

Warum riskiert Japan seinen Außenhandel mit Taiwan?

I.

Mit einer Gesamtfläche von 370 000 km² ist Japan ein relativ kleines Land (1). Als solches hat es bei der wachsenden Wirtschaft eine relativ hohe Handelsquote (z.B. 1970: ca. 20 %), während China als großes Land eine sehr niedrige Handelsquote aufweist (1970: 3,65%, 1971: 3,45%, vgl. C.a. Juni 72). Das heißt: Das Wirtschaftswachstum Japans hängt wegen der ungünstigen Naturverhältnisse einerseits und des beschränkten Binnenmarktes andererseits viel mehr von der Außenwirtschaft ab als das Chinas. Je mehr Japan also produziert, umso mehr muß es importieren und exportieren. Der Außenhandel ist daher für Japan im Gegensatz zu China lebenswichtig. Die Importabhängigkeit Japans ist so groß, daß der Inlandsbedarf z.B. an Eisenerz, Erdöl, Nickel, Kautschuk, Baumwolle und Wolle ausschließlich aus Einfuhren gedeckt werden muß. Allein die Roh- und Brennstoffe machen über 60 % des gesamten japanischen Imports aus. Infolgedessen ist Japan - bei sich ausdehnender Wirtschaft - ständig mit dem Problem der Rohstoffversorgung und der Ausweitung des Auslandsmarktes konfrontiert. Dies zwingt Japan unaufhörlich zur Erschließung von Rohstofflagern und zur Öffnung von Absatzmärkten in aller Welt, natürlich auch in China. Es versteht sich von selbst, daß das chinesische Festland mit einer Gesamtfläche von 9,6 Mill. km² und seinen 700 Mill. Einwohnern (d.h. Konsumenten) sowie einem geschätzten Vorkommen von 100 Mrd. t Eisen, 1500 Mrd. t Kohle und 17 Mrd. t Erdöl für die weitere Entwicklung der japanischen Wirtschaft bei weitem attraktiver und nützlicher ist als Nationalchina (Taiwan). Denn Taiwan hat nur eine Gesamtfläche von 36 000 km² und 14 Mill. Einwohner und leidet vor allem selbst Mangel an Rohstoffen aller Art. Das heißt: Die Komplementarität zwischen Taiwan und Japan ist gering, die zwischen Festlandchina und Japan dagegen groß. Langfristig gesehen müßte daher Japan seine außenwirtschaftlichen Beziehungen anstatt mit Taiwan mit China ausbauen, wo seine Industrie bei weitem mehr profitieren kann und große Möglichkeiten für seine sich ausdehnende Wirtschaft liegen. Japan nahm deshalb sämtliche außenpolitischen "Demütigungen" Chinas in den vergangenen 22 Jahren in Kauf, nur um seine bestehenden außenwirtschaftlichen Beziehungen mit China zu pflegen bzw. nicht abbrechen zu müssen, während es seine wertmäßig nicht unbedeutenden Handelsbeziehungen mit Taiwan jetzt wegen der Aufnahme diplomatischer Beziehungen mit China einfach aufs Spiel setzte. Rein wirtschaftlich betrachtet muß man dem drastisch veränderten Kurs der japanischen Regierung Verständnis entgegenbringen. Denn Taiwan ist für Japan keine Alternative.

II.

Die außenwirtschaftliche Entwicklung zwischen China und Japan zeigt, wie in Tab. 1 dargestellt, zwar in den vergangenen 20 Jahren eine ständige Steigerung. Sie verläuft jedoch nicht geradlinig, sondern zickzackförmig. Man kann diese schwankende Entwicklung, die nicht auf ökonomische, sondern vielmehr auf politische Ereignisse zurückzuführen ist, in vier Phasen aufgliedern:

1. Phase von 1950 bis 1952

In der ersten Phase begann der Außenhandel zwischen Japan und China unter unglücklichen

Vorzeichen, und auch sein weiterer Verlauf war stets durch politische Faktoren beeinflusst bzw. gestört. Das Gesamthandelsvolumen sank von 59 Mill. US- $\text{\$}$ in Jahre 1950 wegen des Koreakriegs und des darauf folgenden Embargos gegen die VRCh auf 27 Mill. US- $\text{\$}$ i.J. 1951 und auf 16 Mill. US- $\text{\$}$ i.J. 1952 drastisch.

2. Phase von 1953 bis 1958

Der Koreakrieg wurde im Jahre 1953 beendet. Im gleichen Jahre begann die Durchführung des ersten Fünfjahresplans in China. Infolgedessen stieg der Warenaustausch zwischen Japan und China von 34 Mill. US- $\text{\$}$ 1953 auf 151 US- $\text{\$}$ 1956 an und erreichte damit den Höhepunkt in der zweiten Phase. Diese steigende Entwicklung brach aber durch einen Zwischenfall in Nagasaki - die chinesische Flagge wurde in einer Ausstellung von einem rechtsradikalen Japaner heruntergerissen - schlagartig ab. Der von China aus Protest sofort eingeschränkte Handel ging erheblich zurück (von 105 Mill. $\text{\$}$ 1958 auf 22 Mill. $\text{\$}$ 1959), während das Gesamthandelsvolumen Chinas in diesem Jahr zum ersten Mal 40 Mrd. $\text{\$}$, d.h. also den höchsten Stand seit der Gründung der VRCh im Jahre 1949 erreichte. Damit endete die zweite Phase wieder mit einer politischen Störung.

3. Phase 1959-1960

Die dritte Phase ist durch einen zwei Jahre lang andauernden Rückgang des Warenaustausches zwischen Japan und China gekennzeichnet. Mit einem Gesamthandelsvolumen von 22 Mill. $\text{\$}$ 1959 und 23 Mill. $\text{\$}$ 1960 erreichte er den tiefsten Punkt in der 20-jährigen Entwicklung. Doch in dieser Phase fanden Verhandlungen zwischen Japan und China statt, um den Warenaustausch zwischen den beiden Staaten neuzubeleben. Gleich nach dem erwähnten Zwischenfall gab Chou En-lai im August 1958 bekannt, daß der Handel nur dann fortgesetzt werden könne, wenn die japanische Regierung die folgenden drei politischen Bedingungen akzeptieren würde:

1. Die japanische Regierung darf sich China gegenüber nicht feindselig verhalten.
2. Die japanische Regierung darf den USA bei ihrer "Zwei-China-Verschöpfung" keine Gefolgschaft leisten.
3. Die japanische Regierung darf die auf Normalisierung der chinesisch-japanischen Beziehungen orientierte Entwicklung nicht behindern (2).

Darauf reagierte die Regierung in Tokyo mit der Feststellung, daß der Handel eine rein ökonomische Sache sei, die nicht mit der Politik verknüpft werden brauchte. In der Tat war die japanische Regierung angesichts der damaligen engen Beziehungen mit den USA und Taiwan nicht in der Lage, diesen drei Prinzipien zu folgen und hielt sich deshalb weiter an seine sogenannten "Politik der Trennung von Handel und Politik". Dagegen betonte China stets die untrennbare Verknüpfung von Politik und Wirtschaft. Die Politik hat Vorrang vor der Wirtschaft, denn "die politische Arbeit ist der Lebensnerv jeder wirtschaftlichen Tätigkeit" (3). Im Falle Japans dient der Außenhandel tatsächlich neben ökonomischen Zwecken noch als Instrument seiner Außenpolitik, um Japans politischen Kurs gegenüber China auf Kosten der USA und insbesondere Taiwans zu ändern, was damals keiner für möglich hielt, heute jedoch bereits Realität geworden ist.

4. Phase von 1961 bis 1970

Der Warenaustausch zwischen Japan und China wurde zuerst durch sogenannte "mit China befreundete Firmen", d.h. durch japanische Privatunternehmer, die die genannten drei politischen Prinzipien anerkannten, wiederbelebt. Er stieg von 23 Mill. $\text{\$}$ i.J. 1960 auf 48 Mill. i.J. 1961

und auf 84 Mill. \$ 1962, während im gleichen Zeitraum infolge der Naturkatastrophen in China eine schwere Wirtschaftskrise herrschte. Hier wird noch einmal deutlich, daß sowohl der Rückgang als auch die Wiederbelebung des Handels zwischen Japan und China nicht von ökonomischen, sondern von politischen Faktoren abhängig ist. Der Handel erfuhr auch durch das im November 1962 zustandegekommene halbamtliche Abkommen - "LT-Memorandumshandel" - eine Neubelebung. Seitdem stieg er bis heute stetig an.

Tabelle 1

Das Außenhandelsvolumen zwischen der VRCh und Japan von 1950 bis 1970 (in Mill. \$) (4)

1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
59	27	16	34	60	109	151	141
1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
105	22	23	48	84	137	310	470
		1966	1967	1968	1969	1970	
		621	557	550	625	823	

III.

Drei Produkte, nämlich Stahl, Maschinen und Kunstdünger beherrschten Japans Export nach China wie folgt: (5)

Tabelle 2

Anteil der drei Produkte am Gesamtexport Japans nach China (in %)

1963	71,8
1964	72,4
1965	76,8
1966	81,4
1967	81,5
1968	91,8
1969	93,8

Zu beachten ist, daß z.B. der japanische Düngemittelexport nach China (3,75 Mill. t 1969) die Hälfte der gesamten Düngemittelproduktion Japans in diesem Jahre ausmachte (6). Auch der Export von Drehmaschinen nach China im Werte von 12,5 Mill. \$ steht an zweiter Stelle nach dem Export nach den USA (7). Dies zeigt deutlich, wie der Exportmarkt Japans sich konzentriert. Eine plötzliche Einstellung des Imports z.B. von Kunstdünger seitens Chinas würde für Japan viel mehr Schaden bringen als für China, weil dadurch 50 % der Gesamtkapazität der Düngemittelindustrie Japans stillgelegt werden müßte. So hat China schon aus diesem Grund eine sehr günstige Verhandlungsposition gegenüber Japan, ganz abgesehen von der niedrigen Handelsquote bzw. der geringfügigen Importabhängigkeit Chinas. Dadurch unterscheidet sich qualitativ der Handel zwischen Japan und China von dem Handel zwischen Japan und Taiwan, obwohl quantitativ zwischen den beiden kein großer Unterschied besteht (vgl. Tab. 1 und 3).

Tabelle 3

1950-52	1953	1954	1955	1956	1957	1958
115	114	114	140	125	150	154
1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
165	151	165	165	216	280	358
		1966	1967	1968	1969	1970
		372	449	576	668	813

Außerdem ist der von 1963 bis jetzt erheblich angestiegene Handel zwischen Japan und Taiwan sehr wahrscheinlich darauf zurückzuführen, daß die japanischen Investitionen infolge der im Jahre 1963 errichteten "exportorientierten Veredelungszone" in Kaohsiung, später auch in Taichung und Nantse - ständig zugenommen haben. Da diese Zonen den Status eines Freihafens besitzen, entfallen alle Importabgaben sowie die Waren- und Gewerbesteuer. Außerdem genießen die ausländischen Investoren auch Steuervergünstigungen. Die wegen dieser Vorteile zunehmenden japanischen Investitionen in den Zonen schaffen zwangsläufig eine ständige zahlenmäßige Steigerung des Handelsvolumens zwischen Japan und Taiwan, die jedoch keineswegs unmittelbar das Wachstum der einheimischen Wirtschaft reflektieren. Denn alles, was in diesen Zonen produziert wird, muß zunächst importiert und dann wieder exportiert werden. Die hierdurch "künstlich" aktivierte außenwirtschaftliche Tätigkeit zwischen Japan und Taiwan ist von vorneherein auf die Veredelungszone beschränkt. D.h. die Investitionen in der Zone schaffen nur gewisse Einkommenseffekte, jedoch kaum Kapazitätseffekte, die der einheimischen Wirtschaft so zugutekommen könnten, daß der Außenhandel Taiwans infolge der sich ausdehnenden Kapazität tatsächlich erweitert würde. Für die japanischen Unternehmer ist klar, daß ihre Investitionen und der dadurch ansteigende Außenhandel in Taiwan nur so lange interessant sind, als die Löhne in Taiwan niedrig bleiben. Nur so lange lohnt es sich für sie, ihre Rohstoffe, Vor- und Zwischenprodukte in Taiwan zu veredeln. Der Außenhandel zwischen Japan und Taiwan erscheint daher nur zahlenmäßig eindrucksvoll, hat jedoch keine stabile und solide ökonomische Basis oder langfristige Erweiterungsmöglichkeiten. Dennoch wird Japan sehr wahrscheinlich trotz des Abbruchs der außenpolitischen Beziehungen mit Taiwan versuchen, seine Wirtschaftsposition in Taiwan weiter zu behaupten. So bringt Japan sich wieder in die schwierige Lage, seine berühmte "Politik der Trennung von Handel und Politik" wie früher gegenüber China nun gegenüber Taiwan zu betreiben. yu

(1) Japan Statistical Yearbook 1970, Tokyo 1970
 (2) PRu 26.4.65 S.9
 (3) Zitat des Vorsitzenden Mao Tse-tung
 (4) Chung-kung yen-chiu, Taipei 10/1970 und Wochenbericht 42/71, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 14.10.71

(5) Chung-kung yen-chiu a.a.O.
 (6) Ebenda
 (7) Ebenda
 (8) Taiwan Statistical Data Book, Taiwan 1951-1970