

"Festlandfieber": Politisch-ökonomische Aspekte der Beziehungen Taiwans zum chinesischen Festland

**von Carsten Herrmann-Pillath
Gerhard-Mercator-Universität GH Duisburg**

1. Der Strukturwandel im asiatisch-pazifischen Raum als Determinante der taiwanesischen Festlandinvestitionen

Die vielbeachtete Dynamik des wirtschaftlichen Wandels im ostasiatischen Raum stellt für die dortigen Länder nicht nur den erfreulichen Weg zum Wohlstand dar, sondern ist gerade durch die erreichte Geschwindigkeit eine immense Herausforderung an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Wirtschaftsstrukturen, Technologien, Institutionen und vor allem natürlich der Menschen. Während der Wachstumsprozeß der sechziger und siebziger Jahre in dem Sinne vergleichsweise reibungsfrei verlaufen konnte, daß moderne Strukturen und Institutionen erstmals zu wachsen hatten, gibt es für viele Länder heute einen großen Bedarf der radikalen Umstellung dieser Errungenschaften.¹ Dies betrifft keinesfalls nur die sogenannten NIEC's, sondern vor allem auch Japan.

Im Kern dieser Herausforderung steht die Regionalisierung und Internationalisierung der industriellen Fertigungsprozesse durch Direktinvestitionen zwischen den verschiedenen Gebieten der Region.² Dabei bedeutet "Regionalisierung" keinesfalls eine Tendenz zur zunehmenden Abschottung der Region gegenüber der Weltwirtschaft, sondern lediglich ein Muster der internationalen Arbeitsteilung, das sich entlang bestimmter Transaktionskostendifferentiale des internationalen Handels und internationaler Faktorbewegungen entfaltet. Wesentliche Determinanten solcher Differentiale können neben dem schlichten Tatbestand der geographischen Nähe kulturelle Affinitäten, bereits bestehende, vergleichsweise dichtere Wirtschaftsbeziehungen, politische Faktoren und vieles mehr sein. In diesem Sinne bilden sich also regionalisierte Wirtschaftsräume als "social areas" aus, die den Rahmen für die Internationalisierung der Wirtschaftsprozesse bieten.³

Die Geschwindigkeit, mit der die Herausforderungen an den Strukturwandel zum Tragen kommen, erklärt sich im Wesentlichen durch die rasche Veränderung relativer Preise der Faktornutzung, die zum Teil durch endogene Faktoren der verschiedenen Länder, vor allem aber durch die beträchtlichen Verwerfungen im welt-

wirtschaftlichen Wechselkursregime Mitte der achtziger Jahre angestoßen wurde.⁴ Gerade für die entwickelteren Volkswirtschaften der Region bedeuteten die Wechselkursveränderungen einen scharfen Druck auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit, waren und sind sie doch alle auf die Verwirklichung der eigenen Exportpotentiale angewiesen. Dieser Druck wurde nicht nur von den Unternehmen wahrgenommen, sondern forderte die jeweiligen Regierungen zu rasch wirksamen Maßnahmen im Umfeld unternehmerischer Entscheidungen auf.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung erklärt sich, warum die VR China für alle Akteure in der Region eine zentrale Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung gewonnen hat.⁵ Wollte man einen einzigen Faktor als den entscheidenden identifizieren, so handelt es sich ohne Zweifel um den Faktor "Mensch". Die VR China eröffnet zum einen gewaltige Potentiale für Direktinvestitionen, weil Arbeitskraft relativ billiger ist als in anderen Gebieten der Region, und zwar - und dies ist ausschlaggebend - auf allen Stufen des Humankapitals, also vor allem auch bei qualifizierteren Arbeitskräften etwa im R&D-Bereich. Sie ist zum anderen der vielzitierte "Milliardenmarkt", der aus der Sicht vieler ostasiatischer Akteure die Entwicklung der Region auch nachfrageseitig auf eigene Beine stellen könnte, also von der Exportabhängigkeit insbesondere bezüglich der USA befreien könnte.

Die hier knapp skizzierten Faktoren bestimmen auch die Position Taiwans in der Region und vor allem die Dynamik der Beziehungen zum chinesischen Festland. Hinzu kommt freilich, daß außerdem ein Normalisierungsprozeß der nach 1949 gewachsenen wirtschaftlichen Strukturen stattfindet, der längst noch nicht abgeschlossen ist.⁶ Wegen der prekären politischen Situation war es erst seit Mitte der achtziger Jahre möglich, daß beide Gebiete Schritte zu einer intraregionalen Arbeitsteilung vollziehen konnten, die ihren jeweiligen komparativen Vorteilen entspricht. Die allmähliche Absenkung der Barrieren gegenüber Wirtschaftsbeziehungen mit dem Festland durch Taiwan fiel aber mehr oder weniger zufällig überein mit den erwähnten Veränderungen des Wechselkursregimes (Plaza-Agreement von 1985). Damit wurde das Tor für eine Flut taiwanesischer Investitionen auf dem Festland geöffnet, die bis heute ungebrochen anhält: Das Wort vom "Festlandfieber" wurde geprägt.

(Abbildung 1 hier)

Taiwan ist inzwischen nach Hong Kong der zweitwichtigste Investor auf dem Festland, und der viertwichtigste Handelspartner (siehe Abbildung 1). Dabei sind vor allem die Zahlen zu den Direktinvestitionen absolut unzuverlässig, die von taiwanesischer Seite publiziert werden. Die festländische Seite rechnet zwischen 1988

und 1993 mit einem Kapitalzuström aus Taiwan von mehr als 30 Mrd. US\$, wovon rund 16 Mrd. US\$ Direktinvestitionen darstellen.⁷

Zu beachten ist, daß die "Normalisierung" der Außenhandelsstrukturen noch längst nicht abgeschlossen ist, da Taiwan erst heute zügiger das Importregime gegenüber dem Festland liberalisiert. Bis vor kurzem waren die Handelsbeziehungen durch institutionelle Faktoren stark verzerrt und ungleichgewichtig, d.h. Taiwan erzielte gewaltige Handelsbilanzüberschüsse, da Importe vom Festland weitgehend verboten waren. Heute zeigt sich, daß eine Liberalisierung, die auch zur Etablierung eines echten internationalen Preiszusammenhangs führte, erhebliche Auswirkungen auf die taiwanesishe Wirtschaft hätte bzw. bereits hat, weil viele festländische Produkte in Zukunft in direkter Preiskonkurrenz mit taiwanesischen stehen und zum Teil deutlich billiger sind.⁸ Insofern können Aussagen über die längerfristige Gestalt der Arbeitsteilung zwischen beiden Seiten erst nach Abschluß aller Liberalisierungsschritte und der entsprechenden strukturellen Anpassungen getroffen werden. Fest steht aber, daß Taiwan künftig von zwei Seiten her unter erheblichem Anpassungsdruck steht, nämlich einerseits hinsichtlich der weiterhin stark ausgeprägten technologischen Abhängigkeit von Japan, die auch die chronisch hohen bilateralen Handelsbilanzdefizite Taiwans bedingt, und andererseits hinsichtlich der Konkurrenz mit Billigproduktion vom Festland, die in großem Umfang von abgewanderten taiwanesischen Unternehmen herrührt.

Wichtigstes Merkmal der Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Seiten der Taiwanstraße ist ohne Zweifel die Tatsache, daß Direktinvestitionen die entscheidende Determinante der Handelsströme sind. Taiwanesishe Exporte in die VR China sind zum größten Teil entweder Zwischenprodukte für dortige Unternehmen taiwanesischer Investoren, oder stellen eigentlich Lieferungen von Investitionsgütern dar. Umgekehrt bedeutet die Liberalisierung der Importe, daß zunehmend Halbfertigprodukte nach Taiwan exportiert werden, um dort zu Fertigprodukten weiterverarbeitet zu werden. Das bedeutet, bislang sind Handelsströme eigentlich Ausdruck der intraregionalen Verlagerung von Fertigungsprozessen, die ihrerseits auf Veränderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der taiwanesischen Exporteure zurückzuführen sind. Bis vor kurzem stand der Festlandmarkt als solcher nicht im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Dies begann sich 1992 nach Deng Xiaoping's "Reise gen Süden" und der Übertragung der Öffnungspolitik von den Küsten- auf die Binnenprovinzen zu wandeln.

Inzwischen spielen taiwanesishe Investoren auch eine zentrale Rolle bei der Regionalisierung der festländischen Wirtschaft selbst. Im Grunde treten bereits ähnliche Faktoren auf, die schon die Reallokation von Fertigungsprozessen beiderseits der Taiwanstraße bedingt hatten: Das heißt, Veränderungen der Faktorpreise (Boden, Löhne) in den zunächst bevorzugten Küstenregionen des Festlandes führen

zu einer erneuten Verlagerung von Unternehmensstandorten in die deutlich kostengünstigeren Binnenprovinzen.⁹ Dies wird aber zunehmend nicht nur im Sinne der Erhaltung von Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt gesehen, sondern richtet sich auf die Erschließung des Binnenmarktes. Dabei spielt eine wichtige Rolle, daß die wachsende Regionalisierung dieses Binnenmarktes und relative Desintegration bei gleichzeitiger Wachstumsdynamik zur Folge hat, daß Regionen zunehmend am kostengünstigsten (etwa hinsichtlich der Transportkosten) durch regionale Standorte bedient werden können.¹⁰

Im Prinzip geht es also bei den taiwanesisch-festländischen Wirtschaftsbeziehungen darum, eine Wirtschaftsstruktur in der gesamten chinesischen Region zu realisieren, die international wettbewerbsfähig ist, die intraregionalen Entwicklungspotentiale zum Tragen kommen läßt und die den Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen gerecht wird. Taiwan ist dabei nicht nur essentiell betroffen, sondern ist gleichzeitig ein wesentlicher Faktor für einen Erfolg der Entwicklungs- und Wachstumsstrategie auf dem Festland. Das Management dieser gegenseitigen Abhängigkeit stellt für die politischen Beziehungen ein Kernproblem dar.

2. *Die Politik der Wirtschaftsintegration: Geschoben, gezogen oder führend?*

Politische Faktoren sind ohne Zweifel entscheidend für die gesamte Entwicklung der chinesischen Region. Dabei ist zu unterscheiden zwischen den formalen politischen Rahmenbedingungen, die von den jeweiligen Regierungen gesetzt werden, und den informellen, die unter anderem aus der Selbstorganisation von Interessengruppen herrühren. Wir betrachten in diesem Abschnitt zunächst die ersteren.

Für das Festland stellt sich dann die analytische Frage nach dem Verhältnis zwischen der Taiwan-Politik der KPCh und der chinesischen Zentralregierung auf der einen und dem politisch-ökonomischen Regionalismus in der VR China auf der anderen Seite. Im Falle Taiwans und seiner Festland-Politik rücken besonders die Aspekte der de-facto-Unabhängigkeit und der politischen Steuerung möglicher Abhängigkeiten vom Festland in das Zentrum der Aufmerksamkeit.

Für das Festland gilt interessanterweise ähnlich wie für Taiwan, daß bestimmte Interessenkonflikte zwischen den Akteuren in der Wirtschaft und Vertretern der Politik auftreten, die durch letztere in teilweise subtiler Weise gehandhabt werden müssen. Dies betrifft allerdings in der VR China weniger Unternehmer im engeren

Sinne, als vielmehr die Ziele und Aktivitäten von Provinz- und Regionalverwaltungen, die zum Teil andere Motive und Interessen mit dem Zustrom taiwanesischer Investitionen verbinden als die chinesische Zentralregierung. Daher stellt sich die prinzipielle Frage nach den Bestimmungsgründen der Taiwanpolitik der VR China im Spannungsfeld dieser divergierenden Interessen, und möglicherweise nach einer wachsenden Autonomie der Taiwan-Politik von Provinzregierungen.¹¹

Die Taiwan-Politik hat einen herausragenden Stellenwert für die chinesische Außenpolitik, stellt doch die Rückführung Taiwans unter die Herrschaft der VR China und damit der KPCh heutzutage die letzte unvollendete Aufgabe des chinesischen Nationalismus im allgemeinen und der Kommunistischen Partei im besonderen dar, die inzwischen ihre Herrschaftslegitimation neben der Betonung wirtschaftspolitischer Erfolge vor allem aus dem Anspruch bezieht, Garant der Erfüllung der Ziele des chinesischen Modernisierungs-Nationalismus zu sein.¹² Von Anbeginn der Ära Deng versuchte die Führung der KPCh, die Wirtschaftspolitik bezüglich Taiwans an diesem Ziel auszurichten. Dabei geht es eigentlich nicht um die simple Strategie, möglichst viele taiwanesischen Unternehmen auf das Festland zu locken, um anschließend die abtrünnige Inselprovinz erpressen zu können. Es geht vor allem um die Kooptation wirtschaftlicher Eliten, also deren Instrumentalisierung als eine politische Kraft zur Beeinflussung gesellschaftlicher und politischer Willensbildungsprozesse in Taiwan, dies ganz im Sinne der klassischen "Vereinte-Front-Strategie".¹³

Zu Beginn des Jahres 1995 wurde diese offensive Haltung gegenüber Taiwan erneut deutlich, indem der Generalsekretär der Partei, Jiang Zemin, "8 Punkte" zur Taiwan-Politik verkündete, die im wesentlichen bekannte Ziele darstellten, mit dem Unterschied freilich, daß Taiwan als "gleichberechtigter" Verhandlungspartner akzeptiert wurde, offenbar, um den insgesamt stagnierenden Verhandlungen zwischen den beiden Stellvertreter-Organisation der Regierungen wieder neuen Schwung zu geben.¹⁴ Einerseits bemüht sich die Führung der KP, die ökonomische Beziehung mit Taiwan immer weiter zu vertiefen, andererseits hält sie strikt selbst am Dogma des Militärschlages im Falle der Unabhängigkeitserklärung fest. Bei dieser bewußten Nutzung ökonomischer Anreize darf freilich nicht übersehen werden, daß die VR China nur vordergründig vorgeben kann, sie verfüge über ein Ventil, über das sie den Strom wirtschaftlicher Vorteile an Taiwan einseitig verstärken oder verringern könnte. Vielmehr ist die VR China ihrerseits in essentieller Weise auf den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen angewiesen, um die eigenen Entwicklungsprobleme lösen zu können. Insofern schafft allein die Dimension der taiwanesischen Festlandinvestitionen auch ein Abhängigkeitsverhältnis für die VR China.

Für die VR China ergibt sich aber die praktische Schwierigkeit, wie die Wirtschaftsbeziehungen tatsächlich zentral gesteuert werden können. Ähnlich wie im Falle Hong Kongs ist die Taiwan-Politik Gegenstand allerhöchster Entscheidungsgremien der Partei und über eine vertikale Hierarchie von Taiwan-Büros national integriert. Beispielsweise werden regionale Bestimmungen zum Schutz taiwanesischer Investitionen keinesfalls selbstständig verlautbart, sondern gehen auf einen intensiven Koordinationsprozeß über die nationalen Instanzen zurück, die für die Taiwan-Politik zuständig sind.¹⁵ Dennoch ergibt sich das Problem, daß regionale Interessen nicht unbedingt mit den zentral gesetzten Zielen harmonisieren.

Dies hängt vor allem damit zusammen, daß für einzelne Provinzen taiwanesishe Investitionen zur wesentlichen Determinante der Wirtschaftsdynamik geworden sind, und andere sich sehr bemühen, taiwanesishe Investoren zu gewinnen. Dies gilt selbstverständlich für Fujian insbesondere, wo ausländische Investitionen insgesamt an Umfang längst die Bedeutung der inländischen Kapitalbildung überschritten haben.¹⁶ Die Provinzführung ist in eine Fülle möglicherweise divergierender Ziele verstrickt.¹⁷

- Sie steht mit ihrer lokalen Investitionspolitik in unmittelbarer Standortkonkurrenz mit anderen Provinzen,
- sie gerät in Widerspruch mit der zentralen Fiskal- und Geldpolitik, wenn sie unter den Bedingungen zentral verordneter Austerität komplementäre Mittel für wachsende taiwanesishe Investoren bereitstellen soll und will, und wenn sie Steuererleichterungen realisieren möchte, die auch auf Kosten zentraler Einnahmen gehen,
- sie kann schließlich in Konflikt mit zentralen Zielen kommen, wenn sie andererseits lokal und regional nicht willens oder in der Lage ist, geordnete rechtliche und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für taiwanesischen Investoren zu gewährleisten, und diese daher vorsichtiger agieren und sich möglicherweise vom Festland insgesamt abwenden.

Das zentrale Ziel der Kooptation wirtschaftlicher Eliten Taiwans kann also auch in das Gegenteil der Kooptation regionaler Eliten des Festlandes durch taiwanesishe Geschäftsinteressen umschlagen (von manchen als "Taiwanisierung" des Festlandes apostrophiert).

Was die Verhältnisse auf der anderen Seite der Taiwan-Straße betrifft, so muß auch hier deutlich zwischen politischen Maßnahmen und tatsächlichem Implementationserfolg unterschieden werden. Gilt schon für die taiwanesishe Wirtschaft, daß der staatliche Durchgriff in bestimmten Bereich schwach ist, so erst recht für den gesamten Bereich taiwanesischer Auslandsaktivitäten im allgemeinen und Festlandinvestitionen im besonderen. Gerade weil für die

Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Gebieten lange Zeit weitgehend das Prinzip gegolten hat, über Drittländer vermittelt werden zu müssen, sind taiwanesischer Unternehmer gewohnt in der Begehung schwer nachvollziehbarer Wege. Da viele Festlandaktivitäten über die Vermittlung Hong Kongs und dortige Unternehmen (die teilweise gar nicht offen als taiwanesischer firmieren) organisiert und inzwischen vor allem durch die Reinvestition von Gewinnen festländischer Unternehmen finanziert werden,¹⁸ hat die taiwanesischer Wirtschaftspolitik zunehmend an Überblick und Steuerungsfähigkeit verloren.

In diesem Sinne stellt der anhaltende Trend zur Liberalisierung der Wirtschaftsbeziehungen zum Festland zunächst die Anpassung an das Unvermeidliche dar. Beispielsweise hat der "Schmuggel" von Halbfertig- und Fertigwaren vom Festland (etwa durch Falschkennzeichnung des Herkunftsortes) inzwischen eine Dimension angenommen, die eine zollbehördliche Verfolgung schlicht unrealistisch und zu kostenintensiv werden ließ. Zudem schädigt diese Verfolgung natürlich auch alle legalen Importaktivitäten, soweit diese unter den Verdacht des Schmuggels geraten.¹⁹

Daher hat das in den achtziger Jahren hauptsächlich angewendete Instrument der administrativen Feinsteuerung der Beziehungen zum Festland (wie durch spezielle Investitionsgenehmigungen oder durch die Importverbote und deren selektive Aufhebung) zunehmend an Bedeutung verloren. Mitte der neunziger Jahre ist das bevorzugte Prinzip offenbar dasjenige der strategischen Orientierungen der Regierung für die Wirtschaft, wie zu Beginn des Jahres 1994 die Verkündung der sogenannten "Südstrategie" (gerichtet auf Südostasien) und zu Beginn des Jahres 1995 die Erklärung der politischen Absicht, Taiwan zu einem regionalen Transport-, Kommunikations- und Finanzzentrum umzustrukturieren.²⁰ In beiden Fällen geht es darum, die Aktivitäten taiwanesischer Unternehmer langfristig an Zielvorstellungen auszurichten, die zum einen Taiwan selbst als Standort weiterhin attraktiv erscheinen lassen und die zum anderen das Festland als einen Investitionsstandort unter anderen relativieren. So zum Beispiel gehörte bei der Südstrategie unter anderem die Intensivierung der Beziehungen zu Vietnam zu den wichtigen Politikinstrumenten, oder werden die jüngsten Schritte der Importliberalisierung explizit mit dem Ziel vollzogen, Fertigungen mit hohem Wertschöpfungspotential auf Taiwan zu belassen oder aufzubauen und dabei auf einen Zustrom ausländischer Direktinvestitionen zu bauen.

Insofern entsteht der Eindruck, daß nicht nur auf Taiwan, sondern auf beiden Seiten der Taiwanstraße durch die rasche wirtschaftliche Integration ein politisches Steuerungsproblem für die jeweiligen Regierungen entstanden ist. Verluste an Steuerungsfähigkeit spitzen sich nicht zuletzt zu wegen der erheblichen Schwierigkeiten der Gespräche zwischen beiden Seiten beim Versuch, substantielle

Fragen der Beziehungen zu berühren und zu lösen. Während bei den Wirtschaftsbeziehungen die Steuerungsfähigkeit eigentlich stets auf der taiwanesischen Seite größer war, die lange Zeit den Umfang und die Intensität der von der Gegenseite erhofften ökonomischen Interaktionen administrativ regulierte, liegen die Verhältnisse im politischen Bereich genau anders herum. Hier kann die VR China durch die Verweigerung, bestimmte Fragen auf der Ebene zwischenstaatlicher Verhandlungen anzusprechen, erheblichen Druck auf die taiwanesischen Regierung ausüben. In beiden Fällen besteht das Politik-Dilemma aber darin, daß genau die Verweigerung der jeweiligen Interaktionsart zwar ein Machtmittel ist, aber eigentlich die Verfolgung eigener Ziele behindert. Sobald aber letzteres geschieht, wird auch das Machtmittel Schritt für Schritt aus der Hand gegeben.

So ist die VR China inzwischen eigentlich in die Sackgasse geraten, in den beiderseitigen Gesprächen den gewünschten Fortschritt selbst zu blockieren, indem sie in einer Fülle von Details jegliche Formulierungen ablehnt, die in irgendeiner Weise Souveränitätsfragen berühren.²¹ Paradoxerweise verhindert sie auf diese Weise die weitere politische Annäherung über die wirtschaftlichen Beziehungen, und noch dazu bleibt Taiwans de-facto-Souveränität, also der Status quo, bewahrt.

Insofern besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Intensivierung der wirtschaftlichen Integration, Zielen der politischen Annäherung und dem Verlust an Steuerungsmöglichkeiten auf beiden Seiten. Ein echtes Problem stellt dies eigentlich nur für die VR China dar, die noch dazu mit dem Tatbestand konfrontiert ist, daß die taiwanesischen Politik nun systemisch bedingt, nämlich als Folge des Demokratisierungsprozesses, autonomer und weniger durch die VR China beeinflussbar geworden ist. Mit dem Übergang zu einem Mehr-Parteiensystem und auch zu größerem innerparteilichen Pluralismus insbesondere in der GMD ist nicht mehr eindeutig prognostizierbar, wie der gesellschaftliche Prozeß auf bestimmte politische Maßnahmen der VR China reagiert. Paradoxerweise ist die Führung der VR China im eigenen Land mit einer ähnlichen Situation konfrontiert. Ein Beispiel war sicherlich das schreckliche Qiandaohu-Ereignis im Frühjahr 1994: Die Ermordung durch Verbrennung der Passagiere eines Touristenbootes demonstrierte deutlich, wie labil die gesellschaftliche Ordnung auf dem Festland ist, und mit welchen persönlichen Risiken Taiwanesen auf dem Festland operieren. Damit geriet die Taiwan-Politik der KPCh einerseits nach innen unter Bedrängnis, andererseits ergaben sich natürlich auf Taiwan nicht nur Effekte auf der Ebene der politischen Führung, sondern vor allem auch auf die Stimmung innerhalb der Bevölkerung.²² Die letzteren Wirkungen sind aber für die Führung der VR China nurmehr schwer einschätzbar und kaum zielgerichtet beeinflussbar. Da sie wiederum auch auf das Investitionsverhalten rückwirken, ergeben sich Konsequenzen für die Kooptation der Unternehmer durch wirtschaftliche Integration, die Ziel der KPCh ist.

Allerdings geschehen Stimmungsveränderungen und Interessenartikulation auf Taiwan längst nicht mehr diffus, sondern werden mehr und mehr über das politische System kanalisiert und kommuniziert, nämlich insbesondere in Gestalt der Parteienpolitik. Unberechenbarkeit aus der Sicht der VR China schließt also Transparenz nicht aus. Zwar scheint auf den ersten, oberflächlichen Blick das Kooptationsziel tatsächlich teilweise erreicht, da die sogenannte "Neue Partei" mit der Aufrechterhaltung des festländisch orientierten Verständnisses der "Republik China auf Taiwan" eigentlich versucht, die mittelständischen Wirtschaftsinteressen zu vertreten, die durch eine Unabhängigkeit selbstverständlich gefährdet wären.²³ In diesem Sinne bedeutet gerade die Aufrechterhaltung des Status quo bei starker Befürwortung ökonomisch motivierter Dialoge scheinbar eine pro-chinesische Politik auch im Sinne der KPCh. Aber solche Entwicklungen führen heutzutage in jedem Fall auch rasch zu Veränderungen der Festlandpolitik der GMD, die nun ihrerseits immer stärker die ökonomische Orientierung der Festlandbeziehungen offen befürwortet, also die möglichst reibungsfreie Gestaltung der Wirtschaftsbeziehungen "zum gegenseitigen Nutzen".²⁴

Der Verlust an Steuerungsfähigkeit auf beiden Seiten bedeutet letzten Endes natürlich auch, daß andere Kräfte als die unmittelbare politische Führung eventuell an prägender Kraft für die Entwicklung der Beziehungen gewinnen. Wenden wir uns dieser Frage zu.

3. *Selbstorganisation von Interessen und institutioneller Rahmen der Integration*

Gerade für Taiwan gilt, daß eine Konzentration auf die politische Führung und die Ziele der Regierung die Dynamik der Wirtschaftsbeziehungen auch in politisch-institutioneller Hinsicht verkennt. Aus taiwanesischer Perspektive sind zwei unterschiedliche Dimensionen der institutionellen Selbstorganisation der Integration zu betonen, nämlich zum einen Formen der Artikulation von Interessen, die mit den Festlandbeziehungen zusammenhängen, in einer zunehmend pluralistisch organisierten Gesellschaft, also im weitesten Sinne die Aktivitäten einer taiwanesischen Festland-Lobby, und zum anderen die Selbstorganisation taiwanesischer Unternehmer auf dem Festland, die wiederum auf die Entwicklungen in Taiwan zurückwirken kann.

Diese beiden Dimensionen verweisen auf zwei grundsätzliche Aspekte der gesellschaftlichen Veränderungen, die durch die Wirtschaftsbeziehungen mit dem Festland auftreten:

Erstens, auf Taiwan selber entsteht die Sachlage, daß ausgerechnet nicht die Festländer, sondern die gebürtigen Taiwanesen treibende Kraft der Investitionen auf dem Festland sind. Damit entsteht eine direkte Wechselwirkung zwischen der Frage des taiwanesischen Nationalismus und der wirtschaftlichen Integration mit dem Festland, die genau quer zur ursprünglichen Shengji wenti, also der Frage der Provinzzugehörigkeit, verläuft. Dies ist ein Erbe der historischen Entwicklung auf Taiwan nach 1949, die gebürtige Taiwanesen in unternehmerische Laufbahnen abdrängte, und ihnen erst schrittweise öffentliche Laufbahnen ermöglichte, während Festländer zum Teil den öffentlichen und administrativen Bereich monopolisierten.²⁵ Diese gesellschaftliche Differenzierung führt nun zur paradoxen Situation, daß Taiwanesen nicht nur die Hauptakteure der Integration, sondern natürlich auch die wichtigsten Nutznießer sind. Festländer geraten auch hinsichtlich ihrer relativen wirtschaftlichen Rolle in das Hintertreffen.

Zweitens, auf dem Festland (weniger auf Taiwan) treffen inzwischen Ordnungsprinzipien aufeinander, die ich andernorts als "Rechtszentrismus" und "Clan-Anarchie" bezeichnet habe.²⁶ Gemeint ist der einfache Tatbestand, daß der Zerfall der gesellschaftlichen Ordnung auf dem Festland einerseits eine Nachfrage nach stärkerer rechtsstaatlicher Gewalt und Ordnung weckt, diese aber nicht befriedigt werden kann, und daher andererseits aber auch unterschiedlichste Formen der Selbstorganisation taiwanesischer Unternehmer anregt. Auf Taiwan selbst bewegt sich ein verwandter Prozeß noch nicht reibungsfrei und in klarer Richtung, denn "Selbstorganisation" nimmt nicht nur die Form der vielzitierten "civil society", sondern auch der Korruption und des "schwarzen Weges" (hei dao) an.

Aber die politischen Veränderungen und der erheblich gestiegene Grad politischen Bewußtseins haben zusehends eine Synthese von Fähigkeiten zur Selbstorganisation gesellschaftlicher Kräfte und zur Nachfrage nach Rechtsstaatlichkeit bewirkt, die auch auf ein Angebot trifft.²⁷ Damit stoßen auf dem Festland inzwischen also unterschiedliche politische Kulturen aufeinander.

Wie Konflikte, Spannungen und Probleme in beiden Dimensionen künftig gelöst werden, ist eine wesentliche Determinante der langfristigen gesellschaftlichen und politischen Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration. Betrachten wir vor allem die Vorgänge auf dem chinesischen Festland.

1994 hat die chinesische Zentralregierung einseitig ein Gesetz zum Schutz taiwanesischer Investoren erlassen, das ein Substitut für das fehlende entsprechende Investitionsschutzabkommen ist, dessen Abschluß wegen der Souveränitätsfragen sehr schwierig ist. Taiwanesen sind auf dem Festland hohen rechtlichen Risiken ausgesetzt, die vor allem auch die Frage der Implementation bestimmter rechtlicher Bestimmungen betrifft.²⁸ Dies hängt auch damit zusammen, daß die VR China Taiwanesen den Status als Bürger eines anderen Staates verweigert. Da die Steuerungsverluste auf zentraler Ebene besonders lokal zum Tragen kommen, gibt es viele Fehlentwicklungen im Bereich der persönlichen Sicherheit (z.B.: festländische Geschäftspartner spielen im Falle geschäftlicher Konflikte die Beziehungen zur Polizei aus) oder der Besteuerung (taiwanesischer Investoren werden mit einer Fülle von willkürlichen Zusatzsteuern, *za fei*, belastet).²⁹ Um diese lokalen Fehlentwicklungen zu unterbinden, gibt es inzwischen auch die schon erwähnten lokalen Bestimmungen zum Investitionsschutz wie etwa in Xiamen.³⁰

Ein wichtiges Instrument zur Bewältigung dieser Probleme ist die Selbstorganisation der Taiwanesen auf dem Festland.³¹ Verbände taiwanesischer Investoren gibt es inzwischen in den meisten Gebieten, wo sich ihre Unternehmen konzentrieren. Sie übernehmen vielfältige Aufgaben als Vermittlungsinstanz zwischen Unternehmern und lokaler Verwaltung. Dies kann, wie in Dongguan, inzwischen sogar bedeuten, daß sie eigene bewaffnete Schutzeinheiten organisieren, da die rasant zunehmende Kriminalität nicht mehr durch die lokalen Behörden beherrschbar ist.³²

Hauptaufgabe ist aber die Vertretung wirtschaftlicher Interessen. In diesem Sinne findet also auf dem Festland inzwischen ein organisierter Diskurs über elementare Fragen gesellschaftlicher Ordnung statt, soweit diese Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns betreffen. Das würde bedeuten, daß es auch einen Weg der kommunikativen Annäherung zwischen beiden Seiten gibt, der die ohne Zweifel vorhandenen Barrieren abbauen könnte. Der Ausgangspunkt ist nämlich ungünstig: Taiwanesen fühlen sich auf dem Festland als Fremde und werden von den Festlandchinesen häufig auch als solche empfunden. Es gibt eindeutige Differenzen

in Verhaltensstandards, Kleidung und Sprache, die soziale Interaktionen belasten. Ein greifbares Beispiel ist etwa die Tatsache, daß die hohe Fluktuation taiwanesischen Führungspersonals durch die Übersiedlung von Familien aufgefangen werden soll, aber dies erheblich dadurch erschwert ist, daß die Qualität der Schulen auf dem Festland eindeutig zu niedrig ist, als daß die Kinder bei einer Rückkehr nach Taiwan dort ihre schulische Laufbahn bruchlos fortsetzen könnten. Wird dies aber, wie ansatzweise zur Zeit, dadurch zu lösen versucht, daß taiwanesishe Verbände eigene Schulen gründen, wird selbstverständlich die gesellschaftlicher Differenzierung zwischen Taiwanesen und Festländern institutionalisiert und damit akzentuiert.³³

Ähnlich problematisch ist das sehr ernst zu nehmende Phänomen, daß viele taiwanesishe Unternehmer inzwischen Konkubinen auf dem Festland unterhalten, zum Teil sogar im Sinne zweiter und dritter "Nebenfrauen" und Familien. Einerseits mag dies als Beleg gelten, daß die Differenzen der Verhaltensstandards je nach Situation übertrieben dargestellt werden und letztlich keine überragende Bedeutung besitzen. Andererseits sind die Rückwirkungen auf die soziale Differenzierung auf dem Festland beträchtlich, kaum zu reden von den teilweise bedrückenden Effekten auf die familiäre Stabilität auf Taiwan.³⁴

Die kollektive Selbstorganisation der Unternehmer ist also ein Ausdruck des Versuches, den institutionellen Rahmen der wirtschaftlichen Integration im Interesse der Taiwanesen mitzugestalten, und ist die Antwort auf Lücken und Defizite der Rechtsordnung auf dem Festland. Die KPCh versucht, diesen Prozeß recht vorsichtig zu steuern, da er zunächst eindeutig als politisch sensibel, ja bedenklich bewertet wurde. Konkurrenzorganisationen nach dem "Vereinte Front"-Prinzip konnten sich jedoch nicht durchsetzen, so daß letzten Endes die Partei gezwungen war, Selbstorganisation zuzulassen: Schließlich ist sie selbst nicht in der Lage, die Erfüllung taiwanesischer Interessen wie etwa lokale Rechtssicherheit und Verlässlichkeit des Verwaltungshandelns zu garantieren. Insofern muß sie Selbstorganisation als Substitut von Rechtsstaatlichkeit akzeptieren. Sie dürfte allerdings inzwischen auch realisiert haben, daß die politischen Implikationen der Selbstorganisation gering bleiben. Nicht zuletzt besteht für die taiwanesischen Verbände das Problem, daß Selbstorganisation als kollektives Gut nicht unbedingt von allen getragen wird, die von ihr profitieren, d.h. es gibt ein Freifahrerproblem insbesondere bezüglich der Rechtssicherheit. Entsprechend sind die Verbände damit konfrontiert, daß ein beachtlicher Teil der Investoren gar nicht Mitglied wird. Dies relativiert dann wiederum die politischen Potentiale der Selbstorganisation.³⁵

Geht es bei den taiwanesischen Verbänden vor allem um lokale Fragen, und ist bislang eine nationale Repräsentation von taiwanesischen Interessen untersagt, so ist zu beachten, daß es durchaus eine Schiene gibt, über die auf nationaler Ebene

Interessen vertreten werden können und die gleichzeitig der KPCh ermöglicht, sich indirekt in den taiwanesischen Lobbyismus auf der anderen Seite der Taiwanstraße einzuschalten. Gemeint sind die vielfältigen Aktivitäten der verschiedenen Kammern und Branchenverbände Taiwans einschließlich der Nationalen Handelskammer. Sie sind wesentlich bei der Vorbereitung und Organisation von Investitionen auf dem Festland beteiligt, insbesondere wenn es darum geht, in bestimmten Industrien erstmals das Festland zu erschließen.³⁶ Hierzu können auch gemeinsame Verbände gegründet werden, die dann gewissermaßen Rahmenpläne für die privatwirtschaftlichen Investitionen vereinbaren. Es gibt schon Beispiele für die Vereinbarung von branchenspezifischen Investitionsschutzabkommen. Gerade in diesem Fall wird deutlich, daß solche Aktivitäten ein Substitut für das Fehlen zwischenstaatlicher Vereinbarungen sind.³⁷ Da es sich aber jeweils um Aktivitäten nationaler Institutionen handelt, ergeben sich Möglichkeiten vielfältiger, schwer nachvollziehbarer Vernetzungen zwischen funktionalen und territorialen Organisationen verschiedener Ebenen.³⁸

Selbstverständlich eröffnen solche Formen der parastaatlichen Organisation auch die Möglichkeit indirekter Kommunikation mit und Einflußnahme auf die taiwanesischen Politik.³⁹ Die taiwanesischen Regierung ist umgekehrt bemüht, solche Aktivitäten ebenso indirekt aufzufangen, indem sie eine Fülle von Informationsveranstaltungen und -medien konzipiert, durch deren Vermittlung ein Diskurs über das Festland möglich wird und Meinungen im Sinne langfristiger politischer Ziele beeinflußt werden.⁴⁰ Beispielsweise ist ein Meilenstein der Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem Festland und Taiwan, das "Netzwerk-Konzept" vom Winter 1993, detailliert von verschiedenen Gruppierungen ausgehandelt worden, die Wirtschaft, Wissenschaft und Politik repräsentieren.⁴¹ Das bedeutet ganz im Sinne des herkömmlichen taiwanesischen Entwicklungsmodells, daß recht detaillierte Vorgaben über den Investitionsprozeß formuliert werden, die konsensual von den wirtschaftlichen Akteuren mit getragen sind. Es gibt dann zwar fallweise Entscheidungsverfahren etwa bei Investitionsgenehmigungen durch Regierungsinstanzen, aber die grundlegende Ausrichtung der weiteren Entwicklung geschieht in einem offenen Dialog, der auch einzelne Verwaltungsentscheidungen legitimiert.⁴²

4. Wirtschaftsintegration und nationale Identität Taiwans

Bei all diesen Detailbeobachtungen stellt sich letztendlich eindeutig die Frage nach den langfristigen Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration auf die Bildung einer taiwanesischen Identität und gegebenenfalls taiwanesischen

Nationalbewußtseins. Größte Vorsicht sollte freilich bei der Übertragung des Begriffs "nationaler Identität" in den chinesischen Kontext walten. Im Sinne einer Arbeitshypothese könnte nämlich vermutet werden, daß der chinesische Wirtschaftsraum nach wie vor ein traditionelles Muster kultureller - in Abgrenzung zu nationalstaatlicher - Integration aufweist, das beträchtliche Differenzierungen der Verhaltensstandards und Sprache zuläßt, soweit ein bestimmter Minimalbestand an symbolischer, ja teilweise rein äußerlicher Identifikation von "Chineseness" vorhanden ist.⁴³ Auf der Grundlage einer solchen Identität besteht ein erheblicher Spielraum bei der Differenzierung politischer Strukturen in dem Sinne, daß wichtige Merkmale "nationaler" Integration nach dem Muster des klassischen westeuropäischen Nationalstaates weniger relevant sind. Es wäre eher zu fragen, wie weit "Chineseness" nicht zum europäischen Nationalstaat, sondern eher zur europäischen Zivilisation als kulturellem Untergrund der ausdifferenzierten Nationalstaatlichkeit in Beziehung zu setzen wäre.

Entscheidend wäre dann also die Überlegung, inwieweit gerade auf taiwanesischer Seite die wirtschaftliche Integration einen Prozeß gesellschaftlicher Willensbildung anstößt, bei dem an letzter Stelle die Konfrontation zwischen zwei Interpretationen und Alternativen chinesischer Staatlichkeit steht, also einer festländischen und einer taiwanesischen Nation im westlichen Sinne. Konkret also, führt die wirtschaftliche Integration entweder zu einer Fusion des gemeinsamen Verständnisses von "Chineseness" auch im Sinne der Vorstellung einer einzigen chinesischen Nation, oder verstärkt sie eher das Fundament für eine staatliche Autonomie Taiwans?

Bei genauer Betrachtung sind also zwei Prozesse idealtypisch zu unterscheiden:

- Erstens, die gesellschaftlichen Veränderungen, die den Integrationsprozeß begleiten, und die sich im wesentlichen als erheblich intensiviert Interaktion zwischen Chinesen auf Taiwan und auf dem Festland darstellen, und zwar in allen Lebensbereichen,
- zweitens, die konkrete Interessenlage und die konkreten Interessenkonflikte, die durch die Integration entstehen, und die in die demokratische Willensbildung auf Taiwan einfließen.

Für beide Prozesse ist die Taiwan-Politik der VR China ein wesentliches Datum ebenso wie die internationalen Rahmenbedingungen, denn sie bestimmen jeweils die Opportunitätskosten politischer Akte für Taiwan nachhaltig, und zwar auch aus der Sicht der Bevölkerung etwa als individuelle Wählerinnen und Wähler. Man könnte also die beiden Prozesse auch dahingehend charakterisieren, daß im ersten Fall der normative Rahmen für ein mögliches taiwanesischen Nationalbewußtsein bestimmt wird, im zweiten Fall das konkrete Ergebnis rationaler Nutzerwägungen der beteiligten Akteure. Das Problem einer Einschätzung besteht darin, daß

kontrafaktische Argumente nicht empirisch belegbar sind, also vor allem in dem Sinne: Was würde geschehen, wenn die VR China die militärische Bedrohung Taiwans ebenso aufgeben würde wie die Politik internationaler Isolation und Anwendung der quasi-Hallstein Doktrin? Würde dies als Verstärkung oder Abschwächung des Bewußtseins taiwanesischer Identität wirken?

Ich möchte folgende Thesen formulieren.

Erstens, ein taiwanesischer Nationalismus hat vor dem Hintergrund der chinesischen Kultur kein tragfähiges normatives Fundament, weil diese prinzipiell einen weiten Variationsgrad von "Chineseness" zuläßt und Staatlichkeit eher formalistisch begreift. Hinzu kommt, daß - ähnlich wie im Falle Hong Kongs - längerfristig die Massenkultur erhebliche taiwanesishe Einflüsse aufweisen dürfte und so gerade der kommerzielle Sektor (Pop, Kino etc.) gemeinsame Horizonte von "Chineseness" eröffnet.⁴⁴ Außerdem ist davon auszugehen, daß der festländische Regionalismus einen taiwanesischen Nationalismus auffängt, da auf dem Festland selbst regionale Differenzen etwa hinsichtlich der Sprache ebenfalls wieder deutlicher artikuliert werden, so daß taiwanesishe Besonderheiten mehr und mehr als ein Fall regionaler Ausdifferenzierung der chinesischen Kultur wahrgenommen werden. Dies bedeutet natürlich umgekehrt, daß auch ein festländischer Nationalismus keine tragfähige normative Basis hat, sondern sich an vielfältigen "layered loyalties" zwischen lokalem und nationalem Pol bricht.

In diesem Zusammenhang ist auch mit Nachdruck auf den bereits oben erwähnten Umstand hinzuweisen, daß Taiwanesen, und nicht Festländer, die eigentlichen Akteure der Wirtschaftsintegration sind. Längerfristig wird sich daher die im taiwanesischen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Dualismus zugespitzte Frage der Ethnizität durch die Wirtschaftspraxis entschärfen und auf die Dimension des Regionalismus begrenzt werden. Insofern öffnet die Wirtschaftsintegration die Begrenzungen der politisch-ethnischen Aueinandersetzung in Taiwan. Das taiwanesishe "Bewußtsein" wäre in diesem Sinne eine Reflektion des nach außen abgeschlossenen innertaiwanesischen Konfliktes über die Machtverteilung zwischen Herrschenden und Beherrschten. Die Wirtschaftsintegration mit einem zunehmend regionalisierten Festland fächert aber diese Spiegelung in viele Facetten auf. Der keimende taiwanesishe Nationalismus ist nicht zuletzt auch Gegenbild des Festland-Nationalismus der herrschenden GMD gewesen, und weist tatsächlich selbst die Keime zur regionalistischen Brechnung auf.⁴⁵

Schließlich dürfte die Wirtschaftsintegration auch die Rolle des Staates in der taiwanesischen Gesellschaft in neue Bahnen führen und damit auch andere Rahmenbedingungen für die mögliche Identifikation einer "Nation" mit einem bestimmten "Staat" setzen. Hier mag die bemerkenswerte Demokratisierung der politischen Verhältnisse gar nicht die erste analytische Priorität besitzen, sondern die

Tatsache, daß mit der Integration die vielzitierte Relation zwischen "starkem Staat" und "schwacher Gesellschaft" grundlegend verändert wird und damit Taiwan als möglicher Fall eines etatistischen Modells der wirtschaftlichen Entwicklung obsolet wird.⁴⁶ Grob gesagt, läßt die Wirtschaftsintegration Taiwan zwar nicht vom Festland abhängig und erpreßbar werden, es wird aber eine völlig neue Beziehung zwischen Staat und Wirtschaft geschaffen, da ein bedeutender Teil der wirtschaftlichen Aktivitäten sich nun dem staatlichen Einfluß entzieht. Gemeinsam mit der Aufhebung des Dualismus von taiwanesischem Unternehmertum und festländischer Bürokratie entsteht damit eine Rolle des Staates, die eher geringe Ansatzpunkte für eine praktisch-politische Umsetzung möglicher nationaler Identität bietet: Beispielsweise, wenn für die Wirtschaftspraxis auf dem Festland die taiwanesishe Regierung wenig Hilfe bieten kann, wenn es um die Lösung lokaler Probleme geht, und die Behörden der VR China die eigentlich entscheidenden Ansprechpartner für die Unternehmen werden. Aus der Perspektive Taiwans führt gerade die Wirtschaftsintegration zur politisch-ökonomischen Konstellation einer "starken Gesellschaft" und eines "schwachen Staates".

Zweitens, in diesem Zusammenhang weisen dann aber auch die wirtschaftlichen Interessen nicht eindeutig auf eine nationale Orientierung hin. Unter den jetzigen Bedingungen ist allgemein anerkannt, daß nur die Aufrechterhaltung des Status quo im Interesse taiwanesischer Unternehmer liegt, denn vor allem würde eine stärkere politische Orientierung zur Unabhängigkeit die Rahmenbedingungen für Investitionen mit Sicherheit verschlechtern. Im Vergleich hierzu dürften aber auch die möglichen Erträge nationalstaatlicher Repräsentation Taiwans gering sein, vor allem in der praktischen Beziehung zum Festland. Dies gilt vermutlich auch für den Fall eines grundlegenden Wandels der Taiwan-Politik der VR China. Auch hier käme wieder der festländische Regionalismus zum Tragen: Aller Wahrscheinlichkeit nach würde beispielsweise ein zwischenstaatliches Investitionsschutzabkommen zwischen einer "Republik Taiwan" und der "VR China" nichts am Erfordernis ändern, den konkreten Schutz auf lokaler Ebene in ähnlicher Weise einzufordern und durchzusetzen wie bislang. Das heißt, im Grunde sind in vielen Fällen die politischen Beziehungen zu regionalen und lokalen Instanzen des Festlandes praktisch bedeutsamer als die formalen Beziehungen zu beiden Zentralregierungen (im Unterschied freilich zu informellen Beziehungen zwischen Mitgliedern taiwanesischer und festländischer Eliten mit nationalem Status).

Es scheint also keine Kräfte zu geben, die aus der Dynamik der wirtschaftlichen Integration in die Richtung eines stärkeren taiwanesischen Nationalbewußtseins führen. Gleichzeitig schließt dies aber nicht aus, daß der Kontext der Regionalisierung insgesamt nicht größeren Raum für die Artikulation einer taiwanesischen Identität schafft. Allerdings muß auch Beachtung finden, daß

nationale Fragen im Bereich der Rechtsordnung eine wichtige Rolle spielen und sich gegebenenfalls bis hin zur grundsätzlichen Ebene der Verfassung Ansatzpunkte für eine genuin nationale Identifikation taiwanesischer Belange ergeben können. Diesbezüglich hängt alles vom Wandel des formalen Rahmens der Beziehungen zwischen beiden Seiten der Taiwan-Straße ab.

5. Greater China und Taiwan: ein "großchinesisches Bewußtsein"?

Dennoch ist abschließend zu fragen, inwieweit nicht die Dynamik der wirtschaftlichen Integration möglicherweise die Entstehung eines "neuen" gesamtchinesischen Nationalbewußtseins fördert, das den taiwanesischen ebenso transzendiert wie den "festländischen" der KPCh und der "alten" GMD. Gerade der wirtschaftliche Aufstieg des gesamten chinesischen Raumes könnte ja letztlich auch mit grenzüberschreitendem, dennoch "nationalem" Selbstbewußtsein registriert werden. Diese Möglichkeit ist deutlich von der eben angerissenen Problematik zu unterscheiden, die sich auf die Entstehung zweier unterschiedlicher Nationalismen bezieht. Auch diese Frage ließe sich wieder nach normativen und rational-pragmatischen Aspekten differenzieren.

Was zunächst das letzte betrifft, so ist durchaus bemerkenswert, daß gerade im Bereich der internationalen Handelspolitik in mancher Hinsicht eine Interessenkonvergenz zwischen beiden Seiten der Taiwanstraße entsteht. Ähnlich wie Hong Kong ist Taiwan eigentlich zum Mitglied der Lobby geworden, die in den Beziehungen zu den USA auf den Verzicht handelspolitischer Sanktionen drängt.⁴⁷ Das hervorstechendste Beispiel ist sicherlich die Schuhproduktion, denn inzwischen werden über 70% der festländischen Schuhexporte durch taiwanesischen Unternehmen hergestellt und würden schwer durch handelspolitische Sanktionen gegen die VR China betroffen.

Auf der anderen Seite zeigt sich aber gegenwärtig, daß taiwanesischen Exporteure auf dem Festland mehr und mehr in Konkurrenz mit festländischen Unternehmen stehen. Im Falle handelspolitischer Maßnahmen können dann Konflikte entstehen, die eine Formierung gemeinsamer Interessen erschweren, wie beispielsweise, wenn die Quoten in Selbstbeschränkungsabkommen durch die VR China zu Gunsten eigener Exporteure aufgeteilt werden.⁴⁸ Daß unter Umständen die VR China in den Beziehungen zu Taiwan zunehmend auch protektionistische Eigeninteressen verfolgt, die dann in Widerspruch mit dem Ziel der "friedlichen Vereinigung" durch Handel stehen, deutet sich neuerdings mit der Ankündigung an, in Zukunft taiwa-

nesische Exporte auf das Festland als gewöhnlichen Außenhandel zu betrachten und damit dem regulären Regulierungssystem unterzuordnen.⁴⁹ Ein eher abseits liegendes, aber doch zur Zeit handelspolitisch bedeutsames Beispiel für Interessenkonvergenz auf der Ebene der Privaten ist die Tatsache, daß bei den jüngsten, schweren Konflikten zwischen den USA und der VR China zum Schutz geistigen Eigentums nicht übersehen werden darf, daß viele illegale Nachahmungen und Fälschungen von Produkten aus dem Bereich der Elektronikindustrie von festländischen Unternehmen in Kooperation mit Hong Konger und schließlich auch taiwanesischen Unternehmen durchgeführt werden.⁵⁰ Auf der anderen Seite imitieren viele festländische Unternehmen taiwanesishe Produkte, so daß auch gegengerichtete Motivlagen entstehen.

In dieser Hinsicht kann Taiwan auch eine wichtige Rolle als Vermittler zwischen "West" und "Ost" spielen, denn hinsichtlich der Problematik geistigen Eigentums steht Taiwan buchstäblich "in der Mitte" zwischen den USA und der VR China. Als Vermittler befände es sich aber eher in einer kooperativen Beziehung mit der VR China bei deren Versuch, klare rechtliche Verhältnisse nach innen zu verwirklichen. Allerdings schärft die Demokratisierung ebenso wie die Erfahrung mit der Willkür festländischer Behörden natürlich auch die Sensibilität für Menschenrechtsfragen im weitesten Sinne. Hier dürfte eine Differenz zur Position Singapurs bestehen, dessen Führung aktiv auch die autoritäre Politik des Festlandes international legitimiert.

Eine Interessenkonvergenz kann auf politischer Ebene außerdem durch den Druck entstehen, der von internationalen Kapitalbewegungen und ausländischen Direktinvestitionen auf Taiwan ausgeht, und zwar eher im Sinne einer passiven Annäherung an das Festland. Will Taiwan seine angekündigte Politik realisieren, ein Finanz- und Dienstleistungszentrum in Ostasien zu werden, dann ist eine weitgehende Integration mit dem Festland Hauptvoraussetzung. Aus der Sicht multinationaler Unternehmen ist gerade das Festland strategischer Schwerpunkt in der Region, und jede Behinderung des geschäftlichen Verkehrs zwischen Taiwan und dem Festland könnte die Entscheidung letztlich negativ beeinflussen, sich in Taiwan niederzulassen.⁵¹ Taiwan ist hier mit dem schwerwiegenden Problem konfrontiert, daß eine möglichst rasche Liberalisierung des gesamten Außenwirtschaftsverkehrs zwar erforderlich ist, um für ausländische Direktinvestitionen die Standortbedingungen zu optimieren, daß aber andererseits auf diese Weise das Tor für einen größeren Einfluß multinationaler Unternehmen der VR China in Taiwan geöffnet würde.

Es scheint insgesamt, daß durchaus eine Tendenz zur gemeinsamen politischen Repräsentation der Interessen entsteht, die sich mit der wirtschaftlichen Integration spontan formieren. In dieser Hinsicht werden dann aber die internationalen Rahmenbedingungen eine wesentliche Rolle für die konkrete Ausprägung dieser

Tendenz spielen. Werden etwa Taiwan und die VR China beide Mitglied der WTO, gäbe es eine institutionalisierte Grundlage für die getrennte Verfolgung von Interessen. Würde nur die VR China zugelassen, entstünden eventuell gewisse Zwänge zur verdeckten Kooperation, die aber durch Taiwans "flexible Diplomatie" letzten Endes umgangen würden. Da weltweit, in jedem Fall aber in der pazifischen Region ohnehin eine gewisse Tendenz zur Substitution formaler Mechanismen der Politikkoordination durch informelle besteht, dürfte eine solche außenpolitische Ausrichtung der "de-facto-Nation" Taiwan den äußeren Umständen gut angepaßt sein.⁵² Insofern muß die gegenwärtige Politik der VR China, Taiwan möglichst aus allen internationalen Organisationen auszuschließen, im Grunde als ein weitreichender strategischer Fehler betrachtet werden: Letzten Endes besteht gerade in Handelsfragen eine große Wahrscheinlichkeit, daß Taiwan und die VR China im Falle einer gleichberechtigten formalen Repräsentation in internationalen Organisationen am gleichen Strick ziehen würden, und daß somit die Wirtschaftsintegration zur Formierung gemeinsamer Politikinteressen und Annäherung auch im Kontext formaler Kooperation führt. Der Ausschluß Taiwans verhindert aber genau das.

Andere Bereiche der Politik könnten künftig an Bedeutung gewinnen, wie etwa die Haltung Taiwans zu einer Expansion der VR China im südchinesischen Meer.⁵³ Hier stellt sich unmittelbar die Frage nach einer möglichen Konvergenz der Interessen im Sinne nationaler Gebietsansprüche, die mit ökonomischen Motiven einhergehen. Die Republik China erhebt nämlich im Prinzip ähnliche territoriale Ansprüche wie die VR China, verfolgt sie lediglich nicht in der gleichen Weise. Ob dies soweit gehen kann, der VR China gar eine Stellvertreterrolle bei der Durchsetzung dieser Ansprüche zuzugestehen, ist kaum zu beurteilen.

So bleibt Frage einer "großchinesischen Identität" subtil, wenn nicht bodenlos. Die Frage lautet, ob letzten Endes die Dynamik von "Greater China" dazu führt, daß - eher im Unterbewußtsein der Akteure - die Anknüpfung an die Ideale des frühen chinesischen Nationalismus möglich wird. Gemeinsam "reich" zu werden, kann auch bedeuten, gemeinsam "mächtig" zu werden. In dieser Hinsicht meine ich, daß die Demokratisierung auf Taiwan die historische Schlüsselrolle spielt, kritisches Gegengewicht ebenso wie normative Begrenzung nationalistischer Tendenzen zu sein, die aus der wirtschaftlichen Dynamik entstehen könnten. Eine Arbeit über die politisch-ökonomischen Aspekte der Beziehungen zwischen Taiwan und dem Festland sollte aber nicht schließen, ohne wenigstens einen noch lange wirksamen wirtschaftlichen Grund zu nennen, an dem sich ein Nationalismus Greater China's letztlich brechen wird: Nämlich die gewaltigen Unterschiede der wirtschaftlichen Entwicklung, die letzten Endes an jeden "großchinesischen" Nationalismus die Herausforderung richten, diese Unterschiede durch eine gewisse Umverteilung

abzumildern. Eine wirtschaftliche Integration, die durch solche Umverteilungsmaßnahmen belastet würde, wäre aber letztlich zum Scheitern verdammt. So scheint der Status quo vielleicht die beste aller möglichen Welten.

Anmerkungen

¹ Es sei angemerkt, daß es inzwischen zwei sehr gegensätzliche Bewertungen der ostasiatischen Entwicklung gibt, nämlich diejenige der *Weltbank*, *The East Asian Miracle*, Washington 1993, und von *P. Krugman*, *The Myth of Asia's Miracle*, in: *Foreign Affairs*, November/December 1994, S. 62-78. Krugman argumentiert, daß der ostasiatische Wachstumsprozeß bis in die jüngste Zeit extensiv war, also ausschließlich auf einer Zunahme des Faktoreinsatzes beruhte, und erst jetzt ein Wandel zum intensiven Wachstum erfolgt, im Sinne einer Steigerung der Effizienz des Faktoreinsatzes und einer Stärkung der Innovationsfähigkeit. Im letzten Fall würde die skizzierte Herausforderung noch schärfer sein. Krugman's Interpretation würde sich einigermaßen mit den taiwanesischen Krisenszenarien Mitte bis Ende der achtziger Jahre decken, die eine Unfähigkeit zur Umstellung der Wirtschaft auf kapital- und wissensintensive Technologien und eine "Aushöhlung" durch die Abwanderung vieler Industrien zum Festland diagnostizierten, siehe etwa die Beiträge in *Jingji qianzhan*, Nr. 20, 1990.

² Siehe hierzu die beiden Beiträge von *Maruyama Nobuo* und *Kojima Sueo* in: *D. Cassel/C. Herrmann-Pillath* (Hg.), *China - A New Growth Center in the World Economy?*, Baden-Baden 1995. Die im folgenden skizzierte Sicht ist besonders in Japan und Ostasien selbst sehr verbreitet und wird unter anderem mit dem Begriff des "offenen Regionalismus" belegt. Vor allem für die Entwicklung in Südchina (eben unter Einschluß Taiwans) werden derartige Szenarien entwickelt, wie etwa in Japan recht publikumswirksam durch *Watanabe Toshio*, z.B.: *Nan ga kanan keizai o seisei saseta no ka* (Wie entstand die südchinesische Wirtschaft?), in: Ders. (Hg.), *Kanan keizai - Chûgoku kaikaku . kaihô no sai zensen* (Die südchinesische Wirtschaft: Vorderste Linie von Chinas Reform und Öffnung), Tôkyô 1993, S. 3-29.

³ Der Begriff des "social area" ist von *Charles Kindleberger* geprägt, siehe *Economic Laws and Economic History*, Cambridge et al. 1989, S. 69ff. Es wird immer mehr anerkannt, daß wirtschaftliche Integrationsprozesse durch eine Fülle nicht-ökonomischer Faktoren bestimmt werden, siehe etwa *J.Brada/J.A. Méndez*, *Political and Economic Factors in Regional Economic Integration*, in: *Kyklos* Vol. 46(2), 1993, S. 183-202. Auch in Europa gibt es solche gesellschaftlich, kulturell und historisch bedingten "unsichtbaren" Wirtschaftsgebiete unterhalb der Ebene der formalen europäischen Integrationsprozesse, siehe etwa *S. Thomsen/S. Woodcock*, *Direct Investment and European Integration*, Chatham House Papers, The Royal Institute of International Affairs, London 1993, S. 51ff.

⁴ Für den Fall Taiwans habe ich diese Faktoren genauer zusammengestellt in *C. Herrmann-Pillath*, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke: Die Beziehungen zwischen Taiwan und der Volksrepublik China*, Baden-Baden 1994, S. 182ff.

⁵ Siehe ausführlicher meine Überlegungen in *C. Herrmann-Pillath*, *Wachstum und Weltmachtanspruch in China*, in: *Außenpolitik* Nr. 4, 1994, S. 374-382.

⁶ Ein Überblick findet sich in *C. Herrmann-Pillath*, *Marktwirtschaft in China - Geschichte, Strukturen, Transformation*, Opladen 1995, besonders drittes Kapitel. Oft wird auch davon gesprochen, daß mit dem Abbau künstlicher politischer Barrieren für wirtschaftliche Aktivitäten nun wieder Südchina im engeren Sinne als "natürlicher Wirtschaftsraum" zum Tragen kommt, siehe analytisch und gleichzeitig programmatisch *Maruyama Nobuo*, Hrsg., *Kanan keizaiken - hirakareta chiikishugi* (Der südchinesische Wirtschaftskreis - offener Regionalismus), Tôkyô 1992.

⁷ Siehe *Zhongshi zhoukan* (China Times Business Weekly) Nr. 155, 18.12.1994, S. 53. Allerdings gibt es auch andere Stellungnahmen, wie diejenige der Außenwirtschaftsministerin Wu Yi, die im Februar 1995 von 25.000 taiwanesischen Unternehmen mit einem Investitionsvolumen von 7,34 Mrd. US\$ sprach. Vgl. auch die Ausführungen von *L. Chao/R. Myers*, *Cross-Strait Economic Relations and Their Implications for Taiwan*, in: *Issues & Studies*, December 1994, S. 99. Beispielsweise sind dort Analysen zitiert, die für das Jahr 1993 von einer taiwanesischen Investitionssumme sprechen, die auf dem Festland bei fast 10 Mrd. US\$ lag, im Vergleich zu 2,4 Mrd. US\$ weltweit außerhalb der VR China. Wegen des Qiandaohu-Massakers an taiwanesischen Touristen sind die Investitionen 1994 jedoch tatsächlich stark zurückgegangen. Außerdem wurden 1993 viele Investitionen aus den Vorjahren nachgemeldet. Siehe ausführlicher *C. Herrmann-Pillath*, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke* (Anm. 4), S. 164ff.

⁸ Im Januar 1995 nahmen die Exporte Taiwans auf das Festland um 0,9% zu, während die Importe vom Festland sprunghaft um 86,6% im Jahresvergleich anstiegen, siehe *South China*

Morning Post vom 25.2.1995. Importe werden aber weiterhin strikt reguliert. Zum Beispiel hat das taiwanesisches Wirtschaftsministerium am 2.2.1995 erlaubt, daß bestimmte Sorten gefrorenen Gemüses vom Festland importiert werden, da auf Taiwan Engpässe bestehen. Sie dürfen aber nur als Vorprodukte für den Export Verwendung finden. Siehe *Liang an jingmao tongxun* (Cross Strait Economic Newsletter), März 1995, S. 11, nach Zhongyang ribao vom 17.2.1995. Für Freihandelsgebiete werden allerdings wesentlich großzügigere Regelungen getroffen, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Februar 1995, S. 11, nach Zhongshi wanbao vom 19.1.1995. Im Laufe des Jahres 1994 hatte allein die noch begrenzte Liberalisierung der Importe zur Folge, daß die taiwanesischen Inlandspreise in den jeweiligen Branchen zum Teil (35,5% der Güterarten) um mehr als 20% fielen. Die taiwanesischen Produzenten geraten also unter erheblichen Preisdruck, der gleichzeitig die Anreize zur Abwanderung verstärkt. Eine vom Wirtschaftsministerium veröffentlichte Umfrage ergab, daß taiwanesisches Unternehmen in bestimmten Branchen (z.B. Chemische Industrie und Haushaltswaren) das Festland als ernst zunehmende Konkurrenz betrachten. Siehe hierzu *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 10, nach Gong shang shibao vom 2.12.1994, und ebd. Januar 1995, S. 7.

⁹ Siehe bereits C. Herrmann-Pillath, Wirtschaftsintegration durch Netzwerke (Anm. 4), S. 170ff. Allerdings geht es keinesfalls nur um die Ausnutzung von Kostendifferenzen. Taiwanische Unternehmen sind inzwischen Shanghai's zweitgrößte Quelle von ausländischem Kapital. Im Jahre 1993 wurden ca. 1,5 Mrd US\$, bis September 1994 dann schon 1,32 Mrd. US\$ von Taiwanern in Shanghai investiert. Dieses große Interesse ergibt sich aus der zentralen strategischen Position Shanghais sowie aus der Möglichkeit, moderne Inputs und insbesondere gut ausgebildete Arbeitskräfte kostengünstig nutzen zu können. Siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Januar 1995, S. 21, nach Gong shang shibao vom 1.12.1994.

¹⁰ Nachweise für den abnehmenden Grad interregionaler Handelsintegration auf dem Festland finden sich bei *Anjali Kumar*, China's Reform, Internal Trade, and Marketing, in: *The Pacific Review*, Vol. 7, No. 3, 1994, bes. S. 331ff.

¹¹ Hierzu umfassend für die gesamte chinesische Außenpolitik G. Segal, Deconstructing Foreign Relations, in: D.S.G. Goodman/G. Segal (Hg.), *China Deconstructs - Politics, Trade and Regionalism*, London/New York 1994, S. 356-355.

¹² Dies hat unter anderem das Politbüro-Mitglied Qiao Shi jüngst mit Nachdruck bekräftigt, siehe *South China Morning Post* vom 20.2.1995. Es werden auch immer wieder die zum Teil blumigen Reden Deng Xiaoping's publiziert, der 1984 Taiwan unter anderem als Teil des "heiligen Territoriums" Chinas bezeichnet hatte und dabei auch den Gelben Kaiser als einen der Stammväter der chinesischen Rasse zitierte, siehe FBIS-CHI-95-024, 6.2.1995, S. 20f. Die Erziehung der Gesellschaft zum Patriotismus und Nationalismus einschließlich der korrekten Haltung zur Taiwan-Frage gehört neuerdings zu den erklärten Zielen der KPCh, siehe als ein Beispiel FBIS-CHI-95-028, 10.2.1995, S. 14ff.

¹³ Diese Strategie wird seit längerem mit einigem Erfolg in Hong Kong angewendet, siehe nur S. Heilmann, Beijing and the 1997 Takeover of Hong Kong: Centralized Political Control and the Promise of Autonomy, in: D. Cassel/C. Herrmann-Pillath (Hg.), *The East, the West, and China's Growth: Challenge and Response*, Baden-Baden 1995.

¹⁴ Zu dieser Bewertung siehe nur *South China Morning Post* vom 20.3.1995.

¹⁵ Ein Beispiel sind die weitgehenden Investitionsschutz-Vorschriften, die seit Januar 1995 in Xiamen gelten. Hier wird unter anderem gestattet, daß taiwanischen Unternehmen sog. "Finanzorganisationen" gründen dürfen, die Geschäfte in Fremdwährung und Renminbi abwickeln dürfen. Hier werden also wieder wesentliche nationale Schritte lokal vorbereitet, denn Taiwan wird seinen Banken nur dann erlauben, Zweigstellen auf dem Festland einzurichten, wenn diese auch Geschäfte in Renminbi abwickeln dürfen, siehe *South China Morning Post* vom 27.3.1995. Die Bestimmungen in Xiamen sind unter wesentliche Beteiligung zentraler Stellen ausgearbeitet worden, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), November 1994, S. 29. Zu ähnlichen Bestimmungen bezüglich von "Finanzorganisationen" in Peking siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 21. Darunter sind unter anderem Risikokapitalsammelstellen zu verstehen. Interessant ist, daß die taiwanische Seite solche Gesetze sehr genau analysiert und dabei ebenfalls das Problem zu lösen hat, welchen rechtlichen Status derartige regionale Regelungen im Verhältnis zur zentralen Gesetzgebung haben, siehe hierzu die

Veranstaltung der Straits Exchange Foundation zur den Regelungen von Xiamen, zusammengefaßt in *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 24ff.

¹⁶ Wird für die Berechnung der Auslandsinvestitionen im Jahre 1993 der zum 1.1.1994 geltende US-\$ Wechselkurs verwendet, der auch während des gesamten Jahres im Schnitt auf den Devisen-Swaps des Festlandes vorherrschte, dann machen FDI rund 120% der gesellschaftlichen Kapitalbildung in Fujian aus. Aber auch für Shanghai ergibt sich der erstaunlich hohe Anteil von fast 60%. Berechnungen für sämtliche chinesische Provinzen finden sich in *C. Herrmann-Pillath* (Hg.), *Wirtschaftliche Entwicklung in Chinas Provinzen und Regionen*, ein statistisches Handbuch, Baden-Baden 1995.

¹⁷ Siehe hierzu *S. Long*, *Regionalism in Fujian*, in: *D.S.G. Goodman/G. Segal* (Hg.), *China Deconstructs: Politics, Trade and Regionalism*, London/New York 1994, S. 216ff. Zum Beispiel erklärte der Parteisekretär Fujian's, Jia Qinglin, bei der Sitzung des Nationalen Volkskongresses, daß die Austeritätspolitik keinesfalls taiwanische Investitionen beeinträchtigen würde. Er betonte freilich, daß Fujian ausschließlich den Vorgaben Pekings folge. Bezeichnend war dann das Ausschweigen über den kurz vorher von taiwanischer Seite geäußerten Plan, einen Offshore-Hafen für den Direktverkehr einzurichten. Siehe *South China Morning Post* vom 7.3.1995. Dies, obgleich am 22.2.1995 neue Regelungen für die Freihandelszone von Fuzhou getroffen worden waren, in denen bereits explizit angekündigt worden ist, die wirtschaftliche Kooperation mit ähnlichen Zonen in Taiwan zu suchen ("Liang qu dui jie"), siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), März 1995, S. 21, nach *Fuzhou wanbao* vom 22.2.1995. Es gibt unter anderem parapolitische Formen der Kooperation auf Provinzebene, bei der auch Quasi-Handelsabkommen unterzeichnet werden, wie zum Beispiel jüngst zwischen der Regierung von Fujian und der International Trade Association of China zur Veranstaltung einer gemeinsamen Messe in Xiamen, siehe *South China Morning Post* vom 2.3.1995. Insgesamt ist Fujian bzw. auch die Verwaltung von Xiamen sehr bemüht, die Investitionsbedingungen für taiwanische Investoren zu verbessern: Beispielsweise wurde in der Freihandelszone von Fuzhou jüngst die Einrichtung eines Spezialhandels für taiwanische Inputs genehmigt, um die Versorgungssicherheit zu verbessern, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Februar 1995, S. 24, nach *Zhong tong she* vom 9.1.1995. Anlaß für diese Bemühungen ist vor allem, daß Fujian wegen vieler Nachteile gar nicht mehr, wie eigentlich zu erwarten, bevorzugter Standort der Taiwaner ist, siehe die Klagen in *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), November 1994, S. 28, nach *Jingji ribao* (Taiwan) vom 17.10.1994. Die Regierung von Fujian reagierte schnell und veranstaltete mit taiwanischen Verbänden eine Konferenz über die Probleme, siehe *Liang an jingmao tongxun*, Dezember 1994, S. 21. Zum Wettbewerb der Provinzen um taiwanische Investoren siehe *L. Chao/R. Myers*, a.a.O. (Anm. 7), S. 101ff. Ein Beispiel unter vielen ist die Werbung des Gouverneurs von Hebei für diese Provinz als Standort, siehe FBIS-CHI-95-037, 24.2.1995, S. 79ff.

¹⁸ Das taiwanische Finanzministerium hat inzwischen beträchtliche Probleme mit der Besteuerung von Gewinnen aus Festlandinvestitionen, da inzwischen kaum noch offiziell ausgewiesene Gewinne nach Taiwan repatriiert werden (allerdings werden Gewinne u.a. durch geeignete Fakturierung im Export übertragen). Vor allem werden Gewinne auch in Hong Kong belassen, um von dort aus wieder für Festlandaktivitäten eingesetzt zu werden. Hinzu kommt, daß auch Exporterlöse zu einem beträchtlichen Teil in Hong Kong verbleiben. Diese Sachlage hat sich mit der Austeritätspolitik der chinesischen Regierung zugespitzt, denn taiwanische Unternehmen haben zum Teil beträchtliche Probleme mit der laufenden Finanzierung von Umlaufmitteln. Siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Januar 1995, S. 7 und März 1995, S. 25 sowie *C. Herrmann-Pillath*, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke* (Anm. 4), S. 165.

¹⁹ Siehe hierzu *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Februar 1995, S. 11, nach *Gongshang shibao* vom 10.1.1995. So müssen Güter, die unter dem Verdacht stehen, illegale Importe zu sein, zwischengelagert werden, bis eine Prüfung durch die zuständige Kommission des Finanzministeriums erfolgt. Da die Zahl erlaubter Importe vom Festland ständig zunimmt, andererseits aber keine echte Liberalisierung erfolgt, so daß sich immer mehr Abgrenzungs- und Identifikationsprobleme ergeben (siehe oben, Anm.), würden allein die Lagerhaltungskosten explodieren, wenn die Verfahren nicht geändert werden.

²⁰ Siehe *South China Morning Post* vom 28.3.1995. Es geht natürlich im Wesentlichen darum, Funktionen Hong Kongs nach 1997 zu übernehmen, falls die kommunistische Politik dort die Rahmenbedingungen für das internationale Geschäftsleben verschlechtert. Dabei stehen aber nicht primär festlandbezogene Aktivitäten im Mittelpunkt, sondern es handelt sich eine moderne Fortsetzung

alter Vorstellungen zur Rolle Taiwans als logistisches Zentrum des südchinesisch-südostasiatischen Wirtschaftsraumes, die unter anderem auch die japanische Kolonialpolitik bestimmt hatten, siehe zum Überblick *Oskar Weggel*, *Die Geschichte Taiwans*, Köln 1991, S. 78ff.

²¹ Zum Beispiel unternimmt die VR China immer wieder Anläufe, um direkte Wirtschaftsbeziehungen mit Taiwan einzuleiten, erschwert dies aber gleichzeitig durch die Verweigerung, bilaterale Investitionsschutzabkommen zu schließen (und bietet stattdessen parastaatliche Abkommen an, siehe *South China Morning Post* vom 17. und 18.2.1995), oder erschwert Pläne zu einer Offshore-Freihandelszone in Kaohsiung, indem der taiwanesischer Vorschlag zunächst abgelehnt wird, Direktverbindungen durch Schiffe unter fremder Flagge herzustellen, siehe *South China Morning Post* vom 28.2. und 2.3. 1995.

²² Zu einer entsprechenden politischen Bewertung des Ereignisses siehe das Gespräch in *Cheng Ming*, Januar 1995, S. 64ff.

²³ Diese Mischung ist unter den taiwanesischen Bedingungen allerdings paradox, siehe u.a. *Zhong shi zhoukan* (China Times Business Weekly) Nr. 154, 11.12.1994, S. 28f. und Nr. 155, 18.12.1994, S. 20f. Denn (vgl. Anm. 26) die Partei kann sich mit Parolen wie "Schützt die Republik China" zumindestens im ersten Zug nur an diejenigen Wählerschichten wenden, die vom Festland stammen und zum größten Teil im öffentlichen Sektor beschäftigt sind, also gerade keine besondere Rolle in den Wirtschaftsbeziehungen zum Festland spielen. So kann die "Neue Partei" vor allem im Regierungssitz Taibei, aber gar nicht im Süden Taiwans Erfolge erzielen, wo viele sie als "Partei Chinas" ansehen. Auf der anderen Seite haben in Taibei selbst auch viele Taiwanesen die "Neue Partei" gewählt, gerade weil sie die Risiken einer Politik der Unabhängigkeit fürchten, aber andererseits eine raschere Annäherung zur VR China in wirtschaftlicher Hinsicht wünschen.

²⁴ Dies ist der Kerngedanke von Lian Zhan's und dann vor allem Li Denghui's Reaktion auf Jiang Zemin's "Acht Punkte", nämlich . Siehe *The Free China Journal* vom 10.2.1995 und Taiwan aktuell vom 14.2. und vom 10.4.1995. Hier wird im Grunde deutlich, daß die Wirtschaftsbeziehungen in der Tat von beiden Seiten als politischer Hebel eingesetzt werden können.

²⁵ Siehe Chang Mau-kuei, *Toward an Understanding of Sheng-chi Wen-ti in Taiwan: Focusing on Changes after Political Liberalization*, in: Chen Chung-min et al. (Hg.), *Ethnicity in Taiwan: Social, Historical, and Cultural Perspectives*, Taipei 1994, bes. S. 118ff., 131ff. Chang argumentiert, daß es in Taiwan eine dualistische Wirtschaftsstruktur gegeben habe bzw. noch gibt, in der gerade der unternehmerisch dynamische Sektor durch starke Merkmale von Ethnizität gekennzeichnet ist, also etwa die Verwendung von Dialekten als Geschäftssprache u.ä. Genau diese Struktur wird durch die Wirtschaftsintegration aufgebrochen. Ausführlicher siehe den vierten Abschnitt dieser Arbeit.

²⁶ Siehe *C. Herrmann-Pillath*, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke* (Anm.4), siebtes Kapitel.

²⁷ Beispielhaft nur *Far Eastern Economic Review* vom 23.3.1995, S. 54f.

²⁸ Zur Problematik der Investitionsschutzabkommen siehe *Liang an jingmao tongxun* vom März 1993, (*Cross Strait Economic Newsletter*), S. 3ff. In der Reaktion Li Denghui's auf Jiang Zemin's "Acht Punkte" spielt die Forderung nach einem Investitionsschutzabkommen eine wichtige Rolle.

²⁹ Ausführlich *C. Herrmann-Pillath*, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke* (Anm.4), S. 199ff. und aktuell etwa *Liang an jingmao tongxun*, (*Cross Strait Economic Newsletter*), November 1994, S. 28, nach *Jingji ribao (Taiwan)* vom 17.10.1994. Die taiwanesischen Schuhhersteller in Fujian hatten sich kollektiv an den heimischen Verband mit der Bitte um Hilfe gewendet, da die willkürliche Besteuerung in Fujian eskaliere.

³⁰ Ein kurzer Überblick findet sich in *Liang an jingmao tongxun*, (*Cross Strait Economic Newsletter*), Februar 1995, S. 27.

³¹ Eine Liste der bestehenden Vereinigungen ("Tai shang xiehui") mit Adressen und Telefonnummern findet sich in *Liang an jingmao tongxun*, (*Cross Strait Economic Newsletter*), Januar 1995, S. 23.

³² *Liang an jingmao tongxun*, (*Cross Strait Economic Newsletter*), Januar 1995, S. 22, nach *Gong shang shibao* vom 22.12.1994. Die Regierung von Dongguan begrüßt die Gründung solcher "Kooperativen Selbstschutzeinheiten des Gebiets", da die eigenen Polizeikräfte nicht mehr ausreichen.

³³ In Xiamen wird im Herbst 1995 eine taiwanesischer Schule eröffnet, mit Vorbildern in Shenzhen. Es gibt in Shanghai auch das Modell, eigene Klassen für taiwanesischer Kinder

einzurichten, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 23, und Januar 1995, S. 22.

³⁴ Diesen Punkt betonen auch *L. Chao/R. Myers*, a.a.O. (Anm. 7), S. 109.

³⁵ Über 90% der Unternehmer befürworten zwar die Errichtung solcher Organisationen, aber nur rund 50% treten dann auch ein, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Februar 1995, S. 26, nach *Gongshang shi bao* vom 26.1.1995.

³⁶ Ein Beispiel ist die Gründung von sogenannten "Freundschaftsverbänden" zwischen der Maschinenbauvereinigung Taiwans und den sektoral zuständigen Büros verschiedener Provinzen, wie in Fujian nach entsprechenden Vereinbarungen in Zhejiang und Liaoning. Siehe *Liang an jingmao tongxun*, Februar 1995, S. 28, nach *Gongshang shi bao* vom 18.1.1995. Am 6.12.1994 haben die jeweiligen Verbände bzw. Kammern der Elektroindustrie in Peking eine gemeinsame Ausstellung mit jeweils über 70 Unternehmen des Festlandes und Taiwans veranstaltet, um Kooperationsmöglichkeiten zu finden, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Januar 1995, S. 19.

³⁷ Ein Beispiel ist das Abkommen, das zwischen dem zentralen Ministerium für chemische Industrie der VR China und dem taiwanesischen Verband der Hersteller von Pestiziden unterzeichnet wurde, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 22.

³⁸ Beispielsweise hatten sich in den letzten Jahren vielfältige Beziehungen zwischen Branchenorganisationen der All-China Federation of Industry Taiwans und ähnlichen Teilorganisationen der "Chinesischen Vereinigung zur Handelsförderung" der VR China entwickelt, die nun den Boden bereitet haben für die Vorbereitung der Einrichtung offizieller Beziehungen (im Sinne der "duikou danwei") zwischen den jeweiligen nationalen Verbänden, also der All-China Federation of Industry auf der einen Seite und drei ähnlichen Verbänden auf dem Festland, unter anderem der Handelsförderungs-Vereinigung, siehe zur Vorgeschichte *C. Herrmann-Pillath*, Wirtschaftsintegration durch Netzwerke (Anm.4), S. 136, und zum jetzigen Stand *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), März 1995, S. 24, nach *Gongshang shi bao* vom 2.3.1995. Ähnliche komplexe Beziehungen gibt es über die beidseitigen, fast gleichlautend benannten "Vereinigungen zur Handelskoordination", deren jeweilige Vorsitzende verschiedene Ämter gleichzeitig innehaben und so Vernetzungen herstellen, siehe *C. Herrmann-Pillath*, ebd., S. 135, und *Jingji ribao (da lu)* (Economic Daily) vom 6.3.1995. Erst im November 1994 wurde ein erneutes formales Kooperationsabkommen zwischen diesen beiden Vereinigungen abgeschlossen. Die Aktivitäten sind also vielfältig und intensiv, obgleich von festländischer Seite dies ausdrücklich als Weg zur Annäherung und letztendlichen Wiedervereinigung gesehen wird.

³⁹ Es sei betont, daß dies zumindestens teilweise von der taiwanesischen Seite politisch gewollt ist. Beispielsweise wird zur Zeit ein Verfahren angestrengt, das die Einreise von staatlichen Wirtschaftsvertretern unterhalb der ministeriellen Ebene nach Taiwan ermöglicht. Damit würde eine seit langem erhobene Forderung der festländischen Seite erfüllt. Antragsberechtigt wären aber keine Privaten, sondern unter anderem Handelskammern und Wirtschaftsverbände Taiwans. Siehe *South China Morning Post* vom 28.3.1995, und *Asian Wall Street Journal* vom 18.2.1995.

⁴⁰ Beispielsweise veranstalteten Wirtschaftsministerium, Straits Exchange Foundation, Mainland Affairs Council und All-China Federation of Industry am 7.2.1995 eine Großveranstaltungen mit über tausend Teilnehmern aus der Wirtschaft, um Probleme der Festlandbeziehungen zu diskutieren, oder werden jetzt alle zwei Wochen Gesprächsrunden ("Tai shang shijian") zwischen Mainland Affairs Council und Vertretern taiwanesischer Festlandunternehmen (also nicht in Taiwan ansässiger Unternehmen) veranstaltet, die Teil eines Planes zur "Integration der Kräfte taiwanesischer Investoren auf dem Festland" ist, d.h. es sollen indirekte Koordination, Kommunikation und Abstimmung bei den Festlandaktivitäten realisiert werden. Siehe hierzu *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), März 1993, S. 23f.

⁴¹ Siehe das Referat des Leiters der Festlandforschung bei der Chunghua Istitution for Economic Research, *C.J. Lee, Lun liang an chanye fengong yu lianjie* (Über die industrielle Arbeitsteilung und Verflechtung zwischen beiden Seiten der Taiwanstraße), abgedruckt in *Liang an jingmao tongxun* (Cross Strait Economic Newsletter), vom März 1993, S. 2-9. Die damals gezogenen Schlußfolgerungen sind recht spezifisch; beispielsweise wurde für die Pharmaindustrie die Leitlinie formuliert, daß die Produktion von chinesischen Arzneimitteln auf dem Festland erfolgen, die wissenschaftliche Fortentwicklung aber ausschließlich in Taiwan erfolgen dürfe und auch der

taiwanesischer Markt selbst nur mit taiwanesischer Produktion bedient werden sollte, oder für die Möbelindustrie wurde eine Endproduktion auf dem Festland ausgeschlossen.

⁴² Ein Beispiel ist die zur Zeit stattfindende Diskussion um die Begrenzung der Investitionsvolumina. Meßziffer soll die Relation zwischen dem Umfang einer Festlandinvestition und dem Stammkapital des Mutterunternehmens sein. Es hatte sehr unterschiedliche Vorstellungen gegeben, unter anderem mit der Forderung des Mainland Affairs Council, eine Relation von 10% als Obergrenze zu erklären, was einige große Investoren in erhebliche Schwierigkeiten gebracht hätte, die diese Grenze längst überschritten haben. Sie wird jetzt wohl bei börsennotierten Unternehmen 40%, bei allen anderen 60% betragen. Hierzu *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 9, nach *Jingji ribao (Taiwan)* vom 21.11.1994, und Februar 1995, S. 10, nach *Jingji ribao (Taiwan)* vom 17.1.1995. Beispielsweise wurde jüngst eine umfangreiche Festlandinvestition der Cheng Shin Rubber Industrial Co. in Shanghai untersagt, da dies zu einer Überschreitung der Kapitalrelation geführt hätte, siehe *Asian Wall Street Journal* vom 27.2.1995. Bei solchen innertaiwanesischen Auseinandersetzungen geht es nur vordergründig um eine Meinungsverschiedenheit zwischen Unternehmern und Regierung, denn allen Beteiligten ist natürlich bekannt, daß diese Politik der Regierung eine Reaktion auf den im April 1994 getroffenen Entschluß der zentralen Arbeitsgruppe der KPCh zu Taiwan-Fragen darstellt, die hundert größten Unternehmen Taiwans gezielt auf das Festland zu "locken".

⁴³ Hierzu siehe grundsätzlich *J. L. Watson*, The Renegotiation of Chinese Cultural Identity in the Post-Mao Era: An Anthropological Perspective, in: *K. Lieberthal et al.* (Hg.), *Perspectives on Modern China: Four Anniversaries*, Armonk/New York 1991, S. 364-386.

⁴⁴ Auch hier wären wieder Bezüge zur Entwicklung in Hong Kong zu sehen. *Kuan Hsin-chi*, Greater China or Greater Hong Kong?, in: *D. Cassel/C. Herrmann-Pillath* (Hg.), *China - A New Growth Center in the World Economy?*, Baden-Baden 1995, betont, daß ungeachtet einer nahezu vollständigen Ausblendung politischer Beziehungen zwischen Hong Kong und Guangdong inzwischen eine echte gesellschaftliche Integration unter anderem auf der Grundlage der kantonesischen Massenkommunikation entstanden ist. Diese kantonesische Kultur strahlt dann auf ganz China aus.

⁴⁵ Etwa hinsichtlich der Differenzierung von "Taiwanesen" nach u.a. Hoklo und Hakka, siehe *H. Halbeisen*, Taiwanese Consciousness (T'ai-wan i shih): Facets of a Continuing Debate, in: *E.K.Y. Chen et al.* (Hg.), *Taiwan - Economy, Society, and History*, Hong Kong 1991, S. 242. Es stellt sich auch die Frage, inwieweit die Vorstellung einer taiwanesischen "Nation" sich ablösen kann vom chinesischen Diskurs über "Nation" insgesamt, der über Jahrzehnte stellvertretend durch die GMD und nun indirekt durch die KPCh monopolisiert wurde. Zwar ist die Betonung des ethnischen Aspektes ("Taiwanesen" und "Chinesen") naheliegend, bietet jedoch realistischere lediglich die Grundlage für einen subethnisch abgegrenzten Regionalismus. Vgl. die Überlegungen von *A. Chun*, From Nationalism to Nationalizing: Cultural Imagination and State Formation in Postwar Taiwan, in: *The Australian Journal of Chinese Affairs*, Vol.31, 1994, S.68f.

⁴⁶ Siehe hierzu *M. Kittlaus*, Autonomie, Kapazität und Intervention: Ein neues politökonomisches Erklärungsinstrumentarium des "Taiwan miracle"?, in: *E. Sandschneider* (Hg.), *Interdisziplinäre Aspekte deutscher Taiwan-Forschung*, Dortmund 1994, S. 15-23.

⁴⁷ Siehe Taiwan aktuell vom 14.2.1995.

⁴⁸ Zur Problematik insgesamt siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1994, S. 22f., nach *Jingji ribao (Taiwan)* vom 23.11.1994, und Februar 1995, S. 28f. Die diskriminierende Anwendung von Selbstbeschränkungsabkommen wurde von taiwanesischen Fahrradherstellern scharf kritisiert. Offenbar hatte eine Konferenz letztlich keine Abstimmung erzielen können, die vom festländischen Verband der Fahrradhersteller organisiert worden war. Ähnliche Probleme treten im Bereich der Textilien auf, wo unter anderem die festländische Seite die Quoten geheim hält und offenbar einseitig eigene Unternehmen bei der Verteilung begünstigt, siehe *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Januar 1995, S. 21, nach *Gong shang shibao* vom 31.12.1994.

⁴⁹ *Liang an jingmao tongxun*, (Cross Strait Economic Newsletter), Dezember 1995, S. 17.

⁵⁰ *Liang an jingmao tongxun*, Januar 1995, S. 20, nach *Gong shang shibao* vom 12.12.1995.

⁵¹ Beobachter interpretierten die Neubesetzung des Vorsitzenden beim Mainland Affairs Council unter anderem in diesem Sinne, da Vincent Siew eindeutig eine ökonomisch orientierte Festlandpolitik

betreiben dürfte und auch sogleich mit dem oben erwähnten Vorschlag hervortrat, offshore-Freihandelszonen für den Festlandhandel einzurichten, siehe *Far Eastern Economic Review* vom 29.12.1994./5.1.1995, S. 15f.

⁵² Siehe hierzu im Überblick *G. Klintworth*, Taiwan's Asia-Pacific Policy and Community, in: *The Pacific Review*, Vol. 7, No. 4, 1994, S. 447-455.

⁵³ Taiwans Verhalten beim jüngsten Versuch der VR China, den Einflußbereich im südchinesischen Meer auszuweiten, gab Anlaß zu negativen internationalen Reaktionen und Spekulationen, siehe *Far Eastern Economic Review* vom 13.4.1995, S. 12.