

Justus-Liebig-Universität Gießen

Fachbereich 07

Institut für Geographie

Der ländliche außerlandwirtschaftliche Sektor
in Thailand und Vietnam –
Struktur, Krisenanfälligkeit und institutionelles Umfeld

Dissertation zur Erlangung des Grades eines

Doktors der Naturwissenschaften

Dr. rer. nat.

an der Justus-Liebig-Universität Gießen

Eingereicht von

Dipl.-Geogr. Dominik Schmid

Gießen, im Juni 2011

Vorwort und Danksagung

Die vorliegende Dissertation wurde im Rahmen der DFG Forschergruppe 756 „Impact of shocks on the vulnerability to poverty: consequences for development of emerging Southeast Asian economies“ erstellt. Zum Gelingen der Arbeit haben zahlreiche Personen beigetragen, darunter besonders die im Folgenden Genannten. So danke ich Herrn Professor Dr. Ingo Liefner für die nicht alltägliche Chance, in einem multidisziplinären und international ausgerichteten Projekt promovieren zu können.

Ohne Unterstützung vor Ort wären die empirischen Erhebungen für diese Arbeit nicht möglich gewesen. Daher gilt Tepin Getuardon Dank für die hervorragende Organisation der Unternehmensumfragen in Thailand. Khun Somchai war als Teamleiterin im Isaan ebenso unverzichtbar wie Khun Pien für Übersetzungen. Das Interviewerteam, bestehend aus Khun Art, Khun Pui, Khun Off, Khun Kae und Khun Lek, war für die effiziente Abwicklung der Interviews und gleichzeitig die sehr gute Datenqualität verantwortlich. Für die gute Zeit und die gemeinsamen Unternehmungen in Thailands Nordosten sei an dieser Stelle dem ganzen Team ausdrücklich gedankt.

Bei den Herausforderungen der quantitativen Datenanalyse war Dr. Stefan Hennemann (Institut für Geographie Gießen) stets für zielführende Ratschläge gut. Dies gilt ebenso für Jürgen Brünjes (Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie Hannover), dem auch für die angenehme Zusammenarbeit innerhalb der Forschergruppe gedankt sei. Für Karten konnte der Autor dieser Arbeit jederzeit auf die Unterstützung durch Nadine Liebich und Bernd Goecke (Institut für Geographie Gießen) zählen.

Zügige und gewissenhafte Unterstützung bei der Analyse von Sekundärstatistiken und das umfangreiche Korrekturlesen leistete die studentische Hilfskraft Frederik Arp. Unsere Sekretärin Erika Bothur wiederum war bei Auseinandersetzungen mit der universitären Bürokratie stets eine große Hilfe. Meinem Bürokollegen Dr. Stefan Ohm danke ich schließlich für die gute Arbeitsatmosphäre und die anregenden Diskussionen.

Aus dem Freundeskreis sei zudem Dipl.-Landschaftsökologin Kathrin Pradel als zusätzlicher Korrekturleserin sowie Clotilde Minster gedankt.

Inhaltsverzeichnis

Abstract	v
Verzeichnis der Tabellen	vii
Verzeichnis der Abbildungen	x
Abkürzungsverzeichnis	xii
1. Einleitung	1
1.1. Motivation	1
1.2. Ziele und Fragestellungen	3
1.3. Aufbau der Arbeit.....	4
2. Konzeptioneller Rahmen	7
2.1. Der ländliche außerlandwirtschaftliche Sektor	7
2.1.1 Sektorale Abgrenzung	7
2.1.2 Räumliche Abgrenzung.....	8
2.1.3 Operative Definition im Rahmen der Arbeit.....	9
2.2. Zur Relevanz des außerlandwirtschaftlichen Sektors.....	11
2.2.1 Diversifizierung im Rahmen des Livelihood-Konzepts.....	13
2.2.2 Außerlandwirtschaftliche Beschäftigung und Vulnerabilität	19
2.3. Die RNFE und regionale Entwicklung	23
2.3.1 Das Konzept des Strukturwandels.....	23
2.3.2 Die RNFE in regionalen Wachstums- und Entwicklungstheorien.....	24
2.3.3 Eine Typologie der RNFE.....	29
2.4. Makroökonomische Schocks und Vulnerabilität.....	38
2.4.1 Konzepte der Vulnerabilität auf regionaler und sektoraler Ebene	38
2.4.2 Vulnerabilität des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors	41
2.4.3 Die Asienkrise als Beispiel für einen makroökonomischen Schock.....	46
2.5 Das institutionelle Umfeld der RNFE	52

2.5.1	Begriff und Wirkungsweise	52
2.5.2	Wirtschaftsordnung	56
2.5.3	Wirtschaftspolitik auf Makroebene	58
2.5.4	Wirtschaftspolitik auf Mikroebene.....	61
2.5.5	Nichtstaatliche institutionelle Akteure	64
2.6	Leitfragen der empirischen Untersuchung	66
3.	Methodik.....	70
3.1.	Primärdatenerhebung	70
3.1.1.	Projektkonzeption.....	70
3.1.2.	Sampling.....	71
3.1.3.	Interviews und Fragebogengestaltung.....	76
3.2.	Statistische Methoden der Datenauswertung	78
4.	Das Untersuchungsgebiet.....	79
4.1.	Ländervergleich Thailand und Vietnam.....	79
4.1.1.	Wirtschaftlicher Entwicklungspfad.....	79
4.1.2.	Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise 2008/2009	90
4.1.3.	Räumliche Disparitäten	94
4.1.4.	Zentrale Ziele der Regionalpolitik	98
4.2.	Profil der Untersuchungsregionen.....	102
4.2.1.	Thailändische Provinzen	102
4.2.2.	Vietnamesische Provinzen	106
4.3.	Forschungsstand zur RNFE in den Untersuchungsregionen.....	108
5.	Unternehmenssample	110
5.1.	Grundlegende Charakteristika.....	110
5.1.1.	Branchen.....	110
5.1.2.	Größe nach Mitarbeitern und Umsatz	112
5.1.3.	Eigentum und Produktionsmerkmale	114

5.1.4.	Input- und Absatzmärkte	115
5.2.	Arbeitsbedingungen	120
5.3.	Qualifikationsstruktur der Arbeitnehmer	124
6.	RNFE in der Krise?	127
6.1.	Einschätzung der allgemeinen Lage.....	127
6.2.	Betroffenheit durch Kriseneinflüsse.....	128
6.3.	Finanzierungsprobleme	135
6.4.	Reaktionen.....	138
6.4.1.	Überblick.....	138
6.4.2.	Analyse nach Unternehmenscharakteristika	141
6.4.3.	Beschäftigungsentwicklung im Krisenzeitraum.....	146
6.5.	Betriebsaufgaben.....	148
6.6.	Unterstützung durch staatliche Stellen.....	151
6.7.	Längerfristige Anpassungsmaßnahmen	152
7.	Institutionelles Umfeld und Wachstumsbarrieren	156
7.1.	Vergleichssample	156
7.1.1.	Auswahl.....	156
7.1.2.	Charakteristika der thailändischen Unternehmen im Vergleichssample.....	156
7.2.	Bewertung des institutionellen Umfelds	160
7.2.1.	Allgemeines Geschäftsumfeld.....	160
7.2.2.	Infrastruktur.....	162
7.2.3.	Staatseinfluss.....	163
7.3.	Wachstumsbarrieren.....	165
7.4.	Institutionelles Umfeld und Unternehmenserfolg	170
7.4.1.	Operationalisierung	170
7.4.2.	Umsatzentwicklung und Gewinn	172
7.4.3.	Beschäftigungsentwicklung	174

7.5.	Veränderungen im Zeitverlauf	176
7.5.1.	Bewertung des institutionellen Umfelds	176
7.5.2.	Wachstumsbarrieren im Jahr 2010	180
8.	Resümee	184
8.1.	Struktur und Arbeitsbedingungen	184
8.1.1.	Entwicklungsstand der RNFE im Untersuchungsgebiet	184
8.1.2.	Attraktivität der RNFE und Struktur der Beschäftigten.....	184
8.2.	Die Robustheit der RNFE bei Makroschocks	186
8.2.1.	Relevanz von externen Schocks für unterschiedliche Bereiche der RNFE.....	186
8.2.2.	Schlussfolgerungen für die Rolle der RNFE im Vulnerabilitätskonzept auf Haushaltsebene	188
8.3.	Das institutionelle Umfeld als Determinante der langfristigen Perspektiven ..	189
8.3.1.	Institutionelles Umfeld und Wachstumsbarrieren - Politik und Wirtschaftssystem als entscheidender Einflussfaktor?	189
8.3.2.	Beseitigung von Wachstumsbarrieren.....	191
8.3.3.	Zukunftsperspektiven der RNFE im Untersuchungsgebiet.....	195
8.4.	Ausblick: Die RNFE in der (wirtschafts)geographischen Forschung.....	197
	Literaturverzeichnis	199
	Internetquellen.....	220
	Anhang.....	223

Abstract

Rural areas play an important role for poverty reduction efforts in developing countries and emerging economies. Research conducted mostly during the past two decades has produced convincing evidence that economic activities in those rural areas – and thereby the income of rural populations – are by no means restricted to subsistence farming and the production of cash crops. The Rural Non-Farm Economy (RNFE) is contributing a significant, in some regions even dominant share to rural incomes. Its role for diversifying rural incomes to include activities in the secondary and tertiary sectors has been recognized by concepts such as those of sustainable livelihoods and vulnerability to poverty.

While the related literature looking at the issue from a household perspective has grown steadily, much less work has been done on the company level. Empirical work based on surveys of RNFE enterprises can provide important information on dynamics and constraints in this sector. This thesis therefore uses a panel sample of mostly medium to large manufacturing and service enterprises in seven rural provinces in Thailand and Vietnam to address two main research questions. The first refers to the impact of the global economic crisis of 2008/2009 and other external shocks on rural companies in Thailand. The second part of the empirical section explores the differences in the institutional environment and growth barriers of the RNFE between the market economy Thailand and the transformation economy of Vietnam.

The results of the analysis show that the sample companies in the Thai provinces have been only moderately affected by the global economic crisis. Firms in modern branches of manufacturing and with close ties to foreign markets have suffered most, but lay-offs have been very limited. Of those companies which have closed down in between the two surveys in 2007 and 2010, most have surrendered to high competition, general market trends or idiosyncratic shocks. The rather positive outcome with regard to the impacts of the global economic crisis can partly be attributed to the fact that the RNFE in the sample provinces remains focused on local markets and local inputs. A general reluctance to lay off staff – probably not least due to the lack of qualified labor – may also have played a role.

The quality of the institutional environment as rated by the companies reveals some expected patterns. Governmental quality plays a much more important role in Vietnam, where especially provincial governments retain a strong influence on the rural economy. The generally higher development level of the Thai provinces is reflected by higher

marks for infrastructure indicators such as the quality of roads. However, despite the different political and economic systems, the major growth barriers for non-farm enterprises in Thailand and Vietnam are remarkably similar. The lack of qualified labor is by far the most critical issue. This refers less to formal schooling, but more to required technical and other working skills of employees. In addition, the rural companies face a wide range of other constraints, including the lack of cheap labor in the Thai provinces. This indicates the growing pressure on economic activities based on low wages, such as the classic textile and basic assembly industries. Even rural areas with lower wages thereby cannot escape the nationwide trend – and this trend is likely to also affect Vietnam in the medium term. Another important constraint is the employees' lack of motivation and understanding of modern industrial-style work, an issue which is typical for many rural areas and societies in developing countries.

To foster the RNFE in the study areas, vocational training in co-operation with the companies themselves and support for local educational institutions such as the provincial universities seem most promising. This should be complemented by additional measures such as addressing infrastructure bottlenecks, improving social security benefits for workers and increasing agricultural productivity. Although it seems unlikely that the RNFE in the study areas in Thailand and Vietnam will be likely to rapidly expand in terms of size and quality, its role for income diversification and regional development justifies continued efforts to support this sector of the rural economy.

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Begriffe zum Themenkomplex außerlandwirtschaftliche Beschäftigung	10
Tabelle 2: Zusammensetzung des ländlichen Haushaltseinkommens in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit.....	17
Tabelle 3: Ländliche Beteiligungsquoten in unterschiedlichen Erwerbsformen in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit	18
Tabelle 4: Leitfragen der empirischen Untersuchung.....	68
Tabelle 5: Status und regionale Aufteilung der Unternehmenssample 2007/2010	73
Tabelle 6: Veränderung der durchschnittlichen Arbeitszeit zum Vorjahresquartal in Prozent, nach Region und Branche	91
Tabelle 7: Strukturdaten der thailändischen Untersuchungsprovinzen	102
Tabelle 8: Strukturwandel in Thailands Nordosten, 1986-2005.....	103
Tabelle 9: Strukturdaten der vietnamesischen Untersuchungsprovinzen	107
Tabelle 10: Branchenaufteilung der Unternehmenssample in Thailand und Vietnam, 2007/2010	111
Tabelle 11: Unternehmenssample Thailand und Vietnam nach Größenklassen, 2007/2010	113
Tabelle 12: Umsatz der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2006/2009	114
Tabelle 13: Eigentums- und Produktionsmerkmale der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2007/2010.....	115
Tabelle 14: Struktur der Input- und Absatzmärkte der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2007/2010.....	116
Tabelle 15: Absatzmärkte des thailändischen Unternehmenssamples, 2006/2009	118
Tabelle 16: Absatzmärkte des vietnamesischen Unternehmenssamples, 2006	120
Tabelle 17: Löhne im Unternehmenssample Thailand nach Angestelltenkategorie, 2007/2010	122
Tabelle 18: Löhne im vietnamesischen Unternehmenssample nach Angestelltenkategorie	123
Tabelle 19: Nicht-monetäre Zusatzleistungen in den thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007/2010.....	124
Tabelle 20: Qualifikationsstruktur der Angestellten in den Unternehmen, Thailand und Vietnam, 2007.....	125

Tabelle 21: Qualifikationsstruktur der Angestellten in den Unternehmen, Thailand und Vietnam, 2010.....	126
Tabelle 22: Marktsituation des wichtigsten Produkts der thailändischen Unternehmen seit Ende 2008.....	127
Tabelle 23: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch die Weltwirtschaftskrise nach Provinz	130
Tabelle 24: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch die Weltwirtschaftskrise nach Exporttätigkeit.....	131
Tabelle 25: Einfaktorielle Varianzanalyse (ANOVA), Umsatzentwicklung 2007-2009 nach Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise 2008/2009	133
Tabelle 26: Korrelationen zwischen Umsatzentwicklung und Grad der Schockbetroffenheit	134
Tabelle 27: Wichtigste Finanzierungsquelle der thailändischen Unternehmen und Finanzierungsschwierigkeiten.....	135
Tabelle 28: Zweitwichtigste Finanzierungsquelle der thailändischen Unternehmen und Finanzierungsschwierigkeiten.....	136
Tabelle 29: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)	141
Tabelle 30: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Provinz (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben).....	142
Tabelle 31: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Exporttätigkeit (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben).....	144
Tabelle 32: : Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Branchen (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben).....	145
Tabelle 33: Dokumentierte Entlassungen in den thailändischen Unternehmen durch Auftragseinbrüche im Zeitraum 2008/2009.....	146
Tabelle 34: Beschäftigtenentwicklung in den thailändischen Unternehmen nach Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise	147
Tabelle 35: Korrelationen zwischen Beschäftigtenentwicklung in den thailändischen Unternehmen und Grad der Betroffenheit durch externe Schocks	148

Tabelle 36: Gründe für Betriebsaufgaben in thailändischen Unternehmen, 2007-2010	149
Tabelle 37: Inanspruchnahme staatlicher Hilfen (Anteil der thailändischen Unternehmen, der Hilfen angenommen hat) nach Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise	151
Tabelle 38: Längerfristige Anpassungsmaßnahmen in thailändischen Unternehmen..	153
Tabelle 39: Branchenaufteilung der thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010	157
Tabelle 40: Absatzmärkte der thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010	158
Tabelle 41: Qualifikationsstruktur der Mitarbeiter in den thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010	158
Tabelle 42: Vergleich der Löhne in den thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007.....	159
Tabelle 43: Bewertung des allgemeinen Geschäftsumfelds durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007.	161
Tabelle 44: Bewertung der Infrastrukturausstattung durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007	162
Tabelle 45: Bewertung des Staatseinflusses durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007	164
Tabelle 46: Mittelwerte der Indices des institutionellen Umfelds für Thailand und Vietnam, 2007.....	171
Tabelle 47: Korrelationen zwischen Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007.....	172
Tabelle 48: Korrelationen zwischen Gewinn und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007	173
Tabelle 49: Korrelationen zwischen Umsatzentwicklung und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam.....	174
Tabelle 50: Korrelationen zwischen Beschäftigungsentwicklung und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007.....	175
Tabelle 51: Entwicklung der Indikatoren zum allgemeinen Geschäftsumfeld in Thailand zwischen 2007 und 2010.....	177
Tabelle 52: Entwicklung der Indikatoren zur Infrastrukturausstattung in Thailand zwischen 2007 und 2010.....	179

Tabelle 53: Entwicklung der Indikatoren zum Staatseinfluss in Thailand zwischen 2007 und 2010	180
---	-----

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Definition der RNFE	10
Abbildung 2: Bestandteile des Livelihood-Konzepts und Einfluss der RNFE.....	14
Abbildung 3: Grundbestandteile des Vulnerabilitätskonzepts.....	20
Abbildung 4: Entwicklung und räumliche Struktur der RNFE im Zeitverlauf	31
Abbildung 5: Konzepte der regionalen Vulnerabilität.....	40
Abbildung 6: Anfälligkeit der RNFE für unterschiedliche Makroschocks	42
Abbildung 7: Einfluss einer Wirtschafts- und Finanzkrise auf Entwicklungs- und Schwellenländer	44
Abbildung 8: Bestandteile der Vulnerabilität der RNFE.....	46
Abbildung 9: Zusammenhang zwischen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung	53
Abbildung 10: Ebenen des institutionellen Umfelds der RNFE.....	55
Abbildung 11: Thailändisches GDP und Exporte, Veränderung zum Vorjahresquartal in Prozent	92
Abbildung 12: Regionale Disparitäten bei Pro-Kopf-Einkommen in Thailand und Vietnam.....	97
Abbildung 13: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch unterschiedliche Schocks, Anteile in Prozent.....	130
Abbildung 14: Reaktionen der thailändischen Unternehmen auf externe Schocks: Prognose 2007 und tatsächliche Maßnahmen 2010.....	139
Abbildung 15: Wichtigste Wachstumsbarriere der thailändischen und vietnamesischen Unternehmen 2007.....	166
Abbildung 16: Zweitwichtigste Wachstumsbarriere der thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007	167
Abbildung 17: Anteil der Unternehmen in Thailand und Vietnam mit Problemen bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften, nach Monaten, 2007	169

Abbildung 18: Wichtigste Wachstumsbarrieren der Unternehmen in Thailand und Vietnam, 2010.....	182
Abbildung 19: Zweitwichtigste Wachstumsbarriere der Unternehmen in Thailand und Vietnam, 2010.....	183

Abkürzungsverzeichnis

ADB	Asian Development Bank
ADBI	Asian Development Bank Institute
ADI	Ausländische Direktinvestitionen (s.a. FDI)
ANOVA	Analysis of Variance
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOI	Board of Investment
BOT	Bank of Thailand
CBIRD	Community-based Integrated Rural Development
CIEM	Central Institute for Economic Management
CSR	Corporate Social Responsibility
CVI	Commonwealth Vulnerability Index
DFG	Deutsche Forschungsgemeinschaft
DPI	Department for Planning and Investment
EPV	Export Production Village
ESDP	Eastern Seaboard Development Project
EU	Europäische Union
EVI	Economic Vulnerability Index
EW	Einwohner
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FDI	Foreign Direct Investments (s.a. ADI)

FuE	Forschung und Entwicklung
GDP	Gross Domestic Product
GMP	Good Manufacturing Practice
GPP	Gross Provincial Product
GSO	General Statistics Office of Vietnam
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Points
HCMC	Ho Chi Minh City
IMF	Internationaler Währungsfonds
IRD	Integrated Rural Development,
ISIC	International Standard Industrial Classification
ISO	International Organization for Standardization
JBIC	Japan Bank for International Cooperation
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
N	Fallzahl (bei statistischer Auswertung)
NESDB	National Economic and Social Development Board
NGO	Non-Governmental Organization
NIC	Newly Industrializing Country
NSO	Thailand National Statistical Office
PCI	Provincial Competitiveness Index
PDA	Population and Development Association
PKE	Pro-Kopf-Einkommen
PPP	Purchasing Power Parities (in dieser Arbeit soweit nicht anders angegeben gemäß World Bank 2008a: 1 USD PPP = 15,93 THB oder 4.712,69 VND)

OSMEP	Office of SMEs Promotion
OTOP	One Tambon – One Product
RNFE	Rural Non-Farm Economy
SME	Small and Medium Enterprises
TAT	Thailand Tourism Authority
ToT	Terms of Trade
TBIRD	Thai Business Initiative for Rural Development
THB	Thailändischer Baht
TVEs	Township and Village Enterprises
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USD	US Dollar
VND	Vietnamesischer Dong
WTO	World Trade Organization

1. Einleitung

1.1. Motivation

Der fortschreitenden Urbanisierung zum Trotz leben immer noch rund 55 Prozent der Bevölkerung in Schwellen- und Entwicklungsländern in ländlichen Räumen (World Bank, *World Development Indicators Database*, Stand 2009). Diesen Regionen kommt daher für die Armutsbekämpfung eine besondere Bedeutung zu. Während früher die Ansicht vorherrschte, dass die Landbevölkerung in Entwicklungs- und Schwellenländern ihr Einkommen primär oder gar ausschließlich aus landwirtschaftlichen Tätigkeiten bezieht, hat sich das Bild des ländlichen Arbeitsmarktes mittlerweile gewandelt. Empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung für einen substantiellen Anteil der ländlichen Einkommen verantwortlich ist. So werden in Asien in der Regel zwischen 30 und 80 Prozent der Einkünfte außerhalb der Landwirtschaft erzielt. Rund 80 Prozent oder mehr der ländlichen Bevölkerung sind auf die eine oder andere Weise in nicht-landwirtschaftlichen Tätigkeiten engagiert (Davis, Winters et al. 2010, Lohmann 2009). Diese Ergebnisse legen es nahe, dem ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor, englisch Rural Non-Farm Economy (RNFE), größere Aufmerksamkeit zu widmen.

Unterstützt wird dies durch die Tatsache, dass die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung in jüngeren Konzepten der Armuts- und Entwicklungsforschung eine wichtige Rolle spielt. Im Rahmen des Livelihood-Konzeptes (Ellis 2000) stellt sie eine Möglichkeit zur Einkommensdiversifizierung dar. Stehen Risikomanagement und die Vulnerabilität ländlicher Haushalte im Vordergrund (vgl. Alwang, Siegel et al. 2001), sind Tätigkeiten außerhalb der Landwirtschaft aufgrund ihrer Unabhängigkeit von Ereignissen wie Dürre, Flut oder Viehseuchen interessant. Andererseits steigt das Risiko für andere Arten dieser auch als externe oder exogene Schocks bezeichneten Vorkommnisse, beispielsweise durch den Verlust des Arbeitsplatzes infolge eines wirtschaftlichen Abschwungs.

In welchem Ausmaß und für welche Arten die RNFE als Überträger von externen Schocks auf die Beschäftigten wirkt, hängt direkt mit ihrer Struktur zusammen. Letztere ist in der Regel sehr heterogen, wobei der dominierende Sektor oft unmittelbar mit der Art von natürlichen Ressourcen vor Ort, Lagevorteilen oder vielerlei historischen Gegebenheiten zusammenhängt (Haggblade, Hazell et al. 2007c, 5). Die Vielfalt betrifft nicht nur Branchen, sondern auch Größe und Typ von

Unternehmen. Der fliegende Händler am Straßenrand gehört ebenso dazu wie ein Friseursalon oder ein Hersteller von Elektronikkomponenten mit mehreren tausend Mitarbeitern. Wo die RNFE bereits in nennenswertem Umfang überregional orientiert ist, sei es durch den Export von Nahrungsmitteln, die Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten durch Zulieferer oder auch den Tourismus, wächst die Wahrscheinlichkeit von direkten negativen Auswirkungen makroökonomischer Schocks.

Ein ausgesprochen schwerwiegendes Ereignis dieser Art fand in den Jahren 2008 und 2009 mit der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise statt. Obwohl die Ursprünge der Krise in den westlichen Industriestaaten lagen (Claessens, Kose et al. 2010), blieb auch Südostasien von den Auswirkungen nicht verschont. Thailand und Vietnam, die Untersuchungsländer dieser Arbeit, mussten insbesondere starke Rückgänge bei den Exporten verkraften. Die schwersten wirtschaftlichen Turbulenzen in der Region seit der Asienkrise 1997/1998 boten die Gelegenheit, die Auswirkungen eines in diesem Ausmaß seltenen nicht-landwirtschaftlichen Schocks auf die RNFE zu beobachten. Gegenüber den auf nationaler und oftmals auch regionaler Ebene mehr oder weniger genauen Informationen zu Arbeitslosenquoten und anderen Beschäftigungsindikatoren bietet die hier gewählte Unternehmensperspektive mehrere Vorteile. Sie erlaubt eine eingehende Analyse von besonders betroffenen Bereichen der RNFE, und zeigt neben den gängigen statistisch erfassbaren Indikatoren wie Entlassungen auch alternative Reaktionen wie vermehrte Innovationsanstrengungen auf.

Die Betrachtung der RNFE aus Unternehmenssicht trägt zudem zum besseren Verständnis der Angebotsseite außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung in ländlichen Räumen von Schwellen- und Entwicklungsländern bei. Die bestehende Literatur zu dieser Thematik nimmt bislang ganz überwiegend die Haushaltsperspektive ein, und beschäftigt sich mit Zugangsfaktoren oder Auswirkungen auf Armut und Vulnerabilität (vgl. beispielsweise Barrett, Reardon et al. 2001, Davis, Winters et al. 2009, Deichmann, Shilpi et al. 2009, Winters, Davis et al. 2002). Wo Firmen direkt betrachtet werden, handelt es sich meist um die zahllosen Klein- und Kleinstbetriebe (vgl. beispielsweise Jin und Deininger 2009, Gibson und Olivia 2010, Oostendorp, Tran Quoc Trung et al. 2009, Kinda und Loening 2010). Wenn in dieser Arbeit die mittleren bis größeren Unternehmen des formalen Sektors innerhalb der RNFE im Mittelpunkt stehen, so geschieht dies nicht zuletzt aus Überlegungen zur regionalen Entwicklung. Zwar stellen sie quantitativ nur einen sehr kleinen Anteil an allen

ländlichen Betrieben, sind aber – insbesondere im verarbeitenden Gewerbe – meist für den Großteil der erbrachten Wirtschaftsleistung verantwortlich (Haggblade, Hazell et al. 2007c). Zudem bieten sie in der Regel als Einzige auch Lohnarbeitsstellen in nennenswertem Umfang. Aufgrund ihrer tendenziell höheren Innovationskraft können sie am Ehesten zu einem substantiellen Wirtschaftswachstum aus der Region heraus beitragen (vgl. Baumol, Litan et al. 2007), wovon letztlich auch die in hohem Maße vom lokalen Konsum abhängigen Kleinstbetriebe profitieren.

Ausgehend von diesen Überlegungen erscheint es interessant, wie es um die längerfristigen Perspektiven dieses Teilbereichs der RNFE bestellt ist. Externe Schocks mögen zwar temporär zu Schwierigkeiten für die Unternehmen bis hin zu einzelnen Betriebsaufgaben führen. Für die Masse der Firmen hängt das dauerhafte Wohlergehen jedoch eher von strukturellen Rahmenbedingungen ab. Dass das sogenannte institutionelle Umfeld eine entscheidende Rolle für Wirtschaftswachstum im Allgemeinen (Acemoglu, Johnson et al. 2005) bzw. die RNFE im Speziellen (Ahmed, Haggblade et al. 2007) spielt, kann als gesichert gelten. Auch wenn mittlerweile selbst in Entwicklungs- und Schwellenländern umfangreiche Datengrundlagen insbesondere durch Erhebungen zum Geschäfts- und Investitionsklima vorhanden sind, zielen diese meist nicht speziell auf ländliche Betriebe ab. Da Unternehmen in solchen Regionen aber durchaus andere Bedingungen vorfinden als in der Stadt (Rijkers, Söderbom et al. 2010), kann eine zielgerichtete Untersuchung der RNFE sowohl zu einem besseren wissenschaftlichen Verständnis des institutionellen Umfelds beitragen, als auch wertvolle Informationen zur konkreten Beseitigung von Wachstumsbarrieren liefern. Vor dem Hintergrund, dass Forschung im weiteren Kontext der Armut- und Entwicklungsforschung immer auch eine gewisse Politikrelevanz beinhaltet, erscheint gerade Letzteres durchaus erstrebenswert.

1.2. Ziele und Fragestellungen

Die vorliegende Arbeit verfolgt zwei wesentliche Ziele, welche beide mit Hilfe einer empirischen Analyse anhand von Primärdaten aus ländlichen Provinzen in Thailand und Vietnam verfolgt werden.

Das **erste Ziel** umfasst die Beschreibung der Auswirkungen externer Schocks auf die Unternehmenstätigkeit innerhalb der thailändischen RNFE. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise 2008/2009. Gesucht wird nach Anhaltspunkten für die Ursachen unterschiedlicher Betroffenheit. Zudem werden die

Reaktionen der Unternehmen analysiert. Die Ergebnisse sollen zu einem besseren Verständnis der Anfälligkeit der RNFE in Bezug auf nicht-landwirtschaftliche Negativereignisse beitragen. Mögliche Auswirkungen auf die Beschäftigten zeigen auf, inwieweit die im Livelihood- oder Vulnerabilitätskonzept betonte Unabhängigkeit der RNFE von landwirtschaftlichen Schocks durch das höhere Risiko wirtschaftlicher (oder ggf. politischer) Makroschocks aufgewogen wird.

Das **zweite Ziel** der Arbeit besteht darin, das institutionelle Umfeld der Betriebe zu analysieren und mögliche Unterschiede zwischen den thailändischen und den vietnamesischen Provinzen herauszuarbeiten. Zur Überprüfung steht die Hypothese, dass sich im Transformationsland Vietnam die wichtigsten Wachstumsbarrieren sowie die Bewertung von Standortfaktoren im Allgemeinen deutlich von denen der weiter entwickelten Marktwirtschaft Thailands unterscheiden. Als wesentliches potentiell erklärendes Element dient die in beiden Ländern grundsätzlich verschiedene Wirtschaftsordnung. Die Analyse des institutionellen Umfelds und der Wachstumsbarrieren anhand der Einschätzung von Interviewpartnern aus den befragten Unternehmen ermöglicht zudem die Ableitung von landes- bzw. regionsspezifischem Handlungsbedarf zur Verbesserung der Zukunftsperspektiven der RNFE.

1.3. *Aufbau der Arbeit*

Die acht Kapitel dieser Arbeit lassen sich in vier große Abschnitte gliedern. Im Anschluss an diese Einleitung liefert **Kapitel 2** den konzeptionellen Rahmen zur Thematik und den spezifischen Fragestellungen der Arbeit. An erster Stelle steht dabei in **Kapitel 2.1** die Definition des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors, für den im Folgenden in der Regel sein weiter verbreitetes englisches Akronym RNFE verwendet wird. Da die Thematik in der deutschsprachigen Literatur nur recht selten aufgegriffen wird, erläutert **Kapitel 2.2** ihre Relevanz anhand der beiden mittlerweile etablierten Livelihood- und Vulnerabilitätskonzepte. Gleichzeitig soll damit auch ein Überblick über die verwandte, fast durchweg englischsprachige Literatur geboten und der Leser an die Hintergründe des der Arbeit zugrunde liegenden Forschungsprojektes herangeführt werden. **Kapitel 2.3** wechselt entsprechend der Herangehensweise im empirischen Teil auf die sektorale bzw. Unternehmensebene, und skizziert Evolution und mögliche Entwicklungspfade der RNFE. Ausgangspunkt bilden hier unter

anderem aus der Wirtschaftsgeographie bekannte regionale Wachstums- und Entwicklungstheorien.

Mit Blick auf das oben erwähnte erste zentrale Ziel dieser Arbeit leitet **Kapitel 2.4** aus Ansätzen vorwiegend der räumlichen Vulnerabilität ein eigenes konzeptionelles Gerüst für die Anfälligkeit unterschiedlicher Bereiche der RNFE gegenüber externen Schocks ab. Die Asienkrise 1997/1998 dient dabei als Beispiel, welche Reaktionen durch die Unternehmen und welche Auswirkungen für die Beschäftigten bei einem solchen Ereignis generell zu erwarten sind.

In **Kapitel 2.5** wird aufgezeigt, was Institutionen im Wesentlichen darstellen und wie sich das institutionelle Umfeld auf die Unternehmenstätigkeit auswirkt. Entsprechend des Fokus auf den Einfluss unterschiedlicher staatlicher Systeme werden vorwiegend, aber nicht ausschließlich staatliche Akteure betrachtet. Die Ableitung von Untersuchungshypothesen schließt den theoretischen Teil dieser Arbeit ab.

Mit **Kapitel 3** beginnt der zweite Abschnitt, der unterschiedliche Aspekte des Kontexts der empirischen Untersuchung beleuchtet. An erster Stelle steht die Darstellung des Projekthintergrunds, der Datenerhebung sowie der grundsätzlichen methodischen Vorgehensweise. **Kapitel 4** versucht so knapp wie möglich, aber dennoch so umfassend wie nötig die beiden Untersuchungsländer Thailand und Vietnam vorzustellen. Der Fokus liegt dabei auf den unterschiedlichen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungspfaden sowie räumlichen Disparitäten. Mit **Kapitel 5** beginnt schließlich die Auswertung der Primärdaten. Aufgrund der großen Heterogenität des Unternehmenssamples und zum besseren Verständnis der späteren Analysen erscheint es angebracht, zunächst die Struktur anhand wesentlicher Merkmale wie der Branchenverteilung und der Absatzmärkte darzustellen. Zudem werden die Arbeitsbedingungen und die Qualifikation der Beschäftigten kurz zusammengefasst.

Der dritte große Abschnitt dieser Arbeit widmet sich den oben vorgestellten beiden zentralen Fragekomplexen. So werden in **Kapitel 6** die Auswirkung externer Schocks, insbesondere natürlich der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009, auf die Betriebe des thailändischen Samples dargestellt. **Kapitel 7** hingegen ist als Ländervergleich angelegt, und untersucht das institutionelle Umfeld und Wachstumsbarrieren in den thailändischen und vietnamesischen Provinzen. Beide Kapitel nutzen, wo möglich, den Panel-Charakter der Datengrundlage aus und betrachten Veränderungen insbesondere zwischen den Befragungszeitpunkten 2007 und 2010.

Kapitel 8 stellt den vierten und letzten Teil der Arbeit dar. Es fasst einerseits die Ergebnisse der empirischen Untersuchung zusammen und setzt sie mit den zuvor formulierten Forschungsfragen bzw. Hypothesen in Verbindung. Zum anderen geht es in der gebotenen Kürze auf die Konsequenzen der Ergebnisse für die Rolle der RNFE im Vulnerabilitätskonzept auf Haushaltsebene ein, und skizziert einige wesentliche Handlungsempfehlungen zur Förderung des außerlandwirtschaftlichen Sektors in den Untersuchungsprovinzen. Einige kurze Überlegungen zur Rolle der RNFE in der (wirtschafts)geographischen Forschung schließen die Arbeit ab.

2. Konzeptioneller Rahmen

2.1. *Der ländliche außerlandwirtschaftliche Sektor*

Zur Begriffsklärung ist es sinnvoll, den ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor bzw. die Rural Non-Farm Economy (RNFE) in erster Linie anhand von zwei Kriterien zu definieren. Beim ersten handelt es sich um die sektorale Zugehörigkeit der betrachteten Unternehmen oder Tätigkeiten. Das zweite Kriterium betrifft die Lage im Raum, und widmet sich primär dem unterschiedlichen Verständnis „ländlicher“ Regionen. Schließlich lässt sich innerhalb der RNFE nochmals eine Typologie erstellen, die die unterschiedlichen Branchen nach ihrer funktionalen Zugehörigkeit und ihrer typischen Entwicklung im Zeitverlauf unterscheidet.

2.1.1 Sektorale Abgrenzung

Wendet man sich zunächst der klassischen Einteilung nach Wirtschaftssektoren zu, wie sie traditionell auch auf gesamte Volkswirtschaften angewendet wird (vgl. Kulke 2008, 25), ist die Abgrenzung eindeutig: Die RNFE umfasst alle Bereiche außerhalb des primären Sektors, welcher gemäß der weit verbreiteten International Standard Industrial Classification (ISIC) aus der Land- und Forstwirtschaft sowie der Fischerei besteht (UN 2008b, 43). Zur RNFE zählt somit eine weite Bandbreite unterschiedlichster Tätigkeiten im sekundären und tertiären Sektor, in der formellen wie informellen Wirtschaft, sowie in selbständiger oder abhängiger Form (vgl. Lohmann 2009, 37). Bei Betrieben in der RNFE kann es sich, um im Kontext der Untersuchungsregion zu bleiben, um einen der selbständigen fliegenden Händler, um Zulieferer für ausländische Automobilhersteller oder lokale Einrichtungen des öffentlichen Dienstes handeln. Viele der Tätigkeiten werden lediglich saisonal oder in Teilzeit ausgeübt, und finden oft auf dem eigenen Grundstück bzw. der eigenen Farm statt. So zählt beispielsweise die Weiterverarbeitung von Reis – wie auch aller anderer landwirtschaftlicher Rohstoffe – zur RNFE, selbst wenn sie auf dem heimischen Hof stattfindet und von Farmarbeitern durchgeführt wird (Haggblade, Hazell et al. 2007c, 20). In vielen Entwicklungs- und Schwellenländern bilden solche Betriebe der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette die Basis der RNFE (s. dazu auch Kapitel 2.3.3). Für die vorliegende Arbeit muss aufgrund von Einschränkungen im Datensatz zumindest in den empirischen Kapiteln eine etwas enger gefasste Definition der RNFE gewählt werden (s. Kapitel 2.1.3). Generell werden die englische Abkürzung RNFE

und der entsprechende deutsche Begriff des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors im Folgenden synonym verwendet.

2.1.2 Räumliche Abgrenzung

Während die sektorale Einordnung der RNFE kaum Schwierigkeiten bereitet, ist die Zuordnung gemäß der Lage im Raum weniger eindeutig. So kann der ländliche Raum höchst unterschiedlich definiert sein. Vielgenutzte Indikatoren sind Einwohnerzahlen und -dichte sowie der Anteil der Landwirtschaft an Einkommen oder Beschäftigtenzahlen innerhalb bestimmter administrativer Einheiten oder auch die Distanz zu größeren Städten (vgl. Lohmann 2009, 35, Fafchamps und Shilpi 2005, 482 und Ferranti, Perry et al. 2005, 46). So klassifiziert die OECD beispielsweise anhand der Bevölkerungsdichte Gemeinden mit weniger als 150 Einwohnern pro km² als ländlich (Bollman und Bryden 1997, zitiert in Ferranti, Perry et al. 2005, 46). Jonasson (2009, 4) definiert für sein Untersuchungsland Peru bereits alle Siedlungen mit mehr als 2000 Einwohnern als städtisch. Ebenso können aber auch Infrastrukturindikatoren Verwendung finden, wie beispielsweise die Versorgung mit Trinkwasser und den Zugang zu Transportwegen, Bildungseinrichtungen oder Kommunikationsdiensten (vgl. Isgut 2004, 63). Wie der ländliche Raum definiert wird, ist nicht nur aus theoretischer Perspektive relevant. Aufgrund der Vielzahl der unterschiedlichen nationalen Klassifizierungsstandards sind länderübergreifende Vergleiche anhand von offiziellen Daten stets mit Vorsicht zu betrachten (Headey, Bezemer et al. 2010, 63). Wie groß die Unterschiede beim Anteil der als ländlich definierten Bevölkerungsgruppe gemäß der jeweiligen nationalen Klassifikation im Vergleich zu einer länderübergreifend konsistenten (Eigen)Definition sein können, wird in Ferranti et al. (2005, 51) am Beispiel Lateinamerikas eindrucksvoll demonstriert. Letztlich wird diesen methodischen Feinheiten in der Praxis allerdings nicht immer Aufmerksamkeit geschenkt. Viele empirische Studien, welche ganz oder teilweise mit Sekundärdaten aus offiziellen Quellen o.ä. arbeiten, übernehmen die jeweilige offizielle Klassifizierung des Raumes in städtische und ländliche Gebiete, ohne deren Ableitung zumindest anzugeben (vgl. beispielsweise Anríquez und Daidone 2008, Barrios 2008, Benjamin, Brandt et al. 2000 oder Deichmann, Shilpi et al. 2009).

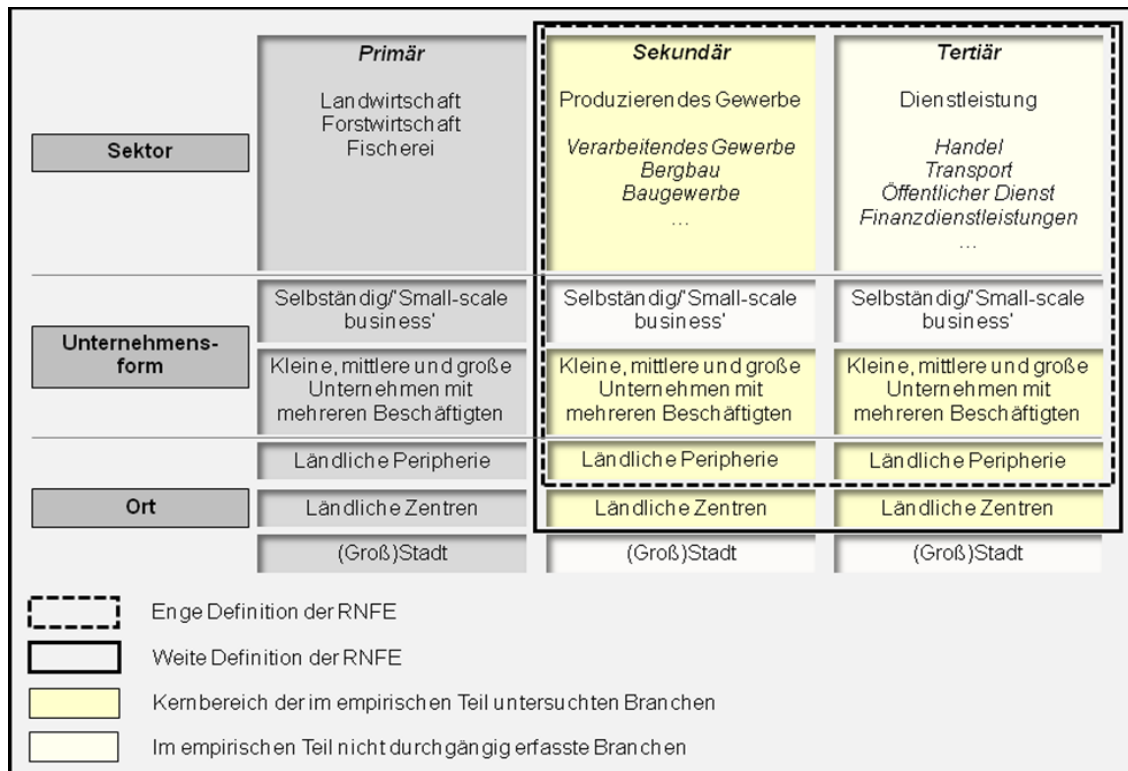
In vielen Fällen kann wohl davon ausgegangen werden, dass ein ländlicher Raum nach Ansicht der Autoren schlichtweg keiner speziellen Definition bedarf. Wiggins und

Proctor (2001, 427) haben diesen Sachverhalt treffend beschrieben: „*There is no exact definition of the term ‘rural’, either conceptually or empirically. It refers to things of the countryside. Notwithstanding those who doubt the theoretical or practical value of adopting the rural as an analytical category [...], rural areas are clearly recognizable.*” In Hinblick auf diese Arbeit von besonderem Interesse ist die Frage, inwiefern ländliche Zentren generell in die Betrachtung des ländlichen Raumes mit einbezogen werden. Während der Fokus früher eher auf der absoluten Peripherie – sprich, Dörfern und umgebenden dünnbesiedelten Regionen – lag, werden in der aktuellen Diskussion zur ländlichen Entwicklung auch Kleinstädte mit berücksichtigt (vgl. Haggblade, Hazell et al. 2007c, 18 und Ferranti, Perry et al. 2005, 47). Die vorliegende Arbeit folgt diesem Konzept und begreift den ländlichen Raum als ein Kontinuum aus peripheren Gebieten bis hin zu mittelgroßen Städten, welche sich in einem ansonsten vergleichsweise dünn besiedelten Raum befinden. Diese Definition spiegelt sich auch in der Herangehensweise bei der Datenerhebung für den empirischen Teil dieser Arbeit wider (s. Kapitel 3.1).

2.1.3 Operative Definition im Rahmen der Arbeit

Während diese Dissertation grundsätzlich der in Kapitel 2.1.1 erörterten sektoralen Einteilung und dem in Kapitel 2.1.2 vorgestellten erweiterten Begriff des ländlichen Raumes folgt, müssen für die empirische Untersuchung etwas abweichende Regeln erstellt werden. Dies ergibt sich aus der Auswahl der Betriebe und der Haushalte für die Befragungen im Untersuchungsgebiet. So wurden in der Unternehmensbefragung vorwiegend Firmen des verarbeitenden Gewerbes und Hotels befragt, wobei die vietnamesische Stichprobe deutlich heterogener ausfällt als die thailändische (für detaillierte Angaben siehe Kapitel 5.1). Grundsätzlich werden in dieser Arbeit nur abhängige Beschäftigungsformen betrachtet. Die gemäß obiger Definition ebenfalls zur RNFE gehörigen selbständigen (Kleinst)Unternehmer, im Englischen oft unter der Bezeichnung ‚microenterprises‘ oder ‚small-scale businesses‘ zusammengefasst, bleiben weitgehend unberücksichtigt. Diese Einschränkungen müssen für Repräsentativität und Übertragbarkeit der empirischen Auswertung berücksichtigt werden, auch wenn der Einfachheit halber die dort behandelte Unternehmensauswahl weiterhin unter der Bezeichnung ‚RNFE im Untersuchungsgebiet‘ geführt wird. Abbildung 1 fasst die unterschiedlichen Definitionen nochmals zusammen.

Abbildung 1: Definition der RNFE



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Barrett, Reardon und Webb 2001, 319 und Lohmann 2009, 37

Zu guter Letzt erscheint es sinnvoll, die RNFE im Sinne dieser Arbeit von anderen, in der Literatur oft synonym verwendeten Begriffen zu unterscheiden. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die häufigsten in diesem Zusammenhang zu findenden Bezeichnungen. Sie stellt allerdings keinesfalls eine abschließende Liste dar. Kombinationen aus mehreren Bezeichnungen oder weitere Untergliederungen sind durchaus gängig. In der ersten Zeile der Tabelle findet sich die hier verwendete Definition der RNFE, die im empirischen Teil mit den oben beschriebenen Einschränkungen versehen ist.

Tabelle 1: Begriffe zum Themenkomplex außerlandwirtschaftliche Beschäftigung

Deutscher Begriff	Englische Bezeichnung (<i>Synonym</i>)	Inhalt
Ländlicher Außerlandwirtschaftlicher Sektor	Rural Non-Farm Economy (<i>Rural Non-Farm Sector</i>)	Alle wirtschaftlichen Aktivitäten außerhalb der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei innerhalb eines als ländlich definierten Raumes. Betrachtung aus sektoraler bzw. betriebsbezogener Perspektive.

Ländliche Industrie	Rural Industry	Üblicherweise alle wirtschaftlichen Aktivitäten innerhalb des produzierenden, insbesondere aber des verarbeitenden Gewerbes innerhalb eines als ländlich definierten Raumes
(Ländliche) Haushaltsbasierte Klein(st)industrie	Cottage Industry (<i>Small-scale industry</i>)	Formen des produzierenden, insbesondere des verarbeitenden Gewerbes, welche im eigenen Haushalt angesiedelt sind (z.B. Korbflechten o.ä.). In der Regel auf den ländlichen Raum bezogen.
Ländliche Außerlandwirtschaftliche Beschäftigung	Rural Non-Farm Employment (<i>Rural non-agricultural employment</i>)	Alle Beschäftigungsformen außerhalb der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei innerhalb eines als ländlich definierten Raumes. Betrachtung aus Haushaltsperspektive
Außerlandwirtschaftliche Beschäftigung	Non-Farm Employment (<i>Non-agricultural employment</i>)	Alle Beschäftigungsformen außerhalb der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei, unabhängig vom Ort. Beinhaltet somit auch Tätigkeiten in Großstädten oder anderen Ländern (Migration).
-	Off-Farm Employment	Alle Beschäftigungsformen außerhalb der eigenen Farm. Beinhaltet somit unter Umständen auch die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung, in jedem Fall aber landwirtschaftlichen Lohnerwerb z.B. auf anderen Farmen.
Ländliches Außerlandwirtschaftliches Einkommen	Rural Non-Farm Income	Einkommen aus Tätigkeiten außerhalb der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei innerhalb eines als ländlich definierten Raumes
Außerlandwirtschaftliches Einkommen	Non-Farm Income (<i>Non-agricultural income</i>)	Einkommen aus Tätigkeiten außerhalb der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei, unabhängig vom Ort. Kann z.B. auch Rücküberweisungen von abwesenden Familienmitgliedern beinhalten.
-	Off-Farm Income	Einkommen aus Tätigkeiten außerhalb der eigenen Farm. Beinhaltet unter Umständen außerlandwirtschaftliches Einkommen sowie Rücküberweisungen und andere Transferzahlungen, in jedem Fall aber den Verdienst aus landwirtschaftlichem Lohnerwerb auf anderen Farmen oder Sammlertätigkeit (z.B. Feuerholz u. andere Naturprodukte).

Quelle: Erweitert nach Ellis 2000, 12

2.2 **Zur Relevanz des außerlandwirtschaftlichen Sektors**

Im Kontext von Entwicklungs- und Schwellenländern beschäftigen sich bereits seit langem diverse Disziplinen mit dem außerlandwirtschaftlichen Sektor, wenn auch aus unterschiedlicher Perspektive und Motivation. Haggblade (2007, 25ff) verweist hier auf vier Sichtweisen. Für Agrarwissenschaftler spielt die RNFE in erster Linie als Multiplikator der landwirtschaftsbasierten ländlichen Entwicklung eine Rolle. Eher aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive erfolgt die Betrachtung des außerlandwirtschaftlichen Sektors auf Unternehmensebene, wobei hier die gesamte

Bandbreite bis hin zu haushaltsbasierten Kleinstunternehmen untersucht werden kann. Generell stehen Fragen nach Wachstumsbarrieren, Institutionen oder Unternehmertum im Zentrum der Forschung. Ebenfalls in den Wirtschafts-, aber auch in den Sozialwissenschaften beheimatet ist die Mehrzahl der Wissenschaftler, die sich mit der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung auf Haushaltsebene befasst. Hier steht die Bereitstellung von Arbeitsplätzen außerhalb der Landwirtschaft im Vordergrund, welche den Haushalten eine Diversifizierung ihres Einkommens ermöglicht. Auf diese Perspektive wird im Folgenden noch näher eingegangen werden. Zu guter Letzt ist die RNFE auch aus Sicht der Regionalplaner und -wissenschaftler interessant. Hier finden sich auch die direktesten Bezüge zu (wirtschafts)geographischen oder zumindest raumbezogenen Theorien.

Aus dieser kurzen Übersicht geht hervor, dass es sich beim ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor im Kontext von Entwicklungs- und Schwellenländern um eine Querschnittsthematik handelt. Dementsprechend gibt es weder ‚die‘ Theorie der RNFE, noch beschränkt sich deren Relevanz auf einige wenige Punkte. So wurde unter anderem von der FAO (1998, 283) auf die potentielle Rolle der RNFE bei der Dämpfung unerwünscht hoher Urbanisierungsraten verwiesen, da durch die in ländlichen Regionen vor Ort Arbeitsplätze außerhalb der Landwirtschaft bereitgestellt werden. In bestimmten Fällen kann die RNFE auch dazu beitragen, den Druck auf natürliche Ressourcen und verfügbares Land zu mildern (FAO 1998, 314). Dies gilt insbesondere dort, wo bei steigender Bevölkerungszahl die landwirtschaftliche Nutzfläche die Grenzen der Tragfähigkeit erreicht hat und/oder schützenswerte Naturräume durch die Expansion der Landwirtschaft bedroht werden. Insbesondere im letzten Fall, wo die RNFE eine Rolle zum Schutz der Umwelt erhält, sind allerdings etliche weitere Faktoren zu berücksichtigen. So sind manche Branchen der RNFE, beispielsweise der Abbau von Bodenschätzen oder die Schwerindustrie, unter umweltpolitischen Gesichtspunkten keineswegs attraktiv.

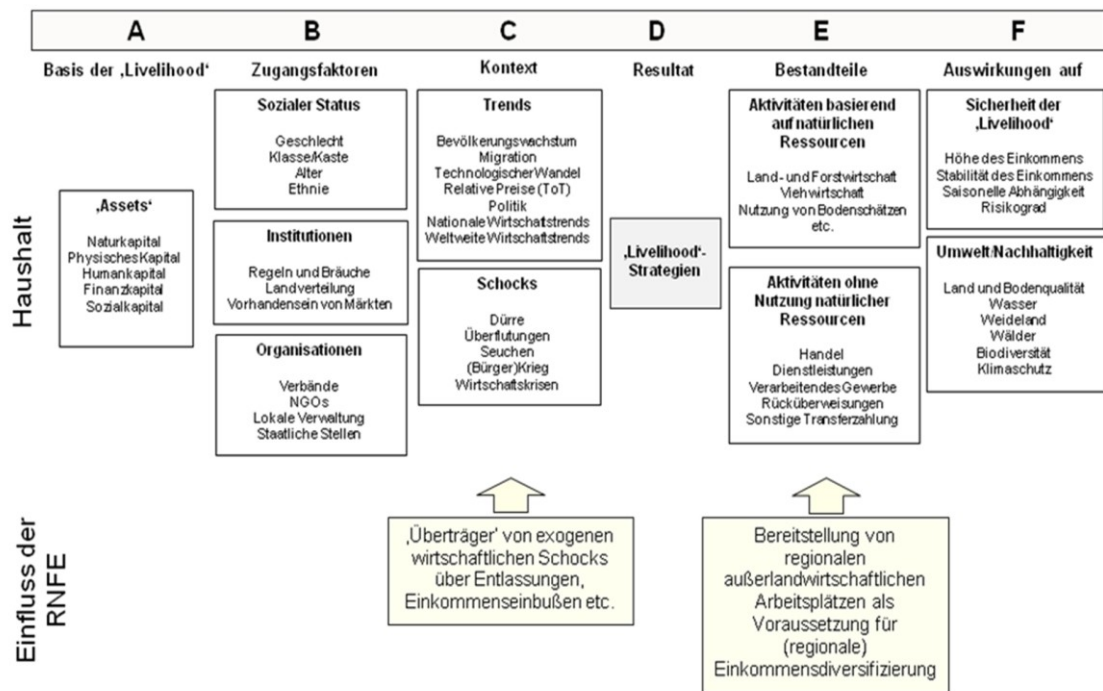
In Anbetracht der Fragestellungen dieser Arbeit und vor dem Hintergrund der angeschlossenen DFG-Forschergruppe erscheinen zwei konzeptionelle Ansätze besonders relevant. Dabei handelt es sich zum einen um den Livelihood-Ansatz, und zum Anderen um das Konzept der Vulnerabilität in Bezug auf Armut. Beide Ansätze werden im Folgenden näher vorgestellt und die jeweilige Rolle der RNFE herausgearbeitet.

2.2.1 Diversifizierung im Rahmen des Livelihood-Konzepts

Für die Diskussion des Livelihood-Ansatzes ist zunächst ein perspektivischer Wechsel auf die Haushaltsebene notwendig. Ellis (2000, 10), der zu den prominentesten Autoren des Konzepts zählt, definiert die ‚livelihood‘ eines Haushalts folgendermaßen: *„A livelihood comprises the assets (natural, physical, human, financial and social capital), the activities, and the access to these (mediated by institutions and social relations) that together determine the living gained by the individual or household“*. Der Fokus liegt auf der Diversifizierung des Haushalts und seiner Einkommensmöglichkeiten als Mittel zur Schaffung einer Existenzgrundlage (‚livelihood‘). Im Kontext der Entwicklungsforschung wurde der Ansatz Anfang der 1990er Jahre zunehmend populär. Neben Ellis haben insbesondere Chambers und Conway (1992) sowie Scoones (1998) bedeutende Beiträge zu diesem Themenkomplex geleistet. Zumindest zum Teil kann das Entstehen der Livelihood-Literatur auf die empirisch untermauerte Einsicht zurückgeführt werden, wonach (kleinbäuerliche) Landwirtschaft weder generell die Lebensgrundlage der ländlichen Bevölkerung in Entwicklungsländern bildet, noch unter allen Umständen den vielversprechendsten Weg aus der Armut darstellt (vgl. Winters, Davis et al. 2009, 1435). Je nach lokalem Kontext und Eigenschaften des Haushalts ist eine wesentlich differenziertere Analyse nötig. Das Livelihood-Konzept bietet einen geeigneten Rahmen hierfür. Auch wenn sich der Ansatz erst in den letzten beiden Jahrzehnten etabliert hat, liegen seine Wurzeln wohl bereits in Arbeiten aus den 1960er Jahren zu ländlichen Haushalten in Entwicklungsländern, welche mitunter von marxistischen Klassentheorien beeinflusst waren (Start und Johnson 2004, 14). Bis heute beschäftigt sich die Livelihood-Literatur ganz überwiegend mit dem ländlichen Raum, obwohl das Konzept als solches mit leichten Anpassungen auch für Haushalte in städtischen Räumen verwendbar erscheint.

Abbildung 2 zeigt schematisch die Komponenten einer haushaltsbasierten Livelihood-Analyse nach Ellis (2000, 28ff). Die Basis bilden die sogenannten ‚assets‘, welche sich am besten als alle potentiell produktiven Besitzstände und Fähigkeiten eines Haushaltes umschreiben lassen. Eines der wichtigsten ‚assets‘ ist dabei das Humankapital, sprich Bildungsniveau, Fähigkeiten und Gesundheit der Haushaltsmitglieder. Es ermöglicht im Kontext der Livelihood den produktiven Einsatz der eigenen Arbeitskraft.

Abbildung 2: Bestandteile des Livelihood-Konzepts und Einfluss der RNFE



Quelle: Erweitert nach Ellis 2000, 30

Der Nutzen der ‚assets‘ hängt von den Rahmenbedingungen und externen Einflüssen ab. Die Bestandteile der ersten Komponente – sozialer Status, Institutionen und Organisationen – können im Deutschen als Zugangsfaktoren umschrieben werden. Hierunter fallen beispielsweise auch Gesetze, die Verteilung von Landrechten oder funktionierende Märkte.

In Ergänzung zu diesen endogenen Faktoren wirken positive wie negative exogene Einflüsse, insbesondere in Form von längerfristigen Trends und externen Schocks sowohl auf Makro- wie auch auf Mikroebene. Sie bilden den äußeren Kontext der Lebensgrundlage eines Haushalts. An dieser Stelle hat die RNFE erstmals entscheidenden Einfluss. So sind die Beschäftigten im außerlandwirtschaftlichen Sektor anderen Schocks ausgesetzt als jene in der Landwirtschaft, so dass hier der Kontext von Risiken und Vulnerabilität entsprechend verändert wird. Im Vergleich zu einem autarken, auf Selbstversorgung ausgerichteten Haushalt bringt die Tätigkeit in der RNFE beispielsweise das Risiko eines Arbeitsplatzverlustes durch makroökonomische Schocks mit sich, welche durchaus weit entfernt ihren Ursprung haben können.

Die ‚assets‘, die Zugangsfaktoren und der Kontext sind schließlich ausschlaggebend für die Wahl einer Livelihood-Strategie durch den Haushalt. Diese passen sich

dynamisch den jeweiligen Möglichkeiten und Zwängen an (Ellis 2000, 40), beispielsweise auch im Rahmen der Bewältigung von externen Schocks. Dieser Aspekt wird in Kapitel 2.2.2 im Rahmen des Vulnerabilitätskonzepts näher beleuchtet. Potentielle Livelihood-Strategien und ihre Bestandteile in Form von konkreten Aktivitäten lassen sich auf unterschiedliche Weise kategorisieren. Ellis (2000, 41f.) schlägt hier eine Unterteilung der Aktivitäten in zwei Gruppen vor: Solche, die auf der Nutzung natürlicher Ressourcen basieren, und Aktivitäten, welche weitgehend unabhängig von solchen Ressourcen sind. Im Großen und Ganzen entspricht dies der sektoralen Unterteilung mit dem primären, ressourcenbasierten Sektor auf der einen und der Industrie sowie Dienstleistungen auf der anderen Seite.

In dieser Komponente des Livelihood-Ansatzes liegt sicherlich die größte Relevanz der RNFE. Sie stellt vor Ort Arbeitsplätze bereit, die der Diversifizierung des Einkommens der ländlichen Bevölkerung dienen können. Letzteres ist nach nach Scoones (1998, 4) eine von drei möglichen grundsätzlichen Livelihood-Strategien. Die anderen beiden bestehen landwirtschaftlicher Intensivierung oder Extensivierung sowie der Migration, wobei innerhalb eines Haushalts die Kombination mehrerer Strategien möglich ist (vgl. hierzu Ellis 2000, 19f.).

Welche Aktivitäten schließlich verfolgt werden, hat Auswirkungen auf die Lebensgrundlage eines Haushalts, sprich die Menschen selbst, aber auch auf Umwelt und Nachhaltigkeit (letzte Spalte in Abbildung 2). Als Beispiel sei hier kurz auf das Abholzen insbesondere tropischer Wälder hingewiesen – eine Problematik, welche auch im Untersuchungsgebiet der vorliegenden Arbeit relevant ist bzw. war (s. hierzu Kapitel 4.2). Hierbei beeinträchtigt die nicht nachhaltige Nutzung von Wäldern nicht nur die unmittelbare Umgebung durch erhöhte Erosionsgefahr, Verlust von Biodiversität und viele andere negative Begleiterscheinungen. Auch die globale Funktion der Wälder als Kohlenstoffsенke wird beeinflusst (Gullison, Frumhoff et al. 2007).

Eine Vielzahl von empirischen Studien aus den verschiedensten Entwicklungs- und Schwellenländern hat in den letzten Jahren belegt, dass die Diversifizierung des Haushaltseinkommens auch in sehr ländlich geprägten Räumen eher die Regel denn die Ausnahme ist (u.a. Reardon, Berdegúe et al. 2007, 115, Davis, Winters et al. 2010, 52, Minot, Epprecht et al. 2006, 54f., Oseni und Winters 2009, 193, Pfeiffer, López-Feldman et al. 2009, 127, Sen 2003, 524). Im Sinne von Ellis (2000, 14) ist Diversifizierung dabei als Prozess, nicht als Zustand zu verstehen. Ein Haushalt

schaftt sich im Rahmen der Diversifizierung also zusätzliche, verschiedenartige Einkommensquellen. Da solche Prozesse streng genommen nur mit Panel-Daten zu beobachten sind, scheint es in der einschlägigen Literatur durchaus üblich den Begriff der Diversifizierung mit der Vielfalt an Einkommensquellen zu einem gegebenen Punkt in der Zeit (nach Ellis 2000, 14 der sog. ‚diversity‘) gleichzusetzen (vgl. Davis, Winters et al. 2010). Bei der überwiegenden Mehrheit der auf dem Livelihood-Konzept basierenden Arbeiten wird die Diversifizierung mit Bezug auf außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten und Einkommensquellen behandelt. Alternativ kann Diversifizierung durch neue Feldfrüchte oder Anbaumethoden auch innerhalb der Landwirtschaft erfolgen (siehe dazu Minot, Epprecht et al. 2006 oder Krishna 2009, 191). Die vorliegende Arbeit folgt allerdings der Mehrheit und begreift Diversifizierung primär als Aufnahme außerlandwirtschaftlicher Tätigkeiten. Im Hinblick auf die Empirie steht die regionale abhängige Beschäftigung im formalen Sektor im Vordergrund. Für diese Art der Diversifizierung stellen die befragten Unternehmen in den Untersuchungsgebieten schließlich Arbeitsplätze bereit. Alternative außerlandwirtschaftliche Diversifizierungsformen umfassen – neben einer Tätigkeit im regionalen informellen Sektor und/oder der Selbstständigkeit – natürlich auch die Migration oder die unterschiedlichen Arten von Transferzahlungen.

Tabelle 2 fasst die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zur Zusammensetzung des durchschnittlichen Haushaltseinkommens in ländlichen Räumen mehrerer Schwellen- und Entwicklungsländer zusammen. Regionale Unterschiede sind deutlich erkennbar. So tragen Landwirtschaft und Viehhaltung in den erfassten afrikanischen Ländern noch mit Abstand am meisten zum Lebensunterhalt bei, während dort insbesondere die außerlandwirtschaftliche abhängige Beschäftigung sehr schwach ausgeprägt ist. Im Gegensatz dazu hat letztere im asiatischen Raum eine wesentlich höhere Bedeutung, und erreicht in den meisten Fällen ähnlich hohe Einkommensanteile wie beispielsweise der Ackerbau. Für das Untersuchungsgebiet im Isaan hat Lohmann (2009, 154) eine Klassifizierung des Haushaltseinkommens nach Herkunft durchgeführt. Die Ergebnisse decken sich mit den Resultaten der aus Davis, Winters et al. (2010, 52) entnommenen Länderfallstudien. Dabei weisen die Einkommen der befragten Haushalte im Isaan einen vergleichsweise sehr hohen Anteil der abhängigen außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung auf. Daneben fällt auch die wichtige Rolle der Transferzahlungen ins Auge, welche vor allen Dingen die weitverbreitete Migration aus dem Untersuchungsgebiet heraus widerspiegelt (vgl. Lübben 2009 und

Lohmann 2009, 155). Übertroffen wird der außerlandwirtschaftliche Einkommensanteil in Asien noch von den lateinamerikanischen Staaten, wobei das Lohneinkommen hier im Vergleich zu allen anderen Quellen sogar die höchste Bedeutung besitzt. In den beiden in der Tabelle enthaltenen südosteuropäischen Staaten beziehen die ländlichen Haushalte schließlich zwar den mit zwei Dritteln weit überwiegenden Teil ihres Einkommens aus Aktivitäten außerhalb der Landwirtschaft, allerdings sind hierfür vor allen Dingen Transferzahlungen verantwortlich.

Tabelle 2: Zusammensetzung des ländlichen Haushaltseinkommens in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit

Land	Jahr der Erhebung								Landwirtschaftlich total	Außerlandwirtschaftlich total
		Ackerbau	Vieh	Landwirtschaftliches Lohneinkommen	Außerlandwirtschaftlich Lohneinkommen	Außerlandwirtschaftlich Selbstständigkeit	Transferzahlungen	Andere		
		%	%	%	%	%	%	%	%	%
Ghana	1998 *	55,0	4,4	1,4	9,6	20,5	8,5	0,5	60,9	30,1
Malawi	2004 *	56,1	9,4	11,4	7,4	8,7	6,6	0,3	77,0	23,0
Madagaskar	1993 *	57,3	13,2	6,5	6,1	8,5	6,2	2,2	77,0	23,0
AFRIKA		56,1	9,0	6,4	7,7	12,6	7,1	1,0	71,6	25,4
Bangladesch	2000 *	15,5	1,2	20,2	19,9	16,4	13,4	13,4	62,1	37,9
Indonesien	2000 *	23,8	2,1	9,7	20,3	17,6	22,9	3,6	44,3	55,7
Nepal	2003 *	20,3	17,7	12,6	21,1	9,2	16,8	2,4	50,6	49,4
Pakistan	2001 *	21,2	11,4	8,9	28,8	10,7	14,5	4,6	60,5	39,5
Tajikistan	2003 *	37,3	17,4	16,9	11,5	1,1	15,5	0,3	71,6	28,4
Thailand/Isaan	2007 **	15,6	3,7	3,9	28,4	18,2	24,1	6,0	26,3	73,5
Vietnam	1998 *	41,5	14,8	5,9	9,2	21,2	7,0	0,3	62,2	37,8
ASIEN		25,0	9,8	11,2	19,9	13,5	16,3	4,4	53,9	46,0
Ecuador	1995 *	9,0	3,4	10,3	39,1	23,2	8,9	6,0	47,5	52,5
Guatemala	2000 *	27,6	2,6	19,9	20,2	12,4	16,9	0,5	50,1	49,9
Nicaragua	2001 *	21,1	14,3	21,4	21,3	11,1	6,1	4,6	56,6	43,4
Panama	2003 *	15,8	2,0	16,7	27,1	22,6	14,6	1,2	37,6	62,4
LATEINAMERIKA		18,4	5,6	17,1	26,9	17,3	11,6	3,1	48,0	52,1
Albanien	2005 *	17,2	23,3	2,8	18,1	7,4	28,0	3,2	43,3	56,7
Bulgarien	2001 *	3,9	12,0	4,6	16,5	1,3	60,5	1,2	25,2	74,8
SÜDOSTEUROPA		10,6	17,7	3,7	17,3	4,4	44,3	2,2	34,3	65,8
Mittelwerte		27,4	9,6	10,8	19,0	13,1	16,9	3,1	53,3	46,1

Quelle: Davis, Winters et al. 2010, 52*, Lohmann 2009, 154**

In Ergänzung zu den Einkommensanteilen ist auch eine Analyse der Beteiligungsquoten der Haushalte an den unterschiedlichen Aktivitäten hilfreich. Tabelle 3 zeigt diese für die weitestgehend bekannte Länderauswahl aus Tabelle 2. Auffällig ist zunächst die durchweg hohe Beteiligung in der Landwirtschaft, welche

ganz offensichtlich als ‚Basisaktivität der Haushalte‘ (Lohmann 2009, 155) dient. Auch die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung spielt jedoch eine große Rolle. In der abhängigen Beschäftigung außerhalb der Landwirtschaft beteiligen sich im Durchschnitt immerhin mehr als ein Drittel der Haushalte in den aufgeführten asiatischen und lateinamerikanischen Ländern. Für den afrikanischen Kontinent weist diese Kategorie hingegen analog zu den Einkommensanteilen auch bei den Beteiligungsquoten eine relativ geringe Bedeutung auf. Insgesamt jedoch sind auch dort mehr als zwei Drittel der Haushalte an außerlandwirtschaftlichen Aktivitäten beteiligt, für die anderen Kontinente liegen diese Werte bei durchweg über 80 Prozent. Diversifizierung betrifft somit aller Wahrscheinlichkeit nach nicht nur eine Minderheit der Bevölkerung in Entwicklungs- und Schwellenländern, sondern eine – je nach regionalem Kontext – mehr oder weniger breite Mehrheit.

Tabelle 3: Ländliche Beteiligungsquoten in unterschiedlichen Erwerbsformen in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern weltweit

Land	Jahr der Erhebung									Landwirtschaftlich total	Außerlandwirtschaftlich total
			Ackerbau	Vieh	Landwirtschaftliches Lohneinkommen	Außerlandw. Lohneinkommen	Außerlandw. Selbstständigkeit	Transferzahlungen	Andere		
Ghana	1998	*	87,8	51,4	3,7	17,7	40,1	41,3	13,5	88,9	74,7
Madagaskar	1993	*	93,4	78,0	26,0	18,2	21,3	43,5	11,4	96,1	67,0
Malawi	2004	*	96,3	65,3	54,8	16,0	29,8	88,9	6,6	97,0	93,4
Nigeria	2004	*	88,7	44,1	3,8	9,3	19,2	6,3	4,2	90,2	32,7
AFRIKA			91,6	59,7	22,1	15,3	27,6	45,0	8,9	93,1	67,0
Bangladesch	2000	*	81,6	39,1	35,4	31,9	25,7	48,5	55,0	87,1	90,5
Indonesien	2000	*	53,7	10,2	19,3	31,8	32,7	85,4	14,1	64,3	92,5
Nepal	2003	*	93,4	86,2	38,2	36,0	21,3	38,3	27,4	97,8	82,2
Pakistan	2001	*	40,5	64,6	20,0	48,5	17,8	31,4	15,7	74,5	78,1
Tajikistan	2003	*	88,5	68,9	49,4	29,3	2,9	58,0	0,9	95,3	72,7
Thailand/Isaan	2007	**	81,3	68,3	16,3	43,7	28,1	72,2	86,4	94,7	79,1
Vietnam	1998	*	97,8	90,8	20,1	31,9	38,3	36,4	19,3	99,0	79,7
ASIEN			76,7	61,2	28,4	36,2	23,8	52,9	31,3	87,5	82,1
Ecuador	1995	*	73,5	76,2	39,1	34,4	38,8	27,3	48,4	93,0	85,3
Guatemala	2000	*	87,8	66,0	42,6	34,5	30,7	65,3	3,7	93,5	84,1
Nicaragua	2001	*	84,8	71,9	39,4	35,2	26,2	38,7	19,5	95,0	72,8
Panama	2003	*	78,4	65,2	30,3	42,0	56,2	64,5	11,5	86,6	86,5
LATEINAMERIKA			81,1	69,8	37,9	36,5	38,0	49,0	20,8	92,0	82,2
Albanien	2005	*	94,7	85,4	5,3	30,0	10,9	74,4	18,8	95,4	90,3
Bulgarien	2001	*	68,3	64,1	8,4	26,5	2,4	89,3	12,5	78,1	95,4
SÜDOSTEUROPA			81,5	74,8	6,9	28,3	6,7	81,9	15,7	86,8	92,9
Mittelwerte			81,8	64,5	26,6	30,4	26,0	53,5	21,7	89,8	79,8

Quelle: Davis, Winters et al. 2010, 52*, Lohmann 2009, 154**

Die Empirie bestätigt im Wesentlichen die im Livelihood-Konzept beschriebene Rolle der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung für ländliche Haushalte. Interessant ist zudem der im Vergleich zu den Transferzahlungen meist wesentlich höhere Anteil am Haushaltseinkommen. Dies rechtfertigt somit die Aufmerksamkeit, die der RNFE in den letzten Jahren zu Teil wird: In Diversifizierungsprozessen sind lokale Aktivitäten oft mindestens genauso wichtig wie die Migration von Haushaltsmitgliedern. Daraus lässt sich ableiten, dass auch der korrespondierende außerlandwirtschaftliche Sektor eine wichtige Funktion zur Bereitstellung von Arbeitsplätzen inne hat. Eine weitere wichtige Fragestellung ist in diesem Zusammenhang, aus welcher Motivation heraus die Haushalte eine Arbeit in der RNFE aufnehmen, und wie mehr oder weniger vorteilhaft die Beschäftigung dort im Vergleich zur Landwirtschaft zu bewerten ist.

Das Livelihood-Konzept bietet dazu unterschiedliche Erklärungsansätze. Ellis (2000, 55f.) identifiziert eine Reihe von potentiell verantwortlichen Einflussfaktoren und Prozessen: Saisonalität, Risiken, die Fähigkeit zur Bewältigung von negativen Ereignissen (siehe hierzu Kapitel 2.2.2), die Struktur von Arbeits- und Finanzmärkten, sowie die Strategien des Haushalts bezüglich seiner ‚assets‘. Andere Autoren bevorzugen eine Unterteilung der Diversifizierung je nach Motiv, womit sie zwischen zwangsbedingten und freiwilligen Aktionen unterscheiden. Vom sogenannten ‚demand-pull‘ wird hier gesprochen, falls beispielsweise die Aufnahme einer außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung aufgrund der besseren Bezahlung erfolgt. Von ‚distress-push‘ hingegen ist die Rede, sollte ein Haushalt gezwungen sein mangels Alternativen auch eine schlechter bezahlte Arbeit anzunehmen (Möllers und Buchenrieder 2005, 24f.).

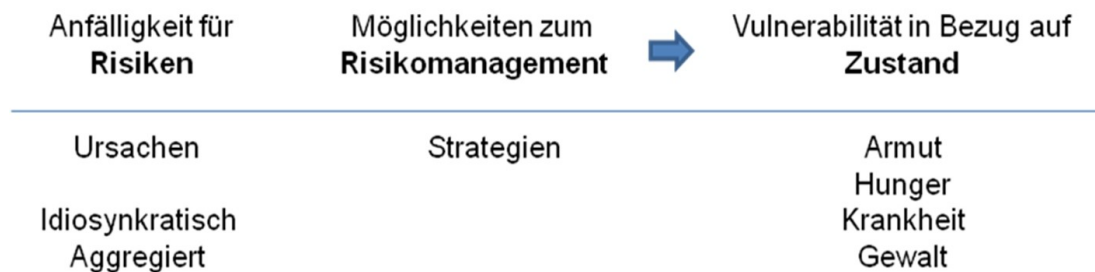
2.2.2 Außerlandwirtschaftliche Beschäftigung und Vulnerabilität

Im Zusammenhang mit der Frage nach den Gründen für Einkommensdiversifizierung wird häufig Bezug auf die sogenannte Vulnerabilität genommen. Dabei bleibt die Perspektive zunächst auf dem Haushalt bzw. der einzelnen Person. Eine alternative, großräumigere Sichtweise erläutert Kapitel 2.4.

Auch aus der Mikroperspektive bleibt der Begriff der Vulnerabilität keineswegs eindeutig (siehe hierzu Brutschin 2002). Eine ganze Reihe unterschiedlicher wissenschaftlicher Disziplinen verwendet ihn, darunter sowohl Umwelt- wie auch die Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Weitgehende Einigkeit lässt sich noch bei den grundsätzlichen Bestandteilen des Konzepts herstellen: Vulnerabilität wird dadurch

bestimmt, wie sehr ein Haushalt (oder eine alternative Untersuchungseinheit) Risiken ausgesetzt ist und wie es um seine Fähigkeit auf solche Risiken zu reagieren bestellt ist (Guimarães 2007, 237).

Abbildung 3: Grundbestandteile des Vulnerabilitätskonzepts



Quelle: Eigene Darstellung nach Guimarães 2007

Risiken rühren von unterschiedlichsten Gefahren her. Unterschieden werden sie nach sogenannten idiosynkratischen und kovariaten oder aggregierten Gefahren bzw. Risiken. Erstere richten sich nach den individuellen Eigenschaften eines Haushaltes und betreffen zunächst nur ihn selbst. Bei kovariaten bzw. aggregierten Risiken hingegen liegt die Ursache im Umfeld des Haushaltes, und sie haben nicht nur auf ihn allein Auswirkungen (Naudé, Santos-Paulino et al. 2010, 2). Ein konkretes Risikoereignis mit signifikanten Auswirkungen auf den Haushalt kann als (negativer) Schock bezeichnet werden. Die Fähigkeit der Haushalte zur Reaktion manifestieren sich im Risikomanagement, welches die unterschiedlichsten Strategien umfassen kann (Alwang, Siegel et al. 2001, 2). Im weiteren Verlauf werden die Definitionen je nach Disziplin und Fragestellung wesentlich unschärfer oder gar widersprüchlich. Dies betrifft insbesondere die Frage, wie respektive woran Vulnerabilität gemessen wird. In allgemeiner Form hat Guimarães (2007, 238) dazu folgendes formuliert: „[...] *Vulnerability is about having a high risk now of suffering a future shortfall*“. Worin dieses Defizit besteht, wird unterschiedlich interpretiert. Es kann sich zum einen um ein klassisches, d.h. in der Regel monetäres Armutsmaß handeln. Es kann sich aber auch um eine breitere Auswahl von teils abstrakten Indikatoren handeln, welche Aspekte der ökonomischen, sozialen und politischen Teilhabe abdecken (Guimarães 2007, 246).

Für den Zweck dieser Arbeit wird primär die Vulnerabilität in Bezug auf Armut betrachtet, auch wenn sich der Autor der Grenzen der Aussagefähigkeit dieses Maßes

bewusst ist (vgl. Alwang, Siegel et al. 2001, 5 oder Calvo 2008, 1011). Es stellt sich also die Frage nach der momentanen Wahrscheinlichkeit, mit der sich eine Person oder ein Haushalt zu einem gegebenen Zeitpunkt in der Zukunft unterhalb einer definierten Armutsgrenze befindet (vgl. hierzu auch die Definition in World Bank 2001, 135). Um diesen unerwünschten Zustand zu vermeiden oder ihn schnellstmöglich zu verlassen, kann ein Haushalt gemäß den Annahmen von Alwang, Siegel et al. (2001, 2) im Rahmen des Risikomanagements sogenannte ex ante und ex post-Aktivitäten verfolgen. Ex ante-Maßnahmen greifen, noch bevor ein Risikoereignis eintritt. Sie lassen sich in die Risikoreduzierung („risk reduction“) und Vorbereitung auf potentielle negative Folgen („risk mitigation“) unterteilen. Als ex post-Reaktion auf den Schock können schließlich Aktivitäten des „risk coping“ erfolgen, mit deren Hilfe der Haushalt versucht die negativen Konsequenzen abzumildern (für Beispiele siehe Davies 1996, 240f.). In der Praxis sind die verschiedenen Kategorien allerdings oft weniger klar zu trennen (Gaiha und Imai 2009, 48). Die Erweiterung der Einkommensbasis um außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten vor Ort, sprich im ländlichen Raum, stellt eine Variante des Risikomanagements dar. Eine derartige Beschäftigung würde demnach in Antizipation potentieller Schocks oder als Reaktion auf einen bereits erfolgtes Ereignis und einen damit verbundenen Wohlfahrtsverlust – beispielsweise das Abgleiten in die Armut – aufgenommen. Parallelen mit der Argumentation zu Livelihood-Strategien wie in Kapitel 2.2.1 ausgeführt sind unverkennbar. Der Unterschied liegt darin, dass Vulnerabilität in der Regel lediglich einen einzelnen Bestandteil der Motivation zur Verfolgung einer bestimmten Strategie darstellt – andere Anreize können beispielsweise die potentiell bessere Entlohnung im außerlandwirtschaftlichen Sektor etc. umfassen (vgl. Lohmann 2009, 163).

Die Kernfrage im Zusammenhang mit der Beschäftigung im ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor ist nunmehr, ob sie zu einer Verminderung der Vulnerabilität in Bezug auf Armut beiträgt. Der theoretischen Annahme zufolge sollte dies der Fall sein, da in ländlich geprägten Räumen in Entwicklungs- und Schwellenländern die Mehrzahl der Risiken typischerweise mit dem landwirtschaftlichen Sektor assoziiert sind. Empirische Untersuchungen untermauern dies größtenteils. So haben unter anderem Lohmann (2009, 171), Dercon, Hoddinott et al. (2005, 564), Harttgen und Günther (2006, 24) sowie Jong (2008, 39) gezeigt, dass Dürre, Flut, Viehsterben und Ähnliches für einen hohen Anteil der Schocks verantwortlich sind. Hinzu gesellen sich ausgeprägte Preisschwankungen für

landwirtschaftliche Güter, welche ebenso als Schocks angesehen werden können und gemäß Poelhekke (2011) einen entscheidenden Faktor hinter der stetig steigenden Migration in Städte darstellen. Einige andere Studien betonen die Bedeutung idiosynkratischer Schocks (z.B. Heldtberg und Lund 2009). Insgesamt betrachtet erscheint es sinnvoll, im Rahmen der ‚risk mitigation‘ die Einkommensbasis zu diversifizieren. Bislang liegen zur empirischen Überprüfung des Einflusses auf die Vulnerabilität nur wenige Ergebnisse vor, die zudem mittels stark variierender Methoden und unter Verwendung unterschiedlichster konzeptioneller Definitionen erzielt wurden. Zwar sind in den letzten Jahren etliche Arbeiten zu den Einflussfaktoren auf Vulnerabilität entstanden, allerdings beschäftigen sich diese meist mit diversen Haushaltscharakteristika wie Bildung, Alter, sozialem Status und vielen weiteren (vgl. Gaiha und Imai 2009, Ivaschenko und Mete 2009 oder McCulloch und Calandrino 2003). Die Beteiligung in unterschiedlichen Berufsgruppen wird bei Glewwe und Hall (1998, 191f) sowie Béné (2009) untersucht, während sich La Fuente (2010) der Frage widmet, ob Rücküberweisungen von Migranten vorwiegend den vulnerablen Haushalten zu Gute kommen. Die Beschäftigung im ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor wird allerdings selten explizit als erklärende Variable verwendet. Christiaensen und Subbarao (2005, 541) betonen in einer der wenigen entsprechenden Arbeiten die unterschiedliche Wirkung verschiedener Formen der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung. Am Beispiel des ländlichen Kenia weisen die Autoren nach, dass vor allen Dingen qualifizierte Angestellte im Privatsektor eine geringere Vulnerabilität besitzen, wohingegen dieser Effekt für geringqualifizierte Arbeiter wesentlich weniger ausgeprägt ist. In die gleiche Richtung gehen die Ergebnisse von Brünjes, Schmid et al., allerdings unter Verwendung von Risiken und erwarteten Schocks anstelle eines armutsbezogenen Vulnerabilitätsmaßes. Hier verbessern nur permanente Tätigkeiten mit überdurchschnittlicher Bezahlung die Risikosituation der untersuchten Haushalte. Temporäre Beschäftigung in der RNFE hat keinerlei signifikante Wirkung, während die Ergebnisse für permanente Jobs im außerlandwirtschaftlichen Niedriglohnbereich eher auf eine Erhöhung der Risiken hindeuten.

Als vorläufige Schlussfolgerung zum Zusammenhang zwischen RNFE und Vulnerabilität ländlicher Haushalte in Schwellen- und Entwicklungsländern ist an erster Stelle auf die Diskrepanz zwischen konzeptionellen Annahmen und empirischer Beweisführung hervorzuheben. In der Theorie kann die RNFE wertvolle Arbeitsplätze

zur Diversifizierung des Einkommens bereitstellen, um so die Vulnerabilität in Bezug auf Armut zu mildern. Die Unabhängigkeit von landwirtschaftlichen Risiken ist hier der entscheidende Faktor, wobei sich gegebenenfalls auch das höhere Einkommensniveau positiv auf die Widerstandsfähigkeit eines Haushalts auswirken könnte. Aufgrund des dynamischen Konzepts und der damit einhergehenden Anforderungen an die Datengrundlage (Zeitreihen bzw. Panel-Daten) ist der empirische Nachweis der Wirkung außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung auf Vulnerabilität aber sehr schwierig zu führen. Vorhandene Ergebnisse deuten – trotz aller methodischen Einschränkungen – auf eine differenzierte Wirkung der unterschiedlichen außerlandwirtschaftlichen Beschäftigungsformen und damit der entsprechenden Bestandteile der RNFE hin. Ähnliches gilt im Übrigen auch für die armutsreduzierende Wirkung bei statischer Betrachtung (Benson, Chamberlin et al. 2005, 542; Lohmann 2009, 166; van de Walle und Cratty, 2004) und die Frage nach der Einkommensungleichheit durch unterschiedliche Partizipation ärmerer und reicherer Bevölkerungsgruppen (vgl. Adams 2002). Auf beide Aspekte kann an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Stabile, überdurchschnittlich bezahlte Tätigkeiten scheinen letztlich aus Vulnerabilitätsperspektive vorteilhaft. Gleichzeitig wäre es realitätsfern anzunehmen, dass jede oder auch nur die Mehrzahl der Arbeitsmöglichkeiten in der RNFE diese Anforderungen erfüllt. Es erscheint wahrscheinlich, dass neben dem öffentlichen Sektor auch mittelständische bis größere Unternehmen des privaten Sektors, wie sie in der im empirischen Teil dieser Arbeit verwendeten Stichprobe enthalten sind, die wünschenswerten Voraussetzungen am Ehesten erfüllen können. Andererseits hängt es von der Struktur der RNFE ab, wie hoch die Wahrscheinlichkeit für die Übertragung von schweren Schocks wie einer exogener Wirtschaftskrise ist. Größere private Unternehmen mit Exporttätigkeit könnten diesbezüglich entsprechend anfälliger sein.

2.3 *Die RNFE und regionale Entwicklung*

2.3.1 Das Konzept des Strukturwandels

Auch wenn die Vielfalt der Branchen und Unternehmensformen innerhalb der RNFE ein meist dauerhaftes Phänomen ist, unterliegt der außerlandwirtschaftliche Sektor grundsätzlich ebenso einem Strukturwandel wie die Volkswirtschaften von Staaten insgesamt. Damit einher gehen, ähnlich wie auf der Makroebene, Änderungen in der

Bedeutung unterschiedlicher Branchen innerhalb der RNFE. Darüber hinaus kann sich aber auch die primäre Funktion der RNFE ändern: Von einem nachgeordneten Bereich der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette hin zu einem stärker mit der überregionalen Wirtschaft verflochtenen Sektor.

Die theoretischen Grundlagen zur Beschreibung dieses Prozesses sind gemeinhin eher auf die makroökonomische Ebene bezogen. Hier haben bereits Clark (1940), Hoover (1948) und Fourastié (1952) Modelle des sektoralen Wandels aufgestellt. Demnach verschiebt sich mit zunehmendem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft die Gewichtung der einzelnen wirtschaftlichen Sektoren sowohl bei Beschäftigung wie auch dem Bruttoinlandsprodukt (BIP). Die in wenig entwickelten Volkswirtschaften dominante Landwirtschaft verliert zunächst zu Gunsten der Industrie an Bedeutung. Nach einer Phase der Industrialisierung wird schließlich der Dienstleistungssektor zum zentralen Wirtschaftssektor, der in hochentwickelten Ländern Werte von bis zu 60 Prozent der Beschäftigung erreicht (Kulke 2008, 24). Ausgelöst wird dieser Prozess durch Veränderungen in der Nachfrage nach bestimmten Produkten einerseits und sektoral ungleichen Steigerungen in der Produktivität andererseits (Schätzl 2003, 174). Allerdings vollziehen sich strukturelle Transformationen nicht nur auf sektoraler Ebene – auch räumliche Strukturen verändern sich für gewöhnlich in Abhängigkeit vom Entwicklungsstand einer Nation. Hierzu existieren viele unterschiedliche Ansätze, welche allerdings allesamt keine abgeschlossenen und allgemein gültigen Theorien darstellen. Zusammengefasst werden sie in der Regel unter dem Begriff der regionalen Wachstums- und Entwicklungstheorien.

2.3.2 Die RNFE in regionalen Wachstums- und Entwicklungstheorien

Diese Kategorie der wirtschaftsgeographischen Theorien beschäftigt sich mit den Unterschieden im sozioökonomischen Entwicklungsstand und der Dynamik von Regionen innerhalb eines Raumsystems. Auf die RNFE wird dabei meist nur implizit eingegangen. In einigen ausgewählten Ansätzen lässt sich ihre Bedeutung dennoch aus den wesentlichen Aussagen ableiten.

Eine potentiell wichtige Rolle spielt die RNFE in den sogenannten Exportbasistheorien. Stellvertretend soll diesbezüglich die von North (1955) entworfene Variante herangezogen werden. Sie bezieht sich auf eine einzelne Region, und sieht – wie die anderen Theorien dieser Art auch – *„im Export von Gütern und Dienstleistungen die entscheidende Determinante des regionalen Wirtschaftswachstums“* (Schätzl 2003, 149). North unterscheidet exportorientierte

Industrien mit Hilfe eines sogenannten Lagequotienten zunächst von den ‚residential industries‘, welche ausschließlich für den lokalen Markt produzieren. Erstere liefern über direkte und indirekte Effekte die entscheidenden Entwicklungsimpulse für eine Region. Am wichtigsten sind dabei die indirekten Effekte auf die nachgelagerten, nicht exportorientierten Firmen, in denen die Beschäftigung nach Ansicht von North (1955, 250) direkt vom Erfolg der Exportindustrien abhängt. Im Exportsektor erwirtschaftete Gewinne werden zum Teil in diesem investiert, zum Teil aber auch in die ‚residential industries‘, die sich fallweise ihrerseits zu Exportbranchen entwickeln können North (1955, 256). Die interessantesten Punkte in dieser Variante der Exportbasistheorie betreffen die Art der Exportindustrien. Sie können neben den klassischen Branchen des sekundären (und später auch tertiären) Sektors auch die der Landwirtschaft nachgelagerten Bereiche sowie andere ressourcenbasierte Aktivitäten umfassen, so dass der Erfolg einer exportbasierten Entwicklung nicht mit dem klassischen Begriff der Industrialisierung gleichzusetzen ist (North 1955, 254). Bezieht man den theoretischen Ansatz nach North spezifisch auf ländliche Räume in Entwicklungs- und Schwellenländern, bieten sich mit Blick auf deren typischen Strukturen zwei größere Teilbereiche der RNFE als mögliche Impulsgeber für eine exportbasierte Entwicklung an. Dabei handelt es sich zum einen um die Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte und die Ausbeutung von Bodenschätzen. Bei beiden hängt das Potential in erster Linie von naturräumlichen Gegebenheiten ab. Im Gegensatz dazu bieten insbesondere die ‚modernen‘ Ausprägungen der RNFE in Form von Zulieferern für städtische bzw. ausländische Unternehmen (siehe hierzu Kapitel 2.3.3) eine von der natürlichen Ressourcenausstattung weitgehend unabhängige mögliche Exportbasis. Sie stellen allerdings bekanntlich andere Ansprüche in Bezug auf Humankapital, Infrastruktur und Ähnliches. Eine wesentliche Schlussfolgerung aus den Ausführungen von North (1955) ist, dass für eine exportbasierte Entwicklung einer Region innerhalb der RNFE ein Strukturwandel hin zum verarbeitenden Gewerbe und/oder Dienstleistungssektor nicht zwingend erforderlich ist, solange ein ressourcenbasiertes Exportgut beispielsweise in Form landwirtschaftlicher Güter konkurrenzfähig bleibt. In diesem Falle wären selbst die vermeintlich fortschrittlicheren Branchen im sekundären und tertiären Sektor lediglich Bestandteil der ‚residential industries‘ – zumindest solange bis sich auch aus ihnen neue Exportbranchen entwickeln. Dass über kurz oder lang ein solcher Prozess wahrscheinlich ist, wird auch von North (1955, 258) nicht bestritten. Im Zeitverlauf

erwartet er zudem – in Anbetracht der zunehmenden Diversifizierung der Exportbasis und langfristiger Faktormobilität – eine Angleichung der Pro-Kopf-Einkommen zwischen unterschiedlichen Regionen. Auch wenn die Exportbasistheorien als allgemeingültige Theorien der regionalen Entwicklung im wirtschaftsgeographischen Diskurs seit langem als überholt gelten, können sie im kleinräumigen Maßstab – wie beispielsweise auf Ebene bestimmter ländlicher Räume – wohl durchaus noch einen gewissen Erklärungsgehalt bieten. Zudem liefern sie Ansatzpunkte für die Gliederung der RNFE, wobei die alleinige Unterteilung in exportierende und nicht exportierende Branchen empirisch weder möglich noch sinnvoll erscheint (vgl. Schätzl 2003, 154f.). Von der sektoralen auf die räumliche Perspektive wechselt der Schwerpunkt mit der Kategorie der Polarisierungstheorien, welche sich mit der Entstehung von räumlichen Zentrum-Peripherie-Strukturen beschäftigen. Im Hinblick auf die häufig ungleich verlaufende Entwicklung gerade innerhalb von Entwicklungs- und Schwellenländern liefern sie Argumente, weshalb es – anders als beispielsweise in der Neoklassik angenommen – nicht zu einem „selbständigen Ausgleich von Disparitäten“ (Kulke 2008, 279) kommt.

Einer der bekanntesten Polarisationsansätze wurde Ende der 1950er Jahre durch Gunnar Myrdal aufgestellt (Schätzl 2003, 161f. sowie Bathelt und Glückler 2003, 71.f). Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die sogenannte zirkuläre Verursachung eines kumulativen Effekts. Unterschiedliche wirtschaftliche Aspekte bzw. Variablen innerhalb einer Region sind derartig miteinander verknüpft, dass die positive oder negative Veränderung einer Variablen ebensolche Veränderungen bei den anderen Variablen nach sich zieht. Durch Rückkopplungseffekte wird dieser Prozess, der durch einen externen Schock ausgelöst wurde, noch verstärkt. Zur Illustration verwendet Myrdal (1957) das Beispiel der abbrennenden Fabrik, die in einer Ortschaft einen der größten Arbeitgeber darstellte. Unter der Annahme, dass die Fabrik aus nicht weiter zu erklärenden Gründen an einem anderen Ort wieder aufgebaut wird, setzt sich für den ursprünglichen Standort eine Abwärtsspirale in Gang. Neben der unmittelbar entstehenden Arbeitslosigkeit ergeben sich weitere negative Effekte: Sinkende Einkommen führen zu einem Nachfrageverlust in der lokalen Wirtschaft, was wiederum den weiteren Abbau von Arbeitsplätzen verursacht. Arbeitskräfte wandern in der Folge ab, die Steuereinnahmen und damit auch die Handlungsspielräume der Gemeindeverwaltung sinken. Die Faktormobilität verstärkt somit den ursprünglichen negativen Effekt, anstatt ihm ausgleichend entgegen zu wirken (Bathelt und Glückler

2003, 71). Auch längerfristig sieht Myrdal (1957) eine unvermeidliche räumliche Differenzierung in wachsende und weniger erfolgreiche Regionen. Sie rührt daher, dass zentripetale Entzugseffekte (sog. ‚backwash effects‘, beispielsweise die Abwanderung von Produktionsfaktoren) stärker sind als die entgegen gerichteten zentrifugalen Ausbreitungseffekte (‚spread effects‘). Dies gilt zumindest unter der Grundannahme eines freien marktwirtschaftlichen Systems, in das der Staat nicht mittels Regionalpolitik eingreift (vgl. Schätzl 2003, 161). Die Konsequenz ist, dass *„dem freien Spiel der Kräfte eine Tendenz in Richtung auf regionale Ungleichheiten inhärent ist [und] diese Tendenz stärker wird, je ärmer ein Land ist.“* (Myrdal 1957, 44, in Schätzl 2003, 164). Eine andere Ansicht vertritt dagegen Hirschman (1958), der ebenfalls einen populären Polarisationsansatz entworfen hat. Er argumentiert mit sektoralen Ungleichgewichten, in denen Wachstumsimpulse von führenden Branchen ausgehen (Schätzl 2003, 164f.). Auch er verwendet die Prinzipien der Vor- und Rückkopplungseffekte sowie der zentripetalen und zentrifugalen Kräfte (hier ‚polarization effects‘ und ‚trickling down effects‘ genannt) ähnlich wie Myrdal (1957). Je nach Sitz der führenden Branchen entstehen fortgeschrittene und zurückbleibende Regionen. Allerdings erwartet Hirschman (1958) als Folge der ausgeprägten Konzentration der Wirtschaft sowohl Agglomerationsnachteile wie auch politische Anstrengungen zum Abbau von Disparitäten. Das Endresultat beschreibt Schätzl (2003, 165) daher folgendermaßen: *„Im Laufe des langfristigen Entwicklungsprozesses verstärken sich die positiven Sickereffekte [sog. trickle down effects], übertreffen die Polarisierungseffekte und führen wieder zu einem räumlichen Gleichgewicht.“*

Je nach Variante der Polarisierungstheorie bleibt letztlich die langfristige Entwicklung einer Region offen – sie hängt weitestgehend von der Stärke der jeweiligen Effekte ab. Hierauf zielt auch ein Großteil der Kritik an den Polarisationsansätzen ab, ebenso auf die durchweg als exogen und nicht erklärbar dargestellten auslösenden Schocks bzw. die ursprüngliche Verteilung wachsender und schwacher Regionen (Schätzl 2003, 165). Für die RNFE lassen sich je nach Auslegungsweise unterschiedliche Perspektiven ableiten. In der Variante nach Myrdal (1957) dürften – wenn überhaupt – lediglich bestimmte ländliche Zentren dank Agglomerationsvorteilen genug Potential für eine nennenswerte Entwicklung des außerlandwirtschaftlichen Sektors bieten. Periphere Regionen bleiben außen vor. Folgt man hingegen der Argumentation nach Hirschman (1958), so bilden starke räumliche Disparitäten lediglich eine

Zwischenstufe, denen teils automatisch (über Agglomerationsnachteile), teils aktiv durch politische Maßnahmen entgegengewirkt werden kann. In diesem Falle böten sich auch für die RNFE bessere Perspektiven.

Einen weiteren für die Entwicklung der RNFE relevanten Zweig der wirtschaftsgeographischen Theoriebildung stellen die sogenannten stufentheoretischen Ansätze dar, die weitestgehend historisch-deskriptiv abgeleitet wurden (Schätzl 2003, 168f.). Der für die Thematik dieser Arbeit geeignetste und im Kontext der Entwicklungsforschung auch mit am weitesten verbreitete Vertreter dieser Gattung ist die Polarization-Reversal-Hypothese nach Richardson (1980). Ihre Kernaussage besteht darin, dass sich auch in Entwicklungsländern eine Trendwende hin zu räumlichen Ausgleichsprozessen ergibt. Dies vollzieht sich dem Modell nach in vier Schritten (Schätzl 2003, 179f.). Zu Beginn konzentrieren sich wirtschaftliche Aktivitäten auf einzelne Räume, die dank Ressourcenausstattung oder geographischer Lage eine hohe Standortgunst besitzen. Verstärkt durch Agglomerationsvorteile und die entsprechende Konzentration von mobilen Produktionsfaktoren bildet sich eine Zentrum-Peripherie-Struktur, in der ländliche Regionen abseits der wenigen Zentren stark benachteiligt werden und ein geringes Pro-Kopf-Einkommen (PKE) aufweisen. In einer zweiten Phase schwächen sich die Standortvorteile der bisherigen Gunsträume ab. Agglomerationsnachteile aufgrund der hohen Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten treten auf (vgl. Henderson 2003, 52), und führen zum Ausweichen einiger Unternehmen ins nähere Umland der Zentren. Zumindest innerhalb der zentralen Großräume ergibt sich daraus ein Dezentralisierungsprozess. Im dritten Schritt, welcher nach Richardson (1980) in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium erfolgt, vollzieht sich schließlich auch in den bis dato peripheren Regionen ein Wandel. Subzentren entstehen, welche beispielsweise dank verbesserter institutioneller und infrastruktureller Rahmenbedingungen oder aufgrund der Nähe zu natürlichen Ressourcen ein endogenes Wachstum ermöglichen. Zusätzlich profitieren diese sekundären Zentren weiterhin von den Agglomerationsnachteilen der großen Metropolen (z.B. Hohes Preisniveau, Verschmutzung, Verkehrsprobleme), und können erstmals auch ausländische Direktinvestitionen anziehen. Diese Phase stellt das zentrale Element der Polarization-Reversal-Hypothese dar. In einem abschließenden Prozess erfolgt auch um die Subzentren herum ein intraregionaler Ausgleichsprozess, entsprechend den im zweiten Schritt geschilderten Vorgängen. Als idealtypisches Ergebnis entstehen letztlich „über die Raumwirtschaft verteilte, stabile

urbane Hierarchiesysteme sowie eine weitgehende Angleichung der regionalen Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen“ (Schätzl 2003, 181).

Aus den obigen Ausführungen wird klar, dass die gängigen Theorien der regionalen Entwicklung nur bedingt zur Ableitung von Untersuchungshypothesen für die vorliegende Arbeit geeignet sind. Sie treffen keine spezifischen Aussagen zur RNFE, was angesichts ihrer Zielsetzung auch nicht weiter verwunderlich scheint – schließlich hängt die regionale Entwicklung von mehr ab als nur dem außerlandwirtschaftlichen Sektor. Nur die wenigsten theoretischen Ansätze sind speziell auf die Problematik ländlicher Regionen in Entwicklungs- und Schwellenländern gerichtet, wobei sich etliche ihrer Aussagen durchaus auch auf diese spezielle Thematik übertragen lassen. Für eine konsistente Beschreibung der Evolution der RNFE und ihrer Bedeutung im Entwicklungsprozess einer Region müssen allerdings alternative Konzepte herangezogen werden.

2.3.3 Eine Typologie der RNFE

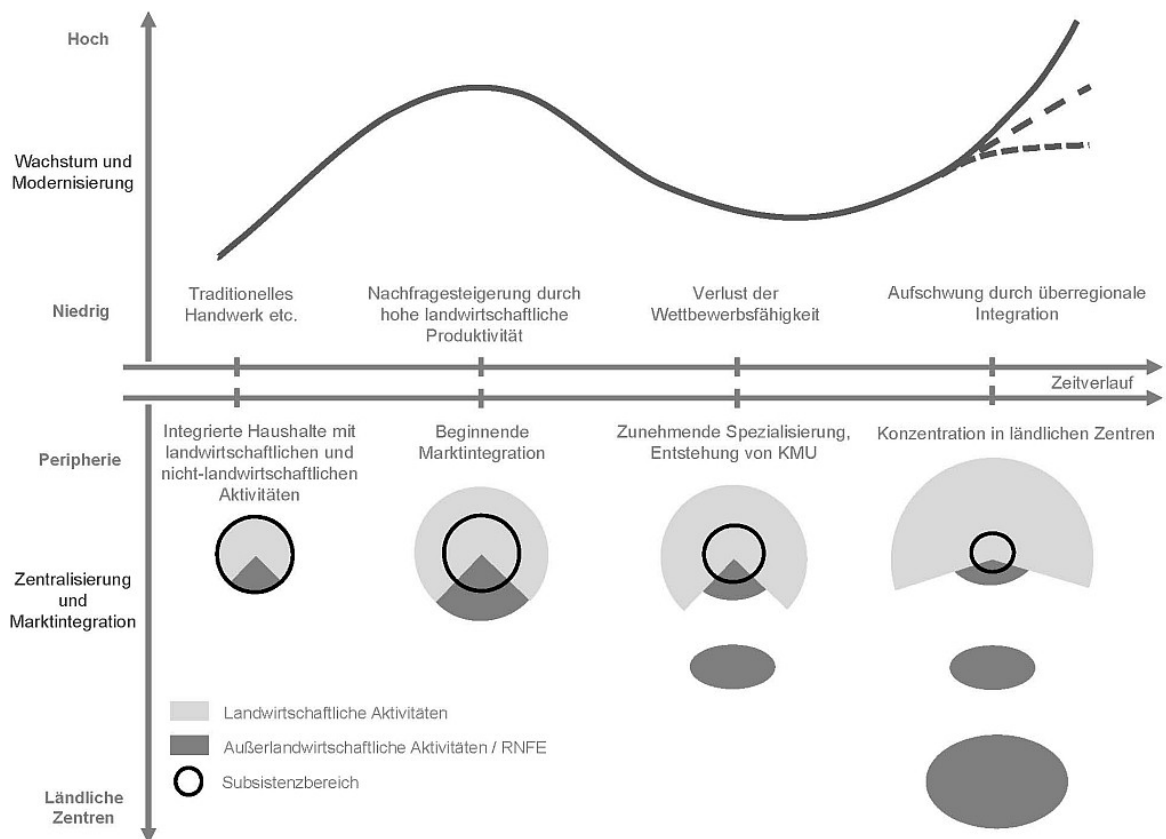
Einige der Annahmen insbesondere aus der Polarization-Reversal-Hypothese und anderen regionalen Wachstums- und Entwicklungstheorien finden sich auch in Ansätzen zur konzeptionellen Beschreibung der RNFE wieder. Letztere liegen allerdings selten in ausformulierter und generalisierter Form vor. In den meisten Fällen handelt es sich um Konzepte, die aus einzelnen empirischen Beispielen abgeleitet wurden. Teilweise behandeln sie außerlandwirtschaftliche Beschäftigungsformen, nehmen also eher die Haushaltsperspektive ein (vgl. Mohapatra, Rozelle et al. 2006). Während einige Arbeiten die sektorale und räumliche Entwicklung der RNFE im Zeitverlauf nachvollziehen, verzichten andere auf diese zeitliche Perspektive. Aus diesem Grund kann an dieser Stelle keine geschlossene Theorie zur RNFE vorgestellt oder als Basis für empirische Prüfungen ausgewählt werden. Basierend auf zwei Ansätzen von Start (2001) und Hazell, Haggblade et al. (2007) wird im Folgenden stattdessen eine Typologie entworfen, welche typische Entwicklungspfade und räumliche Muster der RNFE skizziert (Abbildung 4).

Das ‚Rise, fall, revival‘-Muster von Start (2001), dargestellt in der oberen Hälfte der Grafik, bietet dabei einen Erklärungsansatz für das generelle Wachstum der RNFE und die Änderungen in der Branchenzusammensetzung. Ergänzen lässt sich dieses Konzept durch den mehr räumlich orientierten Ansatz von Hazell, Haggblade et al. (2007), der den Trend hin zu einer Konzentration der RNFE in ländlichen Zentren

beschreibt und erklärt. Die beiden Konzepte werden in Abbildung 4 entlang einer gemeinsamen Zeitachse dargestellt. Auch wenn viele Zusammenhänge logisch erscheinen, muss zwischen den Prozessen gemäß Start (2001) im oberen Teil der Grafik und den räumlichen Mustern gemäß Hazell, Haggblade et al. (2007) nicht automatisch ein kausaler Zusammenhang bestehen, und sie müssen zudem nicht exakt zeitlich korrespondieren. Umso mehr trifft dies zu, bedenkt man die immens variierenden naturräumlichen, sozialen und historischen Bedingungen, unter denen sich die Entwicklung der jeweiligen lokalen RNFE vollzieht. Eine Allgemeingültigkeit der Typologie wird dementsprechend auch nicht angestrebt.

Die meisten Konzepte sowohl zur RNFE wie auch zur Regionalentwicklung im Allgemeinen besitzen eine Gemeinsamkeit: Am Anfang der Entwicklung jeglicher außerlandwirtschaftlicher Beschäftigungsformen in ländlichen Räumen steht die Landwirtschaft selbst. Für gewöhnlich bildet sie Grundlage der Besiedelung ländlicher Regionen, auch wenn an einigen Orten andere Faktoren wie beispielsweise das Vorkommen von Bodenschätzen oder touristische Attraktionen ausschlaggebend sein können (Hazell, Haggblade et al. 2007, 85). Erste wirtschaftliche Aktivitäten außerhalb von Ackerbau und Viehzucht werden in den landwirtschaftlichen Haushalten selbst durchgeführt. Dabei handelt es sich vorwiegend um die Bereitstellung von Gütern (z.B. Werkzeuge etc.) und Dienstleistungen für den Eigenbedarf. Hohe Transportkosten zwischen städtischen und ländlichen Regionen verhindern die Einfuhr entsprechender Güter aus Städten, Selbstversorgung ist die einzige gangbare Option (vgl. Wiggins und Proctor 2001, 428). Die Marktintegration ist daher zunächst aufgrund der kaum vorhandenen Infrastruktur sehr gering, auch bleibt die entstehende RNFE – in Abhängigkeit von den Ausgangsbedingungen – recht gleichmäßig im Raum verteilt. In dieser Phase haben außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten innerhalb der subsistenzorientierten ländlichen Haushalte eine geringe Bedeutung, das technologische Niveau bleibt niedrig, und spezialisierte Betriebe der RNFE sind die Ausnahme.

Abbildung 4: Entwicklung und räumliche Struktur der RNFE im Zeitverlauf



Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf Start 2001 und Hazell, Haggblade et al. 2007

Grundlegende Änderungen sind erst mit steigender Produktivität in der Landwirtschaft zu erwarten (Hazell, Haggblade et al. 2007, 85 und Start 2001, 492). Anzumerken ist an dieser Stelle, dass diese steigende Produktivität längst nicht überall erreicht wird (Hazell, Haggblade et al. 2007, 88; Wiggins und Proctor 2001, 432f.; Start 2001, 496). In vielen Regionen in Schwellen- und Entwicklungsländern haben sich die Anbaubedingungen für die Landwirtschaft im Zeitverlauf eher verschlechtert, beispielsweise durch Bevölkerungswachstum oder Konflikte und die dementsprechend mangelnde Nachhaltigkeit in der Landnutzung. Auch Klimaveränderungen und Extremwetterereignisse können der Landwirtschaft Schäden zufügen oder sie gar mittel- bis langfristig unmöglich machen – ein Prozess, der in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen dürfte (vgl. World Bank 2010, 1). Die Landwirtschaft fällt in solchen Fällen als Wachstumsmotor für die RNFE aus. Wo noch dazu keine Bodenschätze vorhanden sind, kann die wirtschaftliche Entwicklung auf Basis natürlicher Ressourcen kaum in Gang kommen. In solchen Fällen sind außerlandwirtschaftliche Beschäftigungen oft die einzige Ausweichoption,

insbesondere in Verbindung mit Migration (Hazell, Haggblade et al. 2007, 90). Die RNFE stagniert in solchen Fällen meist dauerhaft. Wo aber die Landwirtschaft aufblüht, bieten sich auch für die RNFE neue Perspektiven. Der asiatische Raum mit seiner weithin bekannten ‚Grünen Revolution‘ und günstigen Siedlungsstrukturen sowie einer hohen Bevölkerungsdichte wird hier gerne als Beispiel genannt (Headey, Bezemer et al. 2010, 66). Durch verbesserte Anbauverfahren, die Einführung von Kunstdünger und bessere Anbindung ländlicher Regionen an urbane Zentren wird die Erwirtschaftung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Überschüssen ermöglicht. Gleichzeitig werden nicht mehr alle Familienmitglieder für den Subsistenzanbau von Nahrungsmitteln benötigt, und stehen somit auch für außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten zur Verfügung. Das Einkommen aus dem Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse kann konsumiert oder investiert werden. Die Stärke der durch landwirtschaftliches Wachstum induzierten Effekte auf die RNFE ist seit längerem Gegenstand empirischer Forschung. Aufgrund der in der Regel sehr unterschiedlichen Rahmenbedingungen bezüglich der Art der Landwirtschaft, des allgemeinen wirtschaftlichen und sozialen Umfelds sowie methodischer Unterschiede variieren die Ergebnisse erheblich. Allseits akzeptierte Richtwerte existieren daher nicht, Schätzungen für den asiatischen Raum gehen von einem Multiplikatoreffekt von 1,6 bis 1,8 aus. Jeder zusätzliche Dollar an landwirtschaftlichem Einkommen induziert demnach Einkommen in Höhe von 60 bis 80 Cent in der RNFE (Haggblade, Hazell et al. 2007a, 167). Die Nachfrage nach Produkten der RNFE steigt merklich an – sowohl bei Konsumgütern des täglichen Bedarfs, als auch bei Investitionsgütern und Dienstleistungen (vgl. Anderson und Leiserson 1980, 236f. sowie FAO 1998, 289). Gerade bei Letzteren ist in hohem Maße eine Verknüpfung mit der Landwirtschaft gegeben. Die Herstellung einfacher landwirtschaftlicher Geräte, Reparaturen sowie Handel und Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte bilden üblicherweise einen Kernbereich der frühen RNFE, wie Liu (2004, 172) am Beispiel Taiwans erläutert. Finanzdienstleistungen und Gesundheitsversorgung für Mensch und Tier sind ebenfalls wichtige, mit der Landwirtschaft verbundene Branchen. Durch den erst langsam erfolgenden Ausbau von Transport- und Kommunikationswegen bleibt der regionale außerlandwirtschaftliche Sektor von der städtischen Konkurrenz noch weitgehend abgeschirmt. Dies erklärt die zunächst relativ große Vielfalt an Aktivitäten, die zunehmend von spezialisierten, aber noch kleinen Betrieben durchgeführt werden. Die Bedeutung solcher Klein(st)unternehmen in der

Entwicklung der RNFE haben Mohapatra, Rozelle et al. (2006) in ihrer Arbeit zur Evolution unterschiedlich komplexer Beschäftigungsformen am Beispiel China illustriert. Gemäß den Anforderungen an die Verfügbarkeit von Kapital und unternehmerischen Fähigkeiten ordnen sie die ‚Micro-enterprises‘ hinsichtlich der Komplexität über der Landwirtschaft und der Migration, aber unterhalb von größeren Unternehmen ein. Die empirische Analyse bestätigt, dass sich die vorherrschende Beschäftigungsform im Entwicklungsverlauf einer Region von der Landwirtschaft und der Migration über die angesprochenen Kleinunternehmen bis hin zur Beschäftigung in größeren (industriellen) Betrieben entwickelt (Mohapatra, Rozelle et al. 2006, 1038).

Einige der Faktoren, welche den ersten Aufstieg der RNFE ermöglichen, führen in der Folge gemäß der Annahmen von Start (2001) auch zu einem temporären Niedergang des regionalen außerlandwirtschaftlichen Sektors. Mit zunehmendem Ausbau der Transportinfrastruktur verkürzen sich die Reisezeiten in größere Zentren, und die Transportkosten für Waren sinken. Immer dichtere Kommunikationsnetze erleichtern den Handel auch über größere Distanzen hinweg, und führen zu niedrigeren Transaktionskosten (Start 2001, 493). Einerseits erschließen sich den ländlichen Produzenten in Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistung dadurch neue Absatzmärkte. Andererseits müssen insbesondere im Bereich der verarbeitenden Industrie viele Kleinunternehmer mit technologisch weiter fortgeschrittenen Produkten aus städtischen Räumen konkurrieren. Wo weder ein qualitativer noch ein preislicher Vorteil zu erzielen ist, werden ländliche Betriebe, welche aufgrund der geringen Produktionsmengen meist auch noch auf nennenswerte Skalenerträge verzichten müssen, rasch verdrängt. In der Folge sinkt die Bedeutung industrieller Fertigung innerhalb der RNFE, während sich dem Handel und Dienstleistungen mehr Wachstumschancen bieten. Die haushaltsbasierte Produktion, sogenannte ‚cottage industries‘, geht stark zurück, da auch ländliche Konsumenten die besseren – und oft billigeren – Produkte aus urbaner Herstellung bevorzugen. Dort profitieren Produzenten von Skalenerträgen (‚economies of scale‘) und der rascheren Verbreitung von technischen Neuerungen. Der vorübergehende Niedergang der RNFE muss allerdings nicht dazu führen, dass der außerlandwirtschaftliche Einkommensanteil für die ländliche Bevölkerung sinkt: Bessere Verkehrsanbindungen ermöglichen unter Umständen das Pendeln in Städte, mit Migration und Rücküberweisungen stehen weitere außerlandwirtschaftliche Einkommensquellen zur Verfügung (Start 2001,

494). Allerdings werden diese Einkommen nicht mehr direkt im ländlichen Raum erwirtschaftet.

Gerade die wachsende relative Bedeutung von Handel und Dienstleistungen hat auch räumliche Implikationen. Größere Siedlungen bieten bessere Infrastruktur und Märkte, zudem steigern sie die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Gütern (insbesondere Nahrungsmitteln) aus ihrer Umgebung (Hazell, Haggblade et al. 2007, 87). In der Folge gewinnen ländliche Zentren zunehmend an Gewicht, auch spezialisierte Betriebe der RNFE siedeln sich bevorzugt in diesen an. Dies hat unter anderem auch direkte Auswirkungen auf den ländlichen Arbeitsmarkt. Die Struktur des außerlandwirtschaftlichen Sektors in ländlichen Zentren unterscheidet sich durch die Größe der Betriebe und die Betonung der Lohnerwerbstätigkeit von der Umgebung (Fafchamps und Shilpi 2005, 501). Letztlich beginnt in diesem Stadium auch eine Frühform der sogenannten ‚Rural-urban linkages‘: Städtische Räume – ganz gleich ob sie sich nun innerhalb oder außerhalb einer als ländlich klassifizierten Region befinden – sind für den Absatz landwirtschaftlicher, sprich ländlicher Güter essentiell. Mit dem Absatz höherwertiger Produkte wie Milch, Fleisch und Gemüse öffnen sich für Landwirte neue Geschäftsmöglichkeiten (Hazell, Haggblade et al. 2007, 87). Neben dem Warenaustausch existieren darüber hinaus aber auch noch weitere Kanäle, über welche die ‚Rural-urban linkages‘ wirken. Dazu zählen beispielsweise der Transfer von privatem und staatlichem Kapital oder die Diffusion von Innovationen und Informationen (Gaile 1992, 135).

Als zentrales Element der Abschwungphase nach Start (2001) lässt sich der Bedeutungsverlust der ländlichen verarbeitenden Industrie festhalten. Interessanterweise sind hier Parallelen zur Betrachtungsweise der RNFE in Schwellen- und Entwicklungsländern in den 1950er und 1960er Jahren zu erkennen. In Wissenschaft und Politik wurde damals – teils durchaus zu Recht – der mehr oder weniger rasche Niedergang der traditionellen ländlichen Kleinbetriebe in der verarbeitenden Industrie erwartet (Haggblade 2007, 35). Die Autoren Hymer und Resnick (1969) leisteten einen der bekanntesten Beiträge dieser Epoche, in dem sie mathematisch die gesamtwirtschaftlichen Vorteile des Verschwindens ineffizienter Produkte dieser ländlichen Industrie, sogenannter Z-Güter, nachwiesen. Allerdings übersah man in der Debatte meist, dass die ländliche Industrie nur einen Teilbereich der RNFE ausmacht. In der Regel ist sie maximal für ein Viertel der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung verantwortlich (Haggblade, Hazell et al.

2007c, 6), mit naturgemäß großen regionalen Schwankungen. Die Gleichsetzung der RNFE mit dem ländlichen sekundären Sektor führte Mitte des 20. Jahrhunderts zu etlichen, meist fehlgeschlagenen Projekten, die die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung in ländlichen Räumen durch Einzelprojekte beispielsweise der Schwerindustrie zu fördern suchten. Eng verbunden mit diesem Konzept ist auch der Begriff der Wachstumspole, von denen aus positive Effekte in Bezug auf Einkommenssteigerung und Armutsreduzierung auf das ländliche Hinterland ausstrahlen sollten (Schätzl 2003, 183ff.). Dass die erwünschte Wirkung solcher im heutigen Sprachgebrauch gerne ‚Leuchtturmprojekt‘ genannten Unterfangen meist ausblieb, wurde bereits in den 1970ern offensichtlich (Haggblade 2007, 31). Auch heute warnen Kritiker vor einer generellen Überschätzung des Beitrags kleinerer ländlicher Zentren zur Entwicklung des Hinterlandes bzw. ländlichen Raumes insgesamt. Hinderink und Titus (2002, 388) etwa betonen die Bedeutung des regionalen Kontextes für die Erfolgsaussichten einer auf Regionalzentren basierenden Entwicklungsstrategie für den ländlichen Raum. Für Südostasien sehen sie dabei aufgrund der relativ dichten Besiedlung und vergleichsweise hohen Produktivität des ländlichen Raumes allerdings noch gute Möglichkeiten zur Förderung von solchen Kleinstädten. Auch Lohmann (2009, 245) plädiert in seiner Dissertation, welche das gleiche Untersuchungsgebiet im Nordosten Thailands behandelt wie die vorliegende Arbeit, ausdrücklich für eine „Förderung ausgewählter Mittelzentren als Standorte für außerlandwirtschaftliche Betriebe, um dadurch Spezialisierungs- und Lokalisationsvorteile zu erzeugen und den Einzugsbereich dieser Zentren zu erhöhen“ (ebenda).

Folgt man den Schemata von Start (2001) und Hazell, Haggblade et al. (2007), bieten sich der RNFE als Konsequenz aus den eben erläuterten strukturellen Veränderungen durchaus neue Wachstumspotentiale. Dabei bleibt die tragende Rolle ländlicher Zentren erhalten. Neben dem Fokus auf Handel und Dienstleistung für den umgebenden ländlichen Raum (vgl. Renkow 2007, 195f.) bieten sich theoretisch auch im Bereich des sekundären Sektors neue Möglichkeiten. Zu verdanken ist dies hauptsächlich der Ende des 20. Jahrhunderts einsetzenden Globalisierung, genauer gesagt deren Auswirkungen auf die industriellen Produktionsverfahren. Die vormals stark auf Skalenerträge ausgerichtete Produktion, konzentriert an wenigen Standorten, wird nunmehr tendenziell flexibler gehandhabt. Dem Konzept der Wertschöpfungskette folgend werden einzelne Produktionsschritte ausgelagert

(,Outsourcing‘) oder sogar an Auftragnehmer in Billiglohnländer vergeben (,Offshoring‘) (Kulke 133ff.). Zulieferer gewinnen dementsprechend in hohem Maße an Bedeutung (vgl. hierzu auch FAO 1998, 298). Agglomerationsnachteile der großen Ballungsräume, wie beispielsweise hohe Kosten für Baugrund und Arbeitskräfte, mindern häufig deren Attraktivität als Industriestandort. Daher bestehen für den ländlichen Raum Chancen, eine neue Form der ‚Rural-urban linkages‘ für sich zu nutzen: „[...] *This time, rural enterprise is complementing urban centres, not competing with them.*” (Start 2001, 495) Die Produktionsverflechtungen können dabei auch weit über nationale Stadt-Land-Beziehungen hinausgehen – oft existieren quasi ‚rural-global linkages‘. Ein klassisches Beispiel aus Südostasien bilden die zahlreichen kleinen, auch dezentral angesiedelten Zulieferer in der Textil- und Kleidungsbranche, die in vielen Fällen im Auftrag von internationalen Konzernen wie Nike, Adidas und Anderen arbeiten. Parallelen zur oben bereits erläuterten ‚Polarization-reversal‘-Hypothese von Richardson (1980) sind an dieser Stelle unverkennbar. Der Schwerpunkt der RNFE innerhalb einer ländlichen Region verlagert sich dabei endgültig in die vergleichsweise urbanen Räume (beispielsweise Provinzhauptstädte). Die Verlagerung von industrieller Produktion in sekundäre Zentren im ländlichen Raum ist allerdings kein automatischer Prozess (für eine kritische Sichtweise siehe wie bereits oben erwähnt auch Hinderink und Titus 2002). Eine Vielzahl von Faktoren ist notwendig, um eine ausreichende Attraktivität für Investoren zu gewährleisten. Neben einer ausreichenden Infrastruktur sind spezifische Standortvorteile nötig, wie beispielsweise niedrige Lohnkosten oder die Verfügbarkeit von Grundstücken (siehe Wiggins und Proctor 2001, 431 bzw. Lin und Yao 2001 für die Beispiele der ländlichen Industrialisierung in Taiwan bzw. China). Gerade die herausragende Stellung des Niedriglohnsektors mit seinen oft dokumentierten miserablen Arbeitsbedingungen oder die Ansiedelung umweltbelastender Betriebe zeigen, dass nicht jedes Wachstum der RNFE automatisch zu verbesserten Lebensumständen für die ländliche Bevölkerung führt. Eine sorgfältige Abwägung von Aspekten der regionalen Entwicklung auf der einen und sozialen und umweltrelevanten Auswirkungen auf der anderen Seite erscheint dringend angebracht. In der Praxis sind zudem oft erhebliche Anstrengungen von staatlicher Seite nötig, um Unternehmen in periphere Regionen zu ziehen. Steuererleichterungen, Kredite und der Abbau von bürokratischen Hindernissen zählen zu den am häufigsten angewendeten Maßnahmen (vgl. Lee 2004, 184). Unter anderem aus diesem Grund lässt auch Start (2001) die

„revival“-Phase der RNFE relativ flexibel. Wie in Abbildung 4 skizziert ist der abschließende Aufschwung der RNFE in Schwellen- und Entwicklungsländern kein zwingender Prozess. Je nach den lokalen ökologischen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen kann die RNFE letztlich auch nur schwach wachsen oder gar stagnieren.

Wie bereits eingangs angedeutet ist die hier vorgestellte Typologie der RNFE zwangsläufig sehr schematisch. In der Realität vollziehen sich die angesprochenen Prozesse nicht unbedingt im gleichen Tempo und der gleichen Reihenfolge, unter Umständen bleiben sie auch völlig aus (Start 2001, 496). Gerade die wieder erstarkende Rolle der verarbeitenden Industrie in Folge neuartiger „Rural-urban linkages“ unterliegt etlichen einschränkenden Bedingungen. Nicht nur erfordert sie spezifische Standortvorteile (s. oben), die zudem permanent neuen Anforderungen beispielsweise hinsichtlich der Qualifikation von Arbeitskräften angepasst werden müssen. Auch bleibt die Ansiedelung von Industriebetrieben in der Regel wieder auf die vergleichsweise städtischen und wohlhabenden Regionen beschränkt (vgl. hierzu auch Mohapatra, Rozelle et al. 2006). Innerhalb ländlicher Räume werden Disparitäten somit weiter verschärft. Für periphere Gebiete mit mangelhafter Ausstattung an natürlichen Ressourcen, sei es im Bereich der Landwirtschaft oder bei Bodenschätzen, wird das Entwicklungspotential der RNFE allgemein als gering eingeschätzt (Wiggins und Proctor 2001, 433). Migration bildet hier eine bessere oder gar die einzig sinnvolle Möglichkeit zur Diversifizierung über die Landwirtschaft hinaus (FAO 1998, 301). Ausnahmen sind denkbar, wo beispielsweise touristische Attraktionen vorhanden sind. Dort – oder auch entlang von nationalen oder grenzüberschreitenden Handelsrouten – kann der Dienstleistungssektor eine tragende Rolle für die Entwicklung der RNFE übernehmen.

In den vorangegangenen Ausführungen wurde deutlich, dass je nach Entwicklungsstand der RNFE unterschiedliche Branchen die größte Bedeutung besitzen. Für die Vulnerabilität der RNFE und der Menschen, die durch sie ihr Einkommen finden, gegenüber externen Schocks hat dies eine große Bedeutung. Je nachdem ob der Schwerpunkt der außerlandwirtschaftlichen Betriebe im Bereich der lokalen landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette oder überregionaler „Rural-urban linkages“ liegt, unterscheidet sich die Anfälligkeit der lokalen Wirtschaft gegenüber Naturgefahren oder ökonomischen Schocks. Entsprechend wird die

Brancheneinteilung und die Ausrichtung der Absatzmärkte auch bei der Analyse externer Schocks in Kapitel 6 eine wichtige Rolle spielen.

2.4 Makroökonomische Schocks und Vulnerabilität

2.4.1 Konzepte der Vulnerabilität auf regionaler und sektoraler Ebene

Der überwiegende Teil der Literatur zum Thema Vulnerabilität beschäftigt sich mit der menschlichen Dimension, was in der Einzelperson oder dem Haushalt als Untersuchungseinheit resultiert. In Ergänzung zu dieser Mikroperspektive lässt sich das Vulnerabilitätskonzept aber auch auf andere Ebenen anwenden, wie beispielsweise Regionen (vgl. hierzu Naudé, McGillivray et al. 2009) oder Nationen. Darüber hinaus ist bei einem Fokus auf die Wirtschaft eine sektorale Betrachtungsweise denkbar, um in Bezug auf bestimmte Arten von Schocks besonders vulnerable Branchen zu identifizieren.

In der jüngeren Vergangenheit wurden mehrere, in Bezug auf Definitionen und Methoden recht heterogene Ansätze zur Konzeption und Messung von Vulnerabilität auf räumlicher Ebene entworfen. Analog zu Kapitel 2.2.2 werden hier primär Konzepte betrachtet, die sich mit der ökonomischen Vulnerabilität im weiteren Sinne befassen. Ziel der folgenden Übersicht ist es, aus den existierenden Konzepten Anhaltspunkte für die Anfälligkeit ländlicher Regionen in Entwicklungs- und Schwellenländern, insbesondere aber der dortigen Wirtschaft in Bezug auf exogene Schocks herauszuarbeiten. In Anbetracht der übergeordneten Zielsetzung der Arbeit stehen dabei makroökonomische Schocks wie Wirtschafts- und Finanzkrisen sowie eingeschränkt auch umwelt- bzw. klimabedingte Ereignisse im Vordergrund.

Eines der umfassendsten Konzepte zu regionaler Vulnerabilität wurde im Auftrag der Europäischen Union erstellt (EU 2008). Auf Basis der NUTSII-Regionen (entsprechend in etwa den deutschen Regierungsbezirken) als Untersuchungseinheit wurden für alle EU-Mitgliedsländer unterschiedliche Aspekte der Vulnerabilität für den Zeithorizont bis ins Jahr 2020 untersucht. Verwendet wurden vier Indices zu den Bereichen Globalisierung, Demographie, Klimawandel und Energie. Der im wirtschaftlichen Zusammenhang interessanteste Index zur Globalisierung besteht aus vier Variablen, welche allesamt aus Werten der Jahre 2004/2005 Vorhersagen für das Jahr 2020 treffen. Dabei handelt es sich um die Arbeitsproduktivität, die Beschäftigungsquote sowie den Anteil Hoch- und Geringqualifizierter (EU 2008, 47). Er soll die Vulnerabilität einer Region gegenüber den Herausforderungen des

internationalen Wettbewerbs beschreiben. Anzumerken ist, dass der Ansatz ohne eine klare Definition von Vulnerabilität arbeitet. Die einzelnen Indices setzen sich aus Variablen sowohl für die Anfälligkeit für Schocks wie auch die Widerstandskraft zusammen. Letztlich unterscheidet sich der Ansatz der EU (2008) konzeptionell recht stark von anderen Vulnerabilitätskonzepten.

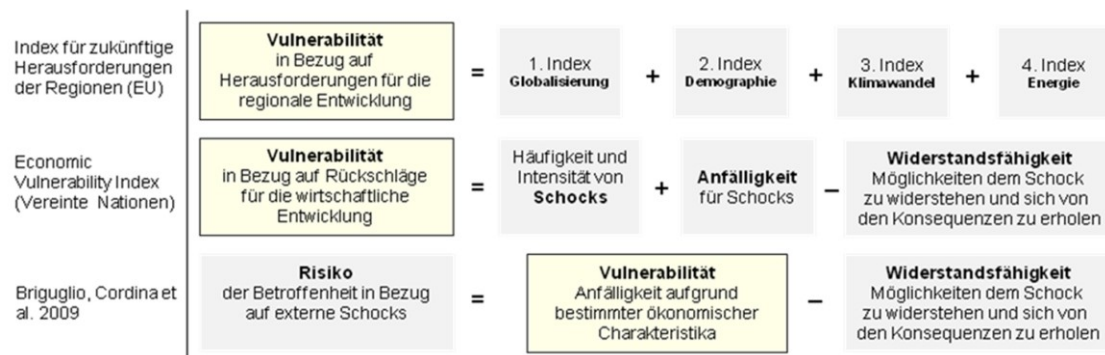
Im Gegensatz dazu arbeitet der ‚Economic Vulnerability Index (EVI)‘ der Vereinten Nationen systematisch mit einer Definition, welche jener in Kapitel 2.2.2 verwendeten ähnelt: Vulnerabilität setzt sich demnach aus der Tiefe und Häufigkeit exogener Schocks, der Anfälligkeit hierfür, und der Widerstandskraft zusammen (Guillaumont 2009, 195). Im Vordergrund steht dabei die sogenannte strukturelle Vulnerabilität. Sie resultiert aus Faktoren, welche von der aktuellen politischen Situation unabhängig sind. In seiner aktuellen Version setzt sich der EVI aus den primären Komponenten ‚exposure index‘ sowie ‚shock index‘ zusammen. Ersterer berücksichtigt die Größe des Landes gemessen an der Einwohnerzahl, die Marktferne sowie die wirtschaftliche Spezialisierung gemessen am Exportkonzentrationskoeffizient und dem Anteil der Land- und Forstwirtschaft. Die schockbezogene Komponente teilt sich auf in einen Index zu natürlichen Schocks, gemessen an der Obdachlosigkeit nach Naturereignissen sowie der Instabilität landwirtschaftlicher Produktion, und einen Index zu Handelsschocks, gemessen an der Instabilität von Exporten. Instabilitäten werden dabei als Abweichung vom langfristigen Trend gemessen. Detaillierte Angaben zur Berechnung finden sich in Guillaumont (2009, 204f.) und UN (2008a). Genutzt wird der EVI unter anderem zur Identifizierung der am wenigsten entwickelten Staaten der Erde, den Least Developed Countries (LDCs).

Ebenfalls auf die Länderebene bezieht sich der Commonwealth Vulnerability Index (CVI). Ähnlich zum EVI definiert er Vulnerabilität anhand mehrerer Bestandteile (Atkins, Mazzi et al. 2000, 11f.), und setzt sich zum einen aus dem Einfluss von Schocks (gemessen durch den Vulnerability Impact Index VII) und zum anderen aus der Widerstandsfähigkeit (gemessen am BIP) zusammen. Der VII beinhaltet drei Indikatoren. Den ersten bildet die Exportabhängigkeit, dargestellt durch das Verhältnis von Exporten zum BIP. Der zweite Indikator ist der Grad der Exportdiversifizierung, wobei hier der entsprechende von der UNCTAD berechnete Index verwendet wird. Den dritten Indikator, der allerdings nur für kleine Staaten berechnet wird, bildet der langjährige Anteil der Bevölkerung, welcher von Naturkatastrophen betroffen ist. Für detailliertere Angaben zur Berechnung und Gewichtung sei auf Atkins, Mazzi et al.

(2000, 14f) verwiesen. Die Ergebnisse des CVI betonen die vergleichsweise hohe Vulnerabilität kleiner Staaten, welche als Länder mit weniger als 1,5 Millionen Einwohnern definiert wurden.

In Ergänzung zu diesen offiziell verwendeten Indices existieren diverse weitere Konzepte zur Erfassung von makroökonomischer Vulnerabilität. Briguglio, Cordina et al. (2009) etwa entwerfen ein Konzept, welches analog zu den vorherigen Ansätzen eine Komponente zur Anfälligkeit für negative Schocks und eine zur Widerstandsfähigkeit besitzt. Allerdings weichen sie vom üblichen Sprachgebrauch ab, indem sie Vulnerabilität allein mit ersterem gleichsetzen (Briguglio, Cordina et al. 2009, 232f.). Vulnerabilität und Widerstandsfähigkeit bestimmen in ihrem Entwurf das Risiko, von einem externen Schock getroffen zu werden. Im Gegensatz zu den anderen vorgestellten Herangehensweisen werden fast ausschließlich ökonomische Einflussfaktoren betrachtet. Die Vulnerabilität wird demnach durch die Offenheit (gemessen am Verhältnis von Außenhandel zu BIP), die Exportkonzentration und die Abhängigkeit von strategischen Importen bestimmt. Die Widerstandsfähigkeit machen die Autoren an der makroökonomischen Stabilität, der Markteffizienz, guter Regierungsführung und sozialen Fortschritten fest.

Abbildung 5: Konzepte der regionalen Vulnerabilität



Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung 5 bietet einen Überblick über einige der in diesem Abschnitt vorgestellten Konzepte. Es wird deutlich, dass der Begriff der Vulnerabilität auf der Makroebene ebenso mehrdeutig verwendet wird wie in den Konzepten auf Basis der Haushalte. Ein gemeinsames Merkmal ist allerdings, dass der Fokus nicht auf Einzelereignisse, sondern auf Trends oder Intensitäten gelegt wird. In der Regel wird die strukturelle Vulnerabilität beschrieben, welche sich aus mehr oder weniger dauerhaften respektive kurzfristig nicht zu beeinflussenden Variablen zusammensetzt. Bei Betrachtung

einzelner exogener Schocks – wie im Falle der vorliegenden Arbeit – bieten die Ansätze nur eine sehr begrenzte Fähigkeit zur Prognose von Auswirkungen. Ein zweites Problem liegt in der fehlenden sektoralen Betrachtungsweise. Es liegt nicht innerhalb der Zielsetzung der Ansätze, differenzierte Aussagen über die Vulnerabilität einer regionalen oder nationalen Wirtschaft zu treffen, erst recht nicht für einen speziellen Teilbereich wie die RNFE. Zwar existiert in der Disziplin der Wirtschaftswissenschaften in erheblichem Umfang Literatur zur Vulnerabilität des Unternehmenssektors, allerdings konzentriert sich diese auf Fragen des finanziellen Status und damit vorwiegend auf die Widerstandsfähigkeit (vgl. Gray 1999, Chan-Lau und Gravelle 2005). Für ein Konzept zur Vulnerabilität der RNFE bewegt man sich über der unternehmensbasierten, aber unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung. In der Konsequenz bleibt nur die Möglichkeit, sich einzelner Aspekte der hier vorgestellten Ansätze zu bedienen und ein eigenes Konzept zur Anfälligkeit der RNFE für makroökonomische Schocks zu skizzieren.

2.4.2 Vulnerabilität des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors

Wie jeder andere Teilbereich der Wirtschaft sieht sich auch die RNFE unterschiedlichen exogenen Schocks ausgesetzt. Behält man die Definitionen aus den vorangegangenen Kapiteln bei, setzt sich die Vulnerabilität aus der Anfälligkeit für und der Robustheit gegenüber solchen Negativereignissen zusammen. Damit verbunden ist die Frage, *woran* oder *in Bezug auf was* die Anfälligkeit gemessen werden soll. Das Wohlergehen respektive die Entwicklung der RNFE lassen sich schwerlich an streng definierten Variablen festmachen. Auf Haushaltsebene stehen hier mehrere Möglichkeiten offen. Eine davon wäre das Risiko des Haushalts, beim Einkommen unter ein monetäres Armutsmaß abzugleiten. Auf den Unternehmenssektor übertragen wäre ein analoges unerwünschtes Ergebnis beispielsweise die Insolvenz, allerdings bildet dieser Extremfall die Auswirkungen einer Wirtschaftskrise nur unbefriedigend ab. Alternativ können Indikatoren gewählt werden, welche den Unternehmenserfolg im Allgemeinen beschreiben, also beispielsweise Umsatz oder Gewinn. Diese Variablen können die Anfälligkeit der RNFE für bestimmte Schocks aufzeigen.

Abbildung 6: Anfälligkeit der RNFE für unterschiedliche Makroschocks

Branche der RNFE \ Schocktyp	Sekundär					Tertiär			
	Verarbeitendes Gewerbe			Bau-gewerbe	Bergbau, Sonstige	Hotels, Tourismus	Handel, sonstige Dienstleistungen	Banken/ Finanzen	Öffentlicher Dienst
	Export	Binnenmarkt	Landw. Produkte						
Umwelt-/landwirtschaftlicher Schock	○	○	●●	○	○	●	○	○	○
Unruhen, Bürgerkrieg etc.	●	●	●	●	●	●●	●	●	●
(Exogene) Wirtschafts-/ Finanzkrise	●●	●	○	●	○	●●	●	●●	○

○ eher nicht betroffen
 ● betroffen
 ●● stark betroffen

Quelle: Eigene Darstellung

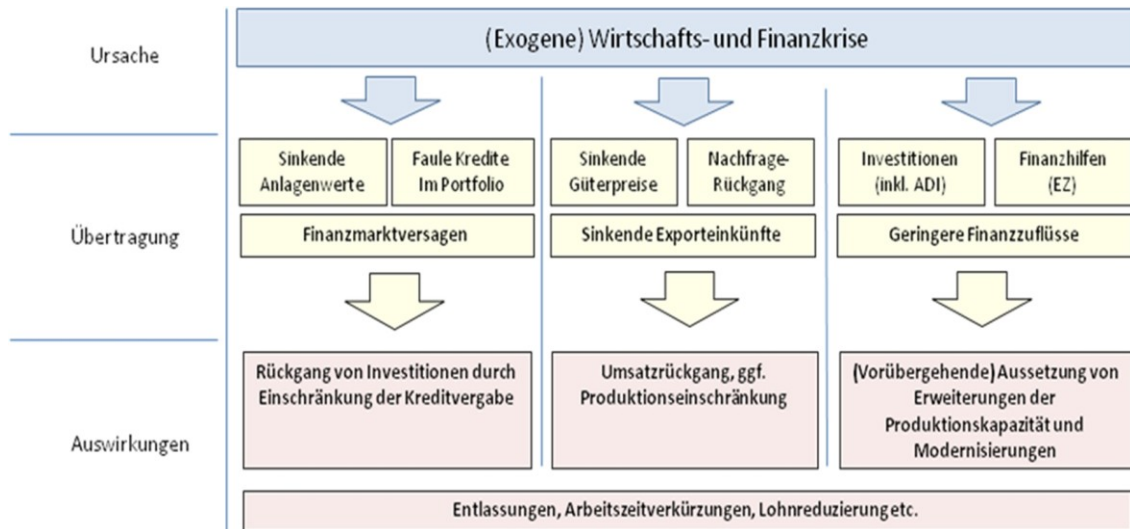
Um Aussagen über die differenzierten Auswirkungen verschiedener Arten von exogenen Schocks auf die RNFE abzuleiten, bietet sich eine Unterteilung in die unterschiedlichen Branchen an. Abbildung 6 bietet ein Schema zur Anfälligkeit der einzelnen Bestandteile der RNFE in Bezug auf umweltbedingte Schocks, externe Wirtschafts-/Finanzkrisen und politische Negativereignisse. Im Großen und Ganzen lässt sich diese Zusammenstellung auch auf die gesamtwirtschaftliche Ebene anwenden. Die räumlichen Charakteristika der RNFE, sprich ihre Lage im ländlichen Raum, spielt zunächst eine untergeordnete Rolle. Hier kann davon ausgegangen werden, dass sich die Schockauswirkungen zwar unter Umständen quantitativ von denjenigen in städtischen Regionen unterscheiden. Gleichzeitig sollte ein spezifischer Schock aber die jeweils gleichen Branchen treffen, unabhängig von deren räumlicher Verteilung. Aufgrund der großen Heterogenität der RNFE und lokaler Gegebenheiten kann das Schema keine Allgemeingültigkeit beanspruchen. Die Auswahl der Schockkategorien sowie die Brancheneinteilung wurden explizit mit Hinblick auf die empirische Untersuchung in der vorliegenden Arbeit getroffen.

Die erste Kategorie exogener Schocks umfasst Umweltereignisse wie Dürren, Starkregen und Ähnliches. Wie bereits in Kapitel 2.2.2 diskutiert, ist hier vor allen Dingen die Landwirtschaft betroffen. Allerdings können bei hoher Intensität des Schocks auch die in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette verankerten Branchen der RNFE beeinträchtigt werden, falls Rohstoffe knapp werden. Mit Hinblick auf die typische Struktur der RNFE in Entwicklungs- und Schwellenländern ist dieser Aspekt nicht zu vernachlässigen. Je nach örtlichen Gegebenheiten leidet

unter Umständen auch der Tourismus unter umweltbedingten Ereignissen. Andere Bereiche der RNFE sind zunächst nicht direkt betroffen. Die zweite Schockkategorie umfasst ein relativ breites Feld an politischen Ereignissen, beispielsweise in Form lokaler Unruhen oder großräumiger Bürgerkriege. Die genauen Auswirkungen sind hier sehr vom Kontext und der Intensität oder der Dauer des Ereignisses abhängig. Potentiell sind alle Bereiche der Gesellschaft berührt, und damit auch alle Bereiche des wirtschaftlichen Lebens. Besonders ausgeprägt sind die Konsequenzen in der Regel für den Tourismus, welcher sensibel auf potentielle Gefährdungen reagiert. Durch Ausbleiben von Besucherströmen ist daher das Hotel- und Gastgewerbe oft als erstes von politischen Schocks betroffen.

Eine Wirtschafts-/Finanzkrise schließlich hat differenzierte Auswirkungen. Unter der Annahme einer exogenen Krise, die nicht im eigenen Land bzw. der eigenen Region entstanden ist, sind in der Regel als erstes die exportierenden Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes betroffen. Das stark konjunkturabhängige Baugewerbe verliert typischerweise ebenfalls massiv Aufträge. Hat die Krise ihren Ursprung in wichtigen Herkunftsländern von Touristen, bleiben diese aufgrund des Verzichts auf (Fern)Reisen häufig aus. Falls es sich um eine Kombination aus Wirtschafts- und Finanzkrise handelt, leidet unter Umständen auch der Bankensektor. Letzteres hängt stark von der Integration in internationale Finanzkreisläufe ab, unter Umständen bleiben negative Folgen in diesem Bereich auch ganz aus. Stabil bleiben zunächst vor allen Dingen Stellen im öffentlichen Dienst (vgl. Glewwe und Hall 1998, 185). Einige andere Branchen, beispielsweise der Rohstoffsektor und Lebensmittelhersteller, sind theoretisch von einer internationalen Wirtschaftskrise ebenfalls weniger betroffen, solange sie vorwiegend für den Binnenmarkt produzieren. Sinkt die Nachfrage auch im eigenen Land, kann sich dies allerdings ändern. Beim Rohstoffsektor hängt das Ergebnis zudem stark vom konkreten Gut ab, da beispielsweise bei Öl oder Edelmetallen im Zuge der Krise im Jahr 2008 immense Preisschwankungen auftraten (Naudé 2010, 217f.).

Abbildung 7: Einfluss einer Wirtschafts- und Finanzkrise auf Entwicklungs- und Schwellenländer



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Naudé 2009

Abbildung 7 betrachtet die Wirkungsweise einer Wirtschafts- und Finanzkrise auf Entwicklungs- und Schwellenländer nochmals detailliert. Folgt man Naudé (2009, 4f.), wirkt sich ein derartiger Schock potentiell über drei Kanäle aus. Der erste betrifft den Finanzsektor. Banken könnten direkt betroffen sein, falls sie – um im im Kontext der jüngsten Krise zu bleiben – wertlose Anlagen im eigenen Portfolio haben. Indirekt wirken sich sinkende Börsenkurse und Anlagewerte (z.B. für Immobilien) auf das den Banken zu Verfügung stehende Kapital aus. Beide Effekte führen zu einer Einschränkung der Kreditvergabe, worunter neben Privatanlegern insbesondere die Wirtschaft – relativ unabhängig von der Branche – leidet. Vorteile sind hier für solche KMU zu erwarten, welche sich weniger über Geschäftsbanken denn beispielsweise über (Familien)Ersparnisse finanzieren. Der zweite Kanal, nämlich sinkende Nachfrage in den Industriestaaten und sinkende Preise für Exportgüter, stellt vor allen Dingen für exportorientierte Nationen und Regionen eine Herausforderung dar. Dies lässt sich auch an den in Kapitel 2.4.1 vorgestellten Vulnerabilitätsindices ablesen, in denen die Offenheit der Wirtschaft stets eine wichtige Rolle spielt. Entsprechend sind hier direkte Auswirkungen für die exportierende Industrie in der RNFE zu erwarten, insbesondere für ländliche Zulieferer internationaler Konzerne. Zu guter Letzt wirkt sich eine globale Wirtschafts- und Finanzkrise auch über die Finanzströme von den Industriestaaten in Entwicklungsländer aus. Investitionen des Privatsektors werden unter Umständen in ‚sichere‘ Regionen umgeleitet und/oder mangels Kapital stark

zurückgefahren. Auch hier sind innerhalb der RNFE in erster Linie Unternehmen betroffen, die ausländische Anteilseigner aufweisen oder als Zulieferer von einzelnen Auftraggebern abhängen. Andere Finanzströme umfassen gemäß Naudé (2009, 6) auch Rücküberweisungen von Migranten sowie die offizielle Entwicklungshilfe. Bezüglich Ersterer scheint innerhalb der RNFE allenfalls eine indirekte Wirkung auf Kleinstunternehmer und Familienbetriebe denkbar, für die der Wegfall von Unterstützung durch abwesende Familienmitglieder zu Kapitalmangel führen könnte. Reduzierungen in der bi- oder multilateralen Entwicklungshilfe könnten die RNFE durch den Wegfall von speziellen Förderprogrammen im Bereich Infrastruktur, berufliche Bildung, Innovation oder Energieeffizienz treffen. Im Rahmen dieser Arbeit wird dieser Bereich allerdings weitgehend ausgeklammert, da zumindest Thailand nicht mehr von Entwicklungshilfe abhängig ist, und beispielsweise – im Gegensatz zu Vietnam – ab Ende 2011 von deutscher Seite nicht mehr als Empfängerland der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) geführt wird.

Die Auswirkungen eines exogenen Schocks wie der Wirtschaftskrise 2008/9 auf die RNFE manifestieren sich gegebenenfalls in Reaktionen der Unternehmen. Je nachdem wie stark ihre Widerstandskraft gegenüber solchen Ereignissen ausgeprägt ist, müssen mehr oder weniger drastische Maßnahmen ergriffen werden. Sie reichen von vorübergehenden Arbeitszeitverkürzungen über Einschnitte bei den Löhnen bis hin zu Entlassungen von Aushilfskräften oder Mitgliedern der Stammebelegschaft. Hier lassen sich Parallelen zu den ‚coping‘-Aktivitäten der Haushalte ziehen. Daneben sind auch für Unternehmen langfristige Maßnahmen denkbar, gleichsam als ‚risk mitigation‘ in Vorbereitung auf künftige Schocks. Dazu zählt beispielsweise die Erweiterung der Kundenbasis oder die Investition in neue Produkte bzw. die Verbesserung der Produktqualität. Abbildung 8 skizziert nochmals Bestandteile eines – zugegebenermaßen stark vereinfachten – Konzepts zur Vulnerabilität der RNFE. Im Gegensatz zu den in Kapitel 2.4.1 vorgestellten Ansätzen verfolgt die vorliegende Arbeit nicht das Ziel, einen Index der Vulnerabilität zu erstellen. Vielmehr liegt die Absicht darin, einen nach Möglichkeit theoretisch fundierten Analyserahmen für die empirische Untersuchung zu erhalten, aus dem sich Indikatoren zur Bestimmung von Anfälligkeit und ‚Widerstandskraft‘ der RNFE ableiten und etwaige Unterschiede innerhalb des heterogenen Unternehmenssamples identifizieren lassen.

Abbildung 8: Bestandteile der Vulnerabilität der RNFE

Vulnerabilität der RNFE	
Anfälligkeit	Resilienz
Indikator: z.B. Umsatz-/Gewinnentwicklung, Subjektive Einschätzung	Indikator: z.B. Beschäftigtenentwicklung, Betriebsaufgabe

Quelle: Eigene Darstellung

Zur Überprüfung der theoretischen Annahmen zu Auswirkungen der im Fokus der Empirie (Kapitel 6) stehenden Wirtschaftskrise 2008/2009 bietet sich an dieser Stelle ein Rückblick auf einen ähnlich schwerwiegenden Makroschock an, welcher Südostasien 1997/1998 erfasste. Anhand der gut dokumentierten Konsequenzen der sogenannten Asienkrise lassen sich am Beispiel Thailands Rückschlüsse auf die nun zu erwartenden Tendenzen ziehen und Indikatoren für die eigene empirische Untersuchung ableiten.

2.4.3 Die Asienkrise als Beispiel für einen makroökonomischen Schock

Als „Startpunkt“ der Asienkrise wird in vielen Publikationen die Abwertung des Baht (THB) am 2. Juli 1997 durch die thailändische Regierung angeführt (vgl. Flatters 1999, 1 sowie Dixon 2001, 47, Siamwalla 2005, 69 und Fallon und Lucas 2002, 21). Um die eigentlichen Ursachen und Mechanismen zu verstehen, muss die Betrachtung allerdings die wirtschaftlich äußerst erfolgreichen Vorjahre mit einbeziehen, wie auch Warr (2005, 8) feststellt: *„It is not possible to understand the crisis of 1997 except in the context of the boom that preceded it, because the crisis was the collapse of that boom“*. Dem Einbruch des BIP pro Kopf um jährlich sieben Prozent in den Krisenjahren 1997 und 1998 war zur Hochphase des Booms ab Mitte der 1980er Jahre ein jährliches Wachstum von rund acht Prozent vorangegangen. Diese beeindruckenden Wachstumsraten entstanden allerdings weniger durch gesteigerte Produktivität in Form von kontinuierlich besser qualifizierten Arbeitskräften oder technologischem Fortschritt. Vielmehr erfolgte eine Verlagerung von billigen, da im landwirtschaftlichen Sektor unterbeschäftigten Arbeitskräften hin zu Industrie oder Dienstleistung (Warr 2005, 11). Dieser Prozess hatte allerdings Mitte der Neunziger Jahre seine Grenzen erreicht. In der Landwirtschaft selbst entstanden saisonale Engpässe bei Arbeitern (Warr 2005, 24). Steigende Reallöhne minderten Thailands

Wettbewerbsfähigkeit insbesondere in den arbeitsintensiven Branchen wie der Textil- und Bekleidungsindustrie, welche einen der Grundpfeiler des thailändischen Exportsektors darstellte. Einen weiteren bemerkenswerten Aspekt der Boomjahre stellt der hohe Zufluss an ausländischem Kapital nach Thailand dar. Dabei blieb allerdings das Niveau des langfristig gebundenen Kapitals, sogenannten ausländischen Direktinvestitionen (ADI), nach anfänglichen Steigerungen relativ konstant. Kurzfristige Kapitalzuflüsse, wie sie beispielsweise durch Kreditaufnahme thailändischer Firmen, Banken oder Privatleute im Ausland entstehen, erreichten dagegen dank der Liberalisierung des Finanzsektors während der Boomphase ein Rekordniveau (Warr 2005, 11). Hohe Zinsen in Thailand machten Investitionen für ausländische Investoren attraktiv, während gleichzeitig für thailändische Kreditnehmer ausländisches Geld vergleichsweise billiger war und dank der strikten Bindung des THB an den US-Dollar (USD) augenscheinlich keine Wechselkursrisiken bestanden (Lauridsen 1998, 1576). Die Zuflüsse von ausländischem Kurzzeit-Kapital mündeten schließlich in Fehlinvestitionen und Spekulationsblasen. So floss ein beträchtlicher Teil des Geldes nicht in produktive Sektoren der Industrie, sondern in den Bausektor (Dixon 2001, 50). Insbesondere in Bangkok entstand eine Immobilienblase. Die fehlende Absicherung der im Ausland aufgenommenen Kredite gegenüber Währungsschwankungen erhöhte die Risiken weiter. Darüber hinaus wurden häufig langfristige Projekte mit Krediten über kurze Laufzeiten finanziert (Lauridsen 1998, 1576). Als Sicherheit dienten in der Regel zukünftige Erträge in THB (Flatters 1999, 3) – ein System, welches nur unter der Bedingung eines stabilen und berechenbaren Wechselkurses funktioniert.

Als konkreter Auslöser der Krise wird von Warr (2005, 21f.) der Einbruch der thailändischen Exporte im Laufe des Jahres 1996 gesehen. Dazu trugen neben den oben bereits skizzierten Reallohnzuwächsen und der dadurch schwindenden Konkurrenzfähigkeit Thailands auch die Abwertung des japanischen Yen gegenüber dem Dollar (und damit auch gegenüber dem daran gekoppelten THB), inadäquate industrielle Infrastruktur oder das allgemeine politische Umfeld. Zur Abwehr aufkommender Spekulationen gegen den Baht wandte die Bank of Thailand (BOT) erhebliche Mittel auf, was zu einem Rückgang der Währungsreserven führte. Parallel kam es zu einem Kurssturz an den Börsen und zu einem Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen (Lauridsen 1998, 1579). Negative Erwartungen der Investoren führten zu einem rapiden Abfluss insbesondere der kurzfristigen ausländischen

Kredite, die zuvor maßgeblich zum Boom beigetragen hatten. Am 2. Juli 1997 wurde die Dollar-Koppelung des THB schließlich aufgehoben. Die thailändische Währung verlor im Folgenden bis Jahresende 1997 rund 50 Prozent ihres Werts, bevor sie sich Anfang 1998 wieder stabilisierte (Warr 2005, 25). Parallel zu der Währungskrise verschärfte sich die Lage auch im Finanzsektor, vor allen Dingen aufgrund nicht bedienter Kredite (Non-performing loans) im Immobiliensektor. Die Tatsache, dass der thailändische Bankensektor in weiten Teilen kurz vor dem Kollaps stand sowie die langjährige Politik des festen Wechselkurses beendet war, führte zu einem endgültigen Vertrauenseinbruch bei den Investoren (Lauridsen 1998, 1583).

Die Auswirkungen der Asienkrise waren vielfältig, und schlugen sich nicht nur in ökonomischen Kennziffern nieder (vgl. Ferreira und Schady 2009, Thomas, Beegle et al. 2004, Skoufias 2001). Zu den Konsequenzen aus Makroperspektive, insbesondere für den Finanzsektor, sei auf Siamwalla 2005, Flatters 1999 oder Fallon und Lucas 2002 verwiesen. Die Anzahl der für diese Arbeit relevanten Studien auf Unternehmensebene ist im Vergleich zu den Untersuchungen der allgemeinen sozio-ökonomischen Folgen relativ gering. Zu den wichtigsten Arbeiten zählen von der Weltbank beauftragten Studien. Die Ergebnisse der durch das Fiscal Policy Office/Office of Industrial Economics (2000) analysierten und auch in Arbeiten von Dollar und Hallward-Driemeier (2000) und Hallward-Driemeier (2001) vorgestellten Unternehmensumfrage deuten erwartungsgemäß auf einen signifikanten Rückgang bei Auslastung und Produktion der befragten Firmen hin. Am stärksten betroffen waren dabei die Automobilzulieferer. Zurückführen lässt sich dies auf die geringe Exporttätigkeit in diesem Sektor und den Einbruch der Nachfrage nach Fahrzeugen auf dem thailändischen Binnenmarkt. Auch wenn insgesamt exportierende Betriebe leicht besser abschnitten (Fiscal Policy Office/Office of Industrial Economics 2000, 223), blieben sie von den negativen Auswirkungen der Krise nicht verschont. Die Gründe hierfür lagen unter anderem in der kollabierenden Nachfrage in fast sämtlichen südostasiatischen Nachbarstaaten und der gleichzeitig stattfindenden Rezession im wichtigen Absatzmarkt Japan (Hallward-Driemeier 2001, 10). Eine weitere wichtige Fragestellung bezieht sich auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen. Den Ergebnissen zufolge beklagten insbesondere ohnehin schon geschwächte bzw. verschuldete und stark von inländischen Banken abhängige Unternehmen Engpässe bei der Kreditversorgung. Demgegenüber zeigten sich andere Finanzierungsformen, wie beispielsweise durch Familie oder Partnerfirmen, weniger

schwankungsanfällig (Fiscal Policy Office/Office of Industrial Economics 2000, 228). Insgesamt hatten aber steigende Inputkosten und sinkende Einnahmen weitaus größeren Anteil an Liquiditätsproblemen. Diese Interpretation, wonach während und nach der Krise keine „Kreditklemme“ bestand, wird von einigen Kommentatoren allerdings auf die Assoziation der Autoren mit der Weltbank zurückgeführt (vgl. u.a. Régnier 2000, 42). Die Kritik zielt auf die restriktive Fiskalpolitik ab, die von den internationalen Institutionen wie dem Internationalen Währungsfonds (IMF) und der Weltbank zu Beginn der Krise gestützt und gefordert wurde.

Einen wichtigen Beitrag zur Erfassung der Auswirkungen der Krise auf die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Thailand liefert Régnier (2000). Als Primärdatenquelle nutzt er dabei einerseits die oben bereits beschriebene, von der Weltbank initiierte Umfrage im verarbeitenden Gewerbe, zum Anderen aber auch eigene Befragungen in 20 thailändischen und weiteren (süd)ostasiatischen Unternehmen. Innerhalb des Weltbank-Samples konzentriert er sich dabei auf die kleinen thailändischen Betriebe, die gemäß Definition weniger als 150 Mitarbeiter beschäftigen. Diese KMU mussten im Vergleich zu den größeren Unternehmen einen stärkeren Produktionsrückgang verkraften und häufiger Personal abbauen (Régnier 2000, 44f.). Die wichtigste anhand seiner eigenen Auswahl von KMU untersuchte Fragestellung war, ob Betriebe mit starker Exportorientierung oder ausländischen Verbindungen (bspw. mit ausländischen Direktinvestitionen (ADI), Auftragsnehmer für ausländische Firmen etc.) die Krise besser meistern konnten. Für die Exporteure kann diese Frage positiv beantwortet werden, da die Abwertung des THB einerseits zu einer besseren Wettbewerbsfähigkeit führte, und der Export andererseits zumindest teilweise die eingebrochene Binnennachfrage ausgleichen konnte. Für Betriebe, die als Subunternehmer oder Zulieferer für ausländische Konzerne tätig waren, konnte kein derartiger Zusammenhang festgestellt werden. Unternehmen mit ADI oder anderweitiger direkter ausländischer Beteiligung wiederum scheinen die Asienkrise etwas besser verkraftet zu haben. All diese Ergebnisse sind allerdings angesichts der geringen Fallzahlen mit Vorsicht zu betrachten (vgl. auch Régnier 2000, 106f.).

Neben diesen Arbeiten mit relativ breitem Fokus existiert eine Reihe weiterer Untersuchungen, die mit Hilfe von Daten auf Firmenebene speziellere Fragestellungen behandeln. So geht Suvadee (2005) der Frage nach, wie sich die finanzielle Situation von Unternehmen auf ihre Investitionstätigkeit vor und nach der Asienkrise auswirkt. Anhand eines Panels von 370 börsennotierten thailändischen Firmen weist sie nach,

dass kleinere Firmen stärker durch die Krise betroffen waren, ebenso wie Unternehmen, deren Finanzierung vorwiegend von Bankkrediten abhängig war (Suvadee 2005, 354). Claessens, Djankov et al. (1999, 17) wiederum untersuchen, inwiefern sich landesspezifische institutionelle Unterschiede auf die Wahrscheinlichkeit eines geordneten Insolvenzverfahrens als Mittel zur Krisenlösung auswirken. Ihre Datengrundlage schließt 358 thailändische Firmen ein. Zu den wichtigsten Ergebnissen zählt die Erkenntnis, dass Unternehmen in Familienbesitz und mit engen familiären oder geschäftlichen Bindungen zu Banken seltener Insolvenz anmelden. Dekle, Karnchanasai et al. (2006, 85) schließlich messen empirisch den Einfluss von Finanzierungsschwierigkeiten – beispielsweise durch mangelndem Kreditzugang – auf den Rückgang in der Produktion während der Hochphase der Asienkrise im Jahr 1998. Für ihre Datengrundlage, bestehend aus 220 an der Börse gelisteten thailändischen Firmen, ermitteln sie einen Rückgang der Produktion um 1,7 Prozent aufgrund derartiger Hindernisse – angesichts eines Gesamtrückgangs um rund 3,7 Prozent ein beachtlicher Anteil. Zudem finden sie Hinweise auf Über- und Fehlinvestitionen im Vorfeld der Asienkrise.

Insgesamt wurden in der Mehrzahl der empirischen Studien zu den differenzierten Auswirkungen der Asienkrise ähnliche Einflussfaktoren betrachtet wie im vorangegangenen Kapitel in den Abbildungen 7 und 8 skizziert. Für die RNFE in den Untersuchungsgebieten liegen erwartungsgemäß keine Ergebnisse vor, da die Arbeiten keine räumliche Differenzierung vornahmen. Eine Ausnahme bildet diesbezüglich eine Arbeit von Paulson und Townsend (2005). Sie betrachtet zwar Unternehmungen auch im Nordosten Thailands, beschränkt sich allerdings auf kleine Haushaltsbetriebe und wurde daher in diesem Kapitel nicht berücksichtigt. Zu unterschiedlichen Auswirkungen auf städtische und ländliche Firmen können daher aus den Erfahrungswerten von 1997 keine Hypothesen abgeleitet werden.

Einige relevante Zusatzinformationen bietet die Analyse der recht umfangreichen Literaturliteraturbasis zu den sozio-ökonomischen Konsequenzen der Asienkrise auf Haushaltsebene. Dies betrifft insbesondere die Reaktionen der Unternehmen auf einen externen Schock. Zwar können offensichtliche Konsequenzen wie Entlassungen auch aus offiziellen Zahlen beispielsweise der Labor Force Survey des National Statistical Office (NSO) ablesen, welche einen Anstieg der Arbeitslosenquote um rund drei Prozent im Zeitraum 1997 bis 1999 zeigten. Diese Statistiken können allerdings aus mehreren Gründen das wahre Ausmaß der Krise unterschätzen. Nach Ausbruch der

Krise mehrten sich die Anzeichen, dass sich ein gewisser Anteil der arbeitsfähigen Bevölkerung nicht als arbeitssuchend registrieren ließ, sondern alternativen Tätigkeiten im informellen Sektor oder in der familiären Landwirtschaft nachging. Zudem werden negative Effekte durch Arbeitslosenzahlen nur unzureichend erfasst, da sinkende Arbeitszeiten (Unterbeschäftigung) und Lohnsenkungen einen größeren Einfluss auf die Einkommensverhältnisse der Bevölkerung haben können (Fallon und Lucas 2002, 41). In der Tat sanken sowohl die Reallöhne als auch die durchschnittliche Arbeitsdauer deutlich. Kumuliert ergibt sich ein Einkommensrückgang, den Kakwani und Pothong (1998) im deutlich zweistelligen Prozentbereich ansetzen. Im Rahmen der Unternehmensumfragen in der RNFE sollten also auch derartige Reaktionen – und nicht nur Entlassungen – erfasst werden.

Im Gegensatz zu der oben erläuterten unternehmensbasierten Betrachtung erlauben die haushaltsbasierten Analysen auch Aussagen zu den am stärksten betroffenen Regionen. Die überwiegende Anzahl der Arbeiten identifiziert hierbei den Nordosten Thailands und/oder ländliche Gebiete im Allgemeinen. Teilweise beruhen diese Ergebnisse auf der Verwendung des ‚crisis index‘ (Kakwani und Pothong 1998 sowie Natenuj 2001), welcher mit hypothetischen Annahmen arbeitet. Er projiziert den Verlauf von Wirtschaftswachstum, Arbeitslosigkeit und anderen Variablen aus der Zeit vor der Krise in die Zukunft, und misst anschließend die Abweichung der tatsächlichen Werte von diesen hypothetischen Werten. Aufgrund der für den Nordosten Thailands vor 1997 vergleichsweise sehr positiven Entwicklung beim Einkommensniveau und der Armutsreduzierung fallen die Einschnitte dieser Berechnungsform zufolge sehr drastisch aus. Im Gegensatz dazu sehen Behrman und Tinakorn (2000) Bangkok und die Zentralregionen als am härtesten betroffene Gegend Thailands an. Auch wenn ein abschließendes Urteil schwierig scheint, dürften die großen Belastungen für den Nordosten insbesondere durch die zurückkehrenden Arbeitsmigranten außer Frage stehen. Bestätigt wird diese Einschätzung durch die zwei explizit in dieser Region durchgeführten Erhebungen von Subhadira, Simarkas et al (2004) und Bresciani, Feder et al. (2002). Interessant ist dabei auch, dass vor allem die Haushalte mit hohem überregionalen, außerlandwirtschaftlichem Einkommensanteil als am härtesten betroffen identifiziert (Subhadira, Simarkas et al. 2004, 55) und stark sinkende Non-Farm-Einkommen für die ärmeren Bevölkerungsschichten festgestellt werden (Bresicani, Feder et al. 2002, 12). Landesweit betrachtet mussten junge Erwachsene und Migranten offenbar die größten

Einkommensverluste hinnehmen, jedoch identifizieren einige Arbeiten darüber hinaus auch Geringqualifizierte und andere spezifische Bevölkerungsgruppen als besonders betroffen (vgl. Kakwani und Pothong 1998, Horton und Mazumdar 2001 sowie World Bank 2000c, 33).

2.5 *Das institutionelle Umfeld der RNFE*

2.5.1 Begriff und Wirkungsweise

Die ländliche Wirtschaft wird auf vielfältige Weise von ihrer Umgebung beeinflusst. Gemeinhin unter dem Begriff des institutionellen Umfelds zusammengefasst, lassen sich darunter die verschiedensten Aspekte unterbringen – von abstrakten gesellschaftlichen Konventionen bis hin zu konkreten Organisationen und Personen. Zwei der gebräuchlichsten Definitionen verstehen unter den Institutionen entweder die Spielregeln gesellschaftlichen Zusammenlebens, oder die entsprechenden Akteure (Gagliardi 2008, 417). Erstere Interpretation geht auf Douglas C. North zurück, der Institutionen in „formgebundene Beschränkungen – wie vom Menschen erdachte Regeln – als auch formlose Beschränkungen – wie Gepflogenheiten oder einen Verhaltenskodex“ unterteilt (North 1992, 4). Im Gegensatz dazu bestehen Institutionen gemäß der zweiten Definition aus den konkreten Akteuren beispielsweise in Form von Regierungsstellen, der Justiz, Wirtschaftsverbänden oder anderen nichtstaatlichen Einrichtungen (Gagliardi 2008, 417). Im Folgenden werden Institutionen in Anlehnung an North primär als „Spielregeln“ verstanden. Für eine greifbarere Analyse wird im zweiten Teil dieses Kapitels das institutionelle Umfeld der RNFE allerdings je nach den primären – staatlichen und privaten – Akteuren kategorisiert, welche die Spielregeln ausgestalten und anwenden. Ein Aspekt des institutionellen Umfelds bleibt dabei außen vor: Auch Kultur und soziale Normen haben einen erheblichen Einfluss auf die Gesellschaft und ihr ökonomisches Handeln (Greif 1994, Amin 1999). Der Strukturwandel in ländlichen Räumen in Entwicklungs- und Schwellenländern hat nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale Implikationen (vgl. Bryceson 2002). Abwanderung und neue Konsummuster, aber auch mögliche Änderungen bei Wertvorstellungen und sozialen Beziehungen (beispielsweise zur Familie oder Dorfgemeinschaft) sind einige der Symptome. Die Einstellung gegenüber unterschiedlichen außerlandwirtschaftlichen Erwerbstätigkeiten und das damit verbundene Prestige variiert oftmals je nach Entwicklungsstand, aber auch davon unabhängig je nach sozialem und kulturellem Umfeld (Buchenrieder 2005, 12). Zwar

wird an dieser Stelle nicht zuletzt aufgrund der tendenziell wenig konkreten Literatur ohne direkten RNFE-Bezug auf eine ausführliche Diskussion verzichtet. Wo es angebracht scheint, wird das Empiriekapitel dieser Arbeit aber dennoch auf diese institutionellen Aspekte Bezug nehmen, soweit sie die Unternehmenstätigkeit beeinflussen.

Generell wird Institutionen im wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs mittlerweile eine Schlüsselrolle für den Entwicklungsprozess zugeschrieben. Nach Acemoglu, Johnson et al. (2005, 2ff.) entscheiden sie nicht nur über das Wachstumspotential einer Volkswirtschaft, sondern auch über die künftige Verteilung von Kapital und Wohlstand. Institutionen sind dabei als endogen anzusehen, sprich sie werden primär durch die Gesellschaft eines Landes respektive die politisch mächtigsten Akteure darin bestimmt. Über die politische Macht bestimmen wiederum die ursprüngliche Verteilung von Ressourcen sowie politische Institutionen.

Abbildung 9: Zusammenhang zwischen Institutionen und wirtschaftlicher Entwicklung



Quelle: Nach Acemoglu, Johnson et al. 2005

Abbildung 9 illustriert diese dynamischen Zusammenhänge. Politische Institutionen zum Zeitpunkt t sind hierbei ausschlaggebend für die Macht ‚de jure‘, wie sie je nach Herrschaftsform an unterschiedliche Akteure delegiert wird – sei es an einen Diktator, sei es nach demokratischen Prinzipien an die Bevölkerung. Ergänzt wird dies durch die ‚de facto‘-Macht einflussreicher Gruppen, welche unter Umständen auch an den politischen Institutionen vorbei gewaltsam oder eher subtil Einfluss nehmen können. Aus der politischen Macht heraus bilden sich entsprechende ökonomische Institutionen, die beispielsweise über die Ausgestaltung von Eigentumsrechten oder die Existenz von Märkten entscheiden. In letzter Konsequenz bestimmt dies den gesamtwirtschaftlichen Fortschritt, aber auch wie der Wohlstand innerhalb der Gesellschaft in der Zukunft (d.h. zum Zeitpunkt $t+1$) verteilt wird.

Im Rahmen dieser Arbeit liegt das Hauptaugenmerk auf ökonomischen Institutionen und ihrer konkreten Wirkung auf Unternehmen der RNFE. Um den Einfluss von Institutionen auf Firmenebene greifbar zu machen, wird häufig auf den Begriff der

Transaktionskosten zurückgegriffen. Williamson (1985) hat hierfür die gebräuchlichste Definition geliefert. Demnach entstehen Transaktionskosten in Unternehmen beim Austausch von Leistungen innerhalb des Betriebs, vor allen Dingen aber extern über Märkte. Sie umfassen „Kosten für die Informationssuche und -beschaffung, für Vertragsvereinbarung und -abschluss, bei der Kontrolle und Sicherung der Qualität sowie zur Koordination und Steuerung von Transaktionen“ (Bathelt und Glückler 2003, 156). Die Ausgestaltung von Institutionen hat großen Einfluss auf die Höhe und die Art von Transaktionskosten. Ein solides Rechtssystem mindert beispielsweise die potentiell anfallenden Kosten, sollte bei Geschäften einer der Vertragspartner vereinbarte Leistungen nicht erbringen. Die konkrete Wirtschaftspolitik für ländliche Räume entscheidet unter Anderem darüber, wie gut die Infrastruktur ausgebaut wird und wie hoch die Kosten für die Nutzung von Telefon oder Internet für die Firmen ausfallen.

Bei der empirischen Analyse sieht man sich der Herausforderung gegenüber, Einfluss und Qualität von Institutionen messbar zu machen. Das eher abstrakte Konzept der Transaktionskosten zeigt zwar auf, warum Institutionen eine Rolle spielen und wie sie sich grundsätzlich auf die Unternehmenstätigkeit auswirken. Allerdings sind derartige Kosten in der Regel nicht messbar. Im Rahmen von empirischen Arbeiten mit Unternehmensdaten ist es daher gängige Praxis geworden, stellvertretende Indikatoren heranzuziehen. Dies kann zum einen quantitative Variablen umfassen, wenn beispielsweise die Anzahl der Stromausfälle pro Monat als Indikator für die Qualität der (Energie)Infrastruktur genutzt wird. Zum anderen ist auch die eher qualitative Erhebung von subjektiver Zufriedenheit möglich, bei denen Institutionen ein entscheidender Einfluss zugeschrieben wird.

Spätestens an dieser Stelle schwindet meist die begriffliche Präzision. Empirische Arbeiten beschäftigen sich in ihrer Analyse der obigen Aspekte häufig mit dem, was im Englischen als ‚*business environment*‘ oder auch ‚*investment climate*‘ bezeichnet wird (vgl. World Bank 2006). In diesen Begriffen sind grundsätzlich allerdings nicht nur institutionelle Einflüsse, sondern beispielsweise auch ‚klassische‘ geographische Faktoren wie Lage im Raum oder das Klima enthalten (Xu 2010, 2). Letztere werden allerdings ob der weitgehenden Unveränderlichkeit oft vernachlässigt, insbesondere wenn die Analyse mit dem Ziel der Politikrelevanz erfolgt. Rijkers, Söderbom et al. 2010 konnten mit empirischen Daten aus Äthiopien bereits nachweisen, dass die Unternehmen der RNFE im Vergleich zu städtischen Unternehmen in einem durchaus

unterschiedlichen Umfeld operieren. So folgern sie daraus: „ [...] *Our research has shown that lessons derived from urban investment climate surveys cannot be directly transferred to rural areas, thus underscoring the importance of tailoring development policy design to local context and the usefulness of rural investment climate surveys*” (Rijkers, Söderbom et al. 2010, 1291).

Eine nähere Beschäftigung mit dem Einfluss von Institutionen auf die RNFE in den zwei Untersuchungsländern dieser Arbeit scheint somit gerechtfertigt. Die empirische Analyse wird sich dabei durchaus dem widmen, was insbesondere in den mit der Weltbank affilierten Arbeiten als ‚*business environment*‘ bezeichnet wird, und aus geographischer Sicht schlichtweg einer umfassenden Analyse von Standortfaktoren gleicht. Allerdings liegt der Schwerpunkt auf solchen Aspekten, welche durch Institutionen beeinflusst werden. Dies erscheint vor dem Hintergrund der unterschiedlichen politischen Systeme – und damit unterschiedlicher politischer Institutionen – Thailands und Vietnams am sinnvollsten.

In den nachfolgenden Unterkapiteln wird das institutionelle Umfeld der RNFE nochmals mit Blick auf Akteure und Prozesse kategorisiert – sprich, wer konkret Einfluss ausübt und mit welchen Mitteln. Dies geschieht in Anlehnung an die Betrachtungsweise von Ahmed, Haggblade et al. (2007), und umfasst neben drei Kategorien mit dem Staat als primären Akteur auch ein Kapitel zum privaten bzw. privatwirtschaftlichen institutionellen Einfluss (s. Abbildung 10).

Abbildung 10: Ebenen des institutionellen Umfelds der RNFE

Wirtschaftsordnung	z.B. Planwirtschaft, Transformation, Marktwirtschaft			
Wirtschaftspolitik Makroebene	Agrarpolitik	Handels- politik	Finanz-/ Geldpolitik	Arbeitsmarkt- politik
Wirtschaftspolitik Mikroebene	Spezielle Förderung der RNFE	Ländliche Infrastruktur	(Ländliche) Bildung	Ländlicher Finanzsektor
Nichtstaatliche Institutionen	Nichtregierungs- organisationen (Ländliche Entwicklung, Berufsbildung, Armutsbekämpfung)		Private Konzerne (Agroindustrie, Einzelhandel etc.)	

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Ahmed, Haggblade et al. 2007

Die wesentliche Erweiterung der ursprünglichen Ausführungen von Ahmed, Haggblade et al. (2007) besteht in der Berücksichtigung der herrschenden Wirtschaftsordnung, welche quasi als oberste ‚Spielregel‘ für wirtschaftliche Prozesse interpretiert werden kann. Bei zwei weiteren, der Wirtschaftspolitik auf Makro- und Mikroebene, handelt es sich um die durch den Staat vorgegeben Rahmenbedingungen für die Unternehmen des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors. In den meisten Fällen beeinflussen diese nicht zielgerichtet die RNFE, sondern entfalten ihre Wirkung eher indirekt. Alle Konsequenzen der Wirtschaftspolitik auf Makroebene fallen hierunter, da sie in der Regel die gesamte Wirtschaft betreffen. Auch auf der Mikroebene werden nur die wenigsten Strategien direkt mit Bezug auf die RNFE entworfen, allerdings haben vor allen Dingen Entscheidungen in den Bereichen Bildung und Infrastruktur entscheidenden Einfluss auf das Wohlergehen der ländlichen Wirtschaft. Durch staatliche Akteure geprägte Institutionen sind allerdings bei weitem nicht die einzigen Einflussfaktoren. Nichtstaatliche Akteure in Form von Nichtregierungsorganisationen (NGOs) und Privatfirmen sind in manchen Fällen gar relevanter für die Entwicklung der RNFE als der Staat (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 237). In den folgenden Abschnitten werden für jede der vier institutionellen Ebenen die maßgeblichen Regeln und Akteure vorgestellt und die Auswirkungen auf die RNFE skizziert.

2.5.2 Wirtschaftsordnung

Der Begriff der Wirtschaftsordnung *„kennzeichnet den rechtlichen Rahmen und den organisatorischen Aufbau eines Wirtschaftsystems“* (Willke 2006, 119). Diese normalerweise auf der Ebene des Nationalstaats festgelegte institutionelle Rahmenbedingung betrifft die RNFE genauso wie alle anderen Bereiche der Wirtschaft und Gesellschaft. Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal für unterschiedliche Wirtschaftsordnungen ist die Rolle des Staates. Zwei Extrempositionen sind denkbar. In der reinen Marktwirtschaft hält sich der Staat komplett zurück, die Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten erfolgt fast ausschließlich durch private Akteure. Den Gegenpol dazu bildet die Zentralverwaltungs- bzw. Planwirtschaft, in welcher der Staat alle wirtschaftlichen Aktivitäten plant. Neben diesen organisatorischen Aspekten kann auch die Verteilung von Eigentumsrechten als wesentliches Merkmal einer Wirtschaftsordnung herangezogen werden. So können Produktionsmittel in Form von Boden und Kapital

vorwiegend in privater Hand sein oder sich im öffentlichen (Kollektiv-)Eigentum befinden. Letzteres wird in der Regel mit der Zentralverwaltungswirtschaft als Organisationsform assoziiert (Streit 2000, 50f.).

Das in Abbildung 10 dargestellte Schema alternativer Wirtschaftsordnungen ist naturgemäß extrem vereinfacht. In der Realität treten Mischformen auf, wobei die beispielsweise für Vietnam zutreffende Form der Transformation hier weniger als Zustand denn als Prozess hin zu einer alternativen Wirtschaftsordnung zu verstehen ist. Eine ausführliche Diskussion der unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen würde im Rahmen dieser Arbeit zu weit führen.

Relevant sind vielmehr die konkreten Einflüsse dieser Institutionsform auf den Unternehmenssektor. Hier bietet sich ein Rückgriff auf einige grundsätzliche ökonomische Fragestellungen an. Dazu zählt die Frage nach der Produktionsstruktur (was und wie viel wird produziert), nach der Spezialisierung (von wem wird etwas hergestellt) und nach der Standortverteilung (wo wird produziert) (Streit 2000, 5). Unterschiedliche Wirtschaftsordnungen liefern nicht per se unterschiedliche Antworten auf diese Fragen, wohl aber überlassen sie die Beantwortung unterschiedlichen Institutionen. So wird die Standortverteilung beispielsweise unter marktwirtschaftlichen Voraussetzungen von den (privaten) Unternehmen selbst unter dem Gesichtspunkt der Gewinnmaximierung bestimmt werden (vgl. Kapitel 2.3.2). Im Falle der Zentralverwaltungswirtschaft hingegen kann der Staat regelnd eingreifen und im Rahmen seiner Wirtschaftspolitik die Standortwahl von Unternehmen beeinflussen. Ist das Ziel der Wirtschaftspolitik die Vermeidung räumlicher Ungleichgewichte (was auch in einer Zentralverwaltungswirtschaft nicht zwingend der Fall sein muss), können also Firmen zur Ansiedelung in strukturschwachen Räumen gezwungen werden. Kampagnen zur ländlichen Industrialisierung, wie sie beispielsweise in den 1950er und 1960er Jahren in China durchgeführt wurden, können hier als Beispiel dienen (vgl. Mukherjee und Zhang 2007, 1625). Letztlich ist für die RNFE unter den Bedingungen der Planwirtschaft im Vergleich zu einem überwiegend marktwirtschaftlichen Umfeld eine je nach staatlicher Präferenz andere räumliche Struktur zu erwarten. Ebenso dürften sich Unternehmen – gleich ob im städtischen oder ländlichen Raum – häufiger in staatlicher Hand befinden, und aufgrund der alleinigen Planungskompetenz sollten Betriebe in höherem Maße von staatlichen Entscheidungen in den Bereichen Arbeitsmarktpolitik bzw. Arbeitskräfteeinsatz oder Finanzierung abhängen.

In Transformationsländern befinden sich die für eine Zentralverwaltungswirtschaft typischen Strukturen im Umbruch. Mit dem schrittweisen (oder auch abrupten) Wegfall staatlicher Planung obliegt beispielsweise die Entscheidung über die Ausrichtung der Produktion den einzelnen Unternehmen (Cungu, Gow et al. 2008, 78). Preise werden im mehr oder weniger freien Spiel von Angebot und Nachfrage bestimmt, das Eigentum an Produktionsmitteln liegt nicht mehr allein in staatlicher Hand. Die mannigfaltigen Herausforderungen in Zuge der Transformation gehen weit über die Neuorganisationen von Produktionsformen hinaus (vgl. Dee 2010b, 13ff.) – als Beispiel sei hier nur die Sozialpolitik genannt, die negative Folgeerscheinungen von Arbeitsplatzabbau etc. abfedern muss. Für die vorliegende Arbeit sind allerdings in erster Linie die direkten Änderungen im institutionellen Umfeld der RNFE relevant. In weiten Bereichen ähneln diese solchen Herausforderungen, mit denen sich Unternehmen im Allgemeinen (d.h. auch im städtischen Raum) konfrontiert sehen. Cungu, Gow et al. (2008) heben hier das Problem von Vertragsbrüchen und Zahlungsausfällen hervor, die mangels den neuen Umständen angepassten Institutionen in Form von Gesetzen und Vollzugsbehörden ungeahndet blieben. Am Beispiel Ungarns konnten empirisch die resultierenden negativen Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen nachgewiesen werden. Ähnliche Effekte hat auch die Unsicherheit über die genaue Ausgestaltung von Eigentumsrechten und den erlaubten Grad an unternehmerischer Freiheit (Thanh und Nguyen Tu Anh 2010, 167f.). Kapitel 4.1.1 wird nochmals einige spezifische Charakteristika und Probleme des Transformationsprozesses in Vietnam aufgreifen.

2.5.3 Wirtschaftspolitik auf Makroebene

Die Ausrichtung der nationalen Wirtschaftspolitik geschieht in den meisten Fällen ohne explizite Berücksichtigung der RNFE (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 240). Vier große Bereiche der Wirtschaftspolitik sind als besonders relevant herauszustreichen: Die Agrar-, die Handels-, die Arbeitsmarkt- sowie die Finanz- und Geldpolitik. Die Aktivitäten in der RNFE beeinflussen diese in der Regel indirekt über die Preise für Produktionsfaktoren einerseits und für Produkte andererseits (Snodgrass und Biggs 1996, 84). Eine besonders große Rolle spielt dabei die Agrarpolitik. Aufgrund der typischerweise erheblichen Verflechtungen zwischen Landwirtschaft und außerlandwirtschaftlichem Sektor im ländlichen Raum (siehe Kapitel 2.3.3) wirken sich beispielsweise Strategien zum Ressourcentransfer (über direkte oder indirekte

Besteuerung) aus der Landwirtschaft in den ‚modernen‘ städtischen Industriesektor negativ auf die Nachfrage nach Gütern der RNFE aus (Snodgrass und Biggs 1996, 99). Staatliche Eingriffe in die Preisgestaltung oder Exportverbote in Zeiten tendenziell steigender Agrargüterpreise sind gleichfalls regelmäßig zu beobachten. Andererseits kann staatliche Unterstützung bei Forschung und Entwicklung auch positive Rückkopplungen auf die Aktivitäten innerhalb der RNFE haben. In jedem Falle stellt die Agrarpolitik eine der einflussreichsten institutionellen Rahmenbedingungen dar, auch wenn sie eher selten mit Rücksicht auf die RNFE entworfen wird.

Die Ausgestaltung der Handelspolitik wiederum entscheidet darüber, ob Unternehmen sich im internationalen Wettbewerb behaupten müssen, und inwieweit sie Absatzmärkte weit außerhalb des eigenen ländlichen Raumes erschließen können. Wo der Export von landwirtschaftlichen Gütern betroffen ist – ein für die meisten Entwicklungs- und Schwellenländer relevantes Thema – überschneiden sich Handels- und Agrarpolitik. Vereinfacht kann die Handelspolitik zwei gegensätzliche Ziele verfolgen: Importsubstitution oder Exportorientierung (Snodgrass und Biggs 1996, 97). Im ersten Fall genießt eine größere Bandbreite von als wichtig eingestuften Branchen staatliche Protektion beispielsweise in Form von hohen Zöllen auf konkurrierende Importgüter. Im entgegengesetzten Fall, der gerade für den südostasiatischen Raum wesentlich relevanter ist, fördert der Staat aktiv exportierende Branchen über Steuererleichterungen oder direkte Beihilfen. Grundsätzlich spielt dabei die Lage der Firma im Raum oder ihre Größe keine Rolle, allerdings kann eine exportorientierte Wirtschaftspolitik in der Praxis natürlich mit struktur- und regionalpolitischen Aspekten verknüpft werden. So hat das Board of Investment (BOI) in Thailand den einzelnen Landesteilen unterschiedliche Förderstufen für exportorientierte Industrien zugeordnet, wobei die strukturschwachen Regionen die höchsten Steuererleichterungen genießen (BOI, o.J.).

Eine weitere wichtige Komponente der Wirtschaftspolitik bildet der staatliche Einfluss auf den Arbeitsmarkt. Hier sind insbesondere Mindestlöhne, verpflichtende Sozialleistungen des Arbeitgebers und Kündigungsschutz zu nennen. Nicht alle Bereiche der RNFE in Entwicklungs- und Schwellenländern sind hiervon gleichermaßen betroffen. Viele Kleinstbetriebe und Unternehmen im informellen Sektor sind entweder von derartigen Auflagen ausgenommen oder werden nicht durch staatliche Kontrollen erfasst (Snodgrass und Biggs 1996, 88). In der Folge können sich duale Arbeitsmärkte herausbilden. Dabei wird der sogenannte primäre Arbeitsmarkt

stark durch Institutionen in Form von staatlichen Vorgaben oder Abmachungen zwischen Arbeitgeber und Gewerkschaften geprägt. Der theoretischen Annahme zufolge können Löhne hier von den nicht verzerrten Marktpreisen abweichen. Der sekundäre Arbeitsmarkt hingegen folgt weitgehend neoklassischen Prinzipien der Arbeitskräfteallokation, kommt also weitgehend ohne institutionelle Regelung aus und orientiert sich strikt an Marktpreisen (für eine Diskussion relevanter theoretischer Ansätze siehe Dang 2009, 51f.). Es liegt nahe, insbesondere in Entwicklungsländern weite Bereiche der RNFE eher dem sekundären Arbeitsmarkt zuzuordnen. Im Umkehrschluss sieht sich der urbane Unternehmenssektor, vielfach bestehend aus größeren Betrieben, strengeren Regularien unterworfen. Eine beobachtbare Konsequenz hieraus stellt die oft wesentlich höhere Kapitalintensität dar (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 240, Lin und Yao 2001). Allerdings sind quantitative Analysen entsprechender Effekte selten. Vorhandene empirische Untersuchungen in Entwicklungsländern deuten darauf hin, dass die Verzerrung der Faktormärkte beispielsweise durch staatlich vorgegebene Mindestlöhne selbst für den formellen Sektor eher gering ist (Haggblade, Liedholm et al. 1986, 15).

Als letzte Kategorie der Wirtschaftspolitik sei schließlich noch die Finanz- und Geldpolitik erwähnt. Innerhalb der Finanzpolitik beeinflusst vor allen Dingen die Fiskalpolitik über die Instrumente der Besteuerung und der staatlichen Ausgaben die Aktivitäten in der RNFE (vgl. Snodgrass und Biggs 1996, 86). Die Ausgabenseite wird in Kapitel 2.5.4 näher betrachtet, da vor allen Dingen die gezielte Verwendung staatlicher Mittel in unterschiedlichen Bereichen wie Infrastruktur oder Bildung konkrete Auswirkungen auf den ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor besitzt. Dass die beispielsweise sektoral oder größenbezogen differenzierte Besteuerung von Unternehmen, Produkten und Produktionsfaktoren erhebliche Auswirkungen auf die Entwicklung der RNFE haben kann, wurde oben bereits am Beispiel der Agrarpolitik verdeutlicht. Je nach Ausrichtung der Handelspolitik spielt auch dort die Ausgestaltung der Besteuerung von Im- und Exporten eine wichtige Rolle. Tendenziell erfolgt die Strategie in der Steuerpolitik häufig in Abstimmung mit den anderen, in den obigen Abschnitten bereits illustrierten Bestandteilen der Wirtschaftspolitik auf Makroebene. Was die Geldpolitik anbelangt, so wirkt sich diese in erster Linie über das herrschende Zinsniveau und damit die Kosten für Kredite auf die Wirtschaft aus. Exportorientierte Branchen können zudem durch die komplexen Wechselwirkungen zwischen Geldpolitik und Wechselkursen beeinflusst werden.

Gerade in Krisenzeiten kommt der Fiskal- und Geldpolitik eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung negativer Auswirkungen auch auf die RNFE zu. So kann der Staat über eigene Ausgaben für zusätzliche Nachfrage sorgen (insbesondere im Baugewerbe) oder über eine expansive Geldpolitik eine sogenannte ‚Kreditklemme‘ verhindern. Im Zuge der Asienkrise 1997 initiierte beispielsweise auch der thailändische Staat Beschäftigungsprogramme, allerdings mit nur mäßigem Erfolg (Mahmood und Aryah 2001, 275f.). Bei der Geldpolitik wurde auf Druck von Internationalem Währungsfonds (IMF) und Weltbank ein restriktiver Kurs verfolgt, der später von vielen Beobachtern kritisiert wurde (Flatters 1999, Hewison 2005). Inwieweit im Unternehmenssektor tatsächlich eine Kreditklemme entstand, ist unsicher (vgl. Kapitel 2.4.3).

2.5.4 Wirtschaftspolitik auf Mikroebene

Während die im obigen Abschnitt skizzierten Strategien grundsätzlich die Gesamtwirtschaft betreffen, stehen den staatlichen Institutionen auch direktere Einflussmöglichkeiten auf die RNFE offen. Eher selten anzutreffen ist die selektive Unterstützung einzelner Branchen oder Unternehmen im ländlichen Raum, wie dies beispielsweise bei Programmen zur ländlichen Industrialisierung geschieht. China, Indien und einige andere in erheblichem Maße staatlich gelenkte Volkswirtschaften können hier als Beispiel dienen. So hat China im Laufe der Zeit sowohl Strategien des Aufbaus einer ländlichen (Schwer)Industrie verfolgt, später aber auch explizite Programme zur Begrenzung der nach staatlicher Einschätzung nunmehr ineffizienten RNFE entworfen. In späteren Phasen der Entwicklung verschob sich die Bedeutung des institutionellen Einflusses vom Staat hin zu privaten Akteuren, die politische Führung der Volksrepublik wurde gar selbst vom rasanten Wachstum der sogenannten ‚Township and Village Enterprises (TVEs)‘ in den 1980er Jahren überrascht (Lin und Yao 2001). Der positiven Entwicklung der RNFE wird ein signifikanter Anteil an der deutlichen Reduzierung der Armut und am rasanten Wirtschaftswachstum in China zugeschrieben (Fan, Zhang et al 2002, 8). Ein weiteres, direkt auf die RNFE zielendes Konzept wurde zu Beginn der 1980er-Jahre in Sri Lanka erprobt. Das Export Production Village (EPV) genannte Programm sollte dorfbasierte Kleinbetriebe als Zulieferer mit größeren exportorientierten Unternehmen zusammenbringen. Auch mangels Potential für solche Produktionsbeziehungen in wichtigen Exportbranchen blieben die EPV allerdings wenig erfolgreich (Dias 1991, 625).

Generell kann davon ausgegangen werden, dass direkte Eingriffe des Staates in die RNFE auch in Schwellen- und Entwicklungsländern seltener geworden sind. Wesentlich relevanter ist das indirekte Einwirken des Staates über die Rahmenbedingungen des außerlandwirtschaftlichen Sektors im ländlichen Raum. Darunter fallen vor allen Dingen die Bereiche der physischen Infrastruktur, der Bildung und der Finanzierung. Dies schließt jedoch nicht grundsätzlich aus, dass staatliche Stellen, beispielsweise repräsentiert durch Regionalverwaltungen, durch administrative Hürden o.ä. direkten Einfluss auf die RNFE ausüben (vgl. Hansen, Rand et al. 2009, 1060).

Zu den am häufigsten untersuchten Einflussfaktoren auf die Entwicklung der RNFE zählt die Ausstattung des ländlichen Raumes mit Verkehrs- und Kommunikationswegen sowie Elektrizität (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 241f.), aber auch die Verbreitung von Systemen zur Bewässerung (vgl. Barrios 2008, 29). Studien auf Basis von Haushaltsbefragungen stellen regelmäßig eine signifikante Wirkung von Infrastrukturindikatoren auf die Beteiligung an und/oder das Einkommen aus Aktivitäten in der RNFE fest (vgl. Gibson und Olivia 2010, 722f.). Auch bei Betrachtung auf Firmenebene lassen sich positive Effekte insbesondere von Verkehrsanbindungen auf die RNFE festhalten, welche beispielsweise die Marktanbindung verbessern sowie die Verbreitung technologischen Fortschritts fördern (Gunasekera, Anderson et al. 2008, 2373f., Davis und Pearce 2001, 127). Infrastrukturmaßnahmen stellen denn auch eine klassische Förderoption nicht nur für die RNFE, sondern den ländlichen Raum im Allgemeinen dar. Kaum eine entsprechende staatliche Strategie kommt ohne Investitionen in Verkehrswege oder Telefon- und Internetanschlüsse aus, und im Vergleich zu vielen anderen bereits erläuterten institutionellen Einflüssen wirkt die Förderung von Infrastruktur meist sehr regionsspezifisch. Sie kann somit gezielt je nach Bedarf der RNFE eingesetzt werden. Im Vergleich zur Infrastruktur nicht minder bedeutsam für die Unternehmen der RNFE ist der Bildungs- und Ausbildungsstand der ländlichen Bevölkerung. Dass Investitionen in das sogenannte Humankapital positive Effekte auf die gesamtwirtschaftlichen Perspektiven haben, gilt seit der Etablierung der endogenen Wachstums- und Entwicklungstheorie nach Paul Romer (1990) als gesichert. Untermuert wird dies durch eine Reihe empirischer Untersuchungen in Entwicklungs- und Schwellenländern, die sich mit den Zugangsfaktoren zu außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung im ländlichen Raum beschäftigen. Die

Bildung, gemessen in der Regel an den Schuljahren, beeinflusst in der Regel signifikant die Wahrscheinlichkeit der Beteiligung der ländlichen Bevölkerung in Aktivitäten in der RNFE und/oder die Höhe des erzielbaren Einkommens (vgl. beispielsweise Jonasson und Helfand 2010, 740, Lohmann 2009, 215, Yang und An 2002, 83). Dabei sind durchaus unterschiedliche Effekte für selbstständige und abhängige Tätigkeiten und für unterschiedliche Bildungsstufen (normale/höhere Schulbildung etc.) feststellbar. So konnten Yúnez und Naudé (2001, 568) nachweisen, dass für die Lohnbeschäftigung in der RNFE erst die höhere Schulbildung (mehr als 9 Jahre) signifikant das Einkommen erhöht. Ebenso ist anzunehmen, dass für bestimmte Tätigkeiten eine technische bzw. berufsspezifische Ausbildung höheren Stellenwert hat als die allgemeine Schulbildung (vgl. Moenjok und Worswick 2003, Yamauchi, Poapongsakorn et al. 2009). Auch aus Unternehmensperspektive ist die Verfügbarkeit von qualifizierten Beschäftigten essenziell. Dies gilt gerade in Schwellenländern für Unternehmen der verarbeitenden Industrie und/oder mit Exportaktivitäten. Mit steigendem Entwicklungsniveau lässt sich typischerweise die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie nicht mehr über niedrige Lohnkosten allein erhalten. Statt der arbeitsintensiven Produktion einfacher Güter ist die Übernahme von höherrangigen Tätigkeiten in der Wertschöpfungskette nötig (für eine Diskussion mit regionalem Bezug siehe bspw. Revilla Diez und Schätzl 2006 sowie Mildahn und Schiller 2006). Entsprechend ergeben sich grundlegend andere Anforderungen an die Bildungs- und Qualifikationsstruktur der Beschäftigten (World Bank 2009, 1f.). Betroffene Branchen der RNFE stehen hier grundsätzlich vor den gleichen Herausforderungen wie städtische Unternehmen. Erschwerend kommt allerdings für sie hinzu, dass Einrichtungen der höheren und beruflichen Bildung in Schwellen- und Entwicklungsländern vielfach ungleich im Raum verteilt sind, und der ländliche Arbeitsmarkt durch die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte in attraktivere (städtische) Wachstumsräume geprägt ist (Lübben 2009, 4). Solchen Prozessen entgegenzuwirken stellt eine der Aufgaben staatlicher Wirtschafts- und Bildungspolitik auf der Mikroebene dar.

Ein letzter Aspekt des institutionellen Umfelds, auf den der Staat potentiell Einfluss nehmen kann, ist die Sicherstellung der Kapitalversorgung für Unternehmen der RNFE. Im Privatsektor wird diese vor allen Dingen durch Geschäftsbanken sowie NGOs sichergestellt. Letztere sind in zunehmendem Maße im Bereich der Mikrofinanzierung aktiv (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 244). Profitieren können

davon in erster Linie haushaltsbasierte Kleinstbetriebe, für welche die Beschaffung von Krediten insbesondere zur Existenzgründung bei normalen Banken sehr schwierig ist. Für die mittleren bis größeren Unternehmen der RNFE, auf die sich die vorliegende Arbeit primär bezieht, sind andere Ansätze staatlicher Unterstützung relevanter. Während Mikrofinanziers in der Regel nicht ausreichend hohe Summen bereitstellen können, bevorzugen Geschäftsbanken häufig Großbetriebe. Für KMU im ländlichen Raum können daher spezielle staatliche Förderbanken Sinn machen, welche zudem in Krisenzeiten einer Kreditklemme vorbeugen. Bislang stützen sich die Betriebe der RNFE häufig in hohem Maße auf eigene Ersparnisse, die Unterstützung durch Familienmitglieder oder auch den informellen Kreditmarkt (Lin und Yao 2001, 8).

2.5.5 Nichtstaatliche institutionelle Akteure

Neben dem Staat beeinflussen auch private Akteure das institutionelle Umfeld der RNFE. Im Umfeld von Entwicklungs- und Schwellenländern lassen sie sich grob in nicht profitorientierte Organisationen und größere, oft multinationale Unternehmungen unterteilen (vgl. Ahmed, Haggblade et al. 2007, 237f.). Erstere umfassen beispielsweise sowohl lokale NGOs wie auch Träger der Entwicklungszusammenarbeit oder religiöse Gruppen. Letztere sind in der Regel Konzerne, welche sich zumindest teilweise auf Zulieferer im ländlichen Raum stützen. Dies ist sowohl in der verarbeitenden Industrie (Automobilbranche, Agribusiness) wie auch im Handels- und Dienstleistungssektor relevant (Supermarktketten).

Die Mehrzahl der klassischen NGOs richtet ihre Aufmerksamkeit im Bereich der RNFE in der Regel auf die Armutsbekämpfung durch Schaffung außerlandwirtschaftlicher Einkommensmöglichkeiten. Insbesondere steht die Unterstützung beim Aufbau von Kleinstbetrieben im Vordergrund, beispielsweise über die schon erwähnte Mikrofinanzierung, Aus- und Weiterbildung oder die Einführung neuer Technologien und Marketingstrategien (Haggblade, Mead et al. 2007, 256f.). Ebenfalls mit Unterstützung von NGOs, oft aber vor allen Dingen getragen von internationalen Geldgebern, wurde in den 1970er-Jahren eine Vielzahl von Projekten der integrierten ländlichen Entwicklung (Integrated Rural Development, IRD) initiiert. Sie versuchten die ländliche Entwicklung über eine Kombination von Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion, Schaffung außerlandwirtschaftlicher Beschäftigungsmöglichkeiten, Verbesserungen in der Infrastruktur und Bereitstellung

sozialer Dienstleistungen (Bildung, Gesundheit) zu beschleunigen (Haggblade, Mead et al. 2007, 268). Während die internationale Entwicklungszusammenarbeit aufgrund des mangelnden Erfolgs der meisten dieser Projekte mittlerweile andere Ansätze verfolgt, arbeiteten einige NGOs noch immer nach ähnlichen Prinzipien. In Thailand betreibt beispielsweise die Population and Community Development Association (PDA) mehrere Projekte, welche die Ansiedlung von Betrieben vornehmlich der verarbeitenden Industrie mit Bildungsangeboten und der Beratung in Gesundheitsfragen auf eigens dafür erschlossenen Grundstücken in ländlichen Räumen kombiniert.

Die zweite Gruppe der nichtstaatlichen institutionellen Akteure, die großen Konzerne, gewinnen nach Überzeugung mancher Autoren zunehmend an Einfluss auf bestimmte Bereiche der RNFE. So stellen Ahmed, Haggblade et al. (2007, 253) fest: „[...] *We note that dominant private sector firms increasingly rival public institutions in shaping the policy and institutional environment in which small rural nonfarm firms of the developing world operate*“. Dieser Prozess hat positive wie auch negative Begleiterscheinungen. Durch die Ausbreitung von Großunternehmen in ländliche Räume können sich Marktstrukturen grundlegend verändern, wie dies beispielsweise passiert, wenn Supermarktketten die kleinteilige Struktur von Einzelhändlern verdrängen (Ahmed, Haggblade et al. 2007, 239). Andererseits bieten sich für die RNFE insbesondere im verarbeitenden Gewerbe durch die Globalisierung auch Chancen, wie dies bereits in Kapitel 2.3.3 erläutert wurde. Standortvorteile wie die niedrigeren Lohnkosten können internationale Konzerne dazu bewegen, Teile der Produktion auch an Zulieferer in ländlichen Gebieten zu vergeben. In vielen Fällen übernehmen die Auftraggeber dann eine ganze Reihe von Funktionen: Sie stellen Kredite bereit, übernehmen das Marketing und unterstützen ihre Zulieferer unter Umständen auch bei der Qualifizierung von Arbeitskräften und bei der Entwicklung neuer Produkte. Eine besonders wichtige Funktion haben dabei firmeninterne oder internationale Standards, welche von den Betrieben der RNFE im Falle der Kooperation mit Großunternehmen in der Regel einzuhalten sind. Dies kann Qualitätsstandards wie beispielsweise die ISO-Reihe betreffen, aber auch Mindestanforderungen bei den Arbeitsbedingungen und dem Umweltschutz (Kaplinsky und Morris 2003, 14ff.). Bei letzteren Kriterien spielen die Öffentlichkeit und NGOs häufig ebenso eine Rolle, da sie Druck auf Konzerne ausüben – und diese geben den Druck an ihre Zulieferer in Entwicklungs- und Schwellenländern weiter.

Derartige Rahmenbedingungen formen die betroffenen Branchen der RNFE unter Umständen wesentlich stärker als staatliche Institutionen. Nicht zuletzt kann davon ausgegangen werden, dass Konzerne im Gegensatz zu häufig kaum durchsetzungsfähigen und -willigen Regierungsstellen eine relativ strikte Kontrolle selbstgesetzter Standards betreiben, zumindest solange diese direkt die Produktqualität betreffen. Bei Umwelt- und Sozialstandards erfolgt das Monitoring unter Umständen nicht mit der gleichen Präzision, wie die immer wieder in der Öffentlichkeit aufkommende Diskussion etwa um Arbeitsbedingungen im Textilsektor zeigt. Es erscheint durchaus wahrscheinlich, dass mit einer voranschreitenden Integration ländlicher Räume der Schwellen- und Entwicklungsländer in den globalen Warenaustausch das institutionelle Umfeld der RNFE noch intensiver durch große Konzerne – und letztlich die Werte und Präferenzen ihrer Kunden – geprägt sein wird.

2.6 Leitfragen der empirischen Untersuchung

Der empirische Teil dieser Arbeit gliedert sich in drei wesentliche Abschnitte. Kapitel 5.1 beschreibt deskriptiv die **grundlegenden Charakteristika** der ländlichen Unternehmen in Thailand und Vietnam, welche 2007 und 2010 befragt wurden. Dies betrifft insbesondere die Branchenstruktur, die Größe und die Struktur der Absatzmärkte. Hieraus lässt sich ein erstes Bild zur Reife der RNFE in den Untersuchungsbioten und zu etwaigen Unterschieden zwischen Thailand und Vietnam erstellen. Kapitel 5.2 widmet sich ausgewählten Aspekten der Beschäftigung in den Betrieben. Darunter fallen beispielsweise Dauer und Art der Arbeitsverhältnisse, die Bezahlung sowie die Qualifikationsstruktur der Mitarbeiter. Dies ermöglicht eine grobe Einschätzung insbesondere der Attraktivität einer Tätigkeit in der RNFE.

Im Anschluss an diese einführenden Auswertungen behandelt Kapitel 6 die Anfälligkeit der RNFE für die **Auswirkungen der Wirtschaftskrise 2008/2009 in Thailand**, und sucht nach Anhaltspunkten für die Ursachen unterschiedlicher Betroffenheit. Ergänzend werden dabei auch andere externe Schocks betrachtet. Daten hierzu wurden 2010 von den thailändischen Unternehmen abgefragt. Dies ermöglicht zum einen die Abschätzung der relativen Stärke von Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise, und mindert zudem die Gefahr dass jegliche negative Entwicklung pauschal ‚der Wirtschaftskrise‘ zugeschrieben wird.

Im ersten Abschnitt der Auswertung steht die subjektive Selbsteinschätzung der befragten Unternehmen zur Betroffenheit durch diverse potentielle Negativereignisse

im Mittelpunkt. Ergänzt wird dies durch die quantitative Analyse von Trends beim Umsatz. Auch mögliche Finanzierungsschwierigkeiten als Folge einer Kreditklemme werden untersucht. Entsprechend den Ergebnissen aus Kapitel 2.4 wird davon ausgegangen, dass die Betroffenheit exportorientierter Unternehmen größer war. Zugleich werden Unterschiede je nach Branche und auf regionaler Ebene, sprich insbesondere zwischen den drei originären Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756 und der weiter entwickelten Provinz Korat untersucht (siehe hierzu Kapitel 4).

Nach der Anfälligkeit gegenüber externen Schocks skizziert Kapitel 6.4 die von den Unternehmen ergriffenen Reaktionen. Wieder dienen Unterschiede zwischen Exporteuren/Nicht-Exporteuren, Branchen und Regionen als Untersuchungsraaster. Als quantitativer Indikator wird die Beschäftigtenentwicklung im Zeitraum 2007 bis 2009 näher beleuchtet. Ziel ist es, einen möglichen Zusammenhang zwischen der Betroffenheit durch Schocks und dem Wachstum der Beschäftigung in der RNFE zu ermitteln.

Nicht alle der im Jahr 2007 befragten Unternehmen existierten bei der zweiten Erhebung im Frühjahr 2010 noch. Für die meisten dieser Betriebsaufgaben konnte ein Mindestmaß an Informationen gesammelt werden. Damit kann der Frage nachgegangen werden, inwieweit Krisenauswirkungen oder andere Faktoren für die Einstellung der Produktion verantwortlich waren.

Der letzte Abschnitt des Kapitels zu externen Schocks respektive den Konsequenzen der globalen Wirtschaftskrise auf den ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektor illustriert qualitativ die längerfristigen Pläne der befragten Betriebe der RNFE zur Absicherung gegen zukünftige Negativereignisse. Hier steht die Frage im Vordergrund, ob die Unternehmen – ggf. als Reaktion auf kürzlich eingetretene Umsatzeinbußen und/oder den Ausfall von wichtigen Abnehmern – explizite Strategien zur Risikoreduzierung betreiben.

Der zweite große empirische Untersuchungskomplex beschäftigt sich mit dem **institutionellen Umfeld** der Betriebe. Zur Überprüfung steht die Hypothese, dass sich im Transformationsland Vietnam die wichtigsten Wachstumsbarrieren sowie die Bewertung von Standortfaktoren im Allgemeinen deutlich von denen der weiter entwickelten Marktwirtschaft Thailand unterscheiden. Unterschieden wird dabei nach dem allgemeinen Geschäftsumfeld, der klassischen Infrastruktur sowie nach staatlichen Einflüssen. Als wesentliches potentiell erklärendes Element dient die in beiden Ländern grundsätzlich verschiedene Wirtschaftsordnung.

Tabelle 4 fasst die Themenbereiche und Leitfragen der empirischen Untersuchung zusammen.

Tabelle 4: Leitfragen der empirischen Untersuchung

Themenbereich	Leitfragen	Annahmen/Hypothesen
Struktur (Kapitel 5)	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Branchen- und Größenstruktur besitzt die RNFE im Untersuchungsgebiet? • Wie ist der Entwicklungsstand der RNFE im Allgemeinen einzuschätzen? • Wie attraktiv erscheinen die Arbeitsbedingungen in der RNFE? • Wie gestaltet sich das Qualifikationsniveau der Beschäftigten? 	<ul style="list-style-type: none"> • Keine (Explorativ) • Keine (Explorativ) • Die Unternehmen im Sample bieten eine im regionalen Vergleich attraktive Beschäftigung, insbesondere im Vergleich zu landwirtschaftlicher (Lohn)Tätigkeit • Die allermeisten Beschäftigten verfügen über ein Mindestmaß an formaler Bildung und Qualifikation
Krisenanfälligkeit (Kapitel 6)	<ul style="list-style-type: none"> • Wie stark war die RNFE in Thailand durch externe Schocks, insbesondere die Wirtschaftskrise 2008/2009, betroffen? • Welche Einflussfaktoren lassen sich identifizieren? • Tritt durch eine eventuelle Krise im thailändischen Bankensektor eine Kreditklemme auf? • Wie haben durch externe Schocks betroffene Unternehmen reagiert, und gab es unterschiedliche Verhaltensweisen je nach Unternehmenstyp? • Spiegeln sich die Schockeeinflüsse in der Beschäftigtenentwicklung wider? • Welche Rolle spielten Schocks, insbesondere die Wirtschaftskrise 2008/2009, bei Betriebsaufgaben? 	<ul style="list-style-type: none"> • Keine (Explorativ) • Die Branche, Exporttätigkeit und Lage (Provinz) spielen eine Rolle • Die nachgewiesene geringe Betroffenheit des Finanzsektors in Entwicklungs- und Schwellenländern hat eine Kreditklemme wohl verhindert • Die Branche, Exporttätigkeit und Lage (Provinz) spielen eine Rolle • In stärker durch Schocks betroffenen Unternehmen entwickelte sich die Mitarbeiterzahl zwischen den Befragungszeitpunkten 2007/2010 weniger positiv als in kaum durch Schocks betroffenen Firmen • Keine (Explorativ)

<p>Institutionelles Umfeld (Kapitel 7)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wie wird das institutionelle Umfeld bewertet? • Was sind primäre Wachstumsbarrieren? • Welchen Einfluss hat die Qualität des institutionellen Umfelds auf den Unternehmenserfolg? • Wie hat sich die Bewertung des institutionellen Umfelds und der primären Wachstumsbarrieren zwischen den Befragungszeitpunkten 2007 und 2010 entwickelt? 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei einzelnen Indikatoren z.B. im Bereich Infrastruktur schneidet das weiter entwickelte Thailand besser ab • Im durch staatliche Einflüsse geprägten Wirtschaftssystem Vietnams hängen auch Wachstumsbarrieren eher mit der Qualität staatlicher Institutionen zusammen als in Thailand • Eine hohe Qualität des institutionellen Umfelds (gemessen an den Bewertungen der Unternehmen) wirkt sich positiv auf den Unternehmenserfolg aus • Die meisten Aspekte des institutionellen Umfelds sind eher statisch, im Transformationsland Vietnam sind ggf. eher Änderungen zu erwarten als in Thailand
---	---	---

Quelle: Eigene Darstellung

3. Methodik

3.1. Primärdatenerhebung

3.1.1. Projektkonzeption

Die in dieser Arbeit verwendeten Unternehmensdaten wurden im Rahmen des multidisziplinären Forschungsprojekts „Impact of shocks on the vulnerability to poverty: consequences for development of emerging Southeast Asian economies“ (DFG Forschergruppe 756) gesammelt. In diesem Vorhaben arbeiten Forscher aus den Wirtschafts- und Finanzwissenschaften, der Agrarökonomie und der Wirtschaftsgeographie zusammen, um zu einem besseren Verständnis des dynamischen Konzepts der Vulnerabilität in Bezug auf Armut beizutragen (siehe zu diesem Thema Kapitel 2.2.2). Beteiligt sind die Universitäten Hannover, Göttingen, Frankfurt/Main und Gießen. Unterteilt ist das Vorhaben in fünf Teilprojekte. Während zwei Basisprojekte an Konzepten zur Messung von Vulnerabilität sowie an der Schaffung einer umfassenden empirischen Datengrundlage arbeiten, deckt jeweils ein weiteres Teilprojekt die Bereiche Agrarökonomie, Finanz-/Kreditwirtschaft und Wirtschaftsgeographie ab.

Als Untersuchungsregion der DFG FOR 756 dienen mehrere ländliche Provinzen in Thailand und Vietnam. Beide Länder konnten im Zuge eines – wenn auch zeitlich versetzten – wirtschaftlichen Aufholprozesses den Anteil der Armen an der Gesamtbevölkerung deutlich senken. Jedoch existieren weiterhin ausgeprägte räumliche Disparitäten, in Folge derer sich Armut insbesondere auf ländliche Regionen konzentriert. Zudem bewegen sich große Teile der Bevölkerung weiterhin auf einem Lebensstandard, welcher sie im Falle von Einkommensausfällen beispielsweise durch exogene Schocks wie Ernteausfälle oder auch Arbeitsplatzverlust schnell in die Armut absinken lässt. Beide südostasiatische Schwellenländer sind daher für die Vulnerabilitätsforschung gut geeignet.

Die empirische Grundlage im Rahmen der Forschergruppe beruht auf umfangreichen Haushalts-, Migrant- und Unternehmensbefragungen. Den Kern bilden dabei Interviews in jeweils rund 2200 Haushalten in beiden Ländern (Lohmann 2009, 99). Befragt wurde dabei ausschließlich in ländlichen Regionen der Provinzen Buriram, Nakhon Phanom und Ubon Ratchathani in Thailand sowie Ha Tinh, Thua Thien Hué und Dak Lak in Vietnam. Die Haushaltsbefragung fand erstmals 2007 statt und wurde 2009 und 2010 als Panel-Befragung wiederholt.

Für das Teilprojekt Wirtschaftsgeographie wurden in Ergänzung dazu noch weitere Umfragen durchgeführt, welche primär auf die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung in den Untersuchungsgebieten zielten. Dabei handelte es sich zum einen um das dieser Arbeit zugrunde liegende Sample von größeren Unternehmen des außerlandwirtschaftlichen Sektors in den Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756. Befragungen der weitgehend gleichen Unternehmen wurden hierbei 2007 sowie 2010 durchgeführt. Darüber hinaus fanden 2010 in Verbindung mit der Haushaltsbefragung sowohl in Thailand als auch in Vietnam detaillierte Interviews mit Inhaber von dorf-basierten außerlandwirtschaftlichen Kleinstbetrieben statt. Ebenfalls ausschließlich 2010 wurden in Thailand zudem Migranten aus den Untersuchungsregionen in ihren Zielgebieten (i.d.R. Bangkok) befragt. Da die vorliegende Arbeit im empirischen Teil fast ausnahmslos nur mit dem Datensatz der größeren Unternehmen arbeitet, wird im Folgenden auch nur dessen Zustandekommen detaillierter beschrieben.

3.1.2. Sampling

Allgemeine Auswahl des Unternehmenssamples

Die generelle Relevanz des außerwirtschaftlichen Sektors für die ländliche Bevölkerung in Entwicklungs- und Schwellenländern wurde bereits in Kapitel 2.2 diskutiert. Haushaltsbefragungen bilden in diesem Zusammenhang die ‚Nachfrageseite‘ außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung ab und können einen guten Eindruck der Bedeutung für Einkommen oder Vulnerabilität vermitteln. Erhebungen bei Unternehmen, sprich der Angebotsseite der RNFE, sind hingegen insbesondere zur Einschätzung der Struktur und des Wachstumspotentials außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung in ländlichen Räumen relevant. Die dem Projektansatz zugrundeliegende Vulnerabilitätsperspektive wird also um den Aspekt der regionalen Entwicklung erweitert. Aus diesem Grund erfolgte in der Auswahl des Samples auch der Fokus auf Unternehmen oberhalb der Kategorie der Haushaltsbetriebe. Enthalten sind somit KMU sowie vereinzelte Großunternehmen. Die empirische Forschung zur RNFE hat gezeigt, dass derartige Firmen in vielen Fällen für das Gros des statistisch erfassten Outputs verantwortlich sind und entscheidenden Einfluss auf die Perspektiven von Kleinstunternehmen haben (Haggblade, Hazell et al. 2007c, 10, siehe hierzu auch Kapitel 2.3.3). Auch kann im Gegensatz zu Letzteren von den etwas größeren Betrieben am Ehesten ein Mindestmaß an Innovation erwartet werden,

welches von Baumol, Litan et al. (2007, 3) als Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum gesehen wird: „[...] *replicative entrepreneurship is important in most economies because it represents a route out of poverty, a means by which people with little capital, education or experience can earn a living. But if economic growth is the object of interest, then it is the innovative entrepreneur who matters*” (ebenda). Ohne die vielfach dokumentierte Bedeutung von Haushaltsbetrieben innerhalb der RNFE schmälern zu wollen, kann daher den in der vorliegenden Arbeit betrachteten Unternehmen das größere Potential für endogenes Wirtschaftswachstum in der Region zugeschrieben werden. Letzteres wiederum ist eine notwendige, wenn auch nicht ausreichende Bedingung für die Stabilisierung und den Ausbau außerlandwirtschaftlicher Beschäftigungsmöglichkeiten insbesondere für ärmere Bevölkerungsgruppen, gleich ob in den größeren Unternehmen selbst oder im nachgelagerten, von Kleinstbetrieben dominierten Dienstleistungssektor.

Als weiteres Auswahlkriterium in Ergänzung zur Größe der Betriebe diene ihre sektorale Zugehörigkeit. Der Fokus lag dabei auf der verarbeitenden Industrie. Zum einen stellt die Weiterverarbeitung von Agrargütern in stark landwirtschaftlich geprägten Räumen traditionell einen der wichtigsten Zweige der RNFE dar. Zum Anderen bieten sich in der Industrie theoretisch im Rahmen der ‚rural-urban linkages‘ (siehe Kapitel 2.2.3) neue Chancen für die RNFE. In beiden Fällen besteht zudem die Möglichkeit für Exporttätigkeit, und damit die Generierung zusätzlichen Einkommens für die ländliche Region. Gerade für die Analyse der Auswirkungen einer (exogenen) Wirtschaftskrise sind durch das gewählte Sample gerade jene Unternehmen abgedeckt, welche am ehesten betroffen sein können (vgl. Kapitel 2.4.2).

Während es die vorliegende Unternehmensauswahl erlaubt, den Entwicklungsgrad und die Einbindung der lokalen RNFE in die überregionale Wirtschaft einzuschätzen, bringt der sektorale Fokus unausweichlich einige Einschränkungen mit sich. Durch das Fehlen einer größeren Anzahl von Betrieben aus dem Dienstleistungssektor können insbesondere Angaben zum Niveau von Löhnen und Gehältern nicht ohne Weiteres für die gesamte außerlandwirtschaftliche Beschäftigung verallgemeinert werden. Um diese Nachteile teilweise wettzumachen, wurde zusätzlich zum verarbeitenden Gewerbe auch eine Anzahl von Firmen des Dienstleistungssektors als Vergleichsgruppe befragt.

Während die grundsätzliche Zielrichtung der Befragung in beiden Ländern identisch war, ergaben sich durch äußere Umstände diverse Unterschiede im methodischen

Vorgehen bei der Auswahl der Unternehmen und bei den Interviews selbst. Im Folgenden wird darauf nochmals näher eingegangen, insbesondere um das spätere methodische Vorgehen bei Ländervergleichen im empirischen Teil der Arbeit zu erklären.

Tabelle 5: Status und regionale Aufteilung der Unternehmenssample 2007/2010

Befragung 2007						
Thailand				Vietnam		
		Anzahl	%		Anzahl	%
Anzahl nach Provinzen	Buriram	73	32,4	Ha Tinh	46	35,9
	Nakhon Phanom	47	20,9	TT Hue	46	35,9
	Ubon Ratchathani	80	35,6	Dak Lak	36	28,1
	Nakhon Ratchasima (Korat)	25	11,1			
	<i>Gesamt</i>	225	100,0	<i>Gesamt</i>	128	100,0
Befragung 2010						
		Anzahl	%		Anzahl	%
Status der Betriebe aus 2007	Aktiv, befragt	167	74,2	Aktiv, befragt	107	83,6
	Betrieb aufgegeben, Exit-Fragebogen	16	7,1	Betrieb aufgegeben, Exit-Fragebogen	-	-
	Betrieb aufgegeben, keine Info	3	1,3	Betrieb aufgegeben, keine Info	4	3,1
	Aktiv, Interview verweigert	27	12,0	Aktiv, Interview verweigert	7	5,5
	Aktiv, nicht besucht	8	3,6	Aktiv, nicht besucht	-	-
	Keine Information	2	0,9	Keine Information	9	7,0
	Sonstige	2	0,9	Sonstige	1	0,8
	<i>Gesamt</i>	225	100,0	<i>Gesamt</i>	128	100,0
	Neuaufnahmen	5		Neuaufnahmen	-	
Aktives Sample 2010		172		Aktives Sample 2010		107
		Anzahl	%		Anzahl	%
Anzahl nach Provinzen	Buriram	54	31,4	Ha Tinh	26	24,3
	Nakhon Phanom	39	22,7	TT Hue	39	36,4
	Ubon Ratchathani	60	34,9	Dak Lak	42	39,3
	Nakhon Ratchasima (Korat)	19	11,0			
	<i>Gesamt</i>	172	100,0	<i>Gesamt</i>	107	100,0

Quelle: Eigene Auswertung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756 2007/2010

Thailand

Als Zielgruppe für die Grundgesamtheit dienten Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 12 Mio. Baht sowie dem Potential zur Herstellung exportfähiger Produkte. Die Identifizierung entsprechender Betriebe erfolgte 2007 mit Hilfe der Datenbank *Business Online Thailand*. Im Bereich der verarbeitenden Industrie und er Bergbauunternehmen wurden in den drei originären Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756 insgesamt 180 entsprechende Betriebe identifiziert, von denen 148 (82,2%) im Jahr 2007 befragt werden konnten. Darüber hinaus wurden 22 Hotels und 30 größere Bauunternehmen sowie 25 Unternehmen in der Nachbarprovinz Korat (Nakhon Ratchasima) in das Sample mit aufgenommen. Diese westlich von Buriram gelegene Provinz weist im Vergleich zu den meisten anderen Regionen im Nordosten eine relativ hohe Wirtschaftskraft und mit der Provinzhauptstadt Korat auch eine der nach Einwohnerzahlen größten Städte in Thailand auf. Im Gegensatz zu den drei anderen Provinzen war in Korat keine möglichst repräsentative oder vollständige Erfassung das Ziel, sondern lediglich eine Bestandsaufnahme von in der Provinzhauptstadt ansässigen größeren Unternehmen. Angesichts der vorwiegend (groß)stadtnahen Lage können die in Korat besuchten Firmen nur mehr bedingt als Bestandteil der eigentlichen RNFE gesehen werden. Allerdings weist die Provinz Korat – insbesondere im Vergleich zu den Regionen um Bangkok oder das Eastern Seaboard – insgesamt durchaus ländliche Strukturen auf, so dass eine Analyse der dortigen Unternehmen gemeinsam mit den Betrieben aus den anderen drei Provinzen noch vertretbar erscheint. Wo nötig wird in der empirischen Untersuchung auf interprovinzielle Unterschiede und den besonderen Charakter des Korat-Samples eingegangen.

Im Rahmen der Interviews wurden von Juli bis September 2007 insgesamt 225 Unternehmen erfasst (siehe Tabelle 5). Alles in allem stellten die befragten Betriebe in den vier Provinzen zum Interviewzeitpunkt etwas über 36.600 Arbeitsplätze, davon rund 17.300 in Buriram, Nakhon Phanom und Ubon Ratchathani. Die Durchführung der Interviews erfolgte in Zusammenarbeit mit einer in Bangkok ansässigen Unternehmensberatung und lokalen Interviewern.

Im Bereich der größeren Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Bergbaus in Buriram, Nakhon Phanom und Ubon Ratchathani stellte die Unternehmensauswahl 2007 praktisch eine Vollerhebung dar (vgl. DFG FOR 756 2009). Die durchschnittliche Entfernung der Unternehmen (inklusive Korat) von rund

28 Kilometern zur Provinzhauptstadt zeigt insgesamt, dass keine samplingbedingte Einengung auf ‚städtische‘ Betriebe erfolgte. In Verbindung mit der schlaglichtartigen Befragung in Korat lässt sich somit ein durchaus repräsentatives Bild der größeren Unternehmen der RNFE in den ländlichen Regionen des thailändischen Nordostens erstellen, mit der Möglichkeit eines Ausblicks auf die Lage in den sich etwas dynamischer entwickelnden Zentren des Isaan wie Korat, Khon Kaen etc. Dabei sind der Übertragbarkeit der Ergebnisse auf anderen 16 Provinzen des Nordosten Thailands natürlich dennoch Grenzen gesetzt, da gewisse Unterschiede unter anderem in Abhängigkeit der landwirtschaftlichen Struktur, der geographischen Lage, des Anschlusses an Verkehrswege und soziokultureller Eigenheiten durchaus eine signifikante Auswirkung auf Struktur und Rahmenbedingungen der RNFE haben können.

Wie aus Tabelle 5 ersichtlich, konnten 2010 rund drei Viertel der ursprünglichen Unternehmen wieder befragt werden. Für weitere sieben Prozent liegen relativ detaillierte Angaben zu den Gründen für die Betriebsaufgabe vor. Nur für etwas mehr als zwei Prozent der Betriebe konnten keine Informationen zum Verbleib oder gegenwärtigen Status ermittelt werden. Die Verteilung auf die Provinzen blieb 2010 weitgehend identisch zur ersten Befragungsrunde, so dass die Annahmen zur Repräsentativität auch für das Sample der zweiten Befragungsrunde übernommen werden können.

Vietnam

In den drei vietnamesischen Untersuchungsregionen, welche ausnahmslos den Kernprovinzen der DFG FOR 756 entsprechen, wurde die Zielgruppe für die Grundgesamtheit als formal registrierte Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten definiert. Mangels exakter Angaben zu Standorten und sektoraler Aufteilung entsprechender Unternehmen erfolgte die Auswahl durch die mit der Befragung beauftragten Mitarbeiter des Central Institute for Economic Management (CIEM) und der regionalen Abteilungen des Department for Planning and Investment (DPI).

Dadurch konnte keine Zufallsstichprobe erreicht werden, mit entsprechenden Einschränkungen für die Repräsentativität (Dang 2009, 142ff.). Jedoch zeigt die Gegenüberstellung mit der Gesamtzahl an außerlandwirtschaftlichen Unternehmen in den Provinzen, dass die Stichprobe einen signifikanten Prozentsatz der Grundgesamtheit abdeckt. So konnten von den laut offiziellen Angaben insgesamt 374

Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern in den drei Provinzen 128 Betriebe befragt werden, was rund 34 Prozent entspricht. Die durchschnittliche Entfernung von weniger als fünf Kilometern zur Provinzhauptstadt zeigt, dass die meisten der Unternehmen in den Hauptstädten ansässig sind. Gemäß Mausch (2010, 87) ist dies nicht auf Mängel beim Sampling, sondern auf die weitgehende Nichtexistenz größerer Betriebe in peripheren Gegenden zurückzuführen. Aufgrund der im Vergleich zu Thailand heterogeneren Zusammensetzung der Untersuchungsprovinzen (vgl. Kapitel 4.2) und der Tatsache, dass von vorneherein keine Konzentration auf einen aus verschiedenen geographischen Perspektiven relativ einheitlichen Raum wie den Isaan stattfand, kann die Repräsentativität der Unternehmensumfrage über die drei Provinzen hinaus nur schwer eingeschätzt werden.

Die Erstbefragung der Betriebe erfolgte von September 2007 bis Januar 2008. Die zweite Erhebungsrunde fand im August 2010 statt und wurde wie zuvor durch Mitarbeiter des CIEM betreut. Dabei wurden ausschließlich Unternehmen besucht, welche bereits 2007 an den Interviews teilgenommen hatten. Da Gespräche im Beisein von Mitarbeitern der Regierungsbehörde DPI stattfanden, sind bei sensiblen Fragen wie beispielsweise zur Korruption nicht wahrheitsgemäße Antworten denkbar. Allerdings wurde die Mehrzahl der Interviews von einem Projektmitarbeiter der DFG FOR 756 begleitet, der durch Detailfragen zusätzlich den Wahrheitsgehalt der Antworten prüfen konnte (Dang 2009, 140).

Bei der Befragungsrunde 2010 konnte für den hohen Anteil von knapp 84 Prozent der Unternehmen wieder ein Interview arrangiert werden. Wie Tabelle 5 zeigt, ergab sich vor allen Dingen aufgrund der unterschiedlich ausgeprägten Kooperationsbereitschaft der lokalen Behörden eine leicht abweichende regionale Zusammensetzung des Samples. So verlor Ha Tinh relativ betrachtet erhebliche Anteile am Sample, vorwiegend zu Gunsten der Provinz Dak Lak. Für rund zehn Prozent der 2007 besuchten Firmen liegen keine Informationen zum Verbleib vor, was immer noch als akzeptabler Wert betrachtet werden kann.

3.1.3. Interviews und Fragebogengestaltung

Als Ansprechpartner in den Unternehmen standen in der Regel Firmeninhaber oder leitende Angestellte zur Verfügung, wobei letztere häufig aus der Personalabteilung stammten. Die Interviews dauerten 45 bis 60 Minuten. Je nach zeitlicher Verfügbarkeit der Ansprechpartner bestanden gute Möglichkeiten zum Sammeln qualitativer Daten

und für vertiefte Gespräche, was unter Anderem auch zur Sicherung der Datenqualität beitrug. Letztere ist insgesamt als hoch einzuschätzen. Defizite bestehen vorwiegend bei quantitativen Indikatoren, welche beim Interviewpartner tiefere Kenntnisse der Buchhaltung etc. voraussetzen. Hierbei handelt es sich allerdings um ein in Schwellen- und Entwicklungsländern gängiges Problem (vgl. Blalock und Gertler 2004, 402), welches unter anderem durch Ausschluss von Ausreißer-Werten eingegrenzt werden kann. Darüber hinaus muss zumindest in Einzelfällen von mangelndem Verständnis der Interviewpartner insbesondere bei der Systematik der Bewertung von Faktoren gemäß einer Likert-Skala ausgegangen werden. Durch Training der Interviewer und Anwesenheit von DFG-Projektmitarbeitern bei vielen Interviews wurde diesem Problem so weit als möglich entgegengewirkt.

Der 2007 verwendete und jeweils in Thai bzw. ins Vietnamesische übersetzte, weitgehend standardisierte Fragebogen beinhaltete vier zentrale Bestandteile. Eine Komponente waren dabei detaillierte Auskünfte zu den Beschäftigten. Dies umfasste Angaben zu Anzahl, Gehältern, Bildung und regionaler Herkunft der Angestellten, aber auch Fragen zur Beschäftigung von Saisonarbeitern. Der zweite wesentliche Teil erfasste das allgemeine Geschäftsklima, sowie ein umfangreiches Set an Standortfaktoren. Letztere wurden mithilfe einer sechsteiligen Likert-Skala abgefragt. Die letzten beiden Abschnitte behandeln Fragen zu Finanzierung, zu Innovation und zu Produktionsverflechtungen, sprich zur Herkunft von Inputs und der Reichweite der Absatzmärkte. Für Vietnam wurden diverse zusätzliche Fragen insbesondere zum institutionellen Umfeld mit aufgenommen.

Bei der erneuten Befragung 2010 blieben in Thailand die wesentlichen Bestandteile erhalten. Da eines der Hauptziele die Erfassung von potentiellen Auswirkungen der Wirtschaftskrise 2008/2009 war, wurden diesbezüglich einige neue Fragen aufgenommen. Im Gegenzug wurden einige Fragen entfernt, die sich 2007 als zu komplex und/oder schwer verständlich herausgestellt hatten oder Informationen erfassen, welche sich innerhalb des vergleichsweise kurzen Zeitraums von drei Jahren nicht wesentlich verändert haben dürften. Als Beispiel sei hier die Frage nach der saisonalen Knappheit von Arbeitskräften erwähnt. Da dies primär von den klimatisch bedingten Erntezyklen abhängt, sind hier keine großen Änderungen zu erwarten. In Vietnam wurde der Fragebogen 2010 stärker als in Thailand den regionalen Erfordernissen angepasst. Hierdurch konnten zahlreiche zusätzliche Detailinformationen gewonnen werden, allerdings verringerte sich die

Vergleichbarkeit insbesondere der quantitativen Daten sowohl zur thailändischen wie auch zur vorangegangenen 2007er-Befragung erheblich. Als Folge muss in den Empiriekapiteln dieser Arbeit die Analyse der RNFE in den beiden Ländern teils separat erfolgen.

3.2. *Statistische Methoden der Datenauswertung*

Die Auswertung der Primärdaten im empirischen Teil dieser Arbeit erfolgte mit Hilfe von SPSS in den Versionen 17 und 18. Die insbesondere bei differenzierter Betrachtung des Samples vergleichsweise geringen Fallzahlen und – trotz einer insgesamt hohen Datenqualität – vielfach fehlenden Werte für quantitative Indikatoren legen es nahe, auf komplexere multivariate Auswertungsmethoden zu verzichten. Die wesentlichen Fragestellungen in den Kapiteln 6 und 7 betreffen meist die Unterschiede zwischen verschiedenen Gruppen innerhalb des Unternehmenssamples, wie beispielsweise Branchen oder der regionalen Zugehörigkeit nach Provinzen. Daher sind insbesondere Verteilungstests für die Auswertung relevant. Hierzu zählen der t-Test, der Median-Test sowie der Kolmogorow-Smirnow-Z-Test für nicht metrisch skalierte Variablen. Hierbei lässt sich überprüfen, ob bezüglich der betrachteten Variable zwischen den Gruppen statistisch signifikante Unterschiede bestehen (Janssen und Laatz 2007, 339ff., 576 und 581). Da für einzelne Fragestellungen ein Vergleich zwischen 2007 und 2010 nötig ist, werden in diesen Fällen Testvarianten für verbundene Stichproben gewählt (t-Test sowie Wilcoxon),

Für die Analyse von Unterschieden zwischen mehreren Gruppen bezüglich einer abhängigen Variablen wird zudem die einfaktorielle Varianzanalyse (ANOVA) verwendet (Janssen und Laatz 2007, 357ff.).

Für Zusammenhänge zwischen kategorialen Variablen findet der χ^2 -Test Anwendung, gegebenenfalls in Verbindung mit entsprechenden Maßen zur Bestimmung der Stärke des Zusammenhangs wie beispielsweise dem Phi-Koeffizienten (vgl. Brosius 2010, 211ff., Janssen und Laatz 2007, 268). Bei der Untersuchung von Zusammenhängen des Unternehmenserfolges mit Kriseneinflüssen und dem institutionellen Umfeld wird aufgrund der ordinal- bzw. intervallskalierten Variablen zudem die bivariate Korrelationsanalyse genutzt, wobei je nach Skalenniveau der Korrelationskoeffizient nach Pearson bzw. die Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman und Kendall-Tau-b verwendet werden.

4. Das Untersuchungsgebiet

4.1. *Ländervergleich Thailand und Vietnam*

4.1.1. Wirtschaftlicher Entwicklungspfad

Sowohl Thailand wie auch Vietnam werden mittlerweile gemäß der Weltbank-Klassifikation in der Kategorie der ‚lower middle income countries‘ geführt (World Bank 2011). Hinter dieser formalen Einteilung verbergen sich allerdings große Unterschiede in Bezug auf den wirtschaftlichen Entwicklungspfad, räumliche Strukturen und die Institutionen in den beiden Ländern. Im Folgenden werden daher wesentliche Aspekte der jüngeren wirtschaftlichen und politischen Entwicklung skizziert, insbesondere soweit sie die Rahmenbedingungen der RNFE in Thailand und Vietnam geprägt haben.

Thailand

Einige der wichtigsten Weichenstellungen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Landes fallen in die Zeit der autoritären Militärherrschaft, welche mit kurzen Unterbrechungen von 1947 bis 1979 andauerte. Die generell marktwirtschaftlich orientierte Militärführung setzte zunächst auf den Ausbau der landwirtschaftlichen Produktion zu Exportzwecken – mit beachtlichem Erfolg. Neben Reis und Kautschuk kamen neue Agrargüter wie Cassava, Mais und Zucker hinzu (Doner 2009, 31). Parallel wurde spätestens unter Führung von Feldmarschall Sarit ab 1958 auch der industrielle Sektor gefördert. Im Gegensatz zum exportorientierten Agrarsektor wurde im Bereich der Industrie zunächst die Strategie der Importsubstitution verfolgt, dies aber bereits unter Beteiligung ausländischer Direktinvestitionen (Husa und Wohlschlägl 2003, 84). Die Militärregierung investierte massiv in Infrastruktur wie Verkehrswege und Bewässerungssysteme (Doner 2009, 97). Dass gut ausgebaute Straßenverbindungen selbst entlegenere Gebiete insbesondere im Nordosten Thailands erschlossen, war auch dem Vietnamkrieg geschuldet. Die ab 1962 in Thailand stationierten US-Truppen benötigten adäquate Infrastruktur, welche von thailändischen Sicherheitskräften gleichzeitig zur Bekämpfung kommunistischer Untergrundbewegungen genutzt wurde (Somchai 2006, 73f.).

Das in dieser Phase initiierte Wachstum des urbanen, industriellen Sektors ging nach Ansicht vieler Autoren auf Kosten des ländlichen Raumes (vgl. Bello, Cunningham et al. 1998, 135). Hintergrund ist die vom Staat erhobene Steuer auf Reisexporte, welche

die Exportmenge entscheidend beeinflusste und gleichzeitig den thailändischen Binnenmarkt von internationalen Preisentwicklungen abschirmte. Zugute kam dies in erster Linie der Stadtbevölkerung, während die ländlichen Produzenten auf höhere Gewinne verzichten mussten (Walton 1996, 112, vgl. auch Kapitel 2.5.2). Erst 1986 wurde die Steuer abgeschafft (Dixon 1996, 38).

Die Forcierung der industriellen Entwicklung lässt sich an der sektoralen Zusammensetzung des Bruttoinlandsproduktes (engl. Gross Domestic Product/GDP) ablesen (Abbildung A2 im Anhang). Im Jahre 1971 übertraf der sekundäre Sektor erstmals den Anteil der Landwirtschaft am BIP, auch wenn hier wohl sinkende Preise bei Agrargütern für einen Teil der Änderungen bei den relativen Anteilen an der Wirtschaftsleistung verantwortlich waren (Dixon 1996, 31).

Folgt man Doner (2009, 98f.), kann der wirtschaftliche Entwicklungspfad bis zu diesem Zeitpunkt primär als Funktion äußerer und innerer Einflussfaktoren auf die Machthaber erklärt werden. Ohne Bodenschätze oder signifikante Unterstützung seitens einer der Großmächte war Thailand angesichts der Herausforderungen in einem politisch labilen regionalen Umfeld auf Deviseneinkünfte angewiesen. Die stabile, marktwirtschaftlich orientierte makroökonomische Politik entsprach diesen Zielen. Die Ausweitung der landwirtschaftlichen Nutzfläche bot gleichzeitig der ländlichen Bevölkerung Einkommensmöglichkeiten und minderte die Gefahr einer kommunistischen Rebellion. Gewinne aus der Landwirtschaft konnten in den Aufbau der importsubstituierenden, auf Bangkok konzentrierten Industrie investiert werden. Im Gegensatz zur Makroebene blieb die Wirtschaftspolitik auf Ebene der Fachministerien allerdings inkonsistent und klientelorientiert.

Spätestens Anfang der 1980er Jahre geriet dieses Wachstumsmodell an seine Grenzen. Zwar war die industrielle Basis mittlerweile in erste arbeitsintensive Sektoren des verarbeitenden Gewerbes (z.B. Textilien, Plastik, Maschinenbau) diversifiziert worden (Simon 1996, 85). Dennoch waren landwirtschaftliche Produkte in 1980 immer noch für mehr als 50 Prozent der Exporte verantwortlich, was sich wenig später angesichts fallender Weltmarktpreise u.a. für Reis, Tapioka oder Zucker als verhängnisvoll erwies. Ölpreisschocks Ende der 1970er Jahre und der begrenzte Binnenmarkt (Husa und Wohlschlägl 2003, 84f.) trugen zusätzlich dazu bei, dass das BIP-Wachstum auf vergleichsweise niedrigen Werten um fünf Prozent verharrte (s. Abbildung A1 im Anhang). Die halbdemokratische Regierung unter General Prem (1980-1988) änderte daraufhin grundlegend die makroökonomische Zielsetzung: Statt der

Importsubstitution wurde nun eine exportorientierte Industrialisierung verfolgt. Institutionen wie das National Economic and Social Development Board (NESDB) und das Board of Investment (BOI) bemühten sich um Bürokratieabbau, die Einführung von Qualitätsstandards und die gezielte Förderung von exportierenden ausländischen Firmen (Doner 2009, 110). Ab 1986 brachte diese Strategie die erhofften Erfolge. Gestützt auf die arbeitsintensive Produktion von Textilien, Schmuck, Plastikprodukten und in zunehmendem Maße auch Elektronik schnellten die Wachstumsraten des BIP bis auf Rekordwerte von 13 Prozent im Jahr 1988. Ausländische Direktinvestitionen insbesondere von multinationalen Konzernen aus Japan, Taiwan, Südkorea und Hong Kong waren maßgeblich für die Ausweitung der Produktion verantwortlich (vgl. James und Ramstetter 2008, 1), welche fast ausschließlich auf der Ausnutzung der geringeren Lohnkosten in Thailand basierte (für eine Diskussion der dafür relevanten Konzepte der ‚verlängerten Werkbänke‘ und globalen Wertschöpfungsketten siehe Schätzl 2000, 240f. oder Kulke 2008, 133f.). Im gleichen Zeitraum entwickelte sich der Tourismus zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor, nicht zuletzt dank einer klaren Förderstrategie der zuständigen Thailand Tourism Authority (TAT).

Trotz der bis 1995 augenscheinlich erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung entstanden mindestens zwei bedenkliche Trends, welche die thailändische Wirtschaft bis heute prägen. Zum einen betrifft dies die räumliche Konzentration der verarbeitenden Industrie auf Bangkok und sehr vereinzelte sekundäre Wachstumszentren (siehe hierzu Kapitel 4.1.3), verbunden mit starken sozioökonomischen Disparitäten (vgl. Parnwell und Arghiros 1996, 1). Zum anderen wurde das fehlende Vordringen in höhere Bereiche der industriellen Wertschöpfungskette, im Englischen als ‚upgrading‘ bezeichnet, offensichtlich. Gerade letzteres zeichnet die originären ‚Tigerstaaten‘ und Vorbilder Korea, Taiwan, Hong Kong oder Singapur aus (Liefner und Schiller 2008, 237). Im Falle Thailands mussten die stetig steigenden Exporte durch ebenso hohe Importe ‚erkauft‘ werden, da lokale Zulieferer mangels qualifizierten Personals und adäquater technischer Ausstattung nicht in der Lage waren die nötigen Vorprodukte für die Montagelinien der Automobil-, Elektronik- oder Textilindustrie zu liefern. Programme zur Behebung der Missstände scheiterten unter anderem am Zusammenspiel von Inkompetenz und gegensätzlichen Interessen der zuständigen Ministerien (Finanzen vs. Handel vs.

Industrie) auf der einen Seite sowie einem eher schlecht organisierten Privatsektor auf der anderen Seite (Doner 2009, 120f.).

Um das latente Defizit der Handelsbilanz zu finanzieren, setzten die Regierungen Anfang der 1990er Jahre auf die Liberalisierung des Finanzsektors, verbunden mit der Hoffnung auf den Aufstieg Bangkoks zu einem regionalen Bankenzentrum. Ausländische Investitionen stiegen in der Folge rasant. Wie in Kapitel 2.4.3 erläutert waren diese allerdings weder langfristig angelegt, noch flossen sie in produktive Sektoren. Staatliche Institutionen waren mit der Überwachung des umfassend liberalisierten Finanzsektors überfordert. Am Ende dieses Prozesses stand die sogenannte Asienkrise, deren Entstehung und Auswirkungen bereits beschrieben wurden.

Als Konsequenz aus der Krise leiteten die demokratisch gewählten Regierungen unter Chuan Leekpai (1997-2000) und Thaksin Shinawatra (2001-2006) eine Reihe von wirtschaftspolitischen Reformen ein (Doner 2009, 125ff.). Das grundsätzliche, auf marktwirtschaftlichen Prinzipien und der Exportwirtschaft beruhende Modell blieb dabei unverändert. In den wichtigen Bereichen der Produktivitätssteigerung, des technologischen Fortschritts und des Ausgleichs räumlicher Disparitäten blieben allerdings viele eingeleitete Maßnahmen ohne Wirkung. Neben ministeriellen Partikularinteressen und Kompetenzgerangel war auch die geringe Beteiligung des Privatsektors eine Ursache für den ausbleibenden Erfolg. Sie führte beispielsweise dazu, dass der im Jahr 2001 entworfene Skills Development Act, der Arbeitgeberbeiträge zur Finanzierung von Aus- und Fortbildung vorsah, nicht in Kraft trat. Doner (2009, 128) merkt hierzu an: *„The failure to implement such badly needed measures reflected a combination of private sector shortsightedness and public sector weakness. Following a long-standing emphasis on wage repression and labor discipline, Thai firms were reluctant to pay for technical training”*.

Nach dem Abflauen der Krise 1999 reduzierte sich der Reformdruck weiter. Zwar wurden unter der Amtsführung des ehemaligen Geschäftsmannes Thaksin umfangreiche Reformen in den schon beschriebenen Bereichen Produktivität und Bildung eingeleitet (Lauridsen 2009, 414ff.). Auch rückte aufgrund der zunehmend unzufriedenen, weil vom steigenden Wohlstand des Landes wenig profitierenden Landbevölkerung der Abbau von Disparitäten in den Vordergrund – letztlich hatten vor allem die ärmeren Bevölkerungsschichten Thaksin ins Amt gebracht. Einige Ansätze, wie beispielsweise ein Programm für kostengünstige Krankenhausbesuche,

die Stundung von Schulden für Kleinbauern und die Ausdehnung der Schulpflicht auf neun Jahre, können durchaus als Erfolge angesehen werden. Insgesamt jedoch verhinderten die schon beschriebenen institutionellen Schwächen öffentlicher wie privater Akteure grundlegende Verbesserungen (Doner 2009, 133, vgl. auch Liefner und Schiller 2008, 285).

Zahlreiche Beobachter identifizieren die Stagnation des verarbeitenden Gewerbes auf einem relativ niedrigen technologischen Niveau als primäre Herausforderung für die thailändische Industrie. So stellten vor einem Jahrzehnt bereits Arnold, Bell et al. (2000a, iii) fest, dass die Aktivitäten bezüglich firmenbasierter Forschung und Entwicklung neuer Technologien sowie der effizienteren Nutzung vorhandener Technik wesentlich hinter dem Niveau der NIC der ersten Generation zurückbleibt. Dies gilt umso mehr, setzt man den Zeitpunkt an, an welchem diese NIC in etwa den gleichen industriellen Entwicklungsstand aufwiesen wie Thailand heute. Auch Berger (2005, 212) weist auf strukturelle Defizite insbesondere bei der Masse der KMU hin, welche in der Regel über keinerlei eigene Fähigkeiten zu Forschung und Entwicklung (FuE) verfügen. Staatliche Bildungseinrichtungen stellen weder zahlenmäßig noch von der Qualifikation her betrachtet ausreichend Absolventen bereit. Die Forschungstätigkeit der überwiegend öffentlichen Universitäten bewegt sich ebenfalls auf einem niedrigen Niveau. Berger stellt dazu fest: „[...] *This sector is neither sophisticated enough to cater to the needs of the more capable firms, nor sufficiently oriented towards the more basic needs of the large group of less-capable SMEs*“ (ebenda). Mildahn und Schiller (2006) kommen in ihrer Untersuchung zu Barrieren für den Wissenstransfer zwischen Universitäten und Unternehmen zu ähnlichen Ergebnissen.

Das grundsätzliche Wirtschaftsmodell Thailands dürfte auf absehbare Zeit nur wenigen Änderungen unterworfen werden. Allerdings stehen öffentliche wie private Akteure vor erheblichen Herausforderungen, um die Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Industrie zu verbessern, wobei die (Aus)Bildung sowie öffentliche und private Investitionen in FuE eine zentrale Rolle spielen werden (World Bank 2009, 87). Die Attraktivität für ausländische Investoren wird zudem auch davon abhängen, ob es gelingt die seit dem Sturz der Regierung Thaksin durch das Militär im Jahr 2006 angespannte politische Lage dauerhaft zu stabilisieren. Bis dato schaffte es keine der seitdem gewählten Regierungen, die Interessen der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen zu vereinen (siehe hierzu auch Kapitel 4.2.1). Wiederholte

gewaltsame Ausschreitungen wie zuletzt im Mai 2010 und die Blockade des Flughafens Bangkok/Suvarnabhumi Ende 2008 haben zumindest vorübergehend nicht nur dem Tourismus geschadet, sondern auch ausländische Investoren verunsichert (World Bank 2008b, JBIC 2009, 16). In der aktuellen Runde des von der Weltbank erstellten „Ease of Doing Business“-Index ist Thailand gegenüber dem Vorjahr bereits um drei Ränge abgerutscht, liegt aber im südostasiatischen Vergleich noch auf einem der vordersten Plätze (s. Tabelle A1 im Anhang).

Vietnam

Der jüngere wirtschaftliche Entwicklungspfad Vietnams beginnt mit dem Ende des ersten Indochinakrieges 1954. Nach dem Sieg von kommunistischen und nationalistischen Widerstandsbewegungen erfolgte die Teilung der ehemals französischen Kolonie entlang des 17. Breitengrades in Süd- und Nordvietnam (Revilla Diez 1995, 48f.). Die wirtschaftliche Ausrichtung des bis dato als exportorientierte Kolonialwirtschaft strukturierten Landes unterschied sich fortan grundlegend in den beiden neuen Teilstaaten. Während Südvietnam (engl. Republic of Vietnam) ein marktwirtschaftliches Modell verfolgte, etablierte die Führung Nordvietnams (Democratic Republic of Vietnam) eine Zentralverwaltungswirtschaft (Collins 2009, 23). Bis zur Wiedervereinigung Vietnams 1976 muss die Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung daher für beide Teile gesondert erfolgen.

Südvietnam verfügte nach der Teilung zunächst über keine nennenswerte Industrie und einen lediglich in Saigon stark ausgeprägten Dienstleistungssektor. Im Gegenzug produzierte die Landwirtschaft, insbesondere im Gunstraum des Mekongdeltas, mehr Reis als für den Verbrauch im eigenen Staat nötig war. Letzteres unterschied den Süden grundsätzlich vom Norden Vietnams. Bereits in den ersten Jahren nach der Unabhängigkeit orientierte sich die südvietnamesische Regierung bei Handel und Wirtschaft weg von der früheren Kolonialmacht Frankreich, hin zu den USA, Japan und Taiwan (Brocheux 2009, 175). Verfolgt wurde zunächst der (letztlich wenig erfolgreiche) Aufbau von importsubstituierenden Industrien unter anderem im Textil-, Zement- oder Papiersektor (vgl. Revilla Diez 1995, 50).

Ab 1965 wurden die wirtschaftlichen Aktivitäten stärker durch die Ausweitung des Vietnamkriegs bestimmt. Der 1969 beginnende rapide Abzug amerikanischer Truppen setzte schließlich insbesondere dem städtischen Dienstleistungssektor stark zu. Als Reaktion orientierte die Regierung die Wirtschaftspolitik grundlegend um. Statt der

Importsubstitution wurde nun die Exportförderung verfolgt und zudem eine grundlegende Landreform durchgeführt. Trotz einiger Erfolge, wie beispielsweise einer starken Steigerung der Reiserträge, wies die südvietnamesische Wirtschaft 1975 starke Defizite auf. Der Kollaps des Dienstleistungssektors führte zu hoher Arbeitslosigkeit in den Städten, die industrielle Struktur war durch eine „von außen finanzierte Konsumgüterindustrie“ (Revilla Diez 1995, 52) anstelle eigener substantieller Investitionen geprägt. Verbessert wurde das längerfristige Entwicklungspotential Südvietnams allerdings durch die vorhandene und beispielsweise im Falle von Highways oder Flughäfen noch heute genutzte Infrastruktur, sowie das generell marktwirtschaftlich geprägte Umfeld (Revilla Diez 1995, 52).

Die kommunistische Partei **Nordvietnams** verfolgte ab 1954 die Implementierung einer zentralen Planwirtschaft, bei gleichzeitiger Industrialisierung sowie einer umfassenden Kollektivierung der Landwirtschaft. Ähnlich wie im Süden Vietnams war die industrielle Basis nur schwach ausgeprägt. Der erste Dreijahresplan (1958-1960) nach sozialistischen Prinzipien stellte die Landwirtschaft und die Leichtindustrie in den Vordergrund (Revilla Diez 1995, 53). Bis 1960 waren bereits 90 Prozent der Familienbetriebe, welche insgesamt über 70 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzfläche verfügten, einer landwirtschaftlichen Kooperative beigetreten. Aufgrund der übereilten Einführung und mangelnder Kompetenz der Parteikader blieben die Kooperativen allerdings eher ineffektiv. Im darauffolgenden Fünfjahresplan wurde schließlich der Aufbau einer Schwerindustrie forciert. Im Zuge der amerikanischen Angriffe auf Nordvietnam wurde ein Teil dieser Industrie in ländliche Räume verlagert, um den Bombardierungen von Industriegebieten zu entgehen (Collins 2009, 24).

Die Erfolge der Industrialisierung blieben weit hinter den Erwartungen zurück. Auch die Produktivität in der Landwirtschaft steigerte sich kaum, was angesichts des parallelen Bevölkerungswachstums sogar zu sinkenden Pro-Kopf-Erträgen führte. Exporte bestanden hauptsächlich aus Rohstoffen, während Konsumgüter zunehmend importiert werden mussten (Revilla Diez 1995, 55f.).

Der endgültige Sieg kommunistischer Truppen im Jahr 1975 führte zur Wiedervereinigung Vietnams unter einer marxistisch-leninistisch ausgerichteten Wirtschaftspolitik (Diem, Alpert et al. 2005, 5). Die **Sozialistische Republik Vietnam** stand bei ihrer Geburt vor enormen Herausforderungen: Weder im Nord- noch im

Südteil hatte die Produktion des Grundnahrungsmittels Reis mit dem Bevölkerungswachstum mitgehalten. Während im Norden eine ineffiziente Schwerindustrie herangewachsen war, dominierte im Süden der Dienstleistungsbereich, verbunden mit einem starken informellen Sektor. Insbesondere bei Konsumgütern waren beide Landesteile von den jeweiligen Schutzmächten abhängig (Brocheux 2009, 211). Zu den sozialen und wirtschaftlichen Folgen des Vietnamkrieges kamen massive ökologische Schäden durch Flächenbombardements und den Einsatz von Entlaubungsmitteln hinzu (Brocheux 2009, 185).

Die im zweiten Fünfjahresplan (1976-1980) dargelegten Ziele der kommunistischen Partei zur Entwicklung des Landes, welche unter anderem die weitere Förderung der Schwerindustrie sowie die sozialistische Transformation des Südens vorsahen, trugen letztlich zur Verschlechterung der wirtschaftlichen Leistungskraft Vietnams bei (vgl. Alpert und Sanders 2005, 35). Laut Revilla Diez (1995, 58ff.) können drei Faktoren als ursächlich dafür angesehen werden. Die Verstaatlichung von Betrieben im ehemaligen Südvietnam und der Verlust von Ersparnissen nach der Einführung des Dong (VND) als neuer Währung traf insbesondere die chinesische Minderheit. In der Folge wanderte zusammen mit den Chinesen in erheblichem Umfang Kapital und Wissen aus. Eine zweite ineffiziente Maßnahme bildete die Einführung der landwirtschaftlichen Großkooperativen und die Kollektivierung der Landwirtschaft im Süden Vietnams. Mangels ausreichender Versorgung mit Düngemittel oder Saatgut und aufgrund der fehlenden Anreize für Bauern blieb die Produktion der Kollektiven niedrig, was die Nahrungsmittelversorgung der Bevölkerung gefährdete. Ein letzter Punkt betrifft schließlich die zu einseitige Fokussierung auf die Schwerindustrie, welche nur „unzureichend mit dem nach wie vor landwirtschaftlich strukturierten Land verflochten“ blieb (Revilla Diez 1995, 60). Die ehemalige Schutzmacht China zog sich zusammen mit zahlreichen anderen Ländern 1978 nach dem Einmarsch vietnamesischer Truppen in Kambodscha zurück, so dass Vietnam diplomatisch isoliert und von Hilfszahlungen abgeschnitten wurde (Diem, Alpert et al. 2005, 5).

Die wirtschaftliche Misere, welche mit begrenzten Hungersnöten einherging, veranlasste die kommunistische Führung 1979 zu ersten Reformschritten. So wurde sowohl in der Landwirtschaft wie auch im industriellen Sektor eine begrenzte eigenwirtschaftliche Vermarktung von Überschüssen zugelassen (Alpert und Sanders 2005, 36 sowie Duong 2003, 12f.). Diese Reformen zeigten relativ rasch eine positive Wirkung, wurden allerdings Anfang der 1980er Jahre von hoher Inflation begleitet.

Konservative Kreise in der kommunistischen Partei, welche die eigene Macht und den eigenen Lebensstandard gefährdet sahen, erzwangen die Wiedereinführung einer strikten Planwirtschaft (Alpert und Sanders 2005, 36). In Verbindung mit der halbherzigen Umsetzung der eingeleiteten Reformen führte dies die vietnamesische Wirtschaft Mitte der 1980er Jahre in eine schwere Krise. Inflationsraten von bis zu 700 Prozent (von 1985 auf 1986), ein hohes Staatsdefizit, u.a. aufgrund steigender Ausgaben für Subventionen, und Versorgungsengpässe kennzeichneten die Situation (Alpert und Sanders 2005, 37 bzw. Duong 2003, 13).

Der entscheidende Wendepunkt für den wirtschaftlichen Entwicklungspfad Vietnams kam mit dem 6. Parteitag der Kommunistischen Partei im Dezember 1986. Das hierbei unter dem Namen *doi moi* (Erneuerung) initiierte Reformprogramm wurde in mehreren Schritten umgesetzt und bis weit in die 1990er Jahre hinein beständig erweitert. Basierend auf Revilla Diez (1995, 68) sowie ergänzt durch Alpert und Sanders (2005, 38f.) lassen sich folgende wesentliche Maßnahmen festhalten:

- Die Schaffung marktwirtschaftlicher Institutionen: Dies beinhaltete unter anderem die Abschaffung staatlicher Planvorgaben für die Produktion und die eigenverantwortliche Betriebsführung durch die Unternehmensleitung bzw. im landwirtschaftlichen Bereich durch die Bauern, aber auch den verfassungsmäßigen Schutz von Privateigentum
- Die Reformierung des Finanzsektors inklusive der Zulassung ausländischer Banken
- Die vollständige Freigabe der Preisbildung, mit Ausnahme einiger Güter wie Strom, Kraftstoff oder bestimmter Grundnahrungsmittel
- Eine außenwirtschaftliche Öffnung, welche u.a. die Abwertung des VND umfasste und ausländische Direktinvestitionen zuließ
- Eine Haushaltsreform, welche u.a. unterschiedliche Formen der Besteuerung einführte
- Die Privatisierung von Staatsunternehmen, welche in mehreren Etappen erfolgte und bis heute fort dauert (vgl. hierzu auch Nguyen Thi Tue Anh 2003, 175ff. und Dang 2009, 91f.)

Doi moi wird heute als eine umfassende „Strategie der ökonomischen und gesellschaftlichen Liberalisierung“ (Klump und Mutz 2002b, 7) gesehen. Für eine

umfangreiche Darstellung der Inhalte wie auch der Auswirkungen der Reformen sei an dieser Stelle auf die umfangreiche Literatur zu diesem Thema verwiesen (z.B. Klump und Mutz 2002a, Alpert 2005, Revilla Diez 1995).

Die ersten 10 Jahre nach Beginn des Transformationsprozesses waren durch hohes Wirtschaftswachstum von bis zu 9,5 Prozent (1995), stetig ansteigende ausländische Direktinvestitionen (ADI, engl. Foreign Direct Investments/FDI) und die langsame Entwicklung eines insbesondere in den Zentren Hanoi und Ho Chi Minh City (HCMC, ehemals Saigon) angesiedelten privaten Unternehmenssektors geprägt (Collins 2009, 27ff.). Der Anteil der Industrie am BIP stieg um rund 15 Prozent an (s. Abbildung A2 im Anhang). Bei der Armutsbekämpfung wurden große Erfolge erzielt. Betrug die Armutsquote gemessen an der nationalen Armutsgrenze zu Beginn der 1990er Jahre noch rund 60 Prozent, konnte sie bis 1998 auf 37 Prozent reduziert werden (Mausch 2010, 14). Von der Asienkrise 1997/98 wurde Vietnam weit weniger schwer getroffen als die meisten anderen südostasiatischen Staaten (vgl. Abbildung A1 im Anhang). Dies kann vor allem auf die intensive staatliche Regulierung des Außenhandels und insbesondere des internationalen Kapitalverkehrs zurückgeführt werden (Diehl 2002, 275). Allerdings gingen bereits ab 1996 die ADI stark zurück, welche bei Ausbruch der Krise vornehmlich aus anderen asiatischen Staaten kamen (Nguyen Thi Tue Anh 2003, 153ff.). Neben der konjunkturell bedingten Abschwächung waren hierfür aber auch der mangelhafte Rechtsrahmen und ein durch staatliche Einmischung in etlichen Bereichen unattraktives Investitionsklima in Vietnam verantwortlich (Collins 2009, 32).

Die Erfahrungen aus der Asienkrise veranlassten die vietnamesische Führung, ihre Wirtschaftspolitik etwas vorsichtiger auszurichten. So wurde zunehmend Wert auf die Entwicklung eines ausreichenden Binnenmarktes und die größere Unabhängigkeit von externer Finanzierung gelegt. Dank einer überarbeiteten Gesetzgebung und begleitender staatlicher Unterstützungsmaßnahmen (z.B. Qualitätsstandards) stieg die Zahl einheimischer Privatunternehmen ab dem Jahr 2000 stark an. Gleichzeitig drangen diese Unternehmen in weitere Branchen vor, und schufen vor allem im Vergleich zu Betrieben mit ADI wesentlich mehr Arbeitsplätze (Collins 2009, 32). Ab dem Jahr 2000 zogen parallel dazu ausländische Direktinvestitionen wieder an, was auch auf den Abbau staatlicher Einflussnahme und weitere Reformmaßnahmen wie die Eröffnung einer Börse oder Bürokratieabbau zurückzuführen war. Zwar beschäftigen Unternehmen mit ausländischer Beteiligung nur relativ wenige

Arbeitnehmer, allerdings gelten sie bei Technologie und Management als weit fortschrittlicher im Vergleich zu einheimischen Betrieben (Collins 2009, 37f.). Die Armutsquote (nationale Armutsgrenze) konnte bis zum Jahr 2005 weiter auf 12,9 Prozent reduziert werden (Mausch 2010, 14).

Die Außenwirtschaft Vietnams wurde im vergangenen Jahrzehnt von zwei Prozessen geprägt. Zum einen betrifft dies die fortschreitende regionale Integration der ASEAN-Staaten im Rahmen des ASEAN Free Trade Agreement (AFTA), welches einen schrittweisen Abbau von Zöllen erfordert. Zudem eröffnete der WTO-Beitritt 2006 neue Märkte und dürfte die langsam einsetzende Einbindung Vietnams in globale Produktionsnetzwerke erleichtern (vgl. Athukorala 2009, 112). Gleichzeitig setzt er aber auch die einheimische Wirtschaft verstärktem Wettbewerb sowie einem erhöhten Anpassungsdruck bei Qualitäts-, Arbeits- oder Umweltstandards aus (Collins 2009, 34).

Während sich die meisten Beobachter in der positiven Beurteilung des bislang Erreichten einig sind, werden die Zukunftsaussichten unter Beibehaltung der momentanen Wirtschaftspolitik teilweise kritisch gesehen. So geht Ohno (2009, 25f.) davon aus, dass ein Großteil des Wirtschaftswachstums auf Einmaleffekte zurückzuführen war, welche auf der Liberalisierung der ineffizienten Planwirtschaft und der Integration in die globale Wirtschaft beruhten. Einheimische Unternehmen seien dagegen weiterhin kaum wettbewerbsfähig und das institutionelle Umfeld im regionalen Vergleich unterentwickelt. Nach Ngyuen (2009, 165ff.) stellen neben der teils mangelhaften Infrastruktur sowie institutionellen Mängeln, wie Bürokratie und eine ausgeprägte Korruption, auch die schleppende Reform der verbleibenden rund 4.000 Staatsbetriebe wesentliche Wachstumshindernisse dar. Die Ergebnisse der jüngsten Umfrage von in Vietnam tätigen japanischen Unternehmen bestätigen diese Sicht, wobei insbesondere das Rechtssystem schlecht bewertet wird (JBIC 2009, 16). Andere Herausforderungen ähneln denjenigen, die zuvor bereits für Thailand dargestellt wurden. Qualifizierte Arbeitskräfte sind mit einem Anteil von 20 Prozent an allen Erwerbstätigen relativ rar und überproportional auf die Zentren Hanoi und HCMC konzentriert (Ngyuen 2009, 168). Generell entsprechen Bildung und Training nicht den Ansprüchen der Unternehmen (Perkins und Vu Than Tu Anh 2009, 35f.). Dass dies insbesondere auch für ländliche Betriebe ein Wachstumshindernis darstellt, konnte Dang (2009) bereits nachweisen. Hinzu kommt, dass Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie entsprechende Kooperationen zwischen

Forschungseinrichtungen und der Industrie – auch im Vergleich mit Thailand und anderen NIC – sehr gering ausgeprägt sind (Ngyuen 2009, 171, vgl. auch die Ergebnisse der Studie zu KMU von Sakai und Takada 2000).

Zwar genießt Vietnam im Vergleich zu Thailand derzeit noch einen komparativen Vorteil als Billiglohnstandort. Nach Ansicht vieler Autoren muss sich die Wirtschaftspolitik aber bereits mittelfristig an ähnlichen Herausforderungen orientieren, wie sie derzeit bereits für Thailand (und andere NIC im asiatischen Raum) bestehen. Andernfalls führt der wirtschaftliche Entwicklungspfad unter Umständen in die „*middle income trap*“ (Ohno 2009, 25), welche etliche Schwellenländer mit derzeit noch begrenzten institutionellen und technologischen Fähigkeiten bedroht.

4.1.2. Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise 2008/2009

Im Gegensatz zur Asienkrise gut ein Jahrzehnt zuvor lag das ‚Epizentrum‘ der weltweiten Wirtschaftskrise in den Jahren 2008/2009 nicht in den asiatischen Ländern, sondern primär in den Vereinigten Staaten. Was als Spekulationsblase im Immobiliensektor begann, führte in Verbindung mit exzessiver Kreditvergabe und laxer Regulierung des Finanzsektors zu einer hohen Krisenanfälligkeit nicht nur der amerikanischen Wirtschaft, sondern einer ganzen Reihe von weiteren Industriestaaten (Claessens, Kose et al. 2010, 248ff.). Die makroökonomischen und finanzwissenschaftlichen Aspekte der Krise liegen ebenso wie die Geschehnisse in den westlichen ‚Verursacherstaaten‘ außerhalb der Perspektive dieser Arbeit (siehe hierfür z.B. Reinhart und Rogoff 2008, Acharya und Richardson 2009). Im Fokus stehen stattdessen die Auswirkungen auf die Realwirtschaft in Thailand und Vietnam. Den wichtigsten Aspekt im regionalen Kontext stellt dabei die Entwicklung der Exporte dar. Wie die Erfahrung aus früheren Wirtschaftskrisen zeigt, schrumpfen Handelsaktivitäten in der Regel überproportional in Relation zu Indikatoren wie dem BIP. Freund (2009, 7) zeigt anhand einiger Beispiele aus den vergangenen Jahren, dass der Rückgang des Welthandels während des (Haupt)Krisenjahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im Schnitt rund viereinhalb mal so stark ausfällt wie der Rückgang des weltweiten BIP. Dies lässt entsprechende Implikationen für exportorientierte Volkswirtschaften erwarten.

In **Thailand** brachen nach einer mehrjährigen Phase des kontinuierlichen Wachstums im dritten Quartal 2008 die Ausfuhren drastisch um rund zehn Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein. In den folgenden Monaten musste die thailändische

Volkswirtschaft stärkere Rückgänge bei den Exporten verkraften als zu Zeiten der Asienkrise (Abbildung 11). Entgegen den anfänglichen Annahmen optimistischer Beobachter (vgl. Akyüz 2008, 34f.) erwiesen sich die Schwellenländer in Südostasien (ebenso wie in anderen Regionen der Welt) nicht als ‚abgekoppelt‘ von den wirtschaftlichen Dynamiken in den Industriestaaten. Ein Grund für die im Vergleich zu vorangegangenen Krisen relativ heftige Reaktion ist gemäß Yi (2009, 45f.) die mittlerweile stark vorangeschrittene vertikale Spezialisierung insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, welche bekanntermaßen asiatische Schwellen- und Entwicklungsländer eng in globale Produktionsnetzwerke eingebunden hat. Worawan (2010, 14ff.) zeigt dementsprechend anhand offizieller Daten aus der Labor Force Survey, dass sich die Weltwirtschaftskrise bei der Beschäftigung primär auf das verarbeitende Gewerbe auswirkte. Im Gegensatz zur Asienkrise 1997, welche vor allem die Bauwirtschaft und mit ihr Saisonarbeiter aus Nord- und Nordostthailand empfindlich traf, waren nunmehr die Fabrikarbeiter in Bangkok und der Zentralregion am stärksten durch Entlassungen und Arbeitszeitkürzungen betroffen (s. Tabelle 6). Den größten Einfluss hatte die Krise dabei auf die Gruppe der 20-29jährigen mit mittlerer Bildung (i.d.R. ‚vocational degree‘).

Tabelle 6: Veränderung der durchschnittlichen Arbeitszeit zum Vorjahresquartal in Prozent, nach Region und Branche

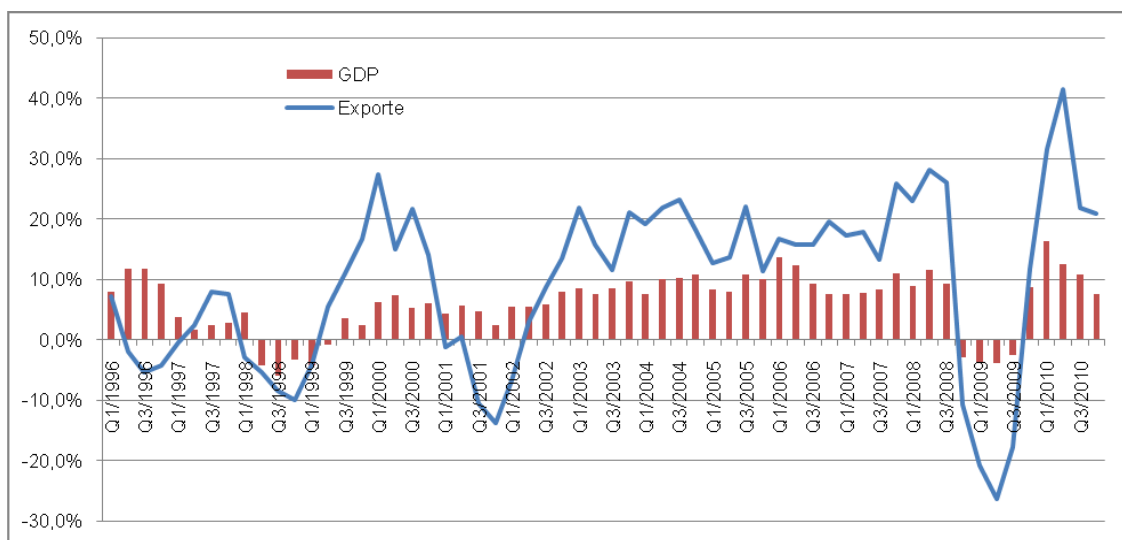
Region	2007		2008		2009	
	1. Quartal	3. Quartal	1. Quartal	3. Quartal	1. Quartal	3. Quartal
Bangkok (inkl. metropolitan area)	0.51	-0.21	4.04	-3.63	-4.55	3.27
Zentral	2.92	1.32	1.80	-3.33	-8.34	1.26
Norden	-0.38	2.43	1.15	6.65	5.65	2.62
Nordosten	2.05	4.00	1.47	7.68	7.08	1.57
Süden	0.14	1.95	2.54	1.40	-1.36	2.04
Branche						
Landwirtschaft	2.78	3.03	0.64	4.97	0.33	-0.05
Verarbeitendes Gewerbe	0.16	3.43	0.79	-4.90	-8.84	-0.08
Baugewerbe	0.83	-5.58	1.86	3.30	0.72	1.49
Handel	-0.56	2.65	3.57	2.00	3.56	4.36
Transport	-3.60	-3.89	6.14	6.11	2.42	3.42
Dienstleistungen	4.03	2.78	2.62	3.66	2.41	5.19

Quelle: Worawan 2009, 14

Außerhalb der Industrie blieben negative Konsequenzen aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise, aber auch in Folge der politischen Unruhen offenbar eng begrenzt.

Obwohl die Zahl der ausländischen Touristen 2008 stagnierte und 2009 um rund drei Prozent sank, nahm die Beschäftigung im Hotel- und Gastgewerbe in diesem Zeitraum tendenziell zu (vgl. NSO 2010c). Mangels einer genaueren Differenzierung in den Daten der Labor Force Survey ist hierbei keine Aussage über mögliche Verschiebungen zwischen der Tourismusindustrie für ausländische Gäste und den binnenorientierten Hotels und Gastronomiebetrieben möglich. Neben der lokalen Wirtschaft hatte die Wirtschafts- und Finanzkrise allerdings auch Auswirkungen auf die Rücküberweisungen von Migranten. Sie sanken 2009 gegenüber dem Vorjahr leicht um 53 Mio. USD auf rund 1,84 Mrd. USD (PPP) (ADB 2010b, 211).

Abbildung 11: Thailändisches GDP und Exporte, Veränderung zum Vorjahresquartal in Prozent



Quelle: Eigene Darstellung nach BOT 2011, NESDB 2011

Als Reaktion auf den wirtschaftlichen Abschwung leitete die thailändische Regierung eine ganze Reihe von Gegenmaßnahmen ein. Sie lassen sich grob in direkte finanzielle Unterstützung für bestimmte Bevölkerungsgruppen, Infrastrukturmaßnahmen sowie Trainingsmaßnahmen und sonstige Unterstützung für den Unternehmenssektor unterteilen. Insgesamt wiesen sie einen Wert von über 200 Milliarden THB respektive rund zwei Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung auf (unter der Bezeichnung Stimulus 1). Zusätzlich wurde von Juli 2009 bis Januar 2010 der Beitrag von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zur Sozialversicherung von zehn auf sechs Prozent reduziert (Worawan 2010, 21f.). Darüber hinaus wurde noch im Juni 2009 ein längerfristiges Unterstützungsprogramm (Stimulus 2) im Umfang von 1,43 Billionen

THB verabschiedet, welches mittelfristig vor allen Dingen durch Infrastrukturprojekte für zusätzliche Arbeitsplätze sorgen soll (ADB 2010, 25)

In **Vietnam** reihten sich die Auswirkungen der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise an die Folgen einer hausgemachten Krise. Nachdem die Inflation auf bis zu 28 Prozent im August 2008 angestiegen war und die Wirtschaft generell zu überhitzen drohte, schritt die Regierung regulierend auf dem Kreditmarkt ein. In der Folge brachen die Immobilienpreise ein, und die Börse in Ho Chi Minh City verlor im Laufe des Jahres 2008 rund 66 Prozent ihres Werts (Pincus 2009, 12). Nur kurze Zeit später wurde Vietnam auch durch die weltweite Rezession erfasst. Grundsätzlich geschah dies ähnlich wie in Thailand durch den Rückgang von Exporteinkünften, welche in den ersten zehn Monaten des Jahres 2009 um 13,8 Prozent sanken. Neben dem allgemeinen Einbruch der Nachfrage aus dem Ausland trugen hierzu auch Preisnachlässe bei nach wie vor nachgefragten Gütern wie Rohöl und anderen Rohstoffen bzw. landwirtschaftlichen Gütern bei (Nguyen Ngoc Anh, Nguyen Duc Nhat et al. 2011, 559).

Zu den Auswirkungen auf die Beschäftigten sind bislang nur spärliche und vor allen Dingen wenig verlässliche Informationen verfügbar. Entlassungen sind einzelnen empirischen Erhebungen zufolge selten, Abfindungen und das Nichtverlängern von Zeitverträgen hingegen häufiger (Nguyen Ngoc Anh, Nguyen Duc Nhat et al. 2011, 561).

Wie in Thailand wandte auch die Regierung in Vietnam erhebliche Mittel zur Konjunkturbelebung auf. Die Gesamtsumme von umgerechnet rund acht Milliarden USD (entsprechend zehn Prozent des BIP) verteilt sich auf Steuernachlässe, Infrastrukturmaßnahmen, Transferzahlungen und Unterstützung bei der Kreditvergabe. Letzterer kommt große Bedeutung zu, da aufgrund der staatlichen Regulierung als Antwort auf die vorangegangene inländische Krise die Zinsraten – und damit die Kosten der Finanzierung für Unternehmen – stark angestiegen waren. Speziell für ländliche Regionen wurden zudem günstige Kredite insbesondere zum Erwerb landwirtschaftlicher Maschinen, Düngemittel etc. bereitgestellt, wobei die Gesamtsumme lediglich 48 Mio. USD entsprach (Nguyen Ngoc Anh, Nguyen Duc Nhat et al. 2011, 564ff.).

4.1.3. Räumliche Disparitäten

Thailand

Sowohl auf politischer wie auch auf wirtschaftlicher Ebene konzentrieren sich die Aktivitäten in Thailand auf den Großraum Bangkok. Die Metropolregion, in welcher derzeit rund 10,1 Mio. Menschen und damit rund 16% der thailändischen Bevölkerung leben (NSO 2010a), spielt für die Verwaltung, für den internationalen und nationalen Verkehr wie auch für den Tourismus eine Schlüsselrolle. Daneben verteilt sich auch ein Großteil der exportorientierten verarbeitenden Industrie auf den Raum Bangkok sowie die südöstlich angrenzende Eastern Seaboard Region. Insgesamt wurden im Jahr 2009 in der Metropolregion rund 42% des BIP erzeugt (NESDB 2010). Abbildung 12 illustriert räumliche Disparitäten im Land anhand der monatlichen Pro-Kopf-Einkommen in Kaufkraftparitäten-Dollar (PPP \$)¹. Neben Bangkok und dem industriellen Zentrum Eastern Seaboard zeichnen sich vor allem die touristisch geprägten Provinzen wie Phuket, Phang Na oder Surat Thani durch vergleichsweise hohe Einkommen aus. Provinzen mit niedrigen Einkommen konzentrieren sich auf zwei Regionen. Im Norden Thailands sticht die von ethnischen Minderheiten bewohnte Provinz Mae Hong Son heraus, hinzu kommen weitere Gebiete überwiegend an der Grenze zu Burma bzw. Laos. Die zweite Region mit jeweils unterdurchschnittlichen Einkommen und Wirtschaftskraft bildet der Isaan, der Nordosten Thailands (siehe hierzu Kapitel 4.2.1). Zu beachten ist bei der Darstellung auf Provinzebene generell, dass teilweise beträchtliche Entwicklungs- und damit auch Einkommensunterschiede beispielsweise zwischen Provinzhauptstädten und peripheren ländlichen Räumen überdeckt werden. Die Entwicklung dieser ausgeprägten räumlichen Struktur hat viele Gründe, die von naturräumlichen Gegebenheiten über historische Entwicklungen bis zur tendenziell zentralistischen Politik des modernen thailändischen Staates reichen (für genauere Erklärungen siehe z.B. Parnwell und Arghiros 1996).

¹ Für die angestrebte Vergleichbarkeit mit Vietnam ist die Auswahl räumlich differenzierter Indikatoren eingeschränkt. Die Einkommen für Thailand wurden mit Hilfe offizieller Daten zum Haushaltseinkommen (NSO2010b, Table 6.4) sowie durchschnittlicher Haushaltsgrößen (NSO2000, Table 3) errechnet. Die räumlichen Muster hieraus stimmen in hohem Maße mit anderen Strukturindikatoren wie dem nur für Thailand veröffentlichten Gross Provincial Product (GPP) überein.

Vietnam

Ähnlich wie in Thailand sind auch in Vietnam deutliche regionale Disparitäten in Bezug auf die sozioökonomische Entwicklung erkennbar. Charakteristisch ist dabei das bipolare Muster mit den beiden Zentren Hanoi im Norden und Ho Chi Minh City im Süden, welches auf Abbildung 12 deutlich hervortritt. Diese Struktur bezieht sich nicht nur auf die Einkommen (welche überdies im ehemaligen Südvietnam tendenziell etwas über dem Niveau des Nordens liegen), sondern lässt sich an einer Vielzahl von Indikatoren ablesen. So lag die Armutsrate gemessen an der offiziellen Armutslinie² im Jahr 2008 in der Südostregion bei nur 2,5 Prozent, gefolgt vom Red River Delta mit 8,6 Prozent. Die höchsten Werte erreichte sie im nördlichen Hochland mit gut 25 Prozent (GSO 2010a, 631f.). Generell weisen ländliche sowie von ethnischen Minderheiten bewohnte Gebiete die höchsten Armutsraten auf (Mausch 2010, 14). Gerade die ethnische Differenzierung nimmt dabei für den regionalen Entwicklungsstand insbesondere in den nördlichen Regionen eine Schlüsselstellung ein (vgl. Scott und Truong Thi Kim Chuyen 2004, 109f.), wobei für genauere Informationen zum komplexen Verhältnis zwischen Minderheiten und dem Zentralstaat bzw. der Kinh-Bevölkerungsmehrheit beispielsweise auf McElwee (2004) verwiesen sei.

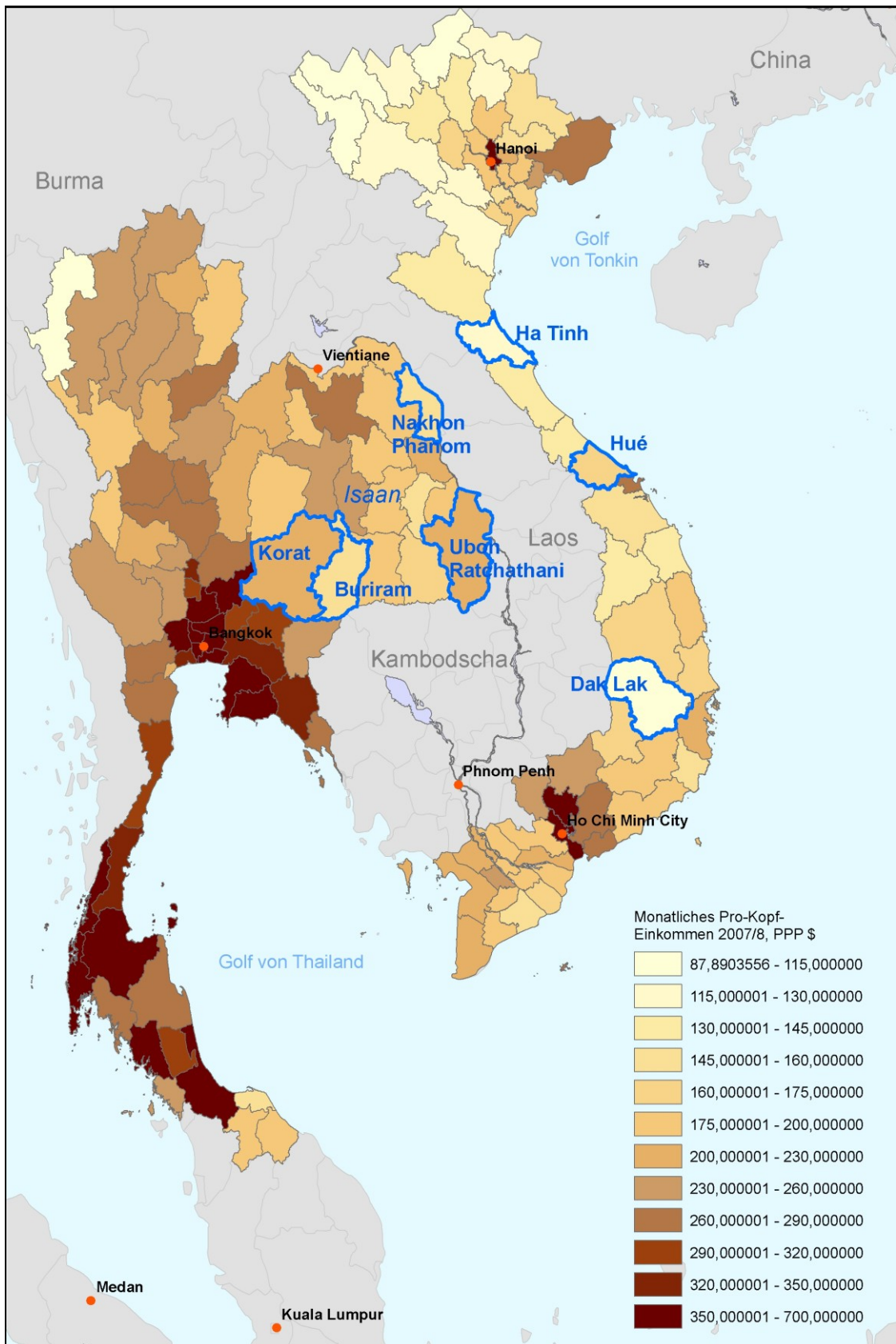
Am auffälligsten ist die bipolare Struktur der ökonomischen Entwicklung in Vietnam bei den ausländischen Direktinvestitionen. So entfielen 2009 rund 62 Prozent der industriellen Erzeugung von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung auf die Südostregion, welche HCMC und die umliegenden Gebiete umfasst. Für weitere knapp 29 Prozent war die Region des Red River Delta mit den Zentren Hanoi und Hai Phong verantwortlich, während die Anteile insbesondere der nördlichen und zentralen Hochlandregionen vernachlässigbar waren (GSO 2010a, 417ff.). Von allen im Zeitraum 1988 bis 2009 lizenzierten FDI-Projekten in Vietnam (insgesamt 12.575 in allen wirtschaftlichen Sektoren) entfielen rund 58 Prozent auf die Südostregion und weitere 26 Prozent auf das Red River Delta (GSO 2010a, 119). Dies bestätigt eine Struktur, die schon von Duong (2003, 47) beschrieben wurde. Erklärt wird sie unter anderem mit der guten Infrastruktur, der zahlreich vertretenen chinesischstämmigen Bevölkerung und der marktwirtschaftlichen Prägung im Süden, während für die Umgebung von Hanoi vor allen Dingen „die bessere Energieversorgung, die niedrigen

² für den Zeitraum 2006-2010 definiert als 260.000 VND monatliches PKE in städtischen Räumen, 200.000 VND in ländlichen Gebieten (GSO 2010a, 631).

Lohnkosten und der leichtere Zugang zu den Behörden“ (Duoung 2003, 48) ausschlaggebende Standortfaktoren für ausländische Investoren sind. Auch die Größe des Absatzmarktes in den dicht besiedelten Bevölkerungszentren kann eine Rolle spielen (Tien Quang Tran 2009, 71).

Als ergänzendes Maß für die generelle Attraktivität unterschiedlicher Regionen kann zudem der Provincial Competitiveness Index (PCI) herangezogen werden, der zuletzt 2008 erhoben wurde und auf der Befragung von über 7800 privaten Unternehmen aller Größen beruht. Dargestellt wird in erster Linie das institutionelle Umfeld (für die Auflistung der einzelnen Indikatoren siehe Malesky 2009, 9). Dabei schneiden vor allem Provinzen der Nordost- und Nordwestregion unterdurchschnittlich ab. Der Süden, insbesondere die Region um HCMC, wird hingegen weitgehend überdurchschnittlich bewertet (vgl. Malesky 2009, 8). Auch wenn die Aussagefähigkeit des PCI insbesondere aufgrund der potentiellen Einflussnahme der Provinzregierungen mit Vorsicht betrachtet werden muss (Mausch 2010, 84), bestätigt sich grundsätzlich die Annahme, dass der Süden aus unternehmerischer Perspektive weiterhin der attraktivere Standort bleibt. Es scheint plausibel, dass die regionalen Disparitäten zumindest in Bezug auf Wirtschaftsleistung und Investitionen weiterhin bestehen werden.

Abbildung 12: Regionale Disparitäten bei Pro-Kopf-Einkommen in Thailand und Vietnam



Quelle: Eigene Darstellung. Kartengrundlage: ArcGis 9.1; Daten: DFG FOR 756, Institut für Geographie Gießen, NSO 2000, NSO 2010b und GSO 2010a

4.1.4. Zentrale Ziele der Regionalpolitik

Thailand

Der Ausgleich der Disparitäten stellt – zumindest formell – schon seit geraumer Zeit einen Schwerpunkt thailändischer Regionalplanung dar. Als relativ erfolgreich ist hier das schon erwähnte Eastern Seaboard Development Project (ESDP) hervorzuheben, welches 1981 begonnen wurde. So weist die im Projektgebiet befindliche Provinz Rayong das höchste Bruttoprovinzprodukt pro Kopf (Gross Provincial Product/capita) in Thailand auf (NESDB 2010). Zurückgeführt werden kann die wirtschaftlich positive Entwicklung wohl auf die ohnehin guten Ausgangsbedingungen, insbesondere den Zugang zu Tiefwasserhäfen, Energievorkommen (Erdgaspipeline) und der relativen Nähe zu Bangkok (vgl. Schlörke 1992, 110). In Ergänzung zum Großvorhaben ESDP und der ähnlich angelegten, wenn auch kleineren Southern Seaboard Development Area wurde bereits im 4. National Economic and Social Development Plan ab 1977 die Stärkung von Sekundärzentren verfolgt, darunter auch in zwei der Untersuchungsprovinzen dieser Arbeit (Korat und Ubon Ratchathani, siehe Schlörke 1992, 108). Auf die erste, fünf Städte umfassende und von der Weltbank unterstützte Phase (vgl. World Bank 1995) folgten weitere, wobei Investitionen in die städtische Infrastruktur und Trainingsmaßnahmen für die lokale Verwaltung im Mittelpunkt standen. Entgegen ursprünglicher Überlegungen zielte das Vorhaben nicht auf die künstliche Schaffung regionaler Wachstumspole (siehe Kapitel 2.3.2), sondern die Stärkung bereits vorhandener ressourcenorientierter Industrie und Kleinbetriebe sowie der Funktion als Dienstleistungszentrum für den umgebenden ländlichen Raum (Schlörke 1992, 110). In der Folge kann für etliche Provinzhauptstädte wie Khon Kaen oder Korat in der Tat eine positive Entwicklung verzeichnet werden, die allerdings nur in begrenztem Umfang auf das weitere Umland ausstrahlt. Die Wirkung der zweiten Phase der Förderung von Regionalstädten ist ungewiss; unter anderem fehlte eine ausreichende Einbeziehung lokaler Akteure und die Dezentralisierung von Entscheidungsprozessen (NESDB/World Bank 2005, 62). Zudem wird von einigen Autoren auch auf die negativen sozioökologischen Folgen einiger Industrieprojekte in ländlichen Regionen hingewiesen (für das Beispiel einer Zellulose-Fabrik in der Provinz Khon Kaen siehe Glassman und Sneddon 2003, 110f.). Neuere nationale Entwicklungspläne verzichten zunehmend auf konkrete Aussagen zur Regionalpolitik (Lübben 2009, 76). Der aktuelle 10. National Economic and Social Development

Plan (2007-2011) fokussiert den Aufbau einer ‚creative economy‘ basierend auf dem kulturellen Reichtum des Landes sowie Branchen wie den Medien, Kunst oder Design und Software. Explizite räumliche Entwicklungsziele sind nicht zu finden. Allerdings werden weiterhin insbesondere durch das NESDB Studien zur regionalen Entwicklung und zur Ansiedlung von Industrie außerhalb der bestehenden Zentren durchgeführt (ADB 2008, 2).

Zur Umsetzung regionaler Entwicklungsziele bedient sich die thailändische Regierung verschiedener Politikinstrumente. So variieren die Fördersätze des Board of Investment (BOI) für ausländische Investoren je nach Region. Von rund einem halben Dutzend Provinzen abgesehen liegt dabei der gesamte Isaan in der Zone mit der höchsten Förderstufe, welche neben einer achtjährigen Befreiung von der Körperschaftsteuer auch Ausnahmen bzw. Ermäßigungen bei Einfuhrzöllen und die steuerliche Berücksichtigung von Baukosten u.Ä. bietet (BOI o.J.). Trotz dieser Anreize konzentrieren sich FDI weiterhin in erster Linie auf die Provinzen der Zentralregion und des Eastern Seaboard. In die 22 Provinzen der höchsten Förderstufe (darunter 15 im Isaan) fließen hingegen nur ausländische Investitionen in marginalem Umfang. Im Jahr 2009 umfassten die FDI dort lediglich 6,5 Prozent der gesamten Investitionssumme in Thailand (BOI 2010).

Einen weiteren Anreiz von Seiten des thailändischen Staates zur Förderung ländlicher Regionen stellen die unterschiedlich hohen Mindestlöhne dar, welche im Juni 2008 in den Untersuchungsprovinzen dieser Arbeit (mit Ausnahme von Korat) nur rund 76 Prozent des Mindestlohns im Großraum Bangkok betragen (NSO 2010a, Table 2.13).

Potentiell großen Einfluss auf die RNFE hat zudem die 2002 erstmals formulierte Förderstrategie für KMU³. Auch wenn die räumliche Perspektive eher diffus bleibt, wird im aktuellen 2nd SME Promotion Plan (2007-2011) des Office of SMEs Promotion (OSMEP) eine große Bandbreite von Zielen und Instrumenten zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU formuliert. Im Bereich des verarbeitenden Gewerbes wird u.a. die Bildung von zwischenbetrieblichen Kooperationen und Clustern sowie die Verbesserung der Produktqualität angestrebt (für eine detaillierte Übersicht siehe OSMEP 2007, 76f.). Angesichts der Tatsache

³ Thailändische KMU sind für das verarbeitende Gewerbe und Dienstleistungssektor im Allgemeinen definiert als Betriebe mit weniger als 200 Mitarbeitern und maximal 200 Millionen THB Betriebskapital (ohne Grundbesitz). Für den Großhandel gilt eine Obergrenze von 50 Mitarbeitern, im Einzelhandelssektor von maximal 30 Mitarbeitern (Pongsak 2008).

dass KMU 2008 rund 98,6% aller thailändischen Unternehmen ausmachten (OSMEP 2009, 17) und gerade in ländlichen Räumen nur wenige Großbetriebe existieren, ist die Strategie automatisch für die RNFE relevant.

Darüber hinaus existieren mehrere Ansätze zur gezielten Förderung des ländlichen außerlandwirtschaftlichen Sektors. Hierzu zählt das unter Premierminister Thaksin stark geförderte „One Tambon – One Product (OTOP)“-Projekt, welches die Produktion und Vermarktung spezifischer lokaler Produkte (Kunstwerke, Gebrauchsgegenstände, Nahrungsmittel, ...) oder Dienstleistungen unterstützt (Paitoonpong und Chalamwong 2003, 183f.). Der Gesamterfolg dieses auch die RNFE betreffenden Schemas ist schwer einzuschätzen (siehe hierzu auch Lohmann 2009, 138). Der ebenfalls unter Thaksin eingerichtete sogenannte ‚village fund‘ könnte zumindest theoretisch Finanzierungsprobleme für Kleinstunternehmer in der RNFE mindern, wird in der Praxis aber in erster Linie für landwirtschaftliche Investitionen und den Konsum genutzt (Menkhoff und Rungruxsirivorn 2011, 114).

Parallel zu staatlichen Aktivitäten haben in Thailand auch private Initiativen zur Armutsbekämpfung und Wirtschaftsförderung im ländlichen Raum eine lange Tradition. Insbesondere ist hier die auch im Untersuchungsgebiet aktive Population and Development Association (PDA) zu nennen. Viele der Projekte beinhalten im Sinne des *Integrated Rural Development* auch Komponenten zur Förderung von Gesundheit (insb. Aufklärung zu HIV und Bildung, vgl. PDA 2009). Erstmals ab 1990 entstanden in Kooperation mit größeren thailändischen und internationalen Unternehmen Projekte zur Schaffung von Arbeitsplätzen in ländlichen Regionen (Thai Business Initiative for Rural Development, TBIRD), vorwiegend im damals noch durch große Armut gekennzeichneten Isaan. Sowohl landwirtschaftliche wie auch außerlandwirtschaftliche Aktivitäten (insb. Teilfertigung von Schuhen und Bekleidung) wurden gefördert. Der Transfer von Wissen und Fertigkeiten durch Unternehmen an die Dorfbewohner bildete eine wichtige Projektkomponente (UNESCAP o.J.). Zwar kann der mittlerweile in umfangreicheren Village Development Partnerships aufgegangene Ansatz grundsätzlich als Element der Corporate Social Responsibility (CSR) gewertet werden. Darüber hinaus profitieren die Unternehmen aber auch durch die geringen Lohnkosten und günstigere Grundstücke, wobei der Preis für letztere um bis zu 30% unter dem Niveau von Bangkok liegen kann (Lim und Cameron 2003, zitiert in Cameron 2007, 248). Im regionalen Vergleich hohe Löhne und gute Arbeitsbedingungen in den TBIRD-

Projekten reduzieren zudem die Fluktuation der Angestellten und ziehen höher qualifizierte Arbeiter an, was Kosten für Suche und Training neuer Angestellter reduziert (Cameron 2007, 249).

Vietnam

Der nationale Fünfjahresplan zur soziökonomischen Entwicklung 2006-2010 enthält mehrere Aussagen zum Abbau regionaler Disparitäten. Für schwächere Regionen sind Verbesserungen bei der Infrastruktur (insbesondere Straßen und Bewässerung), der Bildung und Ausbildung vorgesehen. Ähnlich wie einst in Thailand sollen regionale Zentren auf Provinzebene als Wachstumspole gefördert werden, ohne dass die führende Rolle der Zentren HCMC und Hanoi grundsätzlich in Frage gestellt wird (MPI 2006, 103f.). Für jede der sechs Großregionen des Landes werden spezifische Entwicklungsziele bis hin zu GDP-pro-Kopf-Werten formuliert. In den derzeit am wenigsten entwickelten Gebieten mit einem hohen Anteil von ethnischen Minderheiten (Nördliche und zentrale Hochlandregionen) soll vor allen Dingen eine auf natürlichen Ressourcen basierende Industrialisierung forciert, zugleich aber auch der Tourismus gefördert werden. Zusätzlich soll die ländliche verarbeitende Industrie innerhalb der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette auch durch gezielte Agrarforschung zur Ertrags- und Qualitätssteigerung unterstützt werden (MPI 2006, 120).

Über die Vorgaben zur Regionalentwicklung hinaus verabschiedete die vietnamesische Regierung bereits im Jahr 2000 eine explizite Strategie zur Förderung der RNFE. Darin enthalten waren unter anderem Verbesserungen in der Infrastruktur, leichterem Zugang zu Krediten und die Verbesserung der ländlichen Bildung, beispielsweise durch die Bereitstellung mindestens einer ‚*vocational school*‘ pro Distrikt. Auch die seit ‚*doi moi*‘ mehrfach überarbeitete Unternehmens- und Investorengesetzgebung enthält Anreize zur Förderung von Unternehmen in ländlichen Regionen (Le Xuan Ba, Cu Chi Loi et al. 2003, 252ff.). Für eine detaillierte Übersicht zum aktuellen Rechtsrahmen und Förderinstrumente für KMU sei auf Dang (2009, 94ff. und 214f.) verwiesen.

4.2. Profil der Untersuchungsregionen

4.2.1. Thailändische Provinzen

Alle vier thailändischen Untersuchungsprovinzen dieser Arbeit befinden sich im Isaan, wie die Nordostregion des Landes genannt wird (s. Karte A1 im Anhang). Sie grenzen, mit Ausnahme Korats, jeweils an Kambodscha und/oder Laos.

Tabelle 7: Strukturdaten der thailändischen Untersuchungsprovinzen

	Jahr	Ubon Ratchathani	Buriram	Nakhon Phanom	Nakhon Ratchasima	Thailand
Einwohner	2008	1.795.453	1.541.650	699.364	2.565.117	63.389.730
Fläche in km ²	2008	15.745	10.323	5.513	20.494	513.119
Bevölkerungsdichte in EW pro km ²	2008	114	149	127	125	124
Urbanisierungsgrad in %	2005	14,6	13,9	12,7	-	29,1
	2008	18,5	13,9	12,6	21,7	30,8
Einwohner Provinzhauptstadt	2008	114.553	28.222	27.750	-	-
BIP in Mio. THB	2004	54.300	41.212	16.637	-	6.576.834
	2007	67.389	51.007	22.371	150.763	8.493.311
	2009*	77.767	60.490	26.895	162.974	9.050.715
BIP pro Kopf in THB	2004	31.363	26.115	26.568	-	102.447
	2007	36.681	31.444	30.305	54.362	134.733
	2009*	41.809	36.827	36.021	58.095	135.281
Reales BIP pro Kopf in THB	2004	16.235	13.516	13.010	-	57.193
	2007	17.219	14.538	13.335	25.225	67.572
Beschäftigte I. Sektor in %	2006	61,9	68,2	64,4	-	42,1
	2008	64,8	62,0	62,6	-	40,4
Beschäftigte II. Sektor in %	2006	5,8	6,8	6,4	-	15,5
	2008	3,1	10,3	2,3	-	14,1
Beschäftigte III. Sektor in %	2006	32,2	25,0	29,1	-	42,4
	2008	32,1	27,7	35,1	-	45,6
Monatl. Haushaltseinkommen in THB	2004	11.697	8.632	8.168	-	14.963
	2007	14.534	10.263	10.009	14.177	18.660
	Thailand = 100	78	55	54	76	100
Armutsgrenze in THB/Person/ Monat	2006	1218	1215	1243	-	1386
Armutquote in %	2006	25,1	30,7	25,9	-	9,6
Ø Haushaltsgröße in Personen	2004	3,8	3,7	3,7	-	3,4
	2008	3,8	4,1	3,8	3,4	3,1
Geburten pro 1.000 Einwohner	2008	11,8	10,7	10,5	10,8*	12,5
Ø Schulbesuchsdauer in Jahren	2005	7,2	6,9	7,7	7,3	8,3
Registrierte Fahrzeuge/ 1.000 Ew.	2005	224	195	205	-	390
	2008	255	208	227	-	417
Reisertrag pro <i>rai</i> in kg	2007/08	324	339	295	342	481
	Thailand = 100	67	70	61	71	100

* vorläufig

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach NSO 2010a,b,c,d,e; NESDB 2010; UNDP 2007, Lohmann 2009

Im Vergleich zu anderen Landesteilen läuft der Strukturwandel im Isaan wesentlich langsamer ab. Der Dienstleistungssektor konnte seinen Anteil am BIP innerhalb der letzten 20 Jahre um rund zehn Prozentpunkte ausbauen, während die Landwirtschaft in etwa im gleichen Umfang Anteile einbüßte und der industrielle Sektor stagnierte (Tabelle 8). Die wirtschaftliche Struktur dieser Region bleibt demnach durch die Landwirtschaft, insbesondere den Reisanbau, geprägt. Daneben finden sich auch in großem Umfang Anbauflächen für Zuckerrohr und Maniok sowie Eukalyptusplantagen. Letztere wurden ab Mitte der 1980er Jahre als (umstrittene) Aufforstungsmaßnahmen in Regionen etabliert, welche meist in den Jahren zuvor für die Gewinnung landwirtschaftlicher Flächen für *cash crops* gerodet worden waren. Primär dienen die Plantagen allerdings rein kommerziellen Interessen der Zelluloseindustrie (Somchai 2006, 74).

Tabelle 8: Strukturwandel in Thailands Nordosten, 1986-2005

Ø jährliche reale BIP-Wachstumsrate nach Sektor in % (1986-2005)				
Region bzw. Provinz	I. Sektor	II. Sektor	III. Sektor	Gesamt
Khon Kaen	2,9	10,8	4,9	6,5
Nakhon Ratchasima	1,4	7,0	5,0	4,8
Nordosten gesamt	1,7	5,9	4,7	4,1
<i>Ubon Ratchathani</i>	<i>1,3</i>	<i>3,6</i>	<i>4,2</i>	<i>3,4</i>
<i>Nakhon Phanom</i>	<i>1,4</i>	<i>3,6</i>	<i>4,0</i>	<i>3,2</i>
<i>Buriram</i>	<i>1,4</i>	<i>4,1</i>	<i>4,7</i>	<i>3,6</i>
Thailand gesamt	2,2	8,2	5,4	6,1

Anteile der Wirtschaftssektoren am BIP in %				
1986				
Region bzw. Provinz	I. Sektor	II. Sektor	III. Sektor	
Khon Kaen	21	22	57	
Nakhon Ratchasima	29	22	49	
Nordosten gesamt	31	17	52	
<i>Ubon Ratchathani</i>	<i>27</i>	<i>17</i>	<i>56</i>	
<i>Nakhon Phanom</i>	<i>37</i>	<i>16</i>	<i>47</i>	
<i>Buriram</i>	<i>33</i>	<i>12</i>	<i>55</i>	
Thailand gesamt	18	32	50	

2005				
Region bzw. Provinz	I. Sektor	II. Sektor	III. Sektor	
Khon Kaen	11	46	43	
Nakhon Ratchasima	16	34	51	
Nordosten gesamt	20	23	57	
<i>Ubon Ratchathani</i>	<i>18</i>	<i>18</i>	<i>64</i>	
<i>Nakhon Phanom</i>	<i>25</i>	<i>18</i>	<i>57</i>	
<i>Buriram</i>	<i>24</i>	<i>12</i>	<i>64</i>	
Thailand gesamt	9	47	44	

Quelle: Lohmann 2009, 141

Im Gegensatz zu anderen Regionen in Thailand wird die Hauptkultur Reis im Isaan überwiegend nicht auf klassischen Überschwemmungsflächen angebaut. Vielmehr erfolgt der Anbau im sogenannten Regenstau, wobei die Niederschläge der Regenzeit gesammelt und über Rückhaltebecken und Kanäle auf die Anbaufläche verteilt werden. Die so erzielten Erträge liegen deutlich unterhalb des landesweiten Durchschnitts (vgl. NSO 2010b, Tabelle 10.5). Darüber hinaus ist die Region erheblichen Wetterrisiken unterworfen, landwirtschaftliche Schocks aufgrund von Dürren und Überflutungen sind daher keine Seltenheit (NESDB/Weltbank 2005, 149). Dass sich im Untersuchungsgebiet insbesondere das exportorientierte verarbeitende Gewerbe nur schwach etabliert hat, kann auf mehrere Faktoren zurückgeführt werden. Die große Distanz zu Seehäfen und anderer relevanter Verkehrsinfrastruktur erhöht Transportkosten und –dauer, was die Anreize zur Ansiedelung von exportorientierten Unternehmen mindert. Der Anteil der Logistik- an den Produktkosten ist hierbei im Nordosten von gut 4 Prozent 2004 auf fast 7 Prozent im Jahr 2007 gestiegen, was im landesweiten Vergleich sowohl einen der höchsten absoluten Werte wie auch mit den stärksten Anstieg bedeutet (World Bank 2008b, 92). Die Nähe zu Laos und Kambodscha bietet angesichts der geringen Relevanz der beiden wesentlich ärmeren Nachbarstaaten als Absatzmarkt für höherwertige Investitionsgüter wie Elektronik, Fahrzeuge etc. keine wesentlichen Vorteile. Anders sieht die Situation für Handel und Dienstleistungen aus, welche von bereits existierenden und weiter vorangetriebenen Verbindungen insbesondere zwischen Thailand und Laos profitieren. Eine 2007 in mehreren laotischen Provinzen (darunter auch dem Untersuchungsgebiet dieser Arbeit benachbarte Regionen) durchgeführte Unternehmensbefragung zeigt, dass laotische Unternehmen insbesondere in den Bereichen Finanzierung, Versicherung, Kommunikation oder Handel Güter respektive Dienstleistungen aus Thailand beziehen, weniger aber aus dem verarbeitenden Gewerbe des Nachbarlandes (HRD-ME 2008, 98). Neben solch geographischen Nachteilen weisen Unternehmensbefragungen in der Nordostregion zusätzlich generell auf die mäßige Qualität der Infrastruktur hin, gemessen an der Zuverlässigkeit beispielsweise der Stromversorgung und Kommunikation. Die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte stellt ein weiteres Problem dar (World Bank 2008b, 54/89).

Im Vergleich zum Süden und Norden Thailands konnte sich der Nordosten zudem bislang kaum auf der touristischen Landkarte etablieren. Das nach Ansicht mancher optimistischer Beobachter durchaus vorhandene Potential insbesondere für

Kulturtourismus (siehe Gebhardt 2003, 240) wird offensichtlich wenig wahrgenommen. Die relativ lange Anreise und die großen Distanzen zwischen den einzelnen Attraktionen dürften dazu beitragen, dass sich der Tourismus aus westlichen Ländern weitgehend auf einzelne Kulturinteressierte und Richtung Laos durchreisende „Backpacker“ beschränkt.

Trotz der geschilderten Standortnachteile ist der wirtschaftliche Aufschwung Thailands am Isaan nicht völlig vorbeigegangen. Auch wenn die Nordostregion immer noch gerne als das „Armenhaus“ des Landes porträtiert wird, ist diese Sicht nur noch eingeschränkt zutreffend. Zwar sind die Einkommen – wie bereits in Kapitel 4.1.3 dargestellt – unterdurchschnittlich, und die Armutsquoten liegen entsprechend höher. Jedoch stieg der Lebensstandard selbst für ländliche Haushalte ab Mitte der 1990er Jahre deutlich an, was sich unter anderem an der Ausstattung mit Gebrauchsgütern zeigt (Grandstaff, Grandstaff et al. 2008, 290). Generell profitierten städtische Räume mehr von diesem Aufschwung als ländliche Gebiete, allerdings erschweren wenig zuverlässige Daten beispielsweise zur offiziellen (monetären) Armutsquote auf Amphoe (Distrikt)-Ebene eine tiefergehende räumliche Analyse. Unzweifelhaft ist, dass regionalen wirtschaftlichen Zentren wie Khon Kaen und Korat periphere Gebiete abseits der bedeutenden Verkehrswege und fernab der Provinzhauptstädte gegenüber stehen (vgl. hierzu auch Reuber 1998, 50f.). Das insgesamt gestiegene Wohlstandsniveau führen Grandstaff, Grandstaff et al. (2008, 292) auf mehrere Faktoren zurück. Am wichtigsten schätzen sie dabei die gestiegenen Einkommen aus dem Reisanbau ein, welche der Einführung zweier neuer Reissorten (RD6 sowie KDML105) ab Ende der 1980er Jahre zu verdanken ist. Gleichzeitig zeigt ihre Untersuchung aber auch, dass die Bevölkerung im Nordosten Thailands, insbesondere während der Trockenzeit, zunehmend regionalen außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten nachgeht. So nahm die Zahl der saisonbedingt Arbeitslosen seit Anfang der 1990er Jahre stetig ab, während die Zahl der temporären Tätigkeiten im Baugewerbe, dem Handel und dem verarbeitenden Gewerbe zunahm. Ergänzt wird dies durch eine auf hohem Niveau stabile temporäre Migration insbesondere in den Großraum Bangkok und die Eastern Seaboard Region (Grandstaff, Grandstaff et al. 2008, 319, siehe auch Lübben 2009, 125).

Mindestens ebenso wichtig wie bestehende ökonomische Disparitäten sind soziale und kulturelle Differenzen zwischen der Zentralregion und dem Isaan. Geprägt von kulturellen Einflüssen aus Laos und Kambodscha wechselte die Region erst

unmittelbar vor dem Ende des 19. Jahrhunderts von einem halbautonomen Status zu einem festen Bestandteil des Königreichs Thailand respektive Siam. In der Folgezeit bemühte sich die Zentralregierung in Bangkok die mehrheitlich laotische Bevölkerung in den thailändischen Nationalstaat ‚einzugliedern‘. Die Durchsetzung zentraler Lehrpläne sowie der in der Zentralregion vorherrschenden Form des Buddhismus spielten hierbei eine wichtige Rolle (Somchai 2006, 33f.). Spannungen zwischen der lokalen Bevölkerung und der Zentralregierung blieben bis in die jüngste Vergangenheit latent. Die Gründe hierfür sind vielfältig; sie reichen von der Benachteiligung der Region im Staatsbudget über Umweltproblematiken und sicherheitspolitische Aspekte bis hin zu einer generellen Missachtung der regionalen Identität auf Seiten der thailändischen Eliten. Für tiefergehende, auch kritische Analysen der im Lichte der derzeitigen angespannten Lage in Thailand hochrelevanten Zusammenhänge sei beispielsweise auf Parnwell 2005, Somchai 2006 oder Connors und Hewison 2008 und die darin vorgestellten Arbeiten verwiesen.

4.2.2. Vietnamesische Provinzen

Alle drei Untersuchungsregionen befinden sich im zentralen Teil Vietnams, zwischen den Wachstumszentren Hanoi und HCMC, und grenzen an Laos oder Kambodscha (s. Karte A2 im Anhang). Im Gegensatz zu Nordostthailand beinhalten sie allerdings sehr unterschiedliche Naturräume, mit entsprechenden Auswirkungen beispielsweise auf die landwirtschaftliche Struktur und die nachgeordneten Zweige der RNFE. Im Folgenden wird daher jede Provinz in der gebotenen Kürze einzeln vorgestellt. Tabelle 9 bietet eine Übersicht zu einigen wesentlichen Strukturmerkmalen.

Die nördlichste der drei Provinzen, **Ha Tinh**, stellt die am ländlichsten geprägte Untersuchungsregion dar. 85,1 Prozent der Bevölkerung leben in ländlichen Räumen, während sich ein Großteil der städtischen Bevölkerung auf die Provinzhauptstadt und wenige andere Kleinstädte verteilt. Die höchste Bevölkerungsdichte wird im Küstentiefland erreicht, welches weite Teile der Provinz prägt und intensiv insbesondere für den Anbau von Reis genutzt wird (Anh und Surborg 2003, 42).

Zudem wird es von der wichtigsten Straßenverbindung Vietnams, dem von Norden nach Süden verlaufenden *Highway No. 1*, erschlossen. Im dünn besiedelten Westen der Provinz ziehen sich bis zu 2200m hohe Gebirgszüge entlang der Grenze zu Laos (Anh und Surborg 2003, 46). Die wirtschaftliche Struktur der Provinz ist durch den Dienstleistungssektor und insbesondere das Baugewerbe geprägt. Die Industrie spielt

demgegenüber eine geringere Rolle und geht bislang nur wenig über die Weiterverarbeitung natürlicher Ressourcen hinaus. Auch touristisch ist die Region noch kaum erschlossen. Eine potentiell tragende Rolle kommt Ha Tinh als Knotenpunkt für den Verkehr von und nach Laos respektive dessen Hauptstadt Vientiane zu, wobei das zu erwartende Verkehrsvolumen angesichts der geringen Wirtschaftskraft des westlichen Nachbarn nicht allzu hoch sein dürfte. Ein in vergangenen Jahrzehnten signifikanter *brain drain* von jungen, gut ausgebildeten Migranten wirkt sich bis heute negativ auf die Wirtschaftskraft der Provinz aus (Mausch 2010, 17).

Tabelle 9: Strukturdaten der vietnamesischen Untersuchungsprovinzen

	Jahr	Thua Thien (TT)			Vietnam
		Ha Tinh	Huế	Dak Lak	
Einwohner	2009	1.230.300	1.088.700	1.733.100	86.024.600
Fläche in km ²	2009	6.025	5.062	13.125	331.051
Bevölkerungsdichte in EW pro km ²	2009	204	215	132	260
Urbanisierungsgrad in %	2009	14,9	36,1	22,5	29,6
BIP in VND (Mio.)	2007/2008	5.056.615	10.260.965	15.373.632	1.485.038.000
BIP pro Kopf in VND (in Tsd.)	2007/2008	4110	9425	8871	17445
Beschäftigte I. Sektor in %	2007/2008	69,6	39,7	73,9	4,7
Beschäftigte II. Sektor in %	2007/2008	7,9	18,6	5,3	52,5
Beschäftigte III. Sektor in %	2007/2008	22,4	41,7	20,8	42,8
Monatl. Haushaltseinkommen in VND	2008	2.082.500	3.216.000	3.297.000	3.781.000
	Vietnam = 100	55	85	87	100
Armutsgrenze in VND/Person/Monat	2006 - 2010	260.000 VND in städtischen Gebieten, 200.000 VND in ländlichen Gebieten			
Armutquote in %	2008	26,5	13,7	21,3	13,4
Ø Haushaltsgröße in Personen	2009	3,5	4	4,2	3,8
Geburten pro 1.000 Einwohner	2009	15,7	16,2	19,7	17,6

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach GSO 2010a,b; Dak Lak Provincial Statistical Office 2008; Ha Tinh Provincial Statistical Office 2008, Huế Provincial Statistical Office 2008

Wirtschaftlich am meisten fortgeschritten ist die Provinz **Thua Thien (TT) Huế**. Als einzige der drei Untersuchungsgebiete verfügt sie mit ihrer 331.000 Einwohner zählenden Provinzhauptstadt über ein bedeutendes urbanes Zentrum, welches aufgrund der historischen Bausubstanz und der Möglichkeit von (Tages)Ausflügen zu diversen Attraktionen in der Umgebung zudem eine bedeutsame Touristendestination darstellt. Die Landwirtschaft spielt neben der vergleichsweise breiten industriellen Basis und dem starken Dienstleistungssektor eine geringe Rolle. Wie auch Ha Tinh wird TT Huế durch den *Highway No. 1* erschlossen.

Dak Lak als größte Provinz Vietnams ist geprägt durch die naturräumlichen Charakteristika. Günstige klimatische und topographische Bedingungen in den Central Highlands ermöglichten die Spezialisierung der Provinz auf den Anbau von Kaffee (vgl. Müller 2003, 65), wobei Dak Lak 2007 mit rund 325.000 Tonnen immerhin 36 Prozent der Gesamtproduktion in Vietnam beisteuerte (GSO 2010, 295/Dak Lak Provincial Statistical Office 2008). Auch um die starken Fluktuationen der Preise für Kaffee auf den internationalen Märkten auszugleichen, wurde die landwirtschaftliche Produktion in den letzten Jahren ergänzt durch weitere *cash crops* wie Cashew und Pfeffer sowie die Viehzucht (Le Van Ha 2007, 9). Mit Ausnahme der Weiterverarbeitung natürlicher Ressourcen ist die Industrie in Dak Lak hingegen von nachrangiger Bedeutung. Gewerbeparks sind ebenso wie Unternehmen mit ausländischer Beteiligung kaum vorhanden. Angesichts der Funktion als Verkehrsknoten für die gesamte Region und der Ausstattung mit einer Universität in der Provinzhauptstadt Buon Me Thuot wird Dak Lak von Beobachtern dennoch ein erhebliches Entwicklungspotential zugestanden (Le Van Ha 2007, 10). Ein sensibler Punkt unter dem Aspekt der regionalen Stabilität ist hierbei allerdings der Status und der Umgang mit den in Dak Lak vertretenen ethnischen Minderheiten wie z.B. den Ede, Jarai und Mnong. Lange Jahre verfolgte die vietnamesische Regierung eine Politik der massiven Ansiedelung von Angehörigen der *Kinh*-Bevölkerungsmehrheit aus Zentral- und Nordvietnam. Zwischen 1976 und 2002 stieg die Anzahl der Einwohner Dak Laks um das Fünfeinhalbfache, die arbeitsfähige Bevölkerung stieg gar um den Faktor 6,3 an. Während die staatlich gelenkte Zuwanderung bis 1986 dominierte, handelt es sich in der jüngeren Vergangenheit vorwiegend um spontane Migranten aus oftmals ärmeren Provinzen des Landes (Tan Quang Nguyen 2005, 82). In der Folge kam es zu teils erheblichen Protesten durch Angehörige ethnischer Minderheiten, die von staatlichen Stellen unter anderem mit dem Einsatz von Sicherheitskräften wie auch einem Einreiseverbot für Ausländer beantwortet wurden (UNHCR 2002, 31).

4.3. *Forschungsstand zur RNFE in den Untersuchungsregionen*

Insbesondere zu den thailändischen Provinzen im Isaan existiert eine relative umfangreiche empirische Literatur, die zum Teil auch mit Hinblick auf den außerlandwirtschaftlichen Sektor relevant ist. Hervorzuheben sind hier Paitoonpong

und Chalamwong (2003), die eine umfassende Übersicht zu Arbeiten auch thailändischer Autoren aus den 1980er und 1990er Jahren bieten. Generell basiert die überwiegende Zahl der Arbeiten zur RNFE im Isaan bzw. in den vier Provinzen Buriram, Nakhon Phanom, Ubon Ratchathani und Korat allerdings auf Haushaltsdaten und/oder beschäftigt sich mit haushaltsbasierten Kleinstbetrieben. So untersuchten Paulson und Townsend (2004) unter anderem auch in Buriram die Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinstbetriebe. Die bereits mehrfach zitierte Arbeit von Lohmann (2009) zeigte anhand von Daten aus der DFG FOR 756 die hohe Bedeutung außerlandwirtschaftlichen Einkommens für die ländliche Bevölkerung in den Untersuchungsprovinzen (vgl. Tabelle 2 in Kapitel 2.2.1). Zudem konnte sie einen Zusammenhang zwischen der Partizipation in abhängiger außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung und der Stadtnähe der Haushalte nachweisen. Thongphon, Suranart et al. (2010) schließlich betrachten die lokale RNFE aus der Unternehmensperspektive und illustrierten die Bedeutung von Outsourcing einfacher Produktionstätigkeiten, unter anderem im Textilsektor, an Dorfbewohner. Darüber hinaus sind einige größere Unternehmen aus Nordostthailand auch im Sample der regelmäßig von der Weltbank durchgeführten *Enterprise Survey* und der *Investment Climate Survey* enthalten. Gezielte und umfassende empirische Untersuchungen mit Schwerpunkt auf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes innerhalb der RNFE und zu den in dieser Arbeit behandelten Fragestellungen sind in der jüngeren Vergangenheit nicht bekannt. Insgesamt wesentlich schwächer ist die Quellenlage zur RNFE in den vietnamesischen Untersuchungsprovinzen. Zwar sind für Vietnam zahlreiche empirische Arbeiten verfügbar, welche insbesondere zur Thematik des institutionellen Umfelds und/oder KMU im Allgemeinen auch mit Daten aus eher ländlichen Provinzen arbeiten (z.B. Rand, Tarp et al. 2004). Zu den drei Provinzen Ha Tinh, Dak Lak und TT Hué ist die Literatur jedoch eingeschränkt. Allerdings existieren bereits zwei zu dieser Arbeit komplementäre Dissertationen, welche auf der ersten Runde der Unternehmensbefragungen im Rahmen von DFG FOR 756 beruhen. So hat Dang (2009) die Rahmenbedingungen der befragten Firmen und ihr Potential für die Beschäftigungsgenerierung untersucht. Mausich (2010) ging ebenfalls mit Daten aus 2007 der Frage nach, inwieweit das institutionelle Umfeld die Gewinne und die Beschäftigtenzahlen der Unternehmen beeinflusst. Insbesondere Kapitel 6 wird auf den Ergebnissen dieser beiden Arbeiten aufbauen.

5. Unternehmenssample

Im Folgenden wird ein kurzer deskriptiver Überblick zu wesentlichen Eigenschaften der in Thailand und Vietnam befragten Unternehmen gegeben. Im ersten Abschnitt werden dabei jeweils die kompletten Samples betrachtet, d.h. es erfolgt keine Einengung mit dem Ziele der strengen Vergleichbarkeit Thailand-Vietnam. Diesem Aspekt widmet sich dafür Kapitel 7.3, welches auf die im Vergleichssample für Kapitel 7 enthaltene Auswahl an thailändischen Unternehmen eingeht.

5.1. *Grundlegende Charakteristika*

5.1.1. **Branchen**

Entsprechend der in Kapitel 3.1.1 erläuterten Zielsetzung für das Sampling stellen die unterschiedlichen Formen des verarbeitenden Gewerbes die Hauptbranchen der befragten Unternehmen dar. Tabelle 10 zeigt, dass in beiden Ländern trotz der bei der zweiten Befragungswelle 2010 geringeren absoluten Zahl von Unternehmen die Branchenaufteilung im Vergleich zu 2007 weitgehend gleich geblieben ist.

In **Thailand** nimmt der Nahrungsmittelsektor eine dominierende Position ein. Dies ist in erster Linie auf die große Anzahl von Reismühlen zurückzuführen. Die nächstgrößere Gruppe bildet das sonstige verarbeitende Gewerbe. In dieser heterogenen Kategorie sind unter Anderem Automobilzulieferer, Maschinenbauer sowie einzelne Betriebe der Kunststoff- und Schmuckverarbeitung versammelt. Sie beinhaltet gleichzeitig fast alle der ursprünglich 25 in Korat besuchten Firmen, welche vorwiegend aus Automobil- und Elektronikzulieferern bestehen. In den drei originären Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756 sind derartige ‚moderne‘ und in internationale Wertschöpfungsketten eingebundene Branchen praktisch nicht anzutreffen.

Eine weitere wichtige Kategorie der RNFE in den thailändischen Provinzen bildet die Textil- und Bekleidungsindustrie. Mehrere der interviewten Betriebe aus dieser Branche wurden im Rahmen gezielter Förderprogramme der PDA angesiedelt, und sind an TBIRD/CBIRD-Projekte angeschlossen. Neben den klassischen exportorientierten Unternehmen – oftmals Auftragnehmer für internationale Markenanbieter – sind auch einige Anbieter im Sample enthalten, welche vorwiegend für den Binnenmarkt produzieren.

Tabelle 10: Branchenaufteilung der Unternehmenssample in Thailand und Vietnam, 2007/2010

		Befragung 2007				Befragung 2010*			
		Thailand		Vietnam		Thailand		Vietnam	
		Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Branche	Nahrungsmittel	76	33,8	21	16,4	60	34,9	18	16,8
	Textilien und Bekleidung	30	13,3	8	6,3	18	10,5	5	4,7
	Holzprodukte	13	5,8	14	10,9	7	4,1	12	11,2
	Sonst. verarbeitendes								
	Gewerbe	46	20,4	29	22,7	34	19,8	24	22,4
	Rohstoffe	10	4,4	2	1,6	8	4,7	2	1,9
	Hotel	22	9,8	8	6,3	21	12,2	6	5,6
	Baugewerbe	28	12,4	13	10,2	24	14,0	13	12,1
	Sonst. Dienstleistungssektor	-	-	26	20,3	-	-	22	20,6
	Gemischt	-	-	7	5,5	-	-	5	4,7
<i>Gesamt</i>		<i>225</i>	<i>100,0</i>	<i>128</i>	<i>100,0</i>	<i>172</i>	<i>100,0</i>	<i>107</i>	<i>100,0</i>

* nur jeweils aktive Unternehmen, inklusive Neuaufnahmen

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

Die letzte Branche der verarbeitenden Industrie besteht aus den Holzverarbeitenden Betrieben. Deren Produktpalette umfasst in der Regel Möbel und Fensterrahmen sowie in einzelnen Fällen auch höherwertige Schmuckstücke.

Ebenfalls einen bedeutenden Anteil am Sample hat das Baugewerbe. Entsprechend der Vorgabe, nur größere Betriebe zu erfassen, befinden sich in der Unternehmensauswahl überwiegend solche Unternehmen, welche umfangreichere Aufträge insbesondere im Straßenbau übernehmen. Eng verwandt mit dem Baugewerbe sind die meisten der zehn Unternehmen des Rohstoffsektors, welche fast ausnahmslos Sand und Kies abbauen und aufbereiten.

Als Vergleichsgruppe aus dem tertiären Sektor dient eine Anzahl Hotels. Diese meist in den Provinzhauptstädten von Buriram, Nakhon Phanom und Ubon Ratchathani ansässigen Unternehmen richten ihr Angebot in erster Linie an Thais (2010: 80 Prozent der Gäste). Besucher aus Industrienationen spielen mit durchschnittlich 14 Prozent erwartungsgemäß eine geringe Rolle. Urlaub und Privates tritt denn auch als Übernachtungsgrund in den Hintergrund; gemäß den Angaben aus 2010 machen Geschäftsreisende im Schnitt rund 63 Prozent aller Besucher aus.

In **Vietnam** gestaltet sich die Auswahl wie bereits erwähnt wesentlich heterogener. Die in sich nochmals stark differenzierte Kategorie des sonstigen verarbeitenden Gewerbes stellt die meisten Unternehmen. Zahlenmäßig vorne liegen dabei Ziegeleien, ergänzt durch Zementwerke und einzelne Hersteller der Chemie-/Pharmabranche

sowie von Gebrauchsgegenständen. Zulieferer der Metall- oder Elektronikindustrie bzw. verwandter Zweige fehlen mit einer Ausnahme aus dem Automobilbereich völlig. Die im Bereich des verarbeitenden Gewerbes zweithäufigste Kategorie der Nahrungsmittelhersteller ist im Gegensatz zu Thailand nicht auf die Verarbeitung eines bestimmten landwirtschaftlichen Gutes fokussiert. Produziert wird in den Unternehmen vielmehr eine große Bandbreite an alkoholischen und nicht-alkoholischen Getränken und Nahrungsmitteln, ergänzt durch die Kaffee- und Teeweiterverarbeitung in Dak Lak.

Eine größere Bedeutung als in Thailand hat dank der derzeit noch vorhandenen Waldflächen die holzverarbeitende Industrie. Wiederum werden überwiegend Möbel hergestellt, allerdings zeigen sich bei den Absatzmärkten deutliche Unterschiede (s. Kapitel 5.1.3). Die Textilindustrie spielt hingegen eine untergeordnete Rolle und konzentriert sich auf die Provinz TT Hué.

Die Gruppe der Unternehmen aus dem tertiären Sektor der RNFE zeigt sich wesentlich umfangreicher als in den thailändischen Provinzen. Zum einen handelt es sich wiederum um einige Hotels und Touristikdienstleister, welche allerdings in höherem Maße als in Thailand ein westliches Publikum ansprechen. Zum anderen sind unter der Kategorie Sonstiger Dienstleistungssektor 26 Betriebe der unterschiedlichsten Geschäftszweige (vor allem Handel, Reparaturen, Transport) zusammengefasst.

5.1.2. Größe nach Mitarbeitern und Umsatz

In den originären Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756 in **Thailand** ist das Bild geprägt durch kleine und mittlere Unternehmen. Mehr als die Hälfte der 2007 erfassten Unternehmen beschäftigte weniger als 50 Mitarbeiter, keines davon hatte aber weniger als fünf Angestellte. Wie in Kapitel 3.1.2 bereits ausgeführt, schließt dies haushaltsbasierte Kleinstbetriebe aus. Von den 26 Unternehmen mit mehr als 300 Mitarbeitern entfallen hingegen allein 15 auf die zusätzlich eingebundene Provinz Korat. Die Größenverhältnisse nach Beschäftigungsklassen in der Unternehmensauswahl von 2010 stimmen mit der vorangegangenen Befragung weitgehend überein.

Aufgrund der anders gewählten Grundgesamtheit sind in **Vietnam** nur Unternehmen mit mindestens 50 Mitarbeitern im Sample enthalten. Dies schlägt sich in der gegenüber Thailand fast doppelt so hohen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl (311 vs. 163 für das Jahr 2006) nieder. Dennoch liegt auch hier der Schwerpunkt auf

Unternehmen mit weniger als 300 Mitarbeitern. Die Verteilung der Betriebe auf die Größenklassen aus der ersten Befragungswelle bleibt auch in Vietnam bei der Folgebefragung 2010 fast identisch, allerdings bei einem gleichzeitig deutlich niedrigeren Wert für die durchschnittliche Beschäftigtenzahl.

Tabelle 11: Unternehmenssample Thailand und Vietnam nach Größenklassen, 2007/2010

		Befragung 2007				Befragung 2010*			
		Thailand		Vietnam		Thailand		Vietnam	
		Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Beschäftigte nach Größenklasse (Werte für Ende 2006 bzw. Ende 2009)	1-49	120	53,3	-	-	89	51,7	6	5,6
	50-100	38	16,9	38	29,7	38	22,1	33	30,8
	101-150	18	8,0	22	17,2	13	7,6	20	18,7
	151-200	13	5,8	13	10,2	5	2,9	15	14,0
	201-250	9	4,0	15	11,7	4	2,3	8	7,5
	251-300	-	-	7	5,5	6	3,5	5	4,7
	301-350	3	1,3	5	3,9	3	1,7	1	0,9
	351-400	3	1,3	3	2,3	2	1,2	4	3,7
	401-450	2	0,9	6	4,7	3	1,7	3	2,8
	451-500	3	1,3	3	2,3	1	0,6	2	1,9
	501-750	6	2,7	6	4,7	4	2,3	5	4,7
	751-1000	3	1,3	4	3,1	-	-	-	-
	1001-2000	3	1,3	2	1,6	3	1,7	4	3,7
	2001-10000	3	1,3	4	3,1	1	0,6	1	0,9
	k/A	1	0,4	-	-	-	-	-	-
<i>Gesamt</i>	<i>225</i>	<i>100,0</i>	<i>128</i>	<i>100,0</i>	<i>172</i>	<i>100,0</i>	<i>107</i>	<i>100,0</i>	
Beschäftigte Ø/Median		Ø	Median	Ø	Median	Ø	Median	Ø	Median
		163	42	311	177	138	44	239	138

* nur jeweils aktive Unternehmen, inklusive Neuaufnahmen

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

Als alternativer Indikator zur Unternehmensgröße ist in Tabelle 12 der Umsatz angegeben. Der Fokus auf größere Betriebe in Vietnam schlägt sich erwartungsgemäß auch in diesen Zahlen nieder, wobei sich die Disparitäten bei der zweiten Befragungsrunde noch vergrößert haben. Angemerkt sei, dass in Thailand rund 30 Prozent der Betriebe im Jahr 2006 einen Jahresumsatz von weniger als 12 Millionen THB – der eigentlichen Zielmarke für das Sampling – aufwiesen. Diese Unternehmen hatten entweder in früheren Jahren einen höheren Umsatz gemeldet und waren so in die der Auswahl zugrunde liegenden Datenbank gelangt, oder wurden

während der Befragungsrunde 2007 als Erweiterung bzw. zur Vergrößerung der absoluten Zahl der Untersuchungseinheiten mit aufgenommen.

Tabelle 12: Umsatz der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2006/2009

		Thailand				Vietnam			
Umsatz p.a., 2006		Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
	Mio THB/VND		290,77	0,2	9000	206	117482,34	429	3323200,00
Mio USD (PPP)		18,25	0,01	564,97		24,93	0,09	705,16	
Umsatz p.a., 2009		Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
	Mio THB/VND		167,86	0,34	3300	142	180027,21	80,00	4404079,00
Mio USD (PPP)		10,54	0,02	207,16		38,20	0,02	934,51	

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

5.1.3. Eigentum und Produktionsmerkmale

In beiden Ländern befindet sich die Mehrheit der besuchten Unternehmen der RNFE in privater Hand. Die einzigen Ausnahmen 2006 in Thailand waren ein staatliches Trainingscenter in der Textilbranche sowie ein OTOP-Vorhaben. In Vietnam spielen Betriebe in Regierungsbesitz erwartungsgemäß eine etwas größere Rolle, welche 2010 noch deutlicher hervortritt. Hier ist die differenziertere Fragestellung verantwortlich, welche auch Firmen mit staatlicher (Minderheits-)Beteiligung berücksichtigt. Firmen mit ausländischer Beteiligung sind in beiden Ländern relativ selten. In Thailand konzentrieren sie sich insbesondere auf die Provinz Korat.

Die Produktionsprozesse innerhalb der verarbeitenden Industrie bewegen sich auf eher mäßigem Niveau. Handarbeit ist in Thailand noch relativ häufig, aber auch die vollautomatische Produktion ist öfter anzutreffen als in Vietnam – und dies keineswegs nur in Korat. In beiden Ländern ist ein signifikanter Teil der RNFE nach internationalen Standards zertifiziert. Die häufigsten Zertifizierungen sind hierbei die ISO 9000er Reihe. In Thailand kommen GMP (Good Manufacturing Practice) sowie vereinzelt auch branchenspezifische ISO-Standards und das im Lebensmittelsektor gebräuchliche Konzept Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) hinzu.

Tabelle 13: Eigentums- und Produktionsmerkmale der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2007/2010

Befragung 2007						
	Thailand			Vietnam		
Eigentumsverhältnisse	Anzahl	%	Gültige N	Anzahl	%	Gültige N
Privat	222	99,1	224	114	91,2	125
Staatlich	2	0,9		11	8,8	
Mit ausländischer Beteiligung	25	11,2		7	5,6	
Produktion**	Anzahl	%	Gültige N	Anzahl	%	Gültige N
Handarbeit	28	13,9	201	6	5,8	103
Mechanisiert	148	73,6		95	92,2	
Vollautomatisch	25	12,4		2	1,9	
Standards	Anzahl	%	Gültige N	Anzahl	%	Gültige N
Zertifizierte Unternehmen (Anteil)	73	32,1	224	39	30,5	128
davon: ISO 9000-9003	28	12,5		34	26,6	
GMP	17	7,6				
Befragung 2010*						
	Thailand			Vietnam		
Eigentumsverhältnisse				Anzahl	%	Gültige N
Privat				79	74,5	106
Staatlich/mit staatlichen Anteilen	-			27	25,5	
Mit ausländischer Beteiligung				6	5,7	
Produktion	Anzahl	%	Gültige N	Anzahl	%	Gültige N
Handarbeit	23	15,4	149	5	4,9	103
Mechanisiert	109	73,2		47	45,6	
Vollautomatisch	17	11,4		11	10,7	
Andere/Mix	-	-		40	38,8	
Standards	Anzahl	%	Gültige N	Anzahl	%	Gültige N
Zertifizierte Unternehmen (Anteil)	41	24,7	166	34	32,1	106
davon: ISO 9000-9003	20	12,0		29	27,4	
GMP	14	8,4				

* nur jeweils aktive Unternehmen, inklusive Neuaufnahmen

** ohne Hotels/Dienstleistung

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

5.1.4. Input- und Absatzmärkte

Die Input- und Absatzmärkte des jeweils wichtigsten Produktes der befragten Unternehmen des sekundären Sektors sind in Tabelle 14 für beide Länder und beiden Befragungsrunden dargestellt. Sowohl in Vietnam als auch in Thailand weist die RNFE insgesamt einen hohen Input-Anteil aus der Heimatregion auf. Eine äußerst geringe Rolle nehmen hingegen die Nachbarstaaten Laos respektive Kambodscha ein, aus denen nur in Einzelfällen Importe bezogen werden. Dieses Ergebnis bleibt auch

2010 robust, wobei sich der Anteil des Inputs aus der Region in den vietnamesischen Provinzen deutlich erhöht hat.

Bei den Absatzmärkten zeigte sich 2006 trotz der bereits mehrfach angesprochenen Unterschiede im Sampling und der Unternehmensgröße eine auffallend hohe Übereinstimmung zwischen den thailändischen und vietnamesischen Unternehmen. Durchschnittlich mehr als die Hälfte der Produktion wurde in der eigenen und den benachbarten Provinzen abgesetzt. Das restliche Inland folgte noch vor Hocheinkommensländern (USA, Japan, EU-Staaten sowie Australien/Neuseeland) auf Platz zwei. Mehrheitlich erfolgte die Bedienung von Exportmärkten im Eigenvertrieb. Im Jahr 2010 stellt sich die Lage bei den Absatzmärkten sehr ähnlich dar. Aufgrund unterschiedlicher Fragebogenauslegung sind allerdings für Thailand und Vietnam nicht gleichermaßen differenzierte Informationen verfügbar. Auffällig ist auf den ersten Blick der insgesamt gesunkene Exportanteil in Thailand. Die Erklärung hierfür könnte in der neu hinzugekommenen Antwortkategorie ‚Bangkok‘ liegen. Ein beträchtlicher Anteil der Waren, welche zunächst den direkten Weg in die Hauptstadt nehmen, dürfte anschließend exportiert werden. Es kann also nicht von einem generellen Trend zu weniger Export in der thailändischen RNFE ausgegangen werden.

Tabelle 14: Struktur der Input- und Absatzmärkte der Unternehmenssample Thailand und Vietnam, 2007/2010

Befragung 2007								
	Thailand				Vietnam			
Input (Anteile nach Herkunft)	Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
	Eigene u. Nachbarprovinz	59,2	0	100	223	52,3	0	100
Laos/Kambodscha	3,9	0	100		2,1	0	80	
Rest	37,2	0	100		45,6	0	100	
Export**	Anzahl		%	Gültige N	Anzahl		%	Gültige N
	ja	99	48,8	203	42	38,9	108	
	nein	103	50,7		65	60,2		
	k/A	1	0,5		1	0,9		
Exportvertrieb**	Anzahl		%	Gültige N	Anzahl		%	Gültige N
	Eigenvertrieb	48	49,0	98	33	75,0	44	
	Subunternehmer	10	10,2		4	9,1		
	Handelsunternehmen	40	40,8		7	15,9		

Absatzmärkte des wichtigsten Produkts **	Gültige				Gültige			
	Ø	min	max	N	Ø	min	max	N
Eigene Provinz/Nachbarprovinz	50,2	0,0	100,0	200	48,9	0,0	100,0	127
Andere Inlandsprovinzen	22,4	0,0	100,0		28,7	0,0	100,0	
Laos/Kambodscha	0,8	0,0	20,0		0,3	0,0	10,0	
High-Income-Staaten	17,4	0,0	100,0		16,3	0,0	100,0	
Rest	9,8	0,0	95,0		5,3	0,0	100,0	
Befragung 2010*								
	Thailand				Vietnam			
Input (Anteile nach Herkunft)	Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
Eigene u. Nachbarprovinz	60,5	0	100	162	72,7	0	100	67
Laos/Kambodscha	3,4	0	100		3,9	0	80	
Vietnam	0,2	0	30		-	-	-	
Thailand	-	-	-		0,8	0	15	
Rest	35,9	0	100		25,2	0	100	
Export**	Anzahl		%	Gültige N	Anzahl		%	Gültige N
ja	52		34,4	151	35		33,0	106
nein	96		63,6		71		67,0	
k/A	3		2,0		-		-	
Exportvertrieb**	Anzahl		%	Gültige N	Anzahl		%	Gültige N
Eigenvertrieb	29		58,0	50	25		71,4	35
Subunternehmer	11		22,0		-		-	
Handelsunternehmen	9		18,0		10		28,6	
Andere	1		2,0		-		-	
Absatzmärkte des wichtigsten Produkts **	Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
Eigene Provinz/Nachbarprovinz	54,0	0	100	144	-	-	-	98
<i>Städte</i>	36,2	0	100		-	-	-	
<i>Ländliche Regionen</i>	17,8	0	100		-	-	-	
Andere Inlandsprovinzen	8,1	0	100		-	-	-	
Bangkok	23,0	0	100		-	-	-	
Inland gesamt***	85,1	0	100		82,0	0	100	
Laos/Kambodscha	0,4	0	20		-	-	-	
High-Income-Staaten	13,2	0	100		-	-	-	
Rest	3,0	0	100		-	-	-	
Ausland gesamt***	16,6	0	100		18,0	0	100	

* nur jeweils aktive Unternehmen, inklusive Neuaufnahmen

** in Thailand: ohne Hotels

*** Differenz zur Durchschnitts-Summe von 100% ggf. rundungsbedingt

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

Da die Absatzstruktur und insbesondere die Exporttätigkeit als ein wichtiger möglicher Einflussfaktor unter Anderem für die in Kapitel 6 diskutierte

Krisenanfälligkeit der RNFE anzusehen ist, wird im Folgenden eine etwas genauere Analyse mit Unterteilung nach Branchen durchgeführt. Tabellen 15 und 16 stellen die wichtigsten Zusammenhänge dar.

Tabelle 15: Absatzmärkte des thailändischen Unternehmenssamples, 2006/2009

Branche		Nahrungs- mittel	Textilien und Bekleidung	Holz- produkte	Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	Rohstoffe	Bau- gewerbe
2006	Gültige N	76	30	13	46	10	26
		Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)
	Eigene und Nachbarprovinz	46,5	10,8	72,6	44,1	89,0	89,2
	Andere Inlandsprovinzen	23,5	27,5	16,6	28,0	11,0	10,4
	Nachbarland	1,3	0,6	0,0	0,5	0,0	0,4
	Hocheinkommensländer	12,8	53,5	6,2	17,7	0,0	0,0
	Übrige Welt	16,4	7,7	4,6	9,0	0,0	0,0
	<i>Exportquote 2006</i>	<i>30,4</i>	<i>61,7</i>	<i>10,8</i>	<i>27,3</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>
2009	Gültige N	60	17	7	33	8	19
		Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)
	Eigene und Nachbarprovinz , Ländliche Regionen	15,7	3,8	21,4	13,8	41,3	31,6
	Eigene und Nachbarprovinz , Städte	35,5	4,4	60,0	27,6	36,3	69,5
	Bangkok	35,8	30,0	17,1	13,2	8,8	0,5
	Andere Inlandsprovinzen	6,0	7,2	0,0	18,2	13,8	0,0
	Nachbarland	0,5	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0
	Hocheinkommensländer	3,9	56,6	1,4	19,2	0,0	0,0
	Übrige Welt	3,9	0,6	0,0	6,8	0,0	0,0
	<i>Exportquote 2009</i>	<i>8,3</i>	<i>57,1</i>	<i>1,4</i>	<i>27,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

In **Thailand** sticht die Textil- und Bekleidungsindustrie mit dem höchsten Exportanteil heraus. Von den im Jahr 2007 interviewten Betrieben produzierten dabei 90 Prozent für den Exportmarkt, und 22 der insgesamt 30 Firmen (73,3%) lieferten mindestens einen Teil ihres wichtigsten Produkts in Hocheinkommensländer. Ihre Materialien (meist Stoffe und Leder) bezogen sie in fast vollständig aus anderen Regionen Thailands oder der Welt. Vor Ort werden lediglich die Fertigungsschritte wie Schneiden und Nähen durchgeführt. Auch 2009 blieben die Absatzmärkte im Vergleich zur vorangegangenen Befragung weitgehend gleich. Im Schnitt fast 57 Prozent des jeweils wichtigsten Produkts werden in Hocheinkommensländer exportiert.

Die zweithöchste Exportquote wies 2006 der Nahrungsmittelsektor auf. Mit gut 16 Prozent hat hier die übrige Welt einschließlich der anderen asiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer den höchsten Anteil am Export, was auf das Hauptexportgut Reis zurückzuführen ist. Die Befragung 2010 zeigt ein deutlich verändertes Bild. So sank die angegebene Exportquote für 2009 von 30 auf nur mehr acht Prozent, und der Anteil der Exporteure sank von 54 im Jahr 2006 auf 32 Prozent der besuchten Unternehmen 2009. Allerdings dürfte ein signifikanter Teil dieses Rückgangs auf die schon erwähnte differenziertere Fragestellung 2010 zurückzuführen sein.

Mit rund 27 Prozent ebenfalls recht hoch liegt die Exportquote im sonstigen verarbeitenden Gewerbe. Allerdings ist dies in erster Linie auf die zusätzlich in Korat befragten Großunternehmen zurückzuführen. Sie wiesen eine Exportquote von 38 Prozent im Jahr 2006 bzw. 44 Prozent 2009 auf, während diese Werte in den drei anderen Provinzen maximal 26 Prozent (Nakhon Phanom 2009) erreichten und in der Regel noch deutlich darunter lagen.

Die einzige Branche der RNFE, welche nennenswerte Geschäftsbeziehungen mit den Nachbarländern Laos und Kambodscha pflegt, ist die Holzindustrie. Diese setzt zwar ihre wichtigsten Produkte (meist Möbel, Fensterrahmen) im Schnitt zu knapp 73 Prozent in der Heimatregion ab, nur zwei Unternehmen fertigen auch für den Export. Im Gegenzug bezieht die Branche aber angesichts der beinahe kompletten Entwaldung des Isaan immerhin 44 Prozent ihres Inputs aus den Nachbarstaaten.

Für **Vietnam** sind in Tabelle 16 die Absatzmärkte aus dem Jahr 2006 nach Branchen dargestellt. Stark auf den regionalen Markt fokussiert zeigen sich dabei das Baugewerbe, der sonstige Dienstleistungssektor sowie das sonstige verarbeitende Gewerbe. Bei letzterem macht sich das Fehlen von Zulieferern in moderneren Branchen der RNFE bemerkbar, welche in Thailand (dort allerdings auch kaum in den originären Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756) für zusätzliche Exportaktivität sorgen.

Demgegenüber steht, ähnlich wie in Thailand, ein hoher Exportanteil im Nahrungsmittelsektor – hier vor allem bei Tee und Kaffee – sowie bei den wenigen Textilherstellern und den zahlenmäßig etwas stärker vertretenen Holzverarbeitern (in der Regel Möbelhersteller). Die hohe Exportquote im nur aus zwei Unternehmen bestehenden Rohstoffsektor geht einzig und allein auf die Ausfuhren eines Titanproduzenten in TT Hué zurück.

Für das Jahr 2009 wird aus Gründen der Datenverfügbarkeit auf eine genauere Analyse verzichtet, zumal die vietnamesischen Unternehmen in Kapitel 6 ohnehin nicht berücksichtigt werden.

Tabelle 16: Absatzmärkte des vietnamesischen Unternehmenssamples, 2006

Branche		Nahrungs- mittel	Textilien und Bekleidung	Holz- produkte	Sonstiges verarb. Gewerbe	Roh- stoffe	Bau- gewerbe	Sonstiger Dienst- leistungs- sektor	Gemischt
2006	Gültige N	21	8	14	29	2	13	25	7
		Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)	Ø (%)
	Eigene und Nachbarprovinz	25,0	2,5	18,3	58,7	1,5	90,5	83,3	53,7
	Andere Inlandsprovinzen	26,2	41,3	39,6	38,3	51,0	9,5	14,7	31,7
	Nachbarland	0,5	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,3
	Hocheinkommens- länder	37,0	56,3	31,1	1,3	15,0	0,0	0,0	0,0
	Übrige Welt	11,2	0,0	11,1	1,7	32,5	0,0	2,0	0,0
	<i>Exportquote 2006</i>	<i>48,7</i>	<i>56,3</i>	<i>42,1</i>	<i>3,9</i>	<i>47,5</i>	<i>0,0</i>	<i>2,0</i>	<i>0,3</i>

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragungen DFG FOR 756, 2007

5.2. *Arbeitsbedingungen*

Wie in Kapitel 2.2.2 bereits kurz angesprochen, hängt die potentiell positive Rolle einer Beschäftigung in der RNFE zur Vulnerabilitätsminderung nicht zuletzt von der Art der Anstellung und der Bezahlung ab. Letztere bestimmt zudem wesentlich die Attraktivität der RNFE insbesondere für den besser ausgebildeten Teil der Bevölkerung. Für Vietnam werden aufgrund der geringen Verfügbarkeit entsprechender Informationen bei der zweiten Befragungsrunde 2010 nur die Angaben aus 2007 verwendet.

Der überwiegende Teil der Angestellten in den befragten Unternehmen ist auf permanenter Basis beschäftigt (Thailand 2007: 71 Prozent, Vietnam 2007: 77 Prozent). Dieses Ergebnis bleibt auch für die zweite Befragungswelle robust. Hier gaben die thailändischen Betriebe für 2009 eine entsprechende Quote von rund 67 Prozent an.

Tabelle 17 und 18 bieten einen nach Branchen und Angestelltenkategorie gegliederten Überblick über die Löhne und Gehälter im Untersuchungssample. Wie der Vergleich zwischen den Mittel- und den Medianwerten zeigt, führen die geringen Fallzahlen zu teils erheblichen Verzerrungen. Insbesondere die Veränderungen zwischen 2007 und

2010 im thailändischen Sample sind aufgrund der nochmals reduzierten Unternehmenszahl mit großer Vorsicht zu interpretieren. Auffällig ist, dass bei den normalen Angestellten und Saisonkräften die Median-Löhne meist um sechs bis 34 Prozent angestiegen sind, während sie bei den Führungskräften um bis zu 50 Prozent sanken. Mehrere Ursachen kommen für dieses Ergebnis in Frage. Sehr wahrscheinlich spielt das unterschiedliche Verständnis bei Interviewern und Befragten eine Rolle. So könnten 2010 verstärkt auch Buchhalter und anderes Büropersonal in diese Führungskräfte-Kategorie aufgenommen worden sein, was das Durchschnittsgehalt senkt. Ebenso dürfte die stark vom Betriebsergebnis abhängige Entlohnung der familiären Eigentümer relevant sein. Ein grundlegender Trend zur schlechteren Bezahlung höher Qualifizierter erscheint hingegen abwegig.

Ungeachtet dieser Detailfragen lässt sich festhalten, dass die Tätigkeiten in der RNFE in den Untersuchungsgebieten als attraktiv gelten können, zieht man die aus den Haushaltsumfragen der DFG FOR 756 berechnete Entlohnung für landwirtschaftliche Tätigkeiten (ohne Selbstständigkeit/Einkünfte der eigenen Farm) als Vergleich heran. Diese lag 2007 in den thailändischen Provinzen bei 7,8 bis 8,2 USD (PPP), und in den vietnamesischen Provinzen bei 6,1 bis 7,8 USD (PPP). Von einigen wenigen Branchen abgesehen waren die Verdienste in den befragten Unternehmen der RNFE durchweg höher, sowohl für Festangestellte wie für Saisonkräfte. Im Jahr 2010 hat sich in Thailand der Abstand etwas verringert. Die in der Haushaltsbefragung dieses Jahres ermittelten landwirtschaftlichen Löhne bewegen sich in den drei Provinzen nunmehr zwischen 8,3 und 11,0 USD (PPP), so dass zumindest für Gelegenheitsarbeiter nicht mehr alle Branchen der RNFE eine attraktive Alternative bieten können. Generell bietet innerhalb des Samples in Thailand die Hotelbranche in beiden Befragungsrunden die niedrigsten Einkommen für normale Angestellte, während in Vietnam 2007 die Textilbranche besonders schlecht abschneidet.

Tabelle 17: Löhne im Unternehmenssample Thailand nach Angestelltenkategorie, 2007/2010⁴

			Führungskräfte		Technische Angestellte		Produktions- / Serviceangestellte		Saisonarbeiter	
			THB	USD (PPP)	THB	USD (PPP)	THB	USD (PPP)	THB	USD (PPP)
Nahrungsmittel	2007	Ø	16.146	969	11.042	663	5.687	341	184	11
		Median	13.500	810	9.000	540	5.000	300	160	10
		Gültige N	64		48		71		59	
	2010	Ø	14.148	781	10.146	560	6.279	347	200	11
		Median	10.750	593	9.000	497	6.000	331	200	11
		Gültige N	50		35		54		45	
Textilien und Bekleidung	2007	Ø	28.370	1703	10.137	608	4.947	297	196	12
		Median	15.000	900	10.000	600	4.500	270	149	9
		Gültige N	29		26		30		10	
	2010	Ø	13.723	757	9.900	546	6.602	364	200	11
		Median	12.500	690	9.000	497	6.000	331	188	10
		Gültige N	13		10		15		7	
Holzprodukte	2007	Ø	22.225	1334	11.385	683	6.256	375	165	10
		Median	17.500	1050	8.500	510	5.500	330	150	9
		Gültige N	10		10		9		10	
	2010	Ø	11.450	632	8.000	442	7.083	391	184	10
		Median	10.000	552	8.000	442	6.500	359	190	10
		Gültige N	4		3		6		6	
Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	2007	Ø	43.646	2620	17.254	1036	6.960	418	164	10
		Median	30.000	1801	14.000	840	6.625	398	158	9
		Gültige N	41		39		42		21	
	2010	Ø	25.181	1390	14.536	802	7.925	437	214	12
		Median	15.500	855	15.000	828	7.000	386	182	10
		Gültige N	34		28		33		19	
Rohstoffe	2007	Ø	33.563	2015	11.643	699	7.210	433	175	10
		Median	37.500	2251	14.000	840	7.800	468	170	10
		Gültige N	8		7		10		7	
	2010	Ø	20.143	1112	9.900	546	6.950	384	163	9
		Median	20.000	1104	10.000	552	7.500	414	157	9
		Gültige N	7		5		7		5	
Hotel	2007	Ø	24.094	1446	6.476	389	4.311	259	156	9
		Median	15.000	900	5.000	300	4.000	240	153	9
		Gültige N	16		19		22		6	
	2010	Ø	9.586	529	9.800	541	4.900	270	192	11
		Median	9.900	546	6.000	331	5.000	276	165	9
		Gültige N	18		15		20		6	
Baugewerbe	2007	Ø	27.667	1661	11.417	685	6.493	390	171	10
		Median	20.000	1200	12.000	720	6.000	360	165	10
		Gültige N	21		18		22		23	
	2010	Ø	18.882	1042	13.676	755	7.664	423	197	11
		Median	10.000	552	10.000	552	7.250	400	200	11
		Gültige N	19		17		18		22	

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmens- und Haushaltsbefragungen DFG FOR 756, 2007/2010

⁴ Zur Vergleichbarkeit mit den Daten aus der Haushaltsbefragung werden andere PPP-Werte verwendet. Für Thailand: 1 USD PPP=16,66 THB (2007) bzw. 18,12 THB (2010).

Tabelle 18: Löhne im vietnamesischen Unternehmenssample nach Angestelltenkategorie⁵

		Führungskräfte		Technische Angestellte		Produktions-/ Serviceangestellte		Saisonarbeiter	
		VND	USD (PPP)	VND	USD (PPP)	VND	USD (PPP)	VND	USD (PPP)
Nahrungsmittel	Ø	4.452.500	880	2.920.000	577	1.590.000	314	46.433	9
	Median	2.100.000	415	1.950.000	385	1.500.000	296	50.000	10
	Gültige N	20		20		20		11	
Textilien und Bekleidung	Ø	3.225.000	637	2.100.000	415	1.006.250	199	24.228	5
	Median	2.150.000	425	1.750.000	346	800.000	158	15.385	3
	Gültige N	8		6		8		3	
Holzprodukte	Ø	3.291.429	650	2.277.143	450	1.147.143	227	45.531	9
	Median	2.500.000	494	2.090.000	413	1.105.000	218	43.654	9
	Gültige N	14		14		14		10	
Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	Ø	2.968.966	587	2.193.103	433	1.356.071	268	46.115	9
	Median	3.000.000	593	2.200.000	435	1.300.000	257	50.000	10
	Gültige N	29		29	0	28		16	
Rohstoffe	Ø	5.500.000	1087	3.350.000	662	2.000.000	395	50.000	10
	Median	5.500.000	1087	3.350.000	662	2.000.000	395	50.000	10
	Gültige N	2		2		2		2	
Hotel	Ø	3.675.000	726	2.475.000	489	1.475.000	291	42.738	8
	Median	3.250.000	642	1.750.000	346	1.450.000	287	30.000	6
	Gültige N	8		8		8		7	
Baugewerbe	Ø	3.023.077	597	3.030.769	599	1.876.923	371	57.930	11
	Median	3.000.000	593	3.000.000	593	2.000.000	395	60.000	12
	Gültige N	13		13		13		11	
Sonstiger Dienstleistungssektor	Ø	2.703.846	534	2.056.522	406	1.610.000	318	54.154	11
	Median	2.500.000	494	2.000.000	395	1.500.000	296	50.000	10
	Gültige N	26		23		25		14	
Gemischt	Ø	3.228.571	638	2.300.000	454	1.342.857	265	56.333	11
	Median	3.000.000	593	2.400.000	474	1.500.000	296	59.000	12
	Gültige N	7		7		7		6	

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmens- und Haushaltsbefragungen DFG FOR 756, 2007

Neben der Bezahlung entscheiden auch nicht-monetäre Zusatzleistungen über die Attraktivität außerlandwirtschaftlicher Beschäftigung. An erster Stelle zu nennen ist hierbei die bei landwirtschaftlichen Tätigkeiten eher selten zu findende Aufnahme in die Sozial- und Krankenversicherungssysteme. Wie aus Tabelle 19 hervorgeht, bieten

⁵ Zur Vergleichbarkeit mit den Daten aus der Haushaltsbefragung werden andere PPP-Werte verwendet. Für Vietnam: 1 USD PPP= 5060,73 VND (2007)

in beiden Ländern praktisch alle Unternehmen diesen (ohne gesetzlich vorgeschriebenen) Bonus an. Auch Verpflegung und Unterkunft werden nicht selten gestellt. Der Transport von und zur Arbeitsstätte wird ebenfalls in einigen Fällen vom Arbeitgeber organisiert, oder es wird (in Thailand) ein Benzinzuschuss für die Anreise beispielsweise mit dem Motorroller gezahlt. Darüber hinaus bieten insbesondere die thailändischen Unternehmen in großem Umfang Boni für zuverlässiges und schnelles Arbeiten an, und/oder stellen Arbeitskleidung bereit.

Tabelle 19: Nicht-monetäre Zusatzleistungen in den thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007/2010

	Thailand (N 2007: 225; N 2010: 172)		Vietnam (N 2007: 128; N 2010: 107)		
	Anzahl	% von allen	Anzahl	% von allen	
2007	Unterkunft	118	52,4	60	47,2
	Kinderbetreuung	36	16,0	1	0,8
	Verpflegung	94	41,8	102	80,3
	Krankenversicherung	210	93,3	124	97,6
	Andere	138	61,3	4	3,1
	Transport	66	29,3	45	35,4
2010	Unterkunft	81	47,1	33	31,1
	Kinderbetreuung	24	14,0	-	-
	Verpflegung	70	40,7	-	-
	Bezahlte Krankheitstage/Mutterschutz	-	-	104	98,1
	Sozialversicherung	-	-	106	100,0
	Krankenversicherung	-	-	105	99,1
	Sozial-/Krankenversicherung	164	95,9	-	-
	Arbeitslosenversicherung	-	-	91	85,8
	Andere	80	47,3	27	25,5
	Transport	42	24,4	39	36,8

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

5.3. *Qualifikationsstruktur der Arbeitnehmer*

Mit Blick auf die zentrale Rolle der Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik erscheint es angebracht, einen Blick auf die formale Qualifikation der Beschäftigten in der RNFE zu werfen. Tabellen 20 und 21 zeigen, dass in beiden Ländern Führungskräfte ganz überwiegend eine Hochschulausbildung besitzen. Auch das technische Personal hat in der Regel ein College oder eine Universität besucht oder zumindest eine Berufsausbildung absolviert. Bei den Produktions- und Servicekräften, aber auch den Saisonarbeitern fällt das generell höhere Ausbildungsniveau in Vietnam ins Auge.

Dort verfügen fast alle Angestellten dieser Kategorie mindestens über einen Sekundarschulabschluss. In Thailand hingegen stellt die Grundschule den häufigsten Bildungsabschluss dar. Die 2010 wesentlich häufiger gewählte Antwortkategorie der sonstigen Bildungsabschlüsse dürfte unter Anderem auch etliche Angestellte mit Grundschulabschluss umfassen. Hintergrund ist die Tatsache, dass gerade bei einfachen Tätigkeiten kaum Wert auf die formale Bildung gelegt wird. Auch als Einstellungskriterium spielt sie oft nur eine untergeordnete Rolle. Entsprechend können Interviewpartner unter Umständen keine genaue Auskunft über die Schulabschlüsse ihrer Angestellten geben; dies und eine unter Umständen etwas andere Interviewtechnik dürften zu der damit einzigen nennenswerten Verschiebung zwischen 2007 und 2010 in der Qualifikationsstruktur der thailändischen Beschäftigten geführt haben.

Tabelle 20: Qualifikationsstruktur der Angestellten in den Unternehmen, Thailand und Vietnam, 2007

	Thailand (2007)				Vietnam (2007)			
	Führungs- kräfte	Technisches Personal	Produktions-/ Service- angestellte	Saison- arbeiter	Führungs- kräfte	Technisches Personal	Produktions-/ Service- angestellte	Saison- arbeiter
Gültige N	172	224	209	135	128	123	126	79
Hochschulabschluss	78,1	38,4	4,8	0,7	85,9	67,5	2,4	1,3
Berufsausbildung	13,4	38,4	12,4	4,4	11,7	29,3	48,4	16,5
Höhere Sekundarschule	5,4	8,1	27,8	12,6	0,8	1,6	17,5	19,0
Niedrige Sekundarschule	1,3	6,4	23,0	20,0	1,6	1,6	31,0	58,2
Grundschule	1,8	6,4	28,7	49,6	-	-	0,8	3,8
Unvollständige Grundschule	-	1,2	2,4	7,4	-	-	-	1,3
Kein Schulabschluss	-	-	0,5	0,7	-	-	-	-
Andere	-	1,2	0,5	4,4	-	-	-	-

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Tabelle 21: Qualifikationsstruktur der Angestellten in den Unternehmen, Thailand und Vietnam, 2010

	Thailand (2010)				Vietnam (2010)			
	Führungs- kräfte	Technisches Personal	Produktions-/ Service- angestellte	Saison- arbeiter	Führungs- kräfte	Technisches Personal	Produktions-/ Service- angestellte	Saison- arbeiter
Gültige N	167	115	152	106	107	96	103	57
Hochschul- abschluss	77,8	41,7	4,6	0,9	74,8	67,7	1,9	1,8
Berufs- ausbildung	9,0	28,7	10,5	1,9	25,2	32,3	50,5	14,0
High School	-	-	-	-	-	-	35,0	36,8
Höhere Sekundarschule*	6,6	10,4	28,9	8,5	-	-	10,7	31,6
Niedrige Sekundarschule*	1,8	9,6	21,7	23,6	-	-	-	-
Grundschule	3,6	4,3	13,8	24,5	-	-	1,0	7,0
Unvollständige Grundschule	-	0,9	1,3	5,7	-	-	-	-
Kein Schulabschluss	-	-	1,3	4,7	-	-	-	-
Andere	1,2	4,3	17,8	30,2	-	-	1,0	7,0

* in Vietnam: Kategorien zusammengefasst

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

6. RNFE in der Krise?

Im Folgenden wird untersucht, inwieweit die RNFE im thailändischen Untersuchungsgebiet⁶ durch externe Schocks und insbesondere die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 betroffen war. Die grundlegende Untersuchungshypothese ist dabei, dass gemäß des in Kapitel 2.4.2 skizzierten Konzepts insbesondere die exportorientierten bzw. auf andere Weise stark in die überregionale Wirtschaft eingebundenen Unternehmen betroffen waren.

6.1. *Einschätzung der allgemeinen Lage*

Eine erste subjektive Einschätzung der generellen Marktdynamik durch die Interviewpartner zeigt, dass die Mehrheit der Unternehmen die Lage entweder als positiv (38 Prozent) oder stabil (35 Prozent) einordnet (Tabelle 22). Das für eine Kriseneinwirkung sprechende Muster des vorübergehenden Einbruchs mit einsetzender Erholung sehen rund 18 Prozent als zutreffend an. Eine anhaltend negative Entwicklung des Marktes für ihr wichtigstes Produkt sehen lediglich knapp neun Prozent der Befragten.

Tabelle 22: Marktsituation des wichtigsten Produkts der thailändischen Unternehmen seit Ende 2008

		Provinz				Gesamt
		Buriram	Nakhon Phanom	Ubon Ratchanthani	Nakhon Ratchasima	
Kontinuierliches Wachstum	Anzahl	17	17	24	7	65
	% innerhalb von Provinz	31,5	43,6	40,0	38,9	38,0
Kontinuierlicher Rückgang	Anzahl	3	7	5	0	15
	% innerhalb von Provinz	5,6	17,9	8,3	0,0	8,8
Stabil/stagnierend	Anzahl	22	12	22	4	60
	% innerhalb von Provinz	40,7	30,8	36,7	22,2	35,1
Vorübergehender Einbruch, einsetzende Erholung	Anzahl	12	3	9	7	31
	% innerhalb von Provinz	22,2	7,7	15,0	38,9	18,1
Gesamt	Anzahl	54	39	60	18	171
	% innerhalb von Provinz	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Chi-Quadrat nach Pearson:		Asymptotische Signifikanz (2-seitig)			0,06687	

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

⁶ Aufgrund des unterschiedlichen Fragebogendesigns bei der Befragung 2010 in Vietnam kann keine gemeinsame Auswertung der thailändischen und vietnamesischen Unternehmen erfolgen.

Auffällig sind signifikante Unterschiede je nach Provinz. Die in Korat ansässigen Unternehmen gaben zu 39 Prozent eine vorübergehende Verschlechterung der Marktsituation an. In den anderen Provinzen liegen diese Werte deutlich niedriger. Dies kann als erster Hinweis darauf gedeutet werden, dass die in Korat konzentrierten Betriebe der Automobil- oder Elektronikbranche eher mit krisenbedingten Änderungen des Marktumfeldes konfrontiert waren als die Betriebe in den ländlicheren Provinzen. In Ergänzung zu der regionalen Analyse bietet sich zudem bereits an dieser Stelle die Überprüfung der zentralen Hypothese dieses Kapitels an: Dass exportorientierte Betriebe grundsätzlich krisenanfälliger sind als die binnenorientierten Zweige der RNFE. In der Tat gaben 25,5 Prozent aller Exporteure an, einen vorübergehenden Nachfrageeinbruch mit anschließendem Aufwärtstrend erlebt zu haben. Bei den nicht-Exporteuren beträgt dieser Anteil lediglich 12,5 Prozent. Werden zur Kontrolle die Unternehmen aus Korat aus dem Sample ausgeschlossen, fällt der Unterschied weniger deutlich aus (18,4 gegenüber 12,1 Prozent). Ein ähnlicher Effekt zeigt sich bei der Unterteilung nach Branchen. Robust bleiben hier allerdings die Ergebnisse für die Textilbranche sowie für Hotels; beide gaben überdurchschnittlich oft eine temporär schlechtere Marktsituation an. Das sonstige verarbeitende Gewerbe hingegen weist nur bei Einbeziehung der Unternehmen aus Korat in die Auswertung höhere Werte auf.

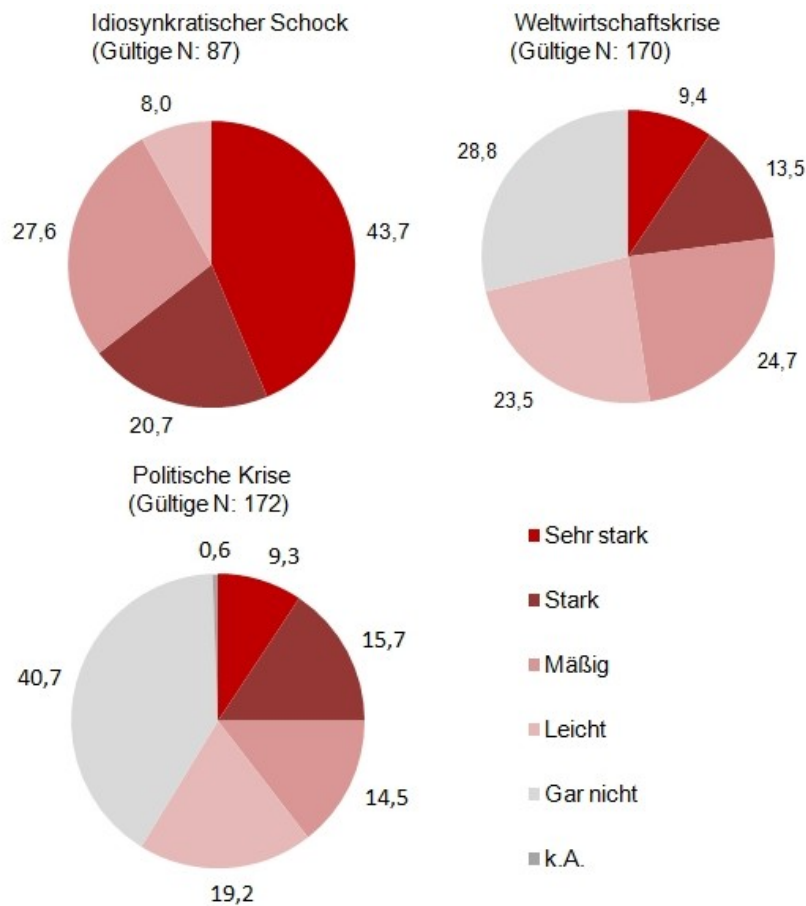
6.2. *Betroffenheit durch Kriseneinflüsse*

Um ein Bild der Betroffenheit durch konkrete externe Schocks zu erhalten, wurden den Interviewpartnern mehrere potentiell negative Ereignisse zur Beurteilung vorgelegt. Die Betroffenheit war dabei auf einer fünfteiligen Likertskala (von ‚sehr stark‘ bis ‚gar nicht‘) zu bewerten. Neben der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 handelte es sich bei den potentiellen Schocks um die politische Krise, durch welche Thailand seit 2008 kontinuierlich, wenn auch in schwankendem Ausmaß betroffen ist (s. Kapitel 4.1.1). Darüber hinaus wurde es den Interviewpartnern freigestellt, bis zu zwei für ihr Unternehmen spezifische Negativereignisse zu benennen. Hier wurde eine breite Palette von Problemen genannt, welche unter Anderem Wetterextreme (Dürren) und Wechselkursschwankungen, aber auch harten Wettbewerb oder Arbeitskräftemangel umfasst. Gerade bei letzteren ist allerdings eher von einem negativen Prozess oder Zustand auszugehen als von einem schockähnlichen Einzelereignis.

Abbildung 13 illustriert den subjektiven Grad der Betroffenheit für die beiden vorgegebenen Antwortkategorien sowie das wichtigste unternehmensspezifische Negativereignis. Jeweils rund ein Viertel der Unternehmen sieht sich durch die Globale Wirtschaftskrise respektive die politische Krise in Thailand stark oder sehr stark betroffen. Bei Letzterer geben gleichzeitig aber immerhin 40,7 Prozent an, dass sie keinerlei Auswirkungen spüren. Auffällig ist in diesem Zusammenhang die Korrelation zwischen der Anfälligkeit für die Weltwirtschaftskrise und derjenigen für die inländischen Turbulenzen. Der Spearman-Rho-Korrelationskoeffizient für die beiden Variablen liegt bei 0,44 und ist auf dem 0,01-Prozent-Niveau signifikant. Es ist daher möglich, dass eine bestimmte Gruppe von Unternehmen sowohl durch die Wirtschaftskrise wie auch durch die politische Krise stärker betroffen ist. Dieser Zusammenhang kann für die spätere kausale Zuordnung von Krisenreaktionen relevant sein. Zwischen den beiden vorgegebenen Negativereignissen und dem wichtigsten unternehmensspezifischen Schock besteht jeweils keine signifikante Korrelation. Wie aus Abbildung 13 ersichtlich, gaben 87 Unternehmen einen speziellen Schock (bzw. Trend, siehe oben) an, der überwiegend auch als relativ schwerwiegend eingeordnet wird.

Eine regionale Auswertung der subjektiven Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise 2008/2009 zeigt ähnliche Muster, wie sie bereits in Kapitel 5.1. identifiziert wurden (Tabelle 23). Über die Hälfte der Unternehmen in Korat geben an, stark oder sehr stark betroffen zu sein. Trotz der geringen Fallzahl und der dadurch eingeschränkten Aussagekraft des Chi-Quadrat-Tests kann das hochsignifikante Ergebnis als weiterer deutlicher Hinweis darauf interpretiert werden, dass die von der übrigen RNFE im Untersuchungsgebiet deutlich verschiedenen Betriebe in Korat am stärksten durch Kriseneinflüsse betroffen waren. Tabelle 24 stellt zudem für das gesamte Sample aus allen vier Provinzen die Exporteure den Nicht-Exporteuren gegenüber. Das schwach signifikante Ergebnis zeigt eine stärkere subjektive Betroffenheit der Exporteure (wie oben sind die Werte aufgrund der geringen Fallzahl grundsätzlich vorsichtig zu interpretieren). Werden allerdings nur die Unternehmen in den drei originären, ländlicheren Untersuchungsprovinzen der DFG FOR 756 herangezogen, entfällt die Signifikanz vollständig.

Abbildung 13: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch unterschiedliche Schocks, Anteile in Prozent



Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756 2010

Tabelle 23: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch die Weltwirtschaftskrise nach Provinz

			Buriram	Nakhon Phanom	Ubon Ratchanthani	Nakhon Ratchasima	Gesamt
Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009	Sehr stark	Anzahl	5	2	3	6	16
		% innerhalb von Provinz	9,4	5,3	5,1	30,0	9,4
	Stark	Anzahl	5	3	10	5	23
		% innerhalb von Provinz	9,4	7,9	16,9	25,0	13,5
	Mäßig	Anzahl	16	9	10	7	42
		% innerhalb von Provinz	30,2	23,7	16,9	35,0	24,7
	Leicht	Anzahl	15	7	16	2	40
		% innerhalb von Provinz	28,3	18,4	27,1	10,0	23,5
	Gar nicht	Anzahl	12	17	20	0	49
		% innerhalb von Provinz	22,6	44,7	33,9	0,0	28,8
Gesamt	Anzahl	53	38	59	20	170	

Chi-Quadrat nach Pearson: Asymptotische Signifikanz (2-seitig) **0,002**

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Auch alternative statistische Prüfverfahren (Mann-Whitney-U-Test sowie Kolmogorov-Smirnov), jeweils mit und ohne die Unternehmen aus Korat angewandt, führen bei der Gruppeneinteilung nach Exporteuren und nicht-Exporteuren zu den gleichen Ergebnissen. In diesem engeren Sample kann also die Exportorientierung zumindest bei der subjektiven Einschätzung der Interviewpartner nicht als wichtiger Faktor für die Anfälligkeit gegenüber der Weltwirtschaftskrise identifiziert werden. Das gleiche Phänomen zeigt sich bei der Aufschlüsselung nach Branchenzugehörigkeit, auf welche daher an dieser Stelle nicht weiter eingegangen wird.

Tabelle 24: Subjektive Betroffenheit der thailändischen Unternehmen durch die Weltwirtschaftskrise nach Exporttätigkeit

		Export		Gesamt	
		Ja	Nein		
Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009	Sehr stark	Anzahl	8	6	14
		% innerhalb von Kategorie	15,4	6,3	9,5
	Stark	Anzahl	9	10	19
		% innerhalb von Kategorie	17,3	10,5	12,9
	Mäßig	Anzahl	15	21	36
		% innerhalb von Kategorie	28,8	22,1	24,5
	Leicht	Anzahl	10	23	33
		% innerhalb von Kategorie	19,2	24,2	22,4
	Gar nicht	Anzahl	10	35	45
		% innerhalb von Kategorie	19,2	36,8	30,6
Gesamt	Anzahl	52	95	147	
	% innerhalb von Kategorie	100,0	100,0	100,0	
		Chi-Quadrat nach Pearson	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)		0,075

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Um den Grad der Betroffenheit und die Validität der subjektiven Einschätzung etwas genauer zu überprüfen, bietet sich die Analyse eines ‚härteren‘ quantitativen Indikators an. Hierzu wird zunächst eine Varianzanalyse mit der Umsatzentwicklung zwischen 2007 und 2009 (Änderung in %) als abhängiger Variable durchgeführt. Die Unternehmen werden dabei je nach subjektiver Betroffenheit in fünf Fallgruppen unterteilt. Tabelle 25 zeigt die Ergebnisse der Varianzanalyse, für die aufgrund oftmals fehlender Umsatzdaten nur ein N von 127 Unternehmen genutzt werden konnte. Bereits in der deskriptiven Statistik sind den Erwartungen entsprechende Muster erkennbar. So wiesen nach eigener Einschätzung sehr stark von der Wirtschaftskrise betroffene Firmen zwischen 2007 und 2009 im Schnitt einen Umsatzrückgang von gut 20 Prozent auf. Bei den stark betroffenen Betrieben sanken

die Umsätze immer noch um knapp 10 Prozent. Wurden die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise nur als mäßig eingeschätzt, blieb auch die Umsatzentwicklung mit plus neun Prozent positiv. Deutlich Zuwächse zeigten diejenigen Unternehmen, die nicht oder nur leicht von der Krise berührt waren. Das Ergebnis der eigentlichen Varianzanalyse bestätigt, dass die unterschiedlich betroffenen Gruppen von Unternehmen nicht alle die gleiche Umsatzentwicklung aufweisen. Der ergänzende Mehrfachvergleichstest zeigt, dass insbesondere zwischen den gemäß Einschätzung der Interviewpartner sehr stark und den nur leicht oder gar nicht durch die Wirtschaftskrise betroffenen Firmen signifikante Unterschiede bestehen. Mit leichten Abstrichen bleibt dieses Ergebnis auch dann robust, wenn die Unternehmen in Korat aus dem Sample entfernt werden (s. Tabelle A2 im Anhang). Vergleichbare Varianzanalysen mit dem Umsatz als abhängiger Variablen liefern weder für den Einfluss politischer Turbulenzen noch für idiosynkratische Schocks signifikante Ergebnisse.

Ergänzend wird zudem eine Korrelationsanalyse für die Umsatzentwicklung in unterschiedlichen Zeiträumen und die Stärke der Betroffenheit durch diverse Schocks durchgeführt. Wie aus Tabelle 26 hervorgeht, sind lediglich einige schwache Korrelationen erkennbar. Für das Krisenjahr 2008/2009 zeigt sich ein erwartungsgemäß positiver Zusammenhang zwischen geringerer subjektiver Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise und der Umsatzentwicklung. Für die Umsatzentwicklung zwischen 2007 und 2008 sowie über den Zweijahreszeitraum 2007 bis 2009 besteht zudem ein schwacher Zusammenhang mit der Stärke der Betroffenheit durch den wichtigsten idiosynkratischen Schock.

Die Auswertungen der subjektiven Betroffenheit insbesondere durch die globale Wirtschaftskrise ergeben letztlich ein differenziertes Bild. Bedingt durch die extrem heterogene Struktur der RNFE im Untersuchungsgebiet lässt sich vorerst nur schwerlich ein entscheidender Faktor für die Krisenanfälligkeit identifizieren. Am eindeutigsten sticht hierbei auf den ersten Blick die geographische Lage hervor: Die Unternehmen in Korat werden im Vergleich zu den ländlicheren Untersuchungsprovinzen relativ eindeutig als stärker betroffen identifiziert. Dies kann auf das grundsätzlich höhere Niveau der dortigen Betriebe zurückgeführt werden, welche vorwiegend in der Automobilzuliefer- oder Elektronikbranche anzusiedeln und stärker in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden sind.

Tabelle 25: Einfaktorielle Varianzanalyse (ANOVA), Umsatzentwicklung 2007-2009 nach Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise 2008/2009

Deskriptive Statistiken

Umsatzwachstum 2007-2009 in Prozent, Basisjahr 2007

Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009	Gültige N	Mittelwert	Standardabweichung	95%-Konfidenzintervall für den Mittelwert		Min	Max
				Untergrenze	Obergrenze		
Sehr stark	11	-20,1199	37,37949	-45,2318	4,9920	-76,67	42,86
Stark	13	-9,5749	40,03038	-33,7651	14,6152	-90,00	71,43
Mäßig	31	8,9359	35,66521	-4,1462	22,0180	-63,64	100,00
Leicht	30	28,2357	34,64823	15,2978	41,1735	-29,41	133,33
Gar nicht	42	17,2653	38,16833	5,3712	29,1594	-44,44	150,00
Gesamt	127	11,8381	39,10361	4,9713	18,7049	-90,00	150,00

ANOVA

Umsatzwachstum 2007-2009 in Prozent, Basisjahr 2007

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	26759,827	4	6689,957	4,920	0,001
Innerhalb der Gruppen	165905,813	122	1359,884		
Gesamt	192665,639	126			

Mehrfachvergleiche Post-Hoc (Tamhane)

Umsatzwachstum 2007-2009 in Prozent, Basisjahr 2007

Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009 (I)	(J) Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009	Mittlere Differenz (I-J)	Standardfehler	Signifikanz	90%-Konfidenzintervall	
					Untergrenze	Obergrenze
Sehr stark	Stark	-10,545	15,820	0,999	-54,858	33,768
	Mäßig	-29,056	12,964	0,326	-66,362	8,251
	Leicht	-48,356	12,924	0,017	-85,602	-11,109
	Gar nicht	-37,385	12,716	0,092	-74,264	-0,506
Stark	Sehr stark	10,545	15,820	0,999	-33,768	54,858
	Mäßig	-18,511	12,818	0,833	-54,636	17,614
	Leicht	-37,811	12,778	0,074	-73,866	-1,755
	Gar nicht	-26,840	12,568	0,374	-62,475	8,794
Mäßig	Sehr stark	29,056	12,964	0,326	-8,251	66,362
	Stark	18,511	12,818	0,833	-17,614	54,636
	Leicht	-19,300	9,003	0,308	-43,103	4,503
	Gar nicht	-8,329	8,702	0,985	-31,246	14,587
Leicht	Sehr stark	48,356	12,924	0,017	11,109	85,602
	Stark	37,811	12,778	0,074	1,755	73,866
	Mäßig	19,300	9,003	0,308	-4,503	43,103
	Gar nicht	10,970	8,643	0,904	-11,802	33,743
Gar nicht	Sehr stark	37,385	12,716	0,092	0,506	74,264
	Stark	26,840	12,568	0,374	-8,794	62,475
	Mäßig	8,329	8,702	0,985	-14,587	31,246
	Leicht	-10,970	8,643	0,904	-33,743	11,802

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Tabelle 26: Korrelationen zwischen Umsatzentwicklung und Grad der Schockbetroffenheit

Korrelationen (Spearman-Rho)		Betroffenheit durch wichtigsten idiosynkratischen Schock*	Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise*	Betroffenheit durch die politische Krise*
Umsatzentwicklung 2007-2008, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,227	0,057	-0,011
	Sig. (2-seitig)	0,065	0,519	0,899
	N	67	129	131
Umsatzentwicklung 2008-2009, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,139	0,206	0,108
	Sig. (2-seitig)	0,256	0,015	0,203
	N	69	138	140
Umsatzentwicklung 2009-2010, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,036	0,110	0,030
	Sig. (2-seitig)	0,776	0,213	0,728
	N	64	131	133
Umsatzentwicklung 2007-2009, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,255	0,241	0,108
	Sig. (2-seitig)	0,040	0,006	0,222
	N	65	127	129

* jeweils auf einer Skala von 1=sehr stark bis 5=gar nicht

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Ein positives Ergebnis der vorangegangenen Analysen betrifft die Aussagekraft der subjektiven Einschätzung durch die Interviewpartner: Die unterschiedlich betroffenen Gruppen von Unternehmen weisen plausible, differierende Umsatzentwicklungen für den Krisenzeitraum zwischen 2007 und 2009 auf. Auch die Korrelationsanalyse weist zumindest in den meisten Fällen die erwarteten Vorzeichen auf, wobei nur relativ schwache signifikante Zusammenhänge identifiziert werden können. Auch wenn vieles dafür spricht, dass die Selbsteinschätzung als valider Indikator der Betroffenheit angesehen werden kann, ist kein abschließendes Urteil angebracht. Es besteht schließlich auch die Möglichkeit, dass eine auf andere Faktoren zurückzuführende Negativentwicklung von den Interviewpartnern (unbewusst) „der Weltwirtschaftskrise“ zugeschrieben wird. Dagegen spricht allerdings beispielsweise, dass sich gemäß obiger Analyse vor allem die Unternehmen in Korat betroffen fühlen. Dort standen in der Regel höher qualifizierte Ansprechpartner zur Verfügung, denen eine realistische Einschätzung von Einflussfaktoren auf das Unternehmensgeschehen durchaus zuzutrauen ist.

Nach den direkten Einflüssen wird im folgenden Abschnitt mit der Frage nach Problemen bei der Finanzierung eine mögliche indirekte Folge von Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise betrachtet.

6.3. *Finanzierungsprobleme*

Wie in Kapitel 2.4.2 ausgeführt, können Finanzierungsschwierigkeiten eine der wichtigsten indirekten Auswirkungen einer Wirtschafts- und Finanzkrise auf die RNFE darstellen, sofern das formale Bankensystem aufgrund von Verlusten durch fehlgeschlagene Spekulationen o.ä. die Kreditvergabe an den heimischen Unternehmenssektor (und insbesondere KMU) einschränkt. Aus diesem Grund wurden die befragten Firmen der RNFE um detaillierte Angaben zu den beiden primären Finanzierungskanälen für größere Investitionen und etwaigen Problemen bei der Kreditaufnahme gebeten.

Tabelle 27: Wichtigste Finanzierungsquelle der thailändischen Unternehmen und Finanzierungsschwierigkeiten

1. Finanzierungsoption	2007 (Gültige N: 225)		2010 (Gültige N: 161)		
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten (Anteil innerhalb der Kategorie in Prozent)
Firmenersparnisse	82	36,4	51	31,7	0,0
Kredit durch Mutterkonzern	6	2,7	8	5,0	0,0
Mutterkonzern zahlt	28	12,4	8	5,0	0,0
Staatliche Bank	26	11,6	39	24,2	23,1
Private Bank	71	31,6	48	29,8	27,1
Familie	7	3,1	4	2,5	0,0
Andere	5	2,2	3	1,9	0,0
Gesamt	225	100,0	161	100,0	13,7

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Für die Darstellung der häufigsten Finanzierungsoptionen kann zusätzlich auch auf einen Vergleich mit 2007 zurückgegriffen werden, da damals bereits identische Kategorien abgefragt wurden. Tabelle 27 zeigt die Ergebnisse für die wichtigste, Tabelle 28 für die zweitwichtigste Finanzierungsquelle. Insgesamt haben sich die Finanzierungsstrukturen der RNFE im thailändischen Untersuchungsgebiet in den Jahren zwischen 2007 und 2010 kaum verändert. Wichtigstes Mittel zur Finanzierung größerer Investitionen bleiben mit 31,7 Prozent nach wie vor die eigenen Firmenersparnisse (2007: 36,4 Prozent). Danach folgen private Banken mit 29,8 Prozent (2007: 31,6 Prozent). Den größten Zuwachs zwischen den beiden Befragungszeitpunkten konnten die staatlichen Banken verzeichnen, deren Anteil als wichtigste Finanzierungsquelle von 11,6 Prozent im Jahr 2007 auf 24,2 Prozent in

2010 stieg. Auffällig ist, dass sich bei der zweitwichtigsten Finanzierungsquelle ein ganz ähnliches Bild ergibt. Auch hier konnten die staatlichen Banken ihren Anteil deutlich von 7,9 auf 18,4 Prozent steigern. Worauf dieser Anstieg zurückzuführen ist, bleibt unklar. Unter Umständen kann er angesichts der vergleichsweise geringen Fallzahlen auch schlichtweg auf das kleinere Sample 2010 zurückgeführt werden, sofern bei dieser zweiten Befragungsrunde zufällig anteilig mehr Unternehmen mit staatlichen Banken als Finanzierungsquelle befragt wurden.

Noch vor den staatlichen Banken liegen bei der zweitwichtigsten Finanzquelle weiterhin die privaten Banken. Einen mit 32,9 Prozent fast ebenso hohen Anteil weist mit der eigenen Familie aber auch diese gerade für kleinere Betriebe der RNFE typische Finanzierungsquelle auf (2007: 35,5 Prozent). Bemerkenswert dabei ist, dass Familienmitglieder grundsätzlich erst als zweitwichtigste Quelle eine Rolle spielen. Zudem sind sie – durchaus erwartungsgemäß – in erster Linie für Unternehmen mit maximal 50 Mitarbeitern von größerer Bedeutung. Hier gaben 39 Prozent der Unternehmen die Familie als zweitwichtigste Finanzquelle an (2007: 46,7 Prozent), während oberhalb von 150 Mitarbeitern diese Form der Finanzierung von Einzelfällen abgesehen keine Rolle mehr spielt (Tabelle A3 im Anhang). Umgekehrt gewinnt erst bei größeren Betrieben mit mindestens 200 Mitarbeitern die Finanzierung durch den Mutterkonzern an Bedeutung.

Tabelle 28: Zweitwichtigste Finanzierungsquelle der thailändischen Unternehmen und Finanzierungsschwierigkeiten

2. Finanzierungsoption	2007 (Gültige N=152)		2010 (Gültige N=76)		
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten (Anteil innerhalb der Kategorie in Prozent)
Firmenersparnisse	6	3,9	1	1,3	0,0
Kredit durch Mutterkonzern	4	2,6	1	1,3	0,0
Mutterkonzern zahlt	2	1,3	1	1,3	0,0
Staatliche Bank	12	7,9	14	18,4	0,0
Private Bank	52	34,2	26	34,2	11,5
Kredit durch Kunden	1	,7	1	1,3	100,0
Familie	54	35,5	25	32,9	4,0
Freunde	3	2,0	2	2,6	0,0
Andere	18	11,8	5	6,6	40,0
Gesamt	152	100,0	76	100,0	9,2

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

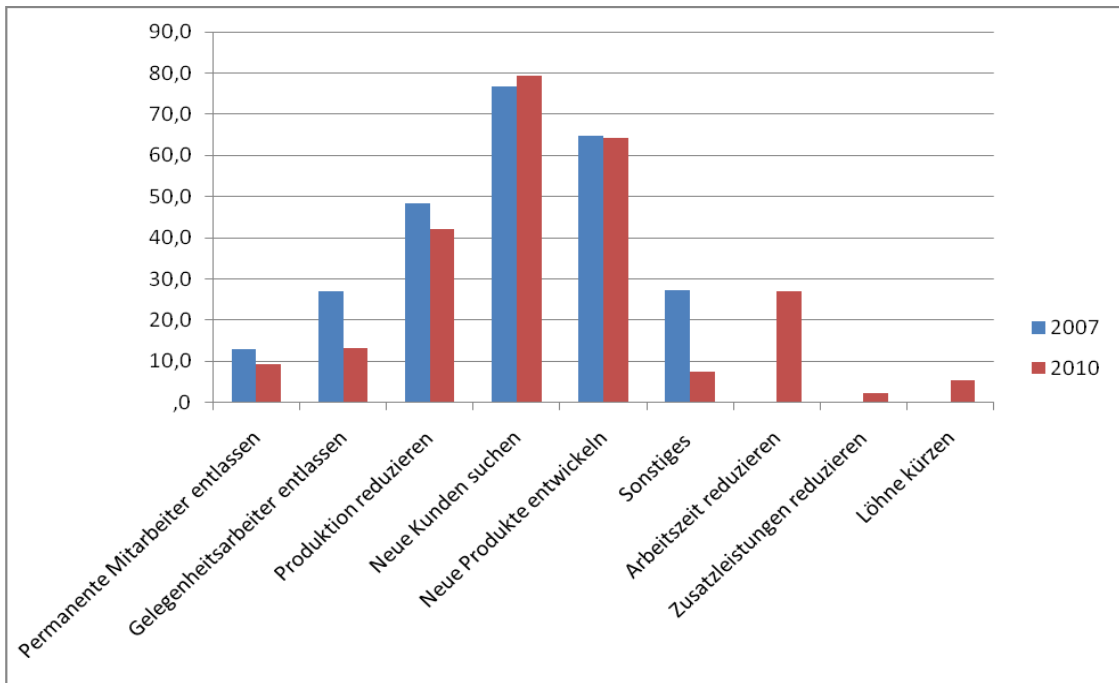
Der kurze Überblick über die Finanzierungsformen der RNFE im Untersuchungsgebiet zeigt, dass angesichts des signifikanten Anteils des formalen Bankensektors an der Kreditvergabe für Investitionen durchaus eine gewisse Anfälligkeit für indirekte Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise besteht. In der Tat gaben die befragten Unternehmen auch nur bei staatlichen und privaten Banken als wichtigster Finanzierungsquelle an, dass in den vergangenen Monaten Probleme bei der Kreditvergabe aufgetaucht waren. Während dies zunächst die eingangs formulierte Hypothese zu bestätigen scheint, lässt sich der Verdacht auf krisenbedingte Einschränkungen von Krediten bei einer genaueren qualitativen Analyse allerdings weitgehend ausräumen. Bei den insgesamt lediglich 22 Unternehmen, welche Finanzierungsprobleme im Zeitraum 2008/2009 beschrieben, sind überwiegend nicht-krisenbedingte Faktoren ausschlaggebend für den Engpass. In rund der Hälfte der Fälle und damit am häufigsten genannt wurden die lange Bearbeitungszeit der Bank und der bürokratische Aufwand. Unter Umständen kann hier in Einzelfällen eine gewisse Zurückhaltung auf Seiten der Banken in Krisenzeiten vorhanden sein. Tendenziell dürfte es sich dabei aber um eine grundsätzliche Problematik handeln. Weitere Gründe für eine zögerliche oder verweigerte Kreditvergabe waren unter anderem fehlende Sicherheiten, unvollständige Buchführung bei kleinen Betrieben, die Notwendigkeit von Bestechungszahlungen oder das zu hohe Alter des Firmeninhabers. Lediglich in einem Fall wurde explizit die wirtschaftliche Lage als Hinderungsgrund genannt. Trotz einer vorhandenen Restunsicherheit ist es plausibel anzunehmen, dass indirekte Krisenauswirkungen für die RNFE im Untersuchungsgebiet aufgrund einer Kreditklemme keine signifikante Rolle spielten. Ein abschließender Blick auf mögliche regionale Unterschiede zeigt, dass die tendenziell stärker von der Weltwirtschaftskrise tangierten Unternehmen in Korat keine Finanzierungsschwierigkeiten haben. Kein einziger befragter Betrieb berichtete von entsprechenden Problemen. Ermöglicht wurde diese robuste Situation vor allen Dingen dadurch, dass die thailändischen Geschäftsbanken von den Verwerfungen am internationalen Kapitalmarkt nur leicht betroffen waren und auch während der Krise insgesamt ein positives Ergebnis erzielen konnten (BOT 2010, 2.11.8).

6.4. Reaktionen

6.4.1. Überblick

In den vorangegangenen Abschnitten erfolgte im Wesentlichen eine Analyse zur Anfälligkeit der RNFE für externe Schocks. In Anlehnung an das Vulnerabilitätskonzept (s. Kapitel 2.4.2) untersuchen nun die folgenden Unterkapitel die daraus resultierenden ‚coping‘-Strategien. Den befragten Unternehmen der RNFE wurde eine breite Palette an möglichen Reaktionen auf Krisenauswirkungen vorgelegt. Darüber hinaus bestand auch die Möglichkeit, individuelle Maßnahmen anzugeben. Der Vorteil bei der Nutzung der vorgegebene Antwortkategorien bestand darin, dass die Firmen bereits 2007 nach der Reaktion auf einen hypothetischen externen Schock sowohl in kurz- wie in langfristiger Perspektive befragt wurden. Für Abbildung 14 werden die damaligen Antworten den tatsächlich eingeleiteten Maßnahmen gegenübergestellt. Herangezogen werden dabei die kurzfristigen Reaktionen. Zum einen hinterließ die hier primär interessante globale Wirtschafts- und Finanzkrise im südostasiatischen Raum nur in einem vergleichsweise kurzen Zeitraum Spuren, zum Anderen wurden zum Zeitpunkt der zweiten Befragung im ersten Quartal 2010 überwiegend Angaben für das eben erst abgelaufene Krisenjahr 2009 (bzw. den Zeitraum Mitte 2008 bis Ende 2009) und damit gegebenenfalls recht direkte Reaktionen abgefragt. Für die Übersicht der tatsächlich getroffenen Maßnahmen wurden nur solche Firmen ausgewählt, welche gemäß Selbsteinschätzung mindestens von einem Negativereignis (Wirtschaftskrise, politische Krise, idiosynkratischer Schock) mäßig oder stärker betroffen waren.

Abbildung 14: Reaktionen der thailändischen Unternehmen auf externe Schocks: Prognose 2007 und tatsächliche Maßnahmen 2010 (N 2007=225, N 2010= 133)



Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Die Analyse zeigt das vor allen Dingen aus methodischer Sicht interessante Ergebnis, dass sich die Unternehmen weitgehend an ihren Aussagen aus 2007 orientiert haben. Die Produktion reduzierten 42 Prozent der Betriebe. Entlassungen sowohl von fest angestellten wie auch von Gelegenheitsarbeitern wurden 2007 als unwahrscheinlich eingestuft, und sind in der Tat kaum eingetreten. Von den 2010 neu hinzugefügten Antwortkategorien erreicht die Arbeitszeitkürzung mit 26,9 Prozent den höchsten Wert. Zwar wurde die reguläre Arbeitszeit nur selten reduziert, dafür aber die sonst in erheblichem Umfang üblichen Überstunden gestrichen. Da der Stopp solcher Mehrarbeit von manchen Interviewpartnern nicht immer als Kürzung der (realen) Arbeitszeit verstanden und bei der Befragung angegeben wurde, dürfte die Option Arbeitszeitverkürzung in Wirklichkeit von mehr als den oben genannten knapp 27 Prozent der Unternehmen genutzt worden sein. Kürzungen von Löhnen und Zusatzleistungen spielen hingegen kaum eine Rolle. Aufgrund der geltenden Mindestlöhne in Thailand sind Anpassungen bei den Gehältern nur bedingt möglich. Nur zehn Unternehmen gaben individuelle Krisenreaktionen an; positiv hervorzuheben ist hier die Nutzung freier Zeit für das Training und die Fortbildung von Angestellten in zwei Fällen. Mit Abstand am häufigsten genannt wurden als Reaktion auf externe Schocks die Entwicklung neuer Produkte und die Akquise neuer Kunden. Allerdings

stellte sich im Zuge der Interviews bei diesen beiden Kategorien heraus, dass sie von den meisten Unternehmen kontinuierlich und damit auch in Krisenzeiten verfolgt werden. Somit dürfen sie in vielen Fällen weniger als Reaktion auf einen externen Schock interpretiert werden. Tabelle 29 untermauert diese Annahme anhand der Wirtschaftskrise als Schocktyp. Für die meisten möglichen Maßnahmen zeigt sich ein erwartungsgemäßes Muster: Stark oder sehr stark betroffene Firmen mussten relativ betrachtet häufiger reagieren als die weniger tangierten Betriebe. Die wesentlichen Ausnahmen bilden die genannten Kategorien ‚Suchen neuer Kunden‘ und ‚Entwickeln neuer Produkte‘. Zwar existieren auch hier Unterschiede zwischen den verschiedenen Kategorien von Unternehmen, allerdings sind keine solch klaren und plausiblen Muster zu erkennen wie bei den anderen abgefragten Reaktionen. Eine analoge Betrachtung mit der subjektiven Betroffenheit durch die politische Krise in Thailand als Gruppenkategorie liefert vergleichbare Ergebnisse. Wieder werden die beiden ‚innovativen‘ Reaktionen in allen Betroffenheitsstufen vergleichsweise oft genannt. Trotz variierender Werte sind keine eindeutigen Muster erkennbar.

In einigen Punkten muss die auffallend gute Übereinstimmung zwischen den Prognosen aus 2007 und den tatsächlichen Reaktionen in 2010 relativiert werden: Zum einen war – manch subjektiver Einschätzung zum Trotz – die Weltwirtschaftskrise in ihrer Schwere für Thailand nicht vergleichbar beispielsweise mit der Asienkrise in 1997 (vgl. Kapitel 2.4.3). Entsprechend leichter dürfte es den Unternehmen gefallen sein, auf Entlassungen zu verzichten. Zudem waren zumindest durch die Wirtschaftskrise insbesondere die Unternehmen in Korat betroffen, welchen aufgrund der Qualifikation des Managements auch eine robuste Prognose zum Verhalten im Falle eines externen Schocks zuzutrauen ist. Auf der anderen Seite gaben 2007 immerhin rund 20 Firmen und damit knapp 9 Prozent des Samples an, dass in ihrem Geschäftsfeld grundsätzlich keine unvorhergesehenen Nachfrageeinbrüche aufträten. In manchen Fällen mag dieser auf den ersten Blick unprofessionelle Optimismus allerdings eine berechtigte Basis gehabt haben. So ging beispielsweise ein Spirituosenhersteller davon aus, dass auch in Krisenzeiten die Nachfrage nach hochprozentigen Alkoholika nicht einbrechen werde. Die von 2007 bis 2009 auf hohem Niveau stabil gebliebenen Umsätze des betreffenden Unternehmens bestätigen diese Einschätzung.

Tabelle 29: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)

Kategorien		Subjektive Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise					Insgesamt	Chi2 nach Pearson (Asymp. Signifikanz 2seitig)	Phi
		Sehr stark	Stark	Mäßig	Leicht	Gar nicht			
Entlassen von festen Mitarbeitern	Anzahl	4	5	2	1	0	12	0,000	0,356
	%	26,7	21,7	4,8	2,6	0,0	7,2		
	Gültige N						167		
Entlassen von Gelegenheitsarbeitern	Anzahl	6	5	4	1	1	17	0,000	0,369
	%	37,5	22,7	9,5	2,6	2,1	10,2		
	Gültige N						166		
Zusatzleistungen reduzieren	Anzahl	0	3	0	1	0	4	0,008	0,287
	%	0,0	13,0	0,0	2,6	0,0	2,4		
	Gültige N						167		
Produktion reduzieren	Anzahl	9	15	20	8	6	58	0,000	0,420
	%	56,3	65,2	47,6	21,6	12,2	34,7		
	Gültige N						167		
Arbeitszeit reduzieren	Anzahl	7	6	14	8	2	37	0,002	0,315
	%	43,8	26,1	33,3	21,1	4,2	22,2		
	Gültige N						167		
Löhne reduzieren	Anzahl	1	2	2	1	1	7	0,704	0,114
	%	6,3	8,7	4,8	2,6	2,0	4,2		
	Gültige N						168		
Neue Produkte entwickeln	Anzahl	8	16	28	31	23	106	0,012	0,277
	%	50,0	69,6	66,7	81,6	46,9	63,1		
	Gültige N						168		
Neue Kunden suchen	Anzahl	10	20	31	32	32	125	0,124	0,208
	%	62,5	87,0	75,6	84,2	65,3	74,9		
	Gültige N						167		

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

6.4.2. Analyse nach Unternehmenscharakteristika

Wie bei der Betroffenheit sind auch bei den Reaktionen auf externe Schocks Unterschiede zwischen diversen Gruppen von Unternehmen denkbar. Analog zu Kapitel 6.2 werden zunächst regionale Muster untersucht, welche sich insbesondere bei der Anfälligkeit für die Weltwirtschaftskrise als relevant herausgestellt hatten. Wie im vorangegangenen Abschnitt werden wieder nur solche Unternehmen betrachtet, welche von mindestens einem Schock mindestens mäßig betroffen waren.

Tabelle 30: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Provinz (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)

Kategorien (Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)		Provinz					Chi ² nach Pearson (Asympt. Signifikanz 2seitig)	Phi
		Buriram	Nakhon Phanom	Ubon Ratchanthani	Nakhon Ratchasima (Korat)	Insgesamt		
Entlassen von festen Mitarbeitern	Anzahl	5	2	1	4	12	0,117	0,213
	% Gültige	11,6	7,7	2,4	21,1	9,2		
	N					130		
Entlassen von Gelegenheitsarbeitern	Anzahl	7	2	3	5	17	0,135	0,208
	% Gültige	15,9	7,7	7,3	27,8	13,2		
	N					129		
Zusatzleistungen reduzieren	Anzahl	1	0	2	0	3	0,519	0,132
	% Gültige	2,3	0,0	4,9	0,0	2,3		
	N					130		
Produktion reduzieren	Anzahl	17	7	16	15	55	0,004	0,322
	% Gültige	38,6	26,9	38,1	78,9	42,0		
	N					131		
Arbeitszeit reduzieren	Anzahl	12	6	7	10	35	0,035	0,257
	% Gültige	27,3	23,1	17,1	52,6	26,9		
	N					130		
Löhne reduzieren	Anzahl	2	1	2	2	7	0,751	0,096
	% Gültige	4,5	3,8	4,8	10,5	5,3		
	N					131		
Neue Produkte entwickeln	Anzahl	30	13	25	16	84	0,098	0,219
	% Gültige	68,2	50,0	59,5	84,2	64,1		
	N					131		
Neue Kunden suchen	Anzahl	34	21	33	15	103	0,997	0,020
	% Gültige	79,1	80,8	78,6	78,9	79,2		
	N					130		

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Tabelle 30 zeigt, dass auch bei den unterschiedlichen Reaktionen teils signifikante Unterschiede zwischen den Unternehmen in den vier Untersuchungsprovinzen bestehen. Generell sind überall erwartungsgemäße Tendenzen erkennbar: Die Betriebe in Korat haben in praktisch allen relevanten Kategorien möglicher Anpassungen an Krisenauswirkungen am häufigsten reagiert. Bei der Reduzierung der Produktion tritt dies am deutlichsten hervor. Bemerkenswert ist darüber hinaus das Ergebnis für die Entwicklung neuer Produkte in Korat. Hier wirkt sich das im Vergleich zur RNFE in

den anderen Provinzen höhere Niveau der Betriebe aus, welches offensichtlich einhergeht mit einer höheren Innovationskraft.

Auch die Gruppeneinteilung nach Exporteuren und nicht-Exporteuren ergibt einige signifikante Ergebnisse (Tabelle 31). Am eindeutigsten fallen die Werte für die Reduktion von Arbeitszeit und Produktion aus. Hier haben Exporteure deutlich häufiger reagiert. Beachtenswert ist wiederum der weitaus höhere Anteil von Exporteuren in der Kategorie ‚Entwickeln neuer Produkte‘. Unter der bereits erläuterten Prämisse, dass diese Innovationstätigkeit häufig nicht krisenbedingt erfolgt ist, kann für exportorientierte Unternehmen generell von einem größeren Engagement in der Erweiterung und Überarbeitung der Produktpalette ausgegangen werden. Eine analoge Analyse dieses Zusammenhangs unter Ausschluss der Betriebe in Korat bestätigt die Ergebnisse, welche somit auch auf die tendenziell weniger hoch entwickelte RNFE in den drei ländlichen Provinzen der DFG FOR 756 übertragbar sind.

Für eine abschließende Analyse der Reaktionen auf Krisenauswirkungen werden die Unternehmen nach Branchen unterteilt betrachtet. Das sonstige verarbeitende Gewerbe sticht durchweg mit überdurchschnittlich hohen Werten hervor, insbesondere bei Reduktion von Produktion und Arbeitszeit. Deutliche Reaktionen zeigen sich auch im Rohstoffsektor, sind aber aufgrund der geringen Fallzahl wenig aussagekräftig. Ähnlich wie in Kapitel 6.2 verschlechtern sich allerdings die Signifikanzen der Chi²-Tests deutlich, sobald die Unternehmen aus Korat aus dem Sample entfernt werden. Die Ausnahme bilden wiederum die Bindung neuer Kunden und die Entwicklung neuer Produkte. Die Innovationstätigkeit ist insbesondere im Textilsektor, im sonstigen verarbeitenden Gewerbe und in Hotels stark ausgeprägt. Gerade im Textilsektor finden sich auch einige Beispiele für die Entwicklung neuer Produkte als Reaktion auf krisenbedingte Auftragsrückgänge. Die Produktinnovation in Hotels bezieht sich in der Regel auf Renovierungen, verbesserte Zimmerausstattungen oder beispielsweise die Einrichtung von Konferenzräumen. Meist handelt es sich dabei um kontinuierliche Prozesse. In manchen Fällen erfolgen die Aktivitäten allerdings auch als Reaktion beispielsweise auf gestiegenen Konkurrenzdruck durch Appartementshäuser.

Tabelle 31: Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Exporttätigkeit (Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)*

Kategorien		Exporteure	Nicht-Exporteure	Gesamt	Chi ² nach Pearson (Asymptotische Signifikanz 2seitig)	Phi
Entlassen von festen Mitarbeitern	Anzahl	5	5	10	0,507	0,063
	%	11,1	7,5	8,9		
	Gültige N			112		
Entlassen von Gelegenheitsarbeitern	Anzahl	7	8	15	0,571	0,054
	%	15,9	12,1	13,6		
	Gültige N			110		
Zusatzleistungen reduzieren	Anzahl	1	2	3	0,821	-0,021
	%	2,3	3,0	2,7		
	Gültige N			111		
Produktion reduzieren	Anzahl	27	23	50	0,007	0,253
	%	60,0	34,3	44,6		
	Gültige N			112		
Arbeitszeit reduzieren	Anzahl	18	14	32	0,032	0,204
	%	40,0	21,2	28,8		
	Gültige N			111		
Löhne reduzieren	Anzahl	4	1	5	0,063	0,176
	%	8,9	1,5	4,5		
	Gültige N			112		
Neue Produkte entwickeln	Anzahl	36	32	68	0,001	0,324
	%	80,0	47,8	60,7		
	Gültige N			112		
Neue Kunden suchen	Anzahl	37	48	85	0,130	0,144
	%	84,1	71,6	76,6		
	Gültige N			111		

* ohne Hotels

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Bei der Akquise neuer Kunden als Reaktion fallen die beiden Schlusslichter auf: Holzprodukte und das Baugewerbe. Bei Letzterem dürfte vor allen Dingen die Abhängigkeit vom Staat als Auftraggeber ausschlaggebend sein. Da die befragten Unternehmen in erster Linie im öffentlich finanzierten Straßenbau tätig sind, lässt sich im Falle eines Auftragseinbruchs z.B. durch die politisch bedingte Lähmung der Verwaltung nur schwerlich auf andere Kunden ausweichen. Auch ohne krisenbedingte Einflüsse wird die Suche nach alternativen Auftraggebern in dieser Branche allerdings eine eher geringe Rolle spielen.

**Tabelle 32: : Reaktionen auf externe Schocks der thailändischen Unternehmen, nach Branchen
(Anzahl/Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)**

Kategorien (Anteil der Unternehmen, welche entsprechende Maßnahme getroffen haben)		Branche								Chi ² nach Pearson (Asymptotische Signifikanz 2seitig)	Phi
		Nahrungsmittel	Textilien und Bekleidung	Holzprodukte	Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	Rohstoffe	Hotel	Baugewerbe	Gesamt		
Entlassen von festen Mitarbeitern	Anzahl	1	1	0	4	2	2	2	12	0,144	0,271
	%	2,3	7,7	0,0	13,8	40,0	11,8	11,1	9,2		
	Gültige										
	N								130		
Entlassen von Gelegenheitsarbeitern	Anzahl	5	1	0	5	1	1	4	17	0,714	0,170
	%	11,9	7,7	0,0	17,9	20,0	5,9	21,1	13,2		
	Gültige										
	N								129		
Zusatzleistungen reduzieren	Anzahl	2	0	0	1	0	0	0	3	0,859	0,141
	%	4,7	0,0	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	2,3		
	Gültige										
	N								130		
Produktion reduzieren	Anzahl	15	6	1	20	3	3	7	55	0,016	0,346
	%	34,9	46,2	20,0	69,0	60,0	17,6	36,8	42,0		
	Gültige										
	N								131		
Arbeitszeit reduzieren	Anzahl	11	3	0	13	2	2	4	35	0,151	0,269
	%	26,2	23,1	0,0	44,8	40,0	11,8	21,1	26,9		
	Gültige										
	N								130		
Löhne reduzieren	Anzahl	1	1	1	2	0	1	1	7	0,748	0,163
	%	2,3	7,7	20,0	6,9	0,0	5,9	5,3	5,3		
	Gültige										
	N								131		
Neue Produkte entwickeln	Anzahl	23	13	2	23	1	16	6	84	0,000	0,503
	%	53,5	100,0	40,0	79,3	20,0	94,1	31,6	64,1		
	Gültige										
	N								131		
Neue Kunden suchen	Anzahl	33	11	3	26	4	16	10	103	0,022	0,337
	%	76,7	91,7	60,0	89,7	80,0	94,1	52,6	79,2		
	Gültige										
	N								130		

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

6.4.3. Beschäftigungsentwicklung im Krisenzeitraum

Wie aus dem vorangegangenen Abschnitt ersichtlich, spielen Kündigungen als Krisenreaktion nur eine untergeordnete Rolle. Lediglich ein Dutzend Firmen gab an, aufgrund von Umsatzeinbrüchen fest angestellte Beschäftigte entlassen zu haben. Bei Saison- und Gelegenheitsarbeitern lag die Zahl mit 18 Unternehmen etwas darüber. Mehrere der betreffenden Betriebe konnten allerdings keine genaueren Angaben zu Anzahl und Eigenschaften der gekündigten Mitarbeiter machen. Hier ist es fraglich, ob es wirklich immer zu Entlassungen im eigentlichen Sinne gekommen ist, oder nicht eher eine Reduzierung der Belegschaft im Allgemeinen gemeint ist. In Einzelfällen gaben die Interviewpartner an, dass Mitarbeiter in auftragsschwachen Zeiten gegen eine Abfindung freiwillig den Betrieb verlassen hatten. Inwiefern hier wirklich ‚Freiwilligkeit‘ seitens der Beschäftigten vorlag, muss an dieser Stelle offen bleiben. Im Bereich der Saisonarbeiter ist es zudem denkbar, dass schlichtweg weniger temporäre Arbeitskraft nachgefragt wurde. Aufgrund der relativ flexiblen Arbeitsmarktstruktur in diesem Bereich und der tageweisen Bezahlung waren vermutlich keine expliziten Kündigungen nötig. Tabelle 33 gibt einen Überblick über die Charakteristika der durch dokumentierte Entlassungen betroffenen Mitarbeiter. Qualifizierte Arbeitskräfte wurden kaum entlassen. Die meisten der 262 Kündigungen betrafen einfache Angestellte und Arbeiter sowie Saisonkräfte. Gemessen an den mit Stand Ende 2009 im thailändischen Unternehmenssample rund 24.000 bereitgestellten Arbeitsplätzen kann die Zahl der Entlassungen insgesamt als sehr niedrig angesehen werden.

Tabelle 33: Dokumentierte Entlassungen in den thailändischen Unternehmen durch Auftragseinbrüche im Zeitraum 2008/2009

Kategorie	Anzahl	Betriebszugehörigkeit (Durchschnitt in Jahren)	Alter (Jahre)	Anzahl entlassender Firmen
Führungs- und Bürokräfte	26	2,5	30,6	4
Technisches Personal	2	5,5	32,5	2
Arbeiter/Angestellte	93	5,7*	30,1*	5
Saisonarbeiter	140	-	32,1	4
Gesamt	262			

* Angaben nur für 43 entlassende Arbeiter/Angestellte verfügbar

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Als Ergänzung und zur Kontrolle der bisherigen Ergebnisse zu Kriseneinflüssen auf die Beschäftigten der RNFE scheint es sinnvoll, noch eine weitere quantitative

Analyse durchzuführen. Zum einen ist es möglich, dass durch die erwähnte ‚freiwillige‘ Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Wirklichkeit die Zahl der Arbeitsplätze stärker sank als durch die tendenziell qualitative Abfrage bei den Interviewpartnern erfasst wurde. Zudem können sich externe Schocks nicht nur durch die Reduzierung der bestehenden Belegschaft, sondern auch durch Stagnation des Arbeitskräftebedarfs in betroffenen Unternehmen bemerkbar machen. Zumindest für einen gewissen Zeitraum würde dies zu einer Minderung des Potentials zur Beschäftigungsgenerierung in Teilbereichen der RNFE führen. Zur Prüfung möglicher Zusammenhänge bietet sich daher die Analyse der generellen Beschäftigtenentwicklung an.

Tabelle 34: Beschäftigtenentwicklung in den thailändischen Unternehmen nach Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise

		Beschäftigungs- entwicklung 2007- 2008, in Prozent		Beschäftigungs- entwicklung 2008- 2009, in Prozent		Beschäftigungs- entwicklung 2009- 2010*, in Prozent		Beschäftigungs- entwicklung 2007- 2009, in Prozent	
		Mittelwert	N	Mittelwert	N	Mittelwert	N	Mittelwert	N
Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009	Sehr stark	-5,14	14	-12,01	16	2,02	16	-19,32	14
	Stark	-2,95	21	-5,53	22	-1,05	23	-9,52	21
	Mäßig	4,51	36	-0,93	41	4,56	42	8,91	37
	Leicht	7,09	37	4,39	38	5,45	39	12,16	37
	Gar nicht	-0,69	49	-0,04	49	1,29	46	-0,67	49
Gesamtes Sample (Gültige N)		1,41	160	-0,90	169	2,98	169	1,75	161

* für 2010: Schätzung

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Tabelle 34 zeigt zunächst die Entwicklung der Gesamtzahl an Beschäftigten in den befragten Unternehmen je nach subjektiver Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise⁷. Insbesondere für den primären Krisenzeitraum zwischen Ende 2008 und Ende 2009 lassen sich einige plausible Trends identifizieren. So ging die Zahl der Angestellten in den mindestens mäßig betroffenen Gruppen im Durchschnitt zurück. Die subjektiv am stärksten getroffenen Firmen verzeichneten mit 12 Prozent den höchsten Rückgang. Interessanterweise rechneten fast alle Unternehmen für den unmittelbaren Nachkrisenzeitraum 2009/2010 bereits wieder mit einem leichten Wachstum der Beschäftigtenzahlen. Unter anderem aufgrund der geringen Fallzahlen sind die Ergebnisse allerdings mit Vorsicht zu interpretieren. Zur Überprüfung des

⁷ Als Extremwerte ausgeschlossen wurden Fälle mit mehr als +/- 200 Prozent Änderung gegenüber dem Vorjahr.

Zusammenhangs zwischen den unterschiedlichen externen Schocks und der Beschäftigungsentwicklung in den letzten Jahren wird ergänzend eine Korrelationsanalyse durchgeführt. Wie aus Tabelle 35 ersichtlich sind nur wenige signifikante Zusammenhänge erkennbar. Am deutlichsten zeigt sich die Korrelation zwischen der Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise und der Beschäftigtenentwicklung von Ende 2008 bis Ende 2009. Sie zeigt das erwartete Vorzeichen, d.h. eine positivere Beschäftigungsentwicklung geht einher mit einer geringeren Krisenbetroffenheit. Mit einem Wert von rund 0,24 kann der Zusammenhang aber lediglich als schwach bezeichnet werden. Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse bleiben auch bei Ausschluss der Unternehmen aus Korat robust.

Tabelle 35: Korrelationen zwischen Beschäftigungsentwicklung in den thailändischen Unternehmen und Grad der Betroffenheit durch externe Schocks

Korrelationen (Spearman-Rho)		Betroffenheit durch wichtigsten idiosynkratischen Schock*	Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise*	Betroffenheit durch die politische Krise*
Beschäftigungsentwicklung 2007-2008, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,060	0,003	-0,100
	Sig. (2-seitig)	0,601	0,973	0,209
	Gültige N	78	157	159
Beschäftigungsentwicklung 2008-2009, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,044	0,235	0,157
	Sig. (2-seitig)	0,690	0,002	0,042
	Gültige N	83	166	168
Beschäftigungsentwicklung 2009-2010, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,080	0,014	-0,120
	Sig. (2-seitig)	0,470	0,860	0,121
	Gültige N	83	166	168
Beschäftigungsentwicklung 2007-2009, in Prozent	Korrelationskoeffizient	0,020	0,188	0,025
	Sig. (2-seitig)	0,864	0,018	0,755
	Gültige N	79	158	160

* jeweils auf einer Skala von 1=sehr stark bis 5=gar nicht

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

6.5. Betriebsaufgaben

Ausschließlich in Thailand konnten mit Hilfe eines separaten Exit-Fragebogens Informationen zu insgesamt 16 Unternehmen gewonnen werden, die den Betrieb im Zeitraum nach der ersten Befragung in 2007 eingestellt hatten. Als Ansprechpartner standen entweder frühere Angestellte, Verwandte der Eigentümer oder Nachbarn bzw. Freunde zur Verfügung. Im Vordergrund lag die Erhebung qualitativer Informationen

zu den Gründen der Betriebsaufgabe. Die Einstellung der Produktion erfolgte in sieben Fällen aufgrund von Insolvenz bzw. fehlender Profitabilität. In drei Fällen wurde der Betrieb trotz erzielter Gewinne geschlossen, in sechs Unternehmen waren andere Gründe ausschlaggebend.

Tabelle 36: Gründe für Betriebsaufgaben in thailändischen Unternehmen, 2007-2010

Kategorie	Beispiele	Branche
Einfluss von politischer Krise oder Wirtschaftskrise	Wegfall von Subventionen (OTOP) und Nachfragerückgang durch Wirtschaftskrise	Nahrungsmittel
	Unstabile Marktsituation aufgrund politischer Krise	Nahrungsmittel
	Flughafenblockade in 2008 verhindert Lieferung	Textil
Andere Schocks oder Markttrends	Zahlungsausfall durch einzigen Abnehmer	Textil
	Produktionsverlagerung nach Vietnam	Textil
	Auftragsstopp durch Abnehmer	Textil
Sonstiges	Alter des Eigentümers, kein Nachfolger	Nahrungsmittel
	Streitigkeiten mit Lizenzgeber	Sonst. Verarbeitendes Gewerbe
	Zu hohe Produktionskosten	Holzprodukte
	Fehlende Mittel zum Erwerb von Input	Nahrungsmittel
	Gewinne für Quersubventionierung eines zweiten Betriebs aufgebraucht	Sonst. Verarbeitendes Gewerbe
	Eigentümer auf der Flucht vor der Polizei	Holzprodukte
	Zu hoher Konkurrenzdruck	Nahrungsmittel
	Zu hoher Konkurrenzdruck, keine Kredite	Textil
Schulden konnten nicht mehr ausgeglichen werden	Nahrungsmittel	

Quelle: Eigene Auswertung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Die Auswertung der Exit-Fragebögen zeigt, dass überwiegend unternehmensspezifische Faktoren bzw. Schocks für die Betriebsaufgabe verantwortlich waren. Tabelle 36 schlüsselt Beispiele anhand unterschiedlicher Gründe auf. Die politischen Turbulenzen in Thailand zeigen dabei eine größere Auswirkung als die globale Wirtschaftskrise. In einem Fall war die Streichung von Subventionen im Rahmen des OTOP-Programms mit ursächlich, welches bis zum Sturz von Premier Thaksin stark gefördert wurde. Ein weiteres Unternehmen wurde Opfer der Blockade der Bangkokener Flughäfen Ende 2008 durch die Thaksin-Gegner

(„Gelbhemden“), was die Lieferung der Waren an Kunden im Ausland unmöglich machte und offenbar auch zum Wegfall von Folgeaufträgen führte.

In der Textilbranche illustrieren die dokumentierten Betriebsaufgaben die spezifischen Risiken, welche eine solche „footloose industry“ für die RNFE mit sich bringt. So musste eines der Unternehmen im Untersuchungssample, welches überdies im Rahmen eines von der PDA geförderten TBIRD-Projektes angesiedelt worden war (s. Kapitel 4.1.4), aufgrund des Rückzugs von Nike aus dem Produktionsstandort Thailand die Arbeit einstellen. Von dieser Entwicklung war eine ganze Reihe von Unternehmen im Isaan, auch außerhalb der Untersuchungsprovinzen, betroffen. In zwei weiteren Fällen wurde den Betrieben ebenfalls die für die Textilbranche typische Abhängigkeit von oft nur einem einzigen Auftraggeber zum Verhängnis, als die Zahlungen bzw. Aufträge ausblieben. Inwiefern sich dahinter potentielle Auswirkungen der Wirtschaftskrise verbergen, muss hier unbeantwortet bleiben.

Die größte Gruppe bilden die individuellen Gründe für die Betriebsaufgaben, welche nicht externen Schocks oder generellen Markttrends zugeschrieben werden können. Einen der bemerkenswerteren Fälle stellt hier ein Möbelhersteller dar, der die Produktion aufgrund der Flucht des Besitzers vor den Behörden einstellen musste. Hintergrund ist der Vorwurf des Drogenhandels; zudem soll der Inhaber auch seinen laotischen Arbeitern Drogen zur Leistungssteigerung verabreicht haben.

Insgesamt lassen die vorliegenden Daten nicht den Schluss zu, dass die globale Wirtschaftskrise eine signifikante Rolle bei den Betriebsaufgaben im Untersuchungssample spielte. Die politischen Turbulenzen in Thailand seit dem Putsch gegen Premier Thaksin haben offensichtlich etwas größeren Einfluss, ausschlaggebend waren jedoch in der Mehrzahl unternehmens- bzw. branchenspezifische Trends oder Ereignisse. Da in Thailand lediglich für fünf der im Jahr 2007 befragten Betriebe keine Informationen zum Verbleib respektive den Gründen für die Betriebsaufgabe vorliegen, geben die Ergebnisse der Exit-Fragebögen – soweit insgesamt die Repräsentativität der gesamten Unternehmensstichprobe reicht(e) – die Trends im Untersuchungsgebiet wohl realistisch wieder. Vorsicht ist bei der Interpretation der Inhalte dennoch angebracht, da Fehler und Ungenauigkeiten bei den Angaben insbesondere durch nicht direkt im Betrieb involvierte Interviewpartner (z.B. Nachbarn, Freunde) nicht auszuschließen sind.

6.6. *Unterstützung durch staatliche Stellen*

Als Antwort auf die zu erwartenden Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise leitete die thailändische Regierung eine Reihe von unterstützenden Maßnahmen für die heimische Wirtschaft ein (siehe Kapitel 4.1.2). Auch bei den Unternehmen der RNFE im Untersuchungsgebiet wurden einige dieser Hilfsangebote in Anspruch genommen, wie im Folgenden kurz erläutert wird. Im Fokus steht dabei die Wirtschaftskrise als externer Schock, da für die politischen Turbulenzen sowie individuelle Negativereignisse keine spezifische staatliche Unterstützung zu erwarten ist.

Tabelle 37: Inanspruchnahme staatlicher Hilfen (Anteil der thailändischen Unternehmen, der Hilfen angenommen hat) nach Betroffenheit durch die Weltwirtschaftskrise (N=171)

		Betroffenheit durch die globale Wirtschaftskrise 2008/2009					Gesamt	Chi-Quadrat nach Pearson (Sig)
		Sehr stark	Stark	Mäßig	Leicht	Gar nicht		
Direkte monetäre/nicht- monetäre Unterstützung	Anzahl %	3 20,0	8 34,8	15 35,7	13 34,2	7 14,3	46 27,5	0,039
Zusätzliche Staatsaufträge	Anzahl %	1 6,7	2 8,7	10 23,8	7 18,4	6 12,2	26 15,6	0,217
Kredite über staatliche Banken	Anzahl %	0 0,0	4 17,4	8 19,0	9 23,7	7 14,3	28 16,8	0,474

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Am Häufigsten durch die Interviewpartner genannt wurden direkte monetäre oder nicht-monetäre Hilfen. Dahinter verbergen sich oft Vergünstigungen wie die befristete Reduzierung des Beitrags zur Sozialversicherung. Sie wurde 2009 für mehrere Monate eingeführt und galt generell für alle Unternehmen, welche entsprechende Beiträge entrichten. Obwohl letzteres für außerlandwirtschaftliche Betriebe vorgeschrieben ist (Worawan 2010, 22) und sich laut Eigenaussage rund 96 Prozent der befragten Unternehmen daran halten, wurde die allgemeine Reduzierung der Beiträge von den meisten Betrieben offensichtlich nicht als nennenswerte Unterstützung aufgefasst. Wie Tabelle 37 zeigt, besteht zudem zwischen dem subjektiven Grad der Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise und der Inanspruchnahme von staatlicher Unterstützung kein eindeutiger Zusammenhang. Für die Erteilung staatlicher Aufträge im Rahmen von Konjunkturprogrammen zeigt die Unterteilung nach Branchen einen gewissen Erklärungsgehalt. So gaben Baufirmen mit 58,3 Prozent deutlich am häufigsten an, von entsprechenden Maßnahmen profitiert zu haben. Dies betrifft insbesondere den Straßenbau und Bewässerungsprojekte. Obgleich dieses Muster plausibel ist, bleibt eine Restunsicherheit. Unter Umständen sind nicht alle neu erteilten staatlichen

Aufträge auf krisenbedingte Konjunkturprogramme zurückzuführen, so dass sich unter der Berücksichtigung der geringen Fallzahlen schnell ein falsches Bild ergeben kann. Neben den vorgegebenen Antwortkategorien wurden in Einzelfällen auch individuelle staatliche Unterstützungsmaßnahmen genannt. Diese umfassten unter anderem Energiespartraining sowie Innovationsberatung. Inwiefern die Hilfe krisenbedingt erfolgte, bleibt offen, da entsprechende Programme zur Förderung von KMU durch die thailändische Regierung schon seit geraumer Zeit verfolgt werden.

Die Bilanz der staatlichen Unterstützung fällt anhand obiger Analyse gemischt aus. Einige staatliche Maßnahmen wie die Konjunkturprogramme haben offensichtlich die Zielgruppe (wie bspw. Baufirmen) erreicht. Die allgemeine Senkung der Sozialversicherungsbeiträge wurde von den Unternehmen hingegen offenbar in vielen Fällen nicht als signifikante Unterstützung wahrgenommen, was aufgrund der ohnehin nur geringen finanziellen Belastung der Unternehmen durch derartige Beiträge durchaus zu erwarten war (Worawan 2010, 23). Generell lässt sich keine zielgerichtete Hilfe für die stark betroffenen Unternehmen feststellen. Angesichts der grundsätzlich eher mäßigen Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf die RNFE im Untersuchungsgebiet sollte der staatlichen Unterstützung allerdings ohnehin keine allzu große Bedeutung beigemessen werden.

6.7. *Längerfristige Anpassungsmaßnahmen*

Externe Schocks können grundsätzlich jederzeit wieder auftreten. Selbst die nächsten schweren Wirtschaftskrisen sind, sofern die Ereignisse der letzten Jahrzehnte als Maßstab gelten können, wohl nur eine Frage der Zeit. Der letzte Abschnitt zur Auswirkung von Schocks auf die RNFE in den thailändischen Untersuchungsprovinzen beschäftigt sich daher mit der Frage, inwiefern die befragten Unternehmen in ihrer längerfristigen Planung mögliche Nachfrageinbrüche berücksichtigen und wie sie sich ggf. darauf vorbereiten. Aus methodischer Sicht ist diese Fragestellung recht komplex. Zum einen wird von den Interviewpartnern verlangt, potentielle Auswirkungen hypothetischer Ereignisse in der Zukunft abzuschätzen. Zum anderen – und dies ist wohl das eindeutigste Ergebnis dieser speziellen Fragestellung – ist es schwierig, gerade in kleinen und mittleren Betrieben in ländlichen Regionen eines Schwellenlandes wie Thailand die Absicherung gegen ein Krisenereignis getrennt von einer oftmals ohnehin stattfindenden kontinuierlichen

Weiterentwicklung und Überarbeitung des grundsätzlichen Geschäftsmodells zu betrachten. Dennoch lieferten die Interviews mit den Betrieben der RNFE diesbezüglich einige interessante Resultate, welche im Folgenden kurz erläutert werden.

Insgesamt gaben 78,5 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie Restrukturierungsmaßnahmen planen, um besser für künftige Schocks gewappnet zu sein. Da dieser Wert bei der in den vorangegangenen Unterkapiteln verwendeten Auswahl von explizit Schock-betroffenen Unternehmen mit 81,1 Prozent fast identisch ausfällt, wird im Folgenden auf eine entsprechende Unterteilung verzichtet und stattdessen das gesamte Sample aus 172 aktiven Unternehmen genutzt.

Die niedrigen Fallzahlen erschweren das Identifizieren von Mustern. Hotels befassen sich überdurchschnittlich oft mit Restrukturierungen, während dies bei Baufirmen deutlich seltener der Fall ist. Darüber hinaus bleibt die Aussagekraft der Analyse begrenzt. Ähnliches gilt für die regionale Unterteilung sowie die Unterscheidung nach Exporteuren und nicht-Exporteuren. Daher wird anhand von Tabelle 38 eine beispielhafte Analyse der unterschiedlichen Maßnahmen durchgeführt. Bereits auf den ersten Blick ist ersichtlich, dass viele der Strategien in eine ähnliche Richtung zielen wie die bereits in Kapitel 6.4.2 diskutierten Antworten.

Tabelle 38: Längerfristige Anpassungsmaßnahmen in thailändischen Unternehmen

Kategorie	Häufigkeit (Mehrfachnennungen möglich)	Beispiele (Branche)
Produktverbesserung/ Qualitätssteigerung	38	<ul style="list-style-type: none"> • Neudekoration von Seminarräumen sowie Einbau von Klimaanlage etc. (Hotel) • Upgrade von 3-Sterne auf 5-Sterne-Kategorie (Hotel) • Neue Reissorte mit Vitaminen, in Zusammenarbeit mit Katesart University (Nahrungsmittelsektor) • Qualitätssteigerung um Standards wie GMP oder ISO zu erreichen (Nahrungsmittelsektor)
Ausweitung der Produktpalette	30	<ul style="list-style-type: none"> • Neues Flaschendesign (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe) • Spezielle Schweißgeräte für Solaranlagen (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe)
Erweiterung des Kundenstamms	20	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbau von Eigenvertrieb anstelle von Zuliefertätigkeit (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe) • Aufbau von Direktkontakten mit Exportkunden (Nahrungsmittelbranche) • Expansion auf deutschen Markt (Nahrungsmittelbranche)
Erweiterung der Produktionskapazität /Erneuerung der Maschinen	49	<ul style="list-style-type: none"> • Import von Gebrauchtmaschinen, Wechsel von Holzkohle zu Elektrizität (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe) • Komplettverlagerung der Produktion aus Japan nach Thailand innerhalb von drei Jahren (mit Ausnahme von Vertrieb und Design) (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe)

Organisatorische Verbesserungen	11	<ul style="list-style-type: none"> • Übergabe der Geschäftsführung an Sohn nach dessen Studienabschluss in den USA (Baugewerbe) • Etablierung von professionellerem Management anstatt Familienbetriebs (Holzprodukte) • Aufbau von Eigenmarke und Konzentration auf Heimatmarkt (Textilbranche) • Wechsel der Vertriebsstrategie zur Senkung von Personal- und Logistikkosten (Nahrungsmittelbranche) • Nutzung von billigem Nachtstrom zur Produktion mit entsprechendem Schichtbetrieb (Nahrungsmittelbranche)
Training/Personal	22	<ul style="list-style-type: none"> • On-the-job-Training (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe) • Erweiterung der Zusatzleistungen um Personal zu halten (Textilbranche) • Lohnerhöhung und Bonuszahlungen sowie Bereitstellung von Unterkünften (Textilbranche) • Einsatz von Strafgefangenen als Arbeiter (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe)
Sonstiges	20	<ul style="list-style-type: none"> • Anbau von Bioreis auf eigenen Flächen zur Verbesserung der Rohstoffversorgung (Nahrungsmittelbranche) • Verträge mit Dorfbewohnern zum Anbau von Cassava zur Sicherstellung der Rohstoffversorgung für Bioenergieerzeugung (Sonstiges verarbeitendes Gewerbe) • Neubau von Reismühle mit Know-How und technischer Ausstattung durch Großkonzern (Nahrungsmittelsektor)

Quelle: Eigene Auswertung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

Ähnlich wie bei den Kategorien Produktentwicklung und Kundenakquise aus Kapitel 6.4.2. kann hier bei den meisten Antworten, welche durch die Beispiele in Tabelle 38 illustriert werden, eher von einem kontinuierlichen Prozess denn von akuten Krisenreaktionen ausgegangen werden. Dennoch beinhalten viele Maßnahmen wenigstens implizit eine Komponente zur Minderung von Risiken durch externe Schocks. Dies betrifft vor allen Dingen die Erweiterung von Produktpalette und Kundenstamm. In beiden Fällen erfolgt eine Diversifizierung, welche im günstigsten Falle Ausfallrisiken mindert. Andere Strategien sind eher als Antwort auf mittel- und langfristige Trends denn auf Schocks zu sehen. Dazu zählen insbesondere die Bemühungen zur Sicherung der Rohstoffversorgung und zur Qualifizierung und Bindung von Arbeitskräften. Einen Spezialfall stellt dabei ein Unternehmen zur Herstellung von einfachen Kupferspulen dar, welches künftig insbesondere bei Personalknappheit während der Erntezeit Arbeit an Strafgefangene vergibt. Auch deren sicherlich konkurrenzlos niedrigen Löhne spielen hier eine Rolle.

Insgesamt ergibt sich das Bild einer durchaus dynamischen RNFE, welche im Rahmen ihrer Möglichkeiten Strategien zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und (in Maßen) zur Minderung der Anfälligkeit gegenüber externen Schocks verfolgt. Die Reaktion auf potentiell negative Trends wie beispielsweise Arbeitskräftemangel oder

Konkurrenzdruck (siehe hierzu auch Kapitel 7) hat dabei Vorrang vor der Absicherung gegenüber Einzelereignissen. Dies kann zum Teil sicherlich auch darauf zurückgeführt werden, dass sich die Belastung für die überwiegende Zahl der Betriebe durch Schocks wie die Wirtschaftskrise 2008/2009 in Grenzen hielt, und keine grundsätzliche Überarbeitung des Geschäftsmodells erforderte. Aber auch vor dem Hintergrund der Tatsache, dass jeder Schock und jede Krise größeren Ausmaßes recht individuelle und schwer vorauszusagende Wirkungen entfalten kann, ist die Handlungsweise der befragten Unternehmen durchaus nachvollziehbar.

7. Institutionelles Umfeld und Wachstumsbarrieren

7.1. Vergleichssample

7.1.1. Auswahl

Wie in Kapitel 3 und 5 bereits angesprochen, bestehen zwischen den Unternehmen in Thailand und Vietnam aus den unterschiedlichen Zielgruppen beim Sampling herrührende Größenunterschiede. So weist das originäre thailändische Sample von 2007 eine hohe Zahl kleinerer Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern auf. Um für die folgende, in erster Linie quantitativ orientierte Analyse eine solide Basis zu schaffen, wird ein Vergleichssample aus größenmäßig ähnlichen Betrieben verwendet. Darin enthalten sind alle während der Befragung 2007 erfassten vietnamesischen Unternehmen, sowie alle thailändischen Betriebe mit mindestens 50 Mitarbeitern zum Zeitpunkt Ende 2006. Somit findet das für Vietnam gewählte Ziel beim Sampling Anwendung. Im Folgenden werden kurz einige relevante Unterschiede der hier ausgewählten thailändischen Unternehmen zum in Kapitel 5 vorgestellten Gesamtsample illustriert. Da für Vietnam ohnehin alle Betriebe für die Analyse verwendet werden, erübrigt sich für die meisten Variablen eine erneute Gegenüberstellung.

7.1.2. Charakteristika der thailändischen Unternehmen im Vergleichssample

Das strengere, am Sampling in Vietnam orientierte Auswahlmuster führt dazu, dass nicht mehr alle Provinzen gleichermaßen repräsentiert sind. Während Buriram und Ubon Ratchathani ihre relativen Anteile im Vergleich zu der in Kapitel 3 vorgestellten Aufteilung fast unverändert beibehalten, sinkt der Anteil von Nakhon Phanom auf nur knapp elf Prozent. Auf der anderen Seite befinden sich rund 23 Prozent der im Folgenden behandelten größeren Unternehmen in Korat. Diese Verteilung bleibt mit nur unwesentlichen Änderungen auch für die zweite Befragungsrunde 2010 erhalten. Der Wegfall der kleineren Betriebe führt zu einer deutlichen Verschiebung in der Branchenaufteilung des thailändischen Samples. Wie Tabelle 39 zeigt, gewinnen die Textilbranche und das sonstige verarbeitende Gewerbe deutlich an Gewicht, während der Nahrungsmittelsektor vor allem durch den Ausschluss etlicher kleinerer Reismühlen an Bedeutung verliert.

Tabelle 39: Branchenaufteilung der thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010

		Befragung 2007		Befragung 2010	
		Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
Branche	Nahrungsmittel	23	22,1	19	24,7
	Textilien und Bekleidung	26	25,0	16	20,8
	Holzprodukte	5	4,8	4	5,2
	Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	32	30,8	23	29,9
	Rohstoffe	1	1,0	1	1,3
	Hotel	8	7,7	8	10,4
	Baugewerbe	9	8,7	6	7,8
	Gesamt	104	100,0	77	100,0

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl des thailändischen Vergleichssamples steigt auf 325 (Ende 2006) bzw. 261 (Ende 2009), und nähert sich damit dem Mittelwert in Vietnam an. Der Umsatz liegt 2006 im Schnitt bei 34,5 Mio. USD (PPP), während der Wert für 2009 lediglich rund 19,4 Mio. USD (PPP) beträgt. Dass dies in erster Linie auf schwankende Extremwerte zurückzuführen ist, zeigen die bei beiden Befragungsrunden beinahe identischen Medianwerte von 4,7 Mio. USD (PPP) für 2006 und 5,0 Mio. USD (PPP) für 2009.

Bei den größeren Unternehmen relativ häufiger ist die Zertifizierung nach internationalen Standards, über welche 2007 rund 48 Prozent der Betriebe verfügten (2010: 39 Prozent). Dies dürfte in engem Zusammenhang mit der stärker ausgeprägten Exportaktivität stehen. So gaben 2007 rund 71 Prozent der Unternehmen an, ausländische Märkte zu beliefern, 2010 waren es immerhin noch rund 55 Prozent. Entsprechend anders gestaltet sich die Struktur der Absatzmärkte (Tabelle 40) im Vergleich zum kompletten thailändischen Sample. Hocheinkommensländer sowie das restliche Ausland weisen wesentlich höhere Anteile auf, insbesondere zu Lasten der unmittelbaren Umgebung. Das größere Gewicht der moderneren Branchen der RNFE bezeugt der aus dem Ausland bezogene Inputanteil, welcher 2007 bei durchschnittlich 59 Prozent lag (ohne Laos und Kambodscha; 2010: 54 Prozent). Die direkten Nachbarländer spielen wie schon im gesamten Sample praktisch keine Rolle als Inputlieferanten.

Tabelle 40: Absatzmärkte der thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010

Absatzmärkte des wichtigsten Produkts **	2007				2010*			
	Ø	min	max	Gültige N	Ø	min	max	Gültige N
Eigene Provinz/Nachbarprovinz	33,9	0	100	103	35,5	0	100	67
<i>Städte</i>	-	-	-		23,7	0	100	
<i>Ländliche Regionen</i>	-	-	-		11,8	0	100	
Andere Inlandsprovinzen	26,5	0	100		9,1	0	99	
Bangkok	-	-	-		24,3	0	100	
Laos/Kambodscha	1,1	0	40		0,5	0	10	
High-Income-Staaten	27,2	0	100		25,8	0	100	
Rest	10,9	0	95		5,8	0	100	

* nur aktive Unternehmen, inklusive Neuaufnahmen

** ohne Hotels

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Tabelle 41: Qualifikationsstruktur der Mitarbeiter in den thailändischen Unternehmen im Ländervergleichssample, 2007/2010

	Thailand 2007				Thailand 2010			
	Führungs-kräfte	Technisches Personal	Produktions-/Service-angestellte	Saison-arbeiter	Führungs-kräfte	Technisches Personal	Produktions-/Service-angestellte	Saison-arbeiter
Gültige N	103	92	101	57	76	62	70	50
Hochschulabschluss	81,6	44,6	5,0	-	84,2	46,8	1,4	-
Berufsausbildung	12,6	40,2	14,9	3,5	9,2	27,4	15,7	4,0
Höhere Sekundarschule	4,9	8,7	35,6	15,8	2,6	12,9	40,0	12,0
Niedrige Sekundarschule	1,0	3,3	22,8	24,6	1,3	9,7	20,0	34,0
Grundschule	-	2,2	19,8	36,8	1,3	1,6	7,1	20,0
Unvollständige Grundschule	-	-	2,0	12,3	-	-	-	4,0
Kein Schulabschluss	-	-	-	-	-	-	-	-
Andere	-	1,1	-	7,1	1,3	1,6	15,7	26,0

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Die beiden letzten zu prüfenden Aspekte stellen die Entlohnung der Mitarbeiter sowie die Qualifikationsstruktur dar. Bei letzterer zeigt Tabelle 41, dass das formale Qualifikations- bzw. Bildungsniveau in den größeren Unternehmen in vielen Kategorien etwas über dem Schnitt des in Kapitel 5 vorgestellten thailändischen Gesamtsamples liegt. Dennoch bleibt Vietnam insbesondere bei den normalen Angestellten und den Saisonkräften vorne, da dort Abschlüsse unterhalb der

Sekundarschule grundsätzlich die Ausnahme bilden und Berufsausbildungen häufiger vertreten sind.

Aufgrund der geringen Fallzahlen lassen sich branchenspezifische Löhne in den größeren Betrieben der RNFE sinnvollerweise nur bei Nahrungsmitteln, Textilien und dem sonstigen verarbeitenden Gewerbe mit dem Gesamtprobe vergleichen. Dabei zeigt sich, dass die Medianlöhne in der Regel nur unwesentlich von den Medianwerten aller befragten thailändischen Unternehmen abweichen. Lediglich Führungskräfte im sonstigen verarbeitenden Gewerbe und technische Angestellte in der Nahrungsmittelbranche werden sowohl gemäß der Befragung 2007 wie auch 2010 besser bezahlt. Da in den folgenden Kapiteln eine branchenspezifische Betrachtung ohnehin eine eher untergeordnete Rolle spielt, wird in Tabelle 42 nochmals ein landesweiter Vergleich der Löhne nach Angestelltenkategorie vorgestellt. Dank des angepassten Samples aus vergleichbaren Unternehmen erscheint eine derartige Gegenüberstellung mit Vietnam sinnvoll. Um der aus Kapitel 5.2 bekannten Problematik der teilweise verzerrten Mittelwerte bei den Löhnen zu begegnen, wird zusätzlich zum t-Test noch ein Mediantest durchgeführt. Wie sich zeigt, bestehen die größten Differenzen in der Entlohnung in der RNFE bei den Führungskräften und dem technischen Personal. Bei den Produktions-/Servicekräften sind die Unterschiede zwischen Thailand und Vietnam zwar noch signifikant, aber schon deutlich geringer; bei Saisonkräften schließlich bewegen sie sich bereits fast auf dem gleichen Niveau. Hier sind also in Vietnam interessanterweise kaum noch Lohnkostenvorteile vorhanden.

Tabelle 42: Vergleich der Löhne (USD PPP) in den thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007

		Gültige N	Mittelwert	Median	Standard- abweichung	t-Test Sig (2-seitig)	Median-Test Sig (2-seitig)
Führungskräfte	Thailand	86	2.025,96	1.200,48	2.082,19		
	Vietnam	127	652,90	513,76	724,01	0,000	0,000
Technisches Personal	Thailand	91	720,26	600,24	335,48		
	Vietnam	122	479,07	414,96	246,77	0,000	0,000
Produktions-/ Servicekräfte	Thailand	99	352,80	330,13	114,29		
	Vietnam	125	290,44	256,88	113,51	0,000	0,000
Saisonarbeiter	Thailand	59	14,45	9,48	28,50		
	Vietnam	80	9,66	9,88	3,16	0,203	0,216

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

7.2. *Bewertung des institutionellen Umfelds*

In Anlehnung an Mausch (2010) wird die Bewertung des institutionellen Umfelds durch die Unternehmen der RNFE für drei unterschiedliche Kategorien separat betrachtet. Als Erstes wird dabei eine Reihe von Faktoren des Geschäftsklimas analysiert, welche nach allgemeiner Auffassung entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben (Mausch 2010, 90). Darunter befinden sich klassische Standortfaktoren wie die Lage zu Input- und Absatzmärkten, aber auch die Verfügbarkeit von Arbeitskräften. Die zweite Kategorie umfasst eine Reihe von Infrastrukturbestandteilen. Die letzte Gruppe misst schließlich anhand verschiedener Variablen den Einfluss und die Qualität staatlicher bzw. politischer Rahmenbedingungen. Die folgenden Auswertungen sind grundsätzlich als Ländervergleich angelegt. Eine regionale Ausdifferenzierung nach Provinzen erfolgt nur fallweise. Für Vietnam sei hierzu auf die weitgehend kompatiblen Arbeiten von Mausch (2010) und Dang (2009, 180ff.) verwiesen. In Erweiterung dieser beiden Arbeiten steht im Folgenden die unterschiedliche Ausprägung des politischen und wirtschaftlichen Systems in Thailand und Vietnam als ein potentiell erklärendes Element für die unterschiedliche Bewertung des institutionellen Umfelds im Fokus.

7.2.1. Allgemeines Geschäftsumfeld

Die Bedeutung und Bewertung der zum allgemeinen Geschäftsumfeld zählenden Faktoren sind in Tabelle 43 zusammengefasst. Verwendet wurde während der Befragungen eine jeweils sechsteilige Likertskala, so dass die im Folgenden vorgestellten Werte wie Schulnoten interpretiert werden können (1=sehr gut/sehr wichtig, 6=sehr schlecht/völlig unwichtig). Signifikanztests umfassen zum einen den t-Test, welcher aufgrund des ordinalen Skalenniveaus allerdings streng genommen problematisch ist. Als Ergänzung und zur Überprüfung der Robustheit wird in den Tabellen daher auch das Ergebnis des Kolmogorov-Smirnov-Tests angegeben.

An erster Stelle steht die Qualität des ländlichen Arbeitsmarktes. Vor allem die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte wird sowohl in den thailändischen wie auch in den vietnamesischen Provinzen als wichtig, aber kaum zufriedenstellend bewertet. In Vietnam ist diese Problematik noch ausgeprägter, wie auch Dang (2009, 187f.) eindrücklich dargestellt hat. Die primären Mängel dort – schlechte oder völlig fehlende Berufsschulen, teils mangelnde Motivation der Mitarbeiter – finden sich aber auch in den thailändischen Provinzen weitestgehend wieder. Offensichtlich gelang bzw. gelingt es in keinem der beiden unterschiedlichen politischen Systeme, erstens

ein funktionierendes Ausbildungssystem im ländlichen Raum zu etablieren, und zweitens ausreichende Anreize zu bieten um gut ausgebildete Menschen in den Regionen zu halten. Zudem wird insbesondere in Thailand in vielen Fällen ein Konflikt zwischen dem traditionellen, auf die Landwirtschaft und den familiären Zusammenhalt ausgerichteten Lebensstil und den Erfordernissen einer modernen industriellen Produktionsweise sichtbar (siehe Kapitel 7.2).

Die Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte wiederum wird in Thailand signifikant wichtiger eingeschätzt. Dies erscheint plausibel, da im dortigen Sample eher solche Betriebe zu finden sind, welche auf die niedrigen Lohnkosten als Standortfaktor angewiesen sind (z.B. in der Textil- oder Elektronikbranche). Bewertet wird die Verfügbarkeit allerdings in beiden Ländern nur mäßig.

Tabelle 43: Bewertung des allgemeinen Geschäftsumfelds durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007.

				t-Test	K-S
		Thailand (N=104)	Vietnam (N=128)	Signifikanz	Signifikanz
Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte	Relevanz	1,84	1,45	0,002	0,158
	Bewertung	3,71	4,27	0,002	0,012
Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte	Relevanz	2,32	2,72	0,033	0,022
	Bewertung	2,98	3,11	0,470	0,087
Verfügbarkeit von Krediten	Relevanz	2,18	1,73	0,014	0,428
	Bewertung	2,40	2,40	0,989	0,001
Verfügbarkeit von günstigem Input	Relevanz	2,04	1,75	0,106	0,294
	Bewertung	3,62	3,63	0,951	0,061
Nähe zu Zulieferern/Rohstoffen	Relevanz	2,41	1,98	0,018	0,299
	Bewertung	3,55	3,50	0,831	0,050
Verfügbarkeit von günstigem Land	Relevanz	3,15	2,28	0,000	0,000
	Bewertung	3,40	3,31	0,627	0,339
Nähe zu Händlern/Endabnehmern	Relevanz	2,64	2,42	0,289	0,330
	Bewertung	3,64	3,19	0,032	0,009

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Darüber hinaus zeigen sich zwischen den beiden Ländern für die Bestandteile des allgemeinen Geschäftsumfeldes nur recht wenig signifikant unterschiedliche Bewertungen. Günstigem Land wird in Thailand weniger Bedeutung beigemessen als in Vietnam. Allerdings ist dieser Faktor auch innerhalb der vietnamesischen Provinzen im Vergleich zu den anderen Aspekten immer noch eher nachrangig. Eine gewisse Rolle spielen schließlich auch geographische Gesichtspunkte, welche grundsätzlich

schwer beeinflussbar sind. Durch die thailändischen Unternehmen signifikant schlechter bewertet wird die Nähe zu Händlern und Endabnehmern, was die große Distanz zu den Handels- und Verkehrszentren einerseits, aber auch zu den in und um Bangkok und die Zentralregion ansässigen Kunden von Zulieferern andererseits widerspiegeln dürfte.

7.2.2. Infrastruktur

Mit der infrastrukturellen Ausstattung der ländlichen Untersuchungsräume wird in diesem Abschnitt ein Aspekt betrachtet, der im Vergleich zu den meisten in Kapitel 7.2.1 analysierten Faktoren wesentlich stärker durch staatliches Handeln beeinflusst wird. Wie in Kapitel 2.5.4 dargestellt, ist hier in erster Linie die Wirtschaftspolitik auf Mikroebene ausschlaggebend. Dies trifft im Wesentlichen auch auf die schulische und berufliche Bildung in ländlichen Regionen zu, welche durch die gezielte Förderung entsprechender Einrichtungen verbessert werden kann. Analog zu Mausch (2010) wird dieser Punkt daher zusammen mit den anderen Infrastrukturbestandteilen untersucht.

Tabelle 44: Bewertung der Infrastrukturausstattung durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007

				t-Test	K-S
		Thailand (N=104)	Vietnam (N=128)	Signifikanz	Signifikanz
Straßennetz	Relevanz	1,70	1,57	0,262	1,000
	Bewertung	2,29	3,59	0,000	0,000
Qualität beruflicher/technischer Ausbildung	Relevanz	2,34	1,60	0,000	0,000
	Bewertung	2,78	4,08	0,000	0,000
Mobilfunknetz	Relevanz	1,63	1,63	0,987	0,158
	Bewertung	1,91	2,22	0,011	0,000
Internetverbindung	Relevanz	2,30	1,85	0,010	0,083
	Bewertung	2,37	2,72	0,029	0,003
Existenz von Gewerbegebieten/Clustern	Relevanz	3,33	2,09	0,000	0,000
	Bewertung	3,95	4,16	0,350	0,013
Qualität schulischer Ausbildung	Relevanz	2,52	2,23	0,103	0,775
	Bewertung	2,64	2,89	0,062	0,304
Nähe zu Flughafen	Relevanz	4,35	2,84	0,000	0,000
	Bewertung	3,51	3,01	0,029	0,010
Vorhandensein von Arbeitsvermittlungen	Relevanz	5,42	3,13	0,000	0,000
	Bewertung	4,79	4,25	0,020	0,000

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Von großer Bedeutung für die Unternehmen in beiden Ländern sind erwartungsgemäß klassische Infrastrukturelemente wie Straßen und

Kommunikationsnetze. In der Bewertung zeigen sich allerdings teils erhebliche Unterschiede zwischen den thailändischen und den vietnamesischen Provinzen. So zeigen sich die Betriebe der RNFE in Thailand wesentlich zufriedener mit dem Straßennetz, was wohl unter anderem auf die vergleichsweise gute Erschließung des Isaan durch überregionale Highways schon seit Zeiten des Vietnamkriegs zurückzuführen ist (vgl. Kapitel 4.2.1). Wie Dang (2009, 184ff.) gezeigt hat, bewerten demgegenüber insbesondere die Unternehmen der ländlichen vietnamesischen Provinzen Ha Tinh und Dak Lak die Verkehrsinfrastruktur als stark verbesserungsbedürftig. Besser ist die Lage beim Mobilfunknetz, welches in beiden Ländern als gut angesehen wird. Die Anbindung ans Internet wird in Vietnam schlechter beurteilt, was angesichts des insgesamt noch etwas geringeren Entwicklungsstandes durchaus zu erwarten war. Die Existenz und Qualität von eigens ausgewiesenen Gewerbegebieten ist für Unternehmen in Vietnam von größerer Bedeutung, wird aber in beiden Ländern nur als „ausreichend“ bewertet. Obwohl in Thailand sowohl der Anteil der exportierenden Unternehmen als auch der Firmen mit ausländischer Beteiligung höher liegt, spielt dort die Erreichbarkeit eines Flughafens eine deutlich geringere Rolle als in den vietnamesischen Provinzen. Große Priorität besitzt dieser Aspekt aber letztlich in beiden Ländern nicht.

7.2.3. Staatseinfluss

Als letzte Kategorie des institutionellen Umfelds werden der direkte Einfluss des Staates und die Qualität der lokalen Verwaltung betrachtet. Hier zeigen sich erwartungsgemäß deutliche Unterschiede zwischen den Angaben der Unternehmen in Thailand und in Vietnam. So spielt die Einstellung der Provinzverwaltungen gegenüber der Privatwirtschaft in den vietnamesischen Untersuchungsgebieten eine wesentlich größere Rolle. Eng damit verbunden ist auch die Verlässlichkeit von lokalen Gesetzen und Regularien. Dang (2009, 190) nennt hier als Beispiele unter anderem Widersprüche zwischen Vorgaben der Zentralregierung und der provinziellen Volkskomitees, Schwierigkeiten mit der Steuergesetzgebung und mangelnde Planungssicherheit bei der Landvergabe (insbesondere in Dak Lak und Ha Tinh). Entsprechend wird auch die Sicherheit von Landrechten von den vietnamesischen Unternehmen als wichtiger angesehen, während ihre Bedeutung in Thailand nur mäßig ist. Deutlich weniger ausgeprägt sind hingegen die Unterschiede bei der finanziellen

Unterstützung durch den Staat. Sie ist auch in Thailand wichtig, und zwar quer durch alle Branchen der RNFE. Hier dürfte ein Mix aus unterschiedlichen staatlichen Förderungen ausschlaggebend sein. So spielen im Nahrungsmittelsektor traditionell diverse staatliche Eingriffe insbesondere bei den Reispreisen eine große Rolle, von denen immer wieder auch die Reismühlen profitier(t)en (Forssell 2008, 29). Unternehmen der Textilbranche wiederum sind häufig in eigens eingerichteten Gewerbegebieten bzw. Projekten der integrierten ländlichen Entwicklung angesiedelt (vgl. Kapitel 4.1.4), und genießen dabei oft ebenso staatliche Unterstützung wie eine große Anzahl exportorientierter Unternehmen des sonstigen verarbeitenden Gewerbes. Bei letzteren war häufig die massive Förderung durch das BOI ein Hauptgrund für den Aufbau der Produktion im Isaan, auch und gerade in der höher entwickelten Provinz Korat. Insgesamt zeigen sich die großen und mittleren Betriebe in Thailand aber sogar weniger zufrieden mit den staatlichen Zuwendungen als die vietnamesischen Unternehmen.

Tabelle 45: Bewertung des Staatseinflusses durch die thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007

				t-Test	K-S
		Thailand	Vietnam	Signifikanz	Signifikanz
Wirtschaftsfreundliche Einstellung der lokalen Verwaltung	Relevanz	2,37	1,48	0,000	0,001
	Bewertung	2,85	2,50	0,058	0,206
Zuverlässigkeit von lokalen Vorgaben/Gesetzen	Relevanz	1,93	1,48	0,002	0,259
	Bewertung	2,45	3,18	0,000	0,001
Sicherheit von Landrechten	Relevanz	2,84	1,66	0,000	0,000
	Bewertung	2,20	2,38	0,318	0,000
Finanzielle Unterstützung durch den Staat	Relevanz	1,91	1,72	0,237	0,856
	Bewertung	3,76	3,27	0,024	0,015
Mitbestimmung in Lokalpolitik	Relevanz	4,01	1,84	0,000	0,000
	Bewertung	3,07	2,30	0,000	0,001
Nicht-finanzielle Unterstützung durch den Staat	Relevanz	2,27	1,91	0,036	0,244
	Bewertung	3,05	3,40	0,090	0,064
Höhe der Bestechungszahlungen	Relevanz	5,14	-	-	-
	Bewertung	3,17	2,80	0,097	0,004

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Die stärksten Unterschiede finden sich bei der Relevanz der Mitbestimmung in der Lokalpolitik. Während die thailändischen Unternehmen eher unabhängig von den lokalen politischen Verhältnissen und Aktivitäten operieren, ist das Mitspracherecht für die Betriebe in Vietnam wohl nicht zuletzt aufgrund der oben bereits geschilderten

Problematiken wesentlich bedeutsamer. Allerdings wird es auch besser bewertet als in Thailand, so dass die vietnamesischen Unternehmen hier offensichtlich durchaus Wege finden ihre Interessen zu artikulieren. Nicht gänzlich untätig in dieser Beziehung sind aber auch etliche Firmen in Thailand. Insbesondere die von staatlichen Aufträgen abhängigen Bauunternehmen gaben des Öfteren an, beispielsweise über Verwandte und Freunde gute Beziehungen zur Provinzregierung zu pflegen und diese gegebenenfalls während Ausschreibungen auch zu nutzen. Was das Thema der direkten Bestechungszahlungen anbelangt, so bewerteten die Unternehmen sowohl in Thailand wie auch in Vietnam die Lage durchschnittlich. Inwieweit insbesondere in Vietnam, wo während der Interviews in der Regel Angehörige der Provinzverwaltung anwesend waren, wahrheitsgemäß geantwortet wurde, muss an dieser Stelle offen bleiben. In Thailand kann von relativ unverfälschten Antworten ausgegangen werden, da fallweise sogar noch qualitative Zusatzinformationen zu konkreten Bestechungsfällen gegeben wurden.

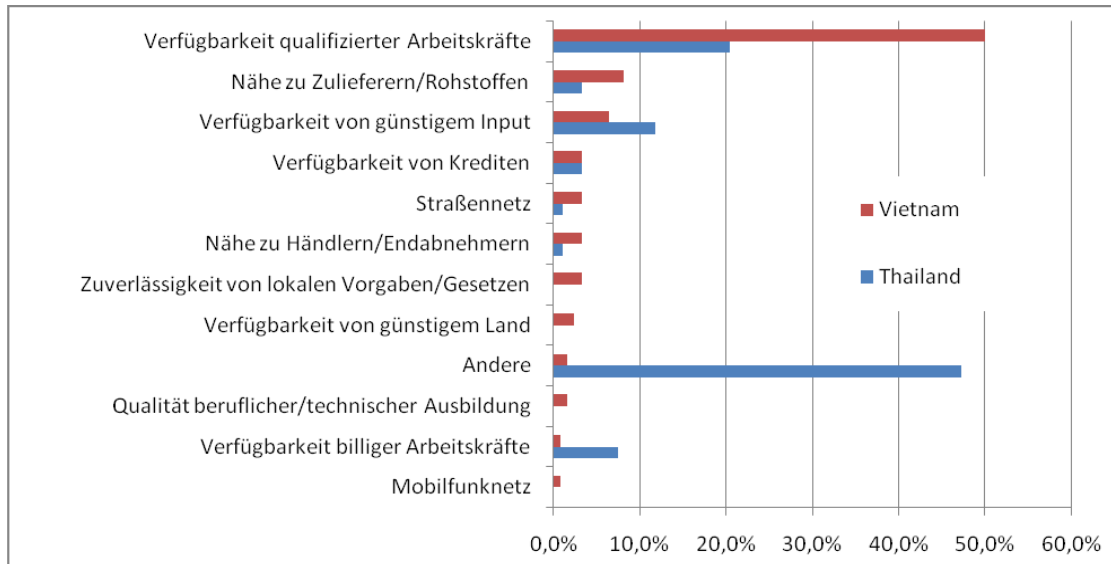
7.3. *Wachstumsbarrieren*

Um wesentliche Entwicklungshemmnisse für die mittleren und großen Unternehmen der RNFE im Untersuchungsgebiet zu identifizieren, wurden die Interviewpartner gebeten die drei wichtigsten Wachstumsbarrieren zu benennen. Neben den schon aus Kapitel 7.1 bekannten Aspekten konnten auch individuelle Antworten gewählt werden. Wie Abbildung 15 zeigt, machten hiervon vor allen Dingen die Unternehmen in Thailand Gebrauch.

Bevor auf die spezifischen Probleme eingegangen wird, seien zunächst die wichtigsten Trends bei den vorgegebenen Antwortkategorien skizziert. Die wichtigste Wachstumsbarriere stellt in beiden Ländern unangefochten die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte dar. In Vietnam ist dies sogar der einzige Aspekt, welcher von mehr als zehn Prozent der Befragten genannt wurde. Daneben spielen dort nur noch die Nähe zu Zulieferern und die Verfügbarkeit von günstigem Input eine größere Rolle. Fast alle anderen Faktoren wurden von weniger als fünf Unternehmen als wichtigste Wachstumsbarriere identifiziert. In Thailand äußern sich unter anderem der hohe Konkurrenzdruck unter den Reismühlen und die (auch naturgemäß) begrenzte Verfügbarkeit von Reis in der vergleichsweise häufigen Nennung von Inputmangel. Darüber hinaus tritt lediglich das Fehlen günstiger Arbeitskräfte schwach hervor, alle

anderen Kategorien werden wie schon in Vietnam nur vereinzelt als Engpassfaktoren gesehen.

Abbildung 15: Wichtigste Wachstumsbarriere der thailändischen und vietnamesischen Unternehmen 2007 (Gültige N: Thailand 93, Vietnam 124)



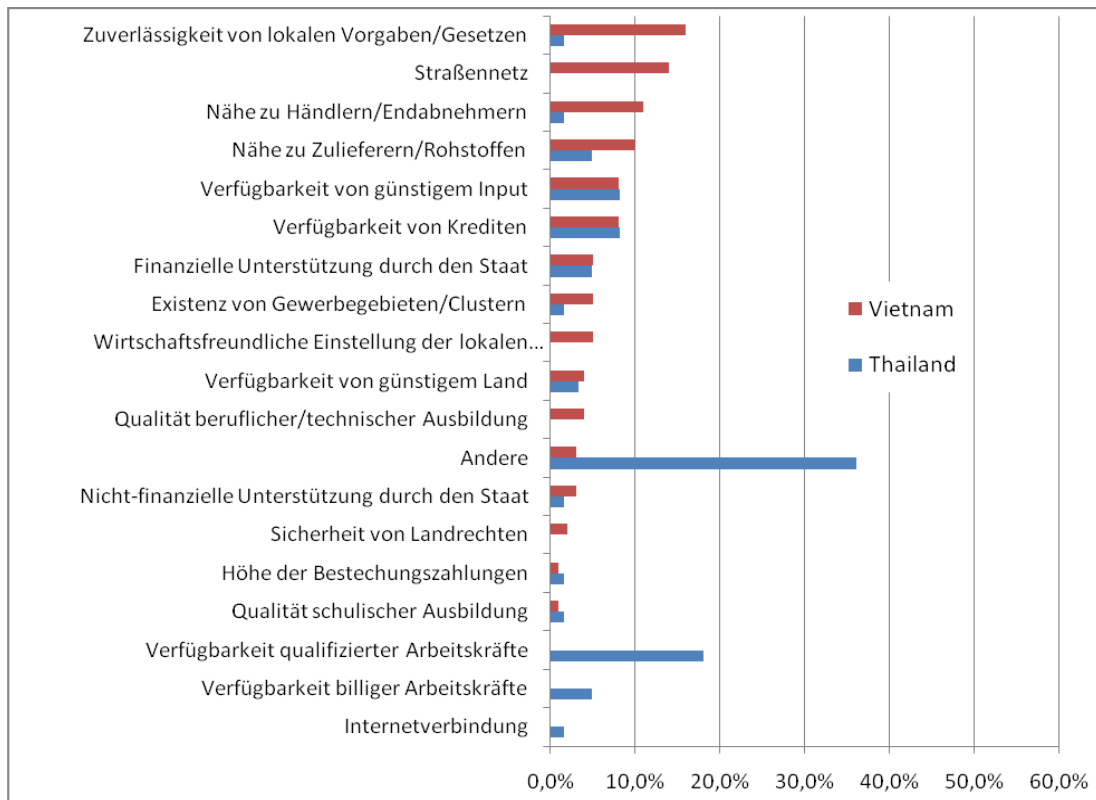
Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Die hohe Anzahl individueller Antworten in Thailand verlangt nach einer etwas näheren Betrachtung. Zum Teil ist dieses Ergebnis sicherlich auf unterschiedliche Fragetechniken der Interviewer und Interpretationen durch die Ansprechpartner in den beiden Ländern zurückzuführen. So bezieht sich ein halbes Dutzend der Antworten in Thailand auf den Mangel an qualifizierten oder günstigen Arbeitskräften – ein Punkt, welcher auch durch die vorgegebenen Kategorien abgedeckt war. Darüber hinaus tauchen aber auch etliche neue Aspekte auf. Mit Abstand am häufigsten genannt wurde dabei der hohe Konkurrenzdruck. Auch die allgemein mäßige wirtschaftliche Lage wurde immerhin in rund einem halben Dutzend Fällen als wichtiges Wachstumshindernis angesehen. Daneben stellen hohe Transportkosten, der Baht-Wechselkurs oder fehlende Marketing-Kompetenzen Probleme dar. Zu kämpfen haben einige Betriebe der RNFE in Thailand ebenfalls mit der ihren Angaben nach mäßigen Motivation und der Arbeitshaltung ihrer Mitarbeiter (s. hierzu unten).

Die Analyse der zweitwichtigsten Wachstumsbarriere (Abbildung 16) birgt kaum Überraschungen. In Vietnam kommen als signifikante neue Aspekte die Zuverlässigkeit lokaler Regularien sowie die Qualität der Straßenverbindungen hinzu.

Auch die Distanz zu Zulieferern und Abnehmern ist für einige Betriebe unvorteilhaft groß. In Thailand fällt als einzige Kategorie die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte auf. Die individuellen Antworten wurden bereits oben beschrieben. Hier fand aus methodischen Gründen keine Differenzierung in erst-, zweit- bzw. dritt wichtigste Barriere statt.

Abbildung 16: Zweitwichtigste Wachstumsbarriere der thailändischen und vietnamesischen Unternehmen, 2007 (Gültige N: Thailand 61, Vietnam 100)



Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

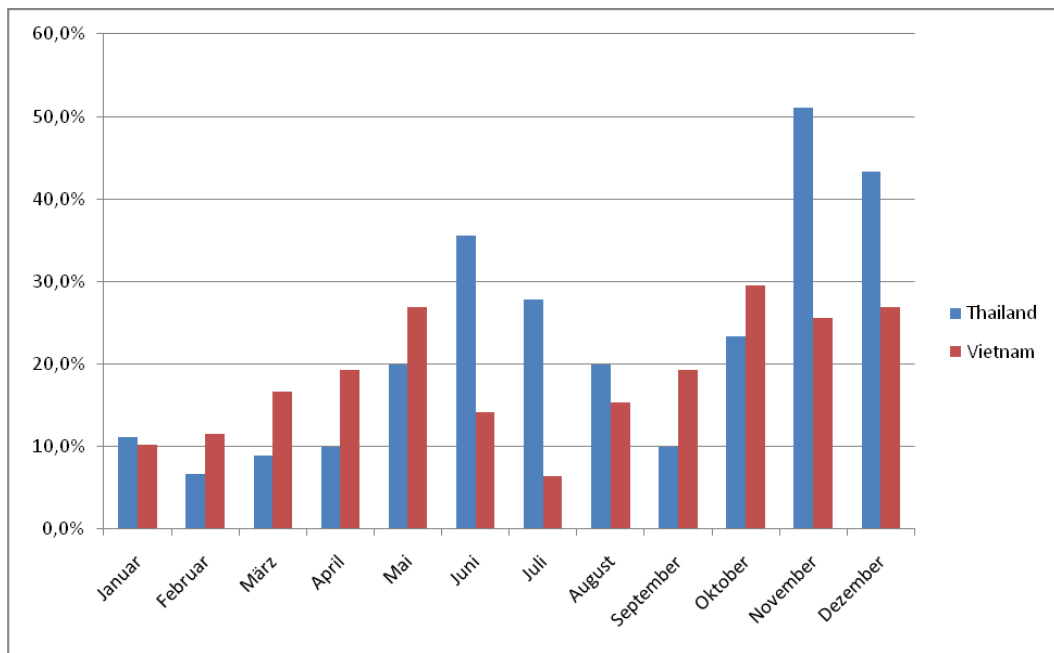
Wie insbesondere in Thailand aus den Gesprächen mit den Interviewpartnern hervorging, beschreibt der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in vielen Fällen nicht nur ein schlichtweg zu geringes Ausbildungsniveau der lokalen Bevölkerung. Vielmehr verbirgt sich dahinter oftmals auch ein Aspekt des institutionellen Umfelds, welcher sich nicht auf die politischen Rahmenbedingungen bezieht, sondern am ehesten mit kulturellen Eigenheiten in Verbindung gebracht werden kann (auch wenn handfeste wirtschaftliche Überlegungen nicht zu vernachlässigen sind). Dabei handelt es sich um die Kollision zwischen einer immer noch stark durch landwirtschaftliche Produktionszyklen und familiäre Bindungen geprägten Gesellschaftsform mit den Notwendigkeiten einer halbwegs modernen industriellen Produktion innerhalb der RNFE. So ist das ländliche Leben im Isaan seit Generationen durch den Reisanbau

geprägt, mit den arbeitsreichen Pflanz- und Erntezeiten zur Jahresmitte bzw. dem Jahresende. Auch wenn außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten mittlerweile eine große Rolle spielen, bleibt die ganz überwiegende Mehrheit der Haushalte in der Landwirtschaft engagiert (vgl. Lohmann 2009). Entsprechend entstehen für die Beschäftigung in der RNFE vor allem um Juni und November herum Engpässe, wenn die Arbeiter oftmals recht spontan zum Feldeinsatz auf die Dörfer zurückkehren. Dies beeinflusst zum einen die Verfügbarkeit von Gelegenheitsarbeitern (siehe Abbildung 17), verursacht aber auch Ausfälle bei Festangestellten. Gerade letzteres führt bei Betrieben mit relativ modernen Produktionsweisen und Termindruck (z.B. Textilbranche) zu Problemen. Hinzu kommt, dass – wenn man den Angaben der Unternehmer und Manager glauben mag – vielen Arbeitern das Verständnis für industrielle Produktionsabläufe bzw. die Arbeit in der RNFE im Allgemeinen fehlt, wo im Gegensatz zur Feldarbeit keine spontanen Pausen und Ähnliches möglich sind. Während qualitative Daten für Vietnam nur begrenzt vorliegen, zeigen die Angaben aus den standardisierten Fragen dort ein durchaus ähnliches Bild. Auch wenn die Spitzen weniger ausgeprägt sind, entstehen gemäß Abbildung 17 vor allem im Frühjahr und im Spätherbst Engpässe bei der Verfügbarkeit saisonaler Arbeitskräfte. Der etwas gleichmäßigere Verlauf dürfte auf die heterogenere landwirtschaftliche Struktur der vietnamesischen Untersuchungsprovinzen zurückzuführen sein. Hier variieren Saat- und Erntezeiten stärker, zudem existieren neben Reis noch andere wichtige Anbaugüter wie Kaffee (in Dak Lak).

Für die permanent Beschäftigten kann zusätzlich als Indikator auf Angaben zur Mitarbeiterfluktuation für das Jahr 2006 zurückgegriffen werden. Bei den Führungskräften gab dabei die große Mehrheit der Unternehmen in beiden Ländern an, dass kein Austausch stattfand (Thailand: 85,1 Prozent; Vietnam: 64,8 Prozent). Die höheren Werte in Thailand spiegeln höchstwahrscheinlich auch die Eigentümerstruktur wieder. Dort befinden sich selbst bei den größeren Unternehmen des Vergleichssamples rund 69 Prozent ganz oder teilweise in Familienhand, so dass leitendes Personal entsprechend selten ausgetauscht wird. Auch bei den technischen Angestellten war die Lage ähnlich stabil. In Thailand behielten 71,1 Prozent der Firmen ihre Angestellten in dieser Kategorie unverändert, in Vietnam 69,9 Prozent. Im Gegensatz dazu ist die Fluktuation bei den Produktions-/Servicemitarbeitern wesentlich höher. Nur 23,5 Prozent (Thailand) bzw. 25,4 Prozent (Vietnam) der Unternehmen behielten ihre Belegschaft hier unverändert bei. Wo es zu Wechslen

kam, wurden im Schnitt knapp 18 Prozent (Thailand) bzw. rund 16 Prozent (Vietnam) der Produktions-/Servicemitarbeiter ersetzt. Die Klagen der Unternehmer vor allem in Thailand bezüglich einer hohen Fluktuation der Mitarbeiter spiegeln sich somit in den quantitativen Daten durchaus wider, wenn auch nicht allzu stark.

Abbildung 17: Anteil der Unternehmen in Thailand und Vietnam mit Problemen bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften, nach Monaten, 2007



Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

7.4. *Institutionelles Umfeld und Unternehmenserfolg*

7.4.1. Operationalisierung

Für die Analyse von Einflüssen des institutionellen Umfelds auf den Unternehmenserfolg werden aus den schon bekannten Kategorien von Standortfaktoren Indices erstellt. Das Vorgehen entspricht hierbei weitestgehend Mausch 2010 (90ff.). Die drei Indices zum allgemeinen Geschäftsumfeld, zur Infrastruktur und zum Staatseinfluss beinhalten jeweils die in den Tabellen 43 bis 45 dargestellten Faktoren in aggregierter Form. Eine Ausnahme bilden die Bestechungszahlungen, welche nicht für den Index zu Staatseinfluss berücksichtigt werden. Grundsätzlich stellt jeder Index einen Art Leistungsvergleich dar, welcher das Abschneiden eines Landes (bzw. der Provinzen) bezüglich der drei Aspekte beschreibt.

Im Gegensatz zu den obigen Kapiteln werden im Folgenden nicht direkt die ‚Schulnoten‘ aus den Likertskalen verwendet. Stattdessen erfolgt eine Normalisierung, so dass eine sehr gute Bewertung bzw. hohe Wichtigkeit den Wert 1, eine sehr schlechte Bewertung bzw. geringe Relevanz den Wert 0 erhält. Für die Indices wird zunächst die jeweilige Bewertung der Faktoren mit ihrer Bedeutung multipliziert und damit entsprechend gewichtet. Anschließend werden die Produkte aufsummiert und durch die Anzahl der Faktoren geteilt. Tabelle 46 zeigt die Mittelwerte der drei Indices für Thailand und Vietnam. Bedingt durch die Gewichtung ergibt sich hier im Vergleich zu Kapitel 7.1 ein etwas anderes Gesamtbild. So schneidet Thailand lediglich beim Infrastrukturindex besser ab, allerdings nicht signifikant. Beim allgemeinen Geschäftsumfeld zeigen sich keine signifikanten Unterschiede, wohingegen der Index zu Staatseinfluss einen deutlich höheren Wert hat. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist zu beachten, dass wie schon erwähnt eine Gewichtung je nach Relevanz erfolgt. Wie Tabelle 45 zeigte, spielen beispielsweise die diversen Faktoren staatlichen Einflusses und staatlicher Kompetenz für die RNFE in den thailändischen Provinzen durchweg eine geringere Rolle. Dies erklärt sicherlich zum Teil den niedrigeren Indexwert, welcher also nicht automatisch eine gravierend schlechtere Qualität staatlicher Institutionen in Thailand abbildet.

Tabelle 46: Mittelwerte der Indices des institutionellen Umfelds für Thailand und Vietnam, 2007

		Gültige N	Mittelwert	Standard- abweichung	Sig. (2-seitig)
Allgemeines Geschäftsumfeld	Thailand	92	0,400	0,178	0,399
	Vietnam	116	0,418	0,104	
Infrastruktur	Thailand	93	0,430	0,160	0,248
	Vietnam	111	0,407	0,121	
Staatseinfluss	Thailand	88	0,464	0,204	0,001
	Vietnam	126	0,549	0,121	

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Mit den Indices stehen nunmehr aggregierte Indikatoren für die Qualität des institutionellen Umfelds bereit. Als abhängige Variablen bieten sich, ähnlich wie schon in Kapitel 6, die Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung an. Beide quantitativen Variablen werden für den Zeitraum 2004 bis 2006 sowie 2007 bis 2008 betrachtet⁸. Zusätzlich lässt sich für das Jahr 2006 aus Daten zu Umsatz und Kosten für diverse Produktionsfaktoren der Gewinn der befragten Betriebe der RNFE errechnen. Aufgrund der Vietnam-spezifischen Auslegung des Regressionsmodells von Mausch (2010) kann dieses jedoch nicht für einen Ländervergleich der vietnamesischen mit den thailändischen Unternehmen genutzt werden. Stattdessen werden im Folgenden mehrere Korrelationsanalysen durchgeführt, um mögliche Zusammenhänge zwischen dem institutionellen Umfeld und dem Unternehmenserfolg zu identifizieren. Zuvor beschreibt Tabelle 47 nochmals Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Indices, welche unter Umständen bei der Ergebnisinterpretation relevant sein können. Auffällig ist in beiden Ländern die Korrelation zwischen den Indices für Infrastruktur und Staatseinfluss. Gleichzeitig erscheint dieses Resultat wenig überraschend, werden doch etliche der im Infrastrukturindex beinhalteten Faktoren auch entscheidend durch staatliches Handeln beeinflusst. In Thailand bestehen darüber hinaus auch signifikante, aber nur schwache bis mäßige Korrelationen zwischen allen anderen Indices.

⁸ Vereinzelt Ausreißer wurden nach Analyse von Boxplot-Diagrammen ausgeschlossen.

Tabelle 47: Korrelationen zwischen Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007

Korrelationen (Pearson)			Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Index Infrastruktur	Index Staatseinfluss
Thailand	Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	1,000 92	0,351 0,001 85	0,352 0,001 83
	Index Infrastruktur	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	0,351 0,001 85	1,000 93	0,616 0,000 82
	Index Staatseinfluss	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	0,352 0,001 83	0,616 0,000 82	1,000 88
Vietnam	Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	1,000 116	0,086 0,381 106	0,064 0,492 116
	Index Infrastruktur	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	0,086 0,381 106	1,000 111	0,417 0,000 110
	Index Staatseinfluss	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	0,064 0,492 116	0,417 0,000 110	1,000 126

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

7.4.2. Umsatzentwicklung und Gewinn

Wie in Kapitel 2.5.1 erörtert, wirkt das institutionelle Umfeld über die Transaktionskosten auf die Unternehmen ein. Wo das Geschäftsklima, die Infrastruktur oder die Qualität staatlicher Einrichtungen – jeweils gemessen an den im obigen Abschnitt eingeführten Indices – schlecht ausfallen, ist mit höheren Transaktionskosten und damit niedrigeren Gewinnen zu rechnen. Umgekehrt ist bei einer hohen Zufriedenheit der Unternehmen mit ihrem institutionellen Umfeld ein positiver Effekt auf das Betriebsergebnis denkbar. Die Gewinne der befragten Unternehmen der RNFE wurden dabei auf indirektem Wege ermittelt, d.h. durch Abzug der Kosten für Input, Arbeitskräfte, sonstige Ausgaben (z.B. Energie) und, im Falle Vietnams, für Schäden durch Naturkatastrophen vom angegebenen Umsatz im Jahr 2006. Wie aus Tabelle 48 ersichtlich, lässt sich weder in Thailand noch in Vietnam ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Gewinn und den drei Indices zum institutionellen Umfeld erkennen. Die Vorzeichen zeigen zwar in den meisten Fällen die erwartete Richtung, die Korrelationskoeffizienten bleiben allerdings extrem niedrig. Das Ergebnis ähnelt also den Resultaten von Mausch (2010), der im Regressionsmodell ebenfalls keinen signifikanten Effekt auf die

Gewinne der vietnamesischen Unternehmen feststellen konnte. Angemerkt sei an dieser Stelle, dass die indirekte Ermittlung des Gewinns relativ hohen Unsicherheiten unterliegt, da bei jeder einzelnen der verwendeten Kostenkategorien Abweichungen im Falle ungefährer Schätzungen etc. möglich sind.

Tabelle 48: Korrelationen zwischen Gewinn und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007

Korrelationen (Pearson)			Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Index Infrastruktur	Index Staatseinfluss
Gewinn 2006	Thailand	Korrelationskoeffizient	-0,052	0,095	0,030
		Sig. (2-seitig)	0,696	0,482	0,827
		N	59	57	57
	Vietnam	Korrelationskoeffizient	0,131	0,038	0,122
		Sig. (2-seitig)	0,170	0,694	0,181
		N	111	107	121

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Als alternativer, direkt abgefragter und zumindest bei den vietnamesischen Unternehmen meist direkt aus den Büchern übernommener Indikator steht die reine Umsatzentwicklung zur Verfügung. Wo sich den Betrieben der RNFE ein gutes institutionelles Umfeld bietet, sollten die Chancen auf Umsatzwachstum besser sein als an weniger günstigen Standorten. Entsprechend zeigt Tabelle 49 die Zusammenhänge zwischen den bekannten Indices und der Umsatzentwicklung (in Prozent, jeweils gemessen am Basisjahr) für den Zeitraum 2004 bis 2006 sowie 2007 bis 2008. Die Werte für letztere Zeitspanne stammen aus der zweiten Befragungsrunde 2010. Ihre Verwendung scheint sinnvoll, da die Qualität der im Laufe des Jahres 2007 abgefragten Standortfaktoren in erster Linie Auswirkungen auf die Unternehmensentwicklung in der Gegenwart respektive unmittelbaren Zukunft haben sollte. Zwar ist für viele Faktoren des institutionellen Umfelds eine relative Konstanz zu unterstellen, jedoch können sich gerade in einem Transformationsland wie Vietnam binnen weniger Jahre deutliche Änderungen ergeben. Die Umsatzentwicklung von 2004 bis 2006 mag daher eher von den Konditionen zu Beginn des Jahrtausends beeinflusst worden sein, welche sich unter Umständen von denen in 2007 unterschieden.

Zusammenhänge zwischen den Indices und der Umsatzentwicklung lassen sich für beide Zeitspannen nur in Thailand identifizieren. Während bei der Umsatzentwicklung von 2004 bis 2006 nur ein schwacher, aber signifikanter

Zusammenhang mit der Infrastrukturausstattung besteht, zeigen für den Zeitraum von 2007 bis 2008 alle drei Indices eine signifikante Korrelation. Allerdings sind alle Zusammenhänge nur schwach bis mäßig ausgeprägt. Am stärksten tritt noch das allgemeine Geschäftsumfeld mit einem Koeffizienten von knapp 0,4 hervor.

In Vietnam wird keinerlei signifikanter Zusammenhang zwischen der Qualität des institutionellen Umfelds gemessen an den drei Indices und der Umsatzentwicklung ersichtlich. Einige Korrelationskoeffizienten weisen dabei sogar ein negatives Vorzeichen auf, was einen wenig plausiblen Zusammenhang zwischen schlechterer Bewertung der Standortfaktoren und positivem Umsatzwachstum signalisieren würde. Im nachfolgenden Abschnitt wird geprüft, ob die hier attestierte eher geringe Aussagekraft der Indices bezüglich des Umsatzwachstums auch für den alternativen Indikator Beschäftigungsentwicklung zutrifft.

Tabelle 49: Korrelationen zwischen Umsatzentwicklung und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam

Korrelationen (Pearson)		Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Index Infrastruktur	Index Staats-einfluss	Umsatz-entwicklung 2004-2006, in Prozent	Umsatz-entwicklung 2007-2008, in Prozent	
Umsatz-entwicklung 2004-2006, in Prozent	Thailand	Korrelationskoeffizient	0,140	0,298	0,240	1,000	0,347
		Sig. (2-seitig)	0,409	0,069	0,146		0,104
		Gültige N	37	38	38	42	23
	Vietnam	Korrelationskoeffizient	-0,025	-0,083	0,026	1,000	0,010
		Sig. (2-seitig)	0,823	0,473	0,811		0,940
		Gültige N	80	77	87	88	59
Umsatz-entwicklung 2007-2008, in Prozent	Thailand	Korrelationskoeffizient	0,391	0,306	0,342	0,347	1,000
		Sig. (2-seitig)	0,009	0,044	0,025	0,104	
		Gültige N	44	44	43	23	50
	Vietnam	Korrelationskoeffizient	0,070	-0,180	-0,020	0,010	1,000
		Sig. (2-seitig)	0,542	0,128	0,852	0,940	
		Gültige N	78	73	86	59	87

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

7.4.3. Beschäftigungsentwicklung

Vom Standpunkt der regionalen Entwicklung, aber auch angesichts der in Kapitel 2.2 erläuterten Relevanz der RNFE für die ländliche Bevölkerung ist die Generierung zusätzlicher Beschäftigung sicherlich mit der wichtigste Erfolgsindikator. Tabelle 50

zeigt, inwieweit für die schon aus Kapitel 7.3.2 bekannten Zeiträume ein Zusammenhang zwischen der Qualität des institutionellen Umfelds und der Beschäftigungsentwicklung feststellbar ist. Wiederum sind Effekte nur für die thailändischen Unternehmen erkennbar, wo für alle drei Indices schwache, aber signifikante positive Zusammenhänge mit der Zunahme der Beschäftigten zwischen 2004 und 2006 bestehen. Für 2007 bis 2008 verliert hingegen der Staatseinfluss seine Signifikanz.

Aufgrund der veränderten Auslegung des Fragebogens bei der zweiten Befragungsrunde 2010 in Vietnam sind für die dortigen Unternehmen nur die alten Beschäftigungszahlen verfügbar. Wie schon beim Umsatz sind keine Zusammenhänge zwischen den Indices und der Beschäftigungsentwicklung erkennbar.

Tabelle 50: Korrelationen zwischen Beschäftigungsentwicklung und Indices des institutionellen Umfelds in Thailand und Vietnam, 2007

Korrelationen (Pearson)			Index Allgemeines Geschäftsumfeld	Index Infrastruktur	Index Staatseinfluss	Beschäftigungsentwicklung 2004-2006, in Prozent	Beschäftigungsentwicklung 2007-2008, in Prozent
Beschäftigungsentwicklung 2004-2006, in Prozent	Thailand	Korrelationskoeffizient	0,306	0,257	0,300	1,000	0,131
		Sig. (2-seitig)	0,013	0,034	0,017		0,340
		N	65	68	63	75	55
	Vietnam	Korrelationskoeffizient	0,125	-0,056	-0,003	1,000	-
		Sig. (2-seitig)	0,221	0,592	0,975		-
		N	98	93	107	69	-
Beschäftigungsentwicklung 2007-2008, in Prozent	Thailand	Korrelationskoeffizient	0,326	0,303	0,191	0,131	1,000
		Sig. (2-seitig)	0,010	0,018	0,151	0,340	
		N	62	61	58	55	69

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007

Aufgrund der bestehenden, jeweils signifikanten mäßigen bis starken Korrelation zwischen der Umsatz- und der Beschäftigungsentwicklung in beiden Ländern und (im Falle Thailands) in beiden Zeiträumen waren die Ergebnisse grundsätzlich bereits zu erwarten. Während den Indices für das institutionelle Umfeld für Thailand zumindest ein schwacher Zusammenhang mit dem Erfolg der befragten Unternehmen der RNFE unterstellt werden kann, bieten sie für Vietnam praktisch kaum Erklärungsgehalt. Dies bedeutet nicht, dass das institutionelle Umfeld dort keine Rolle spielt. Vielmehr dürfte das magere Ergebnis auf den methodischen Ansatz und die potentiell größere

Rolle anderer, in der den Indices zugrundeliegenden Likert-Skala nicht erfassten Faktoren zurückzuführen sein. Die Ergebnisse von Mausch (2010, 102f.) deuten beispielsweise darauf hin, dass Aspekte wie der frühere Staatsbesitz von Betrieben, die Mitarbeiterfluktuation oder Vertragsbrüche durch Geschäftspartner Einfluss auf die Beschäftigtenzahl haben. Darüber hinaus zeigen auch nicht-institutionelle Faktoren wie die Exporttätigkeit größere Relevanz. Zu guter Letzt ist in beiden Ländern auch die insgesamt eher geringe Fallzahl nachteilig, und verhindert beispielsweise tiefergehende Analysen je nach Branche.

7.5. *Veränderungen im Zeitverlauf*

7.5.1. *Bewertung des institutionellen Umfelds*

Der Panel-Charakter der beiden Befragungsrunden 2007 und 2010 erlaubt den direkten Vergleich der Bewertungen des institutionellen Umfelds zu beiden Zeitpunkten. Aufgrund der veränderten Fragebogenauslegung in Vietnam 2010 ist eine ausführliche quantitative Gegenüberstellung allerdings nur für Thailand möglich. Tabellen 51 bis 53 zeigen daher nur für die thailändischen Unternehmen der RNFE Trends bei der Wahrnehmung der unterschiedlichen Standortfaktoren, wobei weiterhin die Unternehmensauswahl aus dem Vergleichssample (d.h. nur Betriebe welche in 2006 mindestens 50 Mitarbeiter aufwiesen) beibehalten wird. Wie in Kapitel 7.2 werden die Originalwerte der sechsteiligen Likertskala verwendet. Neben dem neuen Mittelwert ist auch die Differenz zu 2007 angegeben. Positive Vorzeichen signalisieren hierbei eine gesunkene Relevanz bzw. Zufriedenheit, negative Vorzeichen hingegen eine gestiegene Relevanz respektive Zufriedenheit mit dem jeweiligen Aspekt. Aus den schon beschriebenen Erwägungen bezüglich des Skalenniveaus heraus wird zusätzlich zum t-Test auch ein nichtparametrischer Verteilungstest (Wilcoxon) angewandt.

Beim allgemeinen Geschäftsumfeld sticht vor allen Dingen die signifikant veränderte Lage bezüglich der Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte ins Auge. Die um eine halbe Notenstufe gestiegene Relevanz geht hier mit einer etwa im gleichen Maße gesunkenen Zufriedenheit einher. In den befragten größeren Unternehmen der RNFE nähert sich die Bedeutung günstiger Arbeitskraft (1,88) mittlerweile derjenigen von qualifizierten Mitarbeitern (1,62) an. Selbst unter Berücksichtigung möglicher Verzerrungen durch unterschiedliche Befragungstechniken 2007 und 2010 kann hier

durchaus von einer plausiblen Entwicklung ausgegangen werden. Dass Thailand als ‚Billigstandort‘ durch Konkurrenz in China und den südostasiatischen Nachbarländern immer mehr unter Druck gerät, wurde in Kapitel 4.1.1 bereits skizziert. Offensichtlich betrifft dieser Prozess auch viele Betriebe der RNFE, wobei hier bei nicht im internationalen Wettbewerb stehenden Firmen auch noch der in Abschnitt 7.2 beschriebene generelle Mangel an Arbeitskräften insbesondere zu bestimmten Jahreszeiten eine Rolle spielen dürfte.

Von der arbeitsmarktbezogenen Problematik abgesehen lassen sich nur wenig signifikante Änderungen gegenüber 2007 festhalten. Deutlich schlechter wird die Verfügbarkeit von Krediten bewertet (siehe hierzu auch Kapitel 6.3). Die Verfügbarkeit von günstigem Land ist in der Relevanz deutlich gestiegen, während die Zufriedenheit mit diesem Aspekt weiterhin nur ausreichend ist. Qualitative Informationen aus 2010 deuten auf vereinzelte Schwierigkeiten bei Betriebserweiterungen hin. Darüber hinaus kann keine schlüssige Erklärung für diesen Trend gegeben werden.

Tabelle 51: Entwicklung der Indikatoren zum allgemeinen Geschäftsumfeld in Thailand zwischen 2007 und 2010

		2010				t-Test	Wilcoxon
		Mittelwert	Gültige N	Standardabweichung	Mittlere Differenz zu 2007	Sig. (2-seitig)	Sig. (2-seitig)
Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte	Relevanz	1,62	76	1,019	-0,276	0,085	0,149
	Bewertung	3,91	75	1,387	0,213	0,303	0,329
Verfügbarkeit billiger Arbeitskräfte	Relevanz	1,88	76	1,366	-0,500	0,026	0,052
	Bewertung	3,47	75	1,519	0,547	0,006	0,005
Verfügbarkeit von Krediten	Relevanz	1,95	73	1,571	-0,055	0,842	0,942
	Bewertung	3,08	60	1,660	0,700	0,005	0,004
Verfügbarkeit von günstigem Input	Relevanz	1,71	70	1,385	-0,243	0,266	0,262
	Bewertung	3,69	61	1,597	-0,016	0,949	0,881
Nähe zu Zulieferern/Rohstoffen	Relevanz	1,82	71	1,366	-0,451	0,058	0,061
	Bewertung	3,37	65	1,557	-0,077	0,731	0,746
Verfügbarkeit von günstigem Land	Relevanz	2,51	70	1,622	-0,629	0,040	0,041
	Bewertung	3,88	66	1,295	0,348	0,154	0,192
Nähe zu Händlern/Endabnehmern	Relevanz	2,32	73	1,739	-0,055	0,844	0,840
	Bewertung	3,22	65	1,505	-0,415	0,091	0,474

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Bei den Infrastrukturindikatoren (Tabelle 52) hat die Internetverbindung in den drei Jahren zwischen den Befragungszeitpunkten auch für die ländliche Wirtschaft

signifikant an Bedeutung gewonnen, während ihre Verfügbarkeit praktisch gleich bewertet wird. Die Qualität schulischer Ausbildung in den Untersuchungsregionen des Isaan wird hingegen als signifikant schlechter angesehen als in 2007. Überraschend deutlich gestiegen ist mit gut 0,7 Notenpunkten die Relevanz von bzw. Nähe zu Flughäfen. Offensichtlich hat sich hier in den letzten Jahren die Nachfrage nach Flugverbindungen in die ländlichen Zentren erhöht, auch wenn im Rahmen der Interviews nur in vereinzelten Fällen die Notwendigkeit von Linienflügen nach Bangkok angesprochen wurde. Ein Beispiel hierzu betrifft einen Betrieb in der Provinz Nakhon Phanom, welcher seit der Übernahme der Flüge nach Bangkok durch die Low-Cost-Airline Nok keine Produkte mehr versenden kann. Der vorherige Anbieter Thai Airways (zugleich Muttergesellschaft der Nok) hatte hingegen auch Fracht transportiert. Die größte Veränderung aller erfassten Faktoren des institutionellen Umfelds überhaupt betrifft schließlich die Bedeutung von Arbeitsvermittlungen, welche gegenüber 2007 um knapp 1,4 Punkte zulegte. Dies könnte mit der durchaus verbreiteten Gepflogenheit in Verbindung stehen, einfache Produktions- und/oder Gelegenheitsarbeiter über Personalvermittlungen bzw. Subunternehmer einzustellen. Insbesondere bei Bauunternehmen ist dies nach Auskunft der Interviewpartner eine gängige Methode, aber auch Unternehmen der ‚fortschrittlicheren‘ Branchen nutzen Personaldienstleister zur Gewinnung neuer Mitarbeiter. So haben sich beispielsweise mehrere japanische Unternehmen in Korat zusammengeschlossen, um gemeinsam Arbeiter unter anderem auch aus Myanmar anzuwerben. Insgesamt sollte diese Entwicklung aber (noch) nicht als allgemeiner Trend innerhalb der RNFE im thailändischen Untersuchungsgebiet gesehen werden, wo die Mehrzahl der Stellen immer noch über persönliche Beziehungen besetzt wird. Die mit einem Notenwert von 4,07 absolut betrachtet weiter geringe Relevanz von Arbeitsvermittlungen unterstützt diese These.

Tabelle 52: Entwicklung der Indikatoren zur Infrastrukturausstattung in Thailand zwischen 2007 und 2010

		2010				t-Test	Wilcoxon
		Mittelwert	Gültige N	Standard-abweichung	Mittlere Differenz zu 2007	Sig. (2-seitig)	Sig. (2-seitig)
Straßennetz	Relevanz	1,41	73	0,597	-0,274	0,063	0,081
	Bewertung	2,44	72	1,047	0,250	0,121	0,115
Qualität beruflicher/technischer Ausbildung	Relevanz	2,36	76	1,581	0,145	0,520	0,697
	Bewertung	3,04	70	1,069	0,243	0,174	0,144
Mobilfunknetz	Relevanz	1,61	74	1,145	0,081	0,587	0,711
	Bewertung	2,10	73	1,069	0,151	0,371	0,451
Internetverbindung	Relevanz	1,84	73	1,280	-0,384	0,044	0,077
	Bewertung	2,37	68	1,078	0,059	0,762	0,513
Existenz von Gewerbegebieten/Clustern	Relevanz	2,77	74	1,709	-0,541	0,072	0,128
	Bewertung	3,68	62	1,523	-0,355	0,241	0,236
Qualität schulischer Ausbildung	Relevanz	2,19	75	1,392	-0,227	0,335	0,376
	Bewertung	3,01	75	1,007	0,387	0,022	0,019
Nähe zu Flughafen	Relevanz	3,40	73	1,824	-0,740	0,003	0,004
	Bewertung	3,31	64	1,582	0,000	1,000	0,985
Vorhandensein von Arbeitsvermittlungen	Relevanz	4,07	74	1,846	-1,392	0,000	0,000
	Bewertung	4,28	46	1,259	-0,522	0,101	0,114

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Unter den in Tabelle 53 aufgeführten Faktoren staatlichen Einflusses auf die RNFE weist nur die Sicherheit von Landrechten sowohl eine signifikant veränderte Relevanz als auch Bewertung auf. Offensichtlich spielen Landfragen für die befragten Unternehmen in Thailand 2010 eine wesentlich größere Rolle, während die Zufriedenheit mit diesem Aspekt zugleich um 0,8 Notenpunkte gesunken ist. Ein Zusammenhang mit der oben schon erläuterten höheren Relevanz der Verfügbarkeit von günstigem Land scheint plausibel, genauere Hintergründe müssen an dieser Stelle offen bleiben. Deutlich positiver als 2007 wird die finanzielle Unterstützung durch den Staat gewertet. Gleiches gilt für die Relevanz der Lokalpolitik, wo die Änderung allerdings knapp die Signifikanz auf dem 5%-Niveau verfehlt. Ebenfalls signifikant um einen halben Notenpunkt gestiegen ist die Bedeutung von Bestechungszahlungen. Allerdings wird die Situation nicht signifikant schlechter bewertet als während der ersten Befragungsrunde.

Tabelle 53: Entwicklung der Indikatoren zum Staatseinfluss in Thailand zwischen 2007 und 2010

		2010				t-Test	Wilcoxon
		Mittelwert	Gültige N	Standard-abweichung	Mittlere Differenz zu 2007	Sig. (2-seitig)	Sig. (2-seitig)
Wirtschaftsfreundliche Einstellung der lokalen Verwaltung	Relevanz	2,12	74	1,271	-0,243	0,303	0,420
	Bewertung	2,82	71	1,223	-0,042	0,839	0,934
Zuverlässigkeit von lokalen Vorgaben/Gesetzen	Relevanz	1,78	74	1,024	-0,095	0,625	0,992
	Bewertung	2,49	69	0,994	0,087	0,668	0,607
Sicherheit von Landrechten	Relevanz	1,90	70	1,416	-0,614	0,022	0,042
	Bewertung	2,87	67	1,517	0,791	0,003	0,004
Finanzielle Unterstützung durch den Staat	Relevanz	1,92	72	1,422	0,056	0,816	0,772
	Bewertung	3,21	67	1,610	-0,627	0,020	0,019
Mitbestimmung in Lokalpolitik	Relevanz	3,39	71	1,769	-0,507	0,064	0,064
	Bewertung	2,78	59	1,161	-0,356	0,189	0,170
Nicht-finanzielle Unterstützung durch den Staat	Relevanz	2,15	74	1,213	-0,027	0,906	0,832
	Bewertung	3,35	72	1,663	0,417	0,143	0,167
Höhe der Bestechungszahlungen	Relevanz	4,53	72	1,831	-0,514	0,013	0,013
	Bewertung	3,14	56	1,793	-0,125	0,739	0,729

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Die relative Konstanz der Ergebnisse deutet einerseits auf die Validität und gute Vergleichbarkeit der Befragungen von 2007 und 2010 hin. Zugleich wird deutlich, dass in einem vergleichsweise konsolidierten Wirtschaftssystem wie dem thailändischen das institutionelle Umfeld in einer solch kurzen Zeitspanne nur wenig Änderungen unterworfen ist – die Sicherheit von Landrechten bildet hier eine bemerkenswerte Ausnahme. Für das mutmaßlich dynamischere Umfeld im Transformationsland Vietnam kann zwar keine vergleichende quantitative Analyse durchgeführt werden, allerdings bietet die Betrachtung der wichtigsten Wachstumsbarrieren 2010 im Folgenden zumindest Anhaltspunkte für mögliche Trends.

7.5.2. Wachstumsbarrieren im Jahr 2010

Auch bei der zweiten Befragungsrunde 2010 wurden die Interviewpartner wieder gebeten, aus dem bekannten Katalog mit unterschiedlichen Faktoren des institutionellen Umfelds die jeweils wichtigsten Wachstumsbarrieren auszuwählen. In Vietnam standen dabei im Vergleich zu 2007 und der parallelen Befragung in Thailand teils andere bzw. alternative Kategorien zu Auswahl, welche in den

Abbildungen 18 und 19 mit * gekennzeichnet sind. In Thailand wurde angesichts der häufigen Nennung 2007 als einziger neuer Aspekt die Konkurrenz mit anderen Anbietern zu den vorgegebenen Antworten hinzugefügt (mit ** gekennzeichnet). In beiden Ländern bestand für die Interviewpartner wie zuvor die Möglichkeit, auch individuelle Aspekte zu benennen.

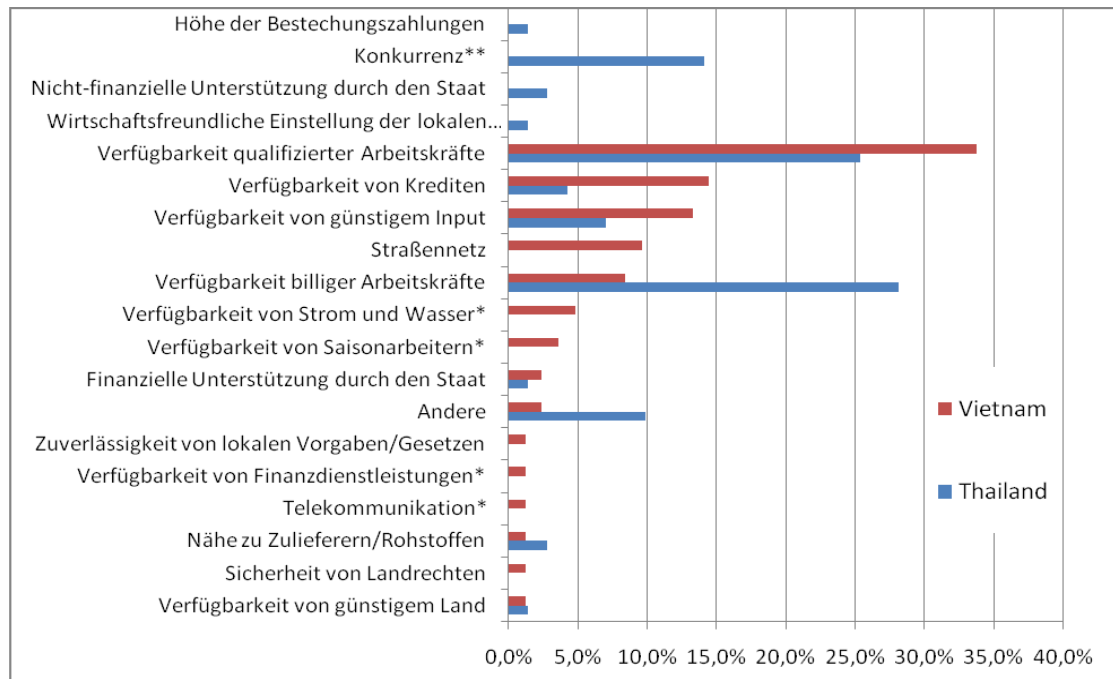
Die Analyse der wichtigsten Wachstumsbarriere zeigt, dass auch drei Jahre nach der ersten Befragung die Arbeitsmarktproblematiken die größte Rolle spielen. In Vietnam bleibt der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften das mit Abstand wichtigste Wachstumshindernis für die Unternehmen der RNFE, auch wenn statt rund der Hälfte nur noch rund 34 Prozent der Interviewpartner diese Option wählten. In Thailand stellen die fehlenden qualifizierten Mitarbeiter für etwa ein Viertel der Unternehmen das wichtigste Wachstumshemmniss dar. Allerdings wird dieser Wert durch den Mangel an günstigen Arbeitskräften übertroffen, welcher 2007 noch eine eher untergeordnete Rolle gespielt hat. Betroffen sind hier vor allen Dingen die Textilindustrie sowie das sonstige verarbeitende Gewerbe. Selbst unter Berücksichtigung möglicher methodischer Unterschiede bei den Interviews und der Tatsache, dass 2010 einige der bei der ersten Befragung individuell erfassten Aspekte nunmehr wohl der Kategorie günstige Arbeitskräfte zugeordnet wurden, kann hier durchaus von einem echten Trend ausgegangen werden. Bestätigt wird damit auch das Ergebnis aus Kapitel 7.4.1, wo ein ähnliches Resultat sichtbar wurde.

Etwas nuancierter als 2007 zeigen sich darüber hinaus die sonstigen Hemmnisse in Vietnam. An zweiter Stelle steht nunmehr die Versorgung mit Krediten, an dritter die Verfügbarkeit von günstigen Inputmaterialien. Auch das Straßennetz wird von deutlich mehr Interviewpartnern bemängelt als während der ersten Befragungsrunde drei Jahre zuvor. Abgesehen von der Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte, welche aber mit rund acht Prozent eine wesentlich kleinere Rolle spielt als in Thailand, werden die meisten anderen Kategorien von den vietnamesischen Betrieben nur vereinzelt genannt.

Ähnlich heterogen fallen auch die weiteren Wachstumsbarrieren in Thailand aus. Als drittwichtigster Punkt wird der hohe Konkurrenzdruck im Untersuchungsgebiet genannt, womit sich das Ergebnis aus 2007 bestätigt. Die Rubrik der individuellen Antworten wird nunmehr deutlich seltener gewählt, was aber unter Umständen auch auf die Interviewtechnik zurückgeführt werden kann. Die rund 20 Aspekte umfassen eine breite Mischung unterschiedlichster Probleme mit der allgemeinen

wirtschaftlichen oder politischen Situation, mit zu teuer und komplizierter Logistik, oder auch dem Lohnniveau.

Abbildung 18: Wichtigste Wachstumsbarrieren der Unternehmen in Thailand und Vietnam, 2010 (Gültige N: Thailand 71, Vietnam 83)



Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

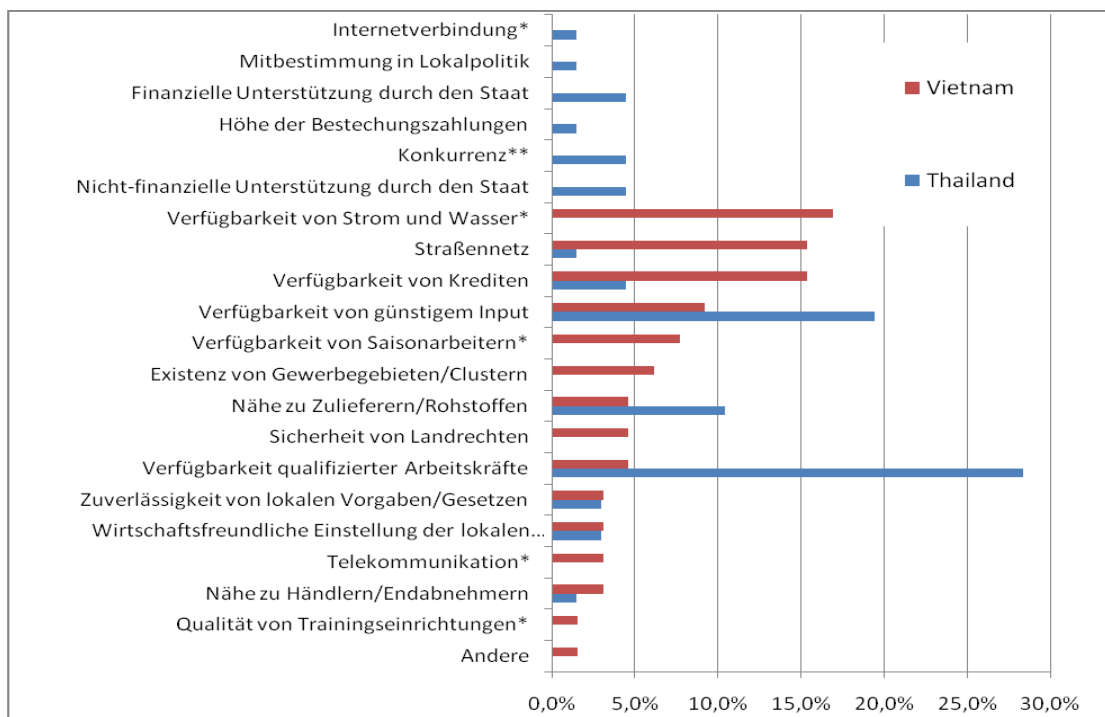
Gefragt nach dem zweitwichtigsten Hindernis für ihre unternehmerische Tätigkeit, konzentrieren sich die vietnamesischen Interviewpartner 2010 auf Infrastrukturindikatoren. Die Verfügbarkeit von Strom und Wasser wird dabei mit rund 16 Prozent am Häufigsten genannt. Analog zu 2007 wird auch das Straßennetz von einer signifikanten Anzahl von Unternehmen als verbesserungsbedürftig angesehen. Die Verfügbarkeit von Krediten wird wie schon bei der wichtigsten Wachstumsbarriere wieder von rund 15 Prozent der Befragten als Problem eingestuft. Offensichtlich ist diesbezüglich im Vergleich zu 2007 eine Verschlechterung der Kapitalversorgung für die Unternehmen der RNFE eingetreten. Auffällig ist, dass fast alle staatsbezogenen Indikatoren nur in Einzelfällen als wachstumshemmend gesehen werden. Auch die 2007 noch sehr relevante Zuverlässigkeit von lokalen Gesetzen und Regularien wird nur noch selten genannt.

In Thailand spielen nur drei Aspekte eine große Rolle. Klarer Vorreiter ist hierbei – wenig überraschend – wieder die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte. Die darauffolgende Verfügbarkeit von günstigen Inputmaterialien betrifft primär zwei Branchen: Zum einen den Nahrungsmittelsektor, wo der Rohstoffproduktion

insbesondere in klimatisch weniger günstigen Jahren Grenzen gesetzt sind. Zum anderen klagen auch etliche Unternehmen des sonstigen verarbeitenden Gewerbes vor allem in Korat über Schwierigkeiten bei der Versorgung mit Rohstoffen und anderen Komponenten, welche mangels Anbietern oder aufgrund schlechter Qualität häufig nicht aus Thailand bzw. dem Isaan bezogen werden können. Als letztes wird schließlich noch die Nähe zu Zulieferern bzw. Rohstoffen von etwas mehr als zehn Prozent der Befragten genannt, wobei hier keine Konzentration auf bestimmte Branchen erkennbar ist.

Unabhängig vom politischen System und der wirtschaftlichen Ausrichtung bleibt letztlich für die RNFE in beiden Untersuchungsländern die Arbeitsmarktproblematik das bestimmende Thema. Staatliches Handeln hat in dieser Domäne zumindest großen Einfluss, auch wenn andere Faktoren hinzukommen. Ähnliches gilt für die in Vietnam signifikante Problematik der Infrastruktur. Als Wachstumsbarrieren eher im Hintergrund bleiben hingegen direkte staatliche Einflüsse und das Handeln der lokalen Administration, was zumindest für das nach wie vor stark regulierte Transformationsland Vietnam ein interessantes Ergebnis darstellt.

Abbildung 19: Zweitwichtigste Wachstumsbarriere der Unternehmen in Thailand und Vietnam, 2010 (Gültige N: Thailand 67, Vietnam 65)



Quelle: Eigene Darstellung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2010

8. Resümee

8.1. *Struktur und Arbeitsbedingungen*

8.1.1. Entwicklungsstand der RNFE im Untersuchungsgebiet

Leitfragen

Welche Branchen- und Größenstruktur besitzt die RNFE im Untersuchungsgebiet?

Wie ist der Entwicklungsstand der RNFE im Allgemeinen einzuschätzen?

Schlussfolgerungen zum Entwicklungsstand der RNFE in den insgesamt sieben Untersuchungsprovinzen in Thailand und Vietnam müssen aufgrund des gewählten Unternehmenssamples mit Vorsicht erfolgen. Zumindest lässt sich jedoch die Struktur des „oberen Endes“ der RNFE beurteilen.

Obwohl in beiden Ländern eine Mindestgröße beim Sampling verwendet wurde, stellen Großbetriebe mit mehr als 500 Mitarbeitern sowohl in Thailand wie auch in Vietnam mit deutlich unter 15 Prozent eine Minderheit dar. Somit fallen die meisten der Betriebe der RNFE in den Untersuchungsgebieten in die Kategorie der kleinen und mittleren Unternehmen. Die Stärken und Exportchancen der Firmen des verarbeitenden Gewerbes im ländlichen Raum beruhen vor allen Dingen auf der Weiterverarbeitung lokaler Ressourcen, wie unter anderem der hohe Inputanteil aus der eigenen Region zeigt. Die Anwesenheit „modernerer“, aufgrund von Agglomerationsnachteilen bei Löhnen oder Land aus den Zentren abgewanderter Unternehmen konzentriert sich in Thailand weitgehend auf das eher städtische Sample in Korat. In Vietnam spielen solche Betriebe fast keine Rolle. Die Ausnahme bildet in beiden Ländern die Textilindustrie, welche auch in den ländlichen Regionen anzutreffen ist.

8.1.2. Attraktivität der RNFE und Struktur der Beschäftigten

Leitfragen

Wie attraktiv erscheinen die Arbeitsbedingungen in der RNFE?

Wie gestaltet sich das Qualifikationsniveau der Beschäftigten?

Was die Frage nach der Attraktivität der Arbeit in den befragten Unternehmen der RNFE anbelangt, so kann die ursprüngliche Annahme tendenziell bestätigt werden: Wie auch Lohmann (2009) anhand der Haushaltsdaten aus DFG FOR 756 ausführlich

dargestellt hat, liegen die Verdienste in der Regel deutlich über den in der Landwirtschaft erzielbaren Einkommen. Zudem bieten die allermeisten Unternehmen Zusatzleistungen wie Kranken- und Sozialversicherung an. Einschränkungen gelten für Saisonkräfte, bei welchen insbesondere in Thailand die Attraktivität gegenüber landwirtschaftlicher Lohnarbeit zu sinken scheint. Berücksichtigt werden muss auch, dass angesichts der traditionell hohen Mobilität der (jüngeren) ländlichen Bevölkerung insbesondere in Thailand der intraregionale Vergleich von Löhnen nicht als maßgebliches Kriterium für die Attraktivität einer Tätigkeit in der RNFE herangezogen werden sollte. Höhere Löhne in der Zentralregion⁹ (bzw. für Vietnam in HCMC oder Hanoi) und das schlechte Image manch einfacher Tätigkeiten beispielsweise in Reismühlen lassen die Arbeit in der RNFE unter Umständen wenig erstrebenswert erscheinen.

Bei der formalen Qualifikation der Beschäftigten in der RNFE zeigt sich der Vorsprung der vietnamesischen Provinzen, wo allerdings ohnehin zwischen ca. 69 (Dak Lak) und 94 Prozent (Ha Tinh) der Schüler mindestens einen Sekundarschulabschluss erreichen (GSO 2010, 551f.). In der Nordostregion Thailands verfügen hingegen noch immer rund 34 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung über weniger als einen Grundschulabschluss (NSO 2010c), und hier macht sich auch der ‚Siebeffekt‘ der RNFE (vgl. Haggblade 2007, 44) stärker bemerkbar: Lediglich rund ein Drittel, im Ländervergleich-Sample mit größeren Unternehmen nur rund 20 Prozent der fest angestellten normalen Angestellten besitzt weniger als einen Sekundarschulabschluss. Auch wenn viele Arbeitgeber auf die formale Bildung insbesondere bei Saisonarbeitern wenig Wert legen, sind somit die Chancen auf eine dauerhafte Beschäftigung für eine signifikante Bevölkerungsgruppe in den thailändischen Provinzen eher gering.

⁹ Im 1. Quartal 2009 waren die durchschnittlichen Löhne im verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe in Bangkok beispielsweise rund 2,7mal höher als in der Nordostregion (NSO 2010c)

8.2. *Die Robustheit der RNFE bei Makroschocks*

8.2.1. Relevanz von externen Schocks für unterschiedliche Bereiche der RNFE

Leitfragen

Wie stark war die RNFE in Thailand durch externe Schocks, insbesondere die Wirtschaftskrise 2008/2009, betroffen?

Welche Einflussfaktoren lassen sich identifizieren?

Tritt durch eine eventuelle Krise im thailändischen Bankensektor eine Kreditklemme auf?

Wie haben durch externe Schocks betroffene Unternehmen reagiert, und gab es unterschiedliche Verhaltensweisen je nach Unternehmenstyp?

Spiegeln sich die Schockeinflüsse in der Beschäftigtenentwicklung wider?

Welche Rolle spielten Schocks, insbesondere die Wirtschaftskrise 2008/2009, bei Betriebsaufgaben?

Die befragten Unternehmen im Nordosten Thailands sind offensichtlich recht robust durch die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 gekommen. Zwar mussten etliche Unternehmen Umsatzeinbußen verkraften, welche sich mit einiger Wahrscheinlichkeit primär auf die Auswirkungen dieser Krise zurückführen lassen. Letztere blieben allerdings weit hinter dem Ausmaß beispielsweise der Asienkrise 1997/1998 zurück, nicht zuletzt weil es sich diesmal um einen wahrsten Sinne des Wortes *externen*, d.h. nicht in Thailand entstandenen Schock handelte. Entsprechend war lediglich ein Nachfragerückgang aus dem Ausland zu verkraften, während der Bankensektor unbeschadet blieb und die Kreditversorgung der RNFE keine krisenbedingten Einschränkungen erfuhr. Hier bestätigt sich die Annahme, dass keine Kreditklemme auftrat.

Die unter anderem aus räumlich orientierten Konzepten der Vulnerabilität abgeleiteten Indikatoren zur Identifizierung von stärker durch die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 betroffenen Bereichen der RNFE bieten durchaus einen gewissen Erklärungsgehalt. Aufgrund der großen Heterogenität bezüglich der Produkte und der Zielmärkte kann die Exporttätigkeit aber nicht als alleiniger Indikator zur Krisenanfälligkeit dienen. Vielmehr zeigt sich, dass die in Korat anzutreffende Kombination aus Exporttätigkeit und Zugehörigkeit zu ‚moderneren‘ Branchen zur größten Betroffenheit führte. Allerdings ist diese Gruppe von Unternehmen kaum mehr Bestandteil der RNFE im eigentlichen Sinne. In den drei ländlicheren Provinzen lässt sich kein eindeutiger Faktor für erhöhte Krisenanfälligkeit identifizieren, wozu auch die Vielfalt an Branchen und die geringe Fallzahl beitragen.

Die Reaktionen der von einem externen Schock betroffenen Unternehmen fallen in der Untersuchungssample recht gemäßigt aus. Die Analyse, welche unabhängig vom Schocktyp (Wirtschaftskrise, Politische Turbulenzen, idiosynkratisches Ereignis) erfolgte, zeigt eine auffallend hohe Übereinstimmung mit den Prognosen der ersten Befragungsrunde 2007. Obwohl eine signifikante Anzahl von Unternehmen die Produktion reduzierte, entließen nur wenige Betriebe entsprechend auch Mitarbeiter. Dies kann im Wesentlichen zwei Ursachen haben. Einerseits waren die Auswirkungen der externen Schocks – speziell im Falle der Wirtschafts- und Finanzkrise – unter Umständen nicht schwerwiegend genug, um ernste Reaktionen auszulösen. Andererseits besteht die Möglichkeit, dass die Unternehmen angesichts des generellen Mangels an qualifiziertem Personal bewusst äußerst zurückhaltend bei Entlassungen der eigenen Mitarbeiter agieren (siehe Kapitel 8.3.1), um nach einer Krise die Produktion unverzüglich auf dem alten Niveau fortsetzen zu können. Einzelne Aussagen von Interviewpartnern und die fallweise Einführung von Kurzarbeit ähnlich dem deutschen Muster während des Krisenzeitraums 2008/2009 deuten in diese Richtung.

Was Unterschiede zwischen Unternehmenstypen anbelangt, so fallen die Ergebnisse vor allem bei ‚innovativen‘ Reaktionen wie der Entwicklung neuer Produkte oder der Akquise neuer Kunden statistisch signifikant aus. Die Betriebe in Korat sowie Exporteure im Allgemeinen, aber auch einzelne Branchen wie die Textilindustrie sind diesbezüglich wesentlich aktiver. Gleichzeitig sind diese Kategorien am Wenigsten als akute Reaktionen auf Schocks einzuordnen, so dass sie eher die Divergenz bezüglich der Innovationskraft unterschiedlicher Bereiche der RNFE illustrieren. Besonders deutlich wird dies bei der Betrachtung der längerfristigen Anpassungsmaßnahmen, welche in den meisten Fällen die Produktweiterentwicklung, organisatorische Verbesserungen oder Training beinhalten. Sie werden in der Regel nicht als Reaktion auf bzw. Absicherung gegenüber einem bestimmten Schock getätigt, sondern im Rahmen kontinuierlicher Verbesserungen des Geschäftsmodells.

Trotz der geringen Zahl von schockbedingten Entlassungen lässt sich für das gesamte Sample ein schwacher Zusammenhang zwischen der Beschäftigtenentwicklung im Krisenzeitraum 2008/2009 und der subjektiven Betroffenheit durch die Wirtschafts- und Finanzkrise identifizieren. Weniger stark betroffene Unternehmen weisen eine positivere Entwicklung ihrer Angestelltenzahl auf. Hier lässt sich also – mit den durch die geringen Korrelationskoeffizienten bedingten Einschränkungen – die

ursprüngliche Annahme bestätigen. Zumindest haben bestimmte externe Schocks eine dämpfende Wirkung auf die Beschäftigungsgenerierung in einigen Bereichen der RNFE, auch wenn erfreulicherweise nur wenige Angestellte deshalb ihren Arbeitsplatz verloren.

Demgegenüber sehr gering ist die Rolle der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise für Betriebsaufgaben im Untersuchungssample. Einen gewissen Einfluss haben die politischen Turbulenzen seit dem Sturz von Premier Thaksin und die seit 2008 zunehmend eskalierenden Proteste der Konfliktparteien. Dennoch lassen die vorhandenen Daten den Schluss zu, dass individuelle Ursachen – seien es Schocks oder eher mittelfristige Trends – am relevantesten für die Betriebsaufgaben zwischen 2007 und 2010 sind.

8.2.2. Schlussfolgerungen für die Rolle der RNFE im Vulnerabilitätskonzept auf Haushaltsebene

Die Ergebnisse der Auswirkungen von externen Schocks zeigen die Vorteile einer in weiten Teilen nach wie vor regional verankerten RNFE auf. Nachfrageeinbrüche in den westlichen Zielmärkten ‚moderner‘ Branchen wirken sich nur auf einzelne Betriebe in signifikanter Weise aus. Und selbst dort bilden, nimmt man die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 als Beispiel für einen solchen Nachfrageeinbruch, Entlassungen die Ausnahme. Wie bereits oben erläutert, ist das positive Resultat vermutlich auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass der Effekt der Krise auf die thailändische Wirtschaft insgesamt begrenzt war. Dennoch handelte es sich immerhin um die erste Rezession seit der Asienkrise 1997/1998. Dass die Beschäftigung in der RNFE in solchen Zeiten recht stabil blieb, ist aus der Vulnerabilitätsperspektive positiv zu werten. Hinzu kommt, dass es sich in der Regel um feste, überdurchschnittlich bezahlte und durch die Sozialversicherung abgedeckte Arbeitsverhältnisse handelt. Die Voraussetzungen für eine vulnerabilitätsmindernde Wirkung einer Tätigkeit in den befragten Unternehmen sind also weitestgehend vorhanden. Die gemäßigte Reaktion der Personalverantwortlichen in den Betrieben legt nahe, dass mit Entlassungen in größerem Umfang nur bei wirklich schweren und vor allem länger anhaltenden Schocks zu rechnen ist. Auch wenn eine Diversifizierung über die Landwirtschaft hinaus hin zu einer Lohnarbeit in der RNFE somit gewiss neue Risiken für die ländliche Bevölkerung mit sich bringt, scheinen angesichts der mit wesentlich höherer Frequenz auftretenden landwirtschaftlichen Schocks die

Chancen der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung in KMU größer zu sein. Dies gilt prinzipiell auch für die Tätigkeit in höher entwickelten, dynamischeren und für gewisse externe Schocks anfälligeren Bereichen der RNFE, wie beispielsweise Zulieferbetrieben der Elektronik- und Automobilindustrie. Aufgrund des allgemeinen Mangels an qualifizierten Arbeitskräften in Thailand scheint es plausibel, dass Betriebe im Falle eines (vorübergehenden) Nachfrageeinbruchs ihre Mitarbeiter so lange wie möglich halten. Selbst entlassene qualifizierte Arbeitskräfte sollten gute Chancen auf Wiederbeschäftigung haben, sobald ein Aufschwung eintritt.

Grundsätzlich erscheinen aus Beschäftigungsperspektive für die RNFE ähnliche Prinzipien relevant, wie sie aus dem Vulnerabilitätskonzept aus Haushaltsebene oder auch dem Livelihood-Konzept bekannt sind. So wie Diversifizierung für den Haushalt zu einer breiten Einkommensbasis und einer Vulnerabilitätsminderung beitragen kann, ist eine breit aufgestellte RNFE in der Lage, aggregierte Schocks im landwirtschaftlichen oder politisch/wirtschaftlichen Bereich besser zu verkraften. Eine Ablehnung moderner, potentiell wachsender Branchen wäre daher ebenso wenig angebracht wie eine generelle Vernachlässigung der im Isaan dominierenden, auf der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette beruhenden Zweige der RNFE. Dem erhöhten Risiko für makroökonomische Schocks beispielsweise bei einer stärker mit der Weltwirtschaft verflochtenen RNFE sollte allerdings durch den Ausbau des sozialen Sicherungssystems begegnet werden, um im Krisenfall Belastungen für entlassene Angestellte und ihre Familien zu verringern.

8.3. *Das institutionelle Umfeld als Determinante der langfristigen Perspektiven*

8.3.1. Institutionelles Umfeld und Wachstumsbarrieren - Politik und Wirtschaftssystem als entscheidender Einflussfaktor?

Leitfragen

Wie wird das institutionelle Umfeld bewertet?

Was sind primäre Wachstumsbarrieren?

Welchen Einfluss hat die Qualität des institutionellen Umfelds auf den Unternehmenserfolg?

Wie hat sich die Bewertung des institutionellen Umfelds und der primären Wachstumsbarrieren zwischen den Befragungszeitpunkten 2007 und 2010 entwickelt?

Die Analyse des institutionellen Umfelds anhand der Bewertung durch die Interviewpartner in größeren Unternehmen im Jahr 2007 erfolgte mit der Annahme,

dass sich insbesondere bei direkt oder indirekt durch staatliches Handeln beeinflussten Faktoren signifikante Unterschiede zwischen dem marktwirtschaftlich orientierten Thailand und der Transformationsökonomie Vietnam feststellen lassen. Für einige Aspekte lässt sich diese Hypothese bestätigen. So schneiden die thailändischen Provinzen bei Infrastrukturindikatoren wie dem Straßennetz besser ab, was nicht zuletzt auf historische sicherheitspolitische Maßnahmen zurückzuführen ist. Einen hohen Erklärungsgehalt haben die Unterschiede im politischen System zudem bei solchen Indikatoren, welche direkt Einfluss und Kompetenz des Staates messen. So sind die vietnamesischen Betriebe der RNFE wesentlich stärker auf das Entgegenkommen der Provinzverwaltungen und die Mitbestimmung in der Lokalpolitik angewiesen als die thailändischen, welche eher unabhängig operieren können.

Generell zeigen sich die Unternehmen in beiden Ländern mit den meisten abgefragten Aspekten des institutionellen Umfelds eher mäßig zufrieden. Interessanterweise gleichen sich die wichtigsten Wachstumsbarrieren sowohl in Thailand wie auch in Vietnam. An erster Stelle steht der ländliche Arbeitsmarkt, der den Betrieben nicht ausreichend gut ausgebildete Mitarbeiter zur Verfügung stellen kann. Auch wenn Bildung in der staatlichen Einflussphäre liegt, spielt hier die Auslegung des Wirtschaftssystems keine entscheidende Rolle. Vielmehr ist die RNFE in beiden Ländern mit der Problematik fehlender Fachkräfte konfrontiert, welche sich in ländlichen Regionen aufgrund fehlender (Aus)Bildungsstätten vor Ort, des Konflikts mit landwirtschaftlichem Arbeitskräftebedarf und Abwanderung noch stärker äußert als im landesweiten Durchschnitt. Zahlreiche weitere Wachstumsbarrieren werden jeweils in nur wenigen Fällen genannt. Bemerkenswert ist, dass die vietnamesischen Interviewpartner trotz der hohen Bedeutung des Staates für die Unternehmenstätigkeit nur relativ selten entsprechende Faktoren als Wachstumsbarrieren angaben. Die in frühen Phasen der Transformation für Betriebe üblicherweise sehr wichtige Problematik der Sicherheit von Landrechten spielt in Vietnam nach entsprechenden Anstrengungen zumindest aus Sicht der Unternehmen auch in ländlichen Regionen nur mehr eine geringe Rolle (siehe hierzu auch Joint Donor Report to the Vietnam Consultative Group Meeting 2009, 42ff.). Länderübergreifend gültige, spezifische Herausforderungen für ländliche Unternehmen scheinen somit größeren Erklärungsgehalt zu besitzen als das wirtschaftliche und politische System als Ordnungsrahmen. Dass nicht durch die hier gewählten Indikatoren erfasste typische

Probleme eines Transformationslandes trotzdem durchaus für das Unternehmensgeschehen relevant sind, wurde bereits durch Mausch (2010) erläutert.

Die quantitative Erfassung des Zusammenhangs von institutionellen Faktoren mit dem Unternehmenserfolg gestaltet sich eher schwierig. Zumindest für Thailand kann mit einigen Einschränkungen die Annahme bestätigt werden, dass zwischen der Qualität des institutionellen Umfelds und der Umsatz- und insbesondere Beschäftigtenentwicklung ein positiver messbarer Zusammenhang besteht. In Vietnam hingegen kann letzterer nicht identifiziert werden, so dass hier wohl andere Einflussfaktoren relevanter sind.

Im Wesentlichen bestätigt wird die Hypothese, dass sich in einem vergleichsweise gefestigten marktwirtschaftlichen System wie Thailand das institutionelle Umfeld für ländliche Unternehmen nur langsam ändert. Der Vergleich zwischen den beiden Befragungszeiträumen 2007 und 2010 zeigt, dass sich Relevanz und Bewertung der diversen Faktoren nur selten signifikant unterscheiden. Nennenswerte Ausnahmen bilden die Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte sowie Landrechte. Während sich der erste Aspekt ohne weiteres in die bekannte Diskussion um die erodierende Position Thailands als Billiglohnstandort einbetten lässt, muss der Hintergrund der verschlechterten Sicherheit von Landrechten offen bleiben.

Auch die wichtigsten Wachstumsbarrieren für die RNFE sind in beiden Ländern über die Jahre hinweg weitgehend gleich geblieben. Sowohl in Thailand wie auch in Vietnam bleibt der Arbeitsmarkt an der Spitze, wobei in den thailändischen Provinzen die bereits angesprochene Verfügbarkeit günstiger Arbeitskräfte 2010 für deutlich mehr Betriebe wachstumshemmend wirkt als 2007. In Vietnam werden Infrastrukturmängel etwas öfter genannt als zuvor, wohingegen Aspekte des direkten staatlichen Einflusses (in diesem Falle die Zuverlässigkeit von Regularien) noch seltener als Wachstumsbarriere angesehen werden als 2007. Ob dies eher zufällig oder auf die fortschreitende Transformation Vietnams und die Annäherung an marktwirtschaftliche Institutionen zurückzuführen ist, kann an dieser Stelle nicht geklärt werden.

8.3.2. Beseitigung von Wachstumsbarrieren

Auch wenn selbst in Vietnam die meisten Wachstumsbarrieren für die Betriebe der RNFE nicht direkt mit dem Einfluss und der Kompetenz der staatlichen Akteure vor Ort zusammenhängen, spielt die Politik bei der Beseitigung von

Wachstumshemmnissen dennoch in beiden Ländern eine entscheidende Rolle. An erster Stelle zu nennen sind hier die Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik, sprich Aspekte der Wirtschaftspolitik auf Makro- und Mikroebene. Zwar wirkt hier die räumliche Ebene, also das anerkanntermaßen noch schlechtere Bildungsniveau auf dem Land (Warr 2011, 11, Dang 2009, 133) sowie der ‚brain drain‘, noch verstärkend. Dennoch sind die Herausforderungen für die ländlichen Unternehmen ähnlich wie für ihre in Ballungsräumen angesiedelten Pendanten, zumindest soweit die ‚moderneren‘ Branchen im verarbeitenden Gewerbe oder auch im touristisch orientierten Dienstleistungssektor betrachtet werden. Weder in Thailand noch in Vietnam wird die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften befriedigt. Dass dabei die formale Bildung nach Schuljahren eher nachrangig ist, zeigt die in Vietnam trotz signifikant höheren Bildungsniveaus der Angestellten noch geringere Zufriedenheit der Unternehmen mit der Qualifikation ihrer Angestellten. Wie bereits Dang (2009, 134ff.) ausführlich für Vietnam erläuterte, besteht insbesondere bei der beruflichen Ausbildung akuter Nachholbedarf. Gleiches gilt für Thailand, wo Moenjok und Worswick (2003) den Wert einer Berufsausbildung auch empirisch untermauern konnten. Ohne eine ausreichende kritische Masse von qualifizierten Arbeitskräften in den ländlichen Regionen werden wohl alle weiteren Versuche erfolglos bleiben, über direkte Förderung, Subventionen und Ähnliches die RNFE insbesondere in neuen, technologieintensiveren Branchen zu stärken.

Wenngleich Investitionen in Bildung grundsätzlich immer begrüßenswert sind, sollte letztlich ein Schwerpunkt auf die Schaffung bzw. den Ausbau von Berufsschulen, technisch orientierten Studiengängen und gegebenenfalls eines dualen Ausbildungssystems gelegt werden. Ein räumlicher Fokus ist durch die Stärkung der bislang meist wenig angesehenen Hochschuleinrichtungen in den ländlichen Provinzhauptstädten möglich. Bietet sich den Jugendlichen aus der Region die Möglichkeit, unweit der Heimatorte zu studieren bzw. eine berufliche Ausbildung zu absolvieren, kann der ansonsten zwangsläufige Wechsel in die Ballungsräume und der Bruch mit dem gewohnten ‚ländlichen‘ Leben vermieden werden. Eventuell steigt so auch die Bereitschaft, eine Arbeitsstelle in der Heimatregion zu suchen – sofern adäquate Beschäftigungsmöglichkeiten beispielsweise in der RNFE dann vorhanden sind.

Zudem bietet sich auch eine Einbindung privater Akteure an. Selbst in ländlichen Regionen neigen sich, zumindest in Thailand, die Zeiten der weitgehend ohne

Ausbildung zu leistenden Tätigkeiten im verarbeitenden Gewerbe wohl dem Ende zu. Entsprechend sollte auch von Seiten der Unternehmen ein Interesse daran bestehen, qualifizierte Arbeitskräfte zu halten. Da das staatliche Bildungswesen meist nicht innerhalb kurzer Zeit reformierbar ist, kann der private Sektor verstärkt mit eigenen Ausbildungsprogrammen voran gehen. Voraussetzung ist, dass den Beschäftigten eine mittelfristige Perspektive geboten wird, und die Mitarbeiter verlässlich für längere Zeit im Unternehmen verbleiben. Die Erfahrung aus ländlichen Räumen in Industriestaaten zeigt, dass Fortbildung in Verbindung mit weiteren Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung der Arbeitsstellen die Mitarbeiterfluktuation signifikant reduzieren kann (Hoyos und Green 2011, 178). Der hier entstehende Konflikt mit der im Isaan weit verbreiteten vorübergehenden Rückkehr zur Familie in Zeiten hohen Arbeitskräftebedarfs in der Landwirtschaft scheint auf mehrere Weisen lösbar. Wo es die Produktionsweise erlaubt, können betroffene Angestellte für einige Wochen im Jahr freigestellt werden, wie dies bereits in einzelnen befragten Unternehmen in Thailand geschieht. Sind die Löhne in der RNFE hoch genug, können Mitarbeiter (bzw. deren Verwandte) alternativ auch Arbeitskräfte für die Lohnarbeit auf den heimatlichen Feldern anheuern, so dass die Familie auf diese Weise unterstützt wird. Bedarf und Erfolgsaussichten für klassische Maßnahmen der Strukturpolitik wiederum unterscheiden sich in den thailändischen und vietnamesischen Untersuchungsprovinzen. Die Bewertung des institutionellen Umfelds und die von den Unternehmen genannten Wachstumsbarrieren zeigen, dass in Vietnam noch Raum für den Ausbau der Infrastruktur (Verkehr, Energie, Kommunikation) in ländlichen Regionen besteht. Diesbezügliche Investitionen können zumindest helfen, die Wettbewerbsfähigkeit der existierenden Betriebe der RNFE zu sichern. Im Isaan sollte der Fokus bei Straßen-, Energie- und Kommunikationsnetzen wohl eher auf Qualität denn auf Quantität gelegt werden. So ließe sich das Stromnetz verbessern, um selbst in Korat immer noch vereinzelt auftretende, für technologieintensivere Unternehmen mitunter recht kostspielige Stromausfälle gänzlich zu vermeiden. Im Bereich Logistik bietet sich neben gezielten Verbesserungen im Straßennetz auch eine stärkere Nutzung der bislang vernachlässigten Schienenwege an, welche direkte Verbindungen beispielsweise in die Tiefseehäfen um Bangkok und das Eastern Seaboard sowie, sollten derzeit im Raum stehende Pläne umgesetzt werden, bis nach Vietnam bieten könnten.

Mit relativ großen Unsicherheiten verbunden dürften Versuche sein, das Wachstum der RNFE exogen zu stimulieren und/oder Betriebe ‚modernerer‘ Branchen gemäß Start (2001) im ländlichen Raum anzusiedeln. In Vietnam bestehen zumindest mittelfristig noch Chancen unter anderem für Zulieferer des Textilsektors etc., welche primär vom niedrigeren Lohnniveau profitieren können. Hier obliegt es primär den Provinzregierungen, konkrete Standortpolitik zu betreiben und gegebenenfalls Konkurrenz zu etablierten Unternehmen zuzulassen, was nicht überall erwünscht ist (Hansen, Rand et al. 2009, 1060). Allerdings sollte berücksichtigt werden, dass speziell ‚footlose industries‘ gemeinhin nur für einen mehr oder weniger langen, letztlich stets begrenzten Zeitraum Arbeitsplätze bieten. Der auch in den thailändischen Untersuchungsprovinzen spürbare Umzug der Firma Nike von Thailand nach Vietnam illustriert dies eindrücklich. Hier zeigen sich auch die Grenzen von Projekten der integrierten ländlichen Entwicklung, wie sie im Isaan von der PDA durchgeführt werden. Sie bieten durchaus Einkommen vor Ort und begrenzte Qualifizierungsmöglichkeiten für die Beschäftigten, sind aber oft an ebenjene ‚footlose industries‘ und/oder Corporate Social Responsibility gekoppelt. Zur Stabilisierung der Beschäftigung konnten und können sie sicherlich beitragen (World Bank 2000b, 20). Inwiefern sie aber nachhaltige Wachstumsimpulse für die RNFE zu setzen vermögen, bleibt fraglich.

Auch der in Thailand durch das BOI betriebenen Strukturpolitik mit Hilfe von Steuererleichterungen und Ähnlichem scheint in ländlichen Regionen Grenzen gesetzt. Zumindest sollten im Vorfeld genaue Analysen zum Arbeitskräfteangebot und zu anderen Aspekten des lokalen institutionellen Umfelds erfolgen. Andernfalls drohen Probleme, wie sie ein Interviewpartner in einem größeren Textilunternehmen in der Provinz Ubon Ratchathani schilderte: Dort war die BOI-Förderung ausschlaggebend für die Ansiedelung des Betriebs abseits der etablierten Standorte in den Zentralregionen Thailands. Auf die in Kapitel 7.3 geschilderte Problematik von mangelhaft ausgebildeten, häufig abwesenden Arbeitskräften wurde das Unternehmen nicht vorbereitet, und hofft nun vor allem darauf, erfahrene Rückkehrer aus Bangkok anwerben zu können. Andere Betriebe in Korat greifen mittlerweile aus ähnlichen Erwägungen auf Arbeiter aus Myanmar zurück. Dadurch reduziert sich die positive Wirkung der RNFE auf den ländlichen Raum erheblich.

Angesichts der überragenden Bedeutung der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette in allen thailändischen und zumindest einer vietnamesischen

Untersuchungsprovinz erscheint zudem die Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft als sinnvolle, indirekte Förderung der RNFE. Je nach Anbauprodukt sind hier unterschiedliche Maßnahmen denkbar – von Bewässerung über den Anbau ertragreicherer, qualitativ hochwertigerer oder gegenüber Klimaschwankungen robusterer Sorten. Diese Prozesse liegen allerdings fachlich außerhalb des Fokus‘ dieser Arbeit, weswegen sie hier nicht weiter thematisiert werden können. Zudem sollten speziell im Isaan mögliche negative Konsequenzen des Klimawandels sowie die selbst entlang des Mekong eingeschränkte Verfügbarkeit von Wasser berücksichtigt werden, bevor eine landwirtschaftsbasierte Wachstumsstrategie forciert wird.

Obwohl im empirischen Teil dieser Arbeit nur der bereits relativ etablierte, reifere Teil der RNFE untersucht wurde, decken sich die hier daraus abgeleiteten Vorschläge zur Beseitigung von Wachstumsbarrieren letztlich durchaus mit den Schlussfolgerungen anderer, teilweise schon länger zurückliegender thematisch und regional ähnlich verankerter Arbeiten (vgl. World Bank 2000b, NESDB/World Bank 2005, Cuong, Le Sang et al. 2008). Darüber hinaus besteht unzweifelhaft weiterer Handlungsbedarf beispielsweise bei der Förderung von Start-up-Unternehmen (vgl. Le Van Ha 2007) und verwandten Themenbereichen, welche in der vorliegenden Arbeit nicht behandelt wurden.

8.3.3. Zukunftsperspektiven der RNFE im Untersuchungsgebiet

Aufgrund der großen strukturellen Unterschiede zwischen den diversen vietnamesischen und thailändischen Provinzen ist ein pauschales Urteil zu den Zukunftsperspektiven der RNFE nicht angebracht. Viel hängt davon ab, wie sich bestehende Leitbranchen entwickeln, und inwieweit neue Zweige der verarbeitenden Industrie oder des Dienstleistungssektors Impulse setzen können. In Vietnam sind je nach Provinz sehr unterschiedliche Entwicklungspfade denkbar. Während in Hué der Tourismus und die Textilindustrie (ggf. über Subkontrakt) für Wachstum sorgen könnten, wird in Dak Lak wohl auf absehbare Zeit der industrielle Fokus auf der Weiterverarbeitung natürlicher Ressourcen liegen. Mit Ausnahme Korats gilt dies auch für die ländlichen Untersuchungsprovinzen dieser Arbeit im Isaan. Grundsätzlich ist die Wahrscheinlichkeit selbst mittel- bis langfristig eher gering, dass der sekundäre Sektor den Dienstleistungsbereich bei Arbeitsplätzen und Wertschöpfung flächendeckend als Leitsektor ablösen kann, wie dies Lübben (2009, 182) erwartet.

Eine solche Entwicklung ist in einzelnen Städten wie Korat und Khon Kaen durchaus abzusehen bzw. bereits eingetreten. Dort bestehen auch realistische Chancen, dass – sobald das zentrale Problem der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte angegangen wird – in Branchen wie der Automobil- oder Elektronikindustrie nach und nach ein Vordringen in höhere Bereiche der Wertschöpfungskette stattfindet. Allerdings ist es, wie bereits mehrfach angedeutet, fraglich, ob Unternehmen in diesen recht großen Zentren mit mehreren hunderttausend Einwohnern noch zur RNFE gezählt werden sollten. Andernorts im Isaan bleibt die zentrale Frage, für welche Branchen des verarbeitenden Gewerbes die dezidiert ländlichen Regionen trotz unabänderlicher Lagenachteile und fehlender Vorteile als Billiglohnstandort oder Handelszentrum attraktiv genug sind. Das Potential für Outsourcing und Subkontraktarbeiten beschränkt sich oft auf die Textil- und Metallbranche (Otsuka 2007, 230). Während erstere in Zukunft in Thailand nicht mehr zu den dynamischsten Industrien zählen dürfte, erfordert die Metallbearbeitung wiederum bessere Ausbildung und gegebenenfalls technisches Know-How. Hier müssten also wie bereits mehrfach angesprochen erst entsprechende Voraussetzungen im Bereich Ausbildung und Technologietransfer geschaffen werden. Ein anderer im Isaan zunehmend Fuß fassender Zweig der RNFE ist die von Lübben (2009, 182) genannte Bioenergiebranche. Jedoch kämpft sie laut Aussage entsprechender Interviewpartner bereits heute zu bestimmten Jahreszeiten mit Rohstoffmangel, welchem durch Anbau von Monokulturen (Cassava, Eukalyptus) und Kontraktlandwirtschaft entgegnet wird. Inwiefern hierdurch bestehende soziale und ökologische Problematiken (vgl. Parnwell 1996) eventuell verschärft werden, wäre eine relevante Fragestellung für die geographische bzw. sozioökonomische Forschung.

Auch wenn die Phase eines Aufschwungs der RNFE durch neue Branchen gemäß der von Start (2001) und Hazell, Haggblade et al. (2007) abgeleiteten, in Kapitel 2.3.3 vorgestellten Typologie nur vereinzelt erreicht ist, wäre das Bild einer nicht wettbewerbsfähigen, siechen Unternehmenslandschaft letztlich ebenso wenig angebracht. Neben lokal orientierten Herstellern von Gebrauchsgegenständen oder Baufirmen haben auch die in relativ hohem Maße exportorientierten Weiterverarbeiter landwirtschaftlicher Güter gute Perspektiven, wenngleich die üblichen Preisschwankungen für solche Produkte auf internationalen Märkten Risiken mit sich bringen. Auf absehbare Zeit dürfte es primär an solchen Betrieben liegen, analog zu

den Annahmen der Exportbasistheorie für einen Einkommenstransfer in die ländlichen thailändischen und vietnamesischen Provinzen zu sorgen.

8.4. *Ausblick: Die RNFE in der (wirtschafts)geographischen Forschung*

Die RNFE bietet weiterhin ein relevantes Forschungsfeld, auf dem sich die unterschiedlichsten Disziplinen betätigen dürften. Die Vielfalt der Perspektiven und Forschungsfragen ist einerseits begrüßenswert und der Realität insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern angemessen. Für Geographen, die entsprechend ihrer Ausbildung an interdisziplinäres Arbeiten und den Blick über den Tellerrand gewöhnt sind, erscheint die RNFE also als attraktive Thematik. Andererseits offenbart sich gerade bei einer firmenzentrierten, wirtschaftsgeographischen Betrachtungsweise der Mangel an Theorien oder Konzepten, welche den ländlichen Unternehmenssektor zufriedenstellend beschreiben respektive als Ausgangspunkt für empirische Untersuchungen dienen können. Der größte Teil der mittlerweile ansehnlichen Literatur zur RNFE beschäftigt sich mit der Haushaltsperspektive, für welche mit dem Livelihood- oder Vulnerabilitätskonzept brauchbare konzeptionelle Grundlagen vorhanden sind.

Aus (wirtschafts)geographischer Sicht sind die Auswahlmöglichkeiten eingeschränkt. Mit den in Kapitel 2.3 vorgestellten Theorien zur regionalen Entwicklung und der daraus abgeleiteten Typologie lässt sich zwar die Dynamik innerhalb der RNFE beschreiben, allerdings erschwert die darin inbegriffene zeitliche Perspektive eine empirische Untersuchung. Will man sich diesem Aspekt eingehender widmen, scheinen (meist nicht verfügbare) Sekundärdaten zu allen entsprechenden Betrieben eines ländlichen Raumes für längere Zeitreihen nötig. Andere gängige Konzepte wie die Exportbasistheorie können für eine Gegenüberstellung von Exporteuren und Nicht-Exporteuren in einem Unternehmenssample genutzt werden. Jedoch schwindet die Aussagekraft von Trends rasch, wenn innerhalb der RNFE diverse exportorientierte Branchen unterschiedlichsten Niveaus mit einer großen Bandbreite an Produkten und Zielmärkten existieren, wobei oft jeder dieser Zweige nur mit einigen wenigen Betrieben vertreten ist. Alternative, weniger mit der regionalen Entwicklung verwandte Konzepte und Forschungsfragen der moderneren Wirtschaftsgeographie wie beispielsweise die Netzwerk- oder Innovationsforschung lassen sich zwar ohne Zweifel auch auf die RNFE beziehen. Hier wäre es aber sinnvoll, bei der empirischen Erhebung einen branchenspezifischen Fokus einzunehmen, wie dies auch andernorts

gängig ist. Ein Zulieferer der Automobil- oder Elektronikindustrie, der Lohnkostenvorteile im ländlichen Raum ausnutzt, lässt sich bezüglich vieler Aspekte besser mit anderen (ggf. auch städtischen) Unternehmen dieser Branche vergleichen als mit der Reismühle nebenan.

Für ein primär über den Raum, sprich die regionale Zugehörigkeit, definiertes, heterogenes Unternehmenssample wie in der vorliegenden Arbeit scheinen angewandte Fragestellungen zu Wachstumsbarrieren, Arbeitsmarktproblematiken und Ähnlichem am relevantesten. Wie Rijkers, Söderbom et al. (2010) feststellten, stehen hier Firmen auf dem Land teils durchaus vor anderen Herausforderungen als in der Stadt. Im Sinne der Politikberatung oder der regionalen Wirtschaftsförderung sind also derartige empirische Untersuchungen sehr wohl sinnvoll. Für die Grundlagenforschung bleiben sie eventuell weniger ertragreich, nicht zuletzt angesichts der eingeschränkten Übertragbarkeit von Ergebnissen aufgrund der starken Abhängigkeit von naturräumlich und institutionell bedingten Eigenheiten der jeweiligen RNFE.

Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Hg), *Handbooks in economics: Handbook of economic growth*. Amsterdam, Heidelberg.
- Acharya, V. V., & Richardson, M. (2009). Causes of the financial crisis. *Critical Review*, 21(2-3), 195–210.
- Adams, R. H. (2002). Nonfarm income, inequality, and land in rural Egypt. *Economic development and cultural change*, 50(2), 339–363.
- Addison, T., Hulme, D., & Kanbur, R. (Hg.) (2009). *Poverty Dynamics: Interdisciplinary Perspectives*. Oxford.
- Aghion, P., & Durlauf, S. (Hg.) (2005). *Handbook of economic growth. Handbooks in economics*. Amsterdam, Heidelberg.
- Ahmed, R., Haggblade, S., Hazell, P. B. R., Meyer, R. L., & Reardon, T. (2007). The Policy and Institutional Environment affecting the Rural Nonfarm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 237–253). Baltimore.
- Akyüz, Y. (2008). *The current global financial turmoil and Asian developing countries* (ESCAP Series on Inclusive & Sustainable Development No. 2). Bangkok.
- Alarcón, D. (Hg.) (2004). *Priorities and strategies in rural poverty reduction: Experiences from Latin America and Asia*. Washington, DC.
- Alpert, W. T. (Hg) (2005). *The Vietnamese Economy and its Transformation to an Open Market System*. New York.
- Alpert, W. T., & Sanders, S. (2005). Recent Economic History: A stalled expansion. In W. T. Alpert (Hg), *The Vietnamese Economy and its Transformation to an Open Market System* (S. 32–43). New York.
- Alwang, J., Siegel, P. B., & Jorgensen, S. L. (2001). *Vulnerability: A view from different disciplines* (World Bank Social Protection Discussion Paper No. 0115).
- Amin, A. (1999). An institutionalist perspective on regional economic development. *International journal of urban and regional research*, 23(2), 365–378.

- Anderson, D., & Leiserson, M. W. (1980). Rural Nonfarm Employment in Developing Countries. *Economic development and cultural change*, 28(2), 227–248.
- Anh, T. Ngọc, & Surborg, B. (2003). *Planning Atlas of Ha Tinh Province*. Ha Tinh.
- Anríquez, G., & Daidone, S. (2008). *Linkages between farm and non-farm sectors at the household level in rural Ghana: A consistent stochastic distance function approach*. ESA working paper. Rome.
- Arnold, E., Bell, M., Bessant, J., & Brimble Peter (2000a). *Enhancing policy and institutional support for industrial technology development in Thailand: Vol. 2* (NSTDA).
- Asian Development Bank Institute (2010). *The ASEAN Services Sector and the Growth Rebalancing Model* (ADB Working Paper Series No. 246).
- Asian Development Bank. (2010). *Key Indicators for Asia and the Pacific 2010*. Manila.
- Athukorala, P. (2009). Economic Transition and Export Performance in Vietnam. *ASEAN economic bulletin*, 26(1), 96–114.
- Atkins, J. P., Mazzi, S. V. T., & Easter, C. D. (2000). *A Commonwealth vulnerability index for developing countries: The position of small states* (Vol. 40). *Economic paper*, 40. London.
- Barrett, C. B., Reardon, T., & Webb, P. (2001). Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications. *Food Policy*, 26, 315–331.
- Barrios, E. B. (2008). Infrastructure and rural development: Household perceptions on rural development. *Progress in Planning*, (70), 1–44.
- Bathelt, H., & Glückler, J. (2003). *Wirtschaftsgeographie* (2nd ed.). Ulm.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. New Haven, Conn.: Yale Univ. Press.
- Behrman, J. R., & Tinakorn, P. (2000). Impact of Thai crisis on labour and vulnerable workers. *The Indian journal of labour economics*, 43(4), 513–544.
- Bello, W., Cunningham, S., & Li, K. Poh (1998). *A Siamese tragedy: Development and disintegration in modern Thailand*. Oakland.
- Béné, C. (2009). Are fishers poor or vulnerable?: Assessing economic vulnerability in

- small-scale fishing communities. *The journal of development studies*, 45(6), 911–933.
- Benjamin, D., Brandt, L., Glewwe, P., & Guo, L. (2000). *Markets, Human Capital, and Inequality: Evidence from Rural China* (University of Toronto Department of Economics Working Papers).
- Benson, T., Chamberlin, J., & Rhinehart, I. (2005). An investigation of the spatial determinants of the local prevalence of poverty in rural Malawi: Poverty and Food Security Mapping. *Food Policy*, 30(5-6), 532–550.
- Berger, M. (2005). *Upgrading the system of innovation in late-industrialising countries: The role of transnational corporations in Thailand's manufacturing sector* (Univ., Diss.-Kiel).
- Betcherman, G., & Islam, R. (Hg) (2001). *East Asian Labor Markets and the Economic Crisis: Impacts, Responses and Lessons*: Geneva.
- Blalock, G., & Gertler, P. J. (2004). Learning from exporting revisited in a less developed setting. *Journal of development economics*, 75(2), 397–416.
- Board of Investment (BOI) (o.J.). *Das BOI stellt sich vor*. Bangkok.
- Bollman, R. D., & Bryden, J. M. (Hg) (1997). *Rural Employment: An International Perspective*. Oxon/New York.
- Bresciani, F., Feder, G., Gilligan, D. O., Jacoby, H. G., Onchan, T., & Quizon, J. (2002). Weathering the storm: The impact of the East Asian crisis on farm households in Indonesia and Thailand. *The World Bank research observer*, 17(1), 1–20.
- Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (2009). Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements. *Oxford Development Studies*, 37(3), 229–247.
- Brocheux, P. (2009). *Une histoire économique du Viet Nam: 1850-2007. La palanque et le camion*. Paris.
- Brosius, F. (2010). *SPSS 18 für Dummies*. Weinheim.
- Brünjes, J., Schmid, D., Revilla Diez, J., & Liefner, I. *Participation in different regional nonfarm wage activities: Evidence from Thailand and Vietnam* (Im Review für Sammelband DFG FOR 756).

- Bryceson, D. Fahy (2002). The Scramble in Africa: Reorienting Rural Livelihoods. *World development*, 30(5), 725–739.
- Buchenrieder, G. (2005). Non-farm rural employment - review of issues, evidence and policies. *Quarterly journal of international agriculture*, 44(1), 3–18.
- Calvo, C. (2008). Vulnerability to multidimensional poverty: Peru, 1998 - 2002. *World development*, 36(6), 1011–1020.
- Cameron, M. P. (2007). *The Relationship Between Poverty and HIV/AIDS in Rural Thailand*. (Univ., Diss - Waikato).
- Chambers, R., & Conway, G. (1992). *Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21st century* (Vol. 296). Discussion paper, 296. Brighton.
- Chan-Lau, J. A., & Gravelle, T. (2005). *The END: A new indicator of financial and nonfinancial corporate sector vulnerability* (05/231). IMF working paper, 05/231. Washington, DC.
- Christiaensen, L. J., & Subbarao, K. (2005). Towards an Understanding of Household Vulnerability in Rural Kenya. *Journal of African Economies*, 14(4), 520–558.
- Claessens, S., Djankov, S., & Klapper, L. (1999). *Resolution of corporate distress: Evidence from East Asia's financial crisis* (Vol. 2133). Policy research working paper, 2133. Washington, DC.
- Claessens, S., Kose, M. Ayhan, & Terrones, M. E. (2010). The global financial crisis: How similar? How different? How costly? *Journal of Asian Economics*, 21(3), 247–264.
- Clark, C. (1940). *The Conditions of Economic Progress*. London.
- Collins, N. Thuy (2009). *Economic reform and employment relations in Vietnam* (Vol. 91). *Routledge studies in the growth economies of Asia*, 91. London.
- Connors, M. K., & Hewison, K. (2008). Introduction: Thailand and the “good coup”. *Journal of Contemporary Asia*, 38(1), 1–10.
- Csake, C., & Lerman, Z. (Hg) (2001). *The challenge of rural development in the EU accession countries: Third World Bank/FAO EU Accession Workshop, Sofia, Bulgaria, June 17-20, 2000* (Vol. 504). *World Bank technical paper*, 504.
- Cungu, A., Gow, H., & Swinnen, J. F. M. (2008). Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition. *European Review of Agricultural Economics*, 35(1), 75–91.

- Cuong, T. Tien, Le Sang, X., & Anh, K. Nguyen (2008). Vietnam's small- and medium sized enterprises development: Characteristics, constraints and policy recommendations. In H. Lim (Hg), *Asian SMEs and Globalization* ERIA Research Project Report 2007, No. 5 (S. 323–364). Chiba.
- Dak Lak Provincial Statistical Office (2008). *Statistical Yearbook 2007*. Buon Me Thuot.
- Dang, H. Linh (2009). *Strukturwandel und außerlandwirtschaftliche Beschäftigung in Vietnam: Rahmenbedingungen, Potenziale und Hemmnisse der Unternehmensentwicklung*. (Univ., Diss - Hannover).
- Davies, S. (1996). *Adaptable Livelihoods. Coping with Food Insecurity in the Malian Sahel*. New York.
- Davis, B., Winters, P., Carletto, G., Covarrubias, K., Quiñones, E. J., & Zezza, A., et al. (2010). A Cross-Country Comparison of Rural Income Generating Activities. *World development*, 38(1), 48–63.
- Davis, B., Winters, P., Reardon, T., & Stamoulis, K. (2009). Rural nonfarm employment and farming: Household-level linkages. *Agricultural economics*, 40(2), 119–123.
- Davis, J. R., & Pearce, D. (2001). The Non-Agricultural Rural Sector in Central and Eastern Europe. In C. Csake & Z. Lerman (Hg.), *World Bank technical paper: Vol. 504. The challenge of rural development in the EU accession countries. Third World Bank/FAO EU Accession Workshop, Sofia, Bulgaria, June 17-20, 2000* (S. 111–130).
- Dee, P. S. (Hg) (2010a). *Institutions for economic reform in Asia. Routledge studies in the growth economies of Asia*, 89. London, New York.
- Dee, P. S. (2010b). What is structural reform? In P. S. Dee (Hg), *Routledge studies in the growth economies of Asia*, 89: *Institutions for economic reform in Asia* . London, New York.
- Deichmann, U., Shilpi, F., & Vakis, R. (2009). Urban proximity, agricultural potential and rural non-farm employment: Evidence from Bangladesh. *World development*, 37(3), 645–660.
- Dekle, R., Karnchanasai, C., & Hoontrakul, P. (2006). The Thai currency crisis: Financing constraints, high fixed costs, and corporate governance. *Asian economic papers*, 4(2), 60–87.

- Dercon, S., Hoddinott, J., & Woldehanna, T. (2005). Shocks and Consumption in 15 Ethiopian Villages, 1999–2004. *Journal of African Economies*, 14(4), 559–585.
- Development Analysis Network (Hg) (2003). *Off-farm and non-farm employment in Southeast Asian transitional economies and Thailand*. Phnom Penh.
- DFG FOR 756 (2009). *Proposal for Project Extension of Research Unit 756 “Impact of shocks on the vulnerability to poverty: consequences for development of emerging Southeast Asian economies” (2010 – 2012)*.
- Dias, S. (1991). Economic liberalization and the development of manufacturing in Sri Lanka. *Asian Survey*, 31(7), 613–629.
- Diehl, M. (2002). Asienkrise, Post-Washington Consensus und Doi Moi II. In R. Klump & G. Mutz (Hg), *Doi Moi in Wirtschaft und Gesellschaft: Soziale und ökonomische Transformation in Vietnam* (S. 269–304). Marburg.
- Diem, B., & Alpert, W. T. (2005). Toward a Market Economy in Vietnam. In W. T. Alpert (Hg), *The Vietnamese Economy and its Transformation to an Open Market System* (S. 3–12). New York.
- Dixon, C. (1996). Thailand's rapid economic growth: Causes, sustainability and lessons. In M. J. G. Parnwell (Hg), *Uneven Development in Thailand* (S. 28–48). Aldershot.
- Dixon, C. (2001). The causes of Thai economic crisis - the internal perspective. *Geoforum*, Vol. 32, No. 1 (2001), 47-60.
- Dollar, D., & Hallward-Driemeier, M. (2000). Crisis, Adjustment, and Reform in Thailand's Industrial Firms. *The World Bank research observer*, 15(1), 1–22.
- Doner, R. F. (2009). *The politics of uneven development: Thailand's economic growth in comparative perspective*. Cambridge, New York.
- Duncan, C. R. (Hg) (2004). *Civilizing the margins: Southeast Asian government policies for the development of minorities*. Ithaca.
- Duong, K. Hung (2003). *Regionalentwicklung in Vietnam: Ausmaß und Dynamik des regionalen Entwicklungsgefälles in den 90er Jahren*. Bochum.
- Ellis, F. (2000). *Rural livelihoods and diversity in developing countries*. Oxford.
- EU (2008). *Regionen 2020: Bewertung der künftigen Herausforderungen für die EU-Regionen*. Brüssel (Arbeitspapier der Kommission).

- Fafchamps, M., & Shilpi, F. (2005). Cities and specialisation: Evidence from South Asia. *The economic journal*, 115(503), 477–504.
- Fallon, P. R., & Lucas, R. E. B. (2002). The impact of financial crises on labor markets, household incomes, and poverty: A review of evidence. *The World Bank research observer*, 17(1), 21–45.
- Fan, S., Zhang, L., & Zhang, X. (2002). *Growth, Inequality, and Poverty in Rural China: The Role of Public Investments* (IFPRI Research Report No. 125).
- FAO (1998). *The state of food and agriculture 1998* (Vol. 31). *FAO agriculture series*, 31. Rom.
- Ferranti, D. de, Perry, G. E., Lederman, D., Valdes, P. Alberto, & Foster, W. (2005). *Beyond the City: The Rural Contribution to Development*. Washington, D.C.
- Ferreira, F. H. G., & Schady, N. Rüdiger (2009). *Aggregate economic shocks, child schooling and child health*. Washington, D.C.
- Fiscal Policy Office and the Office of Industrial Economics (2000). Thailand: The Road to Recovery. In World Bank (Hg), *Asian Corporate Recovery: Findings from Firm-level Surveys in Five Countries* (S. 219–234). Washington, D.C.
- Flatters, F. (1999). *Thailand, the IMF and the Economic Crisis: First in, Fast Out?* (Paper prepared for Brookings Institution/Chung Hua Institute for Economic Research (CIER) conference on The Asian Financial Crisis and Taiwan's Role in the Region, Washington D.C., April 5, 1999).
- Fourastié, J. (1952). *Le Grand Espoir du XXe Siècle. Progrès Technique - Progrès Economique - Progrès Social*. Paris.
- Freund, C. (2009). *The Trade Response to Global Downturns* (World Bank Policy research working paper No. 5015).
- Gagliardi, F. (2008). Institutions and economic change: A critical survey of the new institutional approaches and empirical evidence. *The journal of socio-economics*, 37(1), 416–443.
- Gaiha, R., & Imai, K. (2009). Measuring vulnerability and poverty: Estimates for rural India. In W. Naudé, A. U. Santos-Paulino, & M. McGillivray (Hg.), *Vulnerability in Developing Countries* (S. 13–54). Tokyo.
- Gaile, G. L. (1992). Improving Rural-urban Linkages through Small Town Market-based Development. *Third World Planning Review*, 14(2), 131–148.

- Gebhardt, H. (2003). Isan - Der arme Nordosten Thailands. In J. Hohnholz & K.-H. Pfeffer (Hg), *Studium Generale- Thailand: Ressourcen - Strukturen - Entwicklungen eines tropischen Schwellenlandes* (S. 217–262). Tübingen.
- General Statistics Office of Vietnam (GSO) (2010). *Statistical Yearbook 2009*. Hanoi.
- Gibson, J., & Olivia, S. (2010). The effect of infrastructure access and quality on non-farm enterprises in rural Indonesia. *World development*, 38(5), 717–726.
- Glassman, J., & Sneddon, C. (2003). Chiang Mai and Khon Kaen as Growth Poles: Regional Industrial Development in Thailand and Its Implications for urban Sustainability. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (590), 93–115.
- Glewwe, P. William, & Hall, G. (1998). Are some groups more vulnerable to macroeconomic shocks than others?: Hypothesis tests based on panel data from Peru. *Journal of development economics*, 56(1), 181–206.
- Grandstaff, T. B., Grandstaff, S., Viriya, L., & Nongluck, S. (2008). Rainfed Revolution in Northeast Thailand. *Southeast Asian Studies*, 46(3), 289–376.
- Gray, D. (1999). *Assessment of corporate sector value and vulnerability: Links to exchange rate and financial crises* (Vol. 455). *World Bank technical paper*, 455. Washington, D.C.
- Greif, A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *The journal of political economy*, 102(5), 912–950.
- Guillaumont, P. (2009). An economic vulnerability index: Its design and use for international development policy. *Oxford Development Studies*, 37(3), 193–228.
- Guimaraes, R. J. R. (2007). Searching for the vulnerable: A review of the concepts and assessments of vulnerability related to poverty. *The European Journal of Development Research*, 19(2), 234–250.
- Gullison, R. E., Frumhoff, P. C., Canadell, J. G., Field, C. B., Nepstad, D. C., & Hayhoe, K., et al. (2007). Tropical Forests and Climate Policy. *Science*, 316(5827), 985–986.
- Gunasekera, K., Anderson, W., & Lakshmanan, T. R. (2008). Highway-Induced Development: Evidence from Sri Lanka. *World development*, 36(11), 2371–2389.
- Ha Tinh Provincial Statistical Office (2008). *Statistical Yearbook 2007*. Ha Tinh.

- Haggblade, S. (2007). Alternative Perceptions of the Rural Non-Farm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 25–54). Baltimore.
- Haggblade, S., Hazell, P. B. R., & Dorosh, P. A. (2007a). Sectoral Growth Linkages between Agriculture and the Rural Nonfarm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 141–182). Baltimore.
- Haggblade, S., Hazell, P. B. R., & Reardon, T. (Hg) (2007b). *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world*. Baltimore.
- Haggblade, S., Hazell, P. B. R., & Reardon, T. (2007c). Introduction. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 3–24). Baltimore.
- Haggblade, S., Liedholm, C., & Mead, D. C. (1986). *The effect of policy and policy reforms on non-agricultural enterprises and employment in developing countries: A review of past experiences* (MSU Working Papers No. 27).
- Haggblade, S., Mead, D. C., & Meyer, R. L. (2007). An Overview of Programs for Promoting the Rural Nonfarm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 254–292). Baltimore.
- Hallward-Driemeier, M. (2001). *Firm-level survey provides data on Asia's corporate crisis and recovery* (Vol. 2515). *Policy research working paper, 2515*. Washington, D.C.
- Hansen, H., Rand, J., & Tarp, F. (2009). Enterprise growth and survival in Vietnam: Does government support matter? *The journal of development studies*, 45(7), 1048–1069.
- Harttgen, K., & Günther, I. (2006). *Estimating Vulnerability to Covariate and Idiosyncratic Shocks* (IAI Discussion Paper No. 154). Göttingen.
- Hazell, P. B. R., Haggblade, S., & Reardon, T. (2007). Structural Transformation of the Rural Nonfarm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 83–98). Baltimore.

- Headey, D., Bezemer, D., & Hazell, P. B. R. (2010). Agricultural Employment Trends in Asia and Africa: Too Fast or Too Slow? *The World Bank research observer*, 25(1), 57–89.
- Heltberg, R., & Lund, N. (2009). Shocks, coping, and outcomes for Pakistan's poor: Health risks predominate. *The journal of development studies*, 45(6), 889–910.
- Henderson, V. (2003). The urbanization process and economic growth: The so-what question. *Journal of Economic Growth*, 8, 47–71.
- Hewison, K. (2005). Neo-liberalism and domestic capital: The political outcomes of the economic crisis in Thailand. *The journal of development studies*, 41(2), 310–330.
- Hinderink, J., & Titus, M. (2002). Small Towns and Regional Development: Major Findings and Policy Implications from Comparative Research. *Urban Stud*, 39(3), 379–391.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development* (Deutsche Übersetzung: Die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart 1967). New Haven, London.
- Hohnholz, J., & Pfeffer, K.-H. (Hg) (2003). *Studium Generale- Thailand: Ressourcen - Strukturen - Entwicklungen eines tropischen Schwellenlandes*. Tübingen.
- Hoover, E. M., JR (1948). *The Location of Economic Activity*. New York, Toronto, London.
- Horton, S., & Mazumdar, D. (2001). Vulnerable Groups and the Labor Market: The aftermath of the financial crisis. In G. Betcherman & R. Islam (Hg), *East Asian Labor Markets and the Economic Crisis: Impacts, Responses and Lessons* (S. 379–421). International Labour Office.
- Hoyos, M. de, & Green, A. (2011). Recruitment and retention issues in rural labour markets. *Journal of rural studies*, (27), 171–180.
- Hué Provincial Statistical Office (2008). *Statistical Yearbook 2007*. Hué.
- Husa, K., & Wohlschlägl, H. (2003). Wirtschaftsboom und ökonomische Krise: Thailands Wirtschaftsentwicklung in den achtziger und neunziger Jahren. In J. Hohnholz & K.-H. Pfeffer (Hg), *Studium Generale- Thailand: Ressourcen - Strukturen - Entwicklungen eines tropischen Schwellenlandes* (S. 79–120). Tübingen.

- Hymer, S., & Resnick, S. (1969). A model of an agrarian economy with nonagricultural activities. *The American economic review*, 59(4,1), 493–506.
- Isgut, A. E. (2004). Non-farm income and employment in rural Honduras: Assessing the role of locational factors. *The journal of development studies*, 40(3), 59–86.
- Ivaschenko, O., & Mete, C. (2009). Assets, poverty dynamics and vulnerability: Evidence from rural Tajikistan. In W. Naudé; A. U. Santos-Paulino, & M. McGillivray (Hg.), *Vulnerability in Developing Countries* (S. 81–117). Tokyo.
- James, W. E., & Ramstetter, E. D. (2008). Trade, foreign firms and economic policy in Indonesian and Thai manufacturing. *Journal of Asian Economics*, 19, 413–424.
- Janssen, J., & Laatz, W. (2007). *Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows*. Berlin u.a. (6. Auflage).
- Jin, S., & Deininger, K. (2009). Key constraints for rural non-farm activity in Tanzania: Combining investment climate and household surveys. *Journal of African Economies*, 18(2), 319–361.
- Joint Donor Report to the Vietnam Consultative Group Meeting (2009). *Modern Institutions: Vietnam Development Report 2010*. Hanoi.
- Jonasson, E. (2009). *Earnings Differentials in the Rural Labor Market: Does Non-agricultural Employment Pay Better?* (Working Papers, Department of Economics, Lund University No. 2008:7).
- Jonasson, E., & Helfand, S. M. (2010). How Important are Locational Characteristics for Rural Non-agricultural Employment? Lessons from Brazil. *World development*, 38(5), 727–741.
- Jong, E. de (2008). Making a living in turbulent times: Livelihoods and resource allocations in Tana Toraja during Indonesia's economic and political crises Institute of Southeast Asian Studies. In M. J. Titus & P. P. M. Burgers, *Rural livelihoods, resources, and coping with crisis in Indonesia: A comparative study*, S. 17–42. Singapore, Amsterdam.
- Kakwani, N., & Pothong, J. (1998). *Impact of economic crisis on the standard of living in Thailand* (NESDB Indicators of well-being and policy analysis No. Vol. 2, No. 4).
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2003). Governance Matters in Value Chains. *Developing Alternatives*, 9(1), 11–18.

- Kinda, T., & Löning, L. J. (2010). Small enterprise growth and the rural investment climate: Evidence from Tanzania. *African development review*, 22(1), 173–207.
- Klump, R., & Mutz, G. (Hg) (2002a). *Doi Moi in Wirtschaft und Gesellschaft: Soziale und ökonomische Transformation in Vietnam*. Marburg.
- Klump, R., & Mutz, G. (2002b). Doi Moi in Wirtschaft und Gesellschaft: Soziale und ökonomische Transformation in Vietnam. In R. Klump & G. Mutz (Hg), *Doi Moi in Wirtschaft und Gesellschaft: Soziale und ökonomische Transformation in Vietnam* (S. 7–10). Marburg.
- Krishna, A. (2009). Subjective Assessments, Participatory Methods, and Poverty Dynamics. In T. Addison; D. Hulme, & R. Kanbur (Hg), *Poverty Dynamics: Interdisciplinary Perspectives* (S. 183–201). Oxford: Oxford University Press.
- Kulke, E. (2008). *Wirtschaftsgeographie*. Paderborn .(3. Aufl.)
- La Fuente, A. de (2010). Remittances and Vulnerability to Poverty in Rural Mexico. *World development*, 38(6), 828–839.
- Lao-German Resource Development for Market Economy Programme (HRD-ME) (2008). *Enterprise Survey 2007 Report: Volume 1: Main Report*. Vientiane.
- Lauridsen, L. S. (1998). The financial crisis in Thailand: Causes, conduct and consequences? *World development*, 26(8), 1575–1591.
- Lauridsen, L. S. (2009). The Policies and Politics of Industrial Upgrading in Thailand during the Thaksin Era (2001–2006). *Asian Politics & Policy*, 1(3), 409–434.
- Le Van Ha (2007). *Start-Up in Dak Lak Province*. Hanoi.
- Le Xuan Ba, Cu Chi Loi, Nguyen Thi Kim Dzung, & Nguyen Van Tien (2003). Off-farm and Non-farm Employment in Vietnam. In Development Analysis Network (Hg), *Off-farm and non-farm employment in Southeast Asian transitional economies and Thailand* (S. 241–294). Phnom Penh.
- Lee, D.-P. (2004). Diversification of the Rural Economy: A Case Study on Rural Industrialization in the Republic of Korea. In D. Alarcón (Hg), *Priorities and strategies in rural poverty reduction: Experiences from Latin America and Asia* (S. 177–190). Washington, D.C.
- Liefner, I., & Schiller, D. (2008). Academic capabilities in developing countries: A conceptual framework with empirical illustrations from Thailand. *Research policy*, 37(2), 276–293.

- Lim, H. (Hg) (2008). *Asian SMEs and Globalization*. Chiba.
- Lim, S., & Cameron, M. P. (2003). The contribution of multinationals to the fight against HIV/AIDS. In R. Sullivan (Hg), *Business and human rights: Dilemmas and solutions* (S. 170–180). Sheffield.
- Lin, J. Yifu, & Yao, Y. (2004). Chinese rural industrialization in the context of the East Asian miracle. In J. E. Stiglitz; S. Yusuf, & Shahid Yusuf (Hg), *Rethinking the East Asian Miracle* (S. 143–195). Oxford.
- Liu, C.-Z. (2004). Diversification of the Rural Economy: The Case of Taiwan. In D. Alarcón (Hg), *Priorities and strategies in rural poverty reduction: Experiences from Latin America and Asia* (S. 177–190). Washington, D.C.
- Lohmann, C. (2009). *Außerlandwirtschaftliche Beschäftigung im ländlichen Thailand: Ursachen, Auswirkungen und Zugangsfaktoren* (1. Aufl.). Baden-Baden.
- Lübben, I. (2009). *Migration und Rücküberweisungen in Thailand: Eine Analyse vor dem Hintergrund des Konsum- und Investitionsverhaltens ländlicher Haushalte*, (Univ., Diss. - Hannover).
- Mahmood, M., & Aryah, G. (2001). The Labour Market and Labour Policy in a Macroeconomic Context: Growth, Crisis and Competitiveness in Thailand. In G. Betcherman & R. Islam (Hg), *East Asian Labor Markets and the Economic Crisis: Impacts, Responses and Lessons* (S. 245–292). Geneva.
- Mausch, K. (2010). *Poverty, inequality and the non-farm economy: The case of rural Vietnam*. Hannover: Technische Informationsbibliothek u. Universitätsbibliothek. (Univ., Diss.).
- McCulloch, N., & Calandrino, M. (2003). Vulnerability and Chronic Poverty in Rural Sichuan. *World development*, 31(3), 611–628.
- McElwee, P. (2004). Becoming socialist or becoming Kinh?: Government policies for ethnic minorities in the Socialist Republic of Viet Nam. In C. R. Duncan (Hg), *Civilizing the margins: Southeast Asian government policies for the development of minorities* (S. 182–213). Ithaca.
- Menkhoff, L., & Rungruxsirivorn, O. (2011). Village funds and access to finance in rural Thailand. *World development*, 39(1), 110–122.

- Mildahn, B., & Schiller, D. (2006). Barrieren für den Wissenstransfer zwischen Universitäten und Unternehmen in Schwellenländern: Eine Analyse des regionalen Innovationssystems Bangkok. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 50(1), 31–43.
- Ministry of Planning and Investment (MPI) (2006). *The five-year Socio-Economic Development Plan 2006-2010*. Hanoi.
- Minot, N., Epprecht, M., Tran, T. Tram Anh, & Le Quang, T. (2006). *Income diversification and poverty in the northern uplands of Vietnam* (Vol. 145). *Research report, 145*. Washington, D.C.
- Moenjak, T., & Worswick, C. (2003). Vocational education in Thailand: A study of choice and returns. *Economics of education review*, 22(1), 99–107.
- Mohapatra, S., Rozelle, S., & Huang, J. (2006). Climbing the development ladder: Economic development and the evolution of occupations in rural China. *The journal of development studies*, 42(6), 1023–1055.
- Möllers, J., & Buchenrieder, G. (2005). Theoretical concepts for the analysis of non-farm rural employment. *Quarterly journal of international agriculture*, 44(1), 19–36.
- Mukherjee, A., & Zhang, X. (2007). Rural industrialization in China and India: Role of policies and institutions. *World development*, 35(10), 1621–1634.
- Müller, D. (2003). *Land-use Change in the Central Highlands of Vietnam: A spatial econometric model combining satellite imagery and village survey data*. (Univ., Diss. – Göttingen).
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (Deutsche Übersetzung: Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Frankfurt/Main, 1974). London.
- Nabli, M. K. (Hg) (2011). *The Great Recession and developing countries: Economic impact and growth prospects*. Washington, D.C.
- Natenuj, S. (2001). *Poverty and Inequality during Crisis Period in Thailand* (Paper presented at the Regional Workshop on the Impact of the Asian Financial Crisis, April 30th 2001, Manila).
- National Statistical Office (NSO) (2000). *Population and Housing Census 2000*. Bangkok.

- National Statistical Office (NSO) (2010a). *Thailand Statistical Yearbook 2009*. Bangkok.
- National Statistical Office (NSO) (2010b). *Ubon Ratchathani Provincial Statistical Report 2009*. Bangkok.
- National Statistical Office (NSO) (2010d). *Buriram Provincial Statistical Report 2009*. Bangkok.
- National Statistical Office (NSO) (2010e). *Nakhon Phanom Provincial Statistical Report*. Bangkok.
- Naudé, W. (2010). The Global Economic Crisis and Developing Countries: Effects, Responses, and Options for Sustainable Recovery. *Poverty & Public Policy*, 2(2), 211–235.
- Naudé, W. (2009). *The financial crisis of 2008 and the developing countries* (Vol. 2009,01). *Discussion paper / World Institute for Development Economics*, 2009,01. Helsinki: UNU-WIDER.
- Naudé, W., McGillivray, M., & Rossouw, S. (2009). Measuring the Vulnerability of Subnational Regions in South Africa. *Oxford Development Studies*, 37(3), 249–279.
- Naudé, W., Santos-Paulino, A. U., & McGillivray, M. (Hg) (2009a). *Vulnerability in Developing Countries*. Tokyo.
- Naudé, W., Santos-Paulino, A. U., & McGillivray, M. (2009b). Vulnerability in developing countries: An introduction. In W. Naudé; A. U. Santos-Paulino, & M. McGillivray (Hg), *Vulnerability in Developing Countries* (S. 1–10). Tokyo.
- NESDB/ World Bank (2005). *Thailand Northeast Economic Development Report*. Bangkok.
- Nguyen, P.-H. (2009). *National competitiveness of Vietnam: Determinants, emerging key issues and recommendations*. *Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*, 39. Frankfurt am Main.
- Nguyen Ngoc Anh, Nguyen Duc Nhat, Nguyen Dinh Chuc, & Nguyen Thang (2011). Surprising resilience but challenges ahead. In: M. K. Nabli (Hg), *The Great Recession and developing countries: Economic impact and growth prospects* (S. 545–597). Washington, D.C.
- Nguyen Thi Tue Anh (2003). *Wachstumspolitik und Sozialpolitik in der Transformation zur Marktwirtschaft am Beispiel Vietnam*. (Univ., Diss.- Ulm).

- North, D. C. (1955). Location Theory and Regional Economic Growth. *The journal of political economy*, 63(3), 243–258.
- North, D. C. (1992). *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen (Aus dem Amerikanischen übersetzt von Monika Streissler).
- Office of SMEs Promotion (OSMEP) (2007). *The 2nd SMEs Promotion Plan 2007-2011*. Bangkok.
- Office of SMEs Promotion (OSMEP) (2009). *White Paper on SMEs 2008 and Trends 2009*. Bangkok.
- Ohno, K. (2009). Avoiding the middle-income trap: Renovating industrial policy formulation in Vietnam. *ASEAN economic bulletin*, 26(1), 25–43.
- Oostendorp, R. H., Tran Quoc Trung, & Nguyen Thanh Tung (2009). The changing role of non-farm household enterprises in Vietnam. *World development*, 37(3), 632–644.
- Oseni, G., & Winters, P. (2009). Rural nonfarm activities and agricultural crop production in Nigeria. *Agricultural economics*, 40(2), 189–201.
- Paitoonpong, S., & Chalamwong, Y. (2003). Off-farm and Non-farm Employment in Thailand. In Development Analysis Network (Hg), *Off-farm and non-farm employment in Southeast Asian transitional economies and Thailand* (S. 163–240). Phnom Penh.
- Parnwell, M. J. G. (Hg) (1996). *Uneven Development in Thailand*. Aldershot.
- Parnwell, M. J. G. (2005). The Power to Change: Rebuilding Sustainable Livelihoods in North-East Thailand. *The Journal of Transdisciplinary Environmental Studies*, 4(2), 1–21.
- Parnwell, M. J. G., & Arghiros, D. A. (1996). Introduction: Uneven development in Thailand. In M. J. G. Parnwell (Hg), *Uneven Development in Thailand* (S. 1–27). Aldershot.
- Paulson, A. L., & Townsend, R. (2004). Entrepreneurship and financial constraints in Thailand. *The journal of corporate finance*, 10(2), 229–262.
- Paulson, A. L., & Townsend, R. (2005). Financial constraints and entrepreneurship: Evidence from the Thai financial crisis. *Economic perspectives*, 29(3), 34–48.

- Perkins, D. H. (2004). Industrial and financial policy in China and Vietnam: A new model or a replay of the East Asian experience? In J. E. Stiglitz; S. Yusuf, & Shahid Yusuf (Hg), *Rethinking the East Asian Miracle* (S. 247–294). Oxford.
- Perkins, D. H., & Vu Than Tu Anh (2009). *Vietnam's Industrial Policy - Designing Policies for Sustainable Development* (UNDP Harvard Policy Dialogue Papers No. 3). HCMC.
- Pfeiffer, L., López-Feldman, A., & Taylor, J. Edward (2009). Is off-farm income reforming the farm? Evidence from Mexico. *Agricultural economics*, 40(2), 125–138.
- Pincus, J. (2009). Vietnam: Sustaining Growth in Difficult Times. *ASEAN economic bulletin*, 26(1), 11–24.
- Poelhekke, S. (2011). Urban growth and uninsured rural risk: Booming towns in bust times. *Journal of development economics*, 96(2), 461-475.
- Reardon, T. (2007a). Global Food Industry Consolidation and Rural Agroindustrialization in Developing Economies. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 199–215). Baltimore, Md.
- Reardon, T., Berdegúe, J., Barrett, C. B., & Stamoulis, K. (2007a). Household Income Diversification into Rural Nonfarm Activities. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 115–140). Baltimore.
- Régnier, P. (2000). *Small and medium enterprises in distress: Thailand, the East Asian crisis and beyond. Explorations in Asia Pacific business economics*. Aldershot, Burlington.
- Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2008). *Is the 2007 U.S. sub-prime financial crisis so different?: An international historical comparison* (Vol. 13761). *Working paper series / National Bureau of Economic Research, 13761*. Cambridge.
- Renkow, M. (2007a). Cities, Towns and the Rural Nonfarm Economy. In S. Haggblade; P. B. R. Hazell, & T. Reardon (Hg.), *Transforming the rural nonfarm economy: Opportunities and threats in the developing world* (S. 183–198). Baltimore.

- Reuber, P. (1998). Intra-regional Disparities in Northeastern Thailand: A contribution to the internal differentiation of a peripheral region. *Internationales Asienforum*, 29(1-2), 47–61.
- Revilla Diez, J. (1995). *Systemtransformation in Vietnam: Industrieller Strukturwandel und regionalwirtschaftliche Auswirkungen*. *Hannoversche geographische Arbeiten*, 51. Münster.
- Revilla Diez, J., & Schätzl, L. (2006). Regionale Innovationspotenziale und innovative Netzwerke in Ost- und Südostasien: Theoretische und methodische Anmerkungen. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 50(1), 3–16.
- Richardson, H. W. (1980). Polarization reversal in developing countries. *Papers of the Regional Science Association*, 45(1), 67–85.
- Rijkers, B., Söderbom, M., & Loening, J. L. (2010). A Rural-Urban Comparison of Manufacturing Enterprise Performance in Ethiopia. *World development*, 38(9), 1278–1296.
- Romer, P. Michael (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–102.
- Sakai, H., & Takada, N. (2000). *Developing Small- and Medium-Scale Enterprises in Vietnam* (NRI Papers No. 13).
- Schätzl, L. (2003). *Wirtschaftsgeographie, 1- Theorie*. Paderborn. (9. Auflage)
- Schlörke, S. (1992). *Regionalentwicklung und Dezentralisierungspolitik in Thailand: Eine regionalökonomische Analyse* (Bd. 47). *Hannoversche geographische Arbeiten*, Bd. 47. Münster.
- Scoones, I. (1998). *Sustainable rural livelihoods: A framework for analysis* (Vol. 72). *IDS working paper*, 72. Brighton.
- Scott, S., & Truong Thi Kim Chuyen (2004). Behind the Numbers: Social Mobility, Regional Disparities, and New Trajectories of Development in Rural Vietnam. In P. Taylor (Hg), *Vietnam Update Series: Social Inequality in Vietnam and the Challenges to Reform* (S. 90–122). Singapore.
- Sen, B. (2003). Drivers of Escape and Descent: Changing Household Fortunes in Rural Bangladesh. *World development*, 31(3), 513–534.
- Siamwalla, A. (1999). The impact of the bubble and crisis on Thai agriculture. *Quarterly journal of international agriculture*, 38(4), 359–374.

- Simon, J.-C. (1996). The Thai manufacturing sector: New patterns of expansion. In M. J. G. Parnwell (Hg), *Uneven Development in Thailand* (S. 82–108). Aldershot.
- Skoufias, E. (2001). Changes in regional inequality and social welfare in Indonesia from 1996 to 1999. *Journal of international development*, 13(1), 73–91.
- Snodgrass, D. R., & Biggs, T. (1996). *Industrialization and the small firm: Patterns and policies*. San Francisco.
- Somchai, P. (2006). *Civil society and democratization: Social movements in northeast Thailand* (Vol. 99). *Nordic Institute of Asian Studies monograph series, 99*. Copenhagen.
- Start, D. (2001). The rise and fall of the Rural Non-farm economy: Poverty impacts and policy options. *Development Policy Review*, 19(4), 491–505.
- Stiglitz, J. E., Yusuf, S., & Shahid Yusuf (Hg) (2004). *Rethinking the East Asian Miracle*: Oxford.
- Streit, M. E. (2000). *Theorie der Wirtschaftspolitik*. Düsseldorf (5. Auflage).
- Subhadira, S., Simarkas, S., & SRILA, S. (2004). The Economic Crisis and Rural Households in Thailand: Impact and Response. *Southeast Asian Studies*, 42(1), 46–59.
- Sullivan, R. (Hg) (2003). *Business and human rights: Dilemmas and solutions*. Sheffield
- Suvadee, R. (2005). Deterioration of firm balance sheet and investment behavior: Evidence from panel data on Thai firms. *Asian economic journal*, 19(3), 335–356.
- Tan Quang Nguyen (2005). *What benefits and for whom?: Effects of Devolution of Forest Management in Dak Lak, Vietnam*. Aachen.
- Taylor, P. (Hg) (2004). *Social Inequality in Vietnam and the Challenges to Reform*. *Vietnam Update Series*. Singapore.
- Thanh, T., & Nguyen Tu Anh (2010). Institutional challenges for private sector development in Vietnam. In P. S. Dee (Hg), *Routledge studies in the growth economies of Asia: Vol. 89. Institutions for economic reform in Asia* (S. 165–194). London, New York.
- Thomas, D., Beegle, K., Frankenberg, E., Sikoki, B., Strauss, J., & Teruel, G. (2004). Education in a crisis. *Journal of development economics*, (74), 53–95.

- Thongphon, P. Na Sakolnakorn, Suranart, K., Kimaporn, K., Virasit, I., & Overton, J. (2010). Industry outsourcing and regional development in Northeast Thailand. *Asia Pacific Viewpoint*, 51(1), 105–111.
- Tien Quang Tran (2009). Sudden Surge in FDI and Infrastructure Bottlenecks The Case in Vietnam. *ASEAN economic bulletin*, 26(1), 58–76.
- Titus, M. J., & Burgers, P. P. M. (2008). *Rural livelihoods, resources, and coping with crisis in Indonesia: A comparative study*. Singapore, Amsterdam.
- UNESCAP (o.J.). *Business for Development: The HRD Approach of the "Thai Business Initiative for Rural Development" (TBIRD)* (Based on contributions to the Workshop on Promoting the Role of the Private sector in Human Resources Development, Bangkok/Buriram, 2nd-9th March 1994).
- UNHCR (2002). *Vietnam: Indigenous Minority Groups In The Central Highlands* (WRITENET Paper No. 05/2001).
- United Nations (2008a). *Handbook on the Least Developed Country Category: Inclusion, Graduation and Special Support Measures*. New York.
- United Nations (2008b). *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities: Revision 4* (Department of Economic and Social Affairs Statistical papers Series M No. 4, Rev.4). New York.
- United Nations Development Programme (UNDP) (2007). *Thailand human development report*. Bangkok
- VanDeWalle, D., & Cratty, D. (2004). Is the emerging non-farm market economy the route out of poverty in Vietnam? *The economics of transition*, 12(2), 237–274.
- Walton, J. (1996). Problems of regional industrial development in North-East Thailand. In M. J. G. Parwell (Hg), *Uneven Development in Thailand* (S. 109–124). Aldershot.
- Warr, P. G. (2005). *Thailand beyond the crisis. Rethinking Southeast Asia*, 7. London.
- Warr, P. G. (2011). *Thailand's Development Strategy and Growth Performance* (UNU/WIDER Working Papers No. 2011/02).
- Wiggins, S., & Proctor, S. (2001). How special are rural areas? The economic implications of location for rural development. *Development Policy Review*, 19(4), 427–436.

- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York.
- Willke, G. (2006). *pocket wirtschaft - Ökonomische Grundbegriffe*. Bonn.
- Winters, P., Davis, B., Carletto, C., Corvarrubias, K., Quinones, E. J., & Zezza, A., et al. (2009). Assets, activities and rural income generation: Evidence from a multicountry analysis. *World development*, 37(9), 1435–1452.
- Winters, P., Davis, B., & Corral, L. (2002). Assets, activities and income generation in rural Mexico. *Agricultural economics*, 27, 139–156.
- Worawan, C. (2010). The Impact of the Global Financial Crisis and Policy Responses in Thailand. *TDR Quarterly Review*, 25(1), 12–24.
- World Bank (1995). *Regional Cities Development Project: Project Completion Report*. Washington D.C.
- World Bank (Hg) (2000a). *Asian Corporate Recovery: Findings from Firm-level Surveys in Five Countries*. Washington D.C.
- World Bank (2000b). *Beyond the Crisis - A Strategy for Renewing rural Development in Thailand*. Bangkok (Working Paper 27519).
- World Bank (2000c). *Thailand social monitor: Thai workers and the crisis*. Bangkok (Working Paper 23782).
- World Bank (2001). *World Development Report 2000/2001: Attacking poverty*. New York.
- World Bank (2006). *The Rural Investment Climate: It Differs And It Matters*. Washington, D.C.
- World Bank (2008a). *Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures: 2005 International Comparison Program*. Washington, D.C.
- World Bank (2008b). *Thailand Investment Climate Assessment Update*.
- World Bank (2009). *Towards a Competitive Higher Education System in a Global Economy* (Thailand Social Monitor No. 7).
- World Bank (2010). *Development and Climate Change: World Development Report 2010*. Washington D.C.
- Xu, L. Colin (2010). *The effects of business environments on development: Surveying new firm-level evidence* (Policy research working paper). Washington, DC.

- Yamauchi, F., Poapongsakorn, N., & Srianant, N. (2009). Technical Change and the Returns and Investments in Firm-level Training: Evidence from Thailand. *Journal of Development Studies*, 45(10), 1633–1650.
- Yang, D. Tao, & An, M. Yuying (2002). Human capital, entrepreneurship, and farm household earnings. *Journal of development economics*, 68(1), 65–88.
- Yunez-Naude, A., & Taylor, J. Edward (2001). The Determinants of Nonfarm Activities and Incomes of Rural Households in Mexico, with Emphasis on Education. *World development*, 29(3), 561–572.

Internetquellen

- Asian Development Bank (2008). *Planning for the Sustainable Development of Southern Thailand: Technical Assistance Consultant's Report* (Prepared by Stuart Gilchrist, Richard Bernhard, Deborah Porte and Oliver Trueb for the National Economic and Social Development Board (NESDB))
<http://www.adb.org/Documents/Reports/Consultant/40549-THA/40549-THA-TACR.pdf>. Abgerufen am 30.11.10.
- Baldwin, R., & Evenett, S. (Hg.) (2009). *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20: A VoxEU.org publication*. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3199> Abgerufen am 10.03.11.
- Bank of Thailand (BOT) (2010). *Thailand's Economic and Monetary Conditions in 2009*.
http://www.bot.or.th/English/EconomicConditions/Thai/report/DocLib_Econ_Report/AnnualReport_2009.pdf. Abgerufen am 31.05.11.
- Bank of Thailand (BOT) (2011). *Total Value of Exports*.
<http://www.bot.or.th/English/Statistics/EconomicAndFinancial/ExternalSector/Pages/StatInternationalTrade.aspx#>. Abgerufen am 01.04.11.
- Board of Investment (BOI) (2010). *Net Application Submitted January - December 2009*. http://www.boi.go.th/english/download/boi_statistics/34/0912_net_en.pdf.
 Abgerufen am 09.11.10.

- Brutschin, J. (2002). *A Brief Review of Conceptualisations and Uses of "Vulnerability": An Input for the Scientific Forum, NCCR North-South*.
<http://www.nccr-north-south.unibe.ch/publications/Infosystem/Online%20Dokumente/Upload/Vulnerability.pdf>. Abgerufen am 22.10.10.
- Forssell, S. (2008). *Rice Price Policy in Thailand - Policy Making and Recent Developments* (Department of Economics at the University of Lund Minor Field Studies Series No. 189). <http://www.nek.lu.se/Publ/mfs/189.pdf>. Abgerufen am 24.12.10.
- Japan Bank for International Cooperation (2009). *Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies: Result of JBIC FY2009 Survey*. <http://www.jbic.go.jp/en/about/press/2009/1106-01/091106eibun.pdf>. Abgerufen am 22.01.10.
- Malesky, E. (2009). *The Vietnam Provincial Competitiveness Index 2008: Measuring Economic Governance for Private Sector Development*. Hanoi.
<http://asiafoundation.org/publications/pdf/449>. Abgerufen am 08.11.10.
- National Statistical Office (NSO) (2010c). *Labor Force Survey*. Unterschiedliche Jahrgänge, verfügbar unter www.nso.go.th. Abgerufen am 31.05.11.
- NESDB (2010). *Gross Regional and Provincial Products 2009*. Bangkok ((Estimation)).
http://www.nesdb.go.th/Portals/0/eco_datas/account/gpp/2009/TABLE%20IN%20GPP%20BOOK%202009p1.zip. Abgerufen a, 25.10.10.
- NESDB (2011). *Gross National Product at 1988 Prices*.
http://www.nesdb.go.th/econSocial/macro/NAD/1_qgdp/statistic/menu.html.
 Abgerufen am 28.05.11.
- PDA (2009). *Village Development Partnership Concept Note*. Population and Community Development Association.
<http://www.pda.or.th/downloads/VDPCConceptNote20090129.pdf>. Abgerufen am 23.12.09.
- Pongsak Chewcharat (2008, January 18). *SME Development Bank of Thailand: Presented at the conference 'Regional Finance in Recent Period and the Way Forward'*. Tokyo. www.fsa.go.jp/frtc/kenkyu/event/20080430/08e.pdf. Abgerufen am 31.05.11.

Rand, J., Tarp, F., Nguyen Huu Dzung, & Dao Quang Vinh (2004). *Documentation of the Small and Medium Scale Enterprise (SME) Survey in Vietnam for the Year 2002*. www.econ.ku.dk/rand/images/VNDodumentation02.pdf. Abgerufen am 08.12.10.

World Bank (2011). *Country and Lending Groups*.
http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#Lower_middle_income. Abgerufen am 28.05.11.

Yi, K.-M. (2009). The collapse of global trade: the role of vertical specialisation. In R. Baldwin & S. Evenett (Hg.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20: A VoxEU.org publication* (S. 45–48).
<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3199> Abgerufen am 10.03.10.

Anhang

Karte A1: Thailändische Untersuchungsprovinzen

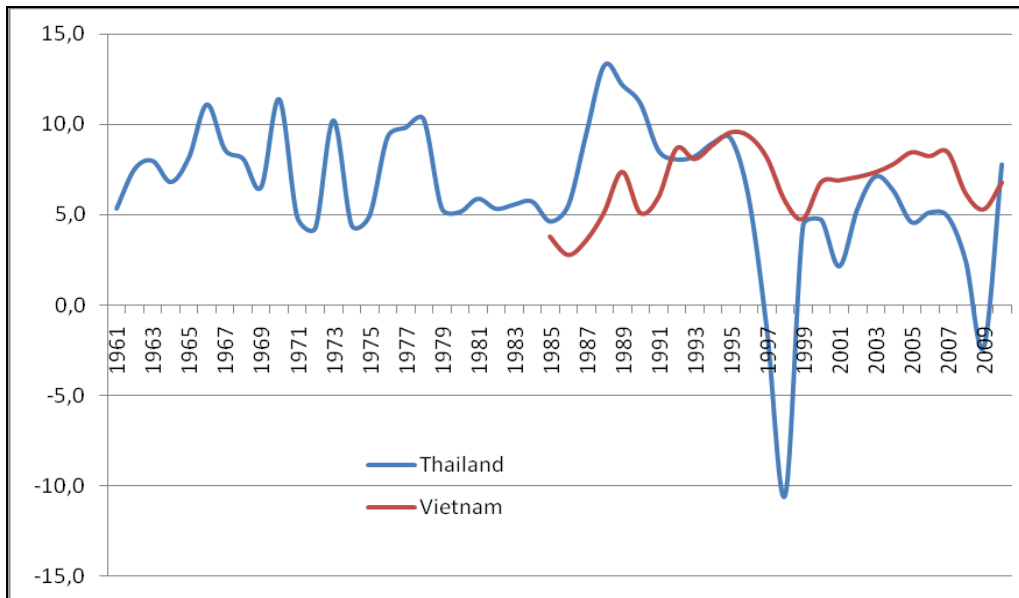


Karte A2: Vietnamesische Untersuchungsprovinzen



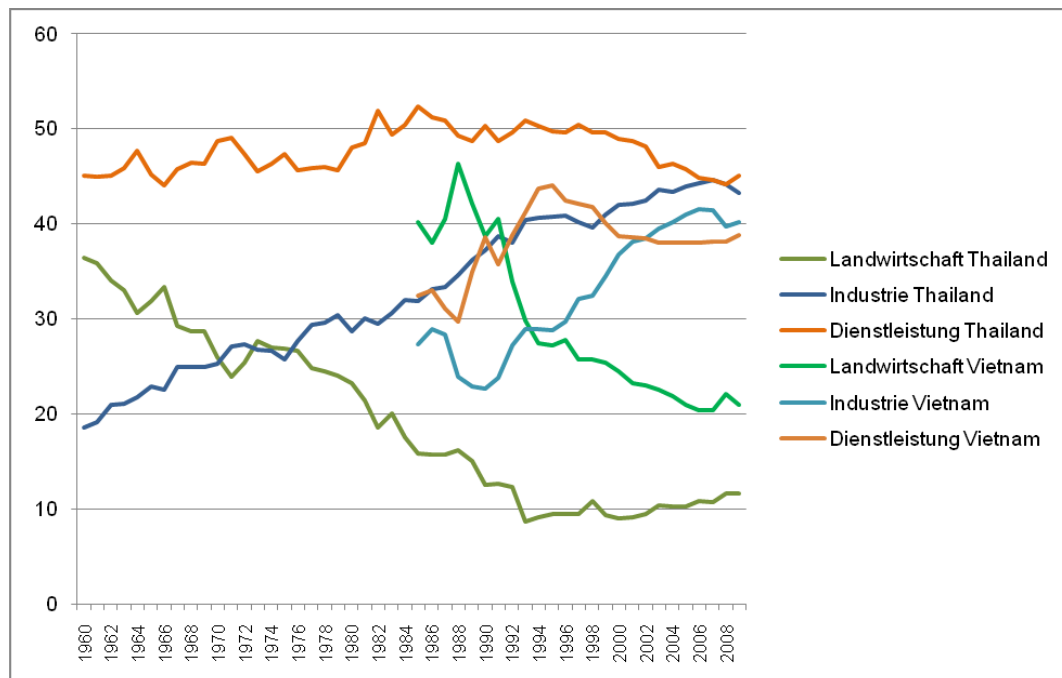
Quelle Karte A1/A2: Kartographie Institut für Geographie JLU

Abbildung A1: Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in Thailand und Vietnam, Änderungen jeweils zum Vorjahreszeitraum, 1961-2010¹⁰



Quelle: Eigene Darstellung nach World Bank World Development Indicators (<http://data.worldbank.org/indicator>), ADB 2010

Abbildung A2: Sektorale Zusammensetzung des BIP in Thailand und Vietnam, Anteile jeweils in Prozent, 1960-2009¹⁰



Quelle: Eigene Darstellung nach ADB 2010, GSO Gross Domestic Product by Economic Sector (http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=468&idmid=3&ItemID=9910), NSO Gross Regional and Provincial Products 1981-1997 (http://www.nesdb.go.th/Portals/0/econo_data/account/gpp/Gpp81-97.zip)

¹⁰ Aus methodischen Gründen sind BIP-Werte gemäß internationalen Standards für Vietnam erst ab Mitte/Ende der 1980er Jahre verfügbar (s. Perkins 2004, 288).

Tabelle A1: Ease of Doing Business - Rangfolge in Südostasien, 2010/2011

Land	Ease of Doing Business Rang	
	2010	2011
Singapore	1	1
Hong Kong SAR, China	2	2
Thailand	16	19
Malaysia	23	21
Taiwan, China	34	33
Mongolia	63	73
Vietnam	88	78
China	78	79
Papua New Guinea	108	103
Indonesia	115	121
Cambodia	145	147
Philippines	146	148
Lao PDR	169	171
Timor-Leste	174	174

Quelle: World Bank Ease of Doing Business Database (www.doingbusiness.org/custom-query)

Tabelle A2: Einfaktorielle Varianzanalyse (ANOVA), Umsatzentwicklung 2007-2009 nach Betroffenheit durch die Wirtschaftskrise 2008/2009, ohne Korat

Deskriptive Statistiken

Umsatzwachstum 2007-2009 in Prozent, Basisjahr 2007

	N	Mittelwert	Standard- abweichung	95%-Konfidenzintervall für den Mittelwert		Minimum	Maximum
				Untergrenze	Obergrenze		
Sehr stark	8	-23,0133	36,04891	-53,1510	7,1243	-76,67	20,00
Stark	11	-5,7283	42,50413	-34,2830	22,8263	-90,00	71,43
Mäßig	26	11,9903	34,81803	-2,0730	26,0536	-63,64	100,00
Leicht	29	28,0599	35,24791	14,6523	41,4675	-29,41	133,33
Gar nicht	42	17,2653	38,16833	5,3712	29,1594	-44,44	150,00
Gesamt	116	13,8234	38,84310	6,6796	20,9671	-90,00	150,00

ANOVA

Umsatzwachstum 2007-2009 in Prozent, Basisjahr 2007

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Zwischen den Gruppen	21523,118	4	5380,779	3,930	,005
Innerhalb der Gruppen	151987,340	111	1369,255		
Gesamt	173510,458	115			

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Tabelle A3: Zweitwichtigste Finanzierungsquelle in den thailändischen Unternehmen nach Unternehmensgröße, 2007/2010, Anteile in Prozent

Mitarbeiterzahl	Firmen- ersparnisse	Kredit durch Mutter-konzern	Mutter-konzern zahl	Staatliche Bank	Private Bank	Kredit durch Zulieferer	Familie	Freunde	Andere	Gesamt
2007										
1-50	4,4%	2,2%	0,0%	4,4%	32,2%	1,1%	46,7%	2,2%	6,7%	100,0%
51-100	4,3%	4,3%	0,0%	8,7%	30,4%	0,0%	26,1%	4,3%	21,7%	100,0%
101-150	0,0%	0,0%	0,0%	18,2%	45,5%	0,0%	18,2%	0,0%	18,2%	100,0%
151-200	10,0%	0,0%	10,0%	10,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	100,0%
201-250	0,0%	0,0%	14,3%	14,3%	28,6%	0,0%	28,6%	0,0%	14,3%	100,0%
301-350	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
351-400	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
401-450	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
451-500	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
501-750	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	33,3%	100,0%
751-1000	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Gesamt	4,0%	2,6%	1,3%	7,9%	34,4%	0,7%	35,8%	2,0%	11,3%	100,0%
2010										
1-50	0,0%	2,4%	0,0%	22,0%	29,3%	0,0%	39,0%	0,0%	7,3%	100,0%
51-100	5,3%	0,0%	5,3%	26,3%	26,3%	0,0%	26,3%	10,5%	0,0%	100,0%
101-150	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	62,5%	12,5%	25,0%	0,0%	0,0%	100,0%
151-200	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
201-250	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
301-350	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
351-400	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
451-500	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Gesamt	1,4%	1,4%	1,4%	19,2%	34,2%	1,4%	32,9%	2,7%	5,5%	100,0%

Quelle: Eigene Berechnung, Unternehmensbefragung DFG FOR 756, 2007/2010

Erklärung

„Ich erkläre: Ich habe die vorgelegte Dissertation selbstständig und ohne unerlaubte fremde Hilfe und nur mit den Hilfen angefertigt, die ich in der Dissertation angegeben habe. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten Schriften entnommen sind, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, sind als solche kenntlich gemacht.

Bei den von mir durchgeführten und in der Dissertation erwähnten Untersuchungen habe ich die Grundsätze guter wissenschaftlicher Praxis, wie sie in der „Satzung der Justus-Liebig-Universität Gießen zur Sicherung guter wissenschaftlicher Praxis“ niedergelegt sind, eingehalten.“

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift