarf beispielsweise 1884 der bekannte japanische Vordenker Yukichi Fukuzawa einen Aufteilungsplan für das chinesische Reich, der vorsah, Taiwan und eine Hälfte der Provinz Fukien auf dem chinesischen Festland Japan einzuverleiben. Nach dem Sieg im Krieg gegen China 1894/95 konnte Japan seinen Plan, Taiwan zu kolonisieren, in die Tat umsetzen (Hsu 1990:45-46). Japans Kolonialregime auf Taiwan sollte 50 Jahre währen und erst mit Japans Niederlage im Pazifischen Krieg sein Ende nehmen. Länger als die koreanische Halbinsel, die Japan 1910 in sein Kolonialreich integrierte, war Taiwan damit unter japanischer Hoheit. Während dieser Zeit ging Japan in systematischer Weise daran, Taiwan als Produzenten landwirtschaftlicher Produkte für das japanische Mutterland aufzubauen, wobei insbesondere den Zuckereinfuhren aus Taiwan eine exponierte Bedeutung zukam.

Trotz einiger bewaffneter Aufstände von Seiten der taiwanesischen Bevölkerung vollzogen sich Japans Kolonialaktivitäten auf Taiwan insgesamt reibungsfreier und mit weniger brutaler Härte als die entsprechenden Aktivitäten auf der koreanischen Halbinsel, was unter anderem daran gelegen haben mag, daß Taiwan letztendlich nur einen Herrschaftswechsel von China auf Japan erlebte, während Korea seiner jahrhundertelangen Souveränität als eigenständige Nation verlustig ging (siehe dazu auch Cumings 1997:148, 155).

Umstritten ist sowohl in bezug auf Taiwan als auch auf Korea das Vermächtnis der japanischer Kolonialperiode für die weitere wirtschaftliche und industrielle Entwicklung. Während in der offiziellen Historiographie der beiden Länder aus verständlichen Gründen die Leiden der einheimischen Bevölkerung in den Vordergrund gerückt worden sind und betont wird, daß Entwicklungsprojekte während des Kolonialregimes, wie etwa Agrarreformen und der Ausbau der Infrastruktur, natürlich primär der Förderung japanischer Interessen dienten, haben nicht nur inländische Apologeten des japanischen Imperialismus, sondern auch Historiker verschiedener Couleur auf die entwicklungsförderlichen Auswirkungen der Kolonialregime verwiesen. Neben einem allgemeinen Modernisierungsschub wird dabei in jüngster Zeit unter anderem darüber diskutiert, in welcher Form sich das institutionelle Vermächtnis der japanischen Kolonialperiode auf die spätere Entstehung von „Entwicklungsstaaten“ (*developmental states*) in Korea und auf Taiwan ausgewirkt hat.¹

Im Zusammenhang mit dem Friedensvertrag von San Francisco 1951, der die amerikanische Besatzung Japans beendete, wurde einige Monate später, am 28. April 1952, auch zwischen Japan und der Republik China auf Taiwan ein Friedensvertrag geschlossen. Im Rahmen des Friedensvertrages von San Francisco schwor Japan all seiner Rechte und Ansprüche auf Taiwan und die Pescadorensen

¹Siehe dazu Cumings (1987:53-57), Gold (1988), Hwang (1991:138-140) und Kohli (1994). Umfassendere empirisch orientierte Übersichten zur Wirtschaftsentwicklung Taiwans während der japanischen Kolonialperiode finden sich unter anderem in Ho (1978:25-40), Fei, Ranis und Kuo (1979:21-26) sowie Clark (1989:55-61).

ab, wobei der Vertrag nicht festlegte, welchem Territorium sie nun zuzurechnen waren. Japans damaliger Ministerpräsident Shigeru Yoshida, dem an guten Beziehungen zum wichtigen kontinentalen Nachbarn, der VR China, gelegen war, konnte nur mit Mühe und Not vom amerikanischen Außenminister John Foster Dulles dazu überzeugt werden, überhaupt einen Friedensvertrag mit Taiwan abzuschließen. In diesem Friedensvertrag verzichtete Taipei auf Kriegsreparationen aus Japan (Beijing folgte diesem Beispiel 1972). Gegenüber der VR China verfolgte Japan in den 50er und 60er Jahren den bekannten Ansatz der Trennung von Politik und Wirtschaft (*seikei bunri*), um auch ohne offizielle diplomatische Beziehungen die bilateralen Handelskontakte auszubauen (vgl. Hsu 1990:49-51, Chou 1984:61-62).

Das Klima in den politischen und diplomatischen Beziehungen zwischen Tokyo und Taipei wurde in den beiden Jahrzehnten nach Abschluß des Friedensvertrages nicht zuletzt von den außenpolitischen Prioritäten der jeweiligen japanischen Ministerpräsidenten beeinflusst. Besonders positiv gestalteten sich die Beziehungen dabei unter Ministerpräsident Nobusuke Kishi (1957-60), der einen klaren pro-taiwanesischen Kurs fuhr und eine enge sicherheitspolitische Anlehnung an die USA suchte. Unter Ministerpräsident Hayato Ikeda (1960-64) näherte sich Japan wieder der VR China an, mit der in dieser Zeit der Handel intensiviert wurde. Im Gegensatz zu seinem Vorgänger Kishi hielt Ikeda den Wunsch der nationalchinesischen Kuomintang-Regierung auf Taiwan nach einer Rückeroberung des Festlandes für einen „Tagtraum“. Aufgrund eines Zwischenfalls mit einem Überläufer aus der Interessenvertretung der VR China in Tokyo verschlechterten sich die japanisch-taiwanesischen Beziehungen so sehr, daß Taipei 1963 zeitweise seinen Botschafter aus Tokyo zurückzog und den Import japanischer Waren boykottierte. Erst unter dem pro-taiwanesisch eingestellten Ministerpräsidenten Eisaku Satō (1964-72) stabilisierten sich die Beziehungen wieder. Spätestens beim Staatsbesuch Chiang Kai-sheks in Tokyo 1967 konnte erneut an das positive Verhältnis der späten 50er Jahre angeknüpft werden (Hsu 1990:53-54).

Zu keinem Zeitpunkt wurde in den fünfziger und sechziger Jahren in Japan ernsthaft daran gedacht, aus der Pro-Taiwan-Politiklinie der Vereinigten Staaten auszuscheren. Mit Zähneknirschen akzeptierten selbst Kräfte in der japanischen Regierungspartei LDP, die Beijing gegenüber positiv eingestellt waren, das geostrategische Primat der amerikanischen Außen- und Sicherheitspolitik in der Region. Dies obwohl allein die geographische Nähe zur großen VR China gutnachbarschaftliche Beziehungen und intensive Wirtschaftsbeziehungen geboten lassen schien. Durch den Schwenk in der amerikanischen Außenpolitik gegenüber Beijing unter Präsident Richard Nixon im Jahre 1972, welche durch die Geheimdiplomatie seines Nationalen Sicherheitsberaters Henry A. Kissinger eingeleitet wurde, fühlte sich Tokyo daher überrumpelt, wenn nicht gar verraten. Der neue japanische Ministerpräsident Kakuei Tanaka (1972-74) nutzte jedoch das neue geostrategische Umfeld rasch, um Verhandlungen mit der chinesischen Führung über eine Normalisierung der diplomatischen Beziehungen aufzunehmen und sich so einen Platz in den Geschichtsbüchern zu sichern.

Drei Prinzipien wollte die chinesische Führung in bezug auf die Normalisierung der diplomatischen Beziehungen gewährleistet sehen. Erstens sollte Japan anerkennen, daß die kommunistische Regierung in Beijing die einzig legitime Regierung Chinas sei, zweitens, daß Taiwan unverbrüchlich ein Teil des Territoriums der VR China sei, und drittens, daß der japanisch-taiwanesischen Friedensvertrag von 1952 null und nichtig sei.

Während Tokyo mit der ersten Forderung keine Probleme hatte, stellte sich die Situation in bezug auf die beiden anderen Punkte komplizierter dar. Im Endeffekt wurde in den Verhandlungen zwischen Tokyo und Beijing eine Kompromißformel gefunden, nach der Japan zwar die Regierung in Beijing als einzig legitime Regierung Chinas anerkannte, in bezug auf den Territorialanspruch Beijings auf Taiwan aber erklärte, daß man zwar die Position Beijings verstehen und respektieren würde, sie sich aber schon aufgrund der Bestimmungen der Kapitulation von 1945 und des Friedensvertrages von San Francisco nicht zu eigen machen könnte. Der Friedensvertrag zwischen Tokyo und Taipei schließlich wurde in dem Kommuniqué zwischen Tanaka und Chinas Ministerpräsidenten Chou En-lai gar nicht erwähnt. Der damalige japanische Außenminister und spätere Regierungschef Masayoshi Ōhira erklärte allerdings in einer Verbalnote, daß der Friedensvertrag seine Gültigkeit zeitgleich mit der Übertragung der diplomatischen Anerkennung von Taipei auf Beijing verlieren würde. Diese erfolgte am 29. September 1972 (vgl. Chou 1984:62).

2 Aspekte der politischen Beziehungen zwischen Japan und Taiwan seit 1972

War vor der Normalisierung der diplomatischen Beziehungen zwischen Tokyo und Beijing das japanische Verhältnis zur VR China vom Prinzip der Trennung von Politik und Wirtschaft geleitet, fand dies nun Anwendung auf Japans Beziehungen zu Taiwan. Nach dreimonatigen Verhandlungen einigten sich Regierungsvertreter aus Tokyo und Taipei auf ein Abkommen, auf dessen Basis die bilateralen Beziehungen auf der Ebene von „Bevölkerung zu Bevölkerung“ weiterführt werden sollten. Unterzeichnet wurde das Abkommen, mit dem die Eröffnung und die Tätigkeiten von inoffiziellen Interessenvertretungen geregelt wurde, auf japanischer Seite von der sogenannten „Vereinigung zum Austausch“ (Interchange Association (ICA), jap.: Kōryū Kyōkai) und auf der taiwanesischen Seite von der „Vereinigung für Ostasiatische Beziehungen“ (East Asian Relations Association (EARA), jap.: Atō Kankei Kyōkai). Beide Vereinigungen, die formal Nichtregierungsorganisationen sind, unterhalten Büros im jeweils anderen Land, die ICA in Taipei und Kaohsiung und die EARA in Tokyo, Osaka und Fukuoka sowie eine Zweigstelle in Yokohama und führen abwechselnd in Tokyo und Taipei einmal im Jahr Wirtschaftskonsultationen durch. Die Büros der beiden Vereinigungen sind primär mit Beamten der Außen- und anderer relevanter Ministerien beider Länder besetzt, welche formal für drei Jahre für diese Verwendung beurlaubt sind.

Obwohl die Büros der Vereinigungen keine diplomatischen oder konsularischen Privilegien oder Immunität genießen, entspricht ihr Tätigkeitsprofil dem entsprechender diplomatischer Einrichtungen. So können sie beispielsweise offiziell keine Visa ausstellen, was jedoch in der Realität geschieht. Allerdings sind die Vertreter der beiden Vereinigungen bei ihren Kontakten mit Vertretern der Regierung des jeweils anderen Landes um größtmögliche Diskretion bemüht, um Beijing nicht unnötig zu provozieren. Nach Artikel III des Abkommens zwischen der ICA und der EARA zählen zu den Funktionen

- der Schutz natürlicher und juristischer Personen aus Japan und Taiwan im jeweils anderen Land;
- Engagement in bezug auf die Ausbildung von Kindern in Japan und Taiwan ansässiger Staatsbürger;
- Tätigkeiten in bezug auf die Einreise und den Aufenthalt von eigenen Staatsbürgern im jeweils anderen Land;²
- Unterstützung bei Nachforschungen, welche eigene Staatsangehörige betreffen;
- Förderung von Handel und Tourismus;³
- Abschluß und Umsetzung von Handels-, Investitions- und Technologiekooperationsabkommen;
- Gewährleistung der Sicherheit von Fischereischiffen auf hoher See vor den Küstengewässern des anderen Landes;
- Garantie der Sicherheit von Schiffen, Flugzeugen und Fischereibooten auf dem Territorium des anderen Staates sowie
- Förderung von akademischem, kulturellem und Sportaustausch.⁴

Neben der ICA und der EARA bestehen weitere Kommunikationskanäle zwischen Japan und Taiwan in Form einer bilateralen Vereinigung von Geschäftsleuten aus beiden Ländern sowie der pro-taiwanesischen Lobby im japanischen Parlament (Chou 1984:63-65, Hsu 1990:57-58). Allein den entsprechenden Vereinigungen von Abgeordneten der beiden großen konservativen Parteien, LDP und Shinshintô, gehörten vor ihrer Fusion im Februar diesen Jahres immerhin 169 Parlamentarier an. Dabei bildet die Taiwan-Lobby im japanischen Parlament inzwischen ein recht heterogenes Bild; neben ältere Politikveteranen mit langjährigen Verbindungen zur Kuomintang

²Die Zahl in Japan ansässiger Taiwanesen liegt bei etwa 10.000 Personen.

³Mit Ausnahme der Jahre 1974/75 hat sich die Zahl japanischer Besucher auf Taiwan in den letzten dreißig Jahren stetig vergrößert, wurden 1965 56.677 japanische Besucher auf der Insel registriert, waren es 1995 bereits 907.338 Personen, d.h. knapp 44% aller ausländischen Besucher in jenem Jahr. Umgekehrt hat sich auch die Zahl der Besucher aus Japan in Japan seit der Zulassung von Touristenbesuchen durch die taiwanesischen Regierung 1979 deutlich erhöht; Anfang der 90er Jahre kamen über 17% der ausländischen Besucher Japans (1991 rund 686.000 Personen) aus Taiwan. Taiwanesen stellen damit nach koreanischen Staatsbürgern die zweitgrößte nationale Besuchergruppe in Japan dar (Yu 981:639-640, Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, ROC 1996:231, Statistisches Bundesamt 1994:111).

⁴Nach japanischen Angaben studierten Mitte 1996 über 4.600 taiwanesischen Studenten in Japan und bildeten damit (in weitem Abstand) nach Studenten aus der VR China und Südkorea die drittgrößte nationale Gruppe von ausländischen Studierenden in Japan (NW, 25.8.97). Umgekehrt ist die Zahl der auf Taiwan studierenden Japaner sehr klein und beschränkt sich im Kern auf einige Sprachstudenten.

sind verstärkt auch jüngere Politiker getreten, die sich der jungen Demokratie auf Taiwan verbunden fühlen.

Kontakte auf der Ebene der Parteien dienen dazu, die fehlenden Beziehungen auf der Regierungsebene zumindest ansatzweise zu kompensieren und den japanisch-taiwanesischen Meinungs-austausch voranzutreiben. Seit der demokratischen Öffnung Taiwans in den späten 80er Jahren sind Vertreter der taiwanesischen Parteien verstärkt zu Konsultationen mit ihren japanischen Kollegen zusammengekommen beziehungsweise zu themenspezifischen Seminaren, jüngst auch sicherheitspolitischer Natur, eingeladen worden. Nicht in Frage gestellt wird dabei aber von der japanischen Regierung die grundsätzliche Ein-China-Politik der Regierung, d.h. die Anerkennung der VR China als einzig legitimen Repräsentanten Chinas, wie auch der gegenwärtige japanische Ministerpräsident Ryûtarô Hashimoto wiederholt klargestellt hat. Mithin geht es bei den Kontakten zwischen Parlamentariern aus beiden Ländern darum, in pragmatischer Weise innerhalb der gegebenen Grenzen die Möglichkeiten zum bilateralen Dialog zu nutzen, beziehungsweise hier und da auszutesten, ob diese Grenzen nicht doch ausdehnbar sind.

Wie allergisch Beijing noch immer auf Visiten hochrangiger taiwanesischer Regierungsvertreter im Ausland reagiert, hat sich in den letzten Jahren gezeigt. So protestierte Beijing vehement gegen den Besuch von Frederick Chien in Tokyo im Februar 1993, welcher den ersten Besuch eines taiwanesischen Außenministers in Japan seit Abbruch der diplomatischen Beziehungen darstellte. Chien wiederum kritisierte seine Gastgeber dafür, daß sie keine informellen Gespräche mit japanischen Regierungsvertretern, sondern nur mit einzelnen, wenn auch einflussreichen Politikern zuließen (Mendl 1995:90). Auch auf die Einladung von Taiwans Staatspräsident Lee Teng-hui im Oktober 1994 durch das Asiatische Olympische Komitee zu den Asienspielen in Fukuoka reagierte Beijing in aller Schärfe. Wie auch bei dem APEC-Gipfeltreffen in Osaka im November 1995 nahm Lee letztlich nicht teil.

Insgesamt betrachtet, haben sich die informellen politischen Beziehungen zwischen Tokyo und Taipei in den 25 Jahren seit Beendigung der diplomatischen Beziehungen in einem relativ spannungsfreien Klima entwickelt,⁵ wenn auch natürlich nicht zur vollen Zufriedenheit der taiwanesischen Seite und pro-taiwanesischen Abgeordneten im japanischen Parlament. Ein Thema, das allerdings mehr oder minder regelmäßig zu atmosphärischen

⁵Eine Ausnahme bildeten 1974/75 bilaterale Probleme als Folge des Luftfahrtabkommens zwischen Japan und der VR China. Unter Druck aus Beijing erklärte die japanische Regierung, daß sie Flüge zwischen Japan und Taiwan nicht mehr als öffentlichen Luftverkehr, das Emblem auf taiwanesischen Maschinen nicht mehr als nationale Flagge und die taiwanesischen China Airlines nicht mehr als eine staatliche Fluglinie anerkennen werde. Die Regierung auf Taiwan betrachtete dies als Beleidigung der nationalen Würde des Landes und ließ kurzerhand den gesamten Luftverkehr der CAL sowie der japanischen JAL zwischen Japan und Taiwan einstellen. Das Problem konnte erst von der Administration des neuen japanischen Ministerpräsidenten Miki gelöst werden, welche erklärte, daß Japan nicht leugnen könne, daß Taiwans Flagge eine Nationalflagge sei - zumindest für Länder, welche Taiwan als einzigen Repräsentanten Chinas anerkennen würden. Der Flugverkehr von Gesellschaften aus Japan und Taiwan wurde daraufhin wieder aufgenommen, wobei fortan eine neugeschaffene, hundertprozentige Tochter von JAL, Japan Asia Airways, die Route nach Taiwan bediente (Hsu 1990:58-59, Chou 1984:69-71).

Störungen führt, ist die Frage der Souveränität über die Senkaku-Inseln, auf die sowohl Japan, die VR China als auch Taiwan Anspruch erheben.⁶ Erst in jüngster Zeit wieder lösten Provokationen von japanischen Ultranationalisten Proteste von seiten der taiwanesischen Regierung aus. Sowohl Tokyo und Taipei haben aber ein Interesse daran, daß derartige Zwischenfälle den bilateralen Beziehungen keinen gravierenden Schaden zufügen (vgl. *Japan* 5, 4 (August 1997), Ü 59).

Für Konfliktstoff, wenn auch wohl weniger direkt in den Beziehungen zwischen Japan und Taiwan, dürfte zukünftig die Frage sorgen, wie sich Japan im Fall eines militärischen Konfliktes zwischen der VR China und Taiwan verhalten würde. Sollten die USA in einen solchen Konflikt intervenieren, ergebe sich die Frage, ob beziehungsweise in welcher Form Japan die beteiligten US-Streitkräfte unterstützen würde. Nach der Neufassung der amerikanisch-japanischen Verteidigungsrichtlinien, die in diesem Herbst unterzeichnet werden sollen, ist Japan im Falle eines Konflikts „im Umfeld“ Japans zu einer (weitgehend logistischen) Unterstützung der US-Streitkräfte verpflichtet, wobei diese Unterstützung aber bis zur Entsendung von Minensuchbooten und der Beteiligung an Blockaden zur Durchsetzung wirtschaftlicher Sanktionen reichen könnte. Konkret wurde dabei zwischen den USA und Japan allerdings offenbar nur über einen Krisenfall auf der koreanischen Halbinsel diskutiert, die Taiwan-Frage dagegen aus Rücksicht auf Beijing ausgelassen. Auch wenn sich die Frage einer japanischen Beteiligung an einer Operation der US-Streitkräfte in der Taiwan-Straße niemals aktuell stellen sollte, unterstreicht Japans äußerst vorsichtige Behandlung des Problems, wie weit der Schatten Beijings auf das japanisch-taiwanische Verhältnis fällt (siehe dazu JT, 7.8.97).

3 Die wirtschaftliche Dimension der japanisch-taiwanesischen Beziehungen

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Japan und Taiwan sind durch einen hohen Grad an Interdependenz gekennzeichnet. Japan stellte auch im vergangenen Jahr nach den USA wieder den zweitwichtigsten Handelspartner Taiwans dar, wobei Japan die Nummer 1 unter den Importquellen und die Nummer 3 bei den Exportdestinationen des Landes nach den USA und Hongkong war. Zusammen mit den USA ist Japan auch der wichtigste Investor und Technologielieferant für Taiwan. Seit Anfang

⁶Die Senkaku-Inseln (chinesisch: Diaoyutai), die sich 170 Kilometer nördlich von Taiwan im Ostchinesischen Meer befinden, stehen de facto unter japanischer Kontrolle. Der Streit über die Inseln entstand nach dem 2. Weltkrieg, als Japan seine Kolonialherrschaft über Taiwan aufgab, aber die Kontrolle über die Inselgruppe behielt. Der Kontroverse zwischen den drei beteiligten Parteien liegen unter anderem verschiedene Interpretationen des Friedensvertrages von Shimonoseki (1895) zwischen Japan und China zugrunde. Eine Klarstellung der Souveränität über die Inseln, in deren Nähe Ölvorkommen vermutet werden, hätte Auswirkungen auf die Frage, wer 40.000 Quadratkilometer des dazugehörigen Festlandsockels wirtschaftlich nutzen darf. Die Frage der Hoheit über die Inseln wurde auch aus dem Friedens- und Freundschaftsvertrag zwischen Tokyo und Beijing 1978 ausgeklammert, um, so Deng Xiao-ping, die Entscheidung einer zukünftigen, weiseren Generation zu überlassen.

der 90er Jahre ist zudem eine zunehmende Anzahl strategischer Allianzen zwischen japanischen und taiwanesischen Unternehmen zu beobachten, wobei sich die taiwanesischen Seite zunehmend vom Junior- zum gleichberechtigten Partner entwickelt.

3.1 Der japanisch-taiwanische Handel

Tab. 1: Taiwans Handel mit Japan 1969 bis 1996 (Einheit: Mio. US\$, %)

Jahr	Exporte		Importe		Gesamt	Handelsbilanz
	Betrag	Anteil an Gesamtexporten (%)	Betrag	Anteil an Gesamtimporten (%)		
1969	157,6	15,0	535,9	44,2	693,5	- 378,3
1970	215,6	15,1	652,8	42,8	868,4	- 437,2
1971	245,1	11,9	827,2	44,9	1.072,3	- 582,1
1972	376,9	12,6	1.042,9	41,5	1.419,8	- 666,0
1973	824,2	18,4	1.427,7	37,6	2.251,9	- 603,5
1974	844,0	15,0	2.214,9	31,8	3.058,9	- 1.370,9
1975	694,2	13,1	1.812,2	30,4	2.506,4	- 1.118,0
1976	1.094,7	13,4	2.451,9	32,3	3.546,2	- 1.356,8
1977	1.120,1	12,0	2.643,0	31,1	3.763,1	- 1.522,9
1978	1.570,3	12,4	3.678,1	33,4	5.248,4	- 2.107,8
1979	2.248,6	14,0	4.561,4	30,9	6.810,0	- 2.312,8
1980	2.173,4	10,9	5.353,2	27,1	7.526,6	- 3.178,8
1981	2.478,7	10,9	5.928,6	27,9	8.407,3	- 3.449,9
1982	2.364,1	10,6	4.777,9	25,3	7.142,0	- 2.413,8
1983	2.477,0	9,9	5.587,0	27,5	8.064,0	- 3.110,0
1984	3.186,5	10,5	6.441,8	29,3	9.628,3	- 3.255,3
1985	3.460,9	11,3	5.548,8	27,6	9.009,7	- 2.087,9
1986	4.559,8	11,4	8.254,7	34,1	12.814,5	- 3.694,9
1987	6.986,0	13,0	11.840,6	33,8	18.826,6	- 4.854,6
1988	8.771,7	14,5	14.825,4	29,8	23.597,1	- 6.053,7
1989	9.064,9	13,7	16.031,0	30,7	25.095,9	- 6.966,1
1990	8.337,7	12,4	15.998,4	29,2	24.336,1	- 7.660,7
1991	9.188,9	12,1	18.858,3	30,0	28.047,2	- 9.669,4
1992	8.893,7	10,9	21.766,6	30,2	30.660,3	- 12.872,9
1993	8.977,2	10,6	23.186,1	30,1	32.163,3	- 14.208,9
1994	10.221,1	11,0	24.785,8	29,0	35.006,9	- 14.564,7
1995	13.156,7	11,8	30.265,9	29,2	43.422,6	- 17.109,2
1996	13.659	11,8	27.493	26,9	41.152	- 13.834

Quelle: Angaben für 1969 bis 1983: Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan, ROC sowie Ministry of Economic Affairs, ROC, zitiert nach Chou (1984:66). Angaben für 1984 bis 1996: Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, ROC (1996, 1997), eigene Berechnungen.

Tab. 1 gibt einen Überblick über die Entwicklung und die Bedeutung des bilateralen Handels aus taiwanesischer Sicht. Evident ist daraus insbesondere Japans exponierte Bedeutung als Importquelle. Offensichtlich weitgehend unbeeinträchtigt vom Abbruch der diplomatischen Beziehungen 1972 wuchsen die taiwanesischen Importe aus Japan zwischen 1969 und 1996 von 536 Mio. US\$ auf zuletzt knapp 27 Mrd. US\$, wobei 1995 mit über 30 Mrd. US\$ das bisher höchste Importvolumen aus Japan registriert wurde. Trotz des deutlichen Anwachsens der Importe aus Japan in absoluter Hinsicht ist seit Ende

der 60er Jahre ein schrittweiser Rückgang in der relativen Bedeutung der japanischen Importe zu verzeichnen. Machten diese etwa 1969 wertmäßig noch über 44% der Gesamtimporte Taiwans aus, liegt ihr Anteil in den 90er Jahren bei allerdings immer noch beträchtlichen 27% bis 30%. Dieser Rückgang des Importanteils Japans ist nicht zuletzt auf eine bewußte Politik Taiwans zur Diversifizierung der Handelspartner zurückzuführen.

Traditionell hat der Schwerpunkt der taiwanesischen Importe aus Japan auf Kapitalgütern, Komponenten und Zwischenprodukten gelegen. Diese Schwerpunktsetzung ist auf Taiwans montageorientierte Industrialisierungsstrategie zurückzuführen. Um auf internationalen Märkten wettbewerbsfähig zu sein, müssen weiterhin technologisch anspruchsvollere und damit wertschöpfungsintensivere Vorprodukte und Teile aus dem Ausland, vor allem aus Japan, eingeführt werden, wobei die Weiterverarbeitung in vielen Fällen mit Hilfe von Produktionseinrichtungen und Maschinen stattfindet, die ebenfalls zu einem großen Teil aus Japan importiert werden. Trotz Bemühungen der taiwanesischen Seite, die Technologielücke zu Japan zu schließen, hat die Dynamik der technologischen Entwicklung sowie das Innovations-tempo in Japan selbst dazu geführt, daß dieses Ziel in vielen Fällen nicht realisiert werden konnte. Die Folge ist eine Perpetuierung der industriell-technologischen Abhängigkeit von Japan.

Nach Angaben des taiwanesischen Ministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten machten zu Beginn der 90er Jahre industrielle Komponenten und Teile wie Automobilchassis, Photosensoren, Halbleiter und Fahrradgangschaltungen aus Spezialmetallen 60% der Importe aus Japan aus. Weitere 30% waren Werkzeugmaschinen, Bauausrüstungen und andere Kapitalgüter. Nur 10% der Importe fielen in die Gruppe der Konsumgüter, was nicht zuletzt auf bestehende Importbeschränkungen zurückzuführen ist (siehe dazu unten). 1989 kamen in 282 der existierenden Produktkategorien der Zollklassifizierung über 80% der Importe Taiwans aus Japan. Bei der Zusammensetzung der Importe hat sich in der Zwischenzeit nicht viel geändert. Nach den Statistiken des japanischen Industrie- und Handelsministeriums machten 1995 Erzeugnisse des Maschinenbaus über 60% der japanischen Exporte nach Taiwan aus, wobei seit Anfang der Dekade ein deutliches Wachstum vor allem bei elektrischen Meßgeräten, Elektronikteilen wie Halbleitern sowie Büromaschinen zu verzeichnen war. Weitere 25% der japanischen Exporte nach Taiwan bestanden im selben Jahr aus Chemie- und Metallprodukten, so daß über 85% der japanischen Exporte auf den Bereich der Schwer- und Chemieindustrie entfielen. Leichtindustrieprodukte wie Textilien machten dagegen weniger als 10% aus.⁷

In seiner Bedeutung als Exportdestination für taiwanische Produkte hat Japan dagegen immer hinter den USA gelegen. Zwischen 1969 und 1996 gingen durchschnittlich zwischen 10% und 15% der taiwanesischen Exporte nach Japan. Auf dem Höhepunkt, 1973, d.h. im Jahr nach dem Abbruch der diplomatischen Beziehungen, nahm Japan kurzzeitig über 18% der taiwanesischen

Exporte auf; danach fiel der Anteil Japans bis Anfang der 80er Jahre auf 10% ab. Ende der 80er Jahre stieg der Anteil Japans an den taiwanesischen Exporten noch einmal kurzzeitig auf über 14% an. Ursächlich hierfür war der hohe Yen, der einen „NICs-Boom“ im Bereich preisgünstiger Elektronikprodukte auf dem japanischen Markt auslöste. Exporteuren aus den asiatischen Schwellenländern gelang es jedoch nicht, ihre Position auf dem japanischen Markt zu halten, da es ihnen unter anderem oftmals an direkter Präsenz fehlte und sie damit keine After-Sales-Dienstleistungen anbieten konnten.

Der Schwerpunkt der taiwanesischen Exporte nach Japan hat traditionell in den Bereichen Leichtindustriegüter und Nahrungsmittel gelegen. Im letzteren Bereich sind jedoch im Laufe der Zeit unverarbeitete Landwirtschaftsprodukte zunehmend unwichtiger geworden; bereits zwischen 1966 und 1979 fiel der Anteil von Bananen an den japanischen Importen aus Taiwan von 37,1% auf 0,12%. Dagegen machten noch Mitte der 80er Jahre verarbeitete Nahrungsmittel 27% der taiwanesischen Exporte nach Japan aus, während ihr Anteil an den gesamten Exporten Taiwans zum gleichen Zeitpunkt nur knapp 5% betrug. 1995 stellte sich die Struktur der japanischen Importe aus Taiwan wie folgt dar: Nahrungsmittel 22,3%, Rohstoffe 3,6%, verarbeitete Produkte 72,1%. Unter die letzte Kategorie fallen Produkte des Maschinenbaus (40,1% der Gesamtimporte Japans aus Taiwan), der Chemie (4,0%), Textilien (4,3%), Metallprodukte (7,9%) sowie andere verarbeitete Produkte wie etwa Möbel (insgesamt 15,9%). Viele dieser Produkte werden im Auftrag japanischer Unternehmen importiert und unter deren Namen vertrieben, so daß der japanische Käufer oftmals nicht weiß, daß er gerade Holzmöbel, Golfschläger, Ventilatoren oder Telefone „made in Taiwan“ erstanden hat (Yu 1981:634-635, Bernard 1991:363, Tsusanshō 1996:300-302).

Nur einige Dutzend taiwanesischer Unternehmen haben sich bisher direkt in Japan niedergelassen. Bei den meisten hiervon handelt es sich wiederum um reine Import-Export-Agenturen. Insgesamt wird ein großer Teil des japanisch-taiwanesischen Handels von japanischen Unternehmen abgewickelt, wobei die Bedeutung der großen japanischen Universalhandelsgesellschaften wie Mitsubishi Shōji, Mitsui Bussan oder der Itochu Corp. in den letzten Jahrzehnten deutlich zurückgegangen ist und bei gegenwärtig unter 10% des gesamten bilateralen Handelsvolumens liegen dürfte (vgl. FEER, 21.2.91:40-43).

Insgesamt gehört Taiwan noch immer zu den wichtigeren Handelspartnern Japans, wenn natürlich auch die Bedeutung des bilateralen Handels für Japan eine ganz andere ist als für Taiwan. So war Taiwan 1995 (auf Dollarbasis) mit 6,5% der japanischen Exporte dritt wichtigste Exportdestination nach den USA und Südkorea. In den beiden Jahren zuvor hatte Taiwan noch an vierter Stelle hinter Hongkong gelegen. Bei den japanischen Importen lag Taiwan 1995 mit 4,3% an fünfter Stelle hinter den USA, der VR China, Südkorea und Australien (1993 und 1994: Rang 7). Interessant ist auch der Vergleich mit der VR China: Bis 1992 lag das japanische Handelsvolumen mit Taiwan noch vor dem mit der Volksrepublik, seit 1993 weist Japan jedoch ein größeres Handelsvolumen mit der VR China auf. Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei den Direktinvestitionen (DI) zu beobachten gewesen, wo

⁷Siehe dazu Yu 1981:633, FEER, 21.2.91:42, Mizuhashi 1992:122-123 und Tsusanshō 1996:296-300.

Ende 1995 einem Bestand an japanischen DI in der VR China in Höhe von 13,2 Mrd. US\$ ein entsprechender Bestand in Taiwan in Höhe von knapp 4,5 Mrd. US\$ gegenüberstand. Vor dem jüngsten japanischen Investitionsboom in der Volksrepublik, d.h. zu Beginn der 90er Jahre, hatten beide Länder noch in etwa bei rund 3 Mrd. US\$ gestanden (vgl. Nihon Bōeki Shinkōkai 1996:509, 1997:517, Pohl (Hg.) 1995:460-461, 1996:262-263).

In jedem Jahr seit 1956 hat Taiwan bisher ein Defizit in der Handelsbilanz mit Japan aufgewiesen, welches somit als chronisch beziehungsweise aufgrund der weiterhin hohen Montageorientierung der taiwanesischen Wirtschaft als strukturell bezeichnet werden kann. 1974 wurde dabei erstmals die Marke von 1 Mrd. US\$ überschritten, 1978 bereits ein Minus von über 2 Mrd. US\$ verzeichnet und nur zwei Jahre später, 1980, die Marke von 3 Mrd. US\$ überschritten. Seit Ende der 80er Jahre hat sich das Wachstum des Defizites in der bilateralen Handelsbilanz in größeren Schritten weiter fortgesetzt; 1995 erreichte das Handelsdefizit gegenüber Japan mit über 17 Mrd. US\$ seinen bisherigen Höhepunkt.

Trotz beständig steigender Exporte nach Japan von zuletzt über 13 Mrd. US\$ kann Taiwan den noch schneller wachsenden Importen aus Japan wenig entgegensetzen. Viele seiner sonst international so erfolgreichen Exportprodukte lassen sich nur schlecht in Japan absetzen, da sie weder im Low-Tech-Bereich einen gravierenden Preisvorteil wie Billigprodukte aus China oder Südostasien vorweisen können, noch in wertschöpfungsintensiven Bereichen mit High-Tech-Qualitätsprodukten aus Japan selbst oder anderen fortgeschrittenen Industrienationen mithalten können (sog. Sandwich-Problem). Zudem fehlt, wie erwähnt, den meisten taiwanesischen Herstellern die direkte Präsenz in Japan, um die notwendigen umfangreichen Kundendienstleistungen anbieten zu können. Auf der Importseite sind für Taiwan, genauso wie etwa für Südkorea, die wertschöpfungsintensiven Komponenten und Teile aus Japan nur schwer zu ersetzen. Steigende Löhne auf Taiwan sowie wachsende Qualitätsanforderungen zwingen zudem die Unternehmen des Landes zur Anschaffung neuer Produktionsausrüstungen und Maschinen, die vor allem aus dem nördlichen Nachbarland kommen. Im Gegensatz zu Südkorea, das ebenfalls über ein hohes strukturelles Handelsdefizit mit Japan verfügt, weist Taiwan allerdings einen Überschuss in der Gesamthandelsbilanz auf.

Seit rund 20 Jahren hat Taiwan immer wieder versucht, den roten Zahlen in der Handelsbilanz mit Japan durch bilaterale Importbeschränkungen und andere Maßnahmen beizukommen. Bereits in den 70er Jahren begrenzte die taiwanesische Regierung zu diesem Zweck die Zahl der Importgenehmigungen und hielt die Staatsunternehmen dazu an, Beschaffungsaufträge an amerikanische statt japanische Unternehmen zu vergeben. Angesichts des neuen Rekorddefizits von nahezu 3,5 Mrd. US\$ in der Handelsbilanz mit Japan 1981 erließ die Regierung in Taipei im Februar 1982 ein Importverbot gegenüber Japan in 1.546 Produktkategorien. Japan entsandte daraufhin im Juli des selben Jahres ein außenwirtschaftspolitisches Sonderuntersuchungskomitee der regierenden LDP unter Führung des Abgeordneten Esaki Masumi nach Taiwan. Im Gefolge dieses Besuches wurden bis Ende No-

vember 1982 nahezu alle Importe aus Japan wieder vom Importverbot befreit. Im September 1983 hielt sich zudem eine japanische Importförderungsdelegation mit 231 Mitgliedern unter Führung des Unternehmenspräsidenten von Tokyo Gas, Hiroshi Anzai, in Taiwan auf und vergab dort Importaufträge im Wert von 1,1 Mrd. US\$ (Chou 1984:67, Hsu 1990:59, Mizuhashi 1992:119).

Natürlich änderte sich durch diese einmalige Aktion nichts an den strukturellen Ursachen des bilateralen Handelsbilanzdefizites, das in den 80er Jahren immer neue Höhen erreichte. 1990 näherte sich das Defizit deutlich der Marke von 8 Mrd. US\$. Dazu traten Spannungen in den politischen Beziehungen zwischen Taipei und Tokyo, welche durch eine Visaverweigerung für den Leiter des taiwanesischen Wirtschaftsministeriums, die Aufhebung der Visabefreiung für taiwanesischen Kurzbesucher in Japan sowie die Errichtung eines Leuchtturms auf den Senkaku-Inseln durch japanische Ultranationalisten verursacht worden waren. Zur Schadensbegrenzung entsandte Japan im Mai des folgenden Jahres erneut eine 156köpfige Unternehmensdelegation zu „Beschaffungszwecken“ nach Taiwan. Ein weiteres deutliches Anwachsen des Handelsbilanzdefizits konnte dadurch allerdings nicht verhindert werden (vgl. Tab. 1 sowie Bernard 1991:358, Mizuhashi 1992:121).

Wirtschaftliche Zwänge und die fortschreitende Liberalisierung des taiwanesischen Importregimes haben in den letzten Jahren dazu geführt, daß die tarifären und nichttarifären Handelsbeschränkungen gegenüber Japan immer weniger greifen beziehungsweise schrittweise abgeschafft werden. Japanische Unternehmen können daher zunehmend auch in Bereichen aktiv werden, die ihnen bis dato verschlossen waren. So können beispielsweise japanische Bierhersteller seit 1994 den taiwanesischen Markt direkt mit Exporten bedienen. Im Zusammenhang mit seinen Bemühungen der WTO beizutreten, hat Taiwan in diesem Jahr zudem das Importverbot gegenüber japanischen Automobilen gelockert. Auch hier haben die japanischen Hersteller schnell mit entsprechenden Angeboten reagiert (vgl. *Japan* 4,4 (August 1997), Ü 33, 34). Auch was die direkte Präsenz japanischer Unternehmen auf Taiwan angeht, haben sich durch die Lockerung von Direktinvestitionsbestimmungen in den letzten Jahren neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben (siehe auch unten). Taiwans Handelsbilanzdefizit gegenüber Japan wird auch in der Zukunft ein kennzeichnendes Merkmal der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen bleiben. Ob es sich zu einem noch bedeutenderen Politikum auf Taiwan entwickeln wird, wird davon bestimmt werden, ob die Gesamthandelsbilanz auch zukünftig im positiven Bereich verbleibt.

3.2 Direktinvestitionen und Technologietransfer von Japan nach Taiwan

Die Direktinvestitionen japanischer Unternehmen auf Taiwan begannen ab der zweiten Hälfte der 60er Jahre einen signifikanten Umfang zu erreichen. Bis 1970 war Taiwan die beliebteste Investitionsdestination für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) aus Japan, die knapp 44% ihrer bis dahin im Ausland getätigten Investitionsprojekte im südlichen Nachbarland durchführten. Bis 1970 wur-

den Investitionsprojekte in Höhe von 86,6 Mio. US\$ auf Taiwan genehmigt, wobei nach den Statistiken der taiwanesischen Investitionskommission die Bereiche Elektronik, Chemie und Textilien die wichtigsten Investitionsschwerpunkte bildeten. Viele japanische Unternehmen ließen sich während dieser Zeit in der Exportsonderzone von Kaohsiung nieder, welche 1966 von der taiwanesischen Regierung gegründet worden war und zum Vorbild für entsprechende Sonderzonen in der gesamten Region wurde.

1971 und 1972 sorgte vor allem die Ankündigung Chou En-lais, japanische Unternehmen mit Aktivitäten auf Taiwan bei ihren Geschäftstätigkeiten in der Volksrepublik zu diskriminieren für einen deutlichen Rückgang der japanischen DI auf Taiwan. In der Folge entwickelte sich Südkorea, wo nun ebenfalls Exportsonderzonen eröffnet wurden, in der ersten Hälfte der 70er Jahre zur wichtigsten Investitionsdestination für japanische KMUs. Nach der Einigung Chou En-lais und Kakuei Tanakas, diplomatische Beziehungen zwischen Beijing und Tokyo herzustellen und der damit verbundenen Beseitigung politischer Unsicherheit schnellten die japanischen DI auf Taiwan 1973 wieder nach oben und bewegten sich bis Ende des Jahrzehnts (auf Genehmigungsbasis) zwischen 24 und 50 Mio. US\$ jährlich. Zwischen 1971 und 1980 wurden japanische DI auf Taiwan in einem Gesamtwert von 368,6 Mio. US\$ genehmigt, wobei Elektronik, Maschinenbau, Metalle und Chemie die zentralen Investitionsbereiche bildeten (vgl. Tab. 2 sowie Schive 1990:119-122, Shôkô Sôgô Kenkyûjo 1990:29).

In den 80er Jahren wiesen die japanischen DI auf Taiwan beträchtliche Zuwachsraten auf, wobei insbesondere der Höhenflug des Yen nach dem Plaza-Abkommen von 1985 als „Push-Faktor“ auf japanischer Seite wirkte. Positiv wirkte sich auch die Liberalisierung von Devisentransaktionen durch die taiwanesischen Regierung 1987 aus. In der Folge überholte Japan die USA in den späten 80er Jahren als größten Investor auf Taiwan. Über die Hälfte der japanischen DI auf Taiwan wurde in den 80er Jahren in den Bereichen Elektronik und Maschinenbau genehmigt. 1990 wurde mit genehmigten Investitionen in Höhe von 826,8 Mio. US\$ der bisherige Höhepunkt der japanischen DI auf Taiwan erreicht, zumindest was den Wert der Investitionen anging. Zu diesem Zeitpunkt war allerdings die zweite große Welle von Investitionen japanischer KMUs auf Taiwan vorüber, wie der Rückgang der Anzahl der japanischen Investitionsprojekte von 233 1989 auf 179 1990 signalisiert. In den 90er Jahren sank der Anteil Taiwans an den DI japanischer KMUs von 19,9% (1986/87) auf zuletzt (1995) 1,7% ab, während gleichzeitig die VR China eine immer wichtigere Rolle als Investitionsdestination für kleine und mittlere Unternehmen aus Japan einzunehmen begann (Chûshô Kigyôchô 1989-1996, Schive 1990:123-124).

In den 90er Jahren sind es daher vor allem große japanische Unternehmen gewesen, die Investitionen auf Taiwan getätigt haben. Dies in vielen Fällen, um die wachsende zahlungskräftige Mittelschicht des Nachbarlandes direkt bedienen zu können, und/oder um Investitionsmöglichkeiten wahrzunehmen, die sich durch die Lockerung von bis dato geltenden Investitionsbeschränkungen ergeben haben. In diesen Kontext ist etwa die Eröffnung

Tab. 2: Japanische Direktinvestitionen auf Taiwan 1966 bis 1996

Jahr	Investitionsfälle	Betrag (Mio. US\$)
1966	35	2,5
1967	76	16,0
1968	96	14,9
1969	75	17,4
1970	51	28,6
1971	18	12,4
1972	26	7,7
1973	92	44,6
1974	50	38,9
1975	22	23,2
1976	26	30,8
1977	20	24,1
1978	43	50,3
1979	39	50,5
1980	35	86,1
1981	27	64,6
1982	24	152,2
1983	33	196,8
1984	28	114,0
1985	32	145,2
1986	88	253,6
1987	207	399,2
1988	212	431,9
1989	233	640,6
1990	179	826,8
1991	138	526,2
1992	117	417,8
1993	88	272,5
1994	115	391,0
1995	157	569,4
1996	175	545,2
1952-1996	2.710	6.404,6

Anmerkung: Angaben auf Genehmigungsbasis. Quelle: Council for Economic Planning and Development, ROC 1996:244, *Industry of Free China* 87, 5 (May 1997), S.128-129, eigene Berechnungen.

einer Reihe japanischer Warenhäuser auf Taiwan seit Ende der 80er Jahre einzuordnen. Japanische Unternehmen sind zudem stark an den beiden wichtigsten Mini-Supermarktketten auf Taiwan beteiligt,⁸ während 30 andere Ketten Verbindungen nach Japan aufweisen.⁹

Im gleichen Zusammenhang ist die Tatsache zu sehen, daß die Mehrzahl der japanischen Investitionsprojekte auf Taiwan in jüngster Zeit im nichtverarbeitenden Bereich durchgeführt worden ist. So standen zwischen 1994 und Mitte 1996 104 genehmigten DI-Projekten japanischer Unternehmen im verarbeitenden Sektor Taiwans 256 Projekte im nichtverarbeitenden Sektor gegenüber, davon 174 allein in den Bereichen Handel und Distributionswesen. Was den Wert der DI-Projekte angeht, liegt der verarbeitende Sektor allerdings weiter an der Spit-

⁸Family Mart Japan und Itochu halten 49% an Family Mart Taiwan, während Japans Yokado Corp. 75% der Anteile an der 7-Eleven-Kette auf Taiwan hält.

⁹Vgl. FEER, 21.2.91:43, Bernard 1991:361-362, *Japan* 5, 2 (April 1997), Ü 41. Umgekehrt haben taiwanesischen Unternehmen seit Anfang der 90er Jahre auch verstärkt in Japan investiert; nach Angaben des japanischen Finanzministeriums flossen zwischen 1993 und 1995 272 Mio. US\$ an DI von Taiwan nach Japan (Nihon Bôeki Shinkôkai 1997:520).

Tab. 3: Verteilung der auf Taiwan zwischen 1952 und 1995 genehmigten DI nach Ländern und Industrien (Einheit: Mio. US\$, %)

Sektor	Japan	USA	Europa	Gesamt	Anteil an DI Japans	Anteil an DI der USA	Anteil an DI Europas	Anteil von Japan, USA, Europa an den sektoral. Gesamt-DI
Landwirtsch., Forsten, Fischerei	3	5	1	39	0,0	0,1	0,0	22,4
Bergbau	1	0	3	14	0,0	0,0	0,1	28,9
Verarbeitend. Gewerbe	3.894	4.555	2.235	10.683	68,1	82,8	71,1	70,9
Nahrungsmitt. und Getränke	173	169	117	895	3,0	3,1	3,7	51,3
Textil	149	25	43	527	2,6	0,5	1,4	41,1
Holz und Papier	37	34	21	228	0,7	0,6	0,7	40,2
Leder	3	2	4	46	0,1	0,0	0,1	22,0
Gummi und Plastik	258	31	61	532	4,5	0,6	1,9	65,8
Chemie	536	1.039	950	3.195	9,4	18,9	30,2	79,0
Nichtmetall. Bergbauprod.	122	40	75	634	2,1	0,7	2,4	37,5
Metalle	488	211	156	1.759	8,5	3,8	5,0	48,6
Maschinen	609	263	182	1.465	10,7	4,8	5,8	72,0
Elektronik und Elektrizität	1.518	2.740	626	5.793	26,6	49,8	19,9	84,3
Dienstleistung	1.816	943	905	7.134	31,8	17,1	28,8	51,4
Gesamt	5.714	5.503	3.143	22.261	100,0	100,0	100,0	64,5

Anmerkung: Abweichungen zwischen Summe der Einzelbeiträge und Gesamtbeträgen aufgrund von Abrundungen.

Quelle: Ministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, ROC, zitiert nach Fukagawa et al. 1996:70.

ze; zwischen 1994 und Mitte 1996 wurden hier Projekte japanischer Unternehmen im Wert von 874,2 Mio. US\$ genehmigt (nichtverarbeitender Sektor: 301,5 Mio. US\$), wobei der Schwerpunkt mit nahezu 400 Mio. US\$ klar im Bereich Elektronik lag (vgl. Nihon Bôeki Shinkôkai 1996:178, 1997:178).

Anzumerken ist auch, daß in der Vergangenheit Unternehmen aus Japan, den USA und Europa recht unterschiedliche Investitionsprofile auf Taiwan aufgewiesen haben. Tab. 3 zeigt die verschiedenen Investitionsschwerpunkte im Zeitraum von 1952 bis 1995. Ersichtlich ist aus der letzten Spalte der Tabelle, daß Unternehmen aus der Triade in allen Bereichen außer Landwirtschaft, Forsten und Fischerei, Bergbau sowie Lederprodukte für den Löwenanteil bei den entsprechenden ausländischen Direktinvestitionen auf Taiwan verantwortlich gezeichnet haben. Dabei haben sich allerdings Unternehmen aus Japan und Europa stärker als solche aus den USA im Dienstleistungsbereich engagiert, welcher jeweils rund 30% der entsprechenden DI zwischen 1952 und 1995 aufgenommen hat. Auch im verarbeitenden Sektor wurden unterschiedliche Prioritäten gesetzt. So ist fast die Hälfte der gesamten DI der USA auf Taiwan in den Elektroniksektor gegangen, während es bei Unternehmen aus Japan und Europa nur jeweils ein Viertel beziehungsweise ein Fünftel gewesen ist. Mit über 30% der gesamten DI lag der Schwerpunkt bei den europäischen Unternehmen im Chemiebereich, während in diesen bei den USA und Ja-

pan „nur“ ein Fünftel beziehungsweise ein Zehntel der gesamten DI geflossen ist.

Im Vergleich mit der anderen neuindustrialisierten Wirtschaft in Nordostasien, Südkorea, haben Direktinvestitionen aus dem Ausland in den letzten Jahrzehnten zumindest in quantitativer Hinsicht für Taiwans Wirtschaft eine bedeutsamere Rolle gespielt. So lagen die bis Ende 1995 auf Taiwan genehmigten DI in Höhe von 19,38 Mrd. US\$ 5 Mrd. US\$ höher als die bis dahin in Südkorea genehmigten DI. Zwischen 1970 und 1994 hatten ausländische DI auf Taiwan zudem einen Anteil von 4,2% an der Kapitalbildung des privaten Sektors, was etwa dem Niveau Thailands entspricht und deutlich über dem entsprechenden 1% in Südkorea im gleichen Zeitraum lag. Die exponiertere Rolle ausländischen Kapitals auf Taiwan wird auch durch die Tatsache unterstrichen, daß unter den hundert umsatzstärksten Unternehmen Taiwans 1994 (exkl. Finanzdienstleistungsunternehmen) 13 Unternehmen einen ausländischen Kapitalanteil von über 50% aufwiesen. In Südkorea war es zum gleichen Zeitpunkt nur ein einziges Unternehmen, für das Entsprechendes galt. Unter diesen 13 Unternehmen befanden sich auch vier unter japanischer Kontrolle, nämlich die taiwanesischen Tochtergesellschaften von Matsushita Denki (Platz 25), Yamaha (Platz 51), NEC (Platz 86) und Hitachi Seisakujo (Platz 90) (vgl. Fukagawa et al. 1996:63-67).

Wie von Schive (1990) ausführlich dargestellt, haben DI aus dem Ausland eine wichtige Rolle beim Technolo-

gietransfer nach Taiwan gespielt. Hieran dürfte sich angesichts des hohen Bedarfs an fortgeschrittenem technologischen Know-how auf der Insel auch zukünftig nichts ändern. Neben den zunehmend wichtiger werdenden strategischen Allianzen in einer Reihe von Industriebereichen, wie etwa bei Halbleitern (vgl. Kim 1994:23-32, Simon 1996:1210-1212, 1214-1216), werden Direktinvestitionen weiterhin eine zentrale Quelle technologischen Know-hows für taiwanische Unternehmen darstellen. Demgegenüber werden zumindest im Hochtechnologiebereich traditionelle Formen des Technologietransfers wie Lizenzvergaben an Bedeutung verlieren. Noch bis zum Anfang dieses Jahrzehnts kam im Jahresdurchschnitt über die Hälfte der entsprechenden Technologieimporte Taiwans von japanischen Unternehmen; von 1952 bis 1990 war Japan die Quelle von über 61%, d.h. 2.101 der 3.422 Technologien, die bis dato aus dem Ausland nach Taiwan eingeführt worden waren. Die Entwicklung einiger grundlegender Industriezweige auf Taiwan - ein Paradebeispiel bildet die Werkzeugmaschinenindustrie des Landes - wäre ohne den Import des relevanten japanischen Know-hows schlichtweg unmöglich gewesen (vgl. Yu 1981:638-639, Fransman 1986:1384-1385, Mizuhashi 1992:119-120).

3.3 Industrielle Arbeitsteilung zwischen Japan und Taiwan auf der sektoralen Ebene

Bis in die 80er Jahre hinein fungierte Taiwan primär als eine Art Auffangschüssel für arbeitsintensive, verschmutzungs- und energieintensive sowie andere Industriezweige Japans, welche technologisch nicht mehr zur Spitzengruppe zählten (vgl. Cumings 1987). Seither ist das Bild deutlich komplexer geworden: Nach Direktinvestitionen und Technologietransfer im Zusammenhang mit der Auslagerung von Produktionskapazitäten und ganzen Fertigungsanlagen sowie zur Überwindung von Importbarrieren (z.B. Automobilbau) sind nun zunehmend Unternehmensaktivitäten in den Mittelpunkt getreten, die im Zusammenhang stehen mit der Liberalisierung von bis dato für ausländische Unternehmen gesperrten Branchen, dem Anwachsen einer kaufkräftigen Mittelschicht sowie dem spektakulären Erfolg einiger taiwanischer Industriezweige.

In bezug auf die letztgenannte Entwicklung bietet wohl die Elektronikindustrie die meisten Beispiele für die Veränderungen in den japanischen Unternehmensaktivitäten auf Taiwan. Eine Reihe von vor allem kleinen und mittelgroßen japanischen Unternehmen aus der Elektronikindustrie, die auf der Suche nach billigen Arbeitskräften in den späten 60er und frühen 70er Jahren Produktionsstätten auf Taiwan errichteten, zog es nach der massiven Erhöhung der Lohnkosten auf der Insel in der zweiten Hälfte der 80er Jahre weiter zu kostengünstigeren Standorten in Südostasien. Anderen, vielfach größeren Unternehmen aus der Branche gelang es jedoch, ihre Produktpalette umzustellen und sich so den veränderten Gegebenheiten anzupassen. Die 1968 gegründete Tochtergesellschaft der TDK Corp., die TDK Taiwan Corp., beispielsweise stellte zunächst Teile für Radios und Schwarzweißfernsehgeräte her, änderte ihren Fokus dann auf Kom-

ponenten für Audio-Geräte und Farb-Fernsehgeräte und produziert seit nunmehr acht Jahren hauptsächlich Teile für Personalcomputer, welche sie an taiwanische Montageunternehmen in dieser Branche liefert. Gleichzeitig sind weitere vorgelagerte Produktionsprozesse ebenfalls nach Taiwan verlagert worden, die Produktionsflexibilität erhöht und philippinische Arbeitskräfte eingestellt worden, um die Lohnkosten zu senken (NW, 5.5.97).

Auch das Muster der Zusammenarbeit zwischen japanischen und taiwanischen Unternehmen hat sich in der Zwischenzeit gewandelt. Wachsende Fertigungs- und Kapitalintensität der Produktion bei gleichzeitig relativ niedrigen Produktionskosten ermöglichten es taiwanischen Unternehmen, sich in der zweiten Hälfte der 80er Jahre im großen Umfang als OEM(original equipment manufacturing)-Auftragsnehmer japanischer und amerikanischer Unternehmen zu betätigen. Durch den kontinuierlichen Ausbau ihrer Kapazitäten gelang es den Unternehmen in der Folge, sich als zuverlässige und kostengünstige Lieferanten erfolgreich am Weltmarkt für Personalcomputer und deren Peripheriegeräte zu platzieren. Nach taiwanischen Statistiken produzierte Taiwan 1996 weltweit die meisten Computermonitore (53,4%), Notebook-PCs (32%), Tastaturen (74,2%), Computermäuse (65%) und handgehaltene Scanner (95%). Gleichzeitig findet ein stetig wachsender Teil der Produktion der taiwanischen Elektronikindustrie nicht mehr auf Taiwan selbst, sondern im Ausland statt: Stammten 1992 nur 11,6% des Produktionswertes der taiwanischen Elektronikindustrie aus überseeischen Produktionsstätten, war es nach Schätzungen 1995 bereits fast ein Drittel (vgl. NW, 18.8.97 und Borrus 1997).

Auf der Basis der akkumulierten Produktions-, FuE- und Kapitalressourcen, die mit hoher Flexibilität gepaart sind, lösen sich einige taiwanische Elektronikunternehmen wie Acer, Tatung und Formosa Plastics verstärkt aus ihrer bisherigen Rolle als verlängerte Werkbank japanischer und anderer transnationaler Unternehmen und präsentieren sich als ernst zu nehmende Partner. Die im Januar diesen Jahres begonnene gemeinsame Entwicklung von Multimedia-Heimgeräten durch Taiwans Acer und Japans Hitachi steht für einen entsprechenden Trend, wobei die Zukunft zeigen wird, wie effektiv und schlagkräftig diese strategischen Allianzen japanischer und taiwanischer Unternehmen wirklich sind. Auch im Bereich von Speicherchips lassen sich jüngst vermehrt Fälle von japanisch-taiwanischen Produktionsallianzen aufzeigen, die es der taiwanischen Seite ermöglichen sollen, vom technologischen Know-how der Japaner zu profitieren und einen größeren Teil der Halbleiternachfrage Taiwans zu bedienen. Für die japanische Seite steht bei den Kooperationen eine Teilung der hohen Investitionskosten und Risiken beim Bau für Produktionsanlagen sowie ein Anzapfen der Produktionsexpertise der taiwanischen Seite im Vordergrund (siehe dazu Nikkei, 21.6.97; NW, 18.8.97).

Allerdings handelt es sich bei dieser Entwicklung zu ausgeglicheneren Unternehmenskooperationen keineswegs um ein universelles Phänomen in den industriell-technologischen Beziehungen zwischen Japan und Taiwan. Nur einige taiwanische Unternehmen in wenigen Industriezweigen wie der Elektronikindustrie verfügen über die Ressourcen und Fähigkeiten, die sie als gleichbe-

reichtigen Partner für japanische Unternehmen interessant werden lassen. Ausgeprägte Abhängigkeitsverhältnisse wie in der Werkzeugmaschinenindustrie unterstreichen weiter bestehende technologische Schwächen auf taiwanesischer Seite.

Die Komplexität der Entwicklungen in der sektorspezifischen industriellen Kooperation und Konkurrenz zwischen Japan und Taiwan, die mit Faktoren wie bestehenden Eintrittsbarrieren und wechselnden kompetitiven Anforderungen - mithin der Dynamik des Wettbewerbs in den einzelnen Industriezweigen -, technologischem Wandel und der Reaktion hierauf von Seiten der Unternehmen aus beiden Ländern zusammenhängt, zeigt sich auch in der Automobilindustrie.¹⁰ So ist in den beiden Bereichen, die durch hohe Eintrittsbarrieren gekennzeichnet sind, nämlich der Fertigung von Automobilen und der Herstellung von komplexen Teilen, weiterhin eine hohe technologische Abhängigkeit der taiwanesischen Seite von den japanischen Unternehmen sichtbar, die mit ihnen verbunden sind. Bei der Fertigung von Automobilen hat sich diese Abhängigkeit von technologischem Know-how in Form von Lizenzen und dem Import von Komponenten und Teilen aus Japan in den letzten Jahren im Gefolge von Liberalisierungsmaßnahmen sogar noch vergrößert. Auch die taiwanesischen Hersteller von komplexen Teilen für Automobile sind weiterhin von japanischen Technologiegebern abhängig und beliefern die etablierten Autohersteller auf Taiwan. Mit Ausnahme von Liu-ho (Kooperation mit Ford) sind diese, wie erwähnt, wiederum alle von japanischen Partnerunternehmen abhängig.

Einzig eine Reihe von taiwanesischen Produzenten von relativ simplen und standardisierten Automobilteilen wie Armaturenblechern, Stoßstangen oder Steuerrädern haben es geschafft, sich als unabhängige Exporteure zu etablieren, was offensichtlich mit den niedrigen Eintrittsbarrieren und geringeren Anforderungen an Qualität und Marketingfähigkeiten in diesem Industriesegment zusammenhängt.

Beeindruckender ist daher die wachsende Unabhängigkeit taiwanesischer Motorradhersteller von der Technologie, den Komponentenlieferungen und den Designs ihrer japanischen Kooperationspartner. Im Laufe der Zeit ist es Taiwans Motorradherstellern gelungen, Skaleneffekte zu erzielen, Designfähigkeiten aufzubauen und eigenständig neue Teile zu entwickeln. In der Folge sind die beiden taiwanesischen Motorradhersteller Guangyang und Sanyang sogar als Investoren in der VR China, Indonesien und Vietnam aktiv geworden, wo sie als Konkurrenz zu ihrem ehemaligen Technologiegeber Honda auftreten. Je nach Industriezweig präsentiert sich so die industriell-technologische Arbeitsteilung zwischen Japan und Taiwan als ein eigentümliches Muster aus Abhängigkeits-, Kooperations- und Konkurrenzbeziehungen.

4 Fazit

Japan ist im Verhältnis zu seinem südlichen Nachbar in den letzten 120 Jahren immer der dominante Teil gewesen. Bemerkenswert ist dabei, daß die 50jährige Kolonialzeit Japans auf der Insel nicht die gleichen Narben hinterlassen hat, die heute noch im Verhältnis zwischen Japan und seiner anderen ehemaligen Kolonie in Nordostasien, Korea, sichtbar sind. Zwar gilt es auch heute vielfach noch auf Taiwan nicht als opportun, neben der Unterdrückung auch über mögliche positive Vermächtnisse der japanischen Kolonialzeit zu diskutieren, aber ohne Zweifel vollzieht sich der Umgang zwischen Taiwanesen und Japanern unverkrampfter als der zwischen Japanern und Koreanern aus beiden Teilen der Halbinsel. So zeigen sich zwar auch heute noch unverhohlenen antijapanische Gefühle auf Taiwan, wenn es etwa um die Frage der Souveränität über die Senkaku/Diaoyu-Inseln geht, aber diese Ausbrüche wirken auf den mit Korea vertrauten Beobachter eher gemäßigt.

In den 50er und 60er Jahren wurde das japanisch-taiwanische Verhältnis weitgehend von den globalstrategischen Interessen der USA diktiert. Seit dem Abbruch der diplomatischen Beziehungen vor 25 Jahren vollziehen sich die nunmehr inoffiziellen politischen Beziehungen im Schatten Beijings, das genau darauf acht gibt, daß die entsprechenden Kontakte zwischen Tokyo und Taipei nicht ein gerade noch tolerierbares Maß überschreiten. Die japanische Regierung hat seit 1972 an ihrer Ein-China-Politik festgehalten, hat aber dennoch immer wieder mit gesundem Augenmaß und Pragmatismus versucht, auf der gebotenen informellen Ebene Kontakte zu den Entscheidungsträgern in Taipei zu pflegen. Seit der Einleitung der Demokratisierung Taiwans in den späten 80er Jahren ist dieser Balanceakt nicht einfacher geworden, gilt es doch, trotz der Sympathie für die Demokraten auf Taiwan, die wichtige Beziehung zum großen Nachbar nicht aufs Spiel zu setzen. Realpolitische Erwägungen haben bisher die Oberhand behalten, was auf absehbare Zeit wohl auch so bleiben wird.

Weitgehend unbeeinträchtigt vom Abbruch der diplomatischen Beziehungen haben die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Japan und Taiwan in den letzten 25 Jahren eine bemerkenswerte Dynamik entfaltet. Japan ist die wichtigste Quelle von Importen und technologischem Know-how für die Insel geblieben und hat sich in den 80er Jahren sogar zum größten Investor entwickelt. Eine asymmetrische Interdependenz kennzeichnet die industriell-technologischen Beziehungen zwischen den beiden Ländern, doch Taiwan ist nicht mehr einfach die verlängerte Werkbank für Japans Unternehmen. Komplexe Muster aus Abhängigkeit, Kooperation und Konkurrenz kennzeichnen heute die Arbeitsteilung zwischen Japan und Taiwan in den verschiedenen Industriezweigen. Ungewiß ist dabei, ob es Taiwan gelingen wird, zum asiatischen Industrie-„Leitvogel“ Japan aufzuschließen, oder aber, ob die verbleibende technologische Abhängigkeit von Japan weiterhin eine Art „gläserne Decke“ für Taiwans Industrie bilden wird.

¹⁰Die folgenden Informationen stützen sich auf die detaillierte Analyse von Noble (1996).

Literatur

- Bernard, Mitchell (1991), „The Post-Plaza Political Economy of Taiwanese-Japanese Relations“, in: *Pacific Review* 4, 4, S.358-367
- Borras, Michael (1997), „Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics“, BRIE Working Paper 100, University of California, Berkeley Roundtable on the International Economy
- Chou, David S. (1984), „Tokyo's Relations with Taipei and Peking Since 1972“, in: *Issues and Studies* 20, 10, S.61-80
- Chûshô Kigyôchô (1989-1996), *Chûshô kigyô hakusho* [Weißbuch zu kleinen und mittleren Unternehmen], Tokyo: Ôkurashô Insatsukyoku
- Clark, Cal (1989), *Taiwan's Development: Implications for Contending Political Economy Paradigms*, New York u.a.: Greenwood Press
- Council for Economic Planning and Development, ROC (1996), *Taiwan Statistical Data Book 1996*, Taipei
- Cumings, Bruce, 1987 [1984], „The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences“, in: Deyo, Frederic C. (Hg.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca und London: Cornell University Press, S.44-83
- Cumings, Bruce (1997), *Korea's Place in the Sun: A Modern History*, New York und London: W.W. Norton & Company
- Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, ROC (1996), *Statistical Yearbook of the Republic of China 1996*, Taipei
- Fei, John C.H., Ranis, Gustav und Kuo, Shirley W.Y. (1979), *Growth with Equity: The Taiwan Case*, New York u.a.: Oxford University Press (für die World Bank)
- Fransman, Martin (1986), „International Competitiveness, Technical Change and the State: The Machine Tool Industry in Taiwan and Japan“, in: *World Development* 14, 12, S.1375-1396.
- Fukagawa, Yukiko et al. (1996), „Nichibeitô takokuseki kigyô no Higashi-Ajia senryaku (Kankoku/Taiwanen)“ [Die Ostasien-Strategie von multinationalen Unternehmen aus Japan, den USA und Europa (Südkorea/Taiwan-Ausgabe)], erschienen als *Sôken Chôsa* No.57, Tokyo: Chôgin Sôken (LTCBR)
- Gold, Thomas (1988), „Colonial Origins of Taiwanese Capitalism“, in: Winckler, Edwin A. und Greenhalgh, Susan (Hg.), *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, Armonk und London: M.E. Sharpe, S.101-117
- Ho, Samuel P.S. (1978), *Economic Development of Taiwan, 1860-1970*, New Haven und London: Yale University Press
- Hsu, Chieh-lin (1990), „The Republic of China and Japan“, in: Wang, Yu San (Hg.), *Foreign Policy of the Republic of China on Taiwan: An Unorthodox Approach*, New York u.a.: Praeger, S.45-62
- Hwang, Y. Dolly (1991), *The Rise of a New World Economic Power: Postwar Taiwan*, New York u.a.: Greenwood Press
- Kim, Kihwan (1994), *Industrial Cooperation in the Asia-Pacific Region*, KIET Occasional Paper No. 94-01, Seoul; Korea Institute for Industrial Economics & Trade
- Kohli, Atul (1994), „Where Do High Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's 'Developmental State'“, in: *World Development* 22, 9, S.1269-93
- Mendl, Wolf (1995), *Japan's Asia Policy: Regional Security and Global Interests*, London und New York: Routledge
- Noble, Gregory W. (1996), „Trojan Horse or Boomerang: Two-Tiered Investment in the Asian Auto Complex“, BRIE Working Paper 90, University of California, Berkeley Roundtable on the International Economy
- Mizuhashi, Yûsuke (1992), „Taiwan keizai no genjô to Nittai kankei“ [Die gegenwärtige Situation der Wirtschaft Taiwans und der japanisch-taiwanesischen Beziehungen], in: Watanabe, Toshio (Hg.), *Hokutô Ajia no shindôtai: NIES ga Chûgoku o kaeru* [Neue Bewegungen in Nordostasien: Die NIEs verändern China], Tokyo: Nihon Bôeki Shinkôkai (JETRO)
- Nihon Bôeki Shinkôkai (Jetoro) (1996, 1997), *1996 (1997)-nen Jetoro hakusho, tôshihihen: Sekai to Nihon no kaigai chokusetsu tôshi* [JETRO Weißbuch 1996 (1997), Investitionsausgabe: Ausländische Direktinvestitionen Japans und der Welt], Tokyo
- Pohl, Manfred (Hg.) (1995, 1996), *Japan 1994/95 (1995/96) - Politik und Wirtschaft*, Hamburg: Institut für Asienkunde
- Schive, Chie (1990), *The Foreign Factor: The Multinational Corporation's Contribution to the Economic Modernization of the Republic of China*, Stanford: Hoover Institution Press
- Shôkô Sôgô Kenkyûjo (1990), *Chûshô kigyô no kaigai shinshutsu - NIES, ASEAN de no jigyô tenkai* [Das Vorrücken kleiner und mittlerer Unternehmen in das Ausland - Die Entwicklung der Unternehmensaktivitäten in den NIEs und der ASEAN], Tokyo: Chûô Keizaisha
- Simon, Denis Fred (1996), „Charting Taiwan's Technological Future: The Impact of Globalization and Regionalization“, in: *The China Quarterly* 148, S.1196-1223
- Statistisches Bundesamt (1994), *Länderbericht Japan 1994*, Wiesbaden
- Tsûsanshô (Hg.) (1996), *Heisei 8-nenpan tsûshô hakusho (kakuron)* [Handelsweißbuch 1996 (Gesamtausgabe)], Tokyo: Ôkurashô Insatsukyoku
- Yu, Tzong-shian (1981), „The Development of Relations Between the Republic of China and Japan Since 1972“, in: *Asian Survey* 21, 6, S.632-644