

ASPEKTE DER UNTERNEHMERISCHEN KOOPERATION
ZWISCHEN INDUSTRIE- UND ENTWICKLUNGSLÄNDERN
IN SÜDOST- UND OSTASIEN

Christian Uhlig

I. BEDEUTUNG UND ABGRENZUNG DER UNTERNEHMERISCHEN
KOOPERATION

In den letzten Jahren hat das Interesse an den Möglichkeiten und Formen internationaler unternehmerischer Zusammenarbeit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern beträchtlich zugenommen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Da ist einmal die Erkenntnis bei den Produzenten in Industrieländern mit hohem Exportanteil in Märkten der Entwicklungsländer, daß die Erschließung und Erhaltung von Exportmärkten aufgrund höherer internationaler Konkurrenz schwieriger wird. Folglich erscheint häufig die Präsenz vor Ort in Form von direkter Produktion - sei es in Lizenz oder in eigener Verantwortung - oder zumindest der Ausbau von Reparatur- und Servicekapazitäten notwendig. Zum anderen führen die Bemühungen der Entwicklungsländer um den Aufbau einer eigenen Industriebasis und den Transfer von Kapital und Technologie - häufig verbunden mit Zollbeschränkungen, Auflagen bei der Firmen Gründung, aber auch attraktiven Investitionsanreizen - dazu, daß bei den traditionellen Exporteuren Überlegungen über mögliche Standortverlagerungen und geeignete Formen der Zusammenarbeit angestellt werden. Zum dritten bieten die teilweise günstigen Produktionsbedingungen in manchen Übersee ländern den Produzenten in den Industrieländern den Anreiz, die Preiskalkulation ihrer Produkte für den heimischen Markt durch Importe von zugelieferten Teilen oder ganzen Anlagen zu verbessern. Hinzu kommt viertens, daß sich das Klima in der Dritten Welt gegenüber Investitionen aus Industrieländern sowie engerer unternehmerischer Zusammenarbeit gewandelt hat. Heute wird pragmatisch gesehen, daß manche der hochgesteckten Entwicklungsziele im Bereich der Industrialisierung und Beschäftigung ohne private internationale Kooperation nicht erreicht werden können.

Entwicklungspolitisch ist es bedeutsam, daß viele Länder der Dritten Welt zu erkennen scheinen, daß der Weg des partiell abhängigen 'Imitators' bzw.

'Innovators' billiger als der des aus eigener Kraft tätigen 'Inventors' ist (und sein wird). Dies ist ein wichtiger Grund für die wirtschaftliche Öffnungspolitik mancher Entwicklungsländer, wie z.B. China oder Ägypten. Entscheidend ist hierbei die Annahme, daß durch zeitweise Abhängigkeit eine Stärkung der nationalen Entwicklung erfolgt und damit auch die Machtstellung im internationalen Handel verbessert und über die Zeit hin die Abhängigkeit gesenkt werden kann.

Es geht im Zusammenhang mit der wieder aufgelebten Diskussion um die verstärkte internationale privatwirtschaftliche Zusammenarbeit jedoch nicht allein um die Frage, wie private Direktinvestitionen in ihrer Wirkung zu bewerten sind, in welchem Umfang sie einzelnen Ländern zufließen oder wie sie abgesichert sind. Ebenso wichtig sind die Überlegungen, in welchen Formen die internationale unternehmerische Zusammenarbeit überhaupt durchgeführt werden kann und auch realisiert wird. Dabei gehen die praktizierten Formen weit über das hinaus, was in die nur die Kapitalströme erfassende statistische Flußgröße "Direktinvestitionen" einbezogen wird. Die nicht unbedingt mit einem Kapitaltransfer verbundenen Kooperationsformen - im angelsächsischen Bereich in Abgrenzung zu den "equity joint ventures" als "contractual joint ventures" bezeichnet¹ - sind vielfältig und in ihrer Art voneinander sehr unterschiedlich. Die einzelnen Instrumente sind in der Praxis seit langem bekannt. Aber in ihrem inneren Zusammenhang, auch im Sinne eines entwicklungsfördernden Instrumentariums, wurden sie erst in jüngster Zeit systematisiert. Bei diesen Bemühungen hatten die Untersuchungen und Erfahrungen aus der Ost-West-Kooperation einen beträchtlichen Einfluß.

Die begriffliche Zuordnung erfolgte unter verschiedenen Oberbegriffen. Die einen sprechen von "Internationaler industrieller Kooperation"², oder mit Sicht auf die im Vordergrund stehenden produkt- bzw. produktionsbezogenen Vorgänge von "Internationaler Produktionskooperation"³. Dabei werden hier auch Formen erfaßt, die mit Kapitaltransfer verbunden sind, z.B. Beteiligungen in Joint Ventures. Andere bezeichnen gleiche Phänomene als "Neue Formen internationaler Unternehmenszusammenarbeit ohne Kapitalbeteiligung", wobei definitionsgemäß die "equity joint ventures" nicht behandelt werden⁴. In einer 1984 von der OECD veröffentlichten Studie werden diese Vorgänge unter der Überschrift "New Forms of International Investment" behandelt⁵. Hier werden die Joint Ventures mit Minderheitsbeteiligung miteinbezogen. Neu sind allerdings die betrachteten Erscheinungsformen in Wirklichkeit nicht, und selbst im Verhältnis zu den Entwicklungsländern sind sie nicht erst in jüngster Zeit angewendet worden. Tatsächlich gewinnt aber jetzt das Interesse an diesen Kooperationsformen aus den verschiedenen genannten Gründen an Bedeutung.

In diesem Beitrag wird versucht, für den südost- und ostasiatischen Raum die empirische Bedeutung verschiedener Formen der internationalen industriellen Kooperation auf der Basis unternehmerischer Produktionskooperation deutlich zu machen. Untersucht wird die Situation in den Ländern der ASEAN-Gemeinschaft (ohne Brunei), in Hongkong, Taiwan und Korea (Süd)⁶.

II. GRUNDFORMEN INTERNATIONALER PRODUKTIONSKOOPERATION

Unter unternehmerischer Produktionskooperation wird hier die Zusammenarbeit von Unternehmungen aufgrund von Vereinbarungen, Verträgen, Beteiligungen usw. verstanden, an der zwei oder mehrere Partner teilhaben.

Im Vordergrund des Interesses steht die unternehmerische Zusammenarbeit im Bereich der Produktion, die durch Kooperation in anderen Bereichen wie Forschung und Entwicklung, Marketing oder reine Finanzierung ergänzt wird. Zu dieser industriellen Produktionskooperation kann man die verschiedenen Erscheinungsformen zählen, wie

- Lizenzkooperation, einschließlich Franchising und Leasing,
- Beratungskooperation für Management und Technik,
- Auftragskooperation für Veredelung und Zulieferung (sub-contracting),
- Koproduktion in Form wechselseitiger Teilezulieferung oder völliger Spezialisierung,
- Projektkooperation zur Durchführung bestimmter, zeitlich abgegrenzter Aufträge,
- Kooperation in Gemeinschaftsunternehmungen - bi- oder multilateral organisiert - ,
- Kompensationskooperation in Form von Gegengeschäften, Warentausch oder speziellen Kompensationslieferungen aus der gemeinsamen Produktion in Joint Ventures in Form des "production sharings" bzw. des "buy back".

Notwendigerweise ist der Abschluß von Verträgen über Gemeinschaftsunternehmungen (Joint Ventures) mit einer Kapitalbeteiligung seitens des ausländischen Partners verbunden. Die übrigen Formen können - müssen aber nicht - ohne Kapitalbeteiligung realisiert werden.

Welche Formen im einzelnen zum Zuge kommen, hängt von den jeweiligen Gegebenheiten ab. Häufig findet man die Kombination verschiedener Formen. So sind beispielsweise Gemeinschaftsunternehmungen oft auch Lizenznehmer des ausländischen Partners oder sie schließen spezielle Zuliefererverträge in Form der Auftragskooperation bzw. als "production sharing"- oder "buy back"-Agreements ab. Eine Rolle spielen hier auch Management- und Technische Hilfe-Verträge. Wesentlich ist, daß bei allen Formen der Kooperation zwischen verschiedenen Partnern der Aspekt der prinzipiell gleichberechtigten, beidseitig geplanten und getragenen Einzelentscheidung zugunsten einer längerfristigen Zusammenarbeit auf vertraglicher Ebene mit gemeinsamer Zielsetzung gegeben ist⁷.

Die statistische Erfassung der einzelnen Formen gibt erhebliche Probleme auf. Meist wird als Maßstab für das private Engagement von Unternehmungen aus Industrieländern in Entwicklungsländern der Bestand und/oder jährliche Fluß an privaten Direktinvestitionen benutzt. Daraus ergeben sich allerdings Mißverständnisse in zweierlei Hinsicht. Einmal geben die Zahlen über private Direktinvestitionen lediglich einen Anhaltspunkt über die Bereitschaft, langfristige Kapital in ein Entwicklungsland zu transferieren und dort zu investieren, sie sagen jedoch nichts über die Anlageform und den Grad der Koopera-

tion aus. Es werden in der Globalsumme sowohl Beteiligungen in einer Filial- oder Tochterunternehmung mit 100 % Eigenanteil (sole venture), als auch Beteiligungen in einer Gemeinschaftsunternehmung mit unterschiedlichen Beteiligungsverhältnissen (joint venture) erfaßt. Die erstgenannten Investitionen fallen jedoch nicht unter den Begriff der Kooperation. Alle anderen Kooperationsformen sind dagegen in der Globalsumme der Direktinvestitionen überhaupt nicht erfaßt, weil damit nicht unbedingt Kapitalflüsse verbunden sind. Deshalb muß das Ausmaß solcher Kooperationen durch eigenständige Erhebungen herausgearbeitet werden. Diese Aufgabe bereitet erhebliche Schwierigkeiten.

Vereinbarungen über Joint Ventures werden im allgemeinen von den nationalen Behörden der Investitionsländer - allerdings nach unterschiedlichen Kriterien - erfaßt. Häufig entsteht das Problem, daß zwar die Anmeldungen von geplanten Kooperationen erhoben werden, Informationen über die tatsächlich realisierten Unternehmungen aber nicht oder nur sehr spärlich bekannt sind. Der Abschluß von Lizenz- oder Technologieabkommen ist wegen der kaum erfolgenden Erfassung in den Nehmerländern sowie der schwierigen statistischen Zugänglichkeit eher durch Zahlen internationaler Behörden, die nationale Lizenzstatistik der Geberländer, Aufzeichnungen von Handelskammern bzw. durch bekanntgewordene Einzelbeispiele zu dokumentieren. Das gilt noch stärker für den Abschluß von Managementverträgen sowie von Auftrags-, Projekt- und Kompensationskooperationen. Deshalb können hier Dimensionen und Problematik nur durch einzelne Beispiele verdeutlicht werden.

III. JOINT VENTURES IN DEN ASEAN-LÄNDERN

Da eine strikte Abgrenzung der Joint-Venture-Investitionen von den gesamten privaten Direktinvestitionen nicht möglich ist, bleibt die Struktur der Direktinvestitionen die wesentliche statistische Ausgangsbasis für Informationen über Joint Ventures. Diese werden im folgenden durch spezielle Hinweise über die Entwicklung der Gemeinschaftsunternehmungen in den verschiedenen Ländern ergänzt.

Der Zufluß von privaten Direktinvestitionen in die südostasiatischen Länder belief sich bis 1981 auf etwa 28 Mrd. US\$. Davon gingen etwa 31 % nach Indonesien, je 14 % nach Singapur und Hongkong, 13 % nach Malaysia, 9 % nach den Philippinen, 8 % nach Taiwan, 6 % nach Südkorea und 5 % nach Thailand⁸. Dies zeigt schon die unterschiedlichen Strukturen der Länder sowohl bezüglich Entwicklungsstand, Infrastruktur, Marktbedingungen als auch Investitionsgesetzgebung. Von der Bestandsgröße aus gesehen ergibt sich eine andere Platzierung der Länder, wobei die Bestände an Privatinvestitionen aus der Kolonialzeit deutlich zu Buche schlagen. Nach Schätzungen⁹ liegt der Anteil des Auslandskapitals am gesamten Gesellschaftskapital in

Indonesien	bei etwa 59 %
Thailand (nur Firmen mit Promotion Certificate)	bei 27 %
den Philippinen	bei 57 %
Malaysia	bei 60 %
Singapur (nur Fertigungsindustrie)	bei 75 %.

Im folgenden soll auf die Situation in den einzelnen Ländern näher eingegangen werden. Dabei ist bezüglich der Summen von Investitionen zu berücksichtigen, daß es sich zum großen Teil um Zusagen handelt und daß außerdem Abweichungen in der internationalen Statistik bestehen. Die Zahlen sind also nicht voll miteinander vergleichbar und geben nur einen Trend an.

Indonesien meldet bis 1982 insgesamt 801 durch die Investitionsbehörde BKPM genehmigte Investitionsprojekte (ohne Erdöl- und Finanzsektor) mit Auslandsbeteiligung. Die zugesagte Investitionssumme beträgt für den Zeitraum 1967-1982 9,3 Mrd. US\$ (vgl. Tab. 1). 1983 stieg die Zahl der Gesamtgenehmigungen auf 809 Projekte mit einer Investitionssumme von 14,4 Mrd. US\$¹⁰.

Bezüglich der Herkunft des Auslandskapitals (bis 1982) ist festzustellen, daß 26 % der geplanten Projekte japanischer Provenienz mit einem Kapitalanteil von 35 %, bei den realisierten Projekten sogar von 41 % sind. 15 % der Investoren (mit einem Kapitalanteil von 10 %) kommen aus Hongkong und 12 % (8 % des Kapitals) aus den USA. Investoren aus EG-Ländern planten 152 Projekte (19 %) mit 9 % der Investitionssumme. Kapitalmäßig relativ am stärksten engagiert sind hierbei die Niederlande (3 %) und die Bundesrepublik Deutschland (2,3 %), außerhalb der EG die Schweiz mit 20 Projekten (2,5 %) und 5 % Kapitalanteil. Von den 30 deutschen Projekten ist die DEG an 8 beteiligt. Diese liegen in den Sektoren Fahrzeugbau, Farbstoffe, Druckerei- und Verlagswesen, Kabel-, Zement- und Futtermittelproduktion, Spinnerei und einer Beteiligung an einer Finanzierungsgesellschaft¹¹.

Im Zeitvergleich fällt der rasante Anstieg der Investitionsplanungen japanischer Investoren auf, die von 95 Mio. \$ (1970) auf 3 462 Mio. \$ (1980) anstiegen. Der relative Anteil stieg entsprechend von 12 auf 38 %. Der Anteil der EG-Länder stagnierte, der der USA fiel von 7 auf 5 %¹². Der starke Anstieg der japanischen Investitionen wird in der indonesischen Öffentlichkeit bereits als "over-presence" empfunden.

Branchenmäßig konzentriert sich der größte Teil der Projekte (61 %) auf die verarbeitende Industrie, hier besonders den Chemie-, Metall- und Textilsektor. 51 % der Investitionen in der verarbeitenden Industrie kommen aus japanischen Quellen, in der Metallindustrie sogar zu 90 %, in Textil und Leder zu 55 %, in der Metallwarenbranche zu 47 %. In der Landwirtschaft kommen die japanischen Investitionen nach denen von Belgien (40 %), USA 23 % und Großbritannien 13 % an vierter Stelle mit Konzentration auf den Fischereibereich¹³.

Über 80 % der mit Auslandskapital finanzierten Projekte sind Joint Ventures, allerdings mit teilweise noch niedrigen indonesischen Anteilen. Nach den gesetzlichen Bestimmungen müssen 20 % der Kapitalanteile von indonesischen Partnern

Tabelle 1: Ausländische Kapitalinvestitionen⁺ in Indonesien 1967-1982

Herkunftsländer Erdteil / Land	Mio. US\$ 1967-1982	Anzahl Projekte 1967-1982
Amerika	908,9	110
darunter:		
USA	758,5	97
Kanada	104,8	4
Europa	1 236,5	177
darunter:		
Niederlande	264,7	49
Bundesrepublik Deutschland	212,8	30
Großbritannien	170,4	46
Belgien/Luxemburg	87,2	13
Dänemark	33,7	3
Frankreich	28,9	9
Italien	6,3	2
Schweiz	408,1	20
Norwegen	9,4	1
Asien	4 967,4	456
darunter:		
Japan	3 306,4	206
Hongkong	834,9	122
Philippinen	311,4	20
Singapur	174,2	40
Taiwan	91,2	5
Indien	84,3	12
Korea (Rep.)	68,5	15
Malaysia	55,3	25
Australien	225,8	42
Insgesamt	9 294,9	801

⁺) Ohne Erdöl-, Versicherungs- und Bankensektor

Quelle: BfAI-Marktinformation Indonesien, Wirtschaftsdaten und Wirtschaftsdokumentation, Ausgabe 1983, Köln 1983, S.9.

übernommen werden. Innerhalb von 10 Jahren muß dieser Anteil auf 51 % anwachsen¹⁴. 1977 waren noch 64 % der Projekte von einer ausländischen Mehrheit beherrscht¹⁵. 1981 forderten die Investitionsbehörden 179 nach Auslandsrecht genehmigte Unternehmungen (PMA) auf, ihrer Verpflichtung nachzukommen, 10 Jahre nach der Gründung Joint-Ventures-Kapital in indonesischen

Tabelle 2: Ausländische Kapitalinvestitionen in Thailand (Registriertes Kapital von Unternehmen mit Förderungszertifikaten) 1960-1982

Nationalität des Kapitalgebers	Investitionen in Mio.DM	
	Alleineigentum	Joint Venture
Thai	1 035	891
Ausland	60	569
darunter		
1. Japan	20	152
2. Taiwan	-	70
3. USA	10	59
4. Großbritannien	1	52
5. Hong Kong	-	36
6. Singapur	11	27
7. Niederlande	13	9
8. Malaysia	-	18
9. Indien	-	12
10. Bundesrepublik Deutschland	2	12
11. Schweiz	1	10
12. Frankreich	-	7
13. Panama	-	5
14. Dänemark	-	5
15. Australien	-	10
16. Philippinen	-	2
17. Israel	-	1
18. Portugal	-	1
19. Andere	-	82
Insgesamt	1 096	1 460

Quelle: Deutsch-Thaiändische Handelskammer: Investitions-Prospekt Thailand 1984-1986, Bangkok 1983, S.32.

Mehrheitsbesitz zu überführen¹⁶.

In Thailand befand sich 1982 der Stand der Auslandsinvestitionen bei ca. 250 Mio. US \$, bzw. 629 Mio. DM (vgl. Tab. 2); 24 % kamen davon aus Japan, 11 % aus Taiwan, 11 % aus den USA, 6 % aus Hongkong. Die EG-Länder investierten immerhin 16 %, davon 8 % Großbritannien und die Bundesrepublik 2 %. Von den gesamten Auslandsinvestitionen wurden 90 % in Gemeinschaftsunternehmen angelegt. Dabei liegt das Engagement in Joint-Ventures-Firmen bei Japan bei 88 %, bei den USA bei 86 %, bei den Niederlanden sogar nur bei 41 % und der Bundesrepublik bei 86 %¹⁷. Von den bis 1980 genehmig-

ten Unternehmungen mit Auslandskapitalbeteiligung arbeiteten 20 % im Bereich der Landwirtschaft, 18 % im Bergbau, 12 % in der Chemie, 16 % im Bereich mechanischer und elektrischer Ausrüstung, 9 % im Dienstleistungsbereich und 28 % für übrige Produkte.

Die bevorzugten Investitionsbereiche der Japaner liegen in der verarbeitenden Industrie, im Handel sowie im Bergbau, die der amerikanischen Investoren in Bergbau und Chemie. 28 Unternehmungen arbeiten mit deutschem Kapital, besonders in den Bereichen Nahrungsmittelverarbeitung, Bergbau, Steine und Erden und mechanische und elektrische Ausrüstungen¹⁸. Die DEG ist an 7 Firmen (davon 1 Entwicklungsgesellschaft und 1 Entwicklungsbank) beteiligt¹⁹.

Von den 671 Unternehmungen mit Auslandskapitalbeteiligung (1982) waren 95,5 % Joint Ventures und nur 4,5 % Sole Ventures in voll ausländischem Besitz²⁰. Die Joint Ventures waren (1978) zu 82 % mit einer ausländischen Minderheit und zu 13 % mit einer ausländischen Mehrheit ausgestattet²¹. An dieser Struktur läßt sich der beträchtliche Druck der thailändischen Behörden ablesen, die Auslandsinvestitionen selbst in den Joint Ventures unter Kontrolle zu halten.

Als sich Anfang der 80er Jahre ein Rückgang der ausländischen Investitionsnachfrage bemerkbar machte, verkündete die Regierung 1983 liberalere Regelungen der Investitionsförderung²². Dennoch bleiben die grundsätzlichen Bestimmungen für die Einrichtung von Joint Ventures bestehen. Die thailändische Mehrheit (51 %) wird für Erzeugnisse des heimischen Marktes gefordert; in den Bereichen Landwirtschaft, Fischerei und Viehzucht werden sogar 60 % nationaler Kapitalanteil verlangt. Ausländische Mehrheiten sind zugelassen, wenn mindestens 50 % der Produktion exportiert werden; 100 % Auslandsanteile sind bei voll exportorientierten Unternehmungen möglich.

Auf die Philippinen flossen bis 1981 etwa 2,5 Mrd. US \$ an Auslandsinvestitionen. 49 % stammten aus den USA, 18 % aus Japan, 7 % aus Hongkong. Die EG-Länder haben einen Anteil von etwa 10 %, vor allem Großbritannien und die Niederlande²³. 1981 zeigte sich bezüglich der Herkunft des Auslandskapitals eine erhebliche Verschiebung gegenüber dem Bestand. Es kamen nämlich 18 % aus den USA, 14 % aus auslandschinesischen Quellen (Hongkong, Taiwan, Singapur) und nur 5 % aus Japan. Der Zufluß aus Westeuropa machte dagegen fast die Hälfte der Gesamtsumme aus, insbesondere aus der Schweiz, aus Schweden, Spanien und der EG (11 %) ²⁴.

Das Brancheninteresse konzentriert sich auch hier auf die verarbeitende Industrie, die über 50 % des Kapitals aufnahm, während 22 % in den Bank- und Finanzierungsbereich und 8 % in den Bergbau gingen. Japans Hauptinteresse galt bis dahin dem Bergbau und der Metallaufbereitung, die USA-Investoren waren zu einem Viertel im Bereich der Metallverarbeitung, 20 % im Bergbau, je zu 15 % im Chemie- und Agrar- bzw. Nahrungsmittelsektor engagiert. Deutsche Unternehmen sind im Bereich der Elektroindustrie, Chemie, Textil und Dentalpräparate tätig. Die DEG ist an 6 Unternehmungen, einschließlich einer Entwicklungsbank, beteiligt²⁵.

Von den 1981 bei der Securities and Exchange Commission (SEC) gemel-

deten Projekten (526) kam das eingezahlte Kapital zu 39 % aus dem Ausland. Fast 50 % des Auslandskapitals floß in den Dienstleistungsbereich, 37 % in den Industriebereich²⁶. Nach dem Business Regulation Act dürfen nur Pionier- und Exportunternehmungen voll in ausländischem Besitz sein. In den Export Processing Zones (EPZA) sind Unternehmungen mit 100 % Auslandseigentum möglich. 1978 befanden sich von 461 genehmigten Unternehmungen nur 5 % in voll ausländischem Besitz, 82 % hatten eine ausländische Minderheit und 11 % eine ausländische Mehrheit²⁷.

Auch die Philippinen sehen sich hinsichtlich des Zuflusses von Auslandsinvestitionen Schwierigkeiten gegenüber. Der Zufluß ist rückläufig; die Klagen über komplizierte Bürokratie und schlechte Infrastruktur nehmen zu. Die Tendenz mancher internationaler Gesellschaften geht dahin, ihren regionalen Firmensitz eher nach Singapur, Hongkong oder Tokio als nach Manila zu legen. Deshalb wurden einige Niederlassungsbestimmungen geändert. 1983 wurde der Investment Code durch den "Investment Incentive Policy Act" erheblich modifiziert²⁸.

Malaysia gilt als eines der Länder der ASEAN, das ausländischen Investitionen betont offen steht. Allerdings muß auch hier das Interesse an der stärkeren Beteiligung des nationalen Kapitals an den Investitionen gesehen werden. Bis Ende 1981 waren Investitionen aus dem Ausland in Höhe von 3,5 Mrd. US \$ genehmigt worden²⁹. 1978 kamen sie zu 26 % aus Japan, zu 20 % aus Singapur, 20 % aus Europa, insbesondere aus Großbritannien (der EG-Anteil liegt bei etwa 15 %), zu 14 % aus Hongkong und zu 11 % aus den USA³⁰. Etwa die Hälfte des Unternehmenskapitals in Malaysia wird noch von ausländischer Seite kontrolliert, wobei die ausländischen Investitionen im Bereich der verarbeitenden Industrie dominieren. Der größte Teil der mit Auslandskapital finanzierten Unternehmungen, die offiziell genehmigt waren, sind Joint Ventures. Das Auslandskapital befindet sich beim überwiegenden Teil in der Minderheit. 1977 waren von 823 genehmigten Unternehmungen 75 % Joint Ventures, 66 % mit ausländischer Minderheit³¹.

Das Ausmaß der inländischen Beteiligung hängt von Produkt und Sektor ab. Eine malaysische Majorität wird vor allem für den Bereich der binnenmarkt-orientierten Produktion ohne hohen Technologiegehalt sowie bei Nutzung heimischer Grundstoffe gefordert. Bei exportorientierten Unternehmungen sind ausländische Mehrheiten bis 100 % möglich und häufig. Von knapp 40 deutschen Firmen, deren Tätigkeit in Malaysia bekannt ist, haben zumindest 6 die Form einer 100 %igen Tochtergesellschaft, die übrigen sind Joint Ventures³². Die DEG ist in 7 Joint Ventures, davon zwei Entwicklungsgesellschaften bzw. -banken, engagiert³³. Die malaysischen Bemühungen gehen besonders dahin, die malaiische Volksgruppe (bumiputras) zu begünstigen. Die "New Economic Policy" sieht vor, daß bis 1990 die Malaien (54 % der Bevölkerung) 30 % der nationalen Kapitalanteile besitzen, daß das Auslandskapital weitere 30 % hält und der Rest von den übrigen Bevölkerungsteilen gehalten wird. Die Schnelligkeit der Steigerung des Bumiputra-Anteils wird allerdings von mancher Seite als unrealistisch und für die Gesamtentwicklung sogar schädlich angesehen.

Denn immerhin überschreitet der Auslandsanteil bei den 100 führenden Firmen im Verarbeitungssektor in 75 % der Fälle die 30 %-Grenze; im Petroleumsektor liegt er bei 87 %, in der Chemie bei 72 %, im Textilsektor bei 78 %, im Maschinenbau bei 69 %, im Transport bei 51 % und in der Metallverarbeitung bei 43 %.

Singapur kennt - bis auf einige öffentliche Bereiche - keine Beschränkungen für ausländische Investitionen. Dennoch gibt es Joint Ventures, deren Anteil sogar steigende Tendenz zeigt.

Lange Zeit erbrachte das ausländische Engagement 80-90 % der Gesamtinvestitionszusagen. Seit 1980 zeigt sich jedoch eine steigende Tendenz zugunsten des inländischen Kapitalanteils, der 1981 bis auf 31 % anstieg und 1983 bei 29 % lag. Von 1972-80 wurden nach Angaben des Economic Development Board 1661 Investitionsprojekte gemeldet³⁴. Für 1975 wird der Anteil von Joint Ventures mit ausländischem Kapital auf 21 % geschätzt, 1980 wird der Anteil mit 33 % angegeben³⁵.

Zur Herkunft des Auslandskapitals ist festzustellen, daß von den bis 1981 zugeflossenen Mitteln in Höhe von ca. 4 Mrd. US\$ (1983: 5 Mrd. US\$), 31 % aus den USA, 16 % aus Japan, 10 % aus Hongkong, Taiwan, Korea und etwa 35 % aus den EG-Ländern, hier besonders Großbritannien und Niederlande mit je 14 % (u.a. für Erdölraffinerie), der Bundesrepublik mit etwa 5 %, stammen. Strukturell betrachtet verteilen sich die Investitionen besonders auf die Elektro- und elektronische Industrie (5,2 %), den Erdöl- und Chemiesektor (4,2 %), Maschinenbau (3,6 %), Transportbereich (3,1 %). 63 % der Investitionen im Textilbereich (etwa 5 % der Gesamtinvestitionen) stammen aus Hongkong, Taiwan und Korea, 50 % der Investitionen im Maschinenbau aus Japan, 50 % der Anlagen in der Elektro- und elektronischen Industrie aus den USA³⁶. 1981 waren 33 deutsche Produktionsunternehmen in Singapur engagiert³⁷. Die DEG ist an einem Unternehmen beteiligt³⁸.

Um die strukturellen Veränderungen auf der Angebotsseite (Erreichen der Vollbeschäftigung und Lohnanstieg sowie Facharbeitermangel) zu berücksichtigen, änderten die Investitionsbehörden ihre Industrialisierungsstrategie in Richtung auf kapitalintensivere, technisch höherwertige Produktionen, vor allem in der Computerindustrie, im Spezialmaschinenbau sowie dem anspruchsvollen Dienstleistungsgewerbe. Diese "upgrading policy" bzw. "zweite industrielle Revolution" mit dem Ziel, nicht nur Kapital, sondern auch know-how und Märkte einzuwerben, hat offenbar Erfolge. In diesem Zusammenhang gewinnt auch das Instrument des Joint Venture eine zunehmende Bedeutung.

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit der ASEAN-Länder untereinander wie auch mit den angrenzenden südostasiatischen Ländern ist noch sehr begrenzt und wird wesentlich bestimmt durch Investitionen aus auslandschinesischen Quellen. So flossen den ASEAN-Ländern auf privater Ebene Direktinvestitionen vornehmlich aus Singapur (nach Malaysia und Indonesien) und den Philippinen (nach Indonesien) sowie aus Hongkong zu. Diese Mittel wurden u.a. in Joint Ventures mit auslandschinesischer Beteiligung eingebracht. Ein Beitrag zur Verbesserung der Intra-ASEAN-Beteiligungen ist die 1981 erfolgte

Gründung der ASEAN Finance Corp. mit einem Kapital von 50 Mio. US\$.

Die offiziellen Pläne der ASEAN-Staaten, nach regional abgestimmten Plänen multinationale Joint Ventures zur Industrialisierung und wirtschaftlichen Integration der Region in den verschiedenen Mitgliedsländern zu schaffen, stagnieren bisher weitgehend. Die bisher geringe Abstimmung der Zoll- und Steuergesetze sowie das vornehmliche Interesse jedes Landes, die Eigenentwicklung zu fördern, sind u.a. Gründe für diese Situation³⁹.

IV. DIE ENTWICKLUNG IN TAIWAN, HONGKONG UND KOREA

Die genehmigten ausländischen Direktinvestitionen in Taiwan betragen in der Zeit von 1952 bis 1983 3,9 Mrd. US\$. Sie kamen zu 31 % aus den USA, 22 % aus Japan, 9 % aus Europa und zu 30 % aus auslandschinesischen Quellen. Für die Anlage des Auslandskapitals hat Taiwan nur geringe Beschränkungen in einigen politisch sensiblen Bereichen erlassen. Investitionsprioritäten liegen in den Bereichen Automobilbau, Maschinenbau, Elektronik, Chemie, technische Beratung. Allgemein werden technologie-intensive Anlagen gesucht⁴¹.

Die Gründung 100 %iger Tochtergesellschaften ist möglich. Allerdings müssen im Handelssektor und im Investmentbereich grundsätzlich Joint Ventures gegründet werden. Dennoch gibt es auch in der Industrie eine beträchtliche Zahl von Gemeinschaftsunternehmungen. Von den 1980 offiziell erfaßten 830 Unternehmen mit Auslandskapitalbeteiligung waren 73 % Joint Ventures, davon 38 % im ausländischen Mehrheitsbesitz⁴². Branchenmäßig liegt das ausländische Interesse besonders in der Elektro- und elektronischen Industrie (27 % der japanischen, 36 % der amerikanischen, 44 % der europäischen Projekte). Weitere Bereiche sind Chemie/Plastik, Maschinenbau und Metallverarbeitung. Die Überseechinesen sind besonders im Textil- und Bekleidungssektor, im Chemie- und Kunststoffsektor sowie im Handels- und Dienstleistungsbereich aktiv.

Interessant sind die Absatzmärkte für die Produkte. Bis auf die Europäer produzieren alle anderen Gruppen zwischen 50 und 66 % für den Binnenmarkt (18 Mio. Einwohner), für den Export in das eigene Land jedoch nur 10 % (USA) bis 14 % (Japan). Die Europäer dagegen produzieren nur zu 30 % für den Binnenmarkt, exportieren aber 44 % nach Europa⁴³. Die Exportorientierung der europäischen Firmen mit Blick auf den eigenen Markt ist also offensichtlich. Dabei ist im Vergleich allerdings die niedrigere absolute Ausgangsbasis zu berücksichtigen. Nach Ankündigungen des taiwanesischen Wirtschaftsministers müssen ab 1983 alle neuen Investitionen mit Auslandskapital bzw. Verträge über technische Zusammenarbeit 50 % ihrer Produktion exportieren. Dadurch soll der Binnenmarkt vor zu großem Druck seitens der mit Auslandskapital finanzierten Produktion geschützt werden.

Hongkong hatte bis 1981 einen Bestand an Auslandsinvestitionen von etwa 3,8 Mrd. US\$⁴⁴. Im Bereich der verarbeitenden Industrie lag der Zufluß an Auslandsinvestitionen bei etwa 1,2 Mrd. US\$. 45 % davon kamen aus den USA, 32 % aus Japan, etwa 10 % aus dem EG-Raum. Großbritannien hält hier mit 7 % den Hauptanteil⁴⁵. Die bevorzugten Investitionsbereiche sind Elektronik (38 %), Textil und Bekleidung (12 %), Chemie (7 %) und Elektroerzeugnisse (8 %)⁴⁶.

Von den bis Juni 1982 eingetragenen 103 799 Unternehmen waren 1 628 (1,6 %) voll oder teilweise in ausländischem Besitz. Eine spezielle Politik für Joint Ventures gibt es nicht. Der Bestand ist nicht erfaßt.

Korea (Süd) verzeichnete von 1962-1982 einen Zufluß an Auslandsinvestitionen von 1,4 Mrd. US\$. 47 % stammen aus Japan, 29 % aus den USA und etwa 15 % aus dem EG-Raum⁴⁷. Seit 1973 wurden nach dem Foreign Capital Inducement Act vor allem Gemeinschaftsunternehmungen mit einer lokalen Beteiligung von mindestens 50 % gefördert. 1981 wurde eine Liberalisierung der Förderungsrichtlinien erlassen. Nunmehr sind auch mehrheitliche oder sogar 100 %ige Auslandsbeteiligungen in speziellen technologieintensiven oder exportorientierten Projekten oder bei Gründungen in Exportproduktionszonen möglich⁴⁸.

Von 1962-1980 wurden 1 421 Projekte genehmigt, von denen 862 verwirklicht wurden. 646 Projekte wurden durch Kapital aus Japan (54 % des Kapitalzuflusses) finanziert, 131 Projekte aus den USA mit 20 % des Kapitals, 52 Projekte aus Europa mit 16 % des Kapitals (19 deutsche Projekte - 4 mit DEG-Beteiligung - mit 2 % des Kapitals, 5 aus den Niederlanden mit 10 % des Kapitals, 8 aus Großbritannien mit 2 % des Kapitals). Auffallend ist der relativ geringe Kapitalaufwand pro Projekt durch die japanischen und die deutschen Investoren. Der hohe Kapitalzufluß aus den Niederlanden erklärt sich u.a. durch die Investitionen einer transnationalen Unternehmung im petrochemischen Sektor. Der niedrige Kapitaleinsatz pro Projekt durch die japanischen Investoren wird damit erklärt, daß die Projekte exportorientiert und deshalb arbeitsintensiv ausgelegt sind. Dagegen sind die amerikanischen Projekte binnenmarktorientiert und damit stärker kapitalintensiv⁴⁹. 71 % des Auslandskapitals floß bis 1982 in den Sektor der verarbeitenden Industrie, hauptsächlich in die Chemie, Elektrik und Elektronik sowie Maschinenbau. Im Textil- und Bekleidungssektor wurden - entgegen häufigen Annahmen - keine besonders großen Investitionen getätigt (8 % der Projekte und 6 % des Kapitals)⁵⁰.

Interessant ist die Struktur der Beteiligungsverhältnisse in den mit Auslandskapital finanzierten Unternehmungen. Immerhin 44 % der Projekte weisen nur eine ausländische Minderheitsbeteiligung auf, 12 % sind in ausländischem Mehrheitsbesitz und 15 % voll in ausländischem Eigentum. 29 % werden auf einer 50/50 %-Beteiligungsbasis betrieben. Das ist im Vergleich zu anderen südostasiatischen Ländern ein ungewöhnlich hoher Anteil. Auf die Herkunftsländer des Kapitals bezogen zeigen sich einige Unterschiede im Investitionsverhalten. Die japanischen Investoren sind etwas mehr Minder-

heitsbeteiligungen eingegangen als die amerikanischen und die deutschen (45 % : 40 % : 40 %); die deutschen Unternehmungen haben einen höheren Durchschnittsanteil bei den 50/50-Beteiligungen (39 %) und bei den 100 %-Tochtergesellschaften (22 %), die amerikanischen Firmen liegen leicht über dem Durchschnitt, während die japanischen Firmen genau dem Durchschnitt entsprechen⁵¹. Die etwas höhere Bereitschaft der japanischen Investoren, Minderheitspositionen zu akzeptieren, erklärt sich einmal aus der Struktur der Investoren, bei denen sich auch eine größere Zahl von mittleren Unternehmen engagiert hat, sowie in ihrem - vor allem im Verhältnis zu den amerikanischen Firmen - zeitlich späteren Auftreten, als die Politik des Joint Venture schon voll im Gang war.

V. WEITERE FORMEN DER UNTERNEHMERISCHEN KOOPERATION

Auch die anderen Formen der unternehmerischen Kooperation sind von beträchtlicher Bedeutung. Wichtig erscheint vielmehr die Tatsache, daß das Joint Venture mit Kapitalbeteiligung keineswegs die seitens der asiatischen Entwicklungsländer am meisten verlangte Kooperationsform ist. Ein Vergleich mit der Situation in Indien macht das deutlich. So bezogen sich 79 % der von den Behörden genehmigten deutsch-indischen Kooperationen auf die technische Zusammenarbeit in Form von Technische-Hilfe-Abkommen, Lizenzverträgen usw. Auch viele der Joint-Venture-Kooperationen (restliche 21 %) beinhalteten nicht nur finanzielle, sondern auch Technische Hilfe-Vereinbarungen⁵². Das Nachfrageprofil nach entsprechenden Kooperationen seitens der ASEAN-Länder macht eine Aufschlüsselung von 100 Investitionsprojekten, die die UNIDO in ihrem Projekt-Portfolio betreut, deutlich⁵³. Gesucht wird eine Zusammenarbeit (in v.H. aller Projekte, Doppelnennungen möglich) im Bereich

- Marketing	63 v. H.
- Verkauf und Transfer von Technologie	61 v. H.
- Mittel- und langfristige Kredite	44 v. H.
- Anlagenlieferung	43 v. H.
- Kapitalbeteiligung	35 v. H.
- Managementberatung	30 v. H.
- Ausbildungshilfe	28 v. H.
- Technische Beratung	28 v. H.

Es wird deutlich, daß die Joint-Venture-Form vor allem vom Interesse an Kooperation in den Bereichen Marketing und Technologietransfer übertroffen wird.

Die Lizenzkooperation spielt seit jeher eine wichtige Rolle, insbesondere, wenn die verschiedenen Formen von Technologieabkommen und Technische-Hilfe-Verträgen mit in die Betrachtung einbezogen werden. Häufig

finden sich diese verschiedenen Formen auch in Verbindung mit kapitalmäßigen Vereinbarungen verwirklicht, gehen dann aber oft nicht in offizielle Statistiken ein. Zudem hängt die Lizenzkooperation stark von den jeweils in den Ländern geltenden Schutzbestimmungen ab. Für die ASEAN-Länder gibt es in dieser Hinsicht keine einheitlichen Bestimmungen. Es ist aber festzustellen, daß in allen Ländern spezielle Vorkehrungen getroffen werden, um Patente und Schutzmarken zu sichern. Das gilt auch für die anderen südostasiatischen Länder. In Taiwan besteht seit 1962 das "Statute of Technical Cooperation", das zur Aufnahme von entsprechenden Kooperationen - verbunden mit entsprechenden Produktionen - ermuntert⁵⁴.

Das quantitative Ausmaß der Lizenzbeziehungen läßt sich teilweise aus den Patentstatistiken der Industrieländer ablesen. Für die Bundesrepublik Deutschland wird beispielsweise für 1981 gegenüber den Entwicklungsländern Asiens insgesamt ein Einnahmeüberschuß von 24 Mio. DM ausgewiesen, wobei die Zahlung an asiatische Länder mit 1,5 Mio. DM gering ist. Im Vergleich mit den Beziehungen zu Japan (deutscher Überschuß 112 Mio. DM bei Zahlungen an Japan von 28 Mio. DM) zeigt sich die geringe Bedeutung der bezahlten Lizenzkooperation mit den asiatischen Entwicklungsländern. Immerhin erreicht diese Kooperation mit den asiatischen Entwicklungsländern inzwischen aber 1/3 der traditionell höheren Ergebnisse mit den lateinamerikanischen Entwicklungsländern, und die Tendenz ist steigend⁵⁵.

Auf die südost- und ostasiatischen Länder bezogen zeigt Tabelle 3, daß sich in den Jahren von 1975-1981 ganz beträchtliche Veränderungen vollzogen haben. Betragen 1975 die deutschen Lizenzereinnahmen aus dieser Region nur 5,5 Mio. DM, so stiegen sie bis 1981 auf 22,3 Mio. DM; sie vervierfachten sich also. Größter Abnehmer von Technologie war dabei Indonesien. Aber die übrigen ASEAN-Länder, besonders Singapur und Thailand, haben erheblich aufgeholt. Auch die Aktivitäten mit Südkorea und Taiwan nahmen beträchtlich zu. Sektoral kommen die Erträge vor allem aus dem verarbeitenden Gewerbe, insbesondere Chemie, Metallverarbeitung und Elektrotechnik.

Die Bedeutung der übrigen Kooperationsformen, wie der Beratungskooperation in Form von Management- oder Technische-Hilfe-Verträgen, der Auftragskooperation oder des "production sharing", läßt sich nur durch Einzelbeispiele deutlich machen. So hat Ahn für die ASEAN-Länder gezeigt, wie eng verbunden die verschiedenen Formen miteinander sein können. Von 83 befragten Unternehmungen mit Auslandskapitalbeteiligung hatten beispielsweise 24 (29 %) zugleich einen Managementvertrag, 18 davon bei einer ausländischen Minderheitsbeteiligung, 30 (36 %) hatten zugleich einen Lizenz- bzw. Schutzmarkenvertrag, 33 (40 %) einen Technische-Hilfe-Vertrag und je 23 (28 %) spezielle Marketing-Verträge bezüglich des Export- bzw. Binnenmarktabsatzes. Zu letzteren gehören Abnahmegarantien, Marktaufteilungsvereinbarungen usw.⁵⁶.

Ein bedeutsames Feld der internationalen Unternehmenskooperation ist weiterhin die Auftragskooperation (sub-contracting), d.h. die Vergabe von Zuliefer- oder Lohnveredelungsaufträgen. Von mancher Seite wird dieses

Tabelle 3: Einnahmen und Ausgaben der Bundesrepublik Deutschland für Patente, Erfindungen und Verfahren nach ausgewählten Ländern in den Jahren 1975 und 1981 (in Mio DM)

	Indonesien	Malaysia	Philippinen	Singapur	Thailand	Hongkong	Südkorea	Taiwan
1975								
Alle Wirtschaftszweige								
Einnahmen	2,6	x	0,2	0,2	0,2	0,0	1,2	1,1
Ausgaben	x	-	-	-	-	x	-	-
Saldo	x	x	+ 0,2	+ 0,2	+ 0,2	x	+ 1,2	+ 1,1
darunter:								
Verarbeitendes Gewerbe								
Einnahmen	2,6	x	0,2	0,2	0,2	0,0	1,1	1,1
Ausgaben	x	-	-	-	-	x	-	-
Saldo	x	x	+ 0,2	+ 0,2	+ 0,2	x	+ 1,1	+ 1,1
1981								
Alle Wirtschaftszweige								
Einnahmen	8,9	0,9	0,7	2,4	2,3	0,7	2,9	3,5
Ausgaben	x	x	-	0,6	-	0,5	0,0	x
Saldo	x	x	+ 0,7	+ 1,8	+ 2,3	+ 0,2	+ 2,9	x
darunter:								
Verarbeitendes Gewerbe								
Einnahmen	8,6	0,9	0,7	1,9	2,3	0,6	2,8	3,5
Ausgaben	x	x	-	0,6	-	0,4	0,0	x
Saldo	x	x	+ 0,7	+ 1,3	+ 2,3	+ 0,2	+ 2,8	x

x) Aus Gründen der Geheimhaltung von Einzelangaben können diese Zahlen nicht bekanntgegeben werden. Die Beträge sind jedoch nicht größer als 0,1 Mio DM.

Quelle: Deutsche Bundesbank, 26.9.1983.

Instrument der internationalen Zusammenarbeit besonders empfohlen, weil damit auch kleine und mittlere bestehende Unternehmungen in den Entwicklungsländern die Möglichkeit haben, sich in den Prozeß internationaler Produktion und Technologieübertragung einzuschalten⁵⁷. Andere sehen in diesem Instrument einen Beitrag zu übersteigerter Weltmarktproduktion und internationaler Ausbeutung⁵⁸.

Auch hier ist eine statistische Abgrenzung schwierig. Die Asian Productivity Organization (APO) hat herausgearbeitet, daß z. B. in Hongkong 1973 45 % aller Industriebetriebe als sub-contractors arbeiteten, in der Textilindustrie sogar 56 %, im Kunststoffbereich 57 % und im Druckereiwesen 71 %. In Korea waren 22 % der Mittel- und Kleinindustrie, im Maschinenbau und dem Elektronikbereich sogar je 55 %, im Bereich der Transportausrüstungen 43 % und des Druckereiwesens 43 % in dieser Form beschäftigt. 1966-74 stiegen die Importe der USA, die amerikanische Vorprodukte enthielten und in Asien bearbeitet worden waren, aus Hongkong um das Fünffache, aus Taiwan um das 50fache, aus Korea seit 1970 um das Dreifache und aus Singapur um das Siebenfache⁵⁹. Park zeigt, daß 1975 27 % der Industriewarenimporte aus japanischen Auslandsunternehmungen in Korea, Taiwan, Hongkong und Singapur stammen, während dorthin nur 14 % der Exporte flossen. Im Laufe der Jahre stieg der Lokalanteil an den Produkten erheblich, ein entwicklungspolitisch durchaus positiver Effekt⁶⁰. Diesen Trend bestätigt auch eine auf gutem empirischem Material beruhende Studie über die Bedeutung des Lohnveredelungsverkehrs für Malaysia und Singapur. Aus dieser Untersuchung wird deutlich, daß ein entscheidendes Kriterium für die Produktion in den Gastländern die beträchtliche Lohnkostendifferenz zu den Herkunftsländern ist. Hinzukommen gewährte Vergünstigungen (Ansiedlung in Exportfreizonen usw.), relative politische Stabilität sowie günstige Transportkosten. Problem ist u. a. die relativ geringe Verfügbarkeit von Arbeitskräften mit einem Grundausbildungsstand⁶¹. Auch für die europäischen Länder ist das Instrument der Auftragskooperation von Bedeutung, wobei hier die Länder Hongkong, Singapur, Taiwan und Korea, inzwischen aber auch die Philippinen sowie Malaysia, im Vordergrund stehen. Dabei ist eine enge Verbindung mit entsprechenden Joint-Venture-Gründungen nicht ausgeschlossen. Das bestätigt auch die Studie von Werner für Malaysia und Singapur. Die sich in Exportfreizonen ansiedelnden Exportunternehmungen werden häufig als ausländische Töchter, nur in wenigen Fällen als Joint Ventures mit Kapital aus dem Land des Auftraggebers gegründet.

Neben den übrigen unternehmerischen Kooperationsformen wie der Projektkooperation (z. B. Finanzierungsbeteiligung an turn-key-Projekten oder zeitlich begrenzte Kooperationen zur Erstellung von Projekten, vor allem im öffentlichen Bereich) spielt die Kompensationskooperation in einer Zahl von Fällen eine Rolle. Diese auf dem Prinzip des Gegengeschäfts (barter) beruhende Kooperationsform hat in Südostasien - vor allem in Indonesien - eine Tradition. Zur Soekarno-Zeit waren Anlagenexporte sowie Investitionen im Land meist nur auf dieser Basis bzw. in Form des Produktionsabnahmevertrages ("production sharing") möglich⁶². In neuerer Zeit gewinnt

dieses Instrument wieder an Bedeutung, insbesondere in der Kombination mit Rohstoffverkäufen der traditionellen Rohstoffexporteure sowie der Förderung nicht-traditioneller Exporte.

Indonesien führte ab 1982 das "counterpurchase"-Prinzip ein, das besonders auf Gewinner öffentlicher Ausschreibungen angewandt wird. Diese müssen in bestimmter Höhe indonesische Produkte übernehmen. Allerdings kommen Erdgas und Erdöl nicht in Frage, sondern nur nicht-traditionelle Produkte, insbesondere aus dem Verarbeitungsbereich. Auch Malaysia tauschte Kautschuk gegen mexikanische Reifen und versuchte einen ähnlichen Tausch gegen Schiffe aus Korea. Die Philippinen unternahmen ebenfalls Schritte in diese Richtung. Insgesamt sind solche Handelsansätze jedoch noch relativ beschränkt⁶³. Die reinen Gegengeschäfte auf bilateraler Basis stellen übrigens eine sehr einfache Form der Kooperation dar, die mehr zwangsläufig zustande kommt und nicht unbedingt längerfristigen Charakter hat. Das ist anders bei den Gegengeschäften im Sinne des "production sharing". Hierfür ist das japanische Engagement im indonesischen Erdgassektor ein gutes Beispiel. Japanische Firmen erstellten und kreditierten zwei Erdgasverflüssigungsanlagen auf Kalimantan und Sumatra und gaben als Gegenleistung eine Abnahmegarantie für Erdgas auf 20 Jahre ab⁶⁴.

VI. ZUSAMMENFASSUNG

Mit diesem Beitrag sollte gezeigt werden, in welcher Vielfältigkeit wirtschaftliche Kooperation stattfinden kann und in der südost- und ostasiatischen Region tatsächlich auch realisiert wird. Auch die privaten Direktinvestitionen sollten etwas näher in ihren konkreten Erscheinungsformen erläutert werden. Dabei wurde deutlich, daß Kooperationen, bei denen keine Kapitalbeteiligung vorliegt, in dieser Größe gar nicht erfaßt werden.

Wenn auch die übrigen Kooperationsformen eine wichtige Rolle spielen, so kommt doch dem Joint Venture eine besondere Bedeutung zu. Die staatliche Förderung von Gemeinschaftsunternehmungen mit ausländischen Partnern hat in den meisten asiatischen Gastländern offensichtlich nicht nur das Ziel, Kapital und Technologie aus dem Ausland anzuziehen sowie das nationale Engagement zu aktivieren, sondern es soll auch eine gewisse nationale Einbindung und sogar Kontrolle dieser Unternehmungen gesichert werden. Das ist in einem bestimmten Rahmen legitim. Es zeigt sich inzwischen aber auch, daß in fortgeschrittenen Phasen der Entwicklung automatisch lokales Kapital für Beteiligungen mobilisiert wird, weil die Erwartungen gut sind. Das kann dem ausländischen Partner oft nur recht sein, weil er dadurch eigene Finanzmittel einspart.

Sicherlich ist die Beurteilung von Kooperationen, vor allem von Joint Ventures, durch die ausländischen Investoren nicht nur positiv. Es gibt eine Reihe

von Risiken. Dazu gehören die Schwierigkeiten einer realistischen Einschätzung der internen Marktgegebenheiten sowie die Sicherung der Produktionsstandards, aber auch der zeitliche Aufwand für gegenseitige Information und gemeinsame Abstimmung, die Sicherheit der Verträge, die Steuergesetzgebung und nicht zuletzt die Vertrauenswürdigkeit des Partners. Gegenüber reinen Exportgeschäften oder einem Engagement in Filialunternehmungen können folglich die Transaktionskosten erheblich höher sein. Dennoch ist festzustellen, daß das Motiv zur Gründung von Joint Ventures nicht allein der Druck durch die jeweilige nationale Gesetzgebung ist. Eine wichtige Rolle spielt auch die Erwartung, über die Kooperation mit dem Partner lokales Know-how sowie Kapital zu gewinnen, die Firma in fremder Umgebung besser einzubinden und Unterstützung durch die Regierung des Gastlandes zu erhalten⁶⁵. Die Anwendung der weiteren Formen unternehmerischer Kooperation hängt von den spezifischen Gegebenheiten des Landes sowie der Branche ab. Daß Lizenzverträge, Management- bzw. Technische-Hilfe-Abkommen oder die Auftragskooperation eine besondere Rolle spielen können, wurde gezeigt. Dabei können die verschiedenen Vertragsformen sich ergänzen und zur Risikoabdeckung beitragen. Insgesamt hängt die Anwendung und der Erfolg der Kooperation in ihren verschiedenen Formen letztlich von dem gegenseitigen Willen zur Zusammenarbeit und dem Verständnis der jeweiligen Partner ab.

Quantitativ ist festzustellen, daß im südost- und ostasiatischen Raum Kooperationsabsprachen neben dem reinen Export/Import-Geschäft zunehmend an Bedeutung gewinnen. Allerdings ist auffallend, daß Japan sowie die USA auf diesem Markt teilweise eine sehr beherrschende Rolle spielen. Gegenüber den Investitionsanteilen Japans und der USA ist der Anteil der EG-Länder, und vor allem der deutsche Anteil, zum Teil recht gering. Eine größere Beschäftigung mit dieser Region erscheint also angebracht⁶⁶.

Für ein verstärktes deutsches oder europäisches Engagement ist Voraussetzung, nicht nur das entsprechende Instrumentarium der Kooperationsmöglichkeiten und seine Wirkungen beurteilen zu können, sondern auch die Bedingungen für seine erfolgreiche Anwendung zu kennen. Wichtig ist es, durch systematische Marktforschung die jeweiligen nationalen Gegebenheiten und Strukturen realistisch zu erfassen, sich fundierte Kenntnisse über das Gastland und die dortigen geschäftlichen Gepflogenheiten zu verschaffen sowie eine sorgfältige Partnerwahl und eine eindeutige rechtliche Absicherung der Verträge vorzunehmen. Auch eine gute Vorbereitung des zu entscheidenden Personals mit Vermittlung von Kenntnissen der heimischen Sprache sowie des kulturellen Hintergrundes des Gastlandes ist bedeutsam. Das heißt, eine differenzierte Beschäftigung nicht nur mit wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Fragen, sondern auch mit den kulturell-sozialen Gegebenheiten des Partnerlandes ist notwendig.

Anmerkungen:

- 1) Vgl. dazu W. Friedmann: The Contractual Joint Venture, in: Columbia Journal of World Trade, vol. VII (1972), S. 57 ff.
- 2) Eine wichtige frühe Studie zu diesem Thema ist K. Friedrichs u. a.: Analyse der internationalen industriellen Zusammenarbeit. Unternehmenskooperation zwischen Industrie und Entwicklungsländern, Opladen 1973; später vgl. Chr. Uhlig: Aspekte der industriellen Kooperation zwischen Entwicklungs- und Industrieländern im Rahmen der Industrialisierungspolitik, in: V. Timmermann (Hg.), Beiträge zur Industrialisierungs- und Handelspolitik der Entwicklungsländer, Berlin 1980, S. 227 ff., S. 230; J. Riedel u. a.: Multilaterale Industriekooperation, München u. a. 1980.
- 3) Vgl. Chr. Uhlig: Kooperation als Instrument der Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft, in: K. Ringer, E.-A. v. Renesse, Chr. Uhlig (Hrsg.): Perspektiven der Entwicklungspolitik, Tübingen 1981, S. 386 ff.; auf dieser Basis angewandte Studien: Chr. Uhlig und M. Lange: Internationale Produktionskooperation im Vorderen Orient. Joint Ventures und andere Formen der unternehmerischen Zusammenarbeit, Stuttgart 1983; K. Hottes und Chr. Uhlig (Hrsg.): Joint Ventures in Asien. Eine Form internationaler Produktionskooperation, Stuttgart 1983.
- 4) Vgl. C. Pollak: Neue Formen internationaler Unternehmenszusammenarbeit ohne Kapitalbeteiligung, München 1982.
- 5) Vgl. C. Oman: New Forms of International Investment in Developing Countries, OECD, Paris 1984.
- 6) Vgl. dazu auch: D.-S. Ahn: Gemeinschaftsunternehmungen in Entwicklungsländern. Joint Ventures als Entwicklungsinstrument in den ASEAN-Staaten, Tübingen 1981; T. Bode/T. Müller-Debus (Hrsg.): Direktinvestitionen in Malaysia. Der Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung, Tübingen 1978; H. Laumer (Hrsg.): Wachstumsmarkt Südostasien. Chancen und Risiken unternehmerischer Kooperation, München, Köln, London 1984.
- 7) Vgl. auch Chr. Uhlig: Die neue Weltwirtschaftsordnung aus ordnungspolitischer Sicht, in: U. E. Simonis (Hg.): Ordnungspolitische Fragen im Nord-Süd-Konflikt, Berlin 1983, S. 43 ff., bes. S. 49.
- 8) Nach UNIDO-Berechnungen; vgl. E. Becker-Boost: The Promotion and Financing of Industrial Investment Projects in East Asian Countries, in: Laumer, a. a. O., S. 730. Die Angaben verschiedener Quellen weichen erheblich voneinander ab.
- 9) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a. a. O., S. 158.
- 10) Vgl. Handelsblatt vom 20. 6. 1984.
- 11) Vgl. DEG: Geschäftsbericht 1983, Köln 1984, S. 54.
- 12) Vgl. K. Sihotang: Private ausländische Direktinvestitionen in Indonesien: 1870-1980, Stuttgart 1983, S. 268 ff.
- 13) Vgl. Sihotang, a. a. O., S. 271 ff.
- 14) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a. a. O., 160; Sihotang, S. 251 ff.
- 15) Vgl. BFAI Marktinformation Indonesien, Köln 1983, S. 12.

- 16) Auslandsinvestitionen in Indonesien mit Rekordwert? In: NfA v. 26.5.1982.
- 17) Vgl. dazu Deutsch-Thaiändische Handelskammer: Investitionsprospekt 1984-86, Bangkok 1983; für Zahlen bis 1980: BfAI Marktinformation Thailand, Köln 1982.
- 18) Board of Investment, Bangkok, zit.b. Investitionsprospekt Thailand, a.a.O., S.54.
- 19) Vgl. DEG-Geschäftsbericht, a.a.O., S.54.
- 20) Vgl. Board of Investment Pamphlet, no.1983/02, in: Investors Guide to Thailand 1983, Bangkok 1983, S.67.
- 21) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a.a.O., S.160.
- 22) Vgl. dazu Bekanntmachung des thailändischen Informationsamtes Nr.1/83. Vollständig abgedruckt in: Investitionsprospekt Thailand, a.a.O., S.33 ff.
- 23) Vgl. D.Kebschull: Ausländische Direktinvestitionen in Südostasien, in: Laumer, a.a.O., S.453.
- 24) Vgl. Nachrichten für den Außenhandel, 16.4.1982.
- 25) Vgl. DEG-Geschäftsbericht, a.a.O., S.54.
- 26) Vgl. NfA, 16.4.1982.
- 27) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a.a.O., S.155.
- 28) Vgl. BfAI - Marktinformation Philippinen, Köln 1983, S.20 ff.
- 29) UNIDO-Zahlen.
- 30) Vgl. Kebschull, a.a.O., S.453.
- 31) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a.a.O., S.156.
- 32) Vgl. O.Köhler: Malaysia Investitionsführer, Köln 1982, S.17.
- 33) Vgl. DEG-Geschäftsbericht, a.a.O., S.54.
- 34) Vgl. Ministry of Trade and Industry, Republic of Singapore: Economic Survey of Singapore 1983, S.28.
- 35) Vgl. Singapore Manufacturer, No.1/1981.
- 36) Vgl. BfAI Singapur, Köln 1983, S.10 f.; vgl. Ministry of Trade and Industry, Republic of Singapore: Economic Survey of Singapore 1983, S.28.
- 37) Vgl. BfAI Singapur, a.a.O., S.8.
- 38) Vgl. DEG-Geschäftsbericht, a.a.O., S.54.
- 39) Vgl. C.Uhlig/D.-S.Ahn: Süd-Süd-Kooperation, München, Köln 1981; W.Lütkenhorst: Handelsförderung und Handelsbarrieren in Südostasien, in: Laumer, a.a.O., S.265 ff.
- 40) Council for Economic Planning and Development, R.O.C.: Taiwan Statistical Data Book, Taipei 1984, S.250 ff.
- 41) Vgl. Republic of China: Reference Book, Taipei 1983, S.194.
- 42) Vgl. P.Lemke/Tzen Ping Su: Die Rolle der Gemeinschaftsunternehmungen in Taiwan-China, in: Hottes/Uhlig, a.a.O., S.255 ff.
- 43) Ebda., S.274.
- 44) Vgl. UNIDO.
- 45) Vgl. dazu Kebschull, a.a.O., S.453.
- 46) Vgl. The Hongkong Trade Development Council: Hongkong für Geschäftsreisende, Hongkong 1982; Government Information Service: A Review of 1983, Hong Kong 1984, S.20 ff.

- 47) Vgl. Kebschull, a.a.O., S.453.
- 48) Vgl. Korea Exchange Bank: Businessman's Guide to Korea, Seoul 1982, S.106 ff.
- 49) Vgl. D.-S.Ahn: Foreign Direct Investment in Korea and its Economic Effects, in: Hottes/Uhlig, a.a.O., S.189 ff.
- 50) Vgl. Kebschull, a.a.O., S.453.
- 51) Vgl. Ahn, Foreign Direct Investment, a.a.O., S.200.
- 52) Vgl. Deutsch-Indische Handelskammer: Deutsch-indische Gemeinschaftsunternehmungen, Bombay 1981.
- 53) Vgl. E.Becker-Boost, a.a.O., S.685 ff.
- 54) Vgl. Lemke, a.a.O., S.250.
- 55) Vgl. Entwicklung des Patent- und Lizenzverkehrs mit dem Ausland in den Jahren 1980 und 1981, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 1982, S.29 ff.
- 56) Vgl. Ahn, Gemeinschaftsunternehmungen, a.a.O., S.168 ff.
- 57) Vgl. S.Watanabe: International Subcontracting, Employment, and Skill Promotion, in: International Labour Review, vol.105 (1972).
- 58) Vgl. F.Fröbel, J.Heinrich, O.Kreye: Die neue internationale Arbeitsteilung, Reinbek 1977.
- 59) Vgl. Asian Productivity Organization (APO): International Sub-Contracting: A Tool of Technology Transfer, Tokyo 1978.
- 60) Vgl. S.J.Park: Technologietransfer im Rahmen von Auslandsinvestitionen: Möglichkeiten einer Indigenisationspolitik, Berlin: Ostasiatisches Seminar, Freie Universität 1978.
- 61) Vgl. K.-J.Werner: Analyse der internationalen Lohnveredelung anhand von Fallstudien in Malaysia und Singapur, Bad Honnef 1982, S.196 f., 52 ff.
- 62) Vgl. J.Jeromin: "Production-Sharing". Eine neue Form der Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Das indonesische Beispiel, in: Wirtschaftsdienst, Bd.45 (1965), S.355 ff.
- 63) Vgl. Lütkenhorst, a.a.O., S.291 ff.
- 64) Vgl. K.Wiborg: Erdgas unter Reisfeldern und Dschungelwäldern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 18.2.1984, S.15.
- 65) Vgl. dazu D.-S.Ahn: Indigenisierungstendenzen und Joint-Venture-Praxis in ASEAN-Ländern, in: Hottes/Uhlig, a.a.O., S.291 ff.; auch Pollak, a.a.O., S.132 ff. sowie 111 ff.; bzgl. Erfahrungen mit Joint Ventures in Südostasien vgl. Laumer, a.a.O., S.625 ff.
- 66) Vgl. dazu W.Kraus und W.Lütkenhorst: Wirtschaftsdynamik im pazifischen Becken. Entwicklungstendenzen, Handelsverflechtungen und Kooperationsansätze, Stuttgart 1984.