

Justus-Liebig-Universität Gießen
FB 07: Mathematik und Informatik, Physik, Geographie
Institut für Geographie

**Der Einfluss des Staates auf wirtschaftliche Aufwertungsprozesse, untersucht am
Beispiel der Elektronikindustrie im Perflussdelta (China)**

vorgelegt von

Stefan Ohm

Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades Dr. rer. nat.
Im Fachbereich Geographie

Gießen, Mai 2011

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	1
1.1 Relevanz der Arbeit und Stand der Forschung	1
1.2 Zielsetzung	3
1.3 Definitionen	4
1.4 Aufbau der Arbeit	6
2 Theoretische Grundlagen	8
2.1 Globale Wertschöpfungsketten	9
2.1.1 Entstehungshintergründe und Definition	9
2.1.2 Funktionale Ausprägungen	11
2.1.3 Entstehungshintergründe, Entwicklungsdeterminanten und raumwirtschaftliche Implikationen	14
2.2 Wirtschaftliche Aufwertungsprozesse in globalen Wertschöpfungsketten	18
2.2.1 Definition und Literaturreview	18
2.2.2 Akteure und Aufwertungsstrategien	20
2.2.3 Industrielle und räumliche Verortung	23
2.2.4 Agilität von Unternehmen und Regionen	25
2.3 Politische und institutionelle Transformationsprozesse	28
2.3.1 Ursachen und Hintergründe	28
2.3.2 Die Bildung von Institutionen	30
2.3.3 Unternehmensorganisation und Struktur im Wandel	32
2.3.4 Wachstumsstrategien von Unternehmen	35
2.3.5 China als Transformationsland – ein Sonderfall?	39
2.4 Sozialkapital als nichtmonetäre Ressource	43
2.4.1 Definition und Einbettung in bestehende Theoriekonzepte	43
2.4.2 Definition und Hintergründe von Guanxi	45

2.4.3 Konzeptioneller Rahmen und Prinzipien	48
2.4.4 Guanxi in der chinesischen Gesellschaft	53
2.5 Zusammenfassung und Theoriefazit	58
3 Forschungskonzeption, Kontextualisierung und Datengrundlage	62
3.1 Forschungskonzeption und Analyserahmen	62
3.2 Kontextualisierung der Untersuchungsregion	66
3.2.1 Die Bedeutung von Aufwertungsprozessen in grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten für die wirtschaftliche Entwicklung Asiens	66
3.2.2 Veränderungen der chinesischen Wirtschaftsstruktur im Reformprozess	69
3.2.3 Das Perlflussdelta als Produktionsstandort der Elektronikindustrie	71
3.3 Globale Strukturen in der Elektronikindustrie	76
3.3.1 Entstehungshintergründe und Ausprägungen	76
3.3.2 Raumwirtschaftliche Implikationen	78
3.3.3 Akteure in globalen Wertschöpfungsketten der Elektronikindustrie	79
3.4 Datengrundlagen	82
3.4.1 Primärdatenerhebung	82
3.4.2 Qualität und Validität chinesischer Statistiken	84
3.5 Zusammenfassung und Zwischenfazit	85
4 Die Auswirkungen der Finanzkrise und industrielle Aufwertungsaktivitäten.....	88
4.1 Wirtschaftliche Dynamiken im PRD	88
4.1.1 Die Ursachen für den ökonomischen Einbruch während der Währungs- und Finanzkrise	88
4.1.2 Die Auswirkungen der Finanzkrise auf den wirtschaftlichen Entwicklungspfad	92
4.1.3 Wirtschaftliche Erholungsprozesse im PRD	95

4.2	Strukturmerkmale der Elektronikindustrie im PRD	97
4.2.1	Eigentumsverhältnisse	97
4.2.2	Die Auswirkungen der Finanzkrise auf Wachstum und Beschäftigung	100
4.2.3	Der Zugang auf unterschiedliche finanzielle Ressourcen	102
4.3	Interdependente Elemente für industrielle Aufwertungsprozesse	106
4.3.1	Funktionale Ausrichtung auf unterschiedlichen Zielmärkten	106
4.3.2	Technologische Fähigkeiten der Unternehmen	112
4.3.3	Die Bedeutung von Aufwertungsaktivitäten	116
4.4	Zusammenfassung und Zwischenfazit	122
5	Politikinstrumente und staatlicher Einfluss auf Aufwertungsaktivitäten.....	125
5.1	Politische und institutionelle Strukturen Chinas	125
5.1.1	Die KPCh. als zentraler politischer Akteur	125
5.1.2	Staatliche Förderinstrumente für Aufwertungsaktivitäten	128
5.2	Der Einfluss staatlicher Verbindungen auf den Zugang zu finanziellen Ressourcen	130
5.2.1	Die Bedeutung persönlicher Beziehungen zum chinesischen Staat	130
5.2.2	Zugang zu Finanzierungsquellen und staatlichen Förderprogrammen	132
5.2.3	Kategorie 1: Eigentumsverhältnisse	133
5.2.4	Kategorie 2: Formale Beziehungen zur KPCh.	135
5.2.5	Kategorie 3: Parteimitgliedschaft des CEO	138
5.3	Einfluss auf industrielle Aufwertungsaktivitäten	140
5.3.1	Politischer Aufwertungsdruck	140
5.3.2	Reaktionen auf den Entwicklungsplan 2020 der NDRC	141
5.3.3	Aufwertungsaktivitäten und staatliche Förderprogramme	145
5.3.4	Aufwertungsaktivitäten und Verbindungen zum chinesischen Staat	148
5.4	Zusammenfassung und Zwischenfazit	152

6 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse und Schlussfolgerungen	155
6.1 Zusammenfassung der empirischen Untersuchung	155
6.2 Politische Handlungsempfehlungen	158
6.3 Zukünftiger Forschungsbedarf	160
6.4 Die Übertragbarkeit der Ergebnisse	161
7 Literaturverzeichnis	163

Verzeichnis der Abbildungen

Abb. 1.1: Aufbau der Arbeit	7
Abb. 2.1: Dimensionen der Verflechtungen innerhalb von Wertschöpfungsketten	12
Abb. 2.2: Schematische Darstellung von angebots- bzw. nachfrageorientiert organisierten Wertschöpfungsketten	17
Abb. 2.3: Unterschiedliche Aufwertungsstrategien in Wertschöpfungsketten	22
Abb. 2.4: Interaktionen formaler und informeller Institutionen	36
Abb. 2.5: Konzeptioneller Rahmen von Guanxi	47
Abb. 2.6: Auswirkungen von Guanxi auf die ökonomische Situation	55
Abb. 3.1: Analyserahmen	63
Abb. 3.2: Unterschiedliche strukturierte Wertschöpfungsketten	77
Abb. 4.1: Schematische Darstellung der Wachstumsraten im PRD	101
Abb. 4.2: Zusammensetzung des Umsatzes nach Absatzmärkten in Prozent	107
Abb. 4.3: Anteil der Unternehmen geordnet nach unterschiedlichen Exportquoten	109
Abb. 4.4: Funktionale Ausrichtung der Unternehmen auf dem chinesischen Markt und Exportquoten	110
Abb. 4.5: Funktionale Zusammensetzung des Umsatzes auf dem chinesischen Markt....	110
Abb. 4.6: Funktionale Zusammensetzung des Exportumsatzes in Prozent	111
Abb. 4.7: Durchschnittliches Alter der verwendeten Maschinen	114
Abb. 4.8: Die Bedeutung von Eigenentwicklungen für den technologischen Aufwertungsprozess	120
Abb. 4.9: Aufwertungsaktivitäten anhand der funktionalen Ausrichtung (>66%) auf dem chinesischen Markt	121
Abb. 4.10: Aufwertungsaktivitäten anhand der funktionalen Ausrichtung (>66%) auf internationalen Märkten	121
Abb. 5.1: Unterschiedliche Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen mit niedrigem und hohem Aufwertungsdruck seitens der Politik.....	141
Abb. 5.2: Reaktion auf NDRC: Produktneuentwicklungen	144

Abb. 5.3: Reaktion auf NDRC: mehr Forschung und Entwicklung.....	144
Abb. 5.4: Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen, die Förderung in den Bereichen Innovationen und Aufwertung erhalten haben.....	147
Abb. 5.5: Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen, die am „IPR advantage firms nurturing project“ teilnehmen.....	148
Abb. 5.6: Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen, die wöchentlichen Kontakt zu Repräsentanten des Staates haben.....	150
Abb. 5.7: Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen abhängig vom Vorhandensein eines offiziellen Parteibüro	151
Abb. 5.8: Aufwertungsaktivitäten anhand der Parteimitgliedschaft des CEO	152
Abb. 6.1: Entwicklung der Produktionskapazitäten während des Aufholprozesses in Ostasien.....	159

Verzeichnis der Karten

Karte 3.1: Anteil unterschiedlicher Sektoren am produzierenden Gewerbe im PRD	72
---	----

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 2.1: Unterscheidungsmerkmale von Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken	13
Tab. 2.2: Staatliche Performance in den ersten Jahren des Transformationsprozesses	40
Tab. 2.3: Ausprägung der Transformationsprozesse in China und in den ehemaligen GUS Staaten	41
Tab. 2.4: Bestehende Studien zu Guanxi	57
Tab. 3.1: Entwicklung der chinesischen Ex- und Importe	70
Tab. 3.2: Wirtschaftliche Indikatoren für China, Guangdong und das PRD	73
Tab. 3.3: Wirtschaftliche Indikatoren für Shenzhen, Dongguan, Huizhou und Heyuan	73
Tab. 3.4: Profil der teilnehmenden Unternehmen	83
Tab. 4.1: Monatliche Entwicklung des ausländischen Handels in der Provinz Guangdong (2008-09)	96
Tab. 4.2: Zusammensetzung der Unternehmensstruktur im PRD nach Eigentumsverhältnissen	99
Tab. 4.3: Wachstumsraten des Umsatzes, Nettogewinns und der Beschäftigung in Unternehmen abhängig von der Exportquote	102
Tab. 4.4: Wichtigste Finanzierungsquellen gegliedert nach Exportquote in Prozent	103
Tab. 4.5: Wachstumsraten des Umsatzes, Nettogewinns und die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen in Unternehmen mit hoher und niedriger Finanzierung durch ausländischer Banken (inkl. HK Banken)	104
Tab. 4.6: Vergleich der Wachstumsraten für Umsatz, Gewinn und Beschäftigung in Unternehmen mit und ohne ausländische Investitionen	105
Tab. 4.7: Anteil der Unternehmen mit einer zertifizierten Entwicklungsabteilung	113
Tab. 4.8 : Anteil der Unternehmen mit einem Patent in Prozent	114
Tab. 4.9: Prozentualer Anteil am Umsatz, der für den Kauf neuer Maschinen und die Aufwertung bestehender in den Jahren 2007 und 2009 ausgegeben wurde	115
Tab. 4.10: Die Bedeutung chinesischer und ausländischer Kunden für das Akquirieren neuer Maschinen	116

Tab. 4.11: Bedeutung unterschiedlicher Elemente für Aufwertungsprozesse geordnet nach Unternehmensformen.....	117
Tab. 4.12 Aufwertungsprozesse zwischen 2006 bis 2009 bei Unternehmen, die dem Wettbewerbsdruck keine bzw. geringe (Gruppe 1) sowie starke bzw. signifikante Bedeutung (Gruppe 2) für die Aufwertung beimessen	118
Tab. 4.13: Aufwertungsprozesse zwischen 2006 und 2009 bei Unternehmen mit hoher bzw. niedriger Exportquote	119
Tab. 5.1: Bedeutung von persönlichen Beziehungen zu Vertretern des chinesischen Staates	131
Tab. 5.2: Verfügbarkeit unterschiedlicher Finanzierungsquellen	134
Tab. 5.3: Beteiligung an staatlichen Förderprogrammen	135
Tab. 5.4: Zugang zu unterschiedlichen Finanzquellen in Abhängigkeit von formalen Kontakten zur KPCh.	137
Tab. 5.5: Beteiligung an staatlichen Förderprogrammen in Abhängigkeit von formalen Kontakten zur Partei	138
Tab. 5.6: Zugang zu unterschiedlichen Finanzquellen in Abhängigkeit informeller Kontakte zur KPCh.	139
Tab. 5.7: Anteil der teilnehmenden Unternehmen an staatlichen Förderprogrammen abhängig von der Parteimitgliedschaft des CEO	140
Tab. 5.8: Reaktion auf den Entwicklungsplan 2020 der NDRC	142
Tab. 5.9: Ausgaben für Forschung und Entwicklung und die Aufwertung der Ausrüstung	145
Tab. 5.10: Ausgaben für die Produktneuentwicklung und für die Aufwertung der Ausrüstung	149

Verzeichnis der Abkürzungen

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CEO	Chief Executive Officer
DFG	Deutsche Forschungsgemeinschaft
GLC	Global Logistics Contracting
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
KPCh.	Kommunistische Partei China
MOST	Ministry for Science and Technology
NDRC	National Development and Reform Commission
OBM	Original Brand Manufacturer
ODM	Original Design Manufacturer
OEM	Original Equipment Manufacturer
WTO	World Trade Organization

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

Vorwort

Diese Arbeit ist Teil der Debatte, ob die Volksrepublik China in der Lage ist, wirtschaftliche und technologische Lücken zu Industrieländern zu schließen. Das Ziel dieser Arbeit war es, den Einfluss des chinesischen Staates auf Aufwertungsaktivitäten im Perlfussdelta zu analysieren. Sie entstand im Rahmen eines Schwerpunktprogrammes, das die Entwicklungsdynamiken in Megastädten in Entwicklungs- und Schwellenländern untersucht. An dieser Stelle möchte ich der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) für die Projektförderung danken.

Mein besonderer Dank geht an Prof. Ingo Liefner, der mir die Möglichkeit zur Promotion gegeben hat, mich während der gesamten Zeit unterstützte und mir wertvolle Anregungen gab. Die wissenschaftliche Forschung in China gestaltet sich nicht immer einfach. Ohne die Unterstützung und Hilfe von Prof. Li Xun, Wenying Fu und Liu Wei wäre die Befragungsphase im Perlfussdelta nicht in dieser Form möglich gewesen.

Ich danke meinen Kollegen für die angenehme Arbeitsatmosphäre und den anregenden Diskussionen. Mein spezieller Dank geht dabei an Frau Bothur, die bei der Arbeitsorganisation stets eine helfende Hand war. Ich bedanke mich auch bei meiner studentischen Hilfskraft Frederik Arp für seine Datenrecherche und Korrekturen.

Mein persönlicher Dank geht an meine Eltern und Freunde, die mich während der gesamten Zeit tatkräftig unterstützten und ohne die das Verfassen dieser Arbeit nicht möglich gewesen wäre. Namentlich zu nennen sind Anahita Amiri Farahani, Leif Kuchta, Ina Polenthon, Mirjam Reisner, Christian Weber und Oskar Zyskowski.

Gießen, im Mai 2011

Stefan Ohm

1 Einleitung

1.1 Relevanz der Arbeit und Stand der Forschung

Autoritäre Regierungen sind inkompatibel zu komplexen, hochentwickelten, industrialisierten und modernen Gesellschaften (vgl. Huntington 1970:3). Die Errichtung der ersten Sonderwirtschaftszone in Shenzhen 1978 markiert ein Wendepunkt in der ökonomischen und sozialen Entwicklung Chinas. Während viele Reformen und Liberalisierungsmaßnahmen im wirtschaftlichen Sektor vorgenommen wurden, blieb das politische System der Volksrepublik nahezu unverändert. Der wichtigste politische Akteur in China ist weiterhin die Kommunistische Partei China (KPCh.), die über eine zentralistische Organisationsstruktur mit mehr als 78 Millionen Mitgliedern verfügt (vgl. Xinhua 2010). Die Erwartung, dass Ein-Parteien-Staaten im Zuge der ökonomischen Transformation demokratische Strukturen entwickeln, ist im Falle Chinas keine Realität geworden. Die KPCh. hat die politische Macht über das Land nicht verloren, sondern diese gefestigt und teilweise sogar ausgeweitet. Dickson (2008:1) schlussfolgert, dass die KPCh. im Zuge des Transformationsprozesses kein passiver Akteur war und sich während des ökonomischen und sozialen Wandels nachhaltig vor politischen Veränderungen schützte, indem erfolgreich Verbindungen zu wichtigen Akteuren in Wirtschaft und Gesellschaft aufgebaut wurden. Diese Netzwerke tragen dazu bei, dass die KPCh. ihre politische Macht stabilisieren und weiter ausbauen konnte. Schlüsselpersonen der Gesellschaft schließen einen Pakt mit dem Regime um den weiteren wirtschaftlichen Aufstieg des Landes zu gewährleisten (vgl. Li et al. 2008: 296).

Der ökonomische Sektor in China erlebte zahlreiche Reformen, die insgesamt zur Stärkung des institutionellen Rahmenwerks beitrugen. Allerdings befinden sich die Institutionen noch immer in einem fragilen Zustand. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich regional sehr unterschiedliche Entwicklungsstrategien etablieren. Wu et al. (2009:180) erkennen heterogene Strukturen sowohl im rechtlichen Rahmen als auch im ökonomischen Regelwerk des Landes. Zwischen den gut entwickelten Küstenregionen und dem Westen Chinas bestehen weiterhin starke Disparitäten (vgl. Fan und Wang 2007). Die Provinz Guangdong weist insgesamt ein sehr gut entwickeltes gesetzliches und institutionelles Rahmenwerk auf, dennoch bestehen signifikante Unterschiede in der Qualität der institutionellen Ausstattung des PRD und dessen ländlich geprägter Peripherie.

Aufgrund dieser regionalen Variationen in der staatlichen Struktur sind informelle Elemente zu einem wichtigen Bestandteil in der Beziehung zwischen Privatwirtschaft und Vertretern des Staates geworden. Unternehmer entwickeln unterschiedlichste Strategien, um sich an diese heterogenen Strukturen anzupassen. Dennoch wirken die Beziehungen nicht nur in eine Richtung, da auch der chinesische Staat von ihnen profitiert. Während Unternehmen Vorteile für sich aushandeln, kann der chinesische Staat notwendige Impulse für die Regionalentwicklung initiieren. Der chinesische Ausdruck für diese informellen Netzwerke lautet Guanxi. Über die Zu- bzw. Abnahme in der Bedeutung von Guanxi besteht in der Fachliteratur kein abschließendes Urteil. In der Theorie nehmen informelle Beziehungen im gleichen Umfang ab, in dem sich das legale institutionelle Umfeld einer Volkswirtschaft entwickelt. Demnach müsste Guanxi in seiner Bedeutung abnehmen, je mehr sich die formalen Institutionen der Volksrepublik herausbilden.

In zahlreichen Ländern Südostasiens nimmt der Staat eine einflussreiche Position im Wirtschaftsgeschehen ein (vgl. Wade 2004: 4). Dies trifft insbesondere auf Transformationsökonomien in Südostasien zu, in denen der Staat starken Einfluss auf die ökonomische sowie die regionalwirtschaftliche Entwicklungsrichtung ausübt. Der staatliche Einfluss beruht auf unterschiedlichen Politikinstrumenten, die sich in institutionellen wie informellen Verbindungen aller Marktteilnehmern äußern (vgl. Krug und Hendrichke 2008: 10f). Durch fortwährende Liberalisierungsmaßnahmen erlebte speziell das PRD in der Provinz Guangdong einen rasanten ökonomischen Aufschwung, der die Region in ein bedeutendes wirtschaftliches Zentrum innerhalb Chinas und Asiens transformierte (vgl. Becker et al. 2007: 26).

Die wirtschaftliche Ausrichtung der Region beruht auf der arbeitsintensiven Fertigung im Bereich der Leicht- und Textilindustrie. Die konsequente Exportorientierung der Unternehmen sichert der Region internationale Marktanteile, da viele multinationale Unternehmen die Region als ihre verlängerte Werkbank nutzen (vgl. Hartmann 2006: 183). Wichtige Bausteine dieses wirtschaftlichen Erfolges sind der Zugriff auf einen umfangreichen, flexiblen Arbeitsmarkt, deregulierte Produktionsbedingungen sowie niedrige Lohnkosten. Die dominierende Branche im PRD ist die Elektronikindustrie, die 2008 einen Anteil von 54,79% an der Industrieproduktion der Provinz Guangdong aufwies (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2009). Ein Herausstellungsmerkmal der Unternehmen in der Elektronikindustrie ist eine hohe Flexibilität bei der Fertigung und die variable Anpassung der Produktionssysteme. Laut Lin (2009: 432) existieren in den

Städten des PRD industrielle Distrikte, die durch flexible Spezialisierung kleinerer und mittlerer Unternehmen Lernprozesse und globale Kooperationen im Produktionsprozess vorantreiben.

Die herausragende ökonomische Bedeutung Guangdongs und insbesondere des PRD innerhalb Chinas lässt sich durch einen Vergleich des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens verdeutlichen, das in China 2009 25.575 Yuan betrug. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in der Provinz Guangdong dagegen lag 2009 bei 41.166 Yuan. Innerhalb der administrativen Grenzen des PRD erreichte es für den gleichen Zeitraum 67.407 Yuan. Die hervorgehobene Stellung des PRD für die Provinz Guangdong äußert sich auch anhand weiterer ökonomischer Indikatoren. 2008 betrug der Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP), der durch das PRD erwirtschaftet wurde, 79,7%. Zusätzlich zeichnet sich das PRD für 95,9% aller Exporte und für 96,7% aller Importe der Provinz verantwortlich (vgl. China Statistical Yearbook 2010, Guangdong Statistical Yearbook 2009).

1.2 Zielsetzung

Laut Hobday (1995) verstärken Aufwertungsprozesse in Entwicklungs- und Schwellenländern die globale Integration der Unternehmen. Die arbeitsintensive Fertigung von einfachen Elektronikprodukten war die Grundlage in den schnell wachsenden asiatischen Volkswirtschaften, um höherwertige Fertigungsschritte zu erlernen. Der Weg dieser Länder führte dabei über die Kontraktfertigung bis zur Entwicklung eigener Produkte und Marken. Unternehmen, denen es gelingt eigene Produkte und Marken auf den globalen Märkten abzusetzen, imitieren Lernprozesse um die eigene technologische Kapazität zu steigern. Diese Entwicklungen beinhalten auch regionalwirtschaftliche Implikationen, da im Laufe dieses Lernprozesses ganze Regionen profitieren.

Das Ziel des Forschungsprojektes, das dieser Arbeit zu Grunde liegt, ist es, eine detaillierte Analyse der Unternehmensorganisation sowie der vorhandenen Institutionen im PRD zu erstellen. Ohne diese lassen sich der Wirtschaftserfolg und zukünftige Entwicklungen der Region nicht vollständig nachvollziehen. Das PRD soll, laut der "*National Development and Reform Commission*" (NDRC), bis 2020 in eine innovative High-Tech Region transformiert werden, in der die Unternehmen eigenständig neue und innovative Produkte entwickeln sowie neue Marken prägen, die nationale und globale Marktanteile erobern. Es stellt sich dabei die Frage, ob die Unternehmensstruktur und -organisation im PRD

geeignet ist, diesem Entwicklungsgebot zu folgen und inwieweit die chinesische Politik in das Marktgeschehen eingreift, um die entsprechenden Entwicklungsdeterminanten auszulösen.

Zusätzlich ist eine detaillierte Analyse der Unternehmensorganisation und der Aufwertungsaktivitäten vonnöten, insbesondere in der aktuellen Situation der Exportwirtschaft, die maßgeblich von der Währungs- und Finanzkrise mit Auftrags- und Produktionseinbrüchen betroffen war und die sich mittlerweile in einer Phase der Erholung befindet. Es stellt sich daher die Frage, welche Elemente des lokalen Geschäftsmodells sich dafür verantwortlich zeichnen, dass sich eine unternehmerische Robustheit gegenüber externen Schocks entwickelt.

Als Grundlage dieser Arbeit dienen Daten, die durch eine Primärerhebung in Shenzhen, Dongguan, Huizhou und Heyuan im Herbst 2009 gewonnen wurden. Zusätzlich werden diese Daten durch in Experteninterviews erworbene Erkenntnisse ergänzt, die in Guangzhou, Shenzhen, Dongguan und Shunde im Herbst 2009 bzw. Frühjahr 2010 geführt wurden. Die Auswahl der Untersuchungsregionen ermöglicht es Unternehmen des wirtschaftlichen Zentrums im PRD zu analysieren. Shenzhen stellt den wirtschaftlichen Kristallisationskern der Region dar, und weist das höchste durchschnittliche Pro-Kopf Einkommen auf. Mit 92.772 Yuan übersteigt es das Pro-Kopf Einkommen in Dongguan (RMB 56.601 Yuan) und Huizhou (RMB 35.819) (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2010).

Die sekundärstatistischen Analysen dieser Arbeit verwenden Daten des „National Bureau of Statistics of China“ und des „Statistics Bureau of Guangdong Province“ aus den Jahren 2009 und 2010. In der Literatur bestehen Vorbehalte gegenüber der Verwendung offizieller chinesischer Statistiken, die in Validität und Qualität erhebliche Mängel aufweisen können (vgl. Holz 2004: 403). Diese statistischen Sekundärdaten werden in dieser Arbeit kritisch verwendet und die Ergebnisse entsprechend diskutiert.

1.3 Definitionen

Zentrale Begrifflichkeiten dieser Arbeit sind Innovationen, Aufwertungsaktivitäten und Institutionen. Nachfolgend werden diese definiert und die Verwendung in dieser Arbeit erläutert.

- **Innovationen und Aufwertungsaktivitäten:** Das Konzept der industriellen Aufwertung wird in der Literatur häufig als Synonym oder als Ergebnis von Innovationen gesehen. Morrison et al. (2008: 41) sehen allerdings einen Unterschied zwischen diesen beiden Begrifflichkeiten, da Aufwertungsprozesse einen klaren Bezug zum Konzept der Wertschöpfungsketten aufweisen. Sie sehen Aufwertungen auf der unternehmerischen Ebene in Beziehung zu den technologischen Fähigkeiten eines Unternehmens und führen es wie folgt aus:

„[...]it does not need to refer to “climbing up” the value chain but essentially to deepening the capabilities within the same functions or in additional functions along the value chain.”

In dieser Arbeit wird der Begriff Aufwertung als die Fähigkeit von Unternehmen, höherwertige Produkte zu produzieren oder neue Funktionen zu akkumulieren verstanden. Diese Sichtweise basiert auch auf den Arbeiten von Kaplinsky (2000) und Porter (1990).

- **Institutionelles Umfeld:** Institutionen sind nach North (1990: 3) die Spielregeln einer Gesellschaft, die die Beziehung zwischen den Menschen prägen. Institutionen können gesellschaftlicher, politischer oder wirtschaftlicher Natur sein. Insgesamt bestimmen sie den Weg, in den sich eine Gesellschaft entwickelt. Sie sind wichtiger Bestandteil des Wirtschaftslebens und üben zugleich einen starken Einfluss auf dieses aus.

Die institutionelle Ausstattung eines Landes ist dabei stark abhängig von der ökonomischen und politischen Ideologie sowie der nationalen Kultur. Das Zusammenspiel dieser Elemente hat einen entscheidenden Einfluss auf den Entwicklungspfad einer Volkswirtschaft (vgl. Scully 1988: 653).

Diese Arbeit verwendet den Begriff Institutionen und institutionelles Umfeld in Anlehnung an die Definition von North (1990).

1.4 Aufbau der Arbeit

Das Hauptinteresse dieser Arbeit ist es, unterschiedliche Aufwertungsstrategien im PRD zu untersuchen mit der Zielsetzung herauszufinden, inwieweit der chinesische Staat auf diese einen Einfluss ausübt. Der Aufbau der Arbeit orientiert sich am raumwirtschaftlichen Konzept von Schätzl (2003), das eine Abfolge von Theorie, Empirie und Politik vorsieht (siehe Abb. 1.1).

Der Empirie vorangestellt erfolgt die theoretische Diskussion in Kapitel 2. Anhand der Konzepte der globalen Wertschöpfungsketten und Aufwertungsaktivitäten innerhalb dieser wird die Frage verfolgt, welchen Einfluss globale Wertschöpfungsketten auf die Entstehung globaler Produktionsplattformen ausüben. Desweiteren wird in diesem Abschnitt diskutiert, welche Einflussfaktoren volkswirtschaftliche Transformationsprozesse prägen und welche Bedeutung und welchen Umfang persönliche Beziehungen zwischen Vertretern des chinesischen Staates und der Privatwirtschaft einnehmen. Auf Basis dieser theoretischen Vorüberlegungen erfolgen in Kapitel 3 die Vorstellung der Forschungskonzeption und die Einordnung der Untersuchungsregion und des betrachteten Wirtschaftssektors. Desweiteren werden in diesem Kapitel die zugrundeliegenden Daten dieser Arbeit vorgestellt.

Die empirische Untersuchung der Fragestellung erfolgt in Kapitel 4 und 5. Während in Kapitel 4 industrielle Aufwertungsaktivitäten und deren Einflussfaktoren untersucht werden, wird in Kapitel 5 die Frage verfolgt, in welchem Ausmaß der chinesische Staat Einfluss auf die Unternehmen und deren Aufwertungsaktivitäten ausübt. Abschließend erfolgen in Kapitel 6 die Zusammenfassung der Ergebnisse und die Formulierung politischer Handlungsempfehlungen. Zusätzlich wird die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf vergleichbare Transformationsökonomien diskutiert.

Abb. 1.1: Aufbau der Arbeit

Theorie	1	Einleitung
	2	Theoretische Grundlagen
Empirie	3	Forschungskonzeption und Kontextualisierung
	4	Industrielle Aufwertungsprozesse
	5	Politikinstrumente und staatlicher Einfluss
Politik	6	Schlussbetrachtung und politische Handlungsempfehlungen

Quelle: eigene Darstellung

2 Theoretische Grundlagen

Aufgrund moderner Informations- und Telekommunikationsmittel sowie Innovationen im Transportwesen wurden Produktionsprozesse global neu organisiert. Durch diese Neustrukturierung entstanden in Entwicklungs- und Schwellenländern neue Produktionsstätten, die sich in den Weltmarkt integrierten. Durch die Transformation der globalen Wirtschaftsstruktur wuchs gleichzeitig der Wettbewerb zwischen Regionen an. Wichtige Standortanforderungen in dieser Struktur sind effiziente Produktionsformen und niedrige Transaktionskosten.

Je nach Spezialisierungsgrad und Produktionsanforderungen haben sich unterschiedlich strukturierte Regionalwirtschaften herausgebildet, die miteinander in Wettbewerb zueinander stehen. Während arbeitsintensive Produktionsprozesse hauptsächlich in Entwicklungs- und Schwellenländern verortet sind, verweilt die technologieintensive Produktion in den industrialisierten Volkswirtschaften Nordamerikas, Europas und Japans. Wichtiges Element wirtschaftlicher Aufwertungsprozesse ist die Fähigkeit von Regionen und Unternehmen flexibel auf sich ändernde internationale Marktanforderungen zu reagieren. Durch erfolgreiche Unternehmen profitieren Regionen, da deren wirtschaftliches Wachstum nachhaltig gesichert ist. Die theoretischen Grundlagen dieser Entwicklung werden anhand globaler Wertschöpfungsketten und industrieller Aufwertungsprozesse in den ersten beiden Abschnitten dieses Kapitels erläutert. Es wird die Frage untersucht, welchen Einfluss globale Wertschöpfungsketten auf die Entwicklung regionaler Produktionsplattformen ausüben.

Bedingt durch den Erfolg chinesischer Produkte auf dem Weltmarkt veränderte sich auch die innere Struktur des Landes. Der dritte Abschnitt diskutiert die Einflussfaktoren des chinesischen Transformationsprozesses und leitet daraus die Entwicklung der unternehmerischen Entscheidungsprozesse ab. Während der volkswirtschaftlichen Transformation unterliegt auch das Verhältnis zwischen Privatwirtschaft und staatlichen Akteuren einem kontinuierlichen Wandel. Der letzte Abschnitt erörtert die Relevanz von persönlichen Beziehungssystemen während der ökonomischen Transformation Chinas, und wie diese das Verhältnis von Staat und Wirtschaft prägen.

2.1 Globale Wertschöpfungsketten

2.1.1 Entstehungshintergründe und Definition

Die globalen Produktionssysteme erleben einen dramatischen Paradigmenwechsel, der auch als Übergang vom Fordismus zum Postfordismus, von der ersten zur zweiten Arbeitsteilung sowie von der standardisierten Massenproduktion zur flexiblen Produktion bezeichnet wird (vgl. Schätzl 2003: 224). Als erste Arbeitsteilung gilt die Produktionsorganisation, die zum Ende des 19. bzw. Beginn des 20. Jahrhunderts entwickelt wurde und durch die industrielle Massenproduktion homogener Güter geprägt war. Deren Intention war die Senkung einzelner Stückkosten (*economies of scale*). Als federführend für diese Produktionsorganisation gilt die Fließbandproduktion von Henry Ford (*Fordismus*). Diese Organisationsstruktur war durch vertikale Hierarchieebenen, Spezialisierungen, Gleichförmigkeit der Arbeitsschritte sowie durch geringe individuelle Verantwortung der Mitarbeiter geprägt, da der Produktionsprozess in einfach zu bewerkstellende Teilschritte unterteilt war (*Taylorismus*). Die raumwirtschaftlichen Implikationen dieser Produktionsorganisation waren eine starke Konzentration der Produktionsstätten innerhalb großer Agglomerationen, die globale Beschaffung von Rohstoffen sowie die Nutzung großer Produktionshallen und Lager (vgl. Esser und Hirsch 1994: 78f.).

Zur zweiten industriellen Arbeitsteilung kam es, da sich durch sich ständig ändernde Kundenwünsche die Produktzyklen insgesamt verkürzten und individuellere Produkte von Konsumenten nachgefragt wurden. Die Reaktion auf diese Entwicklung war eine Zunahme der Unternehmensspezialisierung mittels flexibler Produktion und die Fertigung in Kleinserien. Die Implikationen dieser Entwicklung sind geringe Fertigungstiefen, kleine Lagerbestände, dezentrale Koordinierung und Kontrolle sowie eine enge Kooperation der Unternehmen untereinander.

Ein kompletter Paradigmenwechsel vom Fordismus zum Postfordismus hat allerdings nicht trennscharf stattgefunden, da diese Produktionsorganisationen weiterhin nebeneinander existieren. Durch eine dynamische Flexibilisierung ist es Unternehmen möglich, die Massenproduktion anpassungsfähig zu gestalten. Die Produktion wird vermehrt wissens- bzw. technologieintensiv, so dass sich Unternehmen zunehmend auf wenige Kernkompetenzen konzentrieren. Durch die Entwicklung hochkomplexer Produktionsnetzwerke entsteht, laut Schätzl (2003: 226), „die Verflechtung [der

Unternehmen] entlang der gesamten Wertschöpfungskette“. Moderne Kommunikationsmittel sowie Innovationen im Transport- und Logistikwesen begünstigten die Entwicklung global organisierter Produktionssysteme, deren Produktion in Wertschöpfungsketten neu organisiert ist und deren Produktionsstandorte nicht an eine Region gebunden sind.

Wertschöpfungsketten lassen sich als vertikale Sequenz von Aktivitäten im Produktionsprozess beschreiben, deren Spannbreite sämtliche Schritte von der Produktentwicklung über das Design, die Fertigung, die Distribution und das Marketing bis hin zum Absatz umfasst. Alle involvierten Akteure bearbeiten Teilschritte der Produktion und stehen dynamisch in Beziehung zueinander, da sich die Spannbreite des Produktionsablaufes ständig an neue Produktions- und Marktgegebenheiten anpassen muss. Wertschöpfungsketten sind zudem produktbezogen und haben das Ziel ein bestimmtes Gut zu entwickeln, zu fertigen und abzusetzen (vgl. Sturgeon 2001: 2).

Die Definition von Sturgeon (2001) ist eine Fortführung der Konzepte von Porter (1990) und Gereffi (1994). Porter (1990) versteht Wertschöpfungsketten als sequentiellen Aufbau der Produktion, in der Produktionsprozesse voneinander losgelöst sind. Auf jeder Produktionsstufe wird einem Gut ein neuer Wert hinzugefügt. Bei der Analyse von Wertschöpfungsketten unterscheidet Porter (1990) unterschiedliche Stufen im Produktionsprozess: die Beschaffung (Logistik, Marketing, Absatz und Dienstleistungen), die Transformation von Einzelteilen und Rohmaterialien (Produktion, Logistik, Produktqualität und kontinuierlicher Anpassungsprozess) sowie unterstützende Dienstleistungen (Planung, Humankapitalmanagement, technologische Entwicklungen). Porter (1990) verwendet die Separierung des Produktionsprozesses, um einen reinen Fokus auf die physische Transformation zu vermeiden. Die Definition einer Wertschöpfungskette ist dabei eng an das Konzept des „*filiere*“ angelehnt, das die Bewegung von Materialien und Dienstleistungen in der Produktion eines Endproduktes im Mittelpunkt der Betrachtung vereint. Das „*filiere*“-Konzept untersucht lokale Multiplikatoreffekte in Beziehungen zwischen Unternehmen und setzt einen Fokus auf Effizienzsteigerungen durch Skaleneffekte und eine Reduzierung der Transaktions- bzw. Transportkosten (vgl. Raikes et al. 2000: 403ff.). Dieses Konzept ist allerdings statischer Natur. Dynamische Beziehungen zwischen Akteuren werden in der Analyse nicht berücksichtigt. Zudem hat es ausschließlich nationalen Charakter, und internationale Warenströme bilden keinen Bestandteil. Henderson et al. (2002: 439) kritisieren, dass alleine Unternehmen Objekt der

Betrachtung sind. Das externe Umfeld, in welches die Produktion und die Unternehmen eingebettet sind, findet keine Berücksichtigung.

Gereffi (1994: 2) erweitert Porters (1990) Ansatz und liefert eine Erklärung, in der eine Zahl miteinander verbundener Unternehmensnetzwerke sich um ein führendes Unternehmen organisieren. Diese Netzwerke bestehen jedoch nicht losgelöst vom sozioökonomischen Umfeld der Region, sondern sind in dieses eingebettet. Trotz der Verwendung von Netzwerken sei dieser Ansatz, so Henderson et al. (2002: 442), sequentiell ausgerichtet und die Produktionsprozesse verliefen ausschließlich vertikal.

Eine Weiterentwicklung dieser Ansätze bildet das zuvor erwähnte Konzept von Sturgeon (2001: 10), der internationale Wertschöpfungsketten als Netzwerke versteht, die vertikale Sequenzen und Produktionsschritte in sich vereinen und in denen es zu Rückkopplungen innerhalb des gesamten Systems kommt. Eine solche nichtsequentielle Struktur begünstigt Lernprozesse bei der Produktion, da unterschiedliche Akteure miteinander interagieren und der Produktionsprozess ständig neu justiert wird. Im Zuge dieses Anpassungsprozesses finden Lernprozesse statt, von denen alle teilnehmenden Akteure einer Wertschöpfungskette profitieren.

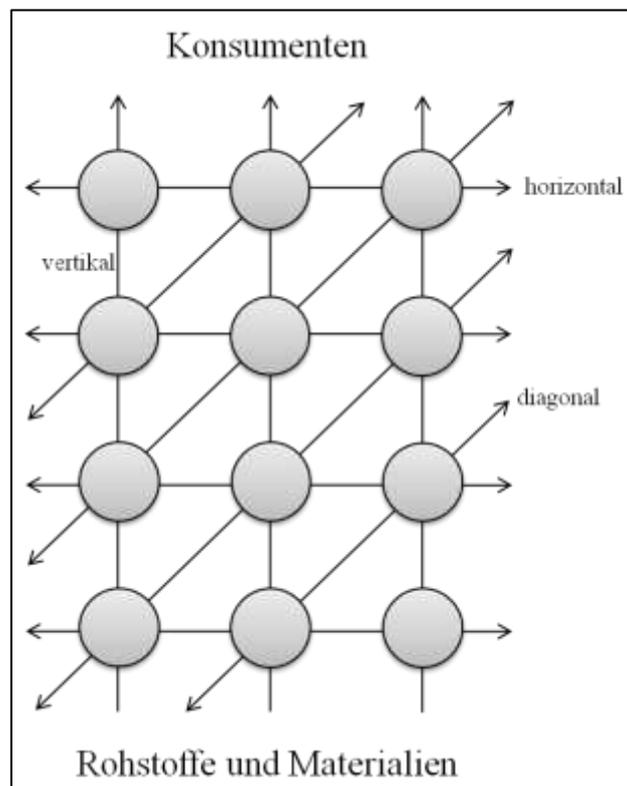
2.1.2 Funktionale Ausprägungen

Die einfachste Form einer Wertschöpfungskette umfasst die Verarbeitung von Rohstoffen in Einzelteile und Komponenten, die zu einem fertigen Produkt zusammengefügt und verkauft werden. Diese Wertschöpfungskette ist in der Koordination durch Unternehmen problemlos zu bewerkstelligen, da es sich um eine sequentielle Abfolge von Produktionsschritten handelt. Ein solcher Aufbau des Produktionsprozesses wirkt allerdings innovationshemmend, da sich Innovationsprozesse häufig unerwartet und multidirektional entwickeln und nur selten linear verlaufen. Im Spannungsfeld zwischen Opportunität und Wettbewerb ist es für Unternehmen essentiell, Risiken einzuschätzen und neue Wege in der Produktion und der Kundenbindung zu schaffen. Pil und Holweg (2006: 72) beschreiben das Mobilfunkunternehmen Nokia Corp., das seinen Produktionsprozess so effizient organisierte, dass es zu keinen Engpässen bei der Lieferung seltener Kernkomponenten und Rohstoffe kam. Dadurch sicherte es sich einen signifikanten Wettbewerbsvorteil, der allerdings nicht von Dauer war. Nokia Corp. erlebte in den vergangenen Jahren einen Rückgang der Marktanteile, da Konkurrenten und Mitbewerber dieses Organisationsmodell kopierten und weiterentwickelten.

Im Gegensatz zu einfachen Wertschöpfungsketten besitzen komplexe Wertschöpfungsketten Verflechtungen entlang vertikaler, horizontaler und diagonaler Dimensionen, die in Abb. 2.1 dargestellt sind.

- **vertikal:** Rückkopplungen innerhalb der Wertschöpfungskette, die sowohl vorwärts als auch rückwärts gerichtet sind.
- **horizontal:** Lernprozesse und Rückkopplungen, die durch die Erfahrung aus angrenzenden Wertschöpfungsketten initiiert werden.
- **diagonal:** Lernprozesse in Wertschöpfungsketten aus unterschiedlichen Industrien.

Abb. 2.1: Dimensionen der Verflechtungen innerhalb von Wertschöpfungsketten



Quelle: eigene Abbildung nach Pil und Holweg 2006: 74

Das Konzept der Wertschöpfungsketten ist eng an das der globalen Produktionsnetzwerke angelehnt. Wertschöpfungsketten existieren in einer komplexen Matrix aus Institutionen und unterstützenden Industrien, in der jeder Produktionsschritt geographisch lokalisiert ist und durch das verfügbare Humankapital, die Infrastruktur und externe Dienstleistungsunternehmen beeinflusst wird (vgl. Sturgeon 2001: 2). Globale

Produktionsnetzwerke hingegen umfassen das gesamte Ausmaß aller Unternehmen und Akteure, die produktionsbedingt miteinander verflochten sind. Während Wertschöpfungsketten sich eindeutig um ein spezifisches Produkt organisieren, können Produktionsnetzwerke aus mehreren parallel existierenden Wertschöpfungsketten bestehen und sich überlagern (vgl. Coe et al. 2008: 272f.). Globale Wertschöpfungsketten und globale Produktionsnetzwerke unterscheiden sich zusätzlich in ihrer Organisation, der geographischen Ausdehnung und den beteiligten Akteuren (vgl. Sturgeon 2001: 2ff.). Eine Übersicht der Unterscheidungsmerkmale von Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken ist in Tab. 2.1 dargestellt.

Tab. 2.1: Unterscheidungsmerkmale von Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken

Name	Definition	Umfang	Bezeichnungen in der englischsprachigen Literatur
1) Wertschöpfungskette	Sequenz der Produktionsaktivitäten von der Produktentwicklung, über die Fertigung bis zum Absatz	alle Aktivitäten, die von unterschiedlichen Akteuren im Produktionsprozess durchgeführt werden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ supply chain ▪ commodity chain ▪ production chain ▪ activities chain ▪ product pipeline
2) Produktionsnetzwerk	Netzwerk, das Gruppen von Unternehmen zu einer ökonomischen Einheit zusammenfasst	alle Unternehmen, die am Produktionsprozess beteiligt sind	<ul style="list-style-type: none"> ▪ value network ▪ supply-base

Quelle: eigene Darstellung nach Sturgeon 2001: 2

Im Kern sind beide Theorieansätze deckungsgleich, da sie miteinander verflochtene Funktionen, Operationen und Transaktionen betrachten, die dazu beitragen ein spezifisches Produkt oder eine Dienstleistung zu produzieren, zu verteilen und zu konsumieren. Die Analyse globaler Wertschöpfungsketten konzentriert sich auf die Koordinierung von Transaktionen zwischen Unternehmen und involvierten Akteuren, während globale Produktionsnetzwerke auch außenstehende Dritte in die Analyse mit einbeziehen, die entfernten Einfluss auf die Produktionsprozesse ausüben (vgl. Coe et al. 2008: 272). Durch die Einbeziehung multipler Akteure und Verflechtungen auf wirtschaftlicher, politischer

und sozialer Ebene gewinnt die Analyse von Produktionsnetzwerken daher schnell an Komplexität.

Sturgeon et al. (2008: 302) sehen hingegen globale Wertschöpfungsketten als heuristisches Werkzeug, um komplexe und dynamisch organisierte globale Industrien zu analysieren, da das Verständnis einer Wertschöpfungskette nicht rein sequenziell ist und auch Rückkopplungen im Produktions- und Lernprozesse berücksichtigt werden. Pil und Holweg (2006) nutzen Wertschöpfungsketten um komplexe und amorphe Strukturen, wie beispielsweise Netzwerke, in der globalen Wirtschaft zu analysieren. Sie ermöglichen eine Momentaufnahme ökonomischer Aktivitäten und identifizieren Unternehmen, Akteure und Institutionen. Sturgeon et al. (2008: 302) sprechen sich für diese Mesoebene in der Analyse aus, die sich als ausreichend bewiesen hat, um ökonomische Prozesse nachzuvollziehen, ohne sich in der Komplexität des Feldes zu verlieren.

2.1.3 Entstehungshintergründe, Entwicklungsdeterminanten und raumwirtschaftliche Implikationen

Die Triebkräfte für die Entstehung globaler Wertschöpfungsketten sind das Zusammenspiel von Liberalisierungen internationaler Handels- und Kapitalströme, einer Politik der Förderung ausländischer Direktinvestitionen (ADI) sowie einer zunehmenden Privatisierung im Bereich der Telekommunikations-, Transport- und Energiewirtschaft, die grundlegende technologische Innovationen hervorbringen. Diese Maßnahmen führen zu einer Kostenreduzierung internationaler Transaktionen und einem Anstieg internationaler Geschäftsaktivitäten. Profiteure dieser Entwicklungen sind multinationale Unternehmen, die einen größeren Handlungsspielraum für ihre Geschäftsaktivitäten hinzugewinnen, da sie Produktionsprozesse flexibler organisieren können. Von diesen Prozessen sind sämtliche Unternehmensbereiche wie die Forschung und Entwicklung, Fertigung, Distribution sowie das Marketing betroffen. Ein Mittel der Flexibilisierung ist die Auslagerung vormals unternehmensinterner Bereiche und Funktionen an spezialisierte Dienstleistungs- und Zulieferunternehmen. Diese Auslagerungen führen zu einer Senkung der Transaktionskosten bei gleichzeitiger Steigerung der technologischen Kompetenzen innerhalb des Unternehmens. Durch moderne Informations- und Telekommunikationsmittel lässt sich zudem der Produktionsprozess global neu organisieren. Insbesondere Standorte mit hohem Spezialisierungsgrad profitieren von

dieser Entwicklung und durchleben ökonomische Wachstumszyklen (vgl. Ernst und Kim 2002: 1419).

Ehemals lokal gebundene Produktionsprozesse erfahren eine Aufteilung in einzelne Produktionsschritte und eine Neuorganisation mit der Verlagerung an unterschiedliche internationale Standorte (vgl. Borrus et al. 2000: 11). Die Unternehmen profitieren von international organisierten Produktionsprozessen, da spezialisierte Produktionsstandorte im Wettbewerb zueinander stehen. Durch diese Produktionsstruktur ist es Unternehmen möglich, flexibel und zeitnah auf sich verändernde Marktanforderungen zu reagieren. Diese Dynamik erhöht die Agilität und insgesamt die Wettbewerbsfähigkeit multinationaler Unternehmen. Auf diesem Wege lassen sich Wettbewerbsvorteile generieren, bedingt durch die technologische Spezialisierung einzelner Regionen sowie niedrige Lohnkosten (vgl. Gaulier et al. 2007: 29).

Bei der arbeitsintensiven Fertigung sind die entscheidenden Standortfaktoren das Lohnniveau und die Verfügbarkeit von Humankapital, während die Standortwahl bei wissensintensiven Produktionsschritten hauptsächlich durch die technologischen Fähigkeiten einer Region beeinflusst wird. Die Spezialisierung eines Standortes nimmt dabei in dem Maße zu, je höher der entsprechende Produktionsschritt in einer Wertschöpfungskette angesiedelt ist.

Nicht alle Produktionsprozesse sind allerdings ähnlich strukturiert. Gereffi (1999: 38) unterscheidet zwei unterschiedlich organisierte Wertschöpfungsketten (siehe Abb. 2.2). Nachfrageorientierte Wertschöpfungsketten (*buyer-driven value chain*) werden von der Nachfrage der Konsumenten beeinflusst und organisieren sich dynamisch, während angebotsorientierte Wertschöpfungsketten (*producer-driven value chain*) hauptsächlich durch Flaggschiffunternehmen um ein bestimmtes Produkt strukturiert werden.

Nachfrageorientierte Wertschöpfungsketten (buyer-driven value chain):

Technologisch einfache Produkte wie Textilien, Schuhe oder Möbel werden in Wertschöpfungsketten produziert, die nachfrageorientiert strukturiert sind. Die Organisation des Produktionsprozesses wird nicht durch ein einzelnes Unternehmen koordiniert und vollzieht sich dezentral. Solche Produktionsprozesse sind durch arbeitsintensive Produktionsschritte und durch eine geringe Technologieintensität geprägt. Aufgrund der arbeitsintensiven Ausrichtung der Fertigung stellen Lohnkosten einen großen Anteil an den Produktionskosten. Die Produktionsstandorte in nachfrageorientierten

Wertschöpfungsketten sind hauptsächlich in Niedriglohnländern lokalisiert. Aufgrund geringer technologischer Einstiegshürden für neue Marktteilnehmer herrscht auf allen Ebenen des Produktionsprozesses starker Wettbewerb. Die Produktion in der Textilindustrie wird beispielsweise überwiegend als Auftragsarbeit oder als Lizenzproduktion durchgeführt. Internationale Markenhersteller sind bestimmende Akteure, da diese einen Großteil des Marketings und der Distribution in den Absatzmärkten übernehmen. Der wesentliche Einflussfaktor in nachfrageorientierten Wertschöpfungsketten ist laut Gereffi (1999: 43) die Profitabilität einzelner Produktionsschritte. Internationale Handelspolitik übt zudem einen starken Einfluss auf den Produktionsprozess und die Wahl des Produktionsstandortes aus, da die Margen für die Fertigung relativ gering sind und Veränderungen in den Absatzmärkten schnell zur Anpassung des gesamten Produktionsprozesses führen.

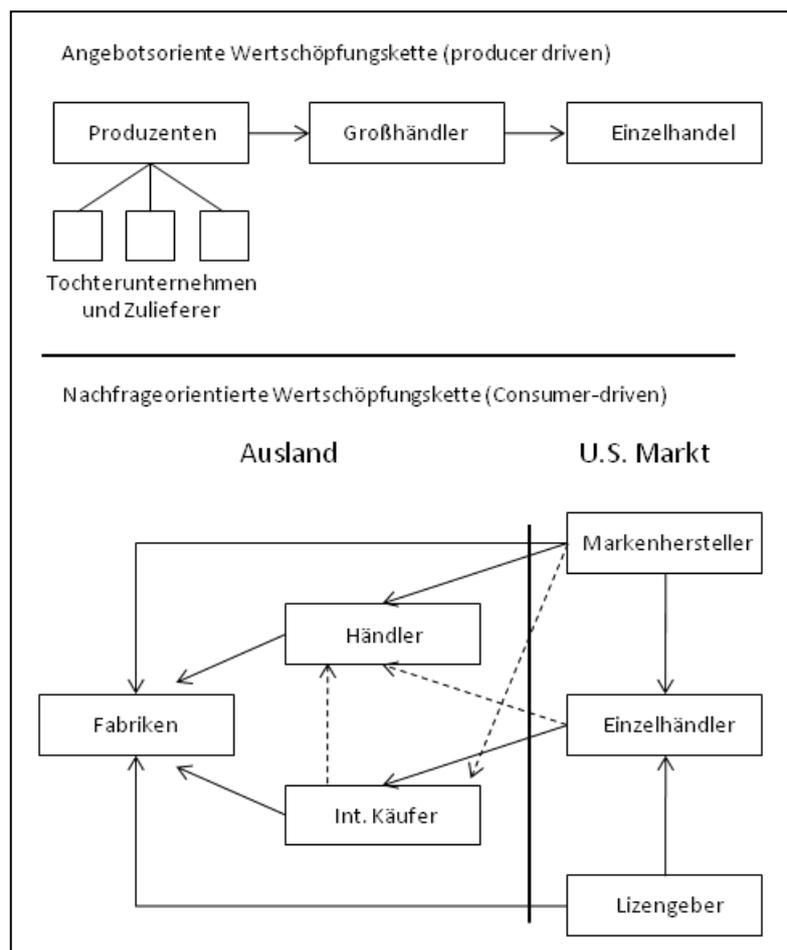
Angebotsorientierte Wertschöpfungsketten (producer-driven value chain):

Technologisch höherwertige Produkte wie Automobile, Elektronikprodukte oder Flugzeuge werden in angebotsorientierten Wertschöpfungsketten hergestellt. Deren Koordination führen multinationale Unternehmen durch. Aufgrund der Internationalisierung der Produktion wuchs der Anteil von immateriellen Gütern und Dienstleistungen im Produktionsprozess überproportional an. Der wachsende Anteil von Technologien im Produktionsprozess führt gleichzeitig zu einem Bedeutungsgewinn impliziten Wissens. Ein effizienter Wissensfluss auf allen Ebenen des Produktionsprozesses ist nur dann gewährleistet, wenn enge Verflechtungen auf Unternehmensseite bestehen. Diese sind innerhalb der Wertschöpfungskette sowohl rückwärts (Komponentenhersteller, Rohmaterialien) als auch vorwärts (Distribution, Handel) gerichtet. Aufgrund dieser Rahmenbedingungen sind die Einstiegshürden für neue Marktteilnehmer insgesamt sehr hoch. Die einzelnen Produktionsschritte sind hauptsächlich in westlichen Industriestaaten sowie technologisch wettbewerbsfähigen Schwellenländern lokalisiert (vgl. Gereffi 1999: 42ff.).

Die Organisation angebotsorientierter Wertschöpfungsketten übernehmen Flaggschiffunternehmen, die unterschiedliche Ebenen des Produktionsprozesses miteinander verbinden und koordinieren (vgl. Ernst und Kim 2002: 1420). In einer solchen Struktur sind Dienstleistungs- und Zulieferunternehmen eng an das zentrale Unternehmen gebunden und je nach Industriesektor von unterschiedlich großer Bedeutung. Die

Hauptfunktion dieser Organisationsstruktur ist es, Flaggschiffunternehmen schnell und flexibel Zugriff auf externe Ressourcen wie beispielsweise Wissen oder technologische Fähigkeiten zu ermöglichen. Durch Flexibilität und einen hohen Spezialisierungsgrad einzelner Produktionsschritte reduzieren sich insgesamt Transaktions- und Produktionskosten. Flaggschiffunternehmen entscheiden autonom über die eigene Unternehmensstrategie und koordinieren dementsprechend den gesamten Produktionsprozess, wie es beispielsweise in der Automobilindustrie zu beobachten ist (vgl. Sturgeon et al. 2008: 317). Für einzelne Produktionsschritte wird die Standortwahl dadurch beeinflusst, inwieweit die beteiligten Akteure den Grad der Effizienz ausbauen, die Höhe der Transaktionskosten senken und das eigene Innovationsverhalten gestalten (vgl. Chiarvesio et al. 2010: 335f.).

Abb.2.2: Schematische Darstellung von angebots- bzw. nachfrageorientiert organisierten Wertschöpfungsketten



Quelle: Gereffi 1999: 42

2.2 Wirtschaftliche Aufwertungsprozesse in globalen Wertschöpfungsketten

2.2.1 Definition und Literaturreview

Die Fähigkeit von Unternehmen, höherwertige Produkte zu produzieren oder neue Funktionen zu akkumulieren, wird als wirtschaftliche Aufwertung (Upgrading) verstanden und ist wichtiger Bestandteil in der Analyse der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Regionen (vgl. Kaplinsky 2000; Porter 1990). Das Verständnis der industriellen Aufwertung ist eng mit der Generierung von Innovationen verwandt. Diese Konzepte unterscheiden sich dahingehend, dass eine neue Funktion innerhalb eines Unternehmens nicht generell als Innovation gewertet wird. Pietrobelli und Rabellotti (2006: 10) verwenden daher einen differenzierten Begriff für Aufwertungsaktivitäten. Nach ihrem Verständnis ist industrielle Aufwertung die Entstehung von Innovationen, die zu einer höheren Wertschöpfung führen. Diese können sowohl höhere Produktqualität, neue Produktsegmente als auch neue Funktionen im Produktionsprozess beinhalten.

Im Aufwertungsprozess sieht Gereffi (2001: 32) die Verbindung lokaler Produzenten mit Flaggschiffunternehmen als wichtiges Element und definiert Aufwertung oder Vorwärtsintegration als einen Entwicklungsprozess, der einen Ausbau der Fähigkeiten und Aktivitäten eines Unternehmens oder einer Regionalökonomie darstellt (vgl. Gereffi 1995: 51f.). Dieser Prozess erlaubt es Unternehmen in wirtschaftliche Bereiche vorzustoßen, deren Wertschöpfung relativ hoch ist, wie es bei wissens- und kapitalintensiven Produkten der Fall ist. Sowohl die internen strategischen Abwägungen als auch die lokalen Rahmenbedingungen der Unternehmen nehmen beim Aufwertungsprozess eine entscheidende Bedeutung ein (vgl. Humphrey und Schmitz 2002: 1018). Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern sind einem intensiven Wettbewerbsdruck ausgesetzt, da insbesondere im wenig kapital- und technologieintensiven Sektor die Einstiegshürden für neue Produzenten relativ gering sind. Um bei diesem Wettbewerbsdruck zu bestehen sind Unternehmen gezwungen die eigenen Produktionsabläufe effizienter zu gestalten und Produktverbesserungen oder Kostensenkungen durchzuführen.

Humphrey und Schmitz (2000: 3) unterscheiden unterschiedliche Strategien (Produkt, Prozess, Funktion) von industriellen Aufwertungsprozessen, die auf vertikaler Ebene einer Wertschöpfungskette ablaufen.

- **Prozessaufwertung (*process upgrading*):** Durch die Aufwertung interner Produktionsprozesse sind Unternehmen in der Lage insgesamt effizienter und kostengünstiger zu wirtschaften. Dieser erfolgt durch Restrukturierungen unternehmensinterner Prozesse. Wichtige Bestandteile dieser Neuorganisation sind die Einführung moderner Produktionstechnologien oder Prozessinnovationen.
- **Produktverbesserungen (*product upgrading*):** Die Fertigung technologischer Innovationen und eine ausgeprägte Produktqualität erwirtschaften eine höhere Wertschöpfung. Produktverbesserungen werden bei der Qualität und bei neuen Produktfunktionen vorgenommen.
- **Funktionale Aufwertung (*functional upgrading*):** Unternehmen sind in der Lage, neue Funktionen innerhalb von Wertschöpfungsketten zu übernehmen. Höherwertige Funktionsbereiche wie beispielsweise Design oder Marketing erwirtschaften eine höhere Wertschöpfung.

Während bei der Aufwertung von Produkten und Produktionsprozessen vor allem die Produktionskosten gesenkt werden, positionieren sich Unternehmen durch eine funktionale Aufwertung innerhalb einer Wertschöpfungskette neu.

Aufwertungsaktivitäten können allerdings auch durch intersektorale Lernprozesse beeinflusst werden. Die Impulse kommen in diesem Fall aus verwandten Wertschöpfungsketten.

- **Intersektorale Aufwertung (*intersectoral upgrading*):** Horizontale Bewegungen eines Unternehmens über mehrere Wertschöpfungsketten hinaus. Das Unternehmen positioniert sich somit in einem neuen Produktsegment und definiert dadurch neue Kernkompetenzen.

Humphrey und Schmitz (2000) analysieren intersektorale Aufwertungsaktivitäten beim taiwanesischen Computerhersteller Acer und verbinden in ihrer Analyse Elemente der Steuerung von Wertschöpfungsketten und Aufwertungspotentiale. In ihrer

Schlussfolgerung heben sie hervor, dass in angebotsorientierten Wertschöpfungsketten, die hierarchisch strukturiert sind, die Unterstützung lokaler Produzenten durch Flaggschiffunternehmen Aufwertungen in der Produktion und im Produktionsprozess ermöglichen. Gleichzeitig werden funktionale Aufwertungen im Bereich Design und Marketing durch koordinierende Flaggschiffunternehmen unterbunden.

In nachfrageorientierten Wertschöpfungsketten, die nicht hierarchisch strukturiert sind, lassen sich dagegen forcierte lock-ins nicht identifizieren, da hauptsächlich lokale oder partielle Flaggschiffunternehmen Teilkoordinierungen ausüben und insgesamt ein hoher Wettbewerbsdruck existiert. Für die Aufwertung der Produktion durch die involvierten Unternehmen sind erhebliche Investitionen und die Unterstützung des lokalen Umfeldes notwendig. Besonders regionale Netzwerke, bestehend aus privaten und öffentlichen Akteuren, tragen sowohl zur Wissensdiffusion als auch zur Entwicklung neuer Produkte bei. Dörry (2008: 51) bemerkt, dass *„die regionale Wirtschaftsförderung [...] wissen [muss], ob die lokalen lead firms [Flaggschiffunternehmen] in der aktiven Gestaltung ihres lokalen Umfeldes Möglichkeiten zum Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit sehen und daher bereit sind, diese lokalen Entwicklungsstrategien mitzugestalten.“*

Humphrey und Schmitz (2000: 13) kritisieren, dass Gereffi (1995) die konzeptionellen Arbeiten zu Aufwertungsaktivitäten innerhalb von Wertschöpfungsketten induktiv am Beispiel der Bekleidungsindustrie entwickelt. Wie Gibbon (2001) und Bair et al. (2006) nachgewiesen haben, bestehen allerdings große sektorale Unterschiede in der Wahl und Ausprägung von Aufwertungsstrategien. Gibbon (2001: 354) betont zudem, dass Aufwertungsprozesse nicht zwangsläufig entstehen, sondern dass auch Abwertungsprozesse innerhalb von Wertschöpfungsketten existieren.

2.2.2 Akteure und Aufwertungsstrategien

In Wertschöpfungsketten interagieren zahlreiche Marktteilnehmer und Akteure miteinander. Mathews und Cho (2000: 88) unterscheiden Unternehmen mit unterschiedlicher Marktausrichtung innerhalb von Wertschöpfungsketten.

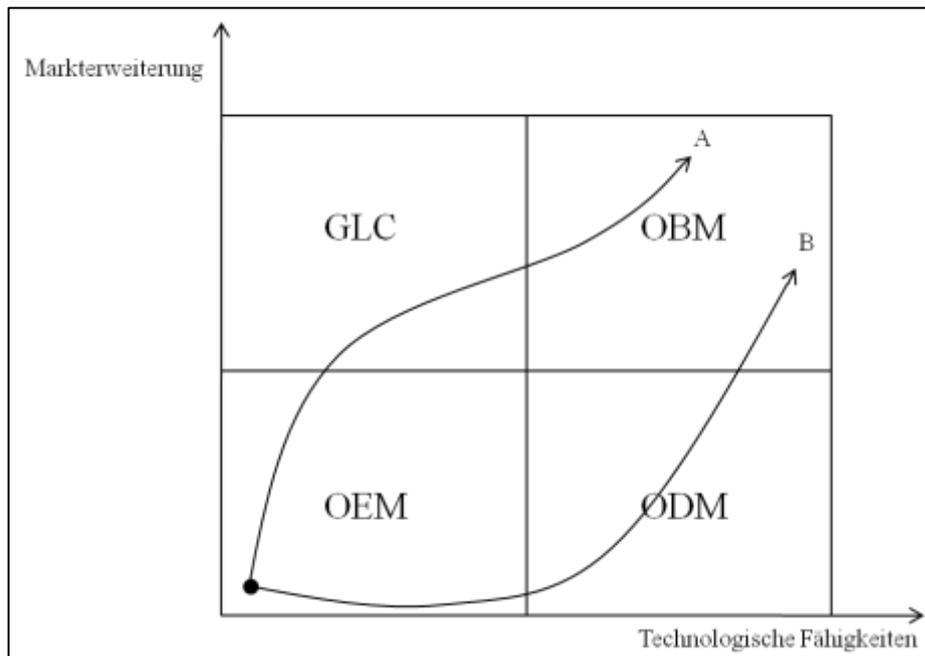
- **Original Equipment Manufacturing (OEM):** Unternehmen erhalten durch Auftragsarbeiten oder Lizenzproduktionen einen Marktzugang. Auftraggeber sind Endproduzenten oder Einzelhändler in etablierten Märkten. Die notwendige

technologische Ausstattung, die für die Produktion notwendig ist, wird durch den Auftrag- oder Lizenzgeber zur Verfügung gestellt. Dies ist erforderlich, damit die Produkte oder Dienstleistungen den Vorgaben des Auftraggebers entsprechend produziert werden. Unternehmen, die neu am Markt sind, produzieren technologisch bewährte Produkte im low-cost-Bereich. Um neue Standardvorgaben zu erfüllen ist eine Investition in die Produktionsmittel vonnöten.

- **Own Design and Manufacturing (ODM):** Diese Unternehmen übernehmen unterschiedliche Funktionen im Produktionsprozess, die eigene Design- und Entwicklungsarbeiten oder selbst erstellte Produktspezifizierungen umfassen. Der Marktzugang dieser Unternehmen ist allerdings noch nicht vollständig ausgebaut, weshalb eine Kooperation mit Partnerunternehmen oder Einzelhändlern notwendig ist.
- **Global Logistics Contracting (GLC):** Diese Unternehmen verfügen über einen hohen Marktzugang, da sie Kontrolle über die Organisation eigener Logistik haben. Die Produktion findet nach vorgegebenen Spezifikationen statt, während zusätzlich die Distributionslogistik organisiert wird. Aufgrund eigener Logistik und Vertriebswege tragen diese Unternehmen ein hohes Risiko, während sie gleichzeitig von niedrigen Transaktionskosten und hoher Wertschöpfung profitieren.
- **Own Brand Manufacturing (OBM):** Diese Unternehmen entwickeln und produzieren eigenständig neue Marken und Produkte und koordinieren sämtliche Funktionen des Produktionsprozesses. Dies umfasst sowohl die Vergabe einzelner Produktionsschritte an Lizenznehmer und Auftragsfertiger sowie die Produktion, die unternehmensintern durchgeführt wird. In diesem Unternehmenssegment sind nur wenige Markteinsteiger zu finden, da die Unternehmen über ausreichend Kapazitäten und einen hohen Marktzugang verfügen müssen. Zusätzlich sind für Produktneuentwicklungen ausreichend Fähigkeiten im Bereich der Forschung und Entwicklung notwendig.

Innerhalb von Wertschöpfungsketten bestehen zwei unterschiedliche Aufwertungsstrategien. Diese verlaufen entweder über die Ausweitung des Marktzugangs oder über den Ausbau technologischer Kapazitäten und Fähigkeiten wie in Abb. 2.3 dargestellt. In einer Wertschöpfungskette ist das profitabelste Element die Entwicklung eigener Produkte und Marken. Die geringste Wertschöpfung ist im Bereich der arbeitsintensiven Auftragsfertigung zu finden.

Abb. 2.3: Unterschiedliche Aufwertungsstrategien in Wertschöpfungsketten



Quelle: UNIDO 2004: 11 basierend auf Mathews und Cho 2000: 88

Pfad A repräsentiert die Aufwertungsstrategie, die hauptsächlich durch Prozessinnovationen von OEM-Unternehmen betrieben wird. Um die eigene Wertschöpfung zu erhöhen, generieren Unternehmen durch eine Ausweitung des Marktzugangs höhere Absätze und entwickeln auf diese Weise eigene Vertriebswege (GLC), die final auch eigenständig für intern entwickelte Marken genutzt werden (OBM).

Im Gegensatz dazu repräsentiert Pfad B eine Aufwertungsstrategie, die hauptsächlich durch Produktinnovationen gesteuert wird. Die Unternehmen entwickeln eigene Produktdesigns und Produktspezifikationen und fertigen diese entweder intern oder vergeben die Produktion an Auftragsproduzenten. Da eine einseitige Konzentration auf den Ausbau technologischer Fähigkeiten besteht, ist der Marktzugang für diese Unternehmen

unterentwickelt. Für den Vertrieb benötigen diese Unternehmen weiterhin Kooperationspartner. Durch den kontinuierlichen Ausbau eigener Vertriebswege können diese Unternehmen nachhaltig den Marktzugang ausbauen und somit eigene Produkte vertreiben (OBM).

2.2.3 Industrielle und räumliche Verortung

Lernprozesse in Wertschöpfungsketten werden hauptsächlich durch die Interaktion aller Akteure ausgelöst. Durch hohen Konkurrenzdruck sind lokale Produzenten angehalten Anforderungen und Spezifizierungen globaler Auftraggeber effizient umzusetzen. Eine Verbesserung der Produktqualität löst gleichzeitig Lernprozesse auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette aus, da Produktverbesserungen nicht zu Lasten der Herstellungskosten gehen sollen. Intensive Lernprozesse sind besonders bei Unternehmen zu identifizieren, die sich relativ kurz am Markt befinden (vgl. Humphrey und Schmitz 2002: 1020). Durch einen hohen Wettbewerbsdruck am unteren Ende der Wertschöpfungskette entsteht die Notwendigkeit von Lernprozessen, die zu Produktverbesserungen oder Kostensenkungen führen. Neue Marktteilnehmer setzen zumeist auf organisatorische Neustrukturierungen, um Transaktions- und Produktionskosten zu senken. Das Auslösen von Lernprozessen ist eng verknüpft mit den Anforderungen und Spezifizierungen der Auftraggeber. Werden vom Konsumenten allerdings höherwertige Produkte und eine bessere Produktqualität nachgefragt, so wird der Impuls zur Aufwertung von globalen Abnehmern oder Flaggschiffunternehmen an alle Akteure der Wertschöpfungskette weitergegeben. Dolan und Humphrey (2000) identifizieren diesen Effekt am Beispiel globaler Einzelhändler, die eine stetig steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten und Verpackungen haben. Durch Nachfragedruck initiiert, werden inkrementelle Lernprozesse schnell auf sämtliche Ebenen der Wertschöpfungskette verbreitet. Aufgrund der Produkthanforderungen von Flaggschiffunternehmen werden Lernprozesse durch Anwendung im Produktionsprozess (learning-by-doing) ausgelöst. Humphrey und Schmitz (2002: 1019) verweisen darauf, dass Aufwertungsprozesse in der Organisation des Produktionsprozesses ein Vordringen in komplexere Wertschöpfungsketten ermöglichen.

Durch die geographische Dispersion des Produktionsprozesses ist eine erhöhte Koordination und Interaktion der teilnehmenden Akteure vonnöten. Aufwertungsprozesse innerhalb von Wertschöpfungsketten führen zu positiven Rückkopplungen, die direkte

Auswirkungen auf die Regionalentwicklung eines spezifischen Standortes haben (vgl. Humphrey und Schmitz 2002; Gereffi 1999). Diese sind auf dem Arbeitsmarkt, der Marktentwicklung und bei den Aufwertungsaktivitäten einer Region zu identifizieren. Die wirtschaftliche Aufwertung lokaler Systeme, die durch internationale oder technologisch führende Unternehmen innerhalb globaler Wertschöpfungsketten ausgelöst wird, trägt aktiv zur ökonomischen Entwicklung einer Region bei. Diese Prozesse beeinflussen regionale Spezialisierungen und sind entscheidende Faktoren, mit deren Hilfe Entwicklungs- und Schwellenländer die Integration in globale Produktionssysteme vorantreiben können (vgl. Doz et al 2001: 91).

Diese Sichtweise auf globale Wertschöpfungsketten verläuft konträr zum Theoriegebäude der industriellen Distrikte (vgl. Markusen 1996) oder Cluster, welche die Entstehung des Wettbewerbs lokal verorten. Humphrey und Schmitz (2002) dagegen sehen diesen Prozess in der Richtung: vom Globalen zum Lokalen. Aus dieser Sichtweise sind lokale Cluster und industrielle Distrikte nach wie vor relevant für die Entwicklung eines Standortes, allerdings nur, wenn dieser zur Wettbewerbsfähigkeit globaler Wertschöpfungsketten beiträgt.

Dies bedeutet, dass sich Regionen auf wenige Produkte und Funktionen innerhalb von Wertschöpfungsketten spezialisieren. Entwicklungs- und Schwellenländer beschränken sich in der Regel auf technologisch einfache Produkte oder arbeitsintensive Fertigungsprozesse. Der Wettbewerbsvorteil in diesen Ländern besteht häufig in geringen Lohnkosten. Technologisch anspruchsvolle Tätigkeiten oder Produktentwicklungen sind nur selten in diesen Regionen verortet. Aufwertungsaktivitäten, die höhere Wertschöpfung generieren, sind nicht immer förderlich für die Regionalentwicklung eines Standortes, da sich dieser durch das Akquirieren höherwertiger Funktionen in Konkurrenz zu neuen Wettbewerbern stellt. Dies ist hauptsächlich dadurch bedingt, dass technologisch höherwertige Produktionsschritte qualifizierte Mitarbeiter erfordern. Der Vorteil eines geringen Lohnniveaus kann sich in diesem Zusammenhang auf ein Mindestmaß reduzieren (vgl. Humphrey und Schmitz 2002: 1020).

Asiatische Unternehmen und Regionen, die innerhalb von Wertschöpfungsketten neue Produktionsfunktionen hinzugewinnen, lernen durch die Kombination eines hohen Exportanteils (learning-by-export) und durch die stetige Neustrukturierung organisatorischer Abläufe (vgl. Gereffi 1999: 47). Sie starten mit der arbeitsintensiven Fertigung technologisch einfacher Produkte. Durch die relativ schwach entwickelten

heimischen Märkte werden die Produkte zu einem Großteil exportiert. Durch den weltweiten Erfolg der Produkte war es asiatischen Produzenten möglich, zunächst die Produktionskapazitäten auszuweiten und im nächsten Schritt auch eigene technologisch einfache Produkte zu entwickeln. Mit diesen einfachen Produkten entwickelten die Unternehmen zunächst eigene Marken für den Binnenmarkt. Daraufhin werden erfolgreiche Marken technologisch weiterentwickelt und in andere Schwellenländer exportiert (vgl. Brandt und Thun 2010: 1556).

Globale Markenhersteller sind bei der Organisation der Herstellung und der Distribution von arbeitsintensiven Gütern wichtige Auftraggeber. Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern sind umso höherem Wettbewerbsdruck ausgesetzt, je stärker die Integration der heimischen Volkswirtschaft in die globalen Märkte voranschreitet. Um den Umsatz unter diesen Voraussetzungen stabil zu halten oder gar zu steigern, müssen Unternehmen entweder effizienter produzieren, um die Stückkosten niedrig zu halten, neue Produktionsabläufe erlernen oder zuvor ungenutzte Marktnischen bedienen. Allerdings ist die Eintrittshürde für höherwertige Produkte sehr hoch und nicht für alle Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern zu bewerkstelligen (vgl. Humphrey und Schmitz 2002: 1018).

2.2.4 Agilität von Unternehmen und Regionen

Agilität ist die Fähigkeit zur Kombination informeller und flexibler Elemente in der Wirtschaft, die dazu beitragen, dass Unternehmen informelle Institutionen und institutionelle Arrangements effizient nutzen. Im juristischen Sinne bedeutet Informalität, dass offene oder implizite Verträge bestehen, die durch soziale Beziehungen gesichert und durch persönliche Beziehungen umgesetzt werden. Agilität lässt sich sowohl auf Unternehmen als auch auf die regionale Ebene anwenden, die als Summe aller Unternehmen und Akteure zu verstehen ist (vgl. Katayama und Bennett 1999: 44ff.).

Unternehmensagilität: Unternehmensagilität ist definiert als die Kapazität eines Unternehmens oder einer Organisation Wettbewerbsvorteile zu erlangen, indem flexibel, intelligent und planerisch auf neue Geschäftsmöglichkeiten und Risiken reagiert wird (vgl. Bessant et al. 2002: 487). Der strategische Handlungsspielraum eines Unternehmens ist dabei abhängig vom internen Ressourcenmanagement, der industriellen Dynamik sowie

den institutionellen Rahmenbedingungen. Komplexe Wertschöpfungsprozesse, wie die Produktion technologisch hochwertiger Produkte und organisatorischer Innovationen sind tief eingebettet in das externe Umfeld eines Unternehmens. Sämtliche Unternehmensaktivitäten sind dabei abhängig vom regionalen Kontext. Agilität ist nicht nur in den Unternehmenspraktiken zu beobachten, sondern sie reflektiert in der Gesamtheit alle Aktivitäten der Kultur sowie der Institutionen einer Region oder Volkswirtschaft. Leistungsfähige Regionalökonomien bilden die Basis, damit Unternehmen technologische Innovationen und Produktionsprozesse hervorbringen, die über die reine Fertigung technologisch einfacher Produkte hinausgehen (vgl. Lewin et al. 1999: 538).

Regionale Agilität: Das Konzept der Agilität lässt sich zudem auf ganze Regionalökonomien anwenden und bildet somit die Summe der Agilität aller Unternehmen, Akteure und Institutionen innerhalb eines geographisch abgegrenzten Raums. Die regionalen Entwicklungen unterstützen den Prozess der sozio-ökonomischen Aufwertung und reflektieren damit die Fähigkeit einer Region sich auf ändernde interne wie externe Veränderungen und neue Marktanforderungen zu reagieren. Damit umfasst die regionale Agilität Aktivitäten in der Produktion, im Management sowie bei Aufwertungsaktivitäten. Individuelle Agilität und informelle Aktivitäten und Verflechtungen tragen zur unternehmerischen Sicherheit bei, indem Vertrauen Stabilität in Phasen der Unsicherheit schafft (vgl. Woolcock 1998: 185).

Das Verständnis regionaler Agilität ist eng verbunden mit dem der Innovationssysteme, in denen externe Beziehungen und Verbindungen von Unternehmen als kritische Komponente für unternehmerische Aufwertungsprozesse identifiziert werden, wie es Lundvall (1992) und Nelson (1993) beschreiben. Cooke et al. (2004) fügen dem Konzept weitere Elemente hinzu. Demnach bilden nationales Recht, regionalökonomische Akteure und Institutionen ein interdependentes System, das starken Einfluss auf die weitere Entwicklung einer Regionalökonomie ausübt. Die räumliche Ausdehnung eines regionalen Innovationssystems kann dabei stark variieren, da sich Regionalökonomien auch losgelöst vom nationalen Kontext entwickeln können (vgl. Revilla Diez und Berger 2005: 1816). Essentielle Elemente regionaler Innovationssysteme sind Unternehmen, Regierungen, Forschungs- und Ausbildungseinrichtungen sowie verfügbare Arbeitskräfte, die sozio-kulturell eingebettet und miteinander verbunden sind und gute Beziehungen zu nationalen und internationalen Akteuren aufweisen.

Regionale Innovationssysteme in Schwellen- und Entwicklungsländern weisen funktionale und geographische Fragmentierungen wichtiger Akteure und ihrer Verflechtungen auf (vgl. Intarakumnerd et al. 2002: 1452f.). Dadurch sind die Akteure in Innovationssystemen nicht in der Lage notwendige Rahmenbedingungen zu entwickeln. Die Evolution von Innovationen wird dadurch gehemmt, dass die Einbettung der Akteure in den sozioökonomischen Kontext gering ist und ein Mangel an Vertrauen herrscht. Moulaert und Sekia (2003: 291) verweisen auf die Notwendigkeit vertrauensbasierter persönlicher Beziehungen aller Akteure, damit Wissen schneller zirkuliert und Impulse für Innovationen generiert werden.

Die Hintergründe des hohen Wirtschaftswachstums in asiatischen Volkswirtschaften wurden von zahlreichen wissenschaftlichen Studien untersucht (vgl. Yeung und Lin 2003; Yeung 2009). Deren Schwerpunkt liegt auf den Verbindungen von globalen Produktionsnetzwerken und regionalen Wachstumspfaden. Yeung (2009) beschreibt in diesem Zusammenhang ein theoretisches Regelwerk strategischer Verbindungen, um Prozesse zu analysieren, in denen voneinander abhängige Akteure dazu beitragen die globale Integration eines Standortes voranzutreiben. Ohne eine Einbettung der Akteure in den regionalen Kontext würde der wirtschaftliche Entwicklungspfad differenziert verlaufen. In diesem theoretischen Rahmen analysiert Yeung (2009: 342f.) unterschiedliche Einflussfaktoren auf den regionalen Entwicklungspfad: (1) den Bedeutungsgewinn transnationaler Gemeinschaften hochqualifizierten Humankapitals, (2) einen Wandel der industriellen Organisation innerhalb globaler Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke und (3) Initiativen zur wirtschaftlichen Entwicklung durch Regierungen und lokale Institutionen.

Auf Basis dieser Vorüberlegungen lassen sich folgende Schlüsselemente eines agilen und elastischen Wachstumsmodells ableiten. Das Modell findet unter unterschiedlichen Voraussetzungen Anwendung: (1) verwendet es eine dynamische Perspektive in der Analyse, indem insbesondere die wirtschaftliche Entwicklung betrachtet wird, (2) verwendet es eine agile Analyseebene, die einen besonderen Fokus auf die organisatorische Dynamik der Unternehmen und auf das institutionelle Umfeld legt. Die Schlüsselemente sind internationale und heimische Unternehmen, die durch unterschiedliche Zielmarktstrategien geprägt sind. Eingebettet sind diese in das institutionelle Umfeld innerhalb der Region und zusätzlich in globale ökonomische Strukturen.

2.3 Politische und institutionelle Transformationsprozesse

2.3.1 Ursachen und Hintergründe

Das zwanzigste Jahrhundert wurde von zwei unterschiedlichen ökonomischen Paradigmen bestimmt. Marktwirtschaftliche Volkswirtschaften waren in Nordamerika und in Westeuropa verortet, während in Osteuropa, der Sowjetunion und in Ostasien sozialistisch geprägte Zentralverwaltungswirtschaften vorherrschten. Roland (2000: XX) bezeichnet den wirtschaftlichen und politischen Zusammenbruch der Zentralverwaltungswirtschaften in diesen Regionen als die Beendigung des größten ökonomischen Experiments der Menschheitsgeschichte. Der wirtschaftliche und politische Zusammenbruch dieser Staaten markierte den Start einer politischen Neuorientierung und löste massive Umwälzungsprozesse in der globalen Wirtschaftsordnung aus. Das Mittel dieser Neuordnung war im Allgemeinen die Transformation sozialistisch geprägter Zentralverwaltungswirtschaften in marktwirtschaftlich organisierte Volkswirtschaften. Die strukturelle Transformation betraf dabei sämtliche Ebenen der gesellschaftlichen und politischen Ordnung.

Auslöser dieser Veränderung waren massenhafte Proteste der Bevölkerung in Osteuropa und der gleichzeitige Zusammenbruch des „*Council for Mutual Economic Assistance*“, der bis zu diesem Zeitpunkt wichtigsten Handelsinstitution der Ostblockstaaten. Reformen in China und Vietnam dagegen begannen bereits eine Dekade früher und wurden schrittweise durch die dortigen Regierungen durchgeführt und koordiniert. Der Transformationsprozess startete in China 1978, in Vietnam 1986, in Osteuropa 1989 und in den ehemaligen Sowjetrepubliken in der Zeit zwischen 1989 und 1991 (vgl. De Melo et al. 2001: 3f.). Die Volkswirtschaften Osteuropas und des Baltikums profitierten während des Transformationsprozesses von der geographischen Nähe zur Europäischen Gemeinschaft und übernahmen aus diesem Grund deren institutionelle Strukturen. Die institutionelle Ausstattung Chinas und Vietnams zielte dagegen auf die Förderung exportorientierter Wirtschaftssektoren. Die Bildung leistungsfähiger Institutionen nahm in dieser Einwicklung eine entscheidende Bedeutung ein. Platteau (2000: 7) argumentiert, dass der Transformationsprozess von der Entwicklung und Ausgestaltung effizienter Institutionen getragen wurde und entscheidend für wirtschaftliche Wachstumsprozesse war.

Transformationsländer fallen laut De Melo et al. (2001: 25f.) in drei Kategorien: (1) Länder in Osteuropa, die nach dem Transformationsschock hohe Wachstumsraten

verzeichneten, (2) langsam wachsende Staaten der ehemaligen Sowjetunion und (3) schnell wachsende Volkswirtschaften in Ostasien. Als wichtigste Triebkraft für die Geschwindigkeit des Transformationsprozesses gilt die Entwicklung effizienter Institutionen.

Die Bezeichnungen Transformation oder Transformationsprozess sind allerdings irreführend, da sie implizieren, dass sich ein fest definierter Prozess innerhalb kurzer Zeit vollzieht, der durch die Regierungen gesteuert und vorangetrieben wird. Roland (2000: XIX) verweist auf die Problematik einer eindeutigen Definition, indem er argumentiert, dass bei der strukturellen Umgestaltung einer Volkswirtschaft zahlreiche Ungewissheiten existieren und sich das Endstadium der Transformation nicht vorhersagen oder planen lässt.

Transformationsprozesse vollziehen sich auf unterschiedlichen gesellschaftlichen und politischen Ebenen, wie Fischer et al. (1996: 45f.) darstellen. Die Analyse von Transformationsprozessen konzentriert sich daher auf sechs unterschiedliche Ebenen: *“Mainstream analyses of the transition process generally emphasized the need for action in six areas [...]: macroeconomic stabilization; price liberalization; trade liberalization and current account convertibility; enterprise reform (especially privatization); the creation of a social safety net; and the development of the institutional and legal framework for a market economy (including the creation of a market-based financial system). Price and trade liberalization would reinforce each other in permitting international competition to affect domestic prices.”*

Die Bildung und Neustrukturierung von Institutionen und deren Zusammenspiel bestimmen sowohl die Richtung als auch die Geschwindigkeit von Transformationsprozessen. Beck und Laeven (2006: 161) definieren Institutionen als Gebilde, die sowohl formale als auch informelle Elemente beinhalten: *„Institutions – both formal and informal – are the underlying rules that govern transactions between agents in an economy, both transactions between private parties, as well as between parties and the government. Property rights and contract enforcement are two crucial elements of the institutional framework.”*

Die Entwicklungspfade unterschiedlichster Transformationsländer differieren regional sehr stark voneinander. In Ostasien, vor allem in China und Vietnam, werden hohe Inflationsraten verhindert und hohe Wachstumsraten seit Beginn der Transformation erzielt. Im Gegensatz hierzu ließen sich in Staaten der ehemaligen Sowjetunion und

Osteuropas Einbrüche der Wirtschaftsleistung sowie hohe Inflationsraten zu Beginn des Transformationsprozesses identifizieren. Nach der Überwindung des Transformationsschocks in diesen Ländern hat sich kein einheitlicher Wachstumspfad herausgebildet. Während Osteuropa einen wirtschaftlichen Aufschwung erlebte, erfuhren die aus der ehemaligen Sowjetunion hervorgegangenen Volkswirtschaften bis Ende der 1990er Jahre wirtschaftliche Turbulenzen (vgl. De Melo et al. 2001: 1).

Svejnar (2008:70) nennt zwei unterschiedliche Phasen im Transformationsprozess. In der ersten erfolgen die Abschaffung zentralstaatlicher sozialistischer Institutionen und die Dezentralisierung staatlicher Koordinierungsorgane. Gleichzeitig löst sich die Volkswirtschaft vom sozialistischen Monobankensystem, das vor der Transformation die Funktion der Zentralbank einnahm und alleiniger Kreditgebers des Landes war. Wichtiges Element für die Förderung privatwirtschaftlicher Akteure ist die Sicherung von Eigentumsrechten. In der zweiten Phase folgen Privatisierungen von Staatsbetrieben, die Schaffung marktwirtschaftlicher Institutionen und eine Neuausrichtung der Infrastrukturpolitik, die genutzt wird, um den Privatsektor bei der Weltmarktintegration zu unterstützen.

2.3.2 Die Bildung von Institutionen

Entscheidendes Element der wirtschaftlichen Transformation einer Zentralverwaltungs- in eine Marktwirtschaft ist die erfolgreiche Umstrukturierung bzw. Neugestaltung effizienter Institutionen. Die wissenschaftliche Forschung ist sich über die Bedeutung von Institutionen während des Transformationsprozesses einig. Van Hulten und Webber (2010: 314f.) stellen fest, dass sich durch den Ausbau effizienter Institutionen positive Effekte für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung generieren lassen. Sie schlussfolgern, dass der Ausbau effizienter Institutionen wichtig für die Stabilität der gesamten Volkswirtschaft und somit essentielle Voraussetzung für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist. Sie verweisen allerdings darauf, dass dieser Institutionenbildungsprozess nicht mit einer Kapitalliberalisierung einhergehen muss und sich diese in frühen Phasen der Transformation schädlich auf das Wirtschaftswachstum auswirken kann. Beck und Laeven (2006) konzentrieren sich in ihrer Analyse auf die Bedeutung des Institutionenbildungsprozesses während der Frühphase der Transformation Osteuropas und der Staaten der ehemaligen Sowjetunion. Mit ihrem Ergebnis bestätigen sie Fischer et al. (1996), denen zufolge die institutionelle und politische Stabilität einer

Transformationsökonomie entscheidend für nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist. Carlin und Landessmann (1997: 101f.) merken an, dass eine effiziente Ausgestaltung der Institutionen in dieser Phase starke Implikationen auf den Privatsektor ausübt und somit eine hohe Bedeutung für dessen weitere Entwicklung hat. Ähnlich argumentieren Jones (1981) und North (1981), die auf die Bedeutung effizienter Institutionen für das Wirtschaftswachstum verweisen. Rodrik et al. (2004: 157f.) erweitern diese Sichtweise, indem sie effiziente Institutionen als wichtiger für die Entwicklung einer Volkswirtschaft erachten als beispielsweise umfangreiche Förderinstrumente seitens der Politik. Dieser Zusammenhang besteht hauptsächlich in Staaten, die zu Beginn des Transformationsprozesses stehen. Alleine die unterschiedliche Ausstattung an Institutionen führt, laut Murrell (1995: 168), zu vollkommen unterschiedlichen Entwicklungspfaden. Diese Zusammenhänge werden auch von Hoff und Stiglitz (2004: 762) und Myerson (1997: 47f.) bestätigt.

Die Ausgestaltung und Entwicklung marktwirtschaftlich ausgerichteter Institutionen in Nordamerika, Europa und Japan benötigte Dekaden und umfasste zahlreiche Reformschritte. In den Transformationsökonomien in Osteuropa und den ehemaligen Sowjetrepubliken vollzog sich dieser Prozess allerdings innerhalb kürzester Zeit. Die Neuorganisation der staatlichen Strukturen und die Schaffung neuer Institutionen erfolgten zeitnah nach dem wirtschaftlichen und politischen Zusammenbruch dieser Staaten in den späten 1980er und frühen 1990er Jahren. Trotz der insgesamt schnellen Transformationsphase identifizieren Beck und Laeven (2006: 158) unterschiedlich ausgeprägte Bildungsprozesse der Institutionen. North (1990: 16) erklärt diese Differenzen mit der Zielsetzung marktwirtschaftlicher Institutionen innerhalb der Volkswirtschaften. Demzufolge werden Institutionen nicht geschaffen um sozial und gesellschaftlich effizient zu sein, sondern sie dienen den Interessen der Akteure, deren gesellschaftliche und politische Verhandlungsposition stark genug ist, um den Transformationsprozess beeinflussen zu können. In vielen Transformationsökonomien waren diese Akteure Interessengruppen, die bereits vor dem Zusammenbruch Schlüsselposition in Staat und Gesellschaft einnahmen. Eine homogene Struktur dieser Interessengruppen über Ländergrenzen hinaus bestand allerdings nicht. Laut Beck und Laeven (2006: 158ff.) waren diese Machteliten in vielen Ländern eher Hemmnis statt dienlich für den Bildungsprozess marktwirtschaftlicher Institutionen. Trotz verbreiteten Desinteresses an der Umstrukturierung der Volkswirtschaften nahmen die ehemaligen Machteliten eine bedeutende Rolle für die Geschwindigkeit des Transformationsprozesses ein. Insbesondere

in Ökonomien, in denen die Wirtschaftsleistung stark von der Förderung natürlicher Rohstoffe abhing, existierte bei den Machteliten nur geringes Interesse an der institutionellen Neugestaltung. Diese Zusammenhänge liegen in der speziellen Struktur dieses Wirtschaftssektors begründet, in dem sich kurzfristige Gewinne generieren lassen, ohne große Investitionen zu tätigen. Zusätzlich ist der Rohstoffsektor weniger von marktwirtschaftlichen Prozessen abhängig als beispielsweise Branchen, in denen die Notwendigkeit groß ist, in neue Produkte oder Dienstleistungen zu investieren. Für diese sind langfristige Investitionen notwendig, die sowohl die Qualifizierung des Humankapitals als auch Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten umfassen.

Wirtschaftswachstum und die Neubildung von Institutionen sind interdependente Prozesse, die zwischen 1992 und 2004 in vielen Transformationsökonomien zur internen Stabilität und zur Wohlstandsmehrung beitrugen (vgl. Beck und Laeven 2006: 159). Weitere Elemente, die zu signifikanten Leistungssteigerungen der volkswirtschaftlichen Produktion führten, waren Liberalisierungen des Handels und Kapitalmarktes (vgl. Fischer et al. 1996: 46). Die durch diese Maßnahmen errungene Stabilität führte in vielen Transformationsökonomien dazu, dass Inflationsraten langfristig auf einem niedrigen Niveau verweilten.

2.3.3 Unternehmensorganisation und Struktur im Wandel

In Transformationsökonomien finden Veränderungen auf gesellschaftlichen und politischen Ebenen statt. Besonders der Privatsektor befindet sich im Spannungsfeld zwischen sich auflösenden sozialistischen Strukturen und einer neuen marktwirtschaftlichen Ordnung.

Die beiden dominierenden Einflussfaktoren auf die Organisation und das unternehmerische Entscheidungsverhalten sind die ökonomische Ideologie und die nationale Kultur, in welche die Unternehmen eingebettet sind. Während der Transformationsphase sind Unternehmen dazu gezwungen sich an diese beiden prägenden Faktoren anzupassen um erfolgreich Marktanteile zu sichern.

Ökonomische Ideologie: Eine ökonomische Ideologie ist laut Ralston et al. (2007: 9), diejenige Philosophie des Wirtschaftens, die maßgeblich das Geschäftsgebaren von Unternehmen und ökonomischen Akteuren beeinflusst. Während die ökonomische

Ideologie von rechtlichen und politischen Institutionen getragen wird, bedeutet dies allerdings nicht, dass eine ökonomische Ideologie mit einer festen politischen Idee verbunden ist. Das ökonomische Umfeld und die politischen Rahmenbedingungen können sich demnach signifikant voneinander unterscheiden. Die beiden dominierenden globalen ökonomischen Ideologien des zwanzigsten Jahrhunderts waren der Kapitalismus und der Sozialismus. Aslund (1994: 60) führt für beide ökonomischen Ideologien eine kurze Definition an: “[...] *capitalism has been described as a self-serving economic system where everyone looks out primarily for his/her own self interests, while socialistic philosophy teaches that the good of all is everyone’s concern*”

Nationale Kultur: Aufgrund der Vielschichtigkeit des Begriffes Kultur ist eine trennscharfe Definition nicht einfach zu formulieren und kann aufgrund der Komplexität niemals endgültig ausfallen. Nationale Kultur ist ein flüchtiges, schwierig zu identifizierendes Konzept (vgl. Triandis et al. (1986: 258). Hofstede und Bond (1988: 6) wagen eine Definition und ordnen den Begriff wie folgt ein: „[...] *the collective programming of the mind that distinguishes the members of one category of people from those of another.*”

Ajiferuke und Boddewyn (1970: 154f.) argumentieren, dass nationale Kultur relativ stabil sei und durch die Weitergabe über Generationen ständig gefestigt und erneuert werde. Durch die Interaktion unterschiedlicher Akteure verändert sich die Kultur einer Gesellschaft beständig. Im Kern allerdings bleiben Werte und Normen erhalten. Kultur wird daher auch häufig als die Werte und Normen definiert, die von weiten Teilen der Bevölkerung zu einem spezifischen Zeitpunkt geteilt werden (vgl. Ralston et al. 1993: 250f.). Zentrale Elemente sind Religion, gesellschaftliche Ordnung, Geschichte und der Bildungsstandard weite Teile der Bevölkerung (vgl. Harris 1979: 15).

Das wichtigste Element der chinesischen Kultur beispielsweise ist der Konfuzianismus (vgl. Engardio 1995: 53), der die zentrale kulturelle Idee der chinesischen Gesellschaft bildet. Konfuzius‘ Werk lässt sich mehr als 2500 Jahre in die Vergangenheit zurückverfolgen. Seine Lehren beschäftigen sich maßgeblich mit gesellschaftlichen Beziehungssystemen und deren Hierarchien. Diese Philosophie hat bis in die Gegenwart ihre prägende Wirkung auf die chinesische Gesellschaft aufrechterhalten. Die Bedeutung von gesellschaftlichen Beziehungssystemen lässt sich auch im Buddhismus und Taoismus

wiederfinden, die ebenfalls starken Einfluss auf die chinesische Kultur ausüben (vgl. Ralston et al. 2007: 9).

Das Zusammenspiel von ökonomischer Ideologie und nationaler Kultur wirkt sich stark auf das Verhalten wirtschaftlicher Akteure aus. Webber (1969: 82f.) argumentiert, dass sich globale Unternehmensstrukturen und Entscheidungen abhängig von der zugrundeliegenden ökonomischen Ideologie oder der nationalen Kultur entwickeln und ausprägen. Diese Prozesse können sich global sowohl konvergent als auch divergent vollziehen. Die unterschiedlichen Endzustände stehen sich konträr gegenüber und sind abhängig davon, ob die ökonomische Ideologie oder die nationale Kultur die entscheidende Einflussvariable ist.

Für den Fall, dass die ökonomische Ideologie die prägende Komponente für das Verhalten von Unternehmen ist, lautet die Konvergenzthese, dass sich unternehmerische Entscheidungen in Regionen gleicher ökonomischer Ideologie angleichen. Zurückzuführen ist diese These darauf, dass sich Werte und Normen in Volkswirtschaften gleicher ökonomischer Ideologie gleich entwickeln und sich Unterschiede über einen endlichen Zeitraum minimieren. Ralston et al. (2007: 11) fassen die Konsequenzen aus den Überlegungen Webber's (1969) wie folgt zusammen. „*Thus developing countries, including those with a history of socialist economics, would subsequently be expected to assimilate ideologically driven values common to industrialized, capitalistic Western countries.*”

Die konträre These zielt auf divergente Endzustände hin, die im Laufe der volkswirtschaftlichen Entwicklung auftreten. Demnach gleichen sich unternehmerische Strukturen und Prozesse in Volkswirtschaften gleicher ökonomischer Ideologie global nicht an, da die nationale Kultur, in die Unternehmen eingebettet und in denen sie verortet sind, eigene Ausprägungen entwickelt und somit landesspezifisch bleibt. Konsequenterweise wäre es möglich, dass sozialistisch geprägte Volkswirtschaften ihre Arbeitsethik an kapitalistisch geprägte westliche Volkswirtschaften anpassen, unabhängig davon, wie stark die kapitalistische Grundordnung implementiert ist (vgl. Shaw et al. 1991:7).

Aufgrund der extrem polarisierenden Gegenüberstellung dieser Thesen argumentieren Ralston et al. (2007: 11), dass diese Begründung des unternehmerischen Verhaltens nicht ausreiche, um globale Prozesse in der Unternehmensentwicklung und Organisationsstruktur zu erklären. Um die dynamische Interaktion von ökonomischer

Ideologie und nationaler Kultur besser zu verstehen, führen sie den Begriff „*crossvergence*“ ein, der folgendermaßen definiert ist: „*Crossvergence a continuum between the polar extremes of convergence and divergence, provides an integrative alternative that might be characterized as the melting pot philosophy of value formation. Proponents of crossvergence argue that there will be an integration of cultural and ideological influences that result in a unique value system that borrows from both national culture and economic ideology* (Ralston et al. 1993: 257).“

Crossvergence tritt auf, wenn ein Individuum sowohl ökonomische Ideologie als auch nationale Kultur synergetisch in sich vereint und ein eigenes Werte- und Normensystem entwickelt (vgl. Ralston et al. 2007: 12ff.). Laut den Autoren besteht eine hohe Plausibilität dafür, dass ihre These einen starken Erklärungsgehalt für das Unternehmensverhalten aufweist. Demnach befindet sich der Anpassungsprozess der Unternehmen im ständigen Spannungsfeld von ökonomischer Ideologie und nationaler Kultur. Ein finaler Zustand unternehmerischer Entscheidungen und Organisationsstrukturen existiert in ihrer Schlussfolgerung nicht.

2.3.4 Wachstumsstrategien von Unternehmen

Transformationsökonomien unterscheiden sich in ihrer internen Struktur signifikant von westlich geprägten Industrieländern. Insbesondere ist das institutionelle Umfeld während des Transformationsprozesses nachhaltig von den Strukturen aus der Prä-Transformationsphase geprägt. Gleichzeitig ist dieses einem ständigen Wandel unterworfen. Unternehmen, die in diesem Rahmen agieren, weisen einzigartige Charakteristika auf, da sie sich in einem stetigen Anpassungsprozess befinden. Staatsunternehmen aus sozialistischer Zeit ist der marktwirtschaftliche Wettbewerbsdruck fremd. In der Phase der Anpassung sind sie gezwungen eine effiziente Ressourcenallokation für ihre Geschäftsaktivitäten zu entwickeln. Durch die internen Strukturen unterscheiden sich diese fundamental von Unternehmen aus westlichen Industrieländern, die über strategische Vorteile verfügen (vgl. Peng und Heath 1996: 493).

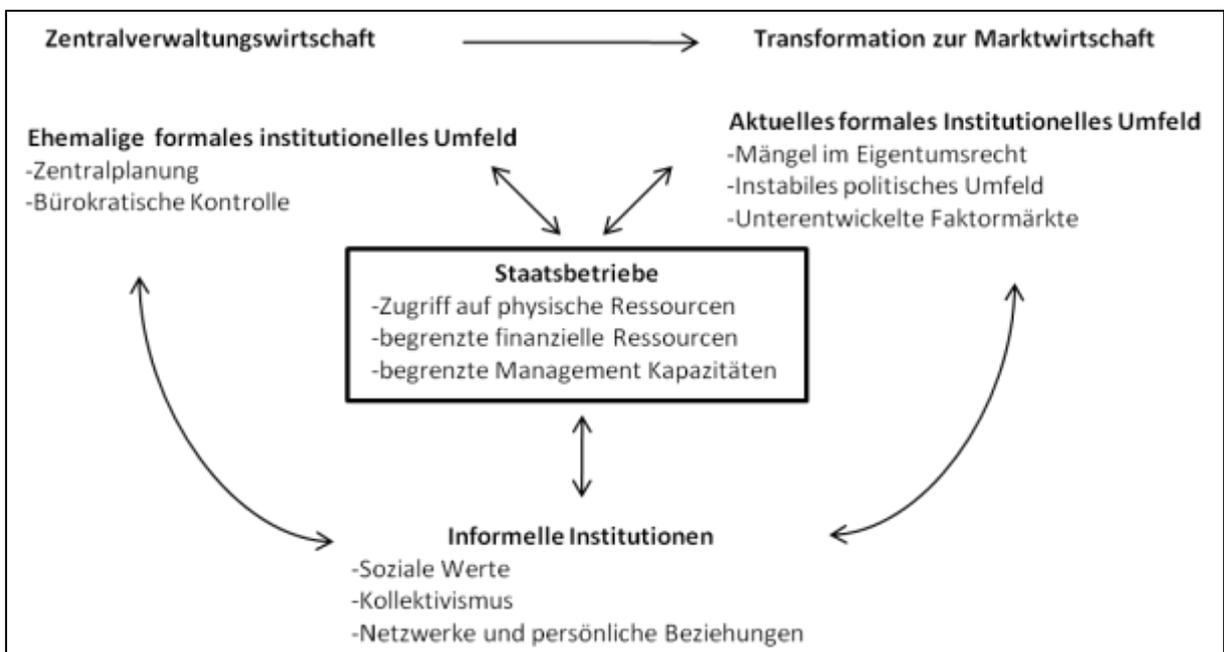
Yip (1982) identifiziert zwei Strategien, durch die Unternehmen eigene Wachstumsprozesse initiieren können. Es besteht die Möglichkeit (1) der allgemeinen Expansion von Produktion und Dienstleistungen und (2) der Akquirierung neuer Unternehmen oder ganzen Produktionseinheiten. Williamson (1991) erweitert diesen

Ansatz und verweist auf die Möglichkeit Netzwerkbeziehungen auszubauen, um Zugriff auf externe Ressourcen zu erlangen.

North (1990: 3) argumentiert, dass das institutionelle Umfeld einer Gesellschaft dazu dient ökonomische Aktivitäten zu regulieren und die Regeln des Spiels zur Verfügung zu stellen. Das institutionelle Umfeld wird definiert als „*the set of fundamental political, social and legal ground rules that establishes the basis for production, exchange and distribution*“ (Davies und North 1971: 6).

Das institutionelle Umfeld hat starke Auswirkungen auf den Entwicklungspfad einer Volkswirtschaft, da es Politik, Gesellschaft, die Produktion und den Handel maßgeblich beeinflusst. Es umfasst dabei formale und informelle Elemente, die Entscheidungen sowohl von Individuen als auch von Organisationen prägen. Formale Bedingungen beinhalten politische, rechtliche und wirtschaftliche Regeln. Informelle Elemente dagegen umfassen Normen und Abmachungen, die in die nationale Kultur oder Ideologie eingebettet sind. In Situationen, in denen formale Elemente versagen, nehmen informelle Regeln deren Platz ein (vgl. Peng und Heath 1996: 499f.). Eine Darstellung des Zusammenspiels dieser Elemente ist in Abb. 2.4 abgebildet.

Abb. 2.4: Interaktionen formaler und informeller Institutionen



Quelle: eigene Darstellung nach Peng und Heath (1996: 501)

Die Autoren argumentieren, dass viele ökonomische Wachstumsmodelle dem institutionellen Umfeld nur wenig Beachtung schenken. Aus diesem Grund benötigt jede Analyse der Wachstumsstrategie eines Unternehmens ein genaues Verständnis des institutionellen Umfeldes, in das dieses eingebettet ist. Diese Sichtweise wurde u.a. von Megginson und Netter (2001), Wang und Lee (2007) und Beck und Laeven (2006) bestätigt.

Institutionen unterscheiden sich maßgeblich voneinander, je nachdem welche ökonomische Ideologie in einer Volkswirtschaft vorherrscht. Das institutionelle Umfeld in Zentralverwaltungswirtschaften ist geprägt durch zentrale Planung und Koordinierung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Elemente sowie durch eine hohe bürokratische Kontrolle. Während der Frühphase des Transformationsprozesses weist das institutionelle Umfeld drei interdependente Charakteristika auf: (1) Mängel im Schutz von Eigentumsrechten, (2) ein instabiles politisches Umfeld und (3) unterentwickelte Faktormärkte. Diese formalen Hemmnisse sind zudem volatil und unvorhersehbar (vgl. Peng und Heath: 503f.).

Um die Unsicherheit in diesem instabilen institutionellen Umfeld zu minimieren, wählen Unternehmen eine Netzwerkstrategie, um das Unternehmensergebnis zu steigern und die Geschäftsaktivitäten auszuweiten. Ziele dieser Strategie sind der Zugriff auf externe Ressourcen und eine Minimierung der Transaktionskosten. Peng und Heath (1996: 505) verweisen auf die Ursachen für die Wahl dieser Wachstumsstrategie: *„Reducing uncertainties in economic exchange during an extremely volatile period, they [the firms] consist of an important part of the informal constraints, or a set of dominant logic [...], that shapes the institutional frameworks.“* Diese Wachstumsstrategie gewinnt während des Transformationsprozesses zunehmend an Bedeutung, weil Unternehmen somit Konstanz und Sicherheit in Zeiten fundamentalen Wandels sichern können.

Ein instabiles und mangelhaftes institutionelles Umfeld schafft in Phasen der Transformation neue Wettbewerbsfelder, insbesondere im limitierten Kontakt zu Personen und Organisationen, die wichtige Positionen in der Administration eines Staates einnehmen. Gleichzeitig entstehen ständig neue Marktteilnehmer, die den Konkurrenzdruck um diese wenigen wichtigen Beziehungskontakte erhöhen. Die Summe dieser Herausforderungen schafft ein Umfeld, das dazu führt, dass typischerweise träge Staatsunternehmen nicht mehr passiv bleiben können und den Wettbewerb annehmen müssen (vgl. Nolan und Xiaoqiang 1999: 194). Während der Wettbewerb, der durch die

Transformation initiiert wird, notwendig ist, damit Unternehmen wachsen, stellt der Mangel an Managementkapazitäten besonders für Staatsunternehmen ein Wachstumshemmnis dar. Aufgrund dieser strukturellen Mängel ist die Strategie der allgemeinen Produktionsausweitung für viele Unternehmen kein gangbarer Weg, um Marktanteile zu erlangen.

Das typische sozialistische Staatsunternehmen in einer Zentralverwaltungswirtschaft ist charakterisiert durch einen umfangreichen Zugriff auf physische Ressourcen, einen Mangel an Managementkapazitäten und einen geringen Zugriff auf finanzielle Ressourcen. Diese Konditionen beeinflussen das Wachstum dieser Unternehmen signifikant. Durch die sozialistische Ausrichtung von Zentralverwaltungswirtschaften verfügen Staatsunternehmen außerdem häufig über viele Mitarbeiter und eine geringe Produktivität. Die Furcht vor sozialen Unruhen während der Transformation hat viele Regierungen dazu bewogen, Privatisierungen von Staatsunternehmen zu verlangsamen (vgl. Peng und Heath 1996: 511).

Aufgrund der unterentwickelten rechtlichen und finanziellen Infrastruktur in Transformationsökonomien ist die Etablierung allgemein akzeptierter Eigentumsrechte ein langfristig ausgerichteter Prozess. Trotz der bisher in diesem Bereich erzielten Fortschritte verfügen Volkswirtschaften zu Beginn des Transformationsprozesses zusätzlich über keine ausreichenden gesetzlichen Regelungen und Normen um Unternehmensfusionen und Insolvenzen rechtlich zu ordnen. Dieser Mangel führt zu einer nachhaltigen Störung des Wirtschaftswachstums in den betroffenen Staaten. Als Konsequenz müssen Unternehmen hohe strukturelle Hürden überwinden, um eine generelle Ausweitung ihrer Geschäftsaktivitäten voranzutreiben. Aufgrund einer ungenügend definierten Unternehmensgesetzgebung ist das Akquirieren von neuen Geschäftsbereichen unsicher. Als Alternative für diese Unternehmen hat sich Wachstum durch, wie Liu (2008: 772) es bezeichnen, „*boundary blurring*“ herausgebildet. Dies ist eine Strategie, in der die Einbettung des Unternehmens in unterschiedliche Netzwerke vorangetrieben wird. Unternehmen in Zentralverwaltungswirtschaften internalisieren sämtliche Transaktionskosten. Entscheidende Komponenten dabei sind vertrauensbildende und strategische Netzwerkbeziehungen, um politische Schwierigkeiten zu vermeiden, die durch einen Transfer möglicher Eigentumsverhältnisse entstehen (vgl. Peng und Heath 1996: 513). Die Autoren argumentieren: „[...] *as a form of organization that is neither market nor hierarchy, networks help overcome a firm's problem of not having enough resources to*

accommodate growth, while avoiding substantial bureaucratic costs in internalizing operations.”

In diesen institutionellen Rahmenbedingungen sind Unternehmensgrenzen nicht eindeutig definiert, da Unternehmensbereiche starke Netzwerkbeziehungen zu externen Akteuren pflegen. Jarillo (1989: 145f.) argumentiert, dass die Netzwerkstrategien es den Unternehmen erlauben, Zugriff auf externe Ressourcen zu erhalten, die diese nicht explizit besitzen.

2.3.5 China als Transformationsland – ein Sonderfall?

Die Errichtung der ersten Sonderwirtschaftszone in Shenzhen 1978 markiert den Beginn marktwirtschaftlicher Reformen in China. In der Folge der Reformen erlebte die Volksrepublik einen in der Geschichte beispiellosen ökonomischen Aufstieg. Es stellt sich die Frage, inwieweit Chinas Entwicklungspfad und Transformationsprozess mit denen weiterer Transformationsökonomien vergleichbar sind?

Im Zeitraum vor Beginn der Transformation lassen sich in China zahlreiche Unterschiede in der Wirtschafts- und Sozialstruktur zu anderen Transformationsökonomien beobachten. Die chinesische Wirtschaftsstruktur wies einen hohen Anteil landwirtschaftlicher Erzeugnisse auf, während die Länder Osteuropas und der ehemalige Sowjetunion von der Produktion des sekundären Sektors dominiert wurden. Zwischen 1965 und 1978 wuchs die Wirtschaft Chinas jährlich mit moderaten 4,9%. Nach dem Einleiten marktwirtschaftlicher Reformen erzielte das Land zwischen 1978 und 2005 durchschnittliche Wachstumsraten von 9,5% pro Jahr. Transformationsökonomien in Osteuropa und die ehemalige Sowjetunion wuchsen in den 1950ern bis in die 1970er mit ca. 4,5% p.a., während in den 1980er Jahren deren wirtschaftliche Dynamik erlahmte und die Wachstumsraten auf 0,8% p.a. fielen (vgl. World Bank 2011).

In der Gemeinschaft unabhängiger Staaten (GUS) kam es in der Frühphase des Transformationsprozesses zu einem Transformationsschock, der von einem starken Einbruch der wirtschaftlichen Leistung ausgelöst wurde. In der Tschechoslowakei, Ungarn, Rumänien und Polen reduzierte sich das BIP 1991 um mehr als 10%. Begleitet wurde dieser Einbruch von hohen Inflationsraten, die sich beispielsweise in der Ukraine und in Russland zur Hyperinflation entwickelten (vgl. Carlin und Landesmann 1997: 98). Im Gegensatz dazu konnte China die eigene Wirtschaft und das Finanzsystem während des

gesamten Transformationsprozesses auf einem robusten Niveau stabilisieren (vgl. De Melo et al. 2001: 1). Eine Gegenüberstellung der staatlichen Performance Chinas und der GUS ist in Tab.2.2 ersichtlich.

Tab. 2.2: Staatliche Performance in den ersten Jahren des Transformationsprozesses

	China	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
BIP	<ul style="list-style-type: none"> • Durchgehend hohe Wachstumsraten in allen Wirtschaftssektoren 	<ul style="list-style-type: none"> • Transformationsschock • Hohe Wachstumsraten nach Transformationsschock bis Mitte der 1990er
Inflation	<ul style="list-style-type: none"> • Inflation während des Transformationsprozesses geringer als 10% (Ausnahme 1993-1995) 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Inflation zu Beginn des Transformationsprozesses • Hyperinflation (z.B. Ukraine, Russland)
Staatlicher Haushalt und Steuersystem	<ul style="list-style-type: none"> • Graduelle Reform des Steuer- und Abgabensystems • Beibehaltung des sozialistischen Steuersystems in der Frühphase der Transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementierung eines Steuersystems westlicher Prägung • Hohe Steuerausfälle in den ersten Jahren der Transformation
ADI	<ul style="list-style-type: none"> • Seit den 1990ern ADI auf konstant hohem Niveau 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe ADI Zuflüsse in den 1990ern, besonders in Osteuropa

Quelle: eigene Zusammenstellung auf Basis von Svejnar (2008)

Im Gegensatz zu den Transformationsökonomien Osteuropas und der GUS verabschiedete China marktwirtschaftliche Reformen, ohne die sozialistische Produktion kurzfristig zu ersetzen. Erste Liberalisierungen zielten vor allem auf die Landwirtschaft und ausgewählte Küstenregionen. Zusätzlich richtete die Zentralregierung spezielle Sonderwirtschaftszonen ein, um die chinesische Wirtschaft stufenweise für ausländische Unternehmen zu öffnen und um den Binnenmarkt schrittweise zu liberalisieren. Diese schrittweise Transformation der Wirtschaft fand in anderen Transformationsökonomien in dieser Form nicht statt, da diese durch gesellschaftliche Entwicklungen gezwungen waren sogenannte „Big Bang“ Reformen umzusetzen (vgl. Svejnar 2008: 70). Aufgrund des hohen politischen und gesellschaftlichen Drucks in diesen Staaten implementierten die Regierungen staatliche Institutionen und rechtliche Rahmenbedingungen westlicher Prägung.

Im Gegensatz dazu setzte China auf inkrementelle und graduelle Liberalisierungen im Unternehmenssektor, Finanzsystem, Arbeitsmarkt, Sozialsystem, Rechtssystem und bei staatlichen Institutionen. Dieser schrittweise Reformprozess ist der große Unterschied zur

Transformation, die in Osteuropa und der GUS stattfand. Eine Gegenüberstellung der Reformen in China und der GUS ist in Tab. 2.3 dargestellt.

Während in vielen Transformationsökonomien die Etablierung des Privatsektors zeitnah umgesetzt wurde, verharrte die chinesische Regierung lange in einer abwartenden Haltung. Insbesondere die Privatisierung großer Staatsbetriebe verlief in China sehr schleppend. Ein Grund hierfür mag der Beitrag von Staatsunternehmen zur politischen und gesellschaftlichen Stabilität sein. Massenentlassungen wurden somit vermieden. Von der gewonnenen Stabilität profitierten sowohl ökonomische als auch gesellschaftliche Akteure (vgl. Bai et al. 2006:615).

Tab. 2.3: Ausprägung der Transformationsprozesse in China und in den ehemaligen GUS Staaten

	China	GUS
Privatisierungen	<ul style="list-style-type: none"> • Inkrementelle Reformen und gezielte Förderung des Privatsektors • Langfristige Privatisierungsstrategie von Staatsunternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Schnelle Privatisierung von Staatsunternehmen • Sofortige Zulassung privater Unternehmen
Finanzsystem	<ul style="list-style-type: none"> • Graduelle Abschaffung des sozialistischen Monobanksystems und die Einführung weniger staatlicher Finanzinstitutionen • Ausländische Finanzinstitute nur in ausgewählten Regionen zugelassen 	<ul style="list-style-type: none"> • Abschaffung des sozialistischen Monobanksystems innerhalb kürzester Zeit
Arbeitsmarkt und Sozialsystem	<ul style="list-style-type: none"> • Aufrechterhaltung sozialistischer Arbeitsgesetze und Sozialsysteme in der Frühphase der Transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Sofortige Reform des Sozialsystems und Einführung eines sozialen Sicherungsnetzes westlicher Prägung
Rechtssystem und staatliche Institutionen	<ul style="list-style-type: none"> • Graduelle Reformen des rechtlichen Rahmens • Reformprozess nicht abgeschlossen • Gut entwickelte Institutionen in der Privatwirtschaft bedingt durch hohe ADI • Beschleunigung des Prozesses seit Chinas Eintritt in die WTO 	<ul style="list-style-type: none"> • Sofortige Abschaffung des sozialistischen Rechtssystems („Big Bang“) • Einführung rechtlicher und staatlicher Normen westlicher Prägung

Quelle: eigene Zusammenstellung auf Basis von Svejnar (2008)

In der Frühphase des chinesischen Reformprozesses lag der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Förderung auf staatlichen Sektoren. Die gesetzliche Genehmigung für Privatunternehmen erteilte die Vollversammlung des Nationalkongresses erst 1988, indem ein spezieller Verfassungszusatz verabschiedet wurde. Dieser erlaubte es in Ausnahmen, dass Privatunternehmen die sozialistische Wirtschaft ergänzen. Erst 1999 erfuhr der

Privatsektor eine rechtliche Aufwertung, indem er als wichtiges Element der chinesischen Wirtschaft deklariert wurde. Die zehnte Vollversammlung des Nationalkongresses wandelte 2004 den Verfassungszusatz dahingehend ab, dass der Privatsektor einem rechtlichen Rahmen unterstellt wurde. Gleichzeitig verabschiedete der Volkskongress einen generellen Schutz von Eigentumsrechten. Cull und Xu (2005: 121) verweisen allerdings darauf, dass dessen Umsetzung regional stark differiert.

Rechtliche Mängel im Schutz von Eigentumsrechten führen zu Benachteiligungen des Privatsektors. Diese Nachteile lassen sich insbesondere bei der Kreditvergabe von staatlicher Seite identifizieren. Der Anteil der Kredite, die von staatlichen Finanzinstitutionen an private Unternehmen vergeben wurde, betrug 1990 ca. 0,09% und stieg bis zum Jahr 2001 geringfügig auf 0,59% an. Laut Bai et al. (2006: 613) ist der politische Einfluss im chinesischen Finanzsektor sehr hoch, weshalb Staatsunternehmen bei der Kreditvergabe bevorzugt werden. Aufgrund der herrschenden Bedingungen ist es dennoch beachtlich, dass der Privatsektor in China in der Vergangenheit stark angewachsen ist. Der Anteil der Wirtschaftsleistung, der durch den Privatsektor erbracht wurde, stieg von nahezu null 1978 auf erstaunliche 14,75% im Jahr 2003. McMillan und Woodruff (2002: 154) argumentieren, dass chinesische Unternehmen informelle Substitute suchen, um Mängel im institutionellen Umfeld zu kompensieren. Bai et al. (2006: 613) schlussfolgern: *„In particular, private entrepreneurs with higher social status seem to enjoy better protection of their private property, and private entrepreneurs can improve their social status through political participation and philanthropic activities.“*

Um Mängel im institutionellen Umfeld auszugleichen verfolgen viele Akteure eine Strategie, durch die ihre soziale Stellung aufgewertet wird. Legitime Mittel dafür sind die aktive Mitgliedschaft in der KPCh. oder die Übernahme kommunaler Verantwortung.

In allen Transformationsökonomien hat sich die Entwicklung des Privatsektors als die treibende Kraft für Wachstum und Entwicklung herausgestellt. Trotz der enormen Bedeutung des Privatsektors bestehen in vielen Staaten Mängel in der externen Unternehmensfinanzierung. Gründe hierfür sind Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und Finanzinstitutionen sowie ein lückenhafter Schutz privater Eigentumsrechte (vgl. Bai et al. 2006: 627). Die chinesische Volkswirtschaft hat diese internen strukturellen Mängel bisher sehr gut kompensiert und ist wirtschaftlich sehr erfolgreich. Der Transformationsprozess zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung auf sämtlichen gesellschaftlichen und politischen Ebenen ist allerdings noch nicht

abgeschlossen. Brandt und Rawski (2008: 21) fassen die Erfolge der chinesischen Transformation folgendermaßen zusammen: Seit dem Beginn der Transformation erlebte die chinesische Wirtschaft ein hohes Wachstum, das zur Folge hatte, dass die Lebensqualität großer Teile der chinesischen Bevölkerung anstieg. Die massive Reduzierung absoluter Armutsraten in einem Zeitraum von weniger als drei Dekaden stellt ein Novum in der Menschheitsgeschichte dar. Der Schlüssel des Erfolges war ein Paradigmenwechsel von der zentralen Planung und Koordinierung zu Liberalisierungen in der chinesischen Wirtschaft. Diese Entwicklung führte zu einem intensiven Wettbewerb innerhalb der liberalisierten Wirtschaftssektoren. Insgesamt erlebte das Land einen starken internen strukturellen Wandel und eine beschleunigte Integration in die globale Wirtschaftsordnung.

2.4 Sozialkapital als nichtmonetäre Ressource

2.4.1 Definition und Einbettung in bestehende Theoriekonzepte

Eine eindeutige Definition von Sozialkapital existiert nicht, vielmehr verwenden einzelne Autoren den Begriff nicht trennscharf und es steht eine Vielzahl von Definitionen nebeneinander, die über entsprechende Schnittmengen verfügen. Bourdieu und Wacquant (1992:119) sehen Sozialkapital als Summe sowohl der realen als auch der virtuellen Ressourcen, die ein Individuum oder eine Gruppe in einem Netzwerk auf sich vereint. Für das Wirken von Sozialkapital ist eine Institutionalisierung nicht notwendig. Es kann informell von den Teilnehmern eines Netzwerkes akzeptiert werden. Coleman (1988:98) hingegen definiert Sozialkapital aufgrund seiner Funktion. Für ihn besteht es aus einer Vielzahl unterschiedlicher Elemente, denen zwei Charakteristika gemein sind. Einerseits basieren diese Elemente auf Aspekten einer sozialen Struktur, andererseits leitet sich das Sozialkapital vom Verhalten eines Individuums in dieser Struktur ab. Wie auch andere Kapitalformen ist Sozialkapital produktiv, und es ermöglicht das Erreichen gewisser Ziele, die ohne das entsprechende Sozialkapital nicht umsetzbar wären. Putnam (2000:19) definiert Sozialkapital als Beziehungen zwischen Individuen und sozialen Netzwerken sowie als Normen der Reziprozität und des Vertrauens. Burt (2005: 5) versteht Sozialkapital als Metapher, in der es als das Kapital definiert ist, das Vorteile für Individuen oder Gruppen schaffen kann.

Das chinesische Konzept des Guanxi ist eng verbunden mit dem Verständnis von Sozialkapital. Dennoch vereint es zusätzliche Elemente, die in der chinesischen Kultur verankert sind oder auf dieser aufbauen. Guanxi ist tief in die chinesischen Kultur und Gesellschaft eingebettet. Es geht zurück auf die Philosophie Konfuzius', die gesellschaftliche Beziehungssysteme und Netzwerke innerhalb der traditionellen chinesischen Gesellschaft beschreibt. Eine eindeutige Definition der Elemente des Guanxi besteht allerdings nicht, da das Verständnis um dieses Konzept sich mit der Zeit stetig veränderte und neu interpretiert wurde.

Diese Arbeit verwendet ein modernes Konzept von Guanxi, das sich auf die Summe der Verbindungen und Beziehungen von Individuen und Gruppen bezieht. Dem chinesischen Verständnis nach ist das Individuum eingebettet in eine soziale Struktur, die gekennzeichnet ist durch Beziehungen und gegenseitige Obligationen. Dieses Konzept ist vielschichtig und lose mit dem Konzept von Freundschaft oder Verwandtschaft verknüpft. Das moderne Verständnis von Guanxi dagegen ist strategisch ausgerichtet, wonach Individuen persönliche Ziele verfolgen um individuelle Vorteile zu erlangen (vgl. Alston 1989: 28f.; Chen und Chen 2004: 307; Dunning und Kim 2007: 330; Luo 2007: 2; Su et al. 2003: 303; Xin und Pearce 1996: 1642). Dem Sozialkapital hat Guanxi gemein, dass es weder kodifiziert noch institutionalisiert ist. Es basiert auf informellen Beziehungen und Vertrauen einzelner Akteure.

Guanxi-Teilnehmer teilen ähnliche Werte und Ansichten. Sie tragen häufig ähnliche Familiennamen oder eine gemeinsame regionale Herkunft. Eine gemeinsame Basis ist jedoch nicht zwingend für die Entstehung, erleichtert dessen Herausbildung allerdings signifikant (vgl. Luo 2007: 5f.). Soziale Beziehungssysteme, die durch wechselseitige Obligationen geprägt sind, beschränken sich nicht nur auf die chinesische Kultur. Alston (1989) identifiziert unterschiedliche Ausprägungen dieser sozialen Systeme auch in anderen asiatischen Gesellschaften. Demnach basiert das japanische ‚*wa*‘ auf Loyalitäten innerhalb von Interessengruppen oder Organisationen und das koreanische ‚*inhwa*‘ auf Harmonie im Privatsektor. Cook (2009: 13) sieht Guanxi dagegen als spezielle chinesische Organisationsform, welche stark in Gesellschaft und Kultur eingebettet ist. Er vermutet, dass selbst wenn die formalen chinesischen Institutionen effizient gestaltet sind, Guanxi weiterhin ein wichtiges gesellschaftliches Element verbleiben wird. Dies sei der Fall, da Guanxi vielschichtig auf unterschiedlichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ebenen wirkt.

Zwischen Sozialkapital und Guanxi bestehen allerdings auch starke Unterschiede, da chinesische Teilnehmer stark bevorteilt sind. Dieser einseitige Vorzug existiert beim Sozialkapital in diesem Maße nicht. Für chinesische Unternehmen stellen Guanxi-Verbindungen einen klaren Vorteil gegenüber ausländischen Unternehmen dar. Durch verstärkte Netzworkebildung entstehen vielerorts dynamisch flexible Geschäftsumgebungen, wie Cook (2009) herausarbeitet. Allerdings bezieht sich seine Analyse nur auf die Geschäftsbeziehungen in China und er bietet keine Erklärung, inwieweit chinesische Unternehmen in der Lage sind, Guanxi zu internationalisieren. Eine entgegengesetzte Meinung vertreten Davies et al. (1995: 213), die darauf verweisen, dass ausländische Unternehmen auf dem chinesischen Markt zwar große Nachteile haben, diese allerdings nur darauf zurückzuführen sind, dass chinesische Unternehmen über einen Informationsvorsprung verfügen. Im Laufe der Zeit gelingt es ausländischen Unternehmen, bestehende Informationsasymmetrien gegenüber einheimischen Akteuren abzubauen.

2.4.2 Definition und Hintergründe von Guanxi

Der chinesische Ausdruck Guanxi entzieht sich einer eindeutigen Übersetzung. Er lässt sich frei mit Freundschaft, Beziehung oder persönlichem Kontakt gleichsetzen. Im chinesischen ist der Ausdruck Guanxi ein aus zwei Teilen zusammengesetztes Wort. Während Luo (2007: 2) auf die historische Bedeutung von *guan* verweist, was ursprünglich eine Tür oder einen Durchgang bezeichnet, wird der Begriff im modernen China vermehrt für eine soziale Verbindung oder einen strategischen Pass verwendet. Als zusätzliches Element ist die Überwindung einer Barriere oder Hürde in den Sprachgebrauch aufgenommen worden. Nur in wenigen Ausnahmefällen und stark kontextabhängig ist die Übersetzung gleichbedeutend mit „*jemandem einen Gefallen tun*“. *Xi*, das zweite Element ist ein Verb und wird mit „*sein*“ oder „*verbinden*“ übersetzt und häufig innerhalb einer Familie oder Dorfgemeinschaft verwendet (vgl. Chen und Chen 2004: 306f.; Luo 2007: 2). Der zusammengesetzte Begriff Guanxi bezeichnet im allgemeinen modernen Sprachgebrauch die Summe aller Beziehungen und Kontakte einer Person oder Organisation. Die moderne Netzwerktheorie verweist in diesem Zusammenhang auf das Sozialkapital, welches einzelne Akteure eines Netzwerkes auf sich vereinen. Im chinesischen Kontext existiert zusätzlich noch eine Besonderheit. Einzelne Teilnehmer sind langfristig durch reziproke Obligationen aneinander gebunden. Guanxi sollte allerdings nicht mit dem Begriff der Freundschaft verwechselt werden, da es in

China strategisch ausgerichtet ist, mit dem Ziel individuelle Interessen zu verfolgen (vgl. Alston 1989: 28f.; Chen und Chen 2004: 307; Dunning und Kim 2007: 330; Luo 2007: 2; Su et al. 2003: 303; Xin und Pearce 1996: 1642).

Guanxi operiert kontextbezogen als sozio-kulturelles Beziehungskonzept auf unterschiedlichen Ebenen der modernen chinesischen Gesellschaft. Abhängig vom Kontext lässt sich Guanxi im chinesischen Sprachgebrauch in Familien-, Freundschafts-, politisches sowie Geschäfts-Guanxi klassifizieren. Der Schwerpunkt der wissenschaftlichen Guanxi-Forschung liegt allerdings auf dessen Verwendung im Wirtschaftsleben und betrachtet Beziehungen zwischen Akteuren aus der Wirtschaft und dem chinesischen Staat.

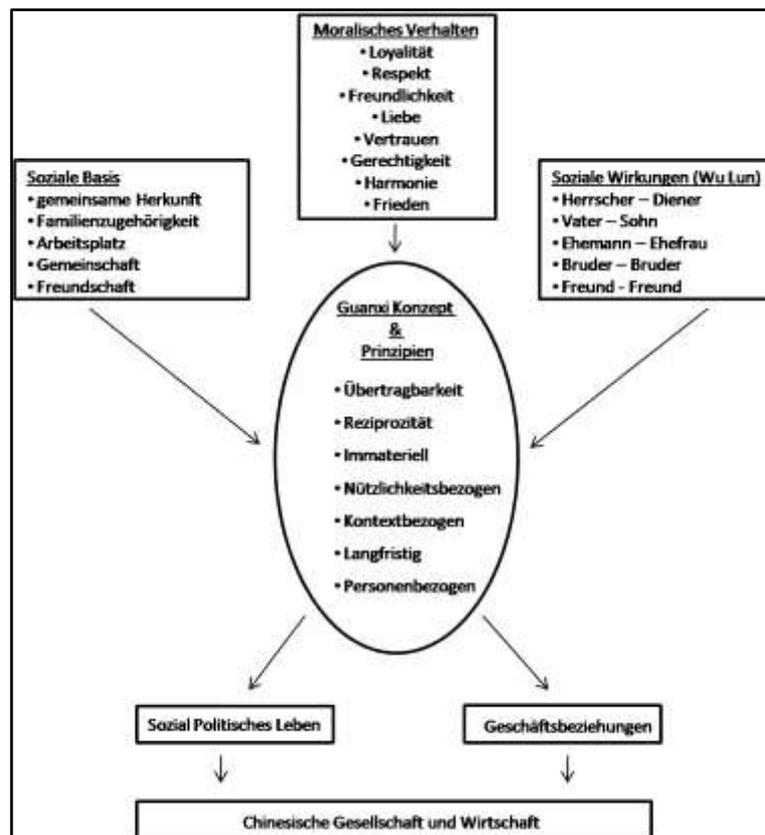
Die Besonderheit von Guanxi ist, dass es informell wirkt und nicht institutionalisiert oder kodifiziert ist. Die Bildung ist dabei abhängig von einer gemeinsamen Basis, auf der soziale Beziehungen fußen. Diese umfasst sowohl eine gemeinsame Herkunft, Familiennamen, den Arbeitsplatz als auch Freundschaften oder entfernte Bekanntschaften. Als Grundlage für Guanxi lassen sich diese allerdings nur aus dem jeweiligen Kontext heraus nachvollziehen. Eine gemeinsame Basis bewirkt aber nicht automatisch reziproke Obligationen und gemeinsame Ziele, sondern sie erhöht lediglich die Wahrscheinlichkeit, dass sich positive Abhängigkeiten und soziale Beziehungen bilden (vgl. Luo 2007: 5f.). Der konzeptionelle Rahmen von Guanxi ist in Abb. 2.5 dargestellt.

Informelle Beziehungen unterschiedlichster Art und der Austausch von Obligationen sind tief in der chinesischen Kultur eingebettet und finden sich bereits in der Prä-konfuzianistischen Ära wieder (vgl. Perks et al. 2009: 640). Konfuzius (551-479 v. Chr.) kodifizierte als erster Bräuche und Traditionen der historischen chinesischen Gesellschaft. Auf deren Grundlage entwickelte er ein akzeptiertes Werte- und Normensystem, dessen gesellschaftlicher Einfluss bis in die Neuzeit hineinreicht. Die traditionelle chinesische Gesellschaft war geprägt durch soziale Systeme, deren Grundlage Großfamilien und Dorfgemeinschaften bildeten. Im Zentrum stand die Familie, die auch im modernen China die wichtigste gesellschaftliche Institution bildet. Von dieser ausgehend, breiten sich Beziehungen in konzentrischen Kreisen aus, deren Bedeutung mit der Entfernung abnimmt.

Im Konfuzianismus spielen soziale Beziehungen in der Gesellschaft eine zentrale Rolle. Demnach bilden fünf unterschiedliche Beziehungsformen den sozialen Kern einer Gesellschaft. Diese werden auch die fünf gesellschaftlichen Gesetze genannt. Als hierarchisch gelten die Beziehungen zwischen Herrscher und Bürger, Vater und Sohn,

älterem Bruder und jüngerem Bruder sowie zwischen Ehemann und Ehefrau. Die Beziehung zwischen Freunden ist dagegen nicht hierarchisch geprägt, sondern wirkt auf einer gleichberechtigten Ebene (vgl. Dunning und Kim 2007: 333). Konfuzius sieht im Individuum kein sozial oder gesellschaftlich isoliertes Wesen. Stattdessen betont er die tiefe Einbettung in gesellschaftliche Strukturen und Beziehungsnetzwerke (vgl. Park und Luo 2001: 456; Luo 2007: 7).

Abb. 2.5: Konzeptioneller Rahmen von Guanxi



Quelle: Luo 2007: 20

Dem Konfuzianismus liegen acht Prinzipien zugrunde, die in sozialen Beziehungen der Menschen eine dominierende Stellung einnehmen; *zhong* (Loyalität), *xiao* (Respekt), *ren* (Freundlichkeit), *ai* (Liebe), *xin* (Vertrauen), *yi* (Gerechtigkeit), *he* (Harmonie) und *ping* (Friede). Diese Prinzipien, die in der modernen chinesischen Gesellschaft immer noch einen hohen Stellenwert einnehmen, sind laut Konfuzius die Grundlage aller sozialen Beziehungen innerhalb der Gesellschaft (vgl. Luo 2007: 13). Die dominierende Komponente des Guanxi ist das Vertrauen, das gleichzeitig stabilisierendes Element sozialer Kontakte ist, und allen Beziehungsteilnehmern die notwendige Sicherheit verleiht.

Die herausragende Stellung des Vertrauens im gesellschaftlichen Umgang sowie im Wirtschaftsleben ist auch in anderen Gesellschaften zu beobachten. Im Unterschied zu westlichen Industrieländern legt die chinesische Gesellschaft besonderen Wert auf eine gemeinsame Vertrauensgrundlage im Geschäftsleben. Vertragsabschlüsse zwischen zwei Parteien nehmen häufig viel Zeit in Anspruch, da für die Vertragsunterzeichnung benötigtes Vertrauen zunächst aufgebaut werden muss (vgl. Davies et al. 1995: 209). Vertrauen unterschiedlicher Beziehungsteilnehmer zueinander wird in der chinesischen Gesellschaft durch reziproke Obligationen und Dienstleistungen ständig erneuert. In jeder der von Konfuzius beschriebenen Beziehungsformen ist das Vertrauen das tragende Element, das auch gesellschaftliche Strukturen legitimiert.

Ohne gegenseitiges Vertrauen kann eine Gesellschaft keine Stabilität und letztendlich keine Harmonie erlangen. Eine Schwächung dieses gegenseitigen Vertrauens tritt ein, wenn soziale Strukturen nicht gerecht aufgebaut sind und damit die gesellschaftliche Harmonie gestört wird. Die Bedeutung dieser gesellschaftlichen Harmonie spiegelt sich auch in der aktuellen Politik Chinas wider, deren Bestrebung es ist, eine harmonische Gesellschaft zu verwirklichen (vgl. Park und Luo 2001: 456).

2.4.3 Konzeptioneller Rahmen und Prinzipien

In der modernen chinesischen Gesellschaft ist Guanxi ein Äquivalent zum Verständnis einer Akkumulation und Pflege von Sozialkapital, das vorwiegend individuellen Interessen folgt. Guanxi bildet dabei die Summe des erworbenen Sozialkapitals eines Individuums, das strategisch und kontextbezogen verwendet werden kann.

Im chinesischen Verständnis ist Guanxi facettenreich und besitzt unterschiedlich starke Ausprägungen, die hauptsächlich abhängig von der Beziehungssituation einzelner Teilnehmer sind. Guanxi ist (1) an Dritte übertragbar, allerdings nur dann, wenn eine Empfehlung eines Guanxi-Teilnehmers erfolgt und dieser in Beziehung zu dieser dritten Person steht. In diesem Punkt unterscheidet sich Guanxi fundamental von Freundschaften, deren Obligationen üblicherweise nicht an Dritte übertragbar sind. Guanxi bindet (2) unterschiedliche Individuen aneinander, die einander gegenseitig verpflichtet sind. Es ist (3) immateriell und informell, da es nicht institutionalisierbar oder kodifizierbar ist. Zudem ist es (4) kontextbezogen, da reziproke Obligationen nur in einem strengen gesellschaftlichen Rahmen abgerufen oder eingefordert werden können.

Guanxi-Verbindungen, die für alle Teilnehmer nicht mehr nützlich sind, lassen sich auflösen oder verlieren mit der Zeit an Bedeutung. Eine einseitige Aufkündigung oder eine einseitige Übervorteilung einzelner Guanxi-Teilnehmer ist aus dem sozialen Kontext heraus jedoch nicht möglich, da in einer solchen Situation der entsprechende Teilnehmer sein „*Gesicht*“ (mianzi) verliert. Der Gesichtsverlust kommt in der chinesischen Gesellschaft einer peinlichen Bloßstellung gleich, die auch auf die Familie oder Freunde übertragen wird. Der sozial-gesellschaftliche Schaden kann für die Person, die ihr Gesicht verliert, sehr groß sein und das zukünftige Leben dieser Person und das seiner Familie nachhaltig beeinflussen.

Aufgrund starken Kontextbezuges und der informellen Natur stellt der korrekte Umgang mit Guanxi, laut Luo (2007: 11), im Alltag häufig eine Kunstform dar. Da keine gesellschaftliche Akzeptanz einheitlicher Regeln im Umgang mit Guanxi existiert, wird das gesellschaftliche Verhalten häufig abhängig von der Interpretation einzelner Guanxi-Teilnehmer bestimmt. Unterschiedlichste Aktionen lassen sich jedoch nur aus dem jeweiligen Kontext heraus interpretieren. Bei der Übergabe von Geschenken ist besonderes Fingerspitzengefühl aller Akteure gefordert. Wird die Übergabe in der falschen Situation vollzogen, kompromittiert diese Aktion sämtliche teilnehmenden Akteure. Dies geschieht sogar bei geringfügigen Geschenken.

Guanxi ist (5) langfristig ausgerichtet und reziproke Obligationen sind nicht durch ein Ablaufdatum gekennzeichnet. In Ausnahmefällen besteht sogar die Möglichkeit, dass Guanxi auf Nachkommen einzelner Akteure übergeht. Generell lässt sich aber festhalten, dass Guanxi einer stetigen Erneuerung bedarf, durch welche die Qualität der Beziehungen gestärkt und intensiviert wird. Isoliert stehendes Guanxi verliert mit der Zeit an Qualität und Stärke. Letztendlich ist Guanxi (6) personenbezogen und kann nicht in den Gemeinschaftsbesitz von Gruppen oder Institutionen übertragen werden. Dieser Sachverhalt ist besonders für Unternehmen von Nachteil, da mit dem Verlust einzelner Mitarbeiter auch deren Guanxi das Unternehmen verlässt (vgl. Luo 2007: 10ff.; Park und Luo 2001:457; Dunning und Kim 2007: 330f.).

Nach der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Öffnung Chinas hielten neue Begriffe und Sprachwendungen Einzug in die chinesische Sprache, die einen veränderten Umgang mit Guanxi aufzeigen. Der positiv beladene Ausdruck *la guanxi* („guanxi ziehen“) bezeichnet den Vorgang, wenn eine Person Beziehungen mit einer anderen Person aufbaut. Umgekehrt bezeichnet der negativ beladene Ausdruck *gua guanxi* („an guanxi arbeiten“),

dass hierbei eine einseitige Bevorteilung einzelner Teilnehmer im Vordergrund steht (vgl. Luo 2007: 12).

Durch die Transformation Chinas erlebte das Guanxi besonders im wirtschaftlichen Umgang einen zunehmenden Bedeutungsgewinn. Die Ursache hierfür lässt sich durch strukturelle und institutionelle Mängel in der chinesischen Gesellschaft erklären. Trotz der zunehmenden wirtschaftlichen Transformation vereint die chinesische Regierung immer noch das Informationsmonopol auf sich und ist der dominierende Akteur in der Steuerung und Verbreitung von Ressourcen. Aufgrund der institutionellen Vormachtstellung der Regierung haben Akteure aus der Privatwirtschaft ein reges Interesse daran, persönliche Beziehungen zu Vertretern der Regierung aufzubauen. Diese Beziehungen sind häufig notwendig, um staatliche Entscheidungsprozesse zu beschleunigen oder um einen Zugang zu Informationen zu gewährleisten.

Ursprung und Hintergründe für die aktuelle Entwicklung des Guanxi liegen in der kulturellen Basis der chinesischen Gesellschaft begründet. Laut Hwang (1987: 946) trugen vor allem politische und gesellschaftliche Werte entscheidend dazu bei, dass sich Guanxi in der chinesischen Gesellschaft entwickelte. Lange Zeit entschieden gesellschaftliche Eliten über die Verteilung wichtiger gesellschaftlicher Ressourcen. In solch einer hierarchisch organisierten Gesellschaft war die Bindung durch reziproke Obligationen ein notwendiges Mittel, um Ressourcenmängel und Informationsasymmetrien zu überwinden. Der chinesische Transformationsprozess ist geprägt durch ein Institutionen- und Rechtsgefüge, das strukturelle Schwächen und Mängel aufweist. Sowohl im Bereich der Unternehmensfinanzierung als auch im rechtlichen Rahmen der Gesellschaft sind starke strukturelle Schwächen zu identifizieren (vgl. Du und Xu 2009: 812). Luo (2007: 21) sieht gerade in den hierarchischen Strukturen der chinesischen Gesellschaft den entscheidenden Grund, warum sich Guanxi stärker etablieren und auch während der Reformphase einen Bedeutungsgewinn erfahren konnte. Obwohl Taiwan, Singapur und Hongkong kulturgeschichtlich ähnlich geprägte Gesellschaften sind, entwickelten sich soziale Beziehungssysteme außerhalb der Familie nicht so stark wie in China. Luo (2007: 23) zieht deshalb eine direkte Verbindung zwischen institutionellen Mängeln in China und einem gleichzeitigen Bedeutungsgewinn von Guanxi: „[...] because Guanxi is a social force which counters bureaucratic control, the use of Guanxi decreases when the bureaucracy is very strong. On the other hand, the effectiveness of interpersonal networking can deflect bureaucratic control over jobs”

In der postrevolutionären Phase (1949 – 1978) entwickelten sich Kontakte zu Mitgliedern lokaler Verwaltungen und zur Landes- und Provinzregierung zu einem essentiellen Bestandteil für den Erfolg chinesischer Unternehmen. Die Zuteilung von Ressourcen und Informationen war streng hierarchisch durch die Regierung oder durch die KPCh. geregelt. Arbeitsplätze innerhalb staatlicher Unternehmen waren sehr begehrt, da diese höhere Löhne und bessere Konditionen in der Altersvorsorge versprachen. Gute Kontakte zu Regierungsstellen oder zu Personen aus der lokalen Administration waren nicht nur sozial gefragt, sondern zahlten sich auch finanziell aus (vgl. Luo 2007: 24).

In der Literatur besteht die Hypothese, dass die Bedeutung von Guanxi abnimmt, je geringer die strukturellen Mängel in den chinesischen Institutionen ausgeprägt sind (vgl. Guthrie 1998: 281f.). Luo (2007: 31) argumentiert, dass Guanxi in der Zukunft einen Bedeutungsverlust erleben wird, je mehr die Qualität chinesischer Institutionen steigt. Anzeichen hierfür lassen sich jedoch nicht finden, da sich Guanxi mittlerweile als gesellschaftliche Realität präsentiert, die auch tief in die moderne Kultur des Landes eingebettet ist.

Bei dieser Frage ist es allerdings weiterhin notwendig, zwischen unterschiedlichen Formen von Guanxi zu differenzieren. Soziales Guanxi ist durch einen Qualitätsgewinn der staatlichen Institutionen sehr viel gefährdeter als familiäre Beziehungsgeflechte. Eine Abnahme der Bedeutung wirtschaftlichen Guanxis ist aller Wahrscheinlichkeit nach zu erwarten, da die unternehmerische Sicherheit umso mehr steigt, je besser die Institutionen des Landes ausgeprägt sind. Es ist anzunehmen, dass Guanxi in dem Maße nachlässt, in dem die Qualität staatlicher Institutionen zunimmt. Aufgrund der zentralen gesellschaftlichen Stellung der Familie werden familiäre Beziehungsgeflechte weiterhin eine bedeutende Rolle in der chinesischen Gesellschaft einnehmen.

Auf der politischen Ebene wird Guanxi aller Wahrscheinlichkeit nach eine Veränderung erfahren, da die Zentralregierung in Beijing lokalen Regierungen und Administrationen stetig mehr Autonomie zugesteht. Beziehungen zu lokalen Regierungsvertretern und Regierungsstellen erleben in solch einer Situation einen Bedeutungsgewinn. Beziehungen zur Zentralregierung nehmen in solch einem Szenario ab.

Eine umfassende Theorie über Guanxi existiert nicht, da eine solche unterschiedlichste gesellschaftliche Betrachtungsebenen miteinander vereinen und laut Luo (2007: 33) Elemente aus Management, Marketing, Ökonomie, Soziologie, Anthropologie, Organisationstheorie und der Psychologie mit einbeziehen muss. Aufgrund der hohen

Bedeutung der chinesischen Politik als wichtiger Akteur ist es zusätzlich notwendig die politischen Strukturen Chinas in der Analyse mit zu berücksichtigen. Die staatliche Bedeutung in diesen Beziehungsnetzwerken differiert jedoch signifikant in unterschiedlichen Regionen und wirtschaftlichen Sektoren. Erhebliche Unterschiede in der Rolle des Staates bestehen zwischen prosperierenden Küstenregionen und Regionen in West- und Zentralchina. Diese komplexen Zusammenhänge lassen sich nur schwer konzeptionalisieren.

Um die Operationalisierbarkeit von Guanxi dennoch zu gewährleisten, formuliert Luo (2007: 35) vier Grundannahmen, die als Basis jeder Analyse dienen sollen.

- (1) Guanxi ist emotional geprägt, und unterscheidet sich fundamental von Korruption.
- (2) Gegenseitige Obligationen wirken sowohl im sozialen als auch wirtschaftlichen Bereich. Eine klare Trennung dieser beiden Bereiche ist nicht möglich.
- (3) Gesellschaftliche Werte und Normen sind im gegenseitigen Umgang von besonderer Bedeutung, da Vertrauen und Loyalität die Beziehungen stabilisieren.
- (4) Guanxi dient dazu, dass sämtliche Akteure einen Vorteil aus einer Beziehung erzielen. Einseitige Übervorteilungen werden von der chinesischen Gesellschaft nicht gestattet oder akzeptiert.

Der Umgang mit Guanxi spiegelt die gesellschaftliche Entwicklung des Landes wider, die sich mit der wirtschaftlichen Öffnung zunehmend verändert. Diese Prozesse haben einen starken Einfluss auf das Verständnis und den Nutzen von Guanxi. Die Risikominimierung, die durch Guanxi erstrebt wird, ist im chinesischen institutionellen Rahmen, dem unsicheren sozio-politischen und ökonomischen Umfeld für viele Akteure unverzichtbar. Knight und Yueh (2008: 410f.) weisen darauf hin, dass Guanxi auf dem Arbeitsmarkt weiterhin entscheidend für das Aushandeln von Löhnen ist. Beziehungen zu Personen in der staatlichen Administration führen dabei zu finanziellen Vorteilen oder zu einer größeren Wahrscheinlichkeit der Beförderung.

Guanxi verfügt im Gegensatz zu Sozialkapital über eine Reihe von Eigenschaften, die nachfolgend aufgelistet sind:

- **Aufschiebbarkeit von Obligationen:** In großer ökonomischer Not ist es möglich, dass Geschäftspartner, Freunde oder Verwandte bürokratische Hilfe von Regierungsvertretern benötigen, ohne zeitnah eine Kompensation anbieten zu können. Guanxi ermöglicht es allen Teilnehmern, dass diese Obligation zeitlich versetzt eingelöst werden können.
- **Hierarchisierung der Guanxi-Verbindungen:** Je höher die Stellung des jeweiligen Regierungsvertreters ist, desto wertvoller ist diese Verbindung, da höhere Ebenen über mehr Entscheidungsgewalt als niedrigere Regierungsstellen verfügen.
- **Einstieg in weitere Netzwerke:** Die Verbindung zu einem Regierungsvertreter oder entscheidenden Parteimitgliedern ermöglicht den partiellen Zugriff auf dessen Guanxi. In der Regel sind Regierungsvertreter besser mit anderen Regierungsvertretern und Akteuren der Wirtschaft vernetzt.
- **Obligationen in Abhängigkeit der Guanxi-Basis:** Je stärker die Basis für Guanxi ist, desto beständiger sind reziproken Obligationen verankert. Die Familie ist in China nach wie vor die stärkste und langlebigste Guanxi Basis. Guanxi mit einem Regierungsvertreter, der gleichzeitig Mitglied der eigenen Familie ist, wirkt besonders stark und nachhaltig.

2.4.4 Guanxi in der chinesischen Gesellschaft

Aufgrund der geographisch differenzierten wirtschaftlichen Öffnung wuchsen sowohl gesellschaftliche, regionale als auch institutionelle Disparitäten stark an. Die prosperierenden Küstenregionen Beijing, Shanghai und das PRD weisen ein stetig hohes Wirtschaftswachstum auf, während sich die Regionen in Zentral- und Westchina langsamer oder erst später entwickelten. Da der wirtschaftliche Aufschwung des Landes sehr dynamisch verläuft, gelingt es der Zentralregierung nur langsam wirtschaftliche und institutionelle Ausgleichsprozesse umzusetzen. Sowohl staatliche Institutionen als auch rechtliche Rahmenwerke entwickeln sich nicht mit der gleichen Geschwindigkeit. Aufgrund starker Disparitäten auf unterschiedlichen gesellschaftlichen und institutionellen

Ebenen bildeten sich unterschiedliche Regierungsstile auf der Provinzebene heraus. Du und Xu (2009: 813) sprechen von der Entwicklung alternativer Regierungen, die in wenigen Regierungsfeldern bereits unabhängig von der Zentralregierung agieren.

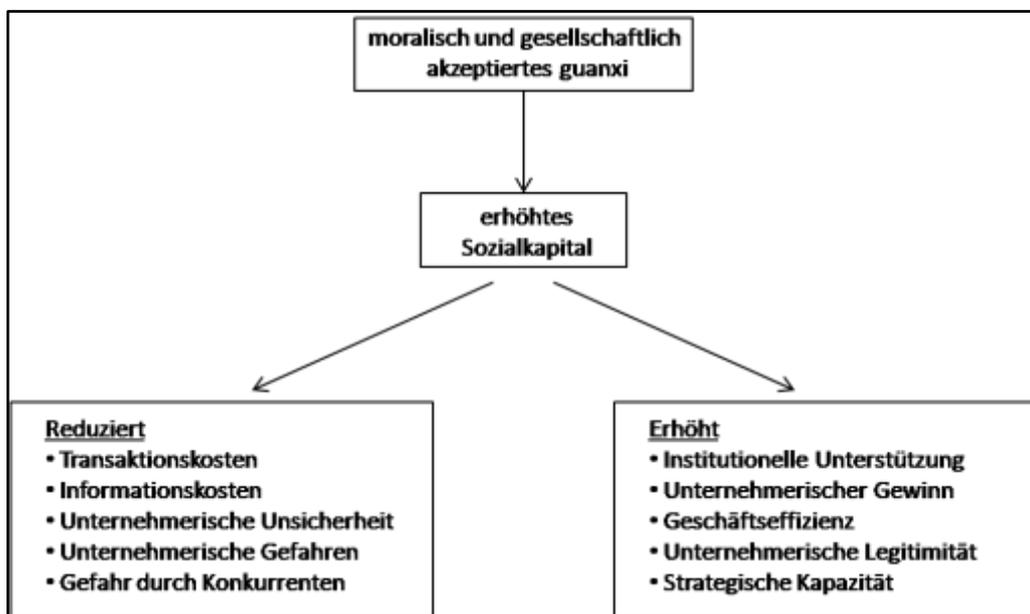
Diese Entwicklung ist teilweise der Verdienst der Zentralregierung, die bereits in den frühen 1990ern die Dezentralisierung einiger Politikfelder voranbrachte. Durch diese Machtübertragung auf regionale Akteure konnten Entscheidungen auf unterschiedlichen Ebenen wesentlich flexibler gestaltet werden, um besser auf die dynamische Entwicklung des Landes zu reagieren. Durch die Übertragung politischer Macht auf die regionale Ebene erhielten lokale Administrationen und Politiker einen signifikanten Macht- und Bedeutungsgewinn. Lokale Regierungen und Akteure lokaler Institutionen sind mittlerweile wichtiger Ansprechpartner für Unternehmen. Soziale Beziehungen zu diesen wurden zum wichtigen Kapital für die Privatwirtschaft. Diese nutzt die Kontakte, um sowohl individuelle als auch unternehmerische Vorteile zu erringen, u.a. einen leichteren Zugang zu staatlichen Krediten, die Hilfe bei Rechtsstreitigkeiten oder der Pachtung von Immobilien. Zusätzlich sind diese Kontakte notwendig, um an staatlichen Informationsflüssen zu partizipieren.

Der ökonomische Nutzen dieser speziellen Guanxi-Kontakte wird insbesondere im chinesischen Finanzsektor ersichtlich, der hauptsächlich durch wenige staatliche Finanzinstitutionen dominiert und gesteuert wird. Firth et al. (2009: 1154) argumentieren, dass für die Allokation von Krediten von staatlichen Banken Kontakte zu staatlichen Akteuren die entscheidende Komponente für die Beschleunigung von Genehmigungsprozessen seien. Trotz der anhaltenden Bestrebungen der Zentralregierung den chinesischen Finanzmarkt schrittweise zu liberalisieren, bleiben Guanxi-Kontakte zu staatlichen Akteuren weiterhin wichtig für chinesische Unternehmen, um sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ausländischen Unternehmen zu sichern. Diesen Wettbewerbsvorteil haben insbesondere staatliche Unternehmen sowie Großbetriebe. Kleine und mittlere Unternehmen können diesen Wettbewerbsnachteil nicht voll ausgleichen und werden seltener bei der Kreditvergabe berücksichtigt. Diese Unternehmen können sich deshalb häufig nur durch Kredite von Freunden und Verwandten finanzieren. Die Autoren identifizieren einen Zusammenhang zwischen intensiven Guanxi-Beziehungen zu staatlichen Stellen und direkten finanziellen Vorteilen der Unternehmen. Dieser Argumentation folgen auch Studien von Li et al. (2008: 284), Park und Luo (2001: 455f.) sowie Peng und Luo (2000: 486). Demnach versuchen Unternehmen gezielt

Beziehungen zu staatlichen Akteuren aufzubauen, um institutionelle Mängel zu überwinden.

Durch das strenge Hierarchiesystem innerhalb chinesischer Institutionen und in der KPCh verfügt der chinesische Staat auf unterschiedlichen Ebenen über das Informationsmonopol. Frei zugängliche horizontale Informationskanäle zwischen Privatsektor und chinesischem Staat sind limitiert, weshalb in weiten Teilen des Landes hohe Informationsbarrieren herrschen. Um diese zu überwinden bedarf es hoher Transaktionskosten seitens privater Unternehmen (vgl. Luo 2007: 43f.). Aufgrund dieser institutionellen Struktur verfügt der chinesische Staat trotz starker Tendenzen, politische Entscheidungen zu dezentralisieren und zu liberalisieren weiterhin über Wettbewerbsvorteile. Sowohl die Zentralregierung als auch lokale Regierungen sichern sich dadurch großen Einfluss auf privatwirtschaftliche Prozesse und Entwicklungen. Durch feste Beziehungen zu staatlichen Stellen lassen sich sowohl die Transaktions- und Informationskosten als auch unternehmerische Unsicherheiten senken, während sich gleichzeitig die institutionelle Unterstützung und die strategische Kapazität erhöhen. Diese Zusammenhänge sind in Abb. 2.6 dargestellt.

Abb. 2.6: Auswirkungen von Guanxi auf die ökonomische Situation



Quelle: Luo 2007: 48

Trotz der enormen Anstrengungen der chinesischen Regierung das gesetzliche Regelwerk sowie die Institutionen an die Entwicklung der Wirtschaft anzupassen, bestehen immer

noch starke regionale Disparitäten in der institutionellen Struktur. Viele Gesetze werden dabei auf regionalpolitischer Ebene unterschiedlich interpretiert. Diese vielseitige Interpretierbarkeit hilft gut vernetzten Unternehmen, Gesetze zu ihren Gunsten auszulegen um daraus Wettbewerbsvorteile für sich zu generieren. Der Staat bildet demnach die wichtigste externe Marktkomponente, die allerdings von den Unternehmen nicht einfach vorhersagbar ist (vgl. Luo 2007: 84f.). Soziale Beziehungen zu Akteuren der lokalen Administration oder Regierungsstellen sind daher von Unternehmen sehr begehrt. Die Vorteile wirken sich direkt auf das Betriebsergebnis und die zukünftige Entwicklung der Unternehmen aus.

Trotz der klaren ökonomischen Vorteile sind Guanxi-Netzwerke nicht eindeutig geschäftsbezogen ausgerichtet. Guanxi ist als soziales Kapital zu verstehen, das, im Gegensatz zu westlichen, ökonomisch ausgerichteten Netzwerken, sich auch weit auf die sozialgesellschaftliche Ebene auswirkt. Aufgrund dieser Unterschiede werden Guanxi-Verbindungen häufig mit Korruption gleichgesetzt und somit missverstanden. Dieser Eindruck verstärkt sich, da für das Pflegen von Guanxi-Beziehungen häufig Geschenke überreicht oder traditionelle Bankette abgehalten werden. In der chinesischen Gesellschaft sind diese Rituale wichtige Elemente des gesellschaftlichen Lebens.

Die Hypothese, dass Guanxi im gleichen Maße abnimmt, in dem sich der institutionelle Rahmen Chinas verbessert, lässt sich durch die Literatur nicht eindeutig belegen. Cooke (2009: 13) versteht Guanxi als organisatorisches Verhalten, das weiterhin bei firmeninternen Verbindungen wichtig ist und dessen Bedeutung weiterhin zunimmt. Die interne Unternehmensorganisation mitsamt internen Beziehungsnetzwerken unterscheidet sich stark von westlichen Industriegesellschaften. Informelle Netzwerke und zwischen einzelnen Unternehmen spielten bei der Entwicklung des Geschäftsmodells des PRD eine wichtige Rolle (vgl. Revilla-Diez et al. (2008: 265). Davies et. al (1995: 213) argumentieren daher, dass der chinesische Markt von westlichen Unternehmen nicht effizient erobert werden kann, ohne Guanxi einen wichtigen Stellenwert innerhalb der Unternehmensstrategie einzuräumen. Diese Unternehmen müssen Verbindungen zu Individuen in wichtigen staatlichen Positionen und Organisationen aufnehmen, um am Markt zu bestehen. Die westliche Kritik, dass Entscheidungsträger nicht erreichbar sind, können die Autoren nicht teilen. Vielmehr entscheidet in China häufig das Netzwerk anstelle einzelner Individuen. Dunning und Kim (2007: 339) sehen Guanxi als ein kulturelles Phänomen, das bis in die Neuzeit seine Bedeutung beibehalten hat. In ihrer

Analyse zeigen sie auf, dass gerade die Entfernung zur Macht entscheidend für die Herausbildung von Guanxi ist. Es geht also aus der Anstrengung machtloser Gesellschaftsschichten hervor, an staatlichen Entscheidungsprozessen zu partizipieren.

Die Analyse der Literatur zum Thema Guanxi zeigt, dass die Mehrzahl der Studien einen positiven Effekt nachweist. Besonders ausgeprägt ist dieser in der Beziehung von Unternehmen zu staatlichen Stellen. Eine Abnahme der Bedeutung von Guanxi wurde bisher nicht in großem Umfang nachgewiesen. Kritische Studien von Fan (2002a; 2002b); Han und Altman (2009) und Luo (2007) dagegen argumentieren, dass die gesellschaftlichen Kosten durch Guanxi höher sind als deren Gewinn. Eine Auflistung der Studien zu Guanxi ist in Tab. 2.4 abgebildet.

Tab.2.4: Bestehende Studien zu Guanxi

Konzeptionelle Studien

Brunner und Taoka (1977)	Verhandlungsmethoden zwischen amerikanischen und chinesischen Unternehmen
Alston (1989)	Guanxi als utilitaristisches Konzept
Chen und Chen (2004)	Konzeptionelles Model zur Guanxi Bildung
Dunning und Kim (2007)	Kulturellen Hintergründe von Guanxi
Luo (2007)	Erstellung eines konzeptioneller Rahmens

Ökonomisch/institutionelle Studien

Davies et al. (1995)	Ökonomische Hintergründe und Informationsbeschaffung
Revilla Diez et al. (2008)	hohe Bedeutung von informellen Netzwerken für die Agilität des PRD
Firth et al. (2009)	hohe Bedeutung bei der Allokation von Bankkrediten
Knight und Yueh (2008)	Guanxi als Sozialkapital
Park und Luo (2001)	Guanxi als ökonomischer Vorteil
Perks et al. (2009)	Guanxi als wichtiger Bestandteil in der chinesischen High Tech Industrie
Xin und Pearce (1996)	aufgrund der Mängel im institutionellen Rahmen entwickelt sich Guanxi
Yao und Yueh (2009)	Verbindungen zu Regierungsstellen als struktureller Ausgleich

Kritische Studien

Fan (2002a; 2002b)	Ethik und gesellschaftlichen Kosten
Han und Altman (2009)	Gegenüberstellung von positiven und negativen Aspekten des Guanxi
Luo (2008)	Guanxi und Korruption

Quelle: eigene Darstellung

Da komplexe Anforderungen an ein allgemeines Theoriegebäude zur Entstehung und Wirkung von Guanxi bestehen, ist es bisher nicht gelungen ein solches zu entwickeln. Diese Problematik lässt sich schon an der sprachlichen Verwendung identifizieren. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Guanxi ein fundamentales Element der chinesischen Gesellschaft und Kultur ist. Intensive Beziehungen zwischen Unternehmen

und staatlichen Stellen haben sich in den vergangenen Jahren in den Regionen herausgebildet, die ökonomisch prosperieren. Intensive Beziehungen sind für alle Beziehungsteilnehmer wichtig und generieren zudem ökonomische Vorteile. Guanxi kann allerdings nicht als alleiniges sozio-kulturelles Konzept verstanden werden, da es im modernen China häufig genutzt wird, um institutionelle Mängel auszugleichen. In einem unsicheren ökonomischen sowie institutionellen Umfeld ist Guanxi ein sozio-kulturelles Konzept, das als soziale Handlung zu verstehen ist, und das allen Beziehungsteilnehmern einen besseren Zugang zu Informationen ermöglicht (vgl. Luo 2007: 49f.)

2.5 Zusammenfassung und Theoriefazit

Im Rahmen der theoretischen Diskussion wurden insgesamt drei Leitfragen untersucht, deren Ergebnisse nachfolgend erläutert werden. Auf deren Grundlage wird der Analyserahmen dieser Arbeit im folgenden Kapitel erstellt.

1. Welchen Einfluss üben globale Wertschöpfungsketten auf die Entstehung regionaler Produktionsplattformen aus?

Durch eine Revolution im Transport- und Kommunikationswesen haben sich globale Produktionsprozesse neu organisiert. Einflussfaktoren sind unterschiedlich strukturierte Wertschöpfungsketten, die vertikale Sequenzen und Produktionsschritte in sich vereinen und in denen es zu Rückkopplungen innerhalb des gesamten Systems kommt. Durch die Interaktion sind Akteure gezwungen, Lernprozesse zu initiieren und ihre Produktion aufzuwerten. Lernprozesse können vertikal, horizontal und diagonal verlaufen und sind wichtiger Bestandteil industrieller Aufwertungsprozesse, die den Produktionsprozess, das Produkt oder die Funktionen umfassen. Aufwertungsaktivitäten im Bereich des Produktes und Produktionsprozesses haben zum Ziel die Produktionskosten zu senken, während funktionale Aufwertungen zur Positionierung in höherwertige Funktionsbereiche führen. Es lassen sich dabei zwei unterschiedliche Aufwertungspfade unterscheiden. Einflussfaktoren sind dabei die Zielmarktstrategie und die technologische Fähigkeit eines Unternehmens. Im ersten Fall führt die Aufwertung über die Ausweitung der Produktion, während im zweiten zuerst die technologischen Kapazitäten aufgewertet werden.

Es lassen sich vier Unternehmenstypen unterscheiden, die an unterschiedlichen Ebenen der Wertschöpfungskette angesiedelt sind. Kontraktfertiger (OEM) sind am unteren Ende der

Wertschöpfungskette angesiedelt, während Flaggschiffunternehmen (OBM) das obere einnehmen.

Aufwertungsprozesse innerhalb globaler Wertschöpfungsketten haben starke raumwirtschaftliche Implikationen. Durch die Verflechtung von Akteure mit Zulieferern und Dienstleistern können Regionalwirtschaften stark profitieren. Die erfolgreiche Regionalentwicklung ist eine Kombination von unternehmerischer und regionaler Agilität. Regionale Entwicklungen unterstützen den Prozess der sozio-ökonomischen Aufwertung aktiv. Regionale Agilität spiegelt die Fähigkeit einer Region wider auf interne wie externe Veränderungen sowie neue Marktanforderungen zu reagieren.

2. Welche Einflussfaktoren prägen volkswirtschaftliche Transformationsprozesse?

Der wirtschaftliche und politische Zusammenbruch der sozialistisch geprägten Staaten markierte den Start einer politischen Neuorientierung auf globaler Ebene. Das Mittel dieser Neuordnung war die Transformation von Zentralverwaltungswirtschaften zu marktwirtschaftlich ausgerichteten Volkswirtschaften. Die strukturelle Reform betraf sämtliche gesellschaftliche Ebenen. Es lassen sich drei unterschiedliche Kategorien von Transformationsökonomien unterscheiden. Dazu gehören die Länder Osteuropas, die der ehemaligen Sowjetunion und kommunistische Staaten in Ostasien.

Prägendes Element der Transformation ist die Schaffung effizienter Institutionen. Deren Bildung und Neustrukturierung sowie ihr Zusammenspiel bestimmen sowohl die Richtung als auch die Geschwindigkeit der Transformation. Die Entwicklungspfade unterschiedlichster Transformationsländer differieren regional sehr stark voneinander. In Ostasien, vor allem in der Volksrepublik China und in Vietnam, lassen sich hohe Wachstumsraten und eine geringe Inflation beobachten, während die Staaten der ehemaligen Sowjetunion und Osteuropas Einbrüche der Wirtschaftsleistung sowie hohe Inflationsraten zu Beginn des Transformationsprozesses aufwiesen. Es zeigt sich, dass der Ausbau effizienter Institutionen wichtig für die Stabilität der gesamten Volkswirtschaft und somit essentielle Voraussetzung für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist.

Da Veränderungen auf allen gesellschaftlichen und politischen Ebenen bestehen, befindet sich insbesondere der Privatsektor im Spannungsfeld sich auflösender sozialistischer Strukturen und einer neuen marktwirtschaftlichen Ordnung. Prägende Faktoren für das unternehmerische Entscheidungsverhalten sind dabei die ökonomische Ideologie und die

nationale Kultur. Ralston et al. (2007) prägen in diesem Zusammenhang den Begriff „*crossvergence*“.

Um in diesem Spannungsfeld Wachstumsprozesse zu initiieren, wenden Unternehmen drei unterschiedliche Strategien an: (1) die allgemeine Expansion von Produktion und Dienstleistungen und (2) die Akquirierung neuer Unternehmen oder ganzer Produktionseinheiten. (3) bauen Unternehmen Netzwerkbeziehungen aus, um den Zugriff auf externe Ressourcen zu sichern. Insbesondere in einem unterentwickelten institutionellen Umfeld wird die Netzwerkstrategie häufig angewandt.

In allen Transformationsökonomien hat sich die Entwicklung des Privatsektors als die tragende Säule für Wachstum und Entwicklung herausgestellt. Insbesondere der Reformprozess in China unterschied sich von den Entwicklungen in Osteuropa. Die chinesische Regierung liberalisierte stufenweise den Privatsektor und sicherte so die Stabilität des Landes.

3. Welche Bedeutung und welchen Umfang haben persönliche Beziehungen zwischen Vertretern des chinesischen Staates und der Privatwirtschaft?

Aufgrund struktureller Mängel des institutionellen Umfeldes in China haben sich kulturell geprägte Beziehungssysteme herausgebildet. Diese tragen den Namen Guanxi, das eng mit dem Verständnis des Sozialkapitals verbunden ist. Dennoch vereint es zusätzliche Elemente, die in der chinesischen Kultur verankert sind oder auf dieser aufbauen. Die moderne Definition von Guanxi bezieht sich auf die Summe der Beziehungen von Individuen und Gruppen.

Guanxi operiert kontextbezogen als sozio-kulturelles Beziehungskonzept, das auf unterschiedlichen Ebenen der modernen chinesischen Gesellschaft wirkt. Abhängig vom Kontext lässt sich Guanxi im chinesischen Sprachgebrauch in Familien-, Freundschafts-, politisches sowie Geschäfts-Guanxi klassifizieren. Die Besonderheit von Guanxi ist, dass es informell wirkt sich nicht institutionalisieren oder kodifizieren lässt. Der Schwerpunkt der Forschung liegt allerdings auf der Verwendung im Wirtschaftsleben und analysiert Beziehungen zwischen Akteuren der Wirtschaft und Vertretern des chinesischen Staates. Die Vermutung, dass die Bedeutung von Guanxi abnimmt, je geringer die strukturellen Mängel der chinesischen Institutionen ausgeprägt sind, kann von der Literatur nicht eindeutig bestätigt werden. Der ökonomische Nutzen spezieller Guanxi-Kontakte existiert

insbesondere im chinesischen Finanzsektor, der hauptsächlich durch wenige staatliche Finanzinstitutionen dominiert und gesteuert wird. Das strenge Hierarchiesystem innerhalb der Institutionen sichert dem chinesischen Staat ein Informationsmonopol auf unterschiedlichen Ebenen. Aufgrund der institutionellen Struktur verfügt der chinesische Staat trotz starker Bestrebungen, politische Entscheidungsprozesse zu dezentralisieren weiterhin über Wettbewerbsvorteile.

Eine Abnahme der Bedeutung von Guanxi wurde bisher nicht in großem Umfang nachgewiesen. Kritiker argumentieren, dass die gesellschaftlichen Kosten durch Guanxi jedoch höher sind als der Gewinn.

3 Forschungskonzeption, Kontextualisierung und Datengrundlage

Aufbauend auf den Ergebnissen der theoretischen Diskussion erfolgt in diesem Kapitel die Vorstellung der Forschungskonzeption und des Rahmens der Analyse dieser Arbeit. Die Grundlage des weiteren Vorgehens bilden die Kontextualisierung der Untersuchungsregion und des Industriesektors. Ohne diese Elemente sind die Analysen der nachfolgenden Kapitel nicht vollständig.

Die Entwicklung der Regionalökonomie im PRD wird anhand der Bedeutung grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten in Asien und am Wandel der chinesischen Wirtschaftsstruktur während des Transformationsprozesses dargestellt. Anschließend wird die Vorstellung globaler Strukturen in der Elektronikindustrie sowie deren Entstehungshintergründe, raumwirtschaftlicher Implikationen und die Bedeutung wichtiger Akteure vorgenommen. Desweiteren erfolgt die Darstellung der Datengrundlage dieser Arbeit und die Validität chinesischer Sekundärdaten. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse bildet den Abschluss dieses Kapitels.

3.1 Forschungskonzeption und Analyserahmen

Der Forschungsgegenstand dieser Arbeit ist der Einfluss des chinesischen Staates auf industrielle Aufwertungsaktivitäten in der Elektronikindustrie im PRD. Um diesen ausreichend zu analysieren sind mehrere Untersuchungsschritte vonnöten. Die Grundlage der Analyse bilden das institutionelle Umfeld der Region und die globalen Strukturen in der Elektronikindustrie. Zusätzlich befindet sich die Regionalökonomie in einer speziellen wirtschaftlichen Situation, die durch die Währungs- und Finanzkrise 2008 verursacht wurde. Aus diesem Grund sind aktuelle wirtschaftliche Dynamiken und deren Auswirkungen für diese Arbeit unverzichtbar.

Aufbauend auf diesen Grundlagen erfolgt die Analyse unternehmerischer Strukturmerkmale und interdependenter Elemente industrieller Aufwertungsaktivitäten. Anhand der gewonnenen Ergebnisse werden staatliche Einflussfaktoren interpretiert und analysiert. Der Analyserahmen dieser Arbeit ist in Abb.3.1 dargestellt.

Abb.3.1: Analyserahmen



Quelle: eigene Darstellung

- **Wirtschaftliches und industrielles Umfeld**

Globale Wertschöpfungsketten üben großen Einfluss auf regionalwirtschaftliche Prozesse aus. Durch die Integration der Regionalwirtschaft in globale Marktstrukturen entstehen Effekte, die Wachstumsprozesse beeinflussen. In Asien sind in den vergangenen Dekaden zahlreiche Produktionsplattformen für unterschiedliche Wertschöpfungsketten entstanden. Treibende Kräfte dieser Entwicklung sind sowohl internationale als auch staatliche Akteure. Um die aktuellen Entwicklungen im PRD genauer zu verstehen, wird in Kap. 3.2 eine Kontextualisierung der Untersuchungsregion vorgenommen. Das Ziel ist die Bedeutung grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten für den wirtschaftlichen Entwicklungspfad der Region zu untersuchen. Desweiteren wird der strukturelle Wandel der chinesischen Wirtschaft während des Transformationsprozesses genauer betrachtet und der Blick auf die wirtschaftliche Kernregion des PRD gerichtet.

Für die Analyse industrieller Aufwertungsaktivitäten in der Elektronikindustrie ist es notwendig die globalen Strukturen dieses Industriezweiges näher zu erläutern, da diese Besonderheiten in der Entstehung und Ausprägungen aufweisen. Aufgrund dieser Strukturen ist es angebracht raumwirtschaftliche Implikationen und wichtige Akteure in diesen Wertschöpfungsketten vorzustellen.

Leitfragen

- Welche Bedeutung nehmen grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten bei der Entstehung der Regionalwirtschaft im PRD ein?
- Wie gestalten sich die globalen Strukturen in der Elektronikindustrie?

• Aktuelle wirtschaftliche Dynamiken

Die Finanzkrise von 2008 und 2009 übte einen großen Einfluss auf den weiteren Entwicklungspfad des PRD aus. Insbesondere die Exportwirtschaft war in dieser Zeit hohen Risiken ausgesetzt. Aufwertungsaktivitäten können nur nachvollzogen werden, wenn die Ursachen und Folgen der Krise in der Analyse Berücksichtigung finden. Aus diesem Grund werden die Ursachen für den ökonomischen Einbruch im PRD diskutiert, während zusätzlich die Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Entwicklungspfad der Region sowie wirtschaftliche Erholungsprozesse dargestellt werden. Die Datengrundlage dieser Untersuchung bilden Sekundärdaten aus der Literatur und offiziellen chinesischen Statistiken.

Leitfrage

- Welchen Einfluss hatte die globale Finanzkrise auf die Entwicklung der Elektronikindustrie im PRD?

• Strukturmerkmale der Elektronikindustrie im PRD

Basierend auf der theoretischen Diskussion erfolgt die Untersuchung unterschiedlicher Strukturmerkmale in der Elektronikindustrie im PRD (siehe Kap. 4.2). Die Indikatoren Eigentumsverhältnis, Geschäftserfahrung und Unternehmensgröße bilden die Grundlage für das Verständnis von Aufwertungsaktivitäten. Vor dem Hintergrund der Finanzkrise ist es zusätzlich notwendig, die Auswirkungen des wirtschaftlichen Einbruches auf Wachstum, Beschäftigung und finanzielle Ausstattung der Unternehmen zu untersuchen. Es wird die Frage untersucht, ob unterschiedliche Strukturmerkmale im PRD existieren und wie diese die unternehmerische Agilität beeinflussen.

Leitfrage

- Welche unterschiedlichen Strukturmerkmale bestehen in der Elektronikindustrie im PRD?

• Interdependente Elemente industrieller Aufwertungsaktivitäten

Industrielle Aufwertungsaktivitäten werden von den Unternehmen betrieben um ihre Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität zu steigern. Dieser Prozess ist, laut theoretischer Diskussion, abhängig von der Fähigkeit unterschiedliche Zielmarktstrategien zu entwerfen sowie die technologische Ausstattung voranzutreiben. Aus diesem Grund erfolgt eine Analyse der Ursachen und der Ausprägungen industrieller Aufwertungsaktivitäten im PRD.

Leitfragen

- Bestehen im PRD Unterschiede in der Wahl der Zielmarktstrategie und der technologischen Fähigkeiten?
- Lassen sich unterschiedliche Aufwertungspfade in der Elektronikindustrie im PRD identifizieren?

• Staatlicher Einfluss

Die Schlussfolgerung aus der theoretischen Diskussion über den staatlichen Einfluss in China ist nicht eindeutig. Fest steht jedoch, dass gesellschaftliche Beziehungssysteme zwischen chinesischem Staat und Privatwirtschaft weiterhin eine große Bedeutung einnehmen. Es stellt sich daher die Frage, in welchen Bereichen Beziehungen zwischen diesen Akteuren wirken. In der Analyse werden daher formale und informelle Beziehungsformen unterschieden und deren Bedeutung auf die finanzielle Ausstattung und Aufwertungsaktivitäten der Unternehmen untersucht. Als Indikatoren werden offizielle Kontakte zur KPCh., Eigentumsverhältnisse und die Parteimitgliedschaft des CEO verwendet.

Leitfragen

- Erleichtern staatliche Verbindungen den Zugang zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen?

- Wirken sich informelle Beziehungen zwischen Akteuren des Staates und der Privatwirtschaft auf die Unternehmensorganisation und Aufwertungsaktivitäten aus?

3.2 Kontextualisierung der Untersuchungsregion

3.2.1 Die Bedeutung von Aufwertungsprozessen in grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten für die wirtschaftliche Entwicklung Asiens

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts durchlebten die Länder Ost- und Südasiens einen zuvor nie gekannten ökonomischen Aufschwung. Als erstes Land in der Region formte Japan einen international konkurrenzfähigen wirtschaftlichen Sektor und stieg damit zur zweitgrößten Volkswirtschaft hinter den USA auf. Auch Länder wie Singapur, Hongkong, Südkorea und Taiwan folgten diesem Entwicklungspfad und reformierten ihre Volkswirtschaften. Die Volksrepublik China als bevölkerungsreichstes Land der Erde öffnete die kommunistische Binnenwirtschaft Ende der 1970er Jahre und folgte in seiner Entwicklung den ökonomisch prosperierenden Nachbarstaaten. Die Einzelfaktoren, die sich für dieses Wachstum verantwortlich zeichneten, waren die Öffnung zuvor abgeschotteter Märkte, die Förderung der Exportwirtschaft, hohe Sparquoten, Reformen im Bildungswesen sowie eine effektive makroökonomisch ausgerichtete Politik (vgl. Krugman 1994; Ranis 1995; Stiglitz 1996). Laut Yusuf (2001: 5) förderte besonders das Zusammenspiel dieser Elemente den wirtschaftlichen Aufstieg dieser Länder. Er verweist auf regional individuelle Lösungen, die sich aber insgesamt nicht signifikant vom Gesamttrend unterschieden. Den Ländern Ostasiens gelang es (1) ein stabiles politisches und ökonomisches Umfeld zu schaffen sowie Inflationsraten auf niedrigem Niveau zu halten. Zudem betrieben die Regierungen der Wachstumsstaaten (2) eine fiskalische Politik der Haushaltskonsolidierung und es wurde (3) eine Währungspolitik betrieben, die besonders die Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft förderte. Schrittweise wurden (4) die Volkswirtschaften Ostasiens in weltwirtschaftliche Produktionsprozesse integriert.

In den 1990er Jahren gelang es diesen Ländern zusätzlich ausländische Investoren anzuziehen, die entscheidend zu deren Wachstum beitrugen. Durch anhaltend hohe ADI bildeten sich breite industrielle Sektoren heraus, die durch eine moderne Unternehmensorganisation und hohe Flexibilität gekennzeichnet sind (vgl. Pack 2001: 134). Als weiteres wichtiges Element des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses in Asien

führen Bloom und Finlay (2009: 48ff.) demographische Faktoren auf. Das quantitative Wachstum der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter ist für sie das entscheidende Kriterium, das hohe Wachstumsraten in der Region ermöglichte. Die Autoren wagen eine Prognose, inwieweit sich der ökonomische Aufstieg in unterschiedlichen Regionen fortsetzen wird. Auf Basis aktueller demographischer Statistiken schlussfolgern sie, dass Ostasien bis 2020, Südostasien bis 2030 und Südasien bis 2040 weiterhin hohe Wachstumsraten generieren werden. Gelingt es diesen Ländern nicht bis zu diesem Zeitpunkt ihre Volkswirtschaften nachhaltig zu modernisieren, droht ein signifikantes Abflachen der Wachstumskurve.

Der Grund für den Anstieg von ADI in den 1990er Jahren war der Ausbau internationaler Wertschöpfungsketten. Anhand der Zusammensetzung der Handelswaren lässt sich beobachten, dass der Anteil von Komponenten und Einzelteilen seit den 1990er Jahren in Ostasien stark zunahm. Über die Funktion von ADI lassen sich indirekt Rückschlüsse auf die Wertschöpfungsketten in der Region schließen. Während in China getätigte Investitionen hauptsächlich im Bereich der Produktion zu finden sind, konzentrieren sich diese in Japan hauptsächlich absatzorientiert. Zusätzlich ist die Ausrichtung der in China getätigten Investitionen im Exportsektor zu verorten (vgl. Li et al. 2001: 318f.)

Die Entwicklung grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten hat das Wachstum der asiatischen Schwellenländer spätestens seit den 1980er Jahren stark beeinflusst. Erfolgreiche Unternehmen aus Japan, Südkorea, Taiwan, Singapur und Hongkong begannen in den 1980er Jahren damit die Fertigung in Länder mit niedrigem Lohnniveau zu verlagern. Die Bereiche Forschung, Entwicklung und Marketing verblieben derweil in den entsprechenden Herkunftsländern. Von dieser Entwicklung profitierten insbesondere Thailand, Malaysia, die Philippinen, Vietnam und China. Diese Länder konnten mit einem großen Angebot an Arbeitskräften und einem niedrigem Lohnniveau aufwarten. Es lassen sich also Ländergruppen unterscheiden, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten hohe Wachstumsraten entwickelten. Akamatsu (1961) prägte bereits früh den Begriff „*Flying Geese Model*“, um zu verdeutlichen, dass sich einige Länder im Windschatten von ökonomisch starken Nachbarstaaten entwickeln. Kritiker wie Edgington und Hayter (2000: 299) und Tung (2003: 49) merken allerdings an, dass die Wirtschaftsstruktur der 1950er nicht mehr mit der heutigen vergleichbar ist. Während sich in Japan zuerst eine innovative Basis herausbildete, die den Unternehmen zu mehr Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten verhalf, waren Taiwan und Südkorea stark abhängig von

importierten Technologien. In Ländern, die sich später entwickelten, spielten multinationale Unternehmen eine wichtige Rolle in der Entwicklung des produzierenden Gewerbes. Für die Regionalentwicklung in solch einer Wirtschaftsstruktur ist es wichtig, dass sich zwischen den Unternehmen, die einen Standort allenfalls für die Produktion von Exportgütern nutzen, und lokalen Unternehmen sowie Dienstleistern geschäftliche Verbindungen herausbilden. Laut Coe et al. (2004: 480f.) sind gerade diese strategischen Verbindungen (strategic coupling) entscheidend, um das Wachstum der gesamten Region zu fördern. Entstehen keine Verbindungen zwischen Exportwirtschaft und lokalen Unternehmen, so findet auch kein Technologie- bzw. Wissenstransfer zwischen diesen statt (vgl. Kaplinsky et al. 2002: 1169f.).

Nach dem Beginn der wirtschaftlichen Reformen in Japan, Südkorea, Taiwan, Singapur und China stieg der Anteil der Exporte an der wirtschaftlichen Leistung sprunghaft an. Für Gereffi (1999: 38) war diese Entwicklung nur möglich, da sich die Unternehmen aus diesen Ländern gezielt auf Produktionsschritte in globalen Wertschöpfungsketten spezialisierten. Die Unternehmen finden ihren Einstieg in den Bereichen der Textil-, in der Schuhindustrie sowie bei Spielwaren. Die Spezialisierung liegt hauptsächlich in der arbeitsintensiven Produktion, in der importierte Einzelkomponenten zusammengesetzt werden. Je erfolgreicher diese Länder ihre Bildungs- und Forschungssysteme reformieren, desto höherwertigere Produkte können in ihnen ansässige Unternehmen anbieten. Die ursprüngliche Produktion in traditionellen Exportzonen weicht mit der Zeit integrierten Produktionssystemen, die ganze Produktgruppen herstellen. Die Aufwertung der eigenen Produktion und der Aufstieg in der Wertschöpfungskette gelingt nur Unternehmen, die verstärkt in Forschung, Entwicklung und Produktdesign investieren. Durch vorangegangene Investitionen in den Produktionsprozess und durch niedrige Lohnkosten können Unternehmen sowohl in einheimischen als auch in internationalen Märkten Wettbewerbsfähigkeit erlangen. Aus der Perspektive globaler Wertschöpfungsketten gelingt es Regionen auf ein höheres Niveau der Wertschöpfung aufzusteigen. Diese Entwicklung ist nur möglich, da asiatische Unternehmen sich die Fähigkeiten aneigneten, sich mit internationalen Flaggschiffunternehmen zu vernetzen. Als die Lohnkosten innerhalb dieser Länder anstiegen, entwickelten viele Unternehmen eigene grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke in Asien (vgl. Tung 2003: 41).

Insgesamt lassen sich Wertschöpfungsketten in Asien anhand einer dreiteiligen Handelsstruktur charakterisieren. Während Japan hauptsächlich Kapital und technologisch

hochwertige Kernkomponenten in weniger entwickelte Länder exportiert, findet die Fertigung in Ländern mit niedrigem Lohnniveau statt. Von dort werden die Produkte in die wichtigen Absatzmärkte in Nordamerika und Europa exportiert. Seit den frühen 1990er Jahren haben die Staaten Ostasiens die interregionalen Handelsbeziehungen ausgebaut und vertieft. Dies trifft besonders beim Handel von Maschinen und Teilkomponenten zu. Zwischen 1993 und 2006 wuchs das Handelsvolumen in diesen Bereichen um das 4,3-fache an, während insgesamt das Handelsvolumen nur um den Faktor 2,6 zunahm (vgl. Obashi 2010: 22).

3.2.2 Veränderungen der chinesischen Wirtschaftsstruktur im Reformprozess

Seit dem Beginn der wirtschaftlichen Reformen 1978 wuchs die chinesische Wirtschaft jährlich um durchschnittlich 9%, während der Export jährlich um ca. 15% anstieg. Der Anteil chinesischer Exporte am Welthandel wuchs von ca. 1% im Jahr 1978 auf 9,1% in 2008 (vgl. WTO 2010). Der wirtschaftliche Aufstieg der Volksrepublik hat den Welthandel sowie die wirtschaftlichen Beziehungen in Asien nachhaltig verändert. Die Volksrepublik entwickelte sich global zu einem der wichtigsten Handelspartner. Unternehmen aus Nordamerika, Europa, Japan und Asien unterhalten Produktionsplattformen in China, die sowohl den internationalen als auch den chinesischen Binnenmarkt mit Gütern versorgen.

Der Tod von Mao Zedong im Jahr 1976 markiert einen Wendepunkt für die Volksrepublik. Nach den erfolglosen Reformprojekten des Großen Sprungs und der Kulturrevolution in den 1950ern und 1960ern begann die chinesische Regierung 1978 die Wirtschaft des Landes stufenweise zu liberalisieren. Als eine der ersten Reformen wurden landwirtschaftliche Volkskommunen aufgelöst und die Preisbildung für ausgewählte landwirtschaftliche Güter freigegeben. Die Reformen wurden in der Folgezeit auch auf andere Wirtschaftssektoren ausgeweitet. Der privatwirtschaftliche Sektor profitierte besonders von diesen Reformen, und die Anzahl privater Unternehmen wuchs von 377.300 im Jahr 1980 auf mehr als 8 Millionen im Jahr 1990 (vgl. Brandt und Rawski 2008: 9ff.).

Gleichzeitig errichtete die chinesische Regierung spezielle Sonderwirtschaftszonen, um sowohl internationale Investoren anzuziehen als auch die eigene Exportwirtschaft zu fördern. Seit den 1980er Jahren verlagerten zuerst Unternehmen aus Hongkong, Taiwan, Südkorea und Japan arbeitsintensive Fertigungsschritte in die neu entstandenen Sonderwirtschaftszonen. Die Spezialisierung auf arbeitsintensive Fertigungsschritte wurde

von einem großen Angebot an Arbeitskräften und niedrigen Lohnkosten getragen (vgl. Gaulier et al. 2007: 34).

Während der Reformperiode war die chinesische Regierung zentraler Akteur, um das Wirtschaftswachstum des Landes nachhaltig zu fördern. Durch Dezentralisierungen und die Übertragung staatlicher Funktionen auf die Ebene der Provinzen und Kommunen entstand ein System, das in der Lage war flexibel auf lokale Anforderungen zu reagieren. Durch die schwächer werdende Kontrolle der Zentralregierung schufen lokale Regierungen ein System, in dem Reformen ständigen Evaluationen unterliegen und flexibel angepasst werden. Gleichzeitig entstand ein informelles Prämien- und Beförderungssystem, das Politiker und Regierungen für wirtschaftliche Erfolge innerhalb der zu verwaltenden Administrationen belohnt. Auf dieser Basis entwickelte sich eine Atmosphäre, die konsequent wirtschaftliche Liberalisierung vorantrieb um hohe Wachstumsraten zu generieren. Dabei waren insbesondere die Küstenregionen erfolgreich, die einen großen Anteil der chinesischen Exportwaren herstellen (vgl. Brandt und Rawski 2008: 16; Zhang und Felmingham 2001: 86f.).

Tab. 3.1: Entwicklung der chinesischen Ex- und Importe in Mrd.US\$

Jahr	Exporte	jährlicher Zuwachs in Prozent	Importe	jährlicher Zuwachs in Prozent
2001	266,09	6,78	243,55	8,20
2002	325,6	22,36	295,17	21,19
2003	438,23	34,59	412,76	39,84
2004	593,33	35,39	561,29	35,98
2005	761,9	28,41	659,95	17,58
2006	968,9	27,17	791,46	19,93
2007	1220	25,92	956,12	20,80
2008	1430,6	17,26	1132,56	18,45
2009	1201,6	-16,01	1005,56	-11,21

Quelle: eigene Berechnung nach Comtrade 2010

Chinas Exporte wuchsen von 8 Mrd. US\$ im Jahr 1978/79 auf bis zu 1.430,6 Mrd. US\$ in 2008 (siehe Tab. 3.1). Der Anteil an der chinesischen Wirtschaftsleistung, die durch Exporte erzeugt wird, lag 2006 bei ca. 33%. Damit ist die chinesische Wirtschaft viel stärker vom Export abhängig als beispielsweise die der USA, Japans, Indiens oder Brasiliens, deren Exportquoten ca. 10% betragen (vgl. World Bank 2010). Der Anteil der verarbeitenden Industrie an den Gesamtexporten betrug in China in den späten 1970ern ca. 40%, stieg seitdem stetig an und erreichte im Jahr 2005/06 ca. 92%.

Seit den frühen 1990ern dominieren arbeitsintensive Produkte wie Textilien, Spielwaren und einfache Elektronikgeräte den chinesischen Export. Der Anteil maschineller Fertigungsanlagen stieg von 17% im Jahr 1992/93 auf mehr als 49% im Jahr 2005/06. Gleichzeitig wuchs die Produktion von Gütern der Informations- und Telekommunikationsbranche stark an. Im Jahr 2006 erlangte China bereits einen Weltmarktanteil in dieser Produktkategorie von 24,1%. Die Exportdaten des Landes weisen zudem einen hohen Anteil von High-Tech Produkten auf, die hauptsächlich aus dem Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologien stammen. Ein großer Anteil dieser Produkte (Laptops, Personal Computer, DVD Player, etc.) wird zwar in China gefertigt, ihre Entwicklung findet aber weiterhin in westlichen Industrieländern statt. China bildet nur das untere Ende der Wertschöpfungskette ab und muss technologische Kernkomponenten importieren. Der chinesische Exporterfolg beruht hauptsächlich auf den komparativen Vorteilen im Bereich der Fertigung und auf den niedrigen Lohnkosten. Athukorala (2009: 239f.) verweist darauf, dass 80% der chinesischen Exporte nach wie vor arbeitsintensive Produkte sind, die geringe technologische Fähigkeiten voraussetzen.

3.2.3 Das Perflussdelta als Produktionsstandort der Elektronikindustrie

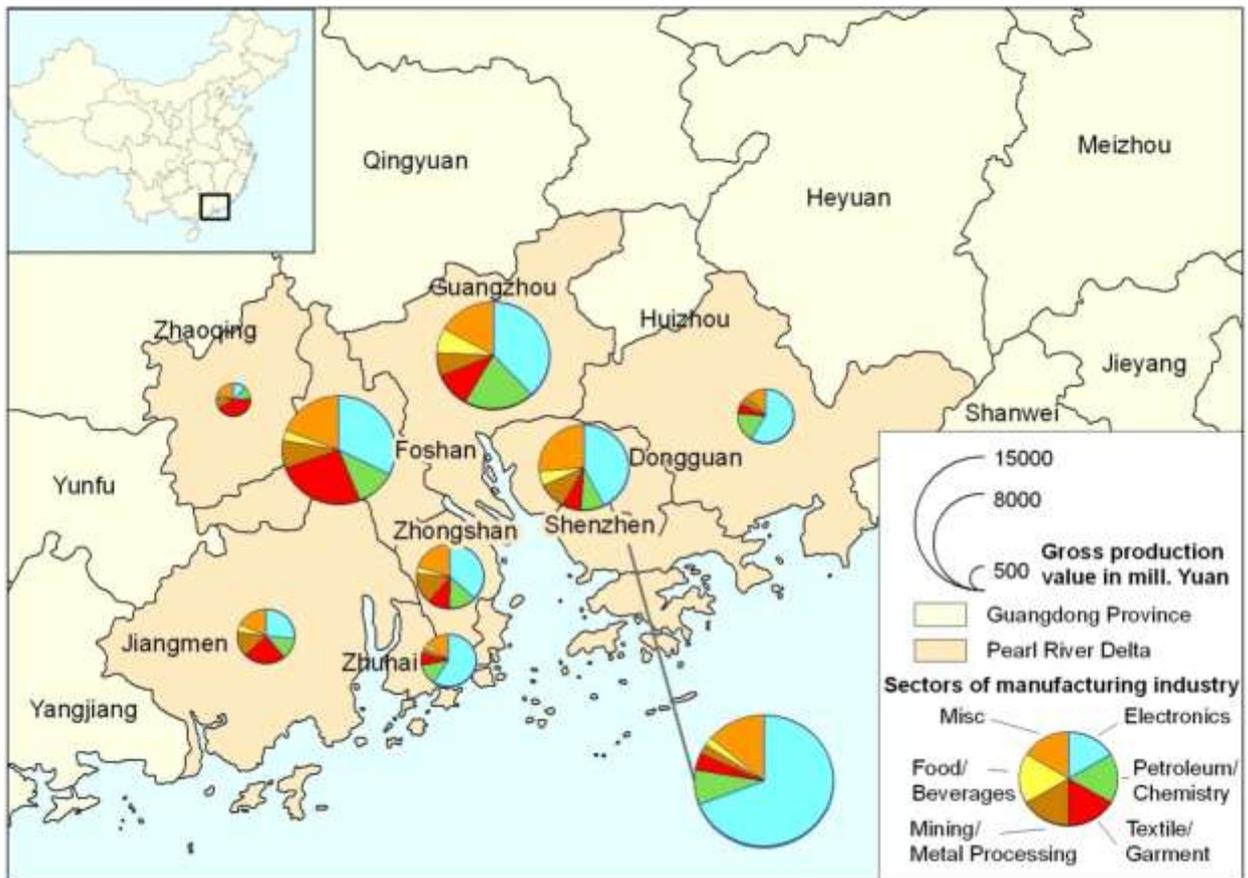
China stellt eine bedeutende Produktionsplattform für die Elektronikindustrie dar. Wichtige Regionen der Elektronikfertigung sind Shanghai, Beijing und das PRD. Gleichzeitig nimmt auch die Bedeutung Chinas als Absatzmarkt für Elektronikprodukte zu. Dies lässt sich am Handel mit Zwischenprodukten aus der Elektronikindustrie ablesen. Zusammengenommen sind China und Hongkong global für 29,5% aller Elektronikimporte und für 22,6% aller Elektronikexporte verantwortlich (vgl. Sturgeon und Kawakami 2010: 249f.).

Das PRD ist das ökonomische Zentrum der südchinesischen Provinz Guangdong. 2008 generierte es 79,4% des BIP der Provinz und zeichnete sich verantwortlich für 95,9% aller Exporte sowie für 96,7% aller Importe (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2009). Die bedeutendste Industrie im PRD ist der Elektroniksektor, der einen Anteil von mehr als 60% an der industriellen Leistung der Provinz einnimmt (Guangdong Provincial Bureau of Statistics 2010).

Die besondere Bedeutung dieses Sektors an der Wirtschaftsleistung des PRD spiegelt sich darin wider, dass der Anteil der Elektronikindustrie an der chinesischen Wirtschaft 8,65%

beträgt, dieser im PRD allerdings 26,29% erreicht (siehe Tab. 3.2). Die Wirtschaftsstruktur des PRD ist geographisch allerdings sehr heterogen. Während der Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe im westlichen PRD gering ist, stellt diese Branche im östlichen PRD große Anteile der Wirtschaftsleistung (siehe Karte. 3.1).

Karte 3.1: Anteil unterschiedlicher Sektoren am produzierenden Gewerbe im PRD (2008)



Quellen: Guangdong Statistical Yearbook 2009/ Entwurf und Kartographie: Bernd Goecke

Das PRD lässt sich sowohl funktional als auch geographisch in einen West- bzw. Ostteil unterteilen. Die Städte östlich des Perlfusses entwickelten sich früher als westlich gelegene Städte. Angetrieben wurde deren Entwicklung durch intensive Geschäftsbeziehungen zu Hongkong und Taiwan, die bereits früh nach der Errichtung der ersten Sonderwirtschaftszone entstanden. In den Städten Shenzhen, Dongguan, Huizhou und Guangzhou entstanden bereits in den 1980er Jahren exportorientierte Unternehmen, die arbeitsintensive Produkte wie Textilien, Schuhe und Spielwaren fertigten. In den 1990er Jahren erlebte das PRD einen funktionalen Wandel hin zur Produktion

technologisch höherwertiger Elektronikprodukte. Insgesamt ist das PRD mit seiner exportorientierten Produktionsstrategie international sehr erfolgreich. Unter den exportstärksten Städten Chinas rangierten 2002 die Städte Shenzhen und Dongguan auf Rang eins bzw. drei.

Tab. 3.2: Wirtschaftliche Indikatoren für China, Guangdong und das PRD

	China (2009)	Guangdong (2009)	PRD (2009)
BIP (in Mrd. Yuan)	34.346	3.948	3.214
BIP pro Kopf (in Yuan)	25.575	41.166	67.407
Einwohner (in Mio.)	1.328,02	96,38	47,86
Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe	8,65%	23,03%	26,29%
Importe (in Mrd. Yuan); Guangdong Region in Mrd. US \$	7.952,65	252,162	243,046
Exporte (in Mrd. Yuan); Guangdong Region in Mrd. US \$	10.039,49	358,956	341,777

Quelle: China Statistical Yearbook 2010, Guangdong Statistical Yearbook 2010

Die exponierte Stellung des PRD spiegelt sich auch darin wider, dass das durchschnittliche BIP pro Kopf im PRD mit 67.407 Yuan dreimal so hoch ausfällt wie für Gesamtchina. Das PRD weist somit das höchste durchschnittliche Einkommen in China noch vor Beijing (55.844 Yuan) und Shanghai (52.122 Yuan) auf.

Tab.3.3: Wirtschaftliche Indikatoren für Shenzhen, Dongguan, Huizhou und Heyuan

	Shenzhen	Dongguan	Huizhou	Heyuan
BIP (in Mrd. Yuan)	820,132	376,391	141,47	40,55
BIP pro Kopf (in Yuan)	92.772	56.601	35.819	13.928
Einwohner (in Mio.)	8,91	6,35	3,97	2,95
Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe	69,26%	42,46%	59,12%	14,98%
Importe (in Mrd. Yuan); Guangdong Region in Mrd. US \$	108,175	38,97	12,092	0,813
Exporte (in Mrd. Yuan); Guangdong Region in Mrd. US \$	161,979	55,167	17,149	1,413

Quelle: China Statistical Yearbook 2010, Guangdong Statistical Yearbook 2010

Die für diese Arbeit wichtigen Regionen im PRD sind die Städte Shenzhen, Dongguan und Huizhou, die im Folgenden näher beschrieben werden. Eine Auflistung der wichtigsten ökonomischen Indikatoren ist in Tab. 3.3 dargestellt.

Shenzhen befindet sich im südlichen Bereich des PRD direkt an der Grenze zu Hongkong. Das durchschnittliche BIP pro Kopf beträgt 92.772 Yuan (vgl. Guangdong Statistical

Yearbook 2010). Die erste Sonderwirtschaftszone Chinas wurde 1979 in der Stadt mit dem Ziel, ausländische Investitionen anzuziehen, errichtet. Gleichzeitig förderte sie die Exportwirtschaft des Landes, da die Unternehmen, die in der Sonderwirtschaftszone produzierten, spezielle Konditionen erhielten. Die Errichtung der Sonderwirtschaftszone war für die Entwicklung der Stadt von Vorteil, da diese administrativ der Zentralregierung in Beijing und nicht der Provinzregierung in Guangzhou unterstellt war. Diese Tatsache eröffnete der Stadtverwaltung viele Gestaltungsmöglichkeiten für die funktionale Ausrichtung der Stadt (vgl. Enright et al. 2005: 47f.).

Im Zuge des wirtschaftlichen Erfolges wuchs die Bevölkerung von anfangs 321.000 im Jahr 1980 auf heute 8,91 Millionen registrierte Einwohner an. Es ist allerdings davon auszugehen, dass die tatsächliche Bevölkerung wesentlich höher liegt, da viele Arbeitsmigranten ohne offizielle Registrierung innerhalb der Stadtgrenzen leben. Seit der Reformperiode ist die Stadt Anziehungspunkt für zahlreiche Arbeitsmigranten aus allen Teilen Chinas. Aufgrund des starken zuwanderungsbedingten Wachstums gestalten sich die demographischen Strukturen wie folgt: der Anteil der Bevölkerung unter 14 Jahren liegt bei unter zehn Prozent (Guangdong: 19,3%), der über 65 Jahren liegt dagegen bei nur 1,11% (Guangdong: 8,0%) (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2010).

Die ersten Produktionsstätten, die in Shenzhen errichtet wurden, fertigten arbeitsintensive Produkte wie Textilien, Schuhe und Spielwaren. Durch den Erfolg dieser Produkte auf dem Weltmarkt stiegen ADI stetig an. Aufgrund steigender Landpreise und höherer Lohnkosten wurde zu Beginn der 1990er Jahre ein struktureller Wandel in der Industriestruktur der Stadt initiiert. Shenzhen entwickelte sich zum wichtigsten Produzenten für Elektronikprodukte in China. Zwischen 1992 und 2000 wuchs die Elektronikproduktion jährlich um durchschnittlich 53,2%. In der Folge entstanden technologisch führende chinesische Unternehmen wie Huawei Technologies, Kingdee International Software Group und ZTW Corporation, die ihren Hauptsitz innerhalb der Stadtgrenzen haben. Zusätzlich unterhalten internationale Unternehmen wie Compaq, DuPont, Epson, Hitachi, IBM, Intel, Lucent, Oracle und Sony Niederlassungen in Shenzhen. Der Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe lag 2008 bei 69,26% (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2009). Weitere wichtige Merkmale der Stadt sind der, gemessen am Containerumschlag, viertgrößte Hafen der Welt und die zweitgrößte Börse Chinas.

Dongguan liegt geographisch zwischen Shenzhen und Guangzhou und hat offiziell 6,35 Millionen Einwohner. Das durchschnittliche BIP pro Kopf beträgt 56.601 Yuan (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2010). Nach Shenzhen ist Dongguan die wichtigste Produktionsstätte für Elektronikprodukte im östlichen PRD. Die wirtschaftliche Entwicklung Dongguans ist seit den frühen 1980er Jahren von ADI geprägt, die ihren Ursprung in Hongkong, Taiwan und Japan hatten. Die industrielle Entwicklung Dongguans setzte zeitversetzt zu der Shenzhens ein. Durch steigende Produktionskosten in Shenzhen wurden arbeitsintensive Fertigungsprozesse der Textil-, Schuh- und Spielwarenindustrie nach Dongguan verlagert.

Seit Mitte der 1990er Jahre investieren vermehrt Elektronikunternehmen aus Taiwan, Japan und Südkorea in der Stadt, um Produktionsstätten für die arbeitsintensive Fertigung zu errichten. Bereits 1998 waren auslandsfinanzierte Unternehmen für 74,5% der industriellen Produktion innerhalb der Stadtgrenzen verantwortlich. Trotz des hohen Anteils der Elektronikproduktion befinden sich noch immer Produktionsstätten für Textilien, Schuhe und Spielwaren in Dongguan. Seit 2004 ist Dongguan eines der wichtigsten Produktionszentren in China für PC-Komponenten und Peripheriegeräte wie beispielsweise Drucker und Scanner (vgl. Enright et al. 2005: 49f.).

Wichtige ausländische Unternehmen, die in Dongguan Produktionsstätten unterhalten, sind Canon, General Electric, Philips, Samsung, Mattel und TDK. Das Unternehmen Nokia Inc. unterhält in Dongguan die größte konzerninterne Fertigungsanlage für Mobiltelefone und Smartphones. Der Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe lag bei 42,46% im Jahr 2008 (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2009).

Huizhou markiert die östliche Grenze des PRD und hat offiziell 3,97 Millionen Einwohner. Das durchschnittliche BIP pro Kopf beträgt 35.818 Yuan (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2010). Die Stadt besitzt eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur mit Produktionsstätten für die Leicht- und Schwerindustrie. Die wichtigsten Branchen in der Stadt sind die Elektronikindustrie, die Petrochemie sowie die Textilindustrie. Huizhous Dienstleistungssektor dagegen ist relativ unterentwickelt und bedient hauptsächlich den lokalen Markt (vgl. Enright et al. 2005: 51f.).

Die wichtigsten Produkte, die in der Stadt hergestellt werden, sind Batterien, Mainboards und Mobiltelefone. Darüber hinaus ist die Stadt einer der größten Produzenten für Laserdioden, die in CD-, DVD- und Bluray-Playern eingesetzt werden. Die wirtschaftliche

Entwicklung der Stadt setzte zeitgleich mit der Dongguans ein, allerdings mit dem Unterschied, dass ADI erst in den späten 1990er Jahren eine zentrale Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt einnahmen.

Wichtige chinesische Unternehmen in Huizhou sind TCL, Desai, Maikete, Huayang, Bailuabao und Legend. Internationale Unternehmen, die in Huizhou Niederlassung errichtet haben, sind Hitachi, General Electric, LG Electronics, Matsushita und Toshiba. Der Anteil der Elektronikindustrie am produzierenden Gewerbe lag 2008 bei 59,12% (vgl. Guangdong Statistical Yearbook 2009).

3.3 Globale Strukturen in der Elektronikindustrie

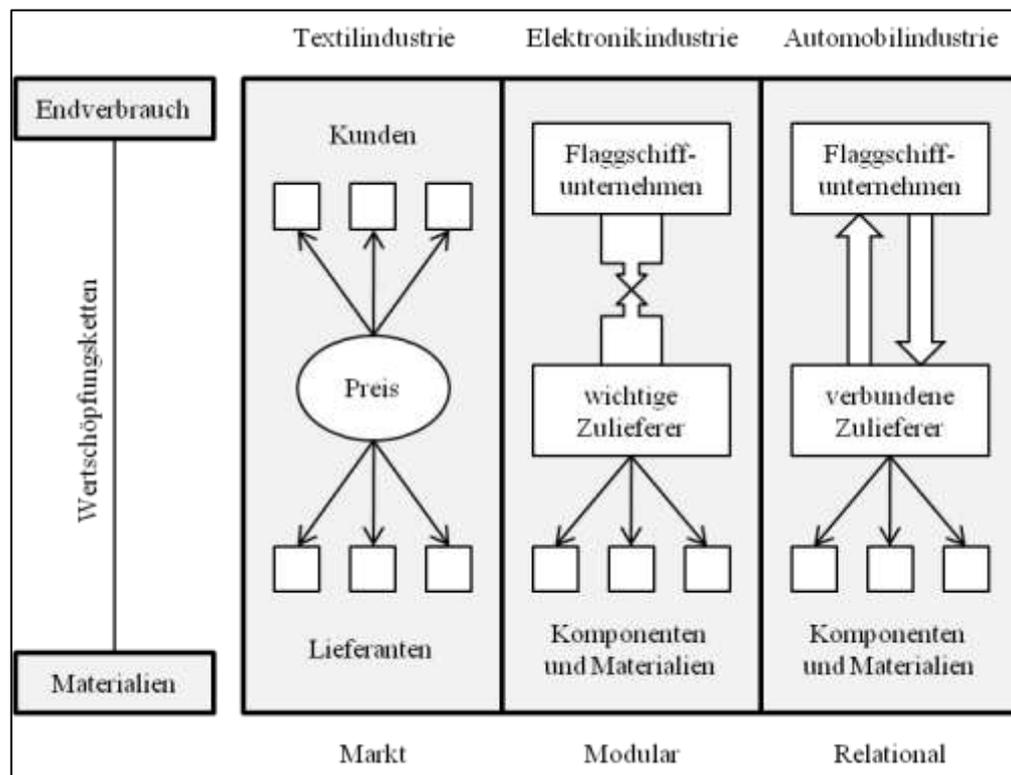
3.3.1 Entstehungshintergründe und Ausprägungen

Die Elektronikindustrie hat ihre Ursprünge in der militärischen Forschung in Nordamerika und Europa in den 1950er und 1960er Jahren. Aus militärischen Technologien entwickelten sich in den 1970er und 1980er Jahren wichtige Endprodukte für Unternehmen sowie Konsumartikel für den Endverbraucher. Durch konsequente Industriestandards in der Produktion und Dokumentation gelang es der Elektronikindustrie Endprodukte dahingehend zu entwickeln, dass sowohl Produktqualität als auch Preis entscheidende Faktoren für steigende Absätze waren. Durch die digitale Grundlage der Produkte beschleunigte sich im Speziellen die Kodifizierung des Produktionsprozesses. Dies führte zu einer hohen Kompatibilität einzelner Produktionsschritte und Teilkomponenten. Der modulare Aufbau der Elektronikindustrie hatte starke Auswirkungen auf die Produktionsorganisation, da geringe Einstiegshürden im Produktionsprozess bestehen (vgl. Humphrey und Schmitz 2002: 1018). Der modulare Aufbau von Wertschöpfungsketten in der Elektronikindustrie ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zu anderen Industrien wie beispielsweise der Textil- oder Automobilindustrie. Eine Gegenüberstellung dieser Wertschöpfungsketten ist in Abb. 3.2 abgebildet.

Die wichtigsten Produktionsprozesse in der Elektronikindustrie sind stark formalisiert, kodifiziert, standardisiert und computerisiert. Es lassen sich Produktentwicklung, Produktionsplanung sowie die Logistik des Produktionsprozesses global flexibel organisieren und über moderne Kommunikationstechnologien zeitnah überwachen. Aufgrund dieser Merkmale sind Wertschöpfungsketten in der Elektronikindustrie flexibel,

elastisch und geographisch dispers organisiert. Die Flexibilität dieser Wertschöpfungsketten ermöglicht es Regionen in Entwicklungs- und Schwellenländern an Produktionsprozessen zu partizipieren, die ein geringes Maß an technologischen Fähigkeiten voraussetzen. Durch eine aktive Teilnahme an diesen Produktionsprozessen ist es Regionen möglich, umfangreiche Lernprozesse zu initiieren, die Rückkopplungseffekte auf die technologische Leistungsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft ausüben, in der die Produktionsprozesse eingebettet sind. Beispiele der erfolgreichen Umsetzung international forcierter Lernprozesse sind in Singapur, Taiwan, Südkorea und China zu identifizieren (vgl. Sturgeon und Kawakami 2010: 255).

Abb.3.2: Unterschiedliche strukturierte Wertschöpfungsketten



Quelle: eigene Darstellung verändert nach Humphrey und Sturgeon (2005: 89)

Elektronikprodukte oder Teilkomponenten haben sich zu einem essentiellen Bestandteil der globalen Kommunikation, im Bildungssystem, der Unterhaltungsindustrie und dem Finanz- und Verwaltungswesen entwickelt. Seit mehr als zwei Dekaden wächst die Bedeutung der Elektronikindustrie in der globalen Wirtschaft kontinuierlich an (vgl. Ando und Kimura 2003). In diesem Zeitraum verdoppelte sich der Anteil von Zwischen- und

Endprodukten aus der Elektronikindustrie am globalen Handel. Im Jahr 2006 stellten Elektronikprodukte und Teilkomponenten einen Anteil von 43,3% an den 50 meist gehandelten Zwischenprodukten. Weitere wichtige Zwischenprodukte sind Komponenten aus dem Automobilbau (21,4%), Chemikalien und Plastik (6,6%) sowie Einzelteile für den Flugzeugbau (4,8%) (vgl. Sturgeon und Kawakami 2010: 248). Der globale Handel mit industriellen Zwischenprodukten hat sich seit 1988 nahezu verzehnfacht. Das absolute Handelsvolumen mit Zwischenprodukten aus der Elektronikindustrie wuchs im selben Zeitraum von 162 Mrd. US\$ auf mehr als 1,6 Billionen US\$ an.

3.3.2 Raumwirtschaftliche Implikationen

Die zunehmende Bedeutung von Elektronikprodukten im globalen Handel lässt sich sowohl mit der Marktausweitung und Adaption als auch mit einer Neuorganisation globaler Wertschöpfungsketten erklären. Zahlreiche Elektronikprodukte besitzen im Verhältnis zum Gewicht eine sehr hohe Wertschöpfung. Dies bedeutet, dass die Transportkosten relativ gering sind und somit viele Komponenten per Luftfracht transportiert werden können. Produktionsplattformen entstehen daher geographisch unabhängig voneinander. Diese disperse Organisationsstruktur fördert die modulare Ausrichtung der Elektronikproduktion zunehmend.

In vielen Teilbereichen der Elektronikindustrie besteht keine Notwendigkeit einzelne Produktionsschritte in geographischer Nähe zu organisieren. Diese Eigenart unterscheidet diese Industrie signifikant von anderen Hochtechnologiebranchen, die innerhalb von globalen Clustern organisiert ist. Globale Verlagerungs- und Auslagerungsprozesse sind in der Elektronikindustrie weit verbreitet und werden flexibel und zeitnah durchgeführt. Entscheidende Beweggründe für die Neustrukturierung sind die technologische Leistungsfähigkeit einer Region und die Produktions- und Transaktionskosten (vgl. Sturgeon und Kawakami 2010: 246f.).

Die schnelle Implementierung von Neuentwicklungen und geringe Produktlebenszyklen verstärken die modulare Ausrichtung der Elektronikproduktion. Diese Eigenschaften führen dazu, dass Strategien der Importsubstitution erfolglos bleiben. Stattdessen reagieren viele Volkswirtschaften auf die spezifischen Charakteristika dieser Industrie um entsprechende Nischen im Produktionsprozess zu bedienen. Global existieren viele staatliche Förderprogramme mit dem Ziel, Unternehmen der Elektronikindustrie anzuziehen. Durch die Ansiedlungen von Unternehmen aus der Elektronikindustrie erhöht

sich die Wahrscheinlichkeit, dass die entsprechenden Regionen einerseits durch die hohen Wachstumsraten der Elektronikindustrie insgesamt profitiert und es andererseits zu intersektoralen Effekten im Bereich der Innovationsfähigkeit kommt. Begleitet wird dieser globale Prozess von umfangreichen Liberalisierungen im Handel mit Zwischen- und Endprodukten der Elektronikindustrie. Insgesamt führten diese Maßnahmen in den vergangenen zwei Dekaden zu einer geographisch dispersen Produktionsorganisation in der Elektronikindustrie, die geprägt ist durch spezialisierte Produktionsplattformen in Nordamerika, Europa und Asien (vgl. Sturgeon und Kawakami 2010: 245f.).

Produktionsplattformen für die arbeitsintensive Fertigung in der Elektronikindustrie sind in Asien, Osteuropa, Mittel- und Südamerika verortet, während kapital- und technologieintensive Fertigungen von Speicherbausteinen und Bildschirmen hauptsächlich in Japan, Südkorea und Singapur und die Produktion von Festplatten dagegen in Singapur und in Südostasien entstanden. Technologische Kernkomponenten wie Mikroprozessoren und Steuerbausteine werden hauptsächlich von Unternehmen in den USA, Japan und Europa hergestellt. Erste Produktionsverlagerungen dieser technologischen Kernkomponenten nach Asien sind allerdings schon vollzogen worden, wie Ernst und Kim (2002: 1420) am Beispiel Intel Corp. nachweisen, das bereits Fertigungsprozesse nach Taiwan und Singapur verlagert hat. Die Wirtschafts- und Währungskrise von 2008/2009 hat diesen Internationalisierungsprozess zusätzlich beschleunigt, da aufgrund eines Konsumrückgangs in den Absatzmärkten in Nordamerika und Europa der Druck stieg, Produktionskosten zu senken. Diese Entwicklung beschleunigt Verlagerungstendenzen einzelner Produktionsschritte in Regionen mit niedrigen Lohnniveaus und insgesamt geringen Produktionskosten.

3.3.3 Akteure in globalen Wertschöpfungsketten der Elektronikindustrie

In Wertschöpfungsketten der Elektronikindustrie lassen sich zahlreiche Akteure identifizieren, die die Ausgestaltung des Produktionsprozesses beeinflussen. Sturgeon und Kawakami (2010: 255) plädieren dafür, sich bei der Analyse von Produktionsprozessen in der Elektronikindustrie auf drei unterschiedliche Unternehmensgruppen zu fokussieren. Diese sind Flaggschiffunternehmen (*lead firms*), Auftragsfertiger (*contract manufacturer*) und führende Plattformunternehmen (*platform leader*). Sie verweisen auf zusätzliche Akteure wie Dienstleistungsunternehmen oder Vertriebsgesellschaften, die zwar auch

Einfluss auf die Produktionsorganisation nehmen, allerdings im Vergleich nicht als bedeutend eingestuft werden.

Flaggschiffunternehmen (Lead Firms) sind Unternehmen, die Produkte und eigene Marken entwickeln und vertreiben. Diese Unternehmen üben große Kontrolle auf die Struktur und Organisation von Wertschöpfungsketten aus. Durch große Marktmacht ist es ihnen möglich Produktionsprozesse zu kontrollieren und zu organisieren. Global wichtige Flaggschiffunternehmen in den Branchen Computer (Hewlett-Packard, Dell, Apple, Lenovo), Bürotechnik (Xerox, Epson, Kodak), Unterhaltungselektronik (Toshiba, Sony, Sharp, Nintendo, Microsoft) sowie der Medizintechnik (General Electric, Philips, Varian) sind hoch profitabel und verzeichnen prozentual die höchste Wertschöpfung im gesamten Produktionsprozess. Die Herkunft dieser Unternehmen ist fast ausschließlich Nordamerika, Europa und Japan. Nur wenige Unternehmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern entwickelten sich bisher zu Flaggschiffunternehmen in ihrem Marktsegment. Beispiele dafür sind die chinesischen Unternehmen Huawei (Bürotechnik) und Lenovo (Computer) sowie das aus Taiwan stammende Unternehmen Acer (Notebooks). Flaggschiffunternehmen lassen sich auch als „original brand manufacturer“ (OBM) bezeichnen.

Führende Plattformunternehmen (platform leader) sind Unternehmen, die erfolgreich eigene Technologien in die Produkte oder Produktionsprozesse anderer Unternehmen implementieren. Diese Unternehmensgruppe ist nicht typisch für die Elektronikindustrie, sondern lässt sich auch in anderen Industrien beobachten. Fixson und Park (2008: 1311f.) verweisen auf die Bedeutung dieser Unternehmen in der Fahrradproduktion und deren Einfluss auf die Ausgestaltung ganzer Produktionsprozesse. Führende Plattformunternehmen können die Organisation einzelner Produktionsprozesse nachhaltig beeinflussen, da sie zentrale Technologien zum Endprodukt beisteuern. Diese sind allerdings Schlüsselkomponenten oder zentrale Technologien ganzer Produktgruppen. Das führende Plattformunternehmen in der Computerindustrie ist Intel Inc., das über eine große Marktmacht verfügt, ganze Wertschöpfungsketten zu seinen Gunsten beeinflusst und die Implementierung des eigenen Produktes als Qualitätskriterium bewirbt. Das Unternehmen Apple Corp. dagegen ist ein Beispiel für ein Hybridunternehmen, das sowohl Flaggschiffunternehmen als auch führendes Plattformunternehmen ist. Aufgrund

proprietärer Industriestandards nimmt das Unternehmen massiven Einfluss auf Drittanbieter, die Software oder Peripheriegeräte entwickeln. Diese Unternehmen werden als „original design manufacturer“ (ODM) bezeichnet.

Sturgeon und Kawakami (2010: 261) schildern das Beispiel des taiwanesischen Unternehmen MediaTek, das die eigenen Produkte weiterentwickeln konnte und somit zum führenden Anbieter für System-on-Chip Systemen wurde. Diese Technologie findet ihre Anwendung in Mobiltelefonen und Smartphones. Die Aufwertungsstrategie von MediaTek ist es, unterschiedliche Funktionen wie die Video- und Musikwiedergabe auf einem Systemchip zu vereinen um somit die Herstellungskosten des Endproduktes signifikant zu senken. Dieses Beispiel zeigt, dass es auch Unternehmen aus Schwellenländern gelingt technologisch führende Produkte zu entwickeln und innerhalb des Produktionsprozesses auf Produktionsstufen aufzusteigen, die eine höhere Wertschöpfung haben.

Kontraktfertiger (contract manufacturers) sind Unternehmen, die Produkte als Auftragsarbeit oder unter der Lizenz von Flaggschiffunternehmen fertigen. Die Produktentwicklung und –spezifikation übernehmen in der Regel die Auftrag- oder Lizenzgeber. Kontraktfertiger sind wichtige Akteure in der Elektronikindustrie, da diese mittlerweile Hauptabnehmer für Komponenten und Einzelteile im Elektronikbereich sind. Nur wenige Kontraktfertiger übernehmen zusätzliche Dienstleistungen oder entwickeln Teilschritte der Produktion selber. Die modulare Organisation der Produktion erleichtert es Kontraktfertiger auf sämtlichen Produktionsebenen der Wertschöpfung einzusteigen.

Seit den 1980er Jahren ist der Anteil der Produktion, die durch Kontraktfertiger geleistet wird, stark angestiegen. Hauptursachen für diesen fundamentalen Wandel waren und sind vor allem niedrige Produktionskosten. Kontraktfertiger sind in der Lage Synergien aus unterschiedlichen Produktionsreihen zu erzeugen und somit die Produktionskosten signifikant zu senken.

Mittlerweile übernehmen große Kontraktfertiger zahlreiche zusätzliche Dienstleistungen in der Produktion, aber auch in der Beschaffung einzelner Komponenten und Rohstoffe, der Eigenfertigung von Leiterplatten sowie abschließende Qualitätskontrollen. Aufgrund der Übernahme zusätzlicher Leistungen wird deren Portfolio auch als „Electronics Manufacturing Service“ (EMS) und die Unternehmen als „original equipment manufacturer“ (OEM) bezeichnet (vgl. Lühje 2002: 228f.)

Begleitet wird dieser funktionale Wandel in der Produktion von einer geographischen Neuorientierung der Wertschöpfungsketten. Während Kontraktfertiger in den 1980er Jahren vor allem in Nordamerika verortet waren, entwickelten sich neue Marktteilnehmer hauptsächlich in Ostasien. Gemessen am Auftragsvolumen stammen die größten Kontraktfertiger in der Elektronikindustrie heute aus Taiwan (Foxconn/HonHai, Quanta Computer), Singapur (Flextronics, Venture, Beyonics) und den USA (Jabal Circuits).

Durch nachhaltige Investitionen in Forschung und Entwicklung können Kontraktfertiger innerhalb von Wertschöpfungsketten selbst zu Flaggschiffunternehmen aufsteigen, wie die Beispiele Asus und Acer im Bereich Notebooks verdeutlichen. Mittlerweile haben sie ihrerseits eigene Produktionskapazitäten an Kontraktfertiger ausgelagert. Ähnliche funktionale Aufwertungsprozesse sind beim weltweit umsatzstärksten Kontraktfertiger Foxconn/HonHai aus Taiwan zu beobachten, der seit 2008 eigene Produkte wie Mainboards oder Netzteile vertreibt.

3.4 Datengrundlagen

3.4.1 Primärdatenerhebung

Diese Arbeit entstand im Rahmen des Forschungsprojekts „*Regional agility and upgrading in Hong Kong and the PRD*“, das zum Ziel hat, Innovationsaktivitäten und Aufwertungsstrategien im PRD und in Hongkong zu analysieren und zu identifizieren. Das Projekt ist eingebettet in das Schwerpunktprogramm „*Megacities – Megachallenges: The informal Dynamics of Global Change*“, das informelle Dynamiken des globalen Wandels in Megastädten untersucht. Finanziert wird es von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG). Als Forschungsobjekte dienen die Regionen PRD in China und Dhaka in Bangladesch. Insgesamt sind im Schwerpunktprogramm 13 interdisziplinäre Teilprojekte gebündelt, die unterschiedliche Fragestellungen untersuchen.

Die Daten, die dieser Arbeit zu Grunde liegen, basieren auf einer Unternehmensbefragung, die zwischen September und November 2009 im PRD durchgeführt wurde. Insgesamt konnten in diesem Zeitraum 418 Unternehmen aus dem Elektroniksektor in den Städten Shenzhen, Dongguan, Huizhou und Heyuan befragt werden. Der inhaltliche Fokus der Unternehmensbefragung lag auf folgenden Schwerpunkten: Innovationaktivitäten,

Aufwertungsstrategien und der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen während der Währungs- und Finanzkrise.

Der verwendete Fragebogen ist in fünf Abschnitte unterteilt: Marktstrategien, Organisation und Marketing, Produkt- und Prozessentwicklung, Personalentwicklung und externe Kontakte. Jedem Fragebogen lag zusätzlich ein Abschnitt mit detaillierten Fragen zur ökonomischen Situation sowie zu allgemeinen Rahmendaten der Unternehmen bei.

Die Auswahl der befragten Unternehmen erfolgte nach dem Zufallsprinzip. Der Erstkontakt wurde telefonisch aufgenommen, während der Fragebogen per Post an das Unternehmen versandt wurde. Die Möglichkeit der telefonischen Hilfestellung bei der Befragung wurde jedem Unternehmen angeboten. Empfänger waren der Geschäftsführer oder Personen des Managements. Nach der Beantwortung des Fragebogens sandten die Unternehmen den Fragebogen per Post zurück. Projektpartner waren das geographische Institut der Sun-Yatsen Universität in Guangzhou.

Tab. 3.4: Profil der teilnehmenden Unternehmen (N=417)

	Anzahl der Unternehmen		Anzahl der Unternehmen
Shenzhen	168 (40,29%)	Exportquote	
Dongguan	175 (41,97 %)	0% - 25%	182 (43,5%)
Huizhou / Heyuan	74 (17,74 %)	25% - 50%	76 (18,2%)
		50% - 75%	49 (11,7%)
Beschäftigung		75% - 100%	111 (26,6%)
Durchschnitt/max./min.	738/18.000/4		
weniger als 50 Mitarbeiter	69 (16,6%)	Eigentumsverhältnisse	
51-100 Mitarbeiter	59 (14,2%)	Staatsbetrieb	3 (0,72%)
101-500 Mitarbeiter	177 (42,5%)	Kollektivunternehmen	8 (1,92%)
501-1000 Mitarbeiter	51 (12,3%)	chin.Privatunternehmen	244 (58,51%)
1000+ Mitarbeiter	60 (14,4%)	ausl.Unternehmen	123 (29,5%)
Geschäftserfahrung im PRD		Joint Ventures	32 (7,67%)
Durchschnitt/max./min.	9,48/56/0	Kooperativunternehmen	7 (1,68%)

Quelle: eigene Berechnungen auf der Grundlage der Befragungsdaten

Eine detaillierte Übersicht über die befragten Unternehmen ist in Tab. 3.4 dargestellt. Insgesamt erfasste die Befragung 168 Unternehmen in Shenzhen, 175 in Dongguan und 74 in Huizhou und Heyuan. Deren durchschnittliche Unternehmensgröße liegt bei 738 Beschäftigten. Das kleinste befragte Unternehmen beschäftigt dabei 4, während das größte Unternehmen im Datensatz 18.000 Mitarbeiter aufweist. Mittelgroße Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen 100 und 500 stellen mit 42,5% den größten Anteil in den Untersuchungsregionen. Kleine Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern sind mit einem Anteil von 16,6%, Großunternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern dagegen mit 14,4% vertreten. Das durchschnittliche Unternehmensalter im PRD beträgt 9,48 Jahre.

Obwohl das PRD eine starke Exportwirtschaft besitzt, liegt bei 43,5% der Unternehmen die Exportquote unter 25%. Im Gegensatz dazu exportieren allerdings 26,6% der Unternehmen mehr als 75% ihrer Produktion.

Der größte Anteil (58,51%) der Unternehmen im östlichen PRD ist in chinesischem Privatbesitz. Dagegen befinden sich 29,5% in ausländischer Hand, während 7,67% als Joint Ventures registriert sind. Geringere Bedeutung nehmen chinesische Gemeinschaftsunternehmen (1,92%), Kooperationsbetriebe zwischen chinesischen und ausländischen Investoren (1,68%) und chinesische Staatsunternehmen (0,72%) ein.

3.4.2 Qualität und Validität chinesischer Statistiken

Offizielle chinesische Statistiken finden in vielen wissenschaftlichen Artikeln und Arbeiten Verwendung um spezifische Fragestellungen zu untersuchen. Dennoch erfahren sie viel Kritik mit dem Hinweis auf gezielte Datenmanipulation.

Die zentrale Institution für die Erstellung und Erhebung statistischer Daten in China ist das National Bureau of Statistics, das sowohl national als auch auf der Ebene der Provinzen offizielle Statistiken veröffentlicht. Seit der wirtschaftlichen Öffnung Chinas sind die Strukturen dieser Behörde nur zögerlich reformiert worden, obwohl der Anspruch an valide Daten stark gewachsen ist.

Die Mehrzahl wissenschaftlicher Studien zu offiziellen statistischen Daten konzentriert sich auf die gezielte Datenmanipulation einzelner ökonomischer Indikatoren. Cai Yongshun (2000) beschäftigt sich mit der Datenmanipulation im ländlichen China, während Rawski (2001a, 2001b) die Reliabilität der chinesischen BIP-Berechnung untersucht. Holz (2004: 387) analysiert mögliche Datenmanipulationen im chinesischen

statistischen System. Ursachen von Manipulationen liegen begründet im politischen Prämien- und Beförderungssystem. Regierungsmitarbeiter und politische Offizielle, die in ihren zu verwaltenden administrativen Bereichen positive ökonomische Daten vorweisen, profitieren von diesen. Wohlwollende Ergebnisse ziehen demnach persönliche Vorteile für Politiker und Parteivertreter nach sich.

Sind erst einmal signifikante Veränderungen in den statistischen Daten vorgenommen, setzt sich dieser Fehler häufig auch in den Folgejahren fort. Manipulationen ökonomischer Leistungsdaten sind daher besonders in den Regionen hoch, in denen ein Mangel an Kontrollinstanzen vorherrscht. Chow (2006: 411) argumentiert, dass in den vergangenen Jahren strukturelle Verbesserungen im chinesischen statistischen System stattgefunden haben, die auch dazu führten, dass Mitarbeiter des Chinese National Statistics Bureau per Gesetz dazu verpflichtet sind valide statistische Daten zu erheben und zu veröffentlichen.

Holz (2004: 403) argumentiert, dass statistische Leistungsdaten wie beispielsweise das BIP seit 1996, spätestens aber seit 2004 valide sind. Demnach sind nationale chinesische Statistiken vertrauenswürdig, beinhalten allerdings weiterhin nicht zu vermeidende statistische Fehler. Er verweist auf weitere strukturelle Reformen in der Statistikbehörde und eine Qualitätsverbesserung bei der Datenerhebung in den vergangenen Jahren. Demzufolge wird die Qualität und Validität chinesischer Statistiken eher zu- als abnehmen. Dennoch rät Chow (2006: 412) bei der Verwendung chinesischer Statistiken, wie auch beim Gebrauch jeglicher Sekundärdaten, diese kritisch zu diskutieren und zu nutzen.

3.5 Zusammenfassung und Zwischenfazit

Im Rahmen dieses Kapitels wurden insgesamt zwei Leitfragen untersucht, deren Ergebnisse nachfolgend präsentiert werden. Auf Grundlage dieser Ergebnisse werden im nachfolgenden Kapitel die Auswirkungen der Währungs- und Finanzkrise, die Strukturmerkmale in der Elektronikindustrie und die Aufwertungsaktivitäten der Unternehmen im PRD untersucht.

1. Welche Bedeutung nehmen grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten bei der Entstehung der Regionalwirtschaft im PRD ein?

Aufgrund starker wirtschaftlicher Liberalisierungen in den ostasiatischen Volkswirtschaften spielten grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten eine entscheidende

Rolle für das Wirtschaftswachstum dieser Länder in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Die politischen Instrumente in diesen Ländern waren zwar durch regional individuelle Lösungen geprägt, wiesen aber insgesamt viele Gemeinsamkeiten auf. Den Regierungen dieser Länder gelang es stabile politische und ökonomische Verhältnisse zu schaffen sowie Inflationsraten auf niedrigem Niveau zu halten. Zudem betrieben sie eine fiskalische Politik der Haushaltskonsolidierung und eine Währungspolitik, die besonders die Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft förderte. Diese Maßnahmen unterstützten schrittweise die Integration dieser Volkswirtschaften in weltwirtschaftliche Prozesse.

Nach dem Beginn der wirtschaftlichen Reformen in Japan, Südkorea, Taiwan, Singapur und China stieg der Anteil der Exporte an der wirtschaftlichen Leistung dieser Länder sprunghaft an. Unternehmen aus diesen Ländern spezialisierten sich gezielt auf einzelne Produktionsschritte in globalen Wertschöpfungsketten. Die Elektronikindustrie im PRD entwickelte sich in den 1990er Jahren, etwa eine Dekade nachdem die erste Sonderwirtschaftszone in China errichtet wurde. Unternehmen aus Hongkong, Taiwan, Südkorea und Japan verlagerten zuerst arbeitsintensive Fertigungsschritte in die neu entstandenen Sonderwirtschaftszonen.

Die Spezialisierung auf die arbeitsintensive Fertigung wurde von einem großen Angebot an Arbeitskräften und niedrigen Lohnkosten getragen. Durch die konsequente Exportorientierung der Region gelang es den Unternehmen im PRD in höherwertige Produktionsbereiche vorzudringen. Als wirtschaftlicher Kernbereich der Region haben sich die Städte Shenzhen und Dongguan sowie mit Abschwächungen Huizhou herausgebildet.

2. Wie gestalten sich die globalen Strukturen in der Elektronikindustrie?

Die wichtigsten Produktionsprozesse in der Elektronikindustrie sind stark formalisiert, kodifiziert, standardisiert und computerisiert. Durch diese Gestaltung lassen sich Produktentwicklung und die Logistik des Produktionsprozesses global flexibel organisieren. Wertschöpfungsketten in der Elektronikindustrie sind flexibel, elastisch und geographisch dispers. Diese Ausgestaltung ermöglicht es Produzenten in Entwicklungs- und Schwellenländern an globalen Produktionsprozessen zu partizipieren, die ein geringes Maß an technologischen Fähigkeiten voraussetzen.

Die globalen Strukturen dieser Industrie beinhalten Produktionsplattformen für die arbeitsintensive Fertigung in Asien, Osteuropa, Mittel- und Südamerika und kapital- und

technologieintensive Fertigungsprozesse in Japan, Südkorea und Singapur. Technologische Kernkomponenten werden dagegen von Unternehmen in den USA, Japan und Europa hergestellt. Die wichtigsten Akteure in globalen Wertschöpfungsketten der Elektronikindustrie, die in der Analyse berücksichtigt werden müssen, sind Flaggschiffunternehmen (OBM), führende Plattformunternehmen (ODM) und Kontraktfertiger (OEM).

4 Die Auswirkungen der Finanzkrise und industrielle Aufwertungsaktivitäten

Die Analyse industrieller Aufwertungsaktivitäten in der Elektronikindustrie erfordert die Einbeziehung des institutionellen und wirtschaftlichen Rahmens. Aufgrund des großen Einflusses des regionalen Kontextes werden im ersten Abschnitt dieses Kapitels die Auswirkungen der Währungs- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 auf Wachstum und Beschäftigung in der Elektronikindustrie im PRD sowie den Zugang zu finanziellen Ressourcen untersucht. Desweiteren erfolgt im zweiten Abschnitt die Sichtung der Strukturmerkmale der Unternehmen in der Elektronikindustrie.

Der dritte Abschnitt umfasst interdependente Elemente industrieller Aufwertungsaktivitäten, die sich anhand der Zielmarktstrategien und der technologischen Ausstattung äußern. Anhand dieser werden unterschiedliche Aufwertungspfade im PRD identifiziert und Implikationen für den weiteren Entwicklungspfad der Region abgeleitet.

4.1 Wirtschaftliche Dynamiken im PRD

4.1.1 Die Ursachen für den ökonomischen Einbruch während der Währungs- und Finanzkrise

Die Ursachen der globalen Währungs- und Finanzkrise liegen im Platzen der Spekulationsblase im nordamerikanischen Immobilienmarkt. Diese Entwicklung führte zu den Ereignissen an der Wall Street, die mit dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers am 15. September 2008 begann. Naude (2009:4) fasst die unterschiedlichen Elemente, die zu dieser Krise führten, zusammen. Demnach waren die Hauptursachen undurchsichtige Finanzprodukte, der Abbau von Regulationsinstrumenten, der Zusammenbruch von Schlüsselinstitutionen und eine allgemeine Panik an den Finanzmärkten, die sich danach in einer ausgewachsenen Finanzkrise manifestierte. Aufgrund starker Netzwerke innerhalb des Finanzmarktes wirkten die Ereignisse im September 2008 wie Schockwellen, die die darauffolgende Kreditklemme an den Finanzmärkten auslösten.

Die globalen Auswirkungen der Krise waren ein allgemeiner Einbruch der Wirtschaftsleistung, des Konsums und eine Schwächung des Finanzmarktes. Diese Effekte wirkten besonders schwer in Entwicklungs- und Schwellenländern, da viele von diesen in den vergangenen Jahren eine exportorientierte Wirtschaftspolitik betrieben haben.

Aufgrund einer hohen Weltmarktintegration asiatischer Volkswirtschaften verringerten sich Wachstumsraten insbesondere in asiatischen Schwellenländern (vgl. Chen und De Lombaerde 2010: 106). Feldstein (2003) gibt einen ausführlichen Überblick darüber, wie die Effekte von Finanzkrisen sich von Industrieländern in Entwicklungs- und Schwellenländer ausbreiten. In fast allen beobachteten Krisen führte ein Rückgang auf den Konsummärkten Nordamerikas, Europas und Japans zu einer Abschwächung der Wachstumsraten in Schwellenländern. Unterentwickelte institutionelle Systeme, staatliche Finanzüberwachungsinstitutionen sowie anfällige einheimische Verbrauchermärkte verstärkten den Rückgang der Wirtschaftsleistung in diesen Ländern zusätzlich.

Über die Effekte der Währungs- und Finanzkrise in Entwicklungs- und Schwellenländer wurden bisher nur wenige Studien veröffentlicht. Eine von ihnen ist Naude's (2009:4) Diskussion unterschiedlicher Kanäle, über die sich Finanzschocks in Entwicklungs- und Schwellenländer ausbreiten.

Der erste Kanal einer Übertragung ökonomischer Schocks manifestiert sich darin, dass es einen **Rückgang der globalen Exporte** gibt, was in exportorientierten Volkswirtschaften schwere ökonomische Verwerfungen hervorrufen kann. Dieser Effekt lässt sich besonders in stark miteinander vernetzten Volkswirtschaften beobachten (vgl. Tirole 2002: 12).

Die Währungs- und Finanzkrise erfasste auch die exportorientierte Wirtschaft des PRD. Die Hintergründe und Ursachen des ökonomischen Erfolges der Region liegen in der geographischen Nähe zu Hongkong, niedrigen Lohnkosten, ausreichend Arbeitskräften, einer Exportorientierung des produzierenden Gewerbes sowie in einer starken Unterstützung durch die Politik begründet. Das Zusammenspiel dieser Elemente begünstigt eine agile Unternehmensorganisation, die sowohl informelle als auch flexible Bestandteile enthält (vgl. Revilla Diez et al. 2008: 265). Im Zuge der wirtschaftlichen Liberalisierung verlagerten Unternehmen aus Hongkong ihre Produktion in die Städte des PRD, während der zentrale Sitz des Unternehmens, die Forschungs- und Entwicklungsabteilung sowie das Produktmarketing in Hongkong verblieben. Diese Unternehmen adaptierten etablierte Produktionsverfahren in ihrem jeweiligen Bereich und entwickelten diese konsequent weiter, um Produktionskosten zu senken und insgesamt ihre Konkurrenzfähigkeit auf internationalen Märkten auszubauen. Im Zuge dieser Kostensenkung errangen die Unternehmen, die günstig im PRD produzierten, zunehmend Marktanteile sowohl auf dem chinesischen als auch auf internationalen Märkten (vgl. Davies 1996: 689). Seit dem Beitritt Chinas zur WTO 2001 beschleunigte sich der Verlagerungsprozess von

Produktionsstätten in das PRD zunehmend. Die Ursache hierfür ist eine stärkere Integration der Wirtschaft Hongkongs in die des PRD. Gemeinsame Planungs- und Steuerungsprojekte der Regierungen in Hongkong und Guangdong treiben diesen Prozess weiter voran (vgl. Meyer 2008: 25). Dieses Geschäftsmodell wird in der Literatur auch als „*Hong Kong Model*“ oder „*front office – back factory*“ bezeichnet. In den vergangenen Jahren betreiben jedoch nicht nur Unternehmen aus Hongkong dieses Geschäftsmodell, sondern auch Unternehmen aus Taiwan haben diese Geschäftsstrategie erfolgreich adaptiert. Produktionsstätten im PRD importieren hauptsächlich Rohmaterialien, Ausrüstungsgegenstände sowie zentrale technologische Kernkomponenten, während Endprodukte exportiert werden (vgl. Hürtgen et al. 2009: 123f.; Meyer et al. 2009: 229f.; Lai 2010: 58).

Der Exportsektor ist eine Schlüsselkomponente für den Erfolg des PRD. Ein Großteil des Wirtschaftswachstums im PRD ist abhängig von dessen Entwicklung. Aufgrund des Rückgangs der Weltkonjunktur, bedingt durch den Einbruch des Konsums in Nordamerika, Europa und Japan, verzeichneten auch die exportorientierten Industrien in China einen signifikanten Einbruch der Wirtschaftsleistung (vgl. Spence 2009: 504). Schätzungen zufolge verzeichnete das Welthandelsvolumen 2009 einen Rückgang um 12,3%, während 2008 noch ein Wachstum von 2,8% vorherrschte (vgl. IMF 2010). Diese Krise manifestierte sich viel stärker in der chinesischen Wirtschaft, als dies noch während der Asienkrise 1997 der Fall gewesen ist. Dies liegt darin begründet, dass die chinesische Wirtschaft 2009 viel stärker in die Weltwirtschaft integriert war. Die geographische Verteilung der chinesischen Exporte veränderte sich in diesem Zeitraum signifikant. Fast die Hälfte aller Exporte hatte noch 1991 als Ziel Hongkong. Fast zwei Dekaden später hat sich diese Verteilung komplett verändert. Die wichtigsten Empfänger chinesischer Exporte waren 2008 die EU (20,07%), die USA (18,39%), Hongkong (13,59%) und Japan (8,12%) (vgl. Chou et al. 2009: 534). Infolge eines Einbruchs des Welthandelsvolumens war die chinesische Exportindustrie demnach insgesamt stärker betroffen.

Als zweiter Kanal können **Zusammenbrüche von Banken** zu einer verringerten Kreditvergabe an Unternehmen führen. Eine verringerte Kreditvergabe hat direkte Auswirkungen auf den produzierenden Sektor und den internationalen Handel, da viele Unternehmen für ihre Produktion Kredite benötigen. In Einklang mit Naude's (2009) Argumentation schlussfolgern Dell'Araccia et al. (2008), dass während Finanzkrisen besonders Unternehmen, die auf externe Finanzierung angewiesen sind, große Probleme

haben. Dies gilt besonders im Vergleich zu Unternehmen, die nicht auf externe Finanzierungsquellen angewiesen sind. Die Ursachen für diesen Zusammenhang liegen darin begründet, dass viele Unternehmen ihre Betriebsmittel durch kurzfristige Kredite finanzieren. Wenn in Krisenzeiten die Kreditvergabe der Banken ins Stocken gerät und eine erhöhte Unsicherheit auf den Finanzmärkten vorherrscht, geraten gerade diese Unternehmen schnell in finanzielle Engpässe. Die Autoren schätzen, dass ca. 90 Prozent des Welthandels durch kurzfristige Kredite finanziert wird. Eine Kreditklemme auf den wichtigen globalen Finanzplätzen kann daher zu starken Einbrüchen des Welthandels führen.

Im Falle Chinas ist keine Kreditklemme der chinesischen Banken zu beobachten. Die Ursachen hierfür liegen in der starken Regulierung des chinesischen Finanzsystems. Die Zentralregierung in Beijing hat in den vergangenen Jahren die Finanzwirtschaft nur sehr langsam liberalisiert. Große Marktanteile in China halten staatliche Banken, die von der Zentralregierung gesteuert werden. Ausländische Banken dagegen nehmen in der Unternehmensfinanzierung nur eine untergeordnete Bedeutung ein. Zudem ist der chinesische Markt stark reguliert und der Handel mit ausländischen Derivaten sehr gering (vgl. Naude 2009: 7). Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass die chinesischen Banken die Kreditvergabe nicht zurückfuhren, sondern diese in der Krise weiter ausdehnten, um den Markt mit der benötigten Liquidität zu versorgen. Im Vergleich zum Juli 2008 wuchs die Kreditvergabe chinesischer Banken im Juli 2009 um beeindruckende 34,4% (vgl. Sun 2009: 32).

Die Börsen in Shenzhen, Shanghai und Hongkong zeigten sich zudem sehr robust, obwohl diese Indizes durch die Währungs- und Finanzkrise unter Druck gerieten. Sie entwickelten sich stabiler als vergleichbare Indizes in Südostasien. Eine Abschwächung dieser Handelsplätze setzte allerdings 2007 ein und sie erreichten einen Tiefststand im vierten Quartal 2008 (vgl. Shenzhen Stock Exchange 2010).

Als dritten Kanal definiert Naude (2009: 6) das **Einbrechen von Kapitalströmen** aus Industrieländern in Entwicklungs- und Schwellenländer. Private Investitionen und Rücküberweisungen in Entwicklungsländer fielen 2009 dramatisch um geschätzte 300 bis 400 Milliarden US\$. In diesem Zusammenhang verweist er darauf, dass neben Rücküberweisungen auch Entwicklungshilfeszahlungen 2009 stark rückläufig waren.

Chen und Lombaerde (2010: 98f.) weisen nach, dass der Rückgang von ausländischen Investitionen einer der Hauptgründe für den wirtschaftlichen Einbruch in Südostasien war.

Und das, obwohl sich die finanziellen Institutionen in einem relativ gesunden Zustand befanden. Ihre Beteiligung am Handel mit amerikanischen Derivaten war limitiert. Die Finanzkrise hatte signifikante Auswirkungen auf die globalen Kapitalströme. Nach einer Phase des stetigen Wachstums im Zeitraum zwischen 2003 und 2007 fielen globale ADI 2008 um ca. 14% geringer aus. Insgesamt betrug deren globales Volumen 1.697 Mrd. US\$. In der ersten Hälfte 2009 fielen diese zudem mit beschleunigter Rate (vgl. UNCTAD 2009: 3f.).

In den vergangenen zwei Dekaden entwickelten sich ADI zu einem wichtigen Element für die wirtschaftliche Entwicklung Chinas. Seit 1993 wuchsen die eingehenden ADI nach China stetig an. Bereits 2001 war China, noch vor den USA, der weltweit größte Empfänger von ADI (vgl. Fan et al. 2009: 854). Whalley und Xin (2010: 134) schlussfolgern, dass der Anteil von ausländisch finanzierten Unternehmen in China ca. 20% beträgt. Diese tragen mit 40% zum chinesischen Wirtschaftswachstum bei. Ohne ADI hätte in diesem Zeitraum das Wirtschaftswachstum in China um jährlich 3,4% geringer ausfallen müssen. Die Finanzkrise hatte einen signifikanten Effekt auf die Kapitalströme nach China. Diese fielen um 20,56% von 27.414 Millionen US\$ im ersten Quartal 2008 auf 21.777 Millionen US\$ im ersten Quartal 2009 (vgl. UNCTAD 2009: 51).

Es lassen sich aufgrund dieser Vorüberlegungen drei Schlussfolgerungen ableiten:

- (1) Unternehmen mit einem hohen Exportanteil waren von den Auswirkungen der Finanzkrise stärker betroffen als Unternehmen mit einem geringeren Exportanteil.
- (2) Aufgrund der starken Regulierung des chinesischen Finanzmarktes gerieten die chinesischen Banken nicht in eine ökonomische Schieflage, weshalb die im Westen bekannte Kreditklemme nicht auftrat.
- (3) Unternehmen, die durch ausländische Investoren finanziert werden, waren den Auswirkungen der Finanzkrise stärker ausgesetzt als rein chinesische Unternehmen.

4.1.2 Die Auswirkungen der Finanzkrise auf den wirtschaftlichen Entwicklungspfad

Im Vergleich zu ähnlich strukturierten Regionen und Industrien war die Elektronikindustrie im PRD den Folgen der globalen Finanzkrise innerhalb Chinas am

stärksten ausgesetzt. Eine Vielzahl von Unternehmen musste infolge der Krise den Betrieb einstellen und zeitgleich tausende von Beschäftigten entlassen. Die exportorientierte Ausrichtung der Elektronikindustrie im PRD stellte sich in der Krise als Achillesferse für die gesamte Regionalwirtschaft heraus.

Chinas wirtschaftliches Wachstum ist eng mit weltwirtschaftlichen Entwicklungen verbunden. Zehn Jahre nach der Asienkrise von 1997 versetzt die Finanzkrise im Jahr 2008 Chinas Wirtschaft unter Druck. Wie gewaltig diese Krise auf den asiatischen Märkten wirkte, lässt sich an der Namensgebung „*financial tsunami*“ ablesen. Im Gegensatz zur Asienkrise war die chinesische Wirtschaft stärker betroffen. Der Grund hierfür liegt in einer stärkeren globalen wirtschaftlichen Integration der Volksrepublik, die sich seit dem Beitritt zur WTO 2001 zunehmend beschleunigte. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise sanken 2009 die chinesischen Exporte um mehr als 40%. Dieser Rückgang betraf insbesondere die wirtschaftlichen Kernregionen des Landes. Aufgrund der hohen Abhängigkeit von Exporten verzeichneten sowohl das Yangtze Delta als auch das PRD hohe Einbrüche der Wirtschaftsleistung (vgl. Yu und Huang 2009: 7).

Laut Cai und Chan (2009: 513) ist es relativ einfach den exakten Beginn der Finanzkrise in Nordamerika und Europa mit dem Zusammenbruch von Lehman Brothers am 15. September 2008 zu identifizieren. Es sei allerdings schwieriger dieses für Südostasien zu tun, da die Schockwellen der Krise unterschiedliche Geschwindigkeiten aufwiesen. Fest steht allerdings, dass die Finanzkrise die chinesische Wirtschaft im vierten Quartal 2008 erreichte. Laut dem Guangdong Provincial Bureau of Statistics (2010) begann sich das Wachstum der wirtschaftlichen Kennzahlen Guangdongs im Oktober 2008 zu verlangsamen, bevor es im November 2008 negative Werte aufwies. Als Folge einer reduzierten Nachfrage auf den Märkten Nordamerikas, Europas und Japans brach auch die exportorientierte Industrie in China ein. Die chinesische Regierung reagierte zügig auf die wirtschaftlichen Verwerfungen und verabschiedete ein umfangreiches Konjunkturprogramm in der Höhe von 586 Mrd. US\$. Finanziert wurde es zu gleichen Anteilen von der Zentralregierung als auch von Provinzregierungen (vgl. Spence 2009: 508; Sun 2009:35). Das Ziel dieses Konjunkturpaketes war es, das wirtschaftliche Wachstum in China über 8 Prozentpunkten zu halten, um die negativen Effekte der Krise zu minimieren. Der Hauptanteil des Konjunkturprogrammes floss in Infrastrukturprojekte, den Straßen- und Eisenbahnbau sowie in direkte finanzielle Hilfen für gefährdete exportorientierte Unternehmen. Insgesamt war das Konjunkturpaket der chinesischen

Regierung ein voller Erfolg und das wirtschaftliche Wachstum 2009 betrug 8,7%. Im vierten Quartal 2009 stieg es sogar, verglichen mit dem Vorjahresquartal, auf 10,7%. Insgesamt konnte sich die chinesische Wirtschaft einer Rezession widersetzen, obwohl das Wirtschaftswachstum 2009 geringer ausfiel als vor der Krise prognostiziert.

Der Zusammenbruch eines Industriesektors oder gar der wirtschaftliche Zusammenbruch einer ganzen Volkswirtschaft ist kein neues Phänomen. Beim Vergleich von Industrie- und Schwellenländern zeigt sich, dass sich die Krise in unterschiedlichen Wirtschaftssektoren manifestierte. In den Industriestaaten führte sie zu einem Rückgang auf den Konsummärkten, während in Schwellenländern hauptsächlich der Exportsektor betroffen war. Laut Lai (2010:48) besteht ein systematischer Mangel an Studien, die den wirtschaftlichen Rückgang innerhalb der Exportsektoren von Entwicklungs- und Schwellenländern untersuchen. Sowohl die Untersuchung der Reaktion der Politik als auch des wirtschaftlichen Rückgangs sind in der Forschung unterrepräsentiert. Der Autor verweist auf Studien von Brown (1993), der den wirtschaftlichen Rückgang innerhalb der britischen Spielwarenindustrie im Zeitraum von 1979 bis 1984 untersucht, Marchionatti (1995), der den Rückgang der britischen Baumwollindustrie in den 1920ern analysiert, sowie Boothmanns (2000) Studie über die kanadische Papierindustrie zwischen 1919 und 1932. Objekte dieser Studien waren allerdings wirtschaftliche Einbrüche in Industrieländern.

Im Zuge der Währungs- und Finanzkrise konzentrieren sich neuere Studien vermehrt auf die Auswirkungen innerhalb von Schwellenländern. Eine genauere Betrachtung der Reaktion der Exportsektoren ist allerdings unterrepräsentiert. Von den wenigen Studien, die sich in ihrer Analyse auf einzelne Industriesektoren fokussieren, untersucht beispielsweise Lai (2010) in seiner Arbeit die Auswirkungen des Rückgangs der externen Nachfrage auf die chinesische Volkswirtschaft, während Fidrmuc und Korhonen (2010) die Folgen für Wertschöpfungsketten in asiatischen Schwellenländern analysieren. McKay und Song (2010) untersuchen Strukturanpassungen, die in Folge der Währungs- und Finanzkrise von der Politik getätigt wurden. Sie schlussfolgern, dass die Krise eine hervorragende Gelegenheit für die chinesische Regierung ist, nötige Anpassung in der Wirtschaftsförderung vorzunehmen.

Sun (2009) untersucht die Widerstandsfähigkeit der chinesischen Volkswirtschaft gegenüber den Folgen der Krise und schlussfolgert, dass besonders das chinesische Konjunkturpaket und der starke heimische chinesische Markt die Volksrepublik davor

bewahrt haben, in eine Rezession zu fallen. Während viele dieser neuen Studien sich auf ganze Volkswirtschaften konzentrieren, untersuchen nur wenige von ihnen spezifische geographische Regionen.

4.1.3 Wirtschaftliche Erholungsprozesse im PRD

Der ökonomische Abschwung und der Rückgang des internationalen Handels forderten auch im PRD ihren Tribut. Da die Unternehmen im PRD hauptsächlich humankapitalintensive Elektronikprodukte für den Export produzieren, traf ein Rückgang des Handels die Unternehmen drastisch. Chinas Exporte für die erste Jahreshälfte 2009 erreichten 521.8 Mrd. US\$ und fielen damit um 21.7% geringer aus als für die erste Jahreshälfte 2008. Der Rückgang der Exporte ist vergleichbar mit dem in anderen Volkswirtschaften. Das Exportvolumen der Vereinigten Staaten brach um 21.8% ein, das von Südkorea um 22,7% und viele europäische Staaten wiesen sogar einen Rückgang von mehr als 30% auf (vgl. Cai und Chan 2009:525). Entwicklungsländer waren dagegen viel stärker von den Auswirkungen der Finanzkrise betroffen. Deren Exporte sanken im Durchschnitt um mehr als 30% (vgl. Nanto 2009: 5; Liu et al. 2009: 499).

Die ökonomische Situation im PRD war im Zuge der Währungs- und Finanzkrise angespannt. Die Exporte der Region sanken 2009 um ca. 30%. Eine monatliche Zusammenstellung der Im- und Exporte ist in Tab. 4.1 abgebildet. Die Wachstumsraten der Im- und Exporte fielen ab November 2008 negativ aus, was sich bis in das vierte Quartal 2009 fortsetzte. Im Januar 2009 befand sich das Handelsvolumen des PRD um ca. 31% unter dem des Vorjahres. Ähnliche Einbrüche können auch bei den Exporten beobachtet werden, die um 43% zurückgingen.

In den Monaten, die folgten, kam es zwar zu einer leichten Erholung der Situation, allerdings lagen die Im- und Exporte noch immer mehr als 10% unter denen des Vorjahreszeitraumes. Eine wirtschaftliche Erholung im PRD ist seit September und Oktober 2009 zu beobachten. Ab November 2009 lassen sich wieder positive Wachstumsraten identifizieren, die Werte von 30% und mehr erreichen. Bei diesen eindrucksvollen Wachstumsraten darf allerdings nicht vergessen werden, dass die Situation des Vorjahres aufgrund der Folgen der Finanzkrise einen Tiefstand markierte.

Tab. 4.1: Monatliche Entwicklung des ausländischen Handels in der Provinz Guangdong (2008-09)

	Handelvolumen (Mrd. US\$)	Wachstum in Prozent	Exporte (Mrd. US\$)	Wachstum in Prozent	Importe (Mrd. US\$)	Wachstum in Prozent
2008 Juli	64,26	17,6	37,09	17,0	27,17	18,6
August	62,56	10,0	36,96	11,7	25,60	7,7
September	65,78	12,2	39,11	14,8	26,66	8,5
Oktober	60,69	7,1	36,80	9,2	23,89	3,9
November	53,35	-12,2	33,85	-5,1	19,50	-22,2
Dezember	52,02	-13,6	32,37	-6,8	19,65	-22,9
2009 Januar	36,65	-31,0	24,19	-23,6	12,46	-42,0
Februar	41,66	-16,9	27,06	-32,7	14,60	-22,1
März	44,79	-14,3	27,25	-14,3	17,54	-23,7
April	47,14	-18,1	27,69	-16,1	19,45	-20,9
Mai	45,97	-22,1	26,86	-21,2	19,11	-23,4
Juni	49,38	-15,0	28,03	-18,0	21,36	-10,8
Juli	54,82	-14,7	31,60	-14,8	23,22	-14,5
August	53,64	-14,7	31,26	-16,2	22,38	-12,6
September	60,60	-8,3	34,68	-12,0	25,92	-2,8
Oktober	55,18	-9,4	33,33	-10,0	21,85	-8,5
November	60,01	12,4	34,71	2,4	25,30	29,7
Dezember	68,82	32,3	39,97	23,5	28,84	46,7
2010 Januar	48,86	33,4	28,32	17,0	20,54	65,2
Februar	43,67	28,3	24,95	28,5	18,72	28,2
März	60,64	35,4	32,66	19,8	27,99	59,5

Quelle: Guangdong Provincial Bureau of Statistics (2010)

Die Daten des Guangdong Provincial Bureau of Statistics (2010) zeigen deutlich, dass im PRD die Entwicklung der Importe als Frühindikator für die wirtschaftliche Entwicklung betrachtet werden können. Chen und De Lombaerde (2010: 94) schätzen, dass 50% bis 60% aller chinesischen Exporte in die Vereinigten Staaten bedroht wären, wenn wichtige Komponenten und Schlüsseltechnologien nicht importiert werden würden. Dieser Zusammenhang lässt sich gut im vierten Quartal 2009 beobachten, in dem Importvolumina massiv anstiegen, während die Exporte diesem Trend erst einen Monat später folgten.

Anhand der Entwicklung des Handels im PRD lässt sich erkennen, dass die Regionalentwicklung stark von internationalen Prozessen beeinflusst wird. Die Region zeigte allerdings ihre Agilität, indem sich die wirtschaftliche Situation früher verbesserte als dies in anderen Regionen Ostasiens zu beobachten ist. Es stellt sich demnach die Frage, welche Elemente prägend für diese Agilität sind.

4.2 Strukturmerkmale der Elektronikindustrie im PRD

Basierend auf den theoretischen Vorüberlegungen und dem entworfenen Analyserahmen (siehe Kap. 3.1) erfolgt die Untersuchung unterschiedlicher Strukturmerkmale der Unternehmen im PRD. Diese beinhalten Eigentumsverhältnisse, Geschäftserfahrung und die Unternehmensgröße. Vor dem Hintergrund der Finanzkrise werden zudem Entwicklungen in den Bereichen Wachstum und Beschäftigung diskutiert. Abschließend erfolgt die Analyse der finanziellen Ausgestaltung der Unternehmen. Dieses Vorgehen ist notwendig um die Frage zu beantworten, ob unterschiedliche Strukturmerkmale im PRD bestehen und wie deren Agilität in Angesicht der Finanzkrise ausgeprägt ist.

4.2.1 Eigentumsverhältnisse

In der Elektronikindustrie im PRD lassen sich folgende Unternehmensformen identifizieren: Chinesische Staats-, Kollektiv und Privatunternehmen, Joint Ventures, Kooperationen von chinesischen und ausländischen Partnern sowie auslandsfinanzierte Unternehmen.

Die dominierende Unternehmensform bilden dabei chinesische Privatunternehmen, die einem Anteil von 58,5% einnehmen. Unternehmen, die sich in ausländischem Besitz befinden, stellen 28,5%. Deren Herkunft gestaltet sich relativ homogen. Mehr als zwei Drittel stammen aus Taiwan (37,4%) und Hongkong (30,9%). Weitere Herkunftsländer innerhalb dieser Gruppe sind Japan (7,3%), Europa (4,1%) und die USA (2,4%).

Joint Ventures aus chinesischen und ausländischen Unternehmen bilden mit einem Anteil von 7,7% die drittgrößte Gruppe im PRD. Joint Ventures sind in China eine Besonderheit, da sie speziell geschaffen wurden um die Wissensproduktion und den Transfer von Technologien zu beschleunigen. Bis ins Jahr 1997 war die Gründung eines Joint Ventures mit einem chinesischen Partner die einzige legale Möglichkeit, geschäftlich auf dem chinesischen Markt tätig zu sein. Erst 1997 schuf die Zentralregierung gesetzliche Regelungen, durch die ausländische Unternehmen die Möglichkeit erhielten in ausgewählten Regionen des Landes ohne einen chinesischen Partner aktiv zu werden. Betroffen von diesem Reformschritt waren vor allem die prosperierenden Küstenregionen. Der Marktzugang zu Provinzen in Westchina unterliegt weiterhin strengen gesetzlichen Auflagen. Die Idee der Joint Ventures ist es, ausländischen Unternehmen einen geregelten Einstieg in den chinesischen Markt zu ermöglichen. Gleichzeitig profitieren chinesische

Partner von den internationalen Geschäftspraktiken und der technologischen Ausstattung der ausländischen Partner. Joint Ventures schaffen somit Vorteile für alle Geschäftspartner. Die chinesische Wirtschaft indes profitiert von einem beschleunigten Wissenstransfer und einer technologischen Aufwertung. Insgesamt helfen Joint Ventures, die Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaft zu stärken. Die wirtschaftliche Öffnung zentraler Regionen in China ist weit vorangeschritten. Dennoch erfahren Joint Ventures weiterhin eine spezielle staatliche Förderung, die darin begründet ist, dass diese Unternehmen sich als erfolgreiches Instrument für die technologische Aufwertung einzelner Wirtschaftssektoren erwiesen haben. Die Ausrichtung der Förderbereiche konzentriert sich heutzutage allerdings nur noch auf Hochtechnologiesparten (vgl. Puck et al. 2009: 388f.). Joint Ventures sind ein wesentliches Element des wirtschaftlichen Aufstieges der Volksrepublik. Dennoch befindet sich diese Unternehmensform heutzutage auf dem Rückzug. Gründe hierfür sind, dass sich Informationsasymmetrien über den chinesischen Markt verringern und Vorbehalte ausländischer Unternehmen gegenüber chinesischen Partnern zunehmen. Insbesondere in technologisch führenden Industrien ist die Furcht vor dem Diebstahl geistigen Eigentums weit verbreitet (vgl. Xia et al. 2007: 211ff.).

Die Herkunft der ausländischen Partner in Joint Ventures ist ähnlich strukturiert, wie dies bei ausländischen Unternehmen der Fall ist. Die häufigsten Herkunftsländer sind Taiwan und Hongkong, die in jeweils einem Viertel der Joint Ventures involviert sind, während Unternehmen aus den Vereinigten Staaten mit einem Anteil von 12,5% vertreten sind.

Eine geringere Bedeutung in der Elektronikindustrie nehmen chinesische Kollektivunternehmen (1,9%), chinesisch-ausländische Kooperationen (1,7%) und chinesische Staatsunternehmen (0,7%) ein. Chinesisch-ausländische Kooperationen unterscheiden sich dahingehend von Joint Ventures, dass die Investitionssumme und das Engagement nicht gesetzlich vorgeschrieben sind. Während in Joint Ventures eine aktive Rolle des ausländischen Partners in der Geschäftsführung zwingend erforderlich ist, besteht in dieser Unternehmensform die Möglichkeit, sich nur am Kapital des Unternehmens zu beteiligen. Eine Zusammenstellung der Eigentumsverhältnisse und der durchschnittlichen Geschäftserfahrung im PRD ist in Tab. 4.2 dargestellt.

Die durchschnittliche Geschäftserfahrung der Unternehmen im PRD beträgt 9,5 Jahre (Std. Abw.: 7,0). Die Gruppe mit der größten Erfahrung bilden auslandsfinanzierte Unternehmen, die durchschnittlich 11,6 Jahre (Std. Abw.: 8,0) in der Region tätig sind.

Insbesondere Unternehmen aus Hongkong sind mit durchschnittlich 13,1 Jahren am längsten im PRD vertreten, während Unternehmen aus Taiwan ein Alter von durchschnittlich 11,07 Jahren aufweisen.

Tab. 4.2: Zusammensetzung der Unternehmensstruktur im PRD nach Eigentumsverhältnissen

	Häufigkeit	Durchschnittliche Geschäftserfahrung in Jahren
Chinesische Privatunternehmen	244 (58,5%)	7,9
auslandsfinanzierte Unternehmen	123(29,5%)	11,6
Joint Ventures	32 (7,7%)	11,4
chinesische Kollektivunternehmen	8 (1,9%)	9,8
chinesisch ausländische Kooperationsunternehmen	7 (1,7%)	11,7
chinesische Staatsunternehmen	3 (0,7%)	28,7
Gesamt	417 (100%)	9,5

Quelle: eigene Berechnung (N=409)

Ein vergleichbares Alter im PRD haben mit durchschnittlich 11,4 Jahren (Std. Abw.: 8,2) Joint Ventures. In dieser Gruppe ist erkennbar, dass Partner aus Hongkong sehr früh den Schritt gewagt haben, Geschäftsbeziehungen im PRD aufzubauen. Durchschnittlich weisen diese eine Geschäftstätigkeit von 14,9 Jahren auf. Bei Joint Ventures unter Beteiligung von Partnern aus Taiwan lässt sich ein Wert von 9,9 Jahren ermitteln. Chinesische Privatunternehmen bilden die jüngste Gruppe, die im PRD eine durchschnittliche Geschäftserfahrung von 7,9 Jahren (Std. Abw.: 5,1) haben.

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl der Unternehmen im PRD beträgt 740 (Std. Abw.: 1550). Die größten Unternehmen sind mit 1.593 (Std. Abw.: 2.594) und 1.120 Beschäftigten (Std. Abw.: 2.110) Joint Ventures und auslandsfinanzierte Unternehmen. Wesentlich geringere Unternehmensgrößen sind bei chinesischen Privatunternehmen zu beobachten, die durchschnittlich 425 Mitarbeiter (Std. Abw.: 774) beschäftigen. Insgesamt lassen sich bei der Unternehmensgröße signifikante Unterschiede identifizieren (Sig. einseitig: 0,000).

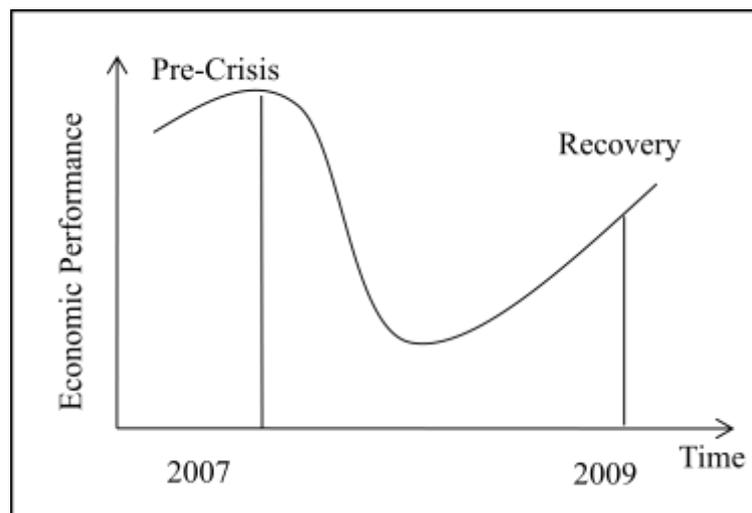
4.2.2 Die Auswirkungen der Finanzkrise auf Wachstum und Beschäftigung

Die Wachstumsraten der Unternehmen im PRD lagen in den vergangenen Jahren weit über denen des Landesdurchschnitts. Das durchschnittliche Wachstum des Umsatzes betrug unglaubliche 27,57% (Std. Abw.: 33,85) für das Jahr 2007. Trotz der globalen Währungs- und Finanzkrise und des Rückgangs des internationalen Handels konnten die im PRD ansässigen Unternehmen in der ersten Jahreshälfte 2009 weiterhin hohe Wachstumsraten generieren. Diese fielen mit 21,51% (Std. Abw.: 45,1) zwar niedriger aus als 2007, waren allerdings nicht im globalen Trend des wirtschaftlichen Abschwungs. Die ökonomische Leistung der Unternehmen im PRD ist daher sehr beeindruckend. In wenigen Einzelfällen lässt sich im Beobachtungszeitraum sogar eine Verdoppelung des Umsatzes beobachten. Ein solcher Anstieg ist hauptsächlich durch staatliche Aufträge im Rahmen des chinesischen Konjunkturprogrammes begründet. Dennoch zeigte sich die Elektronikindustrie im PRD sehr robust gegenüber den globalen Entwicklungen.

Die durchschnittliche Entwicklung des Nettogewinns der Unternehmen verlief parallel zum Umsatz. Der durchschnittliche Zuwachs betrug 2007 17,79% (Std. Abw.: 26,51) und in der ersten Jahreshälfte 2009 noch 13,13% (Std. Abw.: 30,12). Die hohen Werte der Standardabweichung für 2009 weisen allerdings darauf hin, dass die Verteilung des Wachstums heterogener ausfällt, als dies noch 2007 der Fall war.

Obwohl die Unternehmen im PRD hohe Wachstumsraten beim Umsatz und beim Nettogewinn aufweisen, war die gesamte Region insgesamt stark von den Auswirkungen der Finanzkrise betroffen, wie sich anhand der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen beobachten lässt. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl der Unternehmen reduzierte sich zwischen 2007 und 2009 um 7,3%. In Zahlen ausgedrückt sank diese von 796,9 auf 737,8. Die Daten der Befragung spiegeln die Nachrichten über Entlassungen und den wirtschaftlichen Rückgang im PRD wider, über die zu Beginn 2009 berichtet wurde (vgl. New York Times 2009). Nach harten wirtschaftlichen Einschnitten im vierten Quartal 2008 verbuchte die Region in der ersten Jahreshälfte 2009 eine erste Phase der Erholung. Eine schematische Darstellung ist in Abb. 4.1 abgebildet. Der wirtschaftliche Einbruch aufgrund der Währungs- und Finanzkrise erfolgte im vierten Quartal 2008. Die Wachstumsraten der Unternehmen waren in der ersten Jahreshälfte 2009 allerdings wieder sehr hoch, da in diesem Zeitraum Produkte aus dem PRD eine starke Nachfrage erfuhren. Die wirtschaftliche Leistung der Region befand sich allerdings noch weit unterhalb der des Jahres 2007.

Abb. 4.1: Schematische Darstellung der Wachstumsraten im PRD



Quelle: eigene Darstellung

Für die weitere Analyse der Auswirkungen der Finanzkrise werden Unternehmen mit einer hohen sowie niedrigen Exportquote gesondert betrachtet, um einen detaillierteren Überblick über Wachstumsraten des Umsatzes, Nettogewinns und der Beschäftigung zu erhalten. Während die durchschnittlichen Wachstumsraten der Unternehmen für 2007 insgesamt sehr hoch ausfielen, verringerten sich diese im Rahmen der Währungs- und Finanzkrise nachhaltig. Unternehmen mit einer niedrigen Exportquote erfuhren einen Rückgang bei den Wachstumsraten von durchschnittlich 7,21 Prozentpunkten, während der Rückgang bei exportorientierten Unternehmen nur 3,92 Prozentpunkte betrug. Stärkere Unterschiede lassen sich bei der Entwicklung des Nettogewinns identifizieren. Der durchschnittliche Rückgang betrug in Unternehmen, die sich auf den chinesischen Markt konzentrieren, 6,55 Prozentpunkte. Ein solcher Rückgang ist bei Unternehmen, deren Geschäftsstrategie im Export verankert ist, nicht zu beobachten. Diese Unternehmen konnten die Entwicklung des Nettogewinns annähernd stabilisieren, da der Rückgang 2009 nur 1,19 Prozentpunkte betrug.

Die Stabilisierung der Entwicklung des Nettogewinns lässt sich erklären, wenn die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen in die Analyse einfließt, die nicht übereinstimmend mit der des Umsatzes und des Nettogewinns verläuft. Unternehmen, die hauptsächlich für den chinesischen Markt produzieren, haben im Zuge der Finanzkrise nur geringfügig Beschäftigung abgebaut. Der Rückgang der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl in dieser Gruppe fiel minimal aus. Diese Unternehmen beschäftigten 2007 durchschnittlich 489,4

Mitarbeiter, während diese Zahl 2009 nahezu unverändert blieb. Im Gegensatz hierzu lässt sich ein massiver Rückgang der Mitarbeiterzahlen bei exportorientierten Unternehmen beobachten. Die Zahl der Beschäftigten sank von durchschnittlich 1223,3 im Jahr 2007 auf 1111,7 in der ersten Jahreshälfte 2009 (Sig. 2-seitig: 0,156). Eine Darstellung dieser Entwicklungen wird in Tab. 4.3 veranschaulicht.

Tab. 4.3: Wachstumsraten des Umsatzes, Nettogewinns und der Beschäftigung in Unternehmen abhängig von der Exportquote in Prozent

	x < 50%	x > 50%	Sig. (2-seitig)
2007			
Umsatz	27,05	28,33	0,748
Nettogewinn	17,53	18,17	0,838
Mitarbeiterzahl	489,41	1223,6	0,001
2009			
Umsatz	19,84	24,41	0,407
Nettogewinn	10,98	16,98	0,141
Mitarbeiterzahl	485,1	1111,73	0,001
N	257	157	

Quelle: eigene Berechnungen auf der Grundlage der Befragungsdaten

4.2.3 Der Zugang zu unterschiedlichen finanzielle Ressourcen

Den Unternehmen im PRD stehen unterschiedlichste Möglichkeiten der Finanzierung zur Verfügung. Als wichtigste Finanzierungsquelle dienen Familienmitglieder und Freunde, die für 42,63% der Unternehmen die wichtigste Form der Finanzierung darstellen. Chinesische Banken nehmen in diesem Bereich auch eine große Bedeutung ein und sind für gut ein Drittel (29,66%) der Unternehmen wichtigste Finanzierungsquelle. Weitere wichtige Formen der Unternehmensfinanzierung sind Partnerunternehmen (13,03%), Banken aus Hongkong (9,98%), ausländische Banken (3,46%) und die Börse in Shenzhen (1,86%). Obwohl ausländische Banken viele Zweigstellen in den Städten des PRD unterhalten, nehmen sie bei der Unternehmensfinanzierung eine untergeordnete Bedeutung ein.

Die Datenlage zeigt, dass Kredite von ausländischen Banken eine geringe Zugänglichkeit besitzen. Für viele Unternehmen sind diese nicht oder nur teilweise zugänglich. Die

folgenden Werte bilden Durchschnittswerte einer fünfstufigen Likert-Skala. Der Wert 0 reflektiert dabei die Nichtverfügbarkeit und der Wert 5 eine einfache Verfügbarkeit der Finanzierungsquelle. Die durchschnittlichen Werte für die Zugänglichkeit der Finanzierungsmöglichkeit liegt bei 2,61 für Familienmitglieder und Freunde, bei 1,75 für chinesische Banken, bei 0,91 für Banken aus Hongkong, bei 0,9 für den eigenen Unternehmensverbund, bei 0,42 für ausländische Banken und bei 0,42 für die Börse. Kredite von Banken aus Hongkong und dem Ausland sind für viele Unternehmen aus dem PRD nur sehr schwer zugänglich und nehmen daher bei den Finanzierungsmöglichkeiten eine untergeordnete Bedeutung ein. Dieses Bild wandelt sich allerdings, wenn die Unternehmen detaillierter betrachtet und anhand der Exportquote untersucht werden (siehe Tab. 4.4).

Tab 4.4: Wichtigste Finanzierungsquellen gegliedert nach Exportquote in Prozent

	0% - 25%	25% - 50%	50% - 75%	75% - 100%
Chinesische Banken	33,40	31,80	35,24	18,41
ausländische Banken (inkl. HK)	5,11	10,93	18,21	26,18
Börse	1,40	1,64	5,36	1,11
Unternehmensverbund	9,44	11,15	13,45	19,70
Familie und Freunde	50,65	44,48	27,74	35,57

Quelle: eigene Berechnungen auf der Grundlage der Befragungsdaten (N=335)

Der Anteil der Finanzierung mit Hilfe von Banken aus Hongkong und dem Ausland wächst stetig an, je größer der Anteil der Exporte am Umsatz ist. In Unternehmen mit einer Exportquote von unter 25% beträgt der Anteil ausländischen Banken als wichtigste Finanzierungsquelle 5,11%. In Unternehmen mit einer Exportquote von über 75% nutzen bereits 26,18% der Unternehmen ausländische Banken als wichtigste Finanzierungsquelle. Im gleichen Maße sinkt dabei der Anteil der Unternehmen, die sich hauptsächlich über Familienmitglieder und Freunde finanzieren. Gerade Unternehmen mit einer sehr niedrigen Exportquote nutzen diese für die Finanzierung des Unternehmens.

Die Börse nimmt in der Finanzierung sowohl von Unternehmen mit einer geringen als auch einer hohen Exportquote eine untergeordnete Bedeutung ein. Dieser Zusammenhang lässt sich in den Kontext der staatlichen Regulierung des Finanzsektors stellen. Beim Zugang zu den chinesischen Börsen herrscht eine Bevorzugung erfolgreicher Staatsunternehmen. Kleine private Unternehmen erhalten nur selten eine Genehmigung,

sich an den Börsen des Landes mit Geld zu versorgen. Die Begünstigung von Staatsunternehmen liegt darin begründet, dass diese einen natürlichen Vorteil in der Informationsbeschaffung gegenüber privaten Wettbewerbern haben. Zusätzlich wird das Privatisierungsmodell stark vom chinesischen Staat beeinflusst, der ein hohes Interesse an einer gleichmäßigen Transformation der Wirtschaft hat. Du und Xu (2009: 823) bezeichnen die staatlich gesteuerte Privatisierung als höchst ineffizient, da Marktmechanismen nur selten berücksichtigt werden.

Es stellt sich weiterhin die Frage, ob die Finanzierung über ausländische Banken einen Effekt auf die wirtschaftliche Situation der Unternehmen im PRD hat. Insbesondere der drohende Kollaps des globalen Finanzsystems veranlasste international ausgerichtete Banken dazu, Kreditgeschäfte vorsichtiger zu betreiben. Wie in der vorangegangenen Analyse werden zwei Gruppen von Unternehmen gebildet. Die erste besteht aus Unternehmen, die in der Unternehmensfinanzierung einen durchschnittlichen Anteil von Investitionen durch ausländische Banken (inkl. HK) von weniger als 25% aufweisen. In der zweiten Gruppe liegt dieser Wert bei über 25%.

Tab. 4.5: Wachstumsraten des Umsatzes, Nettogewinns und die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen in Unternehmen mit hoher und niedriger Finanzierung durch ausländischer Banken (inkl. HK Banken)

	x < 25%	x > 25%	Sig. (2-seitig)
2007			
Umsatz	24,91	30,99	0,320
Nettogewinn	16,42	18,09	0,592
Mitarbeiterzahl	605,74	1322,2	0,052
2009			
Umsatz	19,28	26,01	0,377
Nettogewinn	11,73	14,63	0,421
Mitarbeiterzahl	587,38	1131,8	0,061
N	260	76	

Quelle: eigene Berechnungen auf der Grundlage der Befragungsdaten

In beiden Referenzgruppen sind die Wachstumsraten des Nettogewinns von 2007 bis 2009 rückläufig. Unternehmen, die sich vermehrt über ausländische Banken finanzieren, weisen sowohl bei den Wachstumsraten des Umsatzes als auch bei der Entwicklung des

Nettogewinns höhere Werte auf. Der Rückgang bei diesen Unternehmen fiel zudem nicht so stark aus wie bei Unternehmen mit einer geringen Finanzierungsrate durch ausländische Banken. Ein signifikanter Unterschied zwischen diesen beiden Gruppen ist bei der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zu beobachten. Durch ausländische Banken finanzierte Unternehmen reduzierten während der Krise massiv Mitarbeiter, um auf die globalen Entwicklungen zu reagieren. Das Gegenteil ist bei Unternehmen mit einer geringen Finanzierung durch ausländische Banken der Fall. Der Rückgang der Mitarbeiter in diesen Unternehmen fiel gering aus. Ein Vergleich der Wachstumsraten des Umsatzes, des Nettogewinns und der Mitarbeiterentwicklung ist in Tab. 4.5 dargestellt.

Ausländische Investoren sind von besonderer Bedeutung für die Entwicklung des PRD. Von allen Unternehmen im PRD haben 38,9% einen ausländischen Investor. Die häufigste Unternehmensform mit ausländischem Kapital sind dabei ausländische Unternehmen und Joint Ventures. Insgesamt ist die Beteiligung ausländischer Investoren allerdings höher, als es die Unternehmensform vermuten lässt. Im PRD haben 44% der Unternehmen ausländische Investitionen in ihrem Kapitalstock. Die meisten Investoren stammen aus Hongkong und Taiwan. Investitionen aus Taiwan stellen einen Anteil von 37,1% an allen ausländischen Investitionen, während aus Hongkong 34,4% stammt. Weitere Investoren sind aus Asien (15,1%), Nordamerika (7,5%) und Europa (5,91%).

Tab.4.6: Vergleich der Wachstumsraten für Umsatz, Gewinn und Beschäftigung in Unternehmen mit und ohne ausländische Investitionen

	keine ausländischen Investitionen vorhanden	Ausländische Investitionen vorhanden	Sig. (2-seitig)
2007			
Umsatz	27,1	22,8	0,204
Nettogewinn	22,8	16,1	0,889
Mitarbeiter	634,96	1391,84	0,017
2009			
Umsatz	18,2	20,9	0,608
Nettogewinn	11,4	16,7	0,223
Mitarbeiter	620,2	1301,3	0,011
N	232	186	

Quelle: eigene Berechnungen auf der Grundlage der Befragungsdaten

Im Vergleich der Unternehmen mit und ohne ausländisches Kapital lässt sich beobachten, dass in beiden Gruppen das Wachstum 2009 geringer ausfiel als es 2007 der Fall war. Diese Ergebnisse sind in Tab. 4.6 dargestellt. In Unternehmen ohne ausländische Investitionen sanken die Wachstumsraten des Umsatzes von 27,1% auf 18,2%, während diese in Unternehmen mit ausländischen Investitionen von 22,8% auf 20,9% fielen. Die Entwicklung des Nettogewinns war in der ersten Gruppe stark rückläufig, indem sich die Wachstumsraten von 22,8% auf 11,4% reduzierten. Diese Entwicklung ist in Unternehmen mit ausländischen Investitionen nicht zu beobachten. Wachstumsraten beim Nettogewinn blieben nahezu unverändert. Auf die Krise reagierten beide Gruppen, indem die Mitarbeiterzahl leicht reduziert wurde.

4.3 Interdependente Elemente für industrielle Aufwertungsprozesse

Die Ergebnisse der Theoriediskussion zeigen, dass Unternehmen unterschiedliche Aufwertungsstrategien innerhalb von Wertschöpfungsketten verfolgen um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Dieser Prozess ist abhängig von der Fähigkeit unterschiedliche Zielmarktstrategien zu entwerfen sowie von der technologischen Ausstattung des jeweiligen Unternehmens. Im Folgenden werden interdependente Elemente des Aufwertungsprozesses untersucht, die sich aus der funktionalen Ausrichtung auf unterschiedlichen Zielmärkten, der technologischen Ausstattung sowie der Bedeutung von Aufwertungsaktivitäten zusammensetzen. Auf Basis dieser Untersuchungen erfolgt abschließend die Interpretation unterschiedlicher Aufwertungspfade der Unternehmen im PRD.

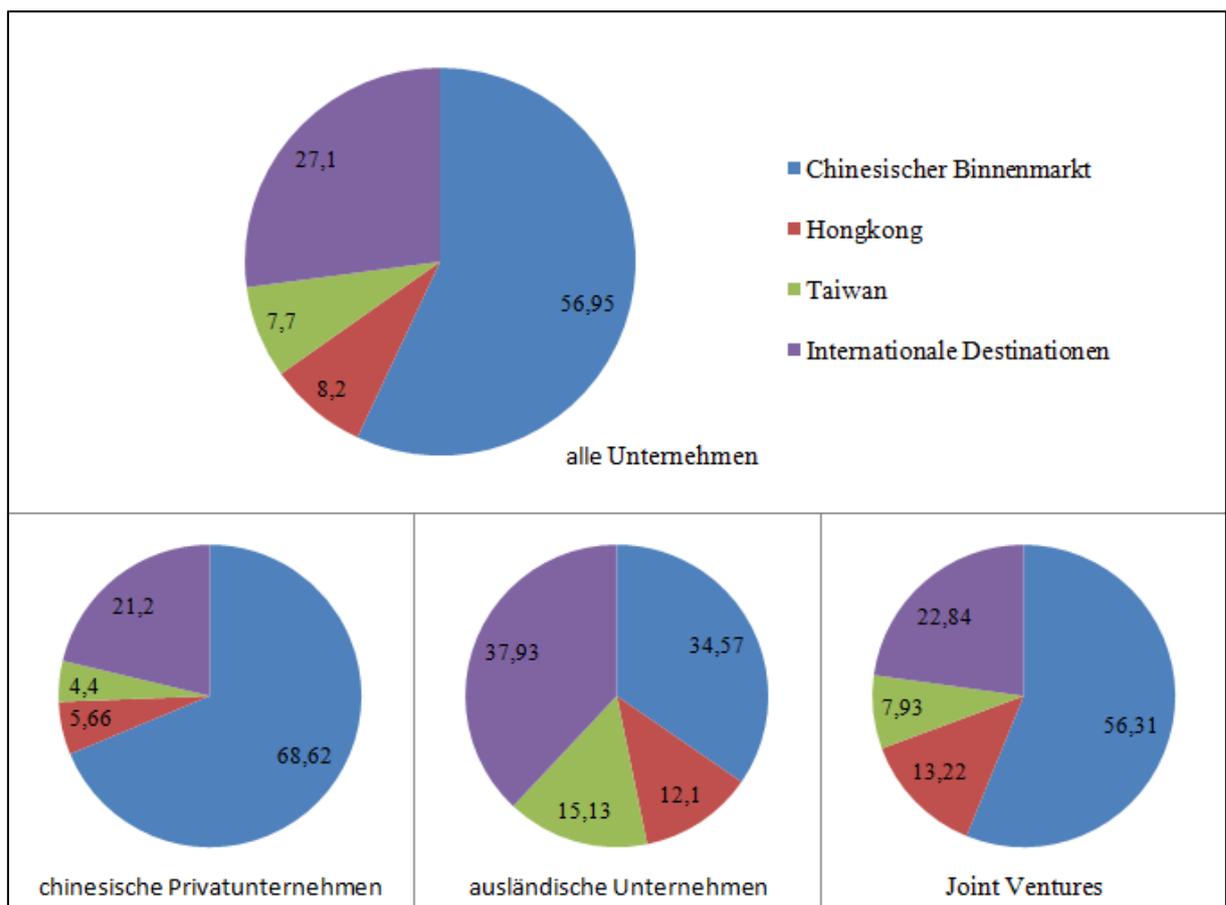
4.3.1 Funktionale Ausrichtung auf unterschiedlichen Zielmärkten

Das PRD bildet eine wichtige Produktionsplattform für die globale Elektronikindustrie. Für ein Verständnis dieser Region und ihrer Weltmarktintegration ist eine detaillierte Untersuchung unterschiedlicher Zielmarktstrategien vonnöten.

Die Geschäftsstrategien im PRD sind relativ homogen ausgeprägt, da nur wenige Unternehmen ihr Produktportfolio stark diversifizieren. Der durchschnittliche Umsatz, der mit nur einem Produkt oder einer Produktkategorie erwirtschaftet wird, liegt bei 77,9% (Std. Abw.: 21,1). Die höchste Spezialisierung auf eine Produktkategorie ist bei auslandsfinanzierten Unternehmen zu ermitteln, die einen Durchschnitt von 80,9% (Std.

Abw.: 19,8) aufweisen. Ein geringerer Wert ist bei chinesischen Privatunternehmen zu identifizieren, die 77,9% (Std. Abw. :20,95) des Umsatzes mit nur einer Produktkategorie erzielen. Joint Ventures dagegen diversifizieren ihr Produktportfolio stärker, da 71,6% (Std. Abw.: 27,8) vom Umsatz mit einer Produktkategorie generiert wird. Die Beschränkung auf wenige Güter oder Produktkategorien weist auf eine hohe Spezialisierung innerhalb der Unternehmen hin. Die Unterschiede einzelner Unternehmensformen sind dabei leicht signifikant (Sig.: 0,075). Die starke Konzentration auf wenige Produkte lässt sich insbesondere bei Unternehmen mit einer Exportquote von über 75% beobachten. Der durchschnittliche Anteil am Umsatz, der durch eine Produktkategorie generiert wird, beträgt bei diesen Unternehmen 80,7% (Std. Abw.: 18,4), während bei Unternehmen, die sich ausschließlich auf den chinesischen Markt konzentrieren, ein Wert von 76,9% (Std. Abw.: 22,0) ermittelt wird.

Abb.4.2: Zusammensetzung des Umsatzes nach Absatzmärkten in Prozent



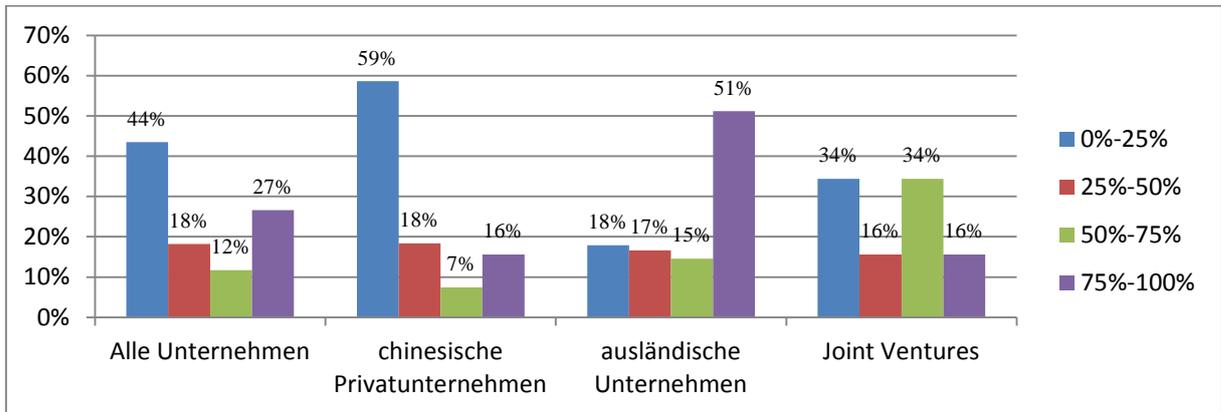
Quelle: eigene Darstellung (N=417)

Die ökonomische Entwicklung der gesamten Region wird hauptsächlich durch die erfolgreiche Exportwirtschaft getragen. Dieser Sachverhalt lässt sich an der hohen Exportquote der Unternehmen ablesen. Insgesamt werden in der Elektronikindustrie des PRD 43,1% aller hergestellten Güter exportiert, während 56,9% für den chinesischen Markt bestimmt sind. Mit einem Wert von 65,4% weisen auslandsfinanzierte Unternehmen die höchste Exportquote auf, während Joint Ventures 43,7% und chinesische Privatunternehmen 31,4% des Umsatzes mit dem Export von Gütern erzielen. Die Zusammensetzung des Umsatzes nach Absatzmärkten ist in Abb. 4.2 dargestellt.

Die wichtigsten Absatzmärkte der Region sind Hongkong und Taiwan. Die Exporte nach Hongkong generieren durchschnittlich 8,2% (Std. Abw.: 15,4) und die nach Taiwan 7,7% (Std. Abw.: 16,6) des Umsatzes. Die Bedeutung dieser Zielmärkte schwankt allerdings stark je nach Unternehmensform. Hongkong bildet insbesondere für Joint Ventures den wichtigsten Zielmarkt, da diese Unternehmen 13,2% (Std. Abw.: 21,1) des Umsatzes dort erwirtschaften, während der Anteil bei auslandsfinanzierten Unternehmen (12,1%; Std. Abw.: 21,0) und chinesischen Privatunternehmen (5,7%; Std. Abw.: 10,2) geringer ausfällt. Taiwan dagegen ist der wichtigste Absatzmarkt für auslandsfinanzierte Unternehmen, die 15,1% ihres Umsatzes dort generieren. Dieser Anteil ist signifikant höher als bei Joint Ventures (7,9%; Std. Abw.: 14,7) und chinesischen Privatunternehmen (4,4%; Std. Abw.: 10,8).

Bei einer genaueren Betrachtung der Zusammensetzung der Exportanteile lässt sich feststellen, dass große Unterschiede zwischen chinesischen und auslandsfinanzierten Unternehmen existieren. Mehr als die Hälfte (59%) der chinesischen Privatunternehmen hat eine Exportquote von unter 25%. Nur 16% dieser Unternehmen konzentrieren sich ausschließlich auf den Export. Bei ausländischen Unternehmen lässt sich das exakte Gegenteil beobachten. Mehr als die Hälfte (51%) dieser Unternehmen vernachlässigen den chinesischen Markt und produzieren ausschließlich für internationale Märkte. Nur wenige (18%) auslandsfinanzierte Unternehmen im PRD konzentrieren sich auf die Produktion von Gütern für den chinesischen Markt. Eine solch eindeutige Geschäftsstrategie lässt sich bei Joint Ventures nicht identifizieren. Jeweils ein Drittel (34%) von ihnen konzentriert sich entweder ausschließlich auf den chinesischen Markt oder verfolgt eine Exportstrategie. Eine Darstellung der Exportquoten ist in Abb. 4.3 zu sehen.

Abb.4.3: Anteil der Unternehmen geordnet nach unterschiedlichen Exportquoten in Prozent

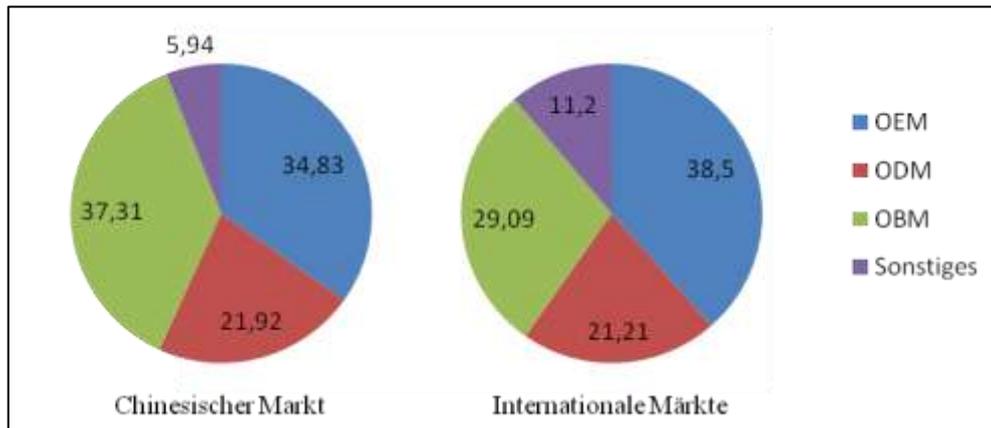


Quelle: eigene Berechnungen (N=418)

Anhand der Exportquoten lassen sich zwar unterschiedliche Zielmarktstrategien der Unternehmen ablesen, jedoch nicht deren Position in globalen Wertschöpfungsketten abschätzen. Aus diesem Grund stellt sich die Frage, welche Produkte die Unternehmen im PRD sowohl für den chinesischen Markt als auch für den Export herstellen. Die funktionale Ausrichtung der Produktion ist unterteilt in OEM, ODM und OBM. Diese Kategorisierung basiert auf den Untersuchungen in Kap. 3.3.3.

Auf dem chinesischen Markt erwirtschaften die Unternehmen im PRD durchschnittlich 37,3% mit dem Absatz eigener Marken und Produkte, 34,8% mit der Kontraktfertigung und 21,9% mit ODM-Diensten. Dieses Bild wandelt sich beim Vergleich mit den Exporten. In diesen nimmt die Kontraktfertigung eine viel größere Bedeutung ein und stellt 38,5% aller Exportwaren. Der Anteil, der durch eigene Marken und Produkte generiert wird, fällt mit 29,1% geringer aus als auf dem chinesischen Markt. Es lässt sich festhalten, dass bezüglich der Kontraktfertigung und dem Absatz eigener Produkte signifikante Unterschiede zwischen chinesischen Markt und Exporten existieren. Das Ergebnis des T-Test (95%, 2-seitig) beträgt für die Kontraktfertigung 0,037 und für den Absatz eigener Produkte 0,000. Eine Darstellung der funktionalen Ausrichtung auf dem chinesischen Markt und des Exports ist in Abb.4.4 abgebildet.

Abb.4.4: Funktionale Ausrichtung der Unternehmen auf dem chinesischen Markt und Exportquoten in Prozent

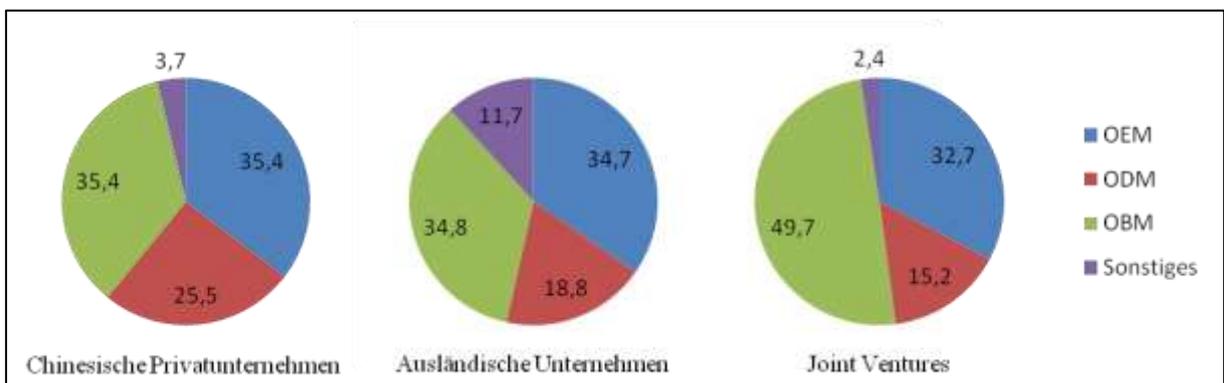


Quelle: eigene Berechnungen (N=329)

Da signifikante Unterschiede bei der Kontraktfertigung und beim Absatz eigener Marken und Produkte bestehen, stellt sich die Frage, ob diese auch bei einzelnen Unternehmensformen zu beobachten sind.

Auf dem chinesischen Markt beträgt der Anteil der Kontraktfertigung bei chinesischen Privatunternehmen 35,4%, bei auslandsfinanzierten Unternehmen 34,7% und bei Joint Ventures 32,7%. Es bestehen bei der Kontraktfertigung keine signifikanten Unterschiede (Sig. 2-seitig: 0,974) zwischen unterschiedlichen Unternehmensformen.

Abb.4.5: Funktionale Zusammensetzung des Umsatzes auf dem chinesischen Markt in Prozent

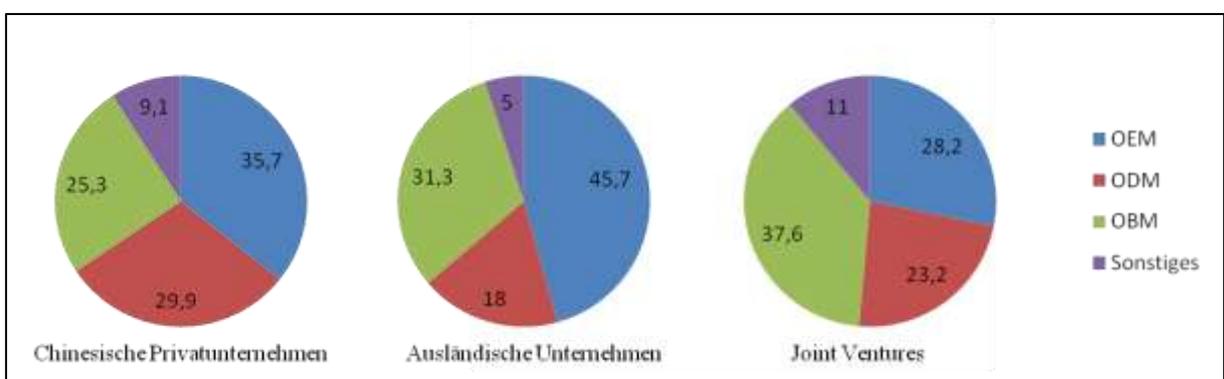


Quelle: eigene Abbildung (N=313), Wilks-Lambda: 0,043

Eigene Produkte und Marken sind verantwortlich für fast die Hälfte (49,7%; Std. Abw.: 43,5) des Umsatzes von Joint Ventures auf dem chinesischen Markt. Dieser Anteil ist höher als bei chinesischen Privatunternehmen (35,4%; Std. Abw.: 40,8) und auslandsfinanzierte Unternehmen (34,8%; Std. Abw.: 42,1). Trotz dieser Unterschiede lassen sich statistisch keine signifikanten Abweichungen beobachten (Sig. 2-seitig: 0,380). Eine Übersicht über die funktionale Ausrichtung der Unternehmen auf dem chinesischen Markt ist in Abb.4.5 dargestellt.

Bei den Exporten ergibt sich ein differenzierteres Bild dieser Situation. Die Bedeutung der Kontraktfertigung ist insbesondere bei auslandsfinanzierten Unternehmen sehr hoch und beträgt 45,7% (Std. Abw.: 40,9). Chinesische Privatunternehmen weisen einen Anteil von 35,7% (Std. Abw.: 39,5) und Joint Ventures 28,2% (Std. Abw.: 38,8) auf. Es lässt sich bei der Kontraktfertigung ein signifikanter Unterschied identifizieren (Sig.2-seitig: 0,023). Die Bedeutung eigener Marken und Produkte beim Export unterscheidet sich von der, die auf dem chinesischen Markt vorherrscht. Der höchste Anteil ist bei Joint Ventures zu beobachten, die 37,6% (Std. Abw.:43,5) vom Umsatz mit dem Absatz eigener Marken und Produkte erzielen. Ein geringerer Wert liegt bei auslandsfinanzierten Unternehmen (31,3%; Std. Abw.: 40,2) und bei chinesischen Privatunternehmen (25,3%; Std. Abw.: 35,9) vor. Insgesamt lässt sich in dieser Kategorie ein leicht signifikanter Unterschied identifizieren (Sig. 2-seitig: 0,065). Die funktionale Ausrichtung dieser Unternehmen ist in Abb. 4.6 dargestellt.

Abb.4.6: Funktionale Zusammensetzung des Exportumsatzes in Prozent



Quelle: eigene Abbildung (N=313); Wilks-Lambda: 0,011

Es lässt sich folgendes Ergebnis festhalten: Die Bedeutung eigener Marken und Produkte ist auf dem chinesischen Markt höher, als dies beim Export der Fall ist. International agieren die Unternehmen im PRD hauptsächlich als Kontraktfertiger. Beim Export lassen sich insbesondere bei der Kontraktfertigung signifikante Unterschiede bei einzelnen Unternehmensformen erkennen. Auf dem chinesischen Markt existieren diese unterschiedlichen Ausrichtungen nicht.

4.3.2 Technologische Fähigkeiten der Unternehmen

Die technologischen Fähigkeiten eines Unternehmens lassen sich anhand der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie anhand der verwendeten Maschinen feststellen. Ein indirekter Indikator für die technologische Ausstattung ist zudem das Vorhandensein von unterschiedlichen Patenten.

Der Anteil der Unternehmen in der Region, die im Zeitraum zwischen 2006 und 2009 ein neues Produkt entwickelt haben, liegt bei 86%. Dies lässt auf weit verbreitete Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten schließen. Ein Großteil der Unternehmen etablierte zu diesem Zweck eigene Entwicklungsabteilungen, die vom Staat zertifiziert sind. Die Zertifizierung geschieht dabei auf unterschiedlichen staatlichen Ebenen. Je höher die Entwicklungsabteilung zertifiziert ist, desto leistungsfähiger und höherwertiger gestaltet sich diese. Der Beweggrund, der Unternehmen dazu antreibt, Entwicklungsabteilungen zertifizieren zu lassen, ist die Tatsache, dass der chinesische Staat anhand der Entwicklungsaktivitäten Steuererleichterungen einräumt. Der Anteil der Unternehmen mit einer Entwicklungsabteilung, die auf nationaler Ebene (state-level) zertifiziert ist, beträgt 17,98%, auf regionaler Ebene (provincial-level) 11,4% und auf kommunaler (municipal-level) 12,72%.

Der größte Anteil von Entwicklungsabteilungen auf nationaler Ebene ist mit 27,78% bei Joint Ventures vorhanden. Zusätzlich besitzen 5,56% eine regional und 22,22% eine kommunal zertifizierte Entwicklungsabteilung. Damit ist der Anteil bei Joint Ventures sowohl bei Entwicklungsabteilungen auf nationaler als auch auf kommunaler Ebene im Vergleich zu anderen Unternehmensformen am größten.

Ein weiterer Unterschied existiert bei Entwicklungsabteilungen, die regional zertifiziert sind. Während der Anteil bei chinesischen Privatunternehmen 12,59% beträgt, liegt er bei auslandsfinanzierten Unternehmen (6,25%) und Joint Ventures (5,56%) deutlich geringer.

Ein signifikanter Unterschied in der Ausstattung mit unterschiedlich zertifizierten Entwicklungsabteilungen besteht allerdings nur leicht. Eine Übersicht der Entwicklungsabteilungen ist in Tab.4.7 dargestellt.

Tab.4.7: Anteil der Unternehmen mit einer zertifizierten Entwicklungsabteilung in Prozent

	national	regional	kommunal
alle Unternehmen	17,98	11,40	12,72
chinesische Privatunternehmen	18,52	12,59	11,85
auslandsfinanzierte Unternehmen	17,19	6,25	14,06
Joint Ventures	27,78	5,56	22,22

Asymptotische Signifikanz alle Unternehmen (einseitig): 0,075

Quelle: eigene Berechnungen (N=228),

Ein weiterer Indikator für die technologischen Fähigkeiten der Unternehmen ist der Besitz von Patenten, die sich in China folgendermaßen unterscheiden: Neuentwicklungen, Design und Gebrauchsmuster (Utility model).

Von den Unternehmen im PRD besitzen 31,7% mindestens ein Patent für eine Neuentwicklung, 27,2% für ein Design und 29,8% für ein Gebrauchsmuster. Darüber hinaus sind 18,5% der Unternehmen im Besitz eines internationalen Patents. Der Anteil der Unternehmen mit einem Patent für eine Neuentwicklung ist mit 36,5% bei chinesischen Privatunternehmen am höchsten, während 23,5% der auslandsfinanzierten Unternehmen und 29,4% der Joint Ventures im Besitz eines solchen sind.

Erhebliche Unterschiede sind beim Anteil der Unternehmen mit einem Patent auf ein Design und Gebrauchsmuster zu beobachten. In beiden Kategorien ist der Anteil bei Joint Ventures am höchsten. Es lässt sich beobachten, dass 47,8% dieser Unternehmen ein Patent auf ein Design und 45,5% auf ein Gebrauchsmuster registriert haben. Diese Anteile fallen mit 17,0% bzw. 19,6% bei auslandsfinanzierten Unternehmen deutlich geringer aus.

Der Anteil ausländischer Patente ist im PRD insgesamt geringer als bei Patenten, die in China registriert sind. Es besitzen 18,5% aller Unternehmen ein Patent, das im Ausland registriert ist. Dieser Anteil ist bei Joint Ventures mit 42,9% höher, als dies bei anderen Unternehmensformen der Fall ist. Die Unternehmen mit dem geringsten Anteil ausländischer Patente sind chinesische Privatunternehmen (14,7%). Eine Darstellung des Besitzes unterschiedlicher Patente ist in Tab.4.8 abgebildet.

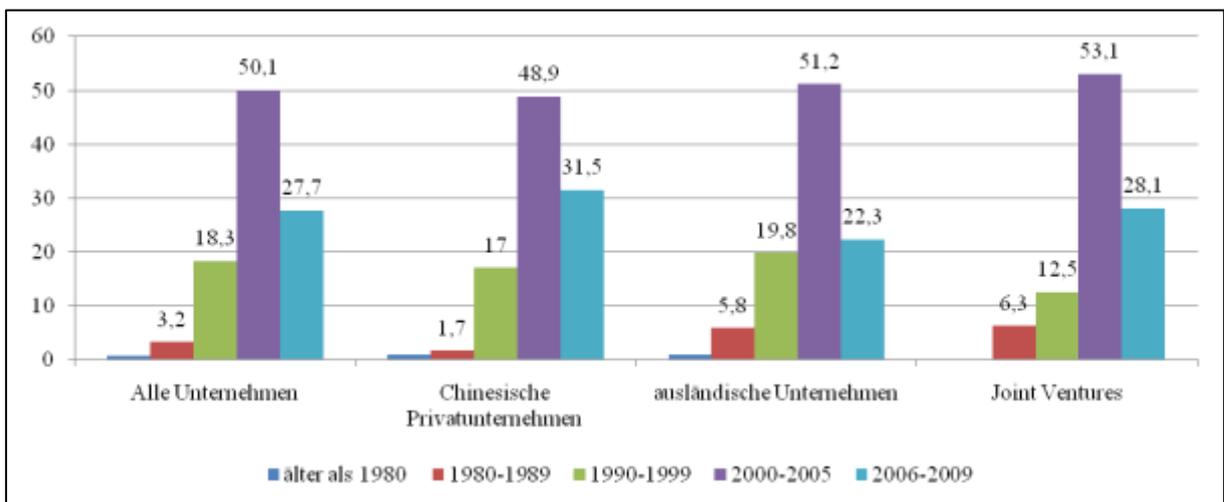
Tab.4.8 : Anteil der Unternehmen mit einem Patent in Prozent

	Neuentwicklung	Design	Gebrauchsmuster	International
Alle Unternehmen	31,7%	27,2%	29,8%	18,5%
chinesische Privatunternehmen	36,5%	29,8%	33,7%	14,7%
auslandsfinanzierte Unternehmen	23,5%	17,0%	19,6%	19,6%
Joint Ventures	29,4%	47,8%	45,5%	42,9%
Sig. (2-seitig)	0,133	0,015	0,017	0,022

Quelle: eigene Berechnung (N=334)

Ein eindeutiger Indikator für die technologischen Fähigkeiten liegt in der Qualität der Maschinen und der verwendeten Ausrüstung, da diese maßgeblich den Umfang und die Ausgestaltung des Produktionsprozesses beeinflussen. Das durchschnittliche Alter der verwendeten Maschinen und der Ausrüstung ist wie folgt: Die Mehrzahl der Unternehmen nutzt Maschinen und Produktionsausrüstung aus den Jahren 2000 bis 2005. Der Anteil der Unternehmen, die mithilfe solcher produzieren, beträgt 50,1%, während 27,7% Maschinen und Ausrüstung neueren Baujahrs verwenden.

Abb.4.7: Durchschnittliches Alter der verwendeten Maschinen in Prozent



Asymptotische Signifikanz alle Unternehmen (2-seitig): 0,249

Quelle: eigene Berechnung (N=388)

In der Summe sind mehr als drei Viertel aller Maschinen und Ausrüstung nicht älter als zehn Jahre. Nur 3,9% der Unternehmen produzieren mit Maschinen, die älter als 20 Jahre

sind. Das durchschnittliche Alter der Maschinen und der Ausrüstung ist in Abb. 4.7 dargestellt.

Über die modernste Ausstattung verfügen chinesische Privatunternehmen. Fast ein Drittel (31,5%) der Unternehmen produziert auf Maschinen aus den Jahren 2006 bis 2009. Ein so hoher Wert ist bei auslandsfinanzierten Unternehmen (22,3%) und Joint Ventures (28,1%) nicht zu beobachten. Der Großteil dieser Unternehmen fertigt mit Maschinen aus den Jahren 2000 bis 2005. Über die älteste Ausrüstung verfügen auslandsfinanzierte Unternehmen, in denen zu einem Viertel Maschinen aus den Jahren 1980 bis 1999 zum Einsatz kommen.

Die Anschaffung und die Aufwertung von Maschinen und Ausrüstung sind wichtige Bestandteile der Unternehmensstrategie um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Elektronikindustrie ist ein Wirtschaftssektor, in dem kurze Produktzyklen zu beobachten sind. Aufgrund dessen ist es für die Unternehmen notwendig den Produktionsprozess aktuell zu gestalten, damit die Produkte beständig an neue Anforderungen angepasst werden können. Die Unternehmen im PRD haben 2007 einen Anteil am Umsatz von 17,0% (Std. Abw.: 15,4) für die Neuanschaffung und die Aufwertung bestehender Maschinen und Ausrüstungen aufgewendet. In der Folge der Finanzkrise ist dieser Wert allerdings nicht rückläufig gewesen, sondern das Gegenteil ist eingetreten. Die Ausgaben stiegen leicht auf 17,6% (Std. Abw.: 18,1). Die höchsten Ausgaben sind 2009 bei chinesischen Privatunternehmen zu beobachten, die 19,2% des Umsatzes für Neuanschaffungen und Aufrüstungen ausgegeben haben. Im Gegensatz dazu haben auslandsfinanzierte Unternehmen (15,3%) und Joint Ventures (16,7%) weniger ausgegeben. Die Ausgaben als prozentualer Anteil vom Umsatz für 2007 und 2009 sind in Tab.4.9 dargestellt.

Tab.4.9: Prozentualer Anteil am Umsatz, der für den Kauf neuer Maschinen und die Aufwertung bestehender in den Jahren 2007 und 2009 ausgegeben wurde

	2007	Std.Abw.	2009	Std.Abw.	T-Test	N
Alle Unternehmen	17,0	15,6	17,9	17,6	0,248	320
chinesische Privatunternehmen	17,6	15,6	19,2	18,2	0,175	188
auslandsfinanzierte Unternehmen	15,9	14,9	15,3	14,0	0,628	94
Joint Ventures	15,9	17,6	16,7	20,6	0,777	21

Quelle: eigene Berechnung

Es zeigt sich, dass chinesische Kunden bei der Neuanschaffung von Maschinen und Ausrüstung insgesamt eine größere Bedeutung einnehmen. Auf einer fünfstufigen Likert-Skala (1-keine; 5-signifikante Bedeutung) zur Messung der Bedeutung wird für alle Unternehmen ein Wert von 3,61 erreicht, während dieser bei ausländischen Kunden 3,29 beträgt. Vor allem chinesische Kunden sind besonders wichtig für chinesische Privatunternehmen für die Akquirierung neuer Maschinen und Ausrüstung. Chinesische Kunden (3,73) sind wesentlich wichtiger als die ausländischer Kunden (3,07). Der umgekehrte Fall ist bei ausländischen Unternehmen und Joint Ventures zu identifizieren, für die insbesondere ausländische Kunden bei der Neuanschaffung eine wichtigere Bedeutung einnehmen. Eine Darstellung der durchschnittlichen Bedeutung von Kunden bei der Neuanschaffung von Maschinen und Ausrüstung ist in Tab. 4.10 dargestellt.

Tab.4.10: Die Bedeutung chinesischer und ausländischer Kunden für das Akquirieren neuer Maschinen, (1-keine; 5-signifikante)

	chinesischen Kunden	ausländischen Kunden
Alle Unternehmen	3,61 (1,31)	3,29 (1,51)
Chinesische Privatunternehmen	3,73 (1,31)	3,07 (1,58)
auslandsfinanzierte Unternehmen	3,42 (1,28)	3,67 (1,34)
Joint Ventures	3,57 (1,31)	3,74 (1,21)
Sig.(2-seitig)	0,433	0,011

Quelle: eigene Berechnungen (N=350)

4.3.3 Die Bedeutung von Aufwertungsaktivitäten

Die Eigenmotivation für Aufwertungsaktivitäten innerhalb der Unternehmen stellt eine wichtige Komponente bei deren Analyse dar. Es stellt sich die Frage, welche Triebkräfte im PRD vorherrschen, die Unternehmen dazu antreiben, die eigene Produktion effektiver zu gestalten oder weiterzuentwickeln. Der wichtigste Grund für die Aufwertung ist der steigende Wettbewerbsdruck. Auf einer fünfstufigen Likert-Skala (1-keine; 5-signifikante Bedeutung) erreicht der Wettbewerbsdruck für alle Unternehmen einen durchschnittlichen Wert von 3,89. Im Vergleich differieren Unternehmen mit unterschiedlichen Eigentumsverhältnissen. Joint Ventures (4,13) sind dem Wettbewerbsdruck am stärksten ausgesetzt, während dieser bei chinesischen Privatunternehmen (3,91) und auslandsfinanzierte Unternehmen (3,78) geringer ausfällt.

Im Gegensatz zum Wettbewerbsdruck nimmt die Reduzierung ausländischer Aufträge durch die Finanzkrise eine deutlich geringere Bedeutung ein. Es zeigt sich, dass bei unterschiedlichen Unternehmen signifikante Unterschiede existieren. Insbesondere für ausländische Unternehmen (3,51) ist die Reduzierung ausländischer Aufträge wichtiger, als es für Joint Ventures (3,13) und chinesische Privatunternehmen (3,01) der Fall ist. Insgesamt lassen sich signifikante Abweichungen identifizieren (Sig. 2-seitig: 0,032). Eine Auflistung der durchschnittlichen Bedeutung unterschiedlicher Triebkräfte für den Aufwertungsprozess ist in Tab. 4.11 dargestellt.

Tab.4.11: Bedeutung unterschiedlicher Elemente für Aufwertungsprozesse geordnet nach Unternehmensformen; (1-keine; 5-signifikante)

	alle Unternehmen	Chinesische Privatunternehmen	auslandsfinanzierten Unternehmen	Joint Ventures	Sig. (2-seitig)
Wettbewerbsdruck	3,89 (1,12)	3,91 (1,11)	3,78 (1,17)	4,13 (0,87)	0,736
Steigende Produktionskosten	3,69 (1,28)	3,63 (1,31)	3,75 (1,24)	3,81 (1,11)	0,901
Reduzierung aus- ländischer Aufträge	3,20 (1,49)	3,01 (1,53)	3,51 (1,42)	3,13 (1,28)	0,032

Quelle: eigene Berechnungen (N=395), Cronbach $\alpha=0,558$

Bei einer Aufteilung der Unternehmen anhand der Exportquote ($x < 50\%$ und $x > 50\%$) lässt sich beobachten, dass die Reduzierung ausländischer Aufträge für Unternehmen mit hoher Exportquote (3,51) ein viel wichtigerer Grund für Aufwertungsaktivitäten ist. Bei Unternehmen, die ihre Zielmarktstrategie hauptsächlich auf den chinesischen Markt ausrichten, fällt die Bedeutung mit 2,73 entsprechend geringer aus. Die Unterschiede zwischen exportorientierten und nicht exportorientierten Unternehmen sind dabei statistisch signifikant (Sig. 2-seitig: 0,026).

Wettbewerbsdruck: Im PRD ist insbesondere der steigende Wettbewerbsdruck von höchster Bedeutung für Aufwertungsaktivitäten. Es stellt sich die Frage, in welchen Bereichen Unternehmen, die diesem stark ausgesetzt sind, Aufwertungsaktivitäten vorgenommen haben. Aus diesem Grund wird der Datensatz in zwei Gruppen unterteilt. Die erste beinhaltet dabei Unternehmen, die dem Wettbewerbsdruck keine bzw. geringe

Bedeutung beimessen, während in der zweiten Gruppe Unternehmen sind, die diesem Faktor eine starke bzw. signifikante Bedeutung einräumen. Unternehmen, die dem Wettbewerb stark ausgesetzt sind, haben zwischen 2006 und 2009 vermehrt Aufwertungen des Produktionsprozesses vorgenommen, vor allem um die Produktionskosten zu senken und den Produktionsprozess insgesamt flexibler zu gestalten. Die Gruppe von Unternehmen, die dem Wettbewerbsdruck weniger ausgesetzt ist, führte insgesamt auch weniger Aufwertungsaktivitäten durch.

Bei der Produktaufwertung ergibt sich in dieser Frage ein differenziertes Bild. Es lassen sich nur leichte Unterschiede zwischen beiden Gruppen beobachten. Es bleibt festzuhalten, dass alle Unternehmen starke bzw. signifikante Veränderungen bei der Produktqualität vorgenommen haben. Die Gruppe von Unternehmen, die einem geringen Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist, weist einen Wert von 4,15 auf, während dieser bei der zweiten Gruppe 3,98 beträgt (siehe Tab.4.12).

Tab.4.12 Aufwertungsprozesse zwischen 2006 bis 2009 bei Unternehmen, die dem Wettbewerbsdruck keine bzw. geringe (Gruppe 1) sowie starke bzw. signifikante Bedeutung (Gruppe 2) für die Aufwertung beimessen ;(1-keine; 5-signifikante)

	Gruppe 1	Gruppe 2	Sig. (2-seitig)
Prozessaufwertungen			
Kostenreduzierung	3,33 (1,51)	3,48 (1,21)	0,017
flexible Produktion	3,38 (1,44)	3,48 (1,17)	0,020
Produktaufwertungen			
attraktiveres Produktdesign	3,58 (1,31)	3,68 (1,14)	0,131
bessere Produktqualität	4,15 (0,96)	3,98 (1,01)	0,933
mehr Produktfunktionen	3,58 (1,27)	3,58 (1,16)	0,480

Quelle: eigene Berechnungen (N=293)

Reduzierung ausländischer Aufträge: Wie sich herausgestellt hat, lassen sich signifikante Unterschiede in der Bedeutung ausländischer Aufträge für Aufwertungsaktivitäten identifizieren. Es stellt sich die Frage, ob zwischen exportorientierten und den Unternehmen, die sich auf den chinesischen Markt konzentrieren, Unterschiede bei einzelnen Aufwertungsaktivitäten existieren. In beiden Gruppen lassen sich starke Bestrebungen für eine Senkung der Produktionskosten und die

Flexibilisierung des Produktionsprozesses feststellen. Signifikante Abweichungen existieren dabei nicht. Gegenüber Aufwertungen im Produktionsprozess wurden Veränderungen bei den Produkten häufiger vorgenommen. Die stärksten Veränderungen sind im Bereich der Produktqualität durchgeführt worden. Dies ist sowohl bei Unternehmen mit hoher als auch mit niedriger Exportquote der Fall. Signifikante Unterschiede lassen sich in diesem Bereich einzig beim Produktdesign feststellen. Exportorientierte Unternehmen (3,73) haben hier Aufwertungen stärker vorgenommen als Unternehmen, die hauptsächlich für den chinesischen Markt (3,63) produzieren. Durchgeführte Aufwertungsaktivitäten zwischen 2007 und 2009 anhand der Exportquote sind in Tab. 4.13 dargestellt.

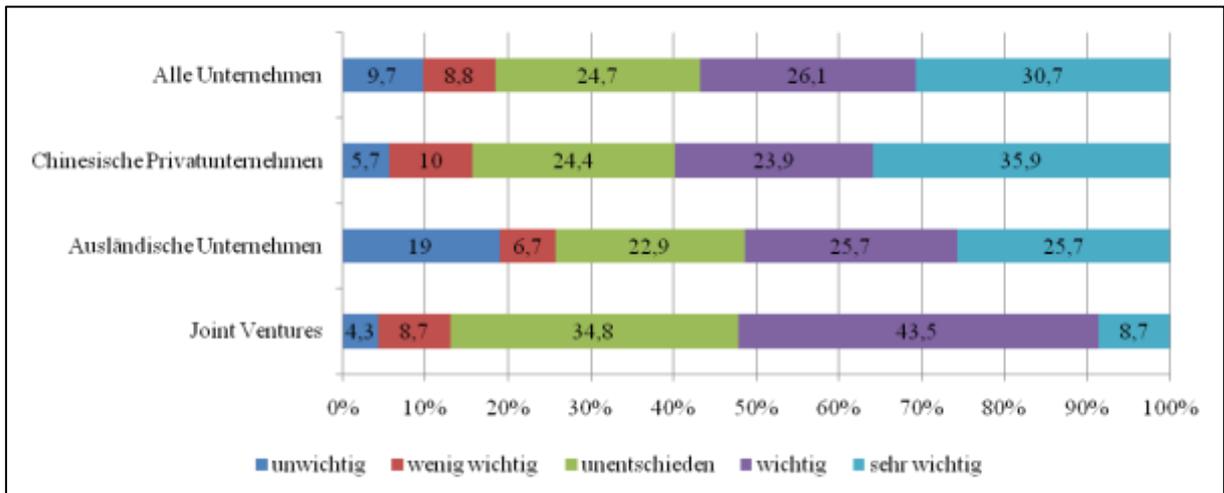
Tab.4.13: Aufwertungsprozesse zwischen 2006 und 2009 bei Unternehmen mit hoher bzw. niedriger Exportquote (1- keine, 5- signifikante Veränderungen)

	x < 50%	x > 50%	Sig. (2-seitig)
Prozessaufwertungen			
Kostenreduzierung	3,45 (1,21)	3,49 (1,18)	0,599
flexible Produktion	3,52 (1,19)	3,51 (1,22)	0,975
Produktaufwertungen			
attraktiveres Produktionsdesign	3,63 (1,17)	3,73 (1,04)	0,022
bessere Produktqualität	4,03 (0,98)	4,02 (0,92)	0,233
mehr Produktfunktionen	3,62 (1,15)	3,57 (1,16)	0,950

Quelle: eigene Berechnungen (N=283)

Der erfolgversprechendste Aufwertungspfad für Unternehmen ist dabei derjenige, der über neue Produktentwicklungen führt. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen (56,8%) sehen die Eigenentwicklung von Produkten als wichtig bzw. sehr wichtig für den technologischen Fortschritt des Unternehmens an. Im Gegensatz dazu ist dieser Weg für nur 18,5% unwichtig bzw. weniger wichtig. Bei einzelnen Unternehmen lassen sich in diesem Fall signifikante Unterschiede identifizieren. Die Bedeutung von Eigenentwicklungen als Mittel der Aufwertung ist in chinesischen Privatunternehmen (59,8%) am höchsten. Bei auslandsfinanzierten Unternehmen (51,4%) und bei Joint Ventures (52,2%) ist sie geringer. Die Bedeutung von Eigenentwicklungen für die technologische Aufwertung ist in Abb.4.8 dargestellt.

Abb.4.8: Die Bedeutung von Eigenentwicklungen für den technologischen Aufwertungsprozess in Prozent



Asymptotische Signifikanz alle Unternehmen (2-seitig): 0,053

Quelle: eigene Berechnungen (N=352)

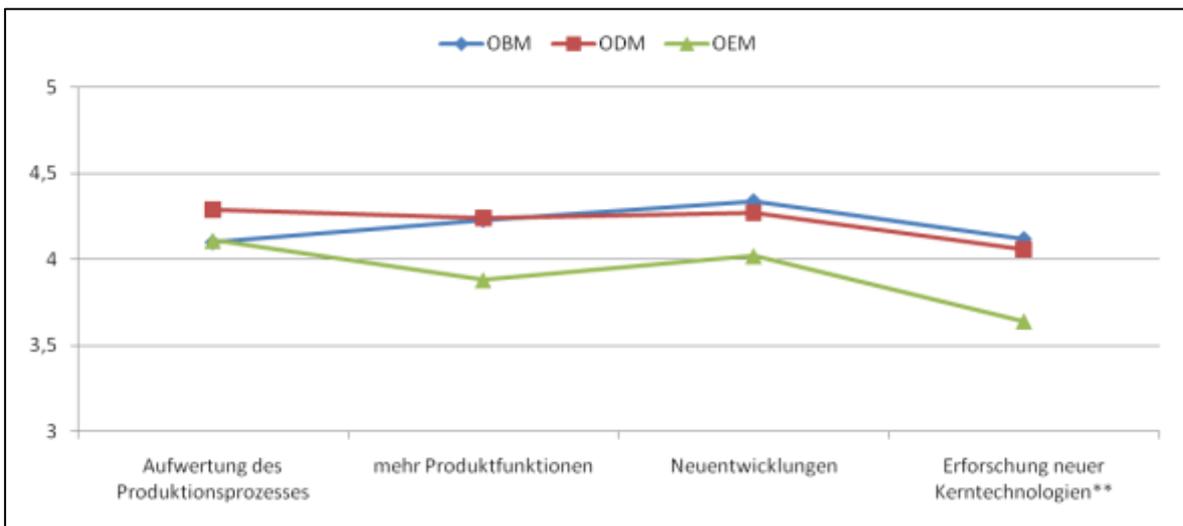
Funktionale Ausrichtung: Die nächste Auswertung konzentriert sich auf Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen, die sich in ihrer funktionalen Ausrichtung (>66%) spezialisiert haben. Es stellt sich die Frage, ob unterschiedliche Aufwertungsaktivitäten zwischen dem chinesischen Markt und dem Export existieren.

Auf dem chinesischen Markt sind die Aufwertungsaktivitäten bei OBM und ODM Unternehmen höher als bei Kontraktfertiger (OEM). Insgesamt sind Aufwertungsaktivitäten im Produktionsprozess bei allen Unternehmen ähnlich stark ausgeprägt. Kontraktfertiger zeigen bei der Umsetzung neuer Produktfunktionen, bei Neuentwicklungen und bei der Erforschung neuer Kerntechnologien weniger Aufwertungsaktivitäten. Insbesondere bei der Erforschung neuer Kerntechnologien lassen sich signifikante Unterschiede identifizieren. Kontraktfertiger haben in diesem Bereich wesentlich weniger Aufwertungsaktivitäten zwischen 2007 und 2009 umgesetzt. Die Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen sind in Abb. 4.9 dargestellt.

Ein vergleichbares Bild ergibt sich, wenn die Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen betrachtet werden, die sich auf den Export spezialisiert haben. Insgesamt sind die Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen höher, als dies auf dem chinesischen Markt der Fall ist. Die stärksten Aufwertungsaktivitäten sind bei Unternehmen zu identifizieren, die eigene Produkte und Marken herstellen. Zwischen OBM- und ODM-Unternehmen bestehen bei der Umsetzung neuer Produktfunktionen und bei Neuentwicklungen leichte

Unterschiede. Diese sind auf dem chinesischen Markt nicht zu beobachten. Kontraktfertiger betreiben die geringsten Aufwertungsaktivitäten. Bei der Erforschung neuer Kerntechnologien bestehen signifikante Unterschiede. Die Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen sind in Abb. 4.10 dargestellt.

Abb.4.9: Aufwertungsaktivitäten anhand der funktionalen Ausrichtung (>66%) auf dem chinesischen Markt; (1- keine, 5- signifikante Veränderungen)

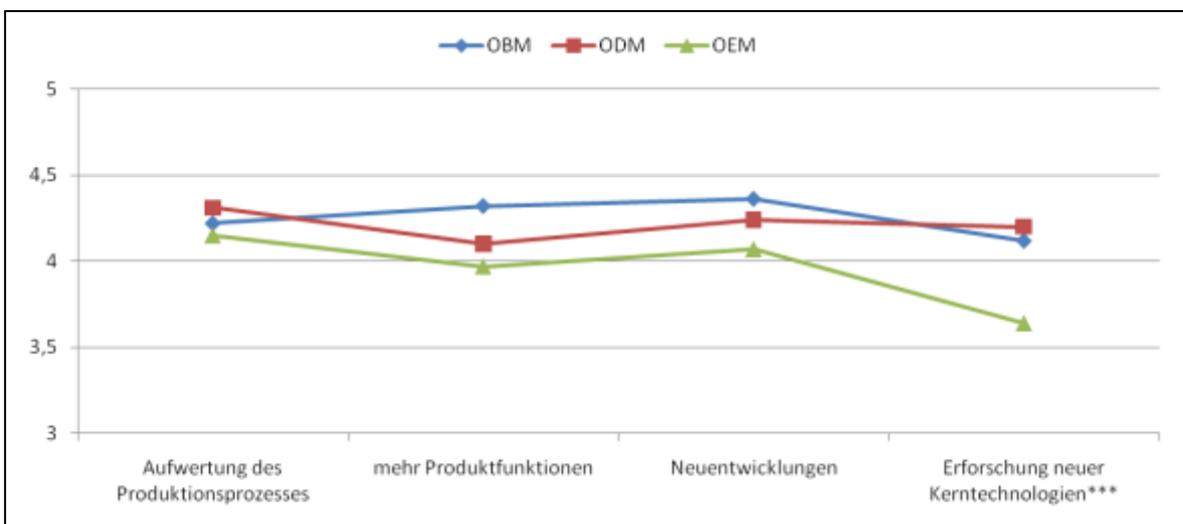


Kruskal-Wallis Test

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=267)

Abb.4.10: Aufwertungsaktivitäten anhand der funktionalen Ausrichtung (>66%) auf internationalen Märkten; (1- keine, 5- signifikante Veränderungen)



Kruskal-Wallis Test

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=222)

4.4 Zusammenfassung und Zwischenfazit

In diesem Kapitel wurden drei Leitfragen beantwortet, deren Ergebnisse nachfolgend präsentiert werden. Die Ergebnisse bilden die Grundlage für das nachfolgende Kapitel, das den Einfluss unterschiedlicher staatlicher Akteure und Maßnahmen auf die Aufwertungsaktivitäten der Unternehmen untersucht.

3. Welchen Einfluss übte die globale Finanzkrise auf die Entwicklung der Elektronikindustrie im PRD aus?

Die Folgen der Finanzkrise im PRD waren einschneidend, da der internationale Handel stark zurückging und viele ausländische Kunden ihre Aufträge stornierten. In der ersten Jahreshälfte 2009 begann für die Regionalwirtschaft die Phase der Erholung. Die Währungs- und Finanzkrise übertrug ihre Folgen in drei unterschiedlichen Kanälen aus den entwickelten Industriestaaten in Entwicklungs- und Schwellenländer. Die Auswirkungen im PRD waren wie folgt: Ersten waren die Wachstumsraten für alle Unternehmen im PRD 2009 signifikant niedriger als dies noch 2007 der Fall war. Zweitens lässt sich beobachten, dass Unternehmen, die eine hohe Exportquote aufweisen, höhere Wachstumsraten generieren als Unternehmen, die für den chinesischen Markt produzieren. Drittens bestehen strukturelle Unterschiede zwischen exportabhängigen Unternehmen und Produzenten mit geringen Exporttätigkeiten.

Zusätzlich lässt sich beobachten, dass die Unternehmen unterschiedlich auf die Auswirkungen der Finanzkrise reagierten. Unternehmen mit hoher Exportquote, ausländischen Kapitalgebern und Krediten von internationalen Banken haben im Rahmen der Krise ihre Mitarbeiterzahl stark reduziert. Bei Unternehmen, die für den chinesischen Markt produzieren, sind diese Reaktionen nicht zu beobachten, da deren Mitarbeiterzahl auf dem Niveau von 2007 stagnierte. Die Kanäle der Schockübertragung nach Naude (2009) existieren auch im PRD, betreffen aber nur Unternehmen, die international ausgerichtet sind.

4. Bestehen im PRD Unterschiede in der Wahl der Zielmarktstrategie und der technologischen Fähigkeiten?

Die Geschäftsstrategien im PRD sind relativ homogen ausgestaltet, da nur wenige Unternehmen ihr Produktportfolio diversifizieren. Die Beschränkung auf wenige Güter

oder Produktkategorien weist auf eine hohe Spezialisierung innerhalb der Unternehmen hin. Die starke Konzentration auf wenige Produkte lässt sich im Speziellen bei Unternehmen mit einer hohen Exportorientierung nachweisen.

Die wichtigsten Zielmärkte für Produkte aus dem PRD sind Hongkong und Taiwan. Insgesamt exportieren die Unternehmen 43,1% aller hergestellten Güter. Auslandsfinanzierte Unternehmen verfolgen eine Strategie der Exportorientierung, während sich chinesische Privatunternehmen stärker auf den chinesischen Markt konzentrieren. Die funktionale Marktausrichtung unterscheidet sich zwischen Export und chinesischen Markt. Die Bedeutung eigener Marken und Produkte ist auf dem chinesischen Markt höher, als dies beim Export der Fall ist. International agieren die Unternehmen dagegen hauptsächlich als Kontraktfertiger. Beim Export sind signifikante Unterschiede bei einzelnen Unternehmensformen vorhanden, die auf dem chinesischen Markt nicht existieren.

Der Anteil der Unternehmen in der Region, die im Zeitraum zwischen 2007 und 2009 ein neues Produkt entwickelt haben, liegt bei 86%. Dies lässt auf weit verbreitete Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten schließen. Ein Großteil der Unternehmen etablierte zu diesem Zweck eigene von Staat zertifizierte Entwicklungsabteilungen. Joint Ventures weisen dabei den höchsten Anteil an Entwicklungsabteilungen wie auch von Patenten auf. Die aktuellste Produktionsausrüstung ist bei chinesischen Privatunternehmen vorhanden.

5. Lassen sich unterschiedliche Aufwertungspfade in der Elektronikindustrie im PRD identifizieren?

Der bedeutendste Grund für industrielle Aufwertungsaktivitäten ist der steigende Wettbewerbsdruck, der auf die Unternehmen einwirkt. Dabei wirkt dieser auf Joint Ventures stärker, als es bei chinesischen Privatunternehmen und auslandsfinanzierten Unternehmen der Fall ist. Im Gegensatz hierzu nimmt die Reduzierung ausländischer Aufträge insbesondere bei exportorientierten Unternehmen eine hohe Bedeutung ein. Die Unternehmen haben zwischen 2007 und 2009 hauptsächlich im Bereich der Produktaufwertungen signifikante Veränderungen vorgenommen. Dies ist sowohl bei Unternehmen mit hoher als auch mit niedriger Exportquote der Fall.

Der erfolgversprechendste Aufwertungspfad für Unternehmen führt über Produktneuentwicklungen. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen sehen die

Eigenentwicklung von Produkten als wichtig bzw. sehr wichtig für die technologische Ausweitung des Unternehmens an.

Die stärksten Aufwertungsaktivitäten sind bei OBM- und ODM-Unternehmen zu identifizieren. Dies trifft sowohl auf Unternehmen zu, die den chinesischen Markt bedienen, als auch auf exportorientierte Unternehmen. Kontraktfertiger betreiben insgesamt die geringsten Aufwertungsaktivitäten.

5 Politikinstrumente und staatlicher Einfluss auf Aufwertungsaktivitäten

Die KPCh. ist der wichtigste Akteur im politischen System Chinas. Der erste Abschnitt dieses Kapitels betrachtet die politische Bedeutung der Partei während des chinesischen Transformationsprozesses. Desweiteren werden staatliche Förderprogramme für Aufwertungsaktivitäten in China und im PRD vorgestellt. Im zweiten Abschnitt erfolgt die Untersuchung persönlicher Beziehungen zwischen der Privatwirtschaft im PRD und chinesischem Staat und der Frage, ob diese von Vorteil für die Unternehmen sind. Die Untersuchung erfolgt anhand der Zugänglichkeit unterschiedlicher Finanzierungsquellen.

Der dritte Abschnitt analysiert den staatlichen Einfluss auf industrielle Aufwertungsaktivitäten. Es wird untersucht, ob ein politischer Druck zur Aufwertung existiert und wie die Unternehmen im PRD auf diesen reagiert.

5.1 Politische und institutionelle Strukturen Chinas

5.1.1 Die KPCh. als zentraler politischer Akteur

Zentraler politischer Akteur in der Volksrepublik ist die KPCh., die trotz anhaltender Reformpolitik keinen nachhaltigen Machtverlust erlitten hat. Aufgrund ihrer dominierenden Stellung in China ist es erstaunlich, dass sie die Weltmarktintegration der chinesischen Wirtschaft weiter vorantreibt und neue Ideen und Innovationen fördert. Ihr Reformwille konzentriert sich jedoch nicht nur auf wirtschaftliche und wissenschaftliche Strukturen, sondern berücksichtigt auch gesellschaftspolitische Aspekte.

Aktuell besitzt die KPCh. ca. 78 Millionen Mitglieder und ist damit die größte politische Organisation der Welt. Laut der staatlichen Nachrichtenagentur Xinhua (2010) ist der Mitgliederandrang weiterhin ungebrochen. Im Jahr 2009 stellten ca. 20 Millionen chinesische Staatsbürger einen Antrag auf Parteimitgliedschaft, von denen ca. 2 Millionen bewilligt wurden. Weiterhin berichtet die Nachrichtenagentur, dass von den ca. 2,77 Millionen Unternehmen in China ca. 640.000 ein offizielles Parteiorgan in ihrer Unternehmensstruktur aufweisen.

Das wichtigste legislative Gremium in China ist der nationale Volkskongress, der alle fünf Jahre zusammentritt und dessen Funktion u.a. die Wahl des Präsidenten und hoher Offizieller ist. Zusätzlich ist der nationale Volkskongress wichtiges politisches Forum, in

dem über Richtungsentscheidungen in Wirtschaft und Gesellschaft diskutiert wird. In der aktuellen Legislaturperiode (2008-2013) setzt sich der nationale Volkskongress aus 2.987 Abgeordneten zusammen, von denen ca. 70% Mitglieder der KPCh. sind. Die Wahl der Abgeordneten wird durch die Provinzparlamente durchgeführt, deren Abgeordnete durch die kommunalen Parlamente gewählt werden. Zwei Drittel aller Abgeordneten in allen chinesischen Parlamenten werden durch Mitglieder der KPCh. gestellt. Die übrigen Sitze halten Minderheitsvertreter und politische Parteien (vgl. Hasan et al. 2009: 159). Aufgrund der Zweidrittelmehrheit in sämtlichen Parlamenten des Landes kann die KPCh. alle Richtungsentscheidungen in der Politik bestimmen.

Das ungebrochene Interesse an der Parteimitgliedschaft lässt sich sowohl durch die Machtstellung der Partei insgesamt erklären, als auch durch die persönlichen Vorteile, die Parteimitglieder in der chinesischen Gesellschaft erhalten. Diese umfassen u.a. gute Karrieremöglichkeiten und monetäre Anreize. Parteimitglieder sind in der Lage zahlreiche Verbindungen zu politischen Entscheidungsträgern auf lokaler und nationaler Ebene und zu Unternehmen aufzubauen. Insbesondere Verbindungen zur Privatwirtschaft führen dazu, dass die Partei informellen Einfluss auf die unternehmerischen Entscheidungsprozesse ausübt. Zusätzlich profitieren Parteimitglieder persönlich von informellen Beziehungen, da sich somit ihr soziales Kapital aufwerten lässt. Das entscheidende Kriterium zum Knüpfen von informellen Beziehungen zu Unternehmen scheint der gewonnene Informationsvorsprung zu sein, da Beförderungen und Prämien für Parteimitglieder von der wirtschaftlichen Entwicklung innerhalb des zu verwaltenden administrativen Bereiches abhängen. Der monetäre Vorteil für Parteimitglieder ist insbesondere in den Regionen hoch, in denen ein hohes Wirtschaftswachstum vorherrscht (vgl. Li und Zhou 2005: 1760f.).

Dieses informelle System finanzieller Anreize ist dafür verantwortlich, dass sich die KPCh. stärker ökonomisch ausrichtet. Li (2009: 17ff.) verweist in diesem Zusammenhang auf die Aufnahmepraktiken der KPCh. und identifiziert einen Wandel in der Mitgliederstruktur: von Technokraten zu Juristen. Der Wandel in der Ausrichtung der Partei folgt dabei gesellschaftlichen Transformationsprozessen. In diesem Adaptionsprozess hat sich die KPCh. als sehr erfolgreich erwiesen und ist strategisch gut für die Zukunft aufgestellt. Allerdings besteht Unklarheit darüber, inwieweit die Partei die politische Macht erhalten konnte. Laut Edin (2003) ist die politische Macht der chinesischen Staatsverwaltung in den vergangenen Jahren eher gestiegen, während Wang

(1995: 109) gegenteilig argumentiert. Seiner Meinung nach hat die KPCh. einen nachhaltigen Machtverlust erlitten: *“The Chinese political structure has been transformed from one that was once reputed for its high degree of centralization and effectiveness into one in which the center has difficulty coordinating its own agent’s behavior.”*

Allerdings ist anzumerken, dass diese Schlussfolgerung noch vor der strukturellen Reform der Partei formuliert wurde. Seit dem Machtantritt von Hu Jintao im Jahr 2002 verfolgt die Partei eine interne Erneuerung und eine Rückbesinnung auf ursprüngliche Parteiideale und Ideologien. Laut Holbig (2009: 38) dient dieser Prozess der Legitimationserneuerung, um den Rückhalt in der Gesellschaft zu vergrößern, der insbesondere in den 1990er Jahren stark abnahm. Um diesem Machtverlust entgegenzuwirken wurden parteiinterne Institutionen reformiert und neu strukturiert. Zudem öffnete sich die KPCh. neuen Gesellschaftsschichten, denen es vorher versagt war bedeutende Positionen innerhalb der Partei zu besetzen. Hierfür wurde auch die Parteischule reformiert und strategisch neu ausgerichtet. Diente diese ausschließlich dazu Kurse im Bereich der Marxistisch-Leninistischen Ideologie anzubieten, erhielten nach der Reform auch private Akteure die Möglichkeit sich in den Bereichen regierungskonformes Management und Unternehmensführung fortzubilden. Diese Weiterbildungsmöglichkeiten werden stark nachgefragt und die Institution gewinnt insgesamt an Bedeutung. Shambaugh (2008: 828) erwähnt allerdings, dass noch zu wenig über diese Institution und ihre Rolle im politischen System Chinas bekannt ist, da Schulungen und Kurse nur Parteimitgliedern offen stehen.

Insgesamt verlief der interne Transformationsprozess der KPCh. erfolgreich. Das politische System und die Machtbasis der KPCh. blieben weitestgehend stabil. Sie folgte nicht dem Weg kommunistischer Parteien in Osteuropa, die heute nur noch eine untergeordnete Bedeutung im politischen System einnehmen. China fand einen individuellen Weg, der sich mit folgendem Zitat beschreiben lässt: *„crossing the river by touching the stones“*. Trotz erheblicher Liberalisierungen im Bereich der Wirtschaft erfolgte keine nachhaltige Demokratisierung nach westlichem Vorbild (vgl. Lipton et al. 1990: 338; Sun und Tong 2003:185). Laut Frye und Shleifer (1997) betreibt die chinesische Regierung eine Politik der hilfreichen Hand und unterstützt breite Gesellschaftsschichten.

Der Einfluss der KPCh. ist auch im Reformprozess der Institutionen sichtbar. Von einer gesamtstaatlich homogenen Qualität der Institutionen ist allerdings nicht auszugehen. Fan und Wang (2007) weisen nach, dass die Institutionen in den Provinzen, die ein hohes

Wirtschaftswachstum verzeichnen, besonders gut entwickelt sind. Es verwundert nicht, dass in dieser Analyse Beijing, Shanghai und das PRD mit den fortschrittlichsten Institutionen ausgestattet sind. Im Vergleich dazu ist die institutionelle Qualität in Westchina relativ gering (vgl. Potter 2004: 471).

Dieses heterogene Muster ist durch unterschiedliche regionale Wachstumspfade zu erklären. Während der Reformphase konzentrierte sich die Zentralregierung auf die Entwicklung der prosperierenden Küstenregionen.

In Zeiten der staatlichen Transformation operieren regulatorische Institutionen in einem Kontext stetigen Wandels. In diesem Kontext gab die Zentralregierung in Beijing freiwillig die Kontrolle über die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Aktivitäten des Landes ab. Nachvollziehbar wird dies am Umfang der Fünfjahrespläne, die stetig abnehmende Befugnisse aufweisen. Trotz dieses direkten Kontrollverlustes der Regierung wurde die indirekte Steuerung der gesellschaftlichen Akteure vorangetrieben, u.a. durch das Regierungsideal der harmonischen Gesellschaft.

5.1.2 Staatliche Förderinstrumente für Aufwertungsaktivitäten

Als Innovationspolitik wird die Summe aller Maßnahmen seitens der Politik gewertet, die das Ziel verfolgen den Umfang und die Effizienz von Innovationsaktivitäten auszubauen (vgl. Huang et al. 2004: 367f.). Als Innovationsaktivitäten gelten die Erzeugung, Adaption und Adoption neuer oder verbesserter Produkte oder Dienstleistungen (vgl. European Commission 2000: 1).

Das höchste exekutive Gremium zur Formulierung und Umsetzung staatlicher Förderinstrumente ist das „*Ministry for Science and Technology*“ (MOST), das aktiv Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von staatlichen Institutionen und privaten Unternehmen finanziell und institutionell fördert. Weitere Unterstützungen für Unternehmen, die in Forschung und Entwicklung investieren, sind im Bereich der Steuererleichterungen und verbesserter Abschreibungsmöglichkeiten zu finden. Unterstützt werden insbesondere technologisch führende Unternehmen.

Die chinesische Akademie der Wissenschaft wird von Huang et al. (2004: 369) als weiterer wichtiger Akteur in der chinesischen Innovationspolitik gesehen. Sie betreibt 12 lokale Büros im Land, mehr als 100 Forschungsinstitute, unterhält eine Universität, ein Graduiertenzentrum, eine Institution zur technologischen Unterstützung, ein

Dokumentations sowie zwei Presse- und Verlagszentren. Sie beschäftigte 2008 ca. 50.000 Mitarbeiter, von denen 37.500 als wissenschaftliches Personal angestellt sind. Desweiteren werden ca. 40.000 externe Wissenschaftler beschäftigt (vgl. Chinese Academy of Science 2009: 3).

Das wichtigste koordinierende Organ der chinesischen Innovationsförderung ist allerdings das „*National Steering Committee of S&T and Education*“, das 1998 gegründet wurde. Aufgabe dieses Komitees ist es, die chinesische Innovationspolitik zu koordinieren und die Richtung der technologischen und wissenschaftlichen Förderung vorzugeben. Als wichtige Veröffentlichung gilt der „*2008-2020 Chinese National Science and Technology Development Plan*“. Er sieht vor, dass mindestens 2,5% des chinesischen BIP als Forschungs- und Entwicklungsausgaben getätigt werden. Gleichzeitig soll die Abhängigkeit der chinesischen Wirtschaft von ausländischen Technologien um 30% gesenkt werden (vgl. The Central Peoples Government of the People's Republic of China 2006). Huang et al. (2004: 369) verweisen auf ähnlich strukturierte Entwicklungspläne in OECD Ländern. Die chinesische Ausrichtung der Innovationspolitik ist demnach nicht ungewöhnlich.

Im Rahmen des „*2008-2020 Chinese National Science and Technology Development Plan*“ entwickelte die „*National Development and Reform Commission*“ (NDRC) einen Entwicklungsplan für das PRD. Dieser formuliert zwei zentrale Entwicklungsziele für die Region, die in unterschiedlichen Schritten erreicht werden sollen. Ziel bis 2012 ist es Systeme und Mechanismen zu schaffen, die die wissenschaftliche Entwicklung und industrielle Aufwertung fördern. Ein wichtiger Bestandteil ist die Integration von Hongkong und Macao in die Regionalwirtschaft des PRD. Die Planziele der NDRC bis 2012 werden wie folgt formuliert:

“Till 2012, the region will have initially built a comprehensively and moderately prosperous society, preliminarily formed the system and mechanism for scientific development, achieved an obvious upgrade of industrial structure, gained noticeably stronger abilities of independent innovation, got the ecological environment remarkably improved, attained apparent improvement of people's living standards, largely narrowed the urban-rural gap, basically realized the uniform development of different parts in the region, and further integrated its economic development with that of Hong Kong and Macao. (NDRC 2008:13)”

In den Jahren zwischen 2012 und 2020 soll die Modernisierung der Industrie im PRD vorangetrieben werden. Die Schwerpunkte dieser Entwicklung sind ein moderner Dienstleistungssektor und eine fortschrittliche verarbeitende Industrie, die global wettbewerbsfähig ist und Innovationen hervorbringt. Der Plan formuliert zusätzlich, dass das Pro-Kopf Einkommen im PRD bis 2020 auf 135.000 Yuan ansteigen soll. Dieser Anstieg sei notwendig, um insgesamt den Lebensstandard in der Region zu erhöhen. Damit folgt der Entwicklungsplan dem politischen Gebot eine harmonische Gesellschaft in China zu verwirklichen. Die Planziele bis 2020 sind wie folgt formuliert:

“Till 2020, the region will have basically realized modernization ahead of other regions, established a sound system of socialist market economy, formed an industrial structure featuring modern service industries and advanced manufacturing industries, cultivated globally advanced capabilities of scientific innovation, fostered a scenario in which all people live in peace and harmony, and brought forth one of the world’s mega metropolitan areas with the most abundant core competitive strengths through labor division, cooperation, and mutual complementation among Guangdong, Hong Kong, and Macao.(NDRC 2008:14)”

Die Ziele des Entwicklungsplanes werden umgesetzt mithilfe einer finanziellen Aufstockung der Förderprogramme für die Bereiche Industriemodernisierung, Aufwertungs- und Innovationsaktivitäten sowie für Infrastrukturprojekte. Als Ziel dienen technologisch fortschrittliche Unternehmen in der High-Tech-Industrie sowie des Dienstleistungssektors.

5.2 Der Einfluss staatlicher Verbindungen auf den Zugang zu finanziellen Ressourcen

5.2.1 Die Bedeutung persönlicher Beziehungen zum chinesischen Staat

Die Ergebnisse der Theoriediskussion zeigen, dass Beziehungen zu Vertretern der Regierung und der lokalen Administration wichtig für Unternehmen in China sind. Dieser Grundsatz der Geschäftsbeziehungen gilt auch in der Elektronikindustrie des PRD. Beziehungen zum chinesischen Staat sind essenziell für Unternehmen, um verlässliche

Informationen über die Regierung und deren geplante Projekte zu erhalten. Auf einer fünfstufigen Likert-Skala (1- unwichtig, 5 sehr wichtig) beträgt der durchschnittliche Wert für die Bedeutung der Beziehungen zum Staat 3,48 (siehe Tab. 5.1). Dieses Ergebnis reflektiert das weiterhin schwach ausgebildete institutionelle Rahmenwerk im PRD, in dem die Zirkulation von Informationen schwach ausgebildet ist. Aus diesem Grund benötigen Unternehmen persönliche Kontakte zu Vertretern des Staates, um etwaige strukturelle Lücken oder mangelhafte Institutionen auszugleichen. Staatsvertreter dienen als Bindeglied unterschiedlicher Bereiche der Informationszirkulation. Ohne diese fällt es Akteuren aus unterschiedlichen Informationsräumen schwer auf Informationen zuzugreifen, die außerhalb ihres Netzwerkes existieren.

Tab.5.1: Bedeutung von persönlichen Beziehungen zu Vertretern des chinesischen Staates (1 – unwichtig, 5 – sehr wichtig), in Klammern Std. Abw.

	alle	Chin. Privatunternehmen	auslands- finanzierte Unternehmen	Joint Ventures	Sig. (zweiseitig)
a) Traditionelle staatlich Aufgaben					
Zugang zu Förderprogrammen	3,09 (1,48)	3,16 (1,49)	2,92 (1,52)	3,25 (1,37)	0,530
b) Informelle staatliche Aufgaben					
Zugang zu Bankkrediten	2,79 (1,53)	2,92 (1,56)	2,54 (1,51)	2,70 (1,49)	0,585
Zugang zu Politikinformationen	3,48 (1,44)	3,49 (1,51)	3,46 (1,36)	3,52 (1,38)	0,641

Cronbachs α : 0.907

Quelle: eigene Berechnungen (N=271)

Weiterhin lassen sich Vorteile dieser Beziehungen bei der Unternehmensfinanzierung feststellen. Die Datengrundlage zeigt, dass Beziehungen zum Staat wichtig für den Erhalt von Fördergeldern (3,09) und Krediten chinesischer Banken (2,79) sind. Aufgrund der unterstützenden Politik der chinesischen Regierung während der Währungs- und Finanzkrise ließ sich eine Kreditklemme in China vermeiden. Im Rahmen des Konjunkturprogrammes der Regierung nahm das Volumen der Unternehmenskredite in China in diesem Zeitraum eher zu als ab. Aus diesem Grund sind die Hürden für Unternehmen niedriger als sie noch vor wenigen Jahren waren.

Im Bereich der Marktstrategien scheinen persönliche Beziehungen zu Regierungsvertretern weniger wichtig zu sein als bei der Unternehmensfinanzierung. Der Zugang zu Exportlizenzen (2,81) und einfachen Marktlizenzen (2,77) in China reflektiert die

geringere Bedeutung des chinesischen Staates im aktiven Wirtschaftsleben. Vergleichbares ist auch bei der Versorgung mit neuen Technologien (2,68) zu identifizieren, bei welchen der chinesische Staat eher eine untergeordnete Bedeutung einnimmt.

Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass persönliche Beziehungen zu Regierungsvertretern bei der Unternehmensfinanzierung eine gewichtige Rolle spielen, diese aber bei den Marktstrategien und Marktmechanismen geringer ausfällt. Dieser Zusammenhang lässt den Schluss zu, dass die Marktmechanismen im PRD besser entwickelt sind als die formalen staatlichen Institutionen.

Die Bedeutung unterschiedlicher Beziehungen im Umgang mit der Regierung lässt darauf schließen, dass chinesische Privatunternehmen engere Kontakte zum chinesischen Staat geknüpft haben. Allerdings sind es vor allem Joint Ventures, die die Bedeutung persönlicher Beziehungen wichtiger einschätzen als chinesische Privatunternehmen und auslandsfinanzierte Unternehmen. Dies zeigt sich im Zugang zu staatlichen Förderprogrammen (3,25), bei Bankkrediten (2,70) und beim Zugang zu verlässlichen Politikinformationen. Im Gegensatz dazu weisen auslandsfinanzierte Unternehmen in diesen Bereichen die geringsten Werte auf. Insgesamt bestehen allerdings keine signifikanten Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen.

5.2.2 Zugang zu Finanzierungsquellen und staatlichen Förderprogrammen

Das folgende Kapitel stellt den Umfang der Beziehungen von Privatwirtschaft und chinesischem Staat im PRD dar. Zwischen chinesischem Staat und KPCh. bestehen zwar graduelle Unterschiede, die sich in der Realität aber nicht voneinander trennen lassen. Aus diesem Grund wird in diesem Abschnitt kein Unterschied zwischen diesen beiden Institutionen gemacht. Um die Beziehungen zum chinesischen Staat zu untersuchen werden im Folgenden drei unterschiedliche Kategorien definiert, die sowohl formaler als auch informeller Natur sind. Die Verbindungen umfassen die Eigentumsverhältnisse (Kategorie 1), das Vorhandensein eines offiziellen Parteiorganes der KPCh. innerhalb des Unternehmens (Kategorie 2) und die Parteimitgliedschaft des CEO (Kategorie 3). Anhand dieser Kategorien werden mögliche Vorteile für die Unternehmen beim Zugang zu unterschiedlichen Finanzquellen und staatlichen Förderprogrammen untersucht.

Zugang zu Finanzierungsquellen: Laut den Untersuchungen von Khwaja und Mian (2005) und Faccio (2006) sind Verbindungen zu staatlichen Stellen in China von hoher Bedeutung für Unternehmen, wenn diese Kredite von staatlichen Banken beantragen. Aus diesem Grund lässt sich ein gesteigerter Zugriff auf diese als direkter Wettbewerbsvorteil der Unternehmen werten. Die gängigsten Finanzierungsquellen im PRD sind Kredite von staatlichen und ausländischen Banken, zu denen auch Institute in Hongkong zählen. Desweiteren besteht die Möglichkeit sich über die Börse in Shenzhen, Geschäftspartnern und Familienmitgliedern zu finanzieren.

Der chinesische Finanzmarkt wird dominiert von vier staatlichen Banken. Ausländische Institute sind in China zwar tätig, vereinen allerdings nur einen geringen Marktanteil auf sich. Die Börsen in Shenzhen und Shanghai sind seit ihrer Öffnung stark gewachsen, ihr Finanzvolumen ist im Vergleich zum chinesischen Finanzmarkt allerdings noch recht gering (vgl. Allen et al. 2005: 59f.).

Beteiligung an unterstützenden Förderprogrammen: Die chinesische Regierung stellt im PRD eine Reihe unterstützender Förderprogramme zur Verfügung. Diese sind am Entwicklungsplan 2020 der NDRC ausgerichtet. Das Ziel ist es, die technologischen Kapazitäten der Region zu stärken und die Schaffung neuer Produkte zu unterstützen.

Die wichtigsten Förderprogramme sind das „*High Tech identification program*“, Fördergelder für Innovationen und Aufwertungsaktivitäten und das „*IPR advantage firm nurturing project*“, das Unternehmen dabei unterstützt neue Technologien und Produkte zu entwickeln. Desweiteren bietet die chinesische Regierung spezielle Fördergelder für besonders exportorientierte Unternehmen an. Alle Förderprogramme bieten entweder Steuererleichterungen oder direkte finanzielle Unterstützung. Zusätzlich ermöglicht die Teilnahme am „*High Tech identification program*“ den Zugang zu speziellen Forschungsinstituten der Regierung.

5.2.3 Kategorie 1: Eigentumsverhältnisse

Die erste Kategorie lässt sich aus den Eigentumsverhältnissen ableiten. Aufgrund der theoretischen Diskussion über die Vorteile chinesischer Unternehmen beim Umgang mit Staatsvertretern ist davon auszugehen, dass diese über geringere Zugangshürden zu Finanzierungsquellen in China und zu staatlichen Förderprogramme verfügen.

Der Zugang zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen aufgrund unterschiedlicher Eigentumsverhältnisse lässt sich wie folgt beschreiben. Es zeigt sich, dass Kredite von chinesischen Banken für alle Unternehmen zugänglich sind. Dieser Sachverhalt mag den Bemühungen der chinesischen Regierung geschuldet sein die Kreditklemme während der Währungs- und Finanzkrise zu vermeiden. Aufgrund dieser Anstrengungen mögen die Ergebnisse von denen vorheriger Jahre abweichen. Eigentumsverhältnisse sind jedenfalls kein Indikator für eine unterschiedliche Zugänglichkeit bei Krediten von chinesischen Banken. Die Ergebnisse sind in Tab. 5.2 dargestellt.

Tab. 5.2: Verfügbarkeit unterschiedlicher Finanzierungsquellen (1- nicht verfügbar, 5 – hohe Verfügbarkeit)

	Chinesische Privatunternehmen	auslandsfinanzierte Unternehmen	Joint Ventures	Sig. (zweiseitig)
Chinesische Banken	3,15	3,41	3,26	0,446
HK Banken	2,17	3,88	2,94	0,000
Ausländischen Bank	1,72	3,67	2,27	0,000
Börse	1,92	3,14	2,22	0,103
Partnerunternehmen	2,84	4,37	3,79	0,000
Familie und Freunde	4,35	4,33	3,62	0,042

Quelle: eigene Berechnungen (N=418)

Der Zugang zu anderen Finanzierungsquellen weicht allerdings stark von diesen ab. Kredite von ausländischen Banken sind für viele chinesische Privatunternehmen fast nicht verfügbar. Im Durchschnitt erreichen diese Unternehmen hier einen Wert von 1,72, während die Versorgung mit diesen Krediten für auslandsfinanzierte Unternehmen (3,67) sehr hoch ist. Selbst der Zugang zum Finanzmarkt in Hongkong ist für chinesische Privatunternehmen nur schwer zu bewältigen (2,17), wenn nicht gar unmöglich. Das genaue Gegenteil kann für auslandsfinanzierte Unternehmen beobachtet werden. Kredite von ausländischen Banken haben für diese eine hohe Zugänglichkeit (3,67).

Ausländische Investitionen innerhalb eines Unternehmens sind dabei kein eindeutiger Indikator für die Zugänglichkeit ausländischer Finanzierungsquellen. Joint Ventures weisen sehr große Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme bei ausländischen Banken (2,27) und der Finanzierung über die Börse (2,22) auf. Die Finanzierung über die Börse ist nur für ausländische Unternehmen eine mögliche Option.

Der Zugang zu unterschiedlichen Förderprogrammen fällt folgendermaßen aus. In der Summe partizipieren 24,88% der Unternehmen im PRD an mindestens einem staatlichen Förderprogramm. Das Programm mit der höchsten Teilnahme ist das „*High Tech enterprise identification program*“, an dem 23,4% aller Unternehmen teilnehmen. Während fast ein Drittel (28,21%) der Joint Ventures an diesem Programm teilnimmt, fällt der Anteil bei chinesischen Privatunternehmen (24,18%) und auslandsfinanzierten Unternehmen (21,14%) geringer aus. Eine Übersicht über die Teilnahme an unterschiedlichen Förderprogrammen ist in Tab. 5.3 aufgelistet.

Tab. 5.3: *Beteiligung an staatlichen Förderprogrammen in Prozent*

	Chinesische Privatunternehmen	auslandsfinanzierte Unternehmen	Joint-Ventures
high-tech enterprise identification program	59 (24,18%)	26 (21,14%)	11 (28,21%)
innovation / upgrading funds from the local government	54 (22,13%)	21 (17,07%)	6 (15,38%)
innovation / upgrading funds from the provincial government	52 (21,31%)	20 (16,26%)	7 (17,95%)
IPR advantage firms nurturing project	47 (19,26%)	17 (13,82%)	5 (12,82%)
difficult firms certification and subsidies	41 (16,80%)	17 (13,82%)	5 (12,82%)
N	244 (100%)	123 (100%)	39 (100%)

Quelle: eigene Berechnung (N=417)

Mit Ausnahme des „*High Tech enterprise identification program*“ ist die Häufigkeit der Teilnahme an Förderprogrammen bei chinesischen Privatunternehmen am höchsten. Dies trifft sowohl bei Geldern für Innovationen und Aufwertungsaktivitäten als auch beim „*IPR advantage firm nurturing project*“ zu. Auslandsfinanzierte Unternehmen und Joint Ventures zeigen in diesen Programmen eine geringere Teilnahmehäufigkeit. Dennoch nehmen mehr als zehn Prozent dieser Unternehmen an diesem Programm teil.

Die Daten zeigen eindeutig, dass die Eigentumsverhältnisse im PRD einen direkten Einfluss auf die Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen haben.

5.2.4 Kategorie 2: Formale Beziehungen zur KPCh.

Die zweite Kategorie der Verbindungen zwischen Unternehmen und chinesischem Staat sind formale Strukturen der Partei im Unternehmen. Aufgrund der politischen Strukturen in China nimmt die KPCh. auch im Wirtschaftsleben eine wichtige Bedeutung ein. Als

kontrollierendes Element der Partei dienen offizielle Parteibüros in Unternehmen, die Vermittler zwischen Management, Mitarbeitern und Partei sind. In Gesprächen, die vor Ort getätigt wurden, lassen sich einige Tätigkeiten dieser Strukturen mit denen westlicher Gewerkschaften vergleichen. Zusätzlich übernehmen sie die Kommunikation zwischen Unternehmen und Partei. Unglücklicherweise existieren keine Studien zu diesem Thema. Es stellt sich daher die Frage, wie ausgeprägt diese formalen Strukturen der KPCh. im PRD sind und ob diese Vorteile für Unternehmen generieren.

Im PRD existieren in 17,5% der Unternehmen offizielle Parteistrukturen. Die Nachrichtenagentur Xinhua (2010) berichtet, dass in 23,1% aller Unternehmen, die in China tätig sind, solche Parteistrukturen existieren. Damit fällt der Einfluss der KPCh. in der Elektronikindustrie des PRD geringer aus als in den restlichen Landesteilen. Diese Zahlen sind jedoch nur Schätzwerte, da die KPCh. keine offiziellen Zahlen veröffentlicht. Der höchste Anteil dieser formalen Strukturen ist in Joint Ventures zu identifizieren, von denen 32,4% diese Strukturen aufweisen. Der Anteil in chinesischen Privatunternehmen fällt mit 12,4% deutlich geringer aus.

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl dieser Parteibüros beträgt 25,6 Personen und ist überraschend hoch. Diese Zahl korreliert zudem nicht mit der Mitarbeiterzahl der Unternehmen oder dem Unternehmensalter. Um die Wirkung und Tätigkeiten dieser Parteiorgane genauer zu untersuchen, ist weiterer Forschungsbedarf vonnöten und geht über das hinaus, was diese Arbeit leistet.

Aufgrund dieser starken formalen Kontakte zwischen Unternehmen und KPCh. stellt sich die Frage, welche Vorteile diese Verbindungen für die Unternehmen schaffen. Wie die Untersuchung über die Verfügbarkeit von Krediten chinesischer Banken gezeigt hat, ist der Zugriff auf diese für sehr viele Unternehmen im PRD relativ hoch. Beim Vergleich von Unternehmen mit und ohne Parteiorgan zeigt sich, dass signifikante Unterschiede in der Zugänglichkeit zu diesen Krediten bestehen. Für Unternehmen mit Parteiorgan beträgt der durchschnittliche Wert 3,85, in denen ohne 3,12. Desweiteren verhilft ein Parteiorgan innerhalb der Unternehmensstrukturen zu niedrigeren Hürden in der Akquirierung unterschiedlicher finanzieller Ressourcen. Die höchste Zugänglichkeit ist bei Banken aus Hongkong (3,61), der Börse (3,75) und Partnerunternehmen (4,44) zu beobachten. Die Ergebnisse sind in Tab. 5.4 dargestellt.

Bei ausländischen Banken und bei Familienmitgliedern und Freunden wirken diese formalen Verbindungen jedoch nicht, da sich zwischen beiden Unternehmensgruppen

keine signifikanten Unterschiede identifizieren lassen. Zudem lassen sich bei der Zugänglichkeit zu ausländischer Banken keine signifikanten Unterschiede beobachten. Es zeigt sich, dass die Zugänglichkeit unterschiedlicher finanzieller Ressourcen im PRD davon abhängig ist, ob die Unternehmen formale Verbindungen zur KPCh. pflegen.

Tab.5.4: Zugang zu unterschiedlichen Finanzquellen in Abhängigkeit von formalen Kontakten zur KPCh. (1- nicht verfügbar, 5 – hohe Verfügbarkeit)

	ohne Parteibüro	mit Parteibüro	Sig. (2-seitig)
Chinesische Banken	3,12	3,85	0,03
HK Banken	2,89	3,61	0,06
Ausländische Banken	2,30	2,86	0,36
Börse	1,95	3,75	0,09
Partnerunternehmen	3,41	4,44	0,06
Familie und Freunde	4,24	4,39	0,49

Quelle: eigene Berechnungen (N=418)

Der Zugang zu finanziellen Ressourcen ist für Unternehmen, die ein Parteibüro im Unternehmen unterhalten, erleichtert. Es stellt sich die Frage, ob diese Verbindungen auch die Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen beeinflussen. Die Unterteilung des Datensatzes wird entsprechend der vorherigen Untersuchung vorgenommen.

Die Häufigkeit der Teilnahme am „*High Tech identification program*“ und des Erhaltens von Fördergeldern für Innovationen und Aufwertungsaktivitäten von der Provinzregierung ist in Unternehmen mit Parteibüro signifikant höher als in denen ohne. Von den Unternehmen mit Parteibüro partizipieren 38,2% am „*High-Tech identification program*“, während nur 18,4% der restlichen Unternehmen an diesem teilnehmen. Das Parteibüro hat anscheinend eine lokale Wirkung. Während sich beim Erhalt von Fördergeldern für Innovationen und Aufwertungsaktivitäten von der Provinzregierung starke Unterschiede identifizieren lassen, sind diese bei Geldern von der Zentralregierung nicht zu ermitteln. Festzuhalten ist, dass bei der Teilnahme an sämtlichen Förderprogrammen die Häufigkeit bei Unternehmen mit Parteibüro höher ist als bei Unternehmen ohne. Signifikante Unterschiede lassen sich allerdings nicht bei der Teilnahme an sämtlichen Förderprogrammen identifizieren. Die Beteiligung an staatlichen Förderprogrammen im PRD in Abhängigkeit von formalen Strukturen der Partei ist in Tab. 5.5 dargestellt. Über

die exakte Wirkung der Parteiorgane lassen sich allerdings keine gesicherten Aussagen treffen.

Tab.5.5: Beteiligung an staatlichen Förderprogrammen in Abhängigkeit von formalen Kontakten zur Partei in Prozent

	Total (N=389)	kein Parteiorgan (N=321)	Parteiorgan (N=68)	Sig. (zweiseitig)
high-tech enterprise identification program	85 (22.88%)	59 (18.38%)	26 (38.24%)	0,02
innovation / upgrading funds from the local government	69 (17.74%)	52 (16.2%)	17 (25.00%)	0,125
innovation / upgrading funds from the provincial government	67 (17.22%)	49 (15.26%)	18 (26.47%)	0,055
IPR advantage firms nurturing project	58 (14.91%)	44 (13.71%)	14 (20.59%)	0,198
difficult firms certification and subsidies	52 (13.37%)	39 (12.15%)	13 (19.12%)	0,179

Quelle: eigene Berechnungen

5.2.5 Kategorie 3: Parteimitgliedschaft des CEO

In Gegensatz zu den beiden vorherigen Auswertungen konzentriert sich die dritte Kategorie der Verbindung auf informelle Kontakte zwischen Unternehmen und chinesischem Staat. Als Variable gilt die Mitgliedschaft des CEO in der Partei.

Seit den Reformen, die in den 1990ern getätigt wurden, ist es Akteuren aus der Wirtschaft möglich die Parteimitgliedschaft zu erwerben. Managern, Unternehmensbesitzern und Akademikern war die Mitgliedschaft in der Partei zuvor verwehrt. Die Datengrundlage zeigt, dass 11,7% aller Unternehmen einen CEO haben, der Parteimitglied ist. In chinesischen Privatunternehmen liegt dieser Anteil bei 11,2% und bei auslandsfinanzierten Unternehmen bei 9,1%. Höhere Anteile sind bei Joint Ventures zu beobachten, von den 23,7% einen CEO mit Parteibuch haben.

Wie äußert sich nun dieses Element in Bezug auf die Zugänglichkeit unterschiedlicher finanzieller Ressourcen? Bei Unternehmen mit diesen Verbindungen zur Partei ist eine höhere Zugänglichkeit zu Krediten von chinesischen Banken zu beobachten. Diese Unternehmen weisen einen Wert von 3,52 auf, während Unternehmen ohne Verbindungen zur Partei durchschnittlich 3,2 erreichen. Dieser Unterschied ist allerdings nur leicht ausgeprägt und statistisch nicht signifikant. Bei sämtlichen anderen finanziellen Ressourcen lassen sich keine eindeutigen Ausprägungen beobachten.

Die Parteimitgliedschaft verringert keine Hürden bei der Zugänglichkeit zu finanziellen Ressourcen. Wenn überhaupt sind leichte Vorteile bei der Kreditvergabe chinesischer Banken vorhanden. Die Ergebnisse sind in Tab.5.6 dargestellt.

Tab.5.6: Zugang zu unterschiedlichen Finanzquellen in Abhängigkeit informeller Kontakte zur KPCh. (1- nicht verfügbar, 5 – hohe Verfügbarkeit)

	CEO ist Parteimitglied	CEO ist kein Parteimitglied	Sig. (2-seitig)
Chinesische Banken	3.52	3.20	0,186
HK Banken	3.15	3,04	0,787
Ausländischen Bank	1.60	2.51	0,183
Börse	2.29	2.11	0,752
Partnerunternehmen	3.18	3.59	0,42
Familie und Freunde	4.32	4.31	0,978

CEO ist Parteimitglied = 40; CEO ist kein Parteimitglied = 285

Quelle: eigene Berechnungen

Im nächsten Schritt wird untersucht, ob die Parteimitgliedschaft des CEO einen Einfluss auf die Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen ausübt. Von den Unternehmen mit einem CEO in der Partei nehmen 28,6% am „*High-Tech identification program*“ teil. Der Wert fällt signifikant höher aus als in Unternehmen, die diese Verbindungen nicht aufweisen. In diesen liegt der Anteil der Teilnehmer bei 22,9%.

Bei allen anderen Förderprogrammen lassen sich keine signifikanten Unterschiede identifizieren. Es lässt sich allerdings festhalten, dass der Anteil der Unternehmen mit einem CEO als Parteimitglied beim „*IPR advantage firm nurturing project*“ und dem Empfang von Fördergeldern für Innovationen und Aufwertungsaktivitäten höher ausfällt als in den übrigen Unternehmen. Signifikante Unterschiede existieren dabei allerdings nicht. Die Ergebnisse sind in Tab. 5.7 dargestellt.

Tab.5.7: Anteil der teilnehmenden Unternehmen an staatlichen Förderprogrammen abhängig von der Parteimitgliedschaft des CEO

	Total (N=418)	CEO ist kein Parteimitglied (N=362)	CEO ist Parteimitglied (N=49)	Sig. (zweiseitig)
high-tech enterprise identification program	97 (23,40%)	83 (22,93%)	14 (28,57%)	0,02
innovation / upgrading funds from the local government	80 (19,40%)	70 (19,34%)	10 (20,41%)	0,78
innovation / upgrading funds from the provincial government	67 (18,90%)	67 (18,51%)	11 (22,45%)	0,48
IPR advantage firms nurturing project	69 (16,50%)	60 (16,57%)	9 (18,37%)	0,95
difficult firms certification and subsidies	63 (15,10%)	57 (15,75%)	6 (12,24%)	0,95

Quelle: eigene Berechnungen

Als Ergebnis dieser Untersuchung lässt sich festhalten, dass Unternehmen mit informellen Verbindungen zur KPCh. marginale Vorteile gegenüber Unternehmen aufweisen, die über diese nicht verfügen. Insgesamt bestehen keine signifikanten Unterschiede dieser beiden Unternehmensgruppen sowohl beim Zugang zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen als auch bei der Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen.

5.3 Einfluss auf industrielle Aufwertungsaktivitäten

5.3.1 Politischer Aufwertungsdruck

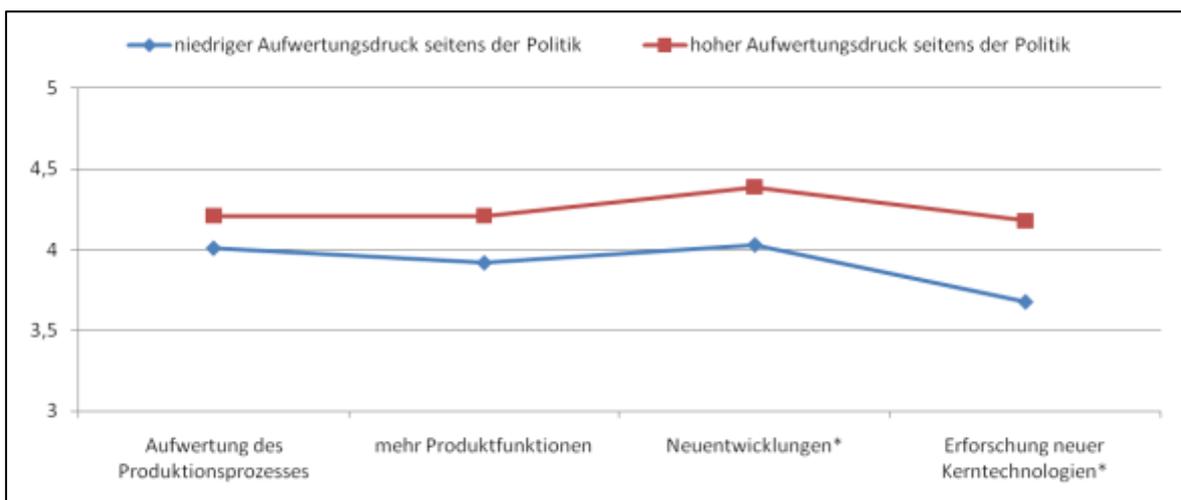
Das politische Umfeld im PRD fördert Innovations- und Aufwertungsaktivitäten. Dies zeigt im speziellen der Entwicklungsplan der NDRC, der zuvor vorgestellt wurde. Dessen Maßnahmen zielen hauptsächlich auf technologisch führende Unternehmen in der verarbeitenden Industrie und im Dienstleistungssektor ab. Durch deren Unterstützung sollen hohe Wachstumsraten im PRD gesichert werden.

Insgesamt spüren die Unternehmen in der Elektronikindustrie einen hohen Aufwertungsdruck seitens der Politik. Mehr als ein Drittel (35,2%) der Unternehmen spüren einen großen bis sehr großen Druck durch die Politik, Aufwertungsaktivitäten bei Produkten und im Produktionsprozess umzusetzen. Im Gegensatz dazu verspüren 29,2% keinen bzw. geringen Druck ihr Aufwertungsverhalten zu verändern. Der höchste politische Druck ist bei Joint Ventures zu ermitteln. Mehr als die Hälfte (53,1%) dieser Unternehmen verspürt großen Aufwertungsdruck seitens der Politik, während der Anteil bei auslandsfinanzierten Unternehmen 35,8% und bei chinesischen Privatunternehmen

32,4% beträgt. Es stellt sich die Frage, ob und auf welche Bereiche sich dieser politische Aufwertungsdruck auswirkt.

Es lässt sich feststellen, dass die Mehrzahl der Unternehmen starke Veränderungen im Produktionsprozess, bei den Produkten und der Forschung und Entwicklung vorgenommen haben. Dies trifft auf alle Unternehmen zu, unabhängig vom Aufwertungsdruck durch die Politik. Insgesamt sind die Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen, die einen hohen Aufwertungsdruck erfahren, höher als in der Gruppe ohne. Signifikante Unterschiede sind insbesondere bei Neuentwicklungen und bei der Erforschung und Entwicklung neuer Kerntechnologien zu ermitteln. Es lässt sich festhalten, dass Unternehmen, die einen hohen politischen Druck zur Aufwertung verspüren, auch mehr Aktivitäten in der Produktneuentwicklung und der Erforschung neuer Kerntechnologien durchführen. Dieser Zusammenhang ist in Abb. 5.1 abgebildet.

Abb.5.1: Unterschiedliche Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen mit niedrigem und hohem Aufwertungsdruck seitens der Politik; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Kruskal-Wallis Test

** signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau
Quelle: eigene Berechnungen (N=267)*

5.3.2 Reaktionen auf den Entwicklungsplan 2020 der NDRC

Das vorige Kapitel zeigt, dass ein hoher Druck auf den Unternehmen im PRD lastet, die Aufwertungsaktivitäten voranzutreiben. Der Entwicklungsplan der NDRC formuliert, dass die Entwicklung neuer Produkte und Kerntechnologien das gewollte Mittel ist, der Wirtschaft im PRD zu mehr Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen. In diesem Kapitel wird

untersucht, inwieweit staatliche Förderprogramme Erfolg haben, Aufwertungsaktivitäten auszulösen und diese zu fördern. Aus diesem Grund wird anhand unterschiedlicher Indikatoren untersucht, wie Unternehmen auf den Entwicklungsplan der NDRC reagieren. Die Reaktionen auf den Entwicklungsplan 2020 der NDRC sind in Tab. 5.8 dargestellt.

Insgesamt bestätigen 16% der Unternehmen, dass sie auf den Entwicklungsplan der NDRC mit mehr Investitionen in den Produktionsprozess reagieren. In Bezug auf Eigentumsverhältnisse bestehen nur marginale Unterschiede in der Reaktion. Während 17,9% der auslandsfinanzierten Unternehmen mit Aufwertungen des Produktionsprozesses reagieren, beträgt der Anteil bei Joint Ventures 15,6% und bei chinesischen Privatunternehmen 14,8%. Auch die Existenz eines Parteibüros ergibt keinen Unterschied in der Reaktion.

Tab.5.8: Reaktion auf den Entwicklungsplan 2020 der NDRC in Prozent

	Investitionen in den Produktionsprozess	Entwicklung neuer Marken	Mehr Forschung und Entwicklung
alle Unternehmen	16,0	34,9	27,5
chinesische Privatunternehmen	14,8	40,6	29,5
auslandsfinanzierte Unternehmen	17,9	25,2	20,3
Joint Ventures	15,6	40,6	31,3
mit Parteibüro	14,7	38,2	23,5
ohne Parteibüro	16,5	33,0	27,4
hoher Aufwertungsdruck durch Politik	15,6	35,4	31,3
niedriger Aufwertungsdruck durch Politik	14,8	27,9	25,4

Quelle: eigene Berechnungen

Deutliche Unterschiede sind hingegen bei der Bereitschaft neue Produkte und Marken zu entwickeln zu identifizieren. Insgesamt reagieren 34,9% der Unternehmen mit der Entwicklung neuer Marken auf den Entwicklungsplan der NDRC. Bei den chinesischen Privatunternehmen und Joint Ventures ist der Anteil mit 40,6% deutlich größer als es sich bei auslandsfinanzierten Unternehmen (25,2%) beobachten lässt. Auch der Indikator Parteibüro lässt erkennen, dass Unterschiede in der Reaktion bestehen. Während 38,2% der Unternehmen mit Parteibüro neue Marken entwickeln, fällt dieser Anteil bei Unternehmen ohne Verbindungen zur Partei geringer aus. Deutlicher wird dieser Unterschied in der

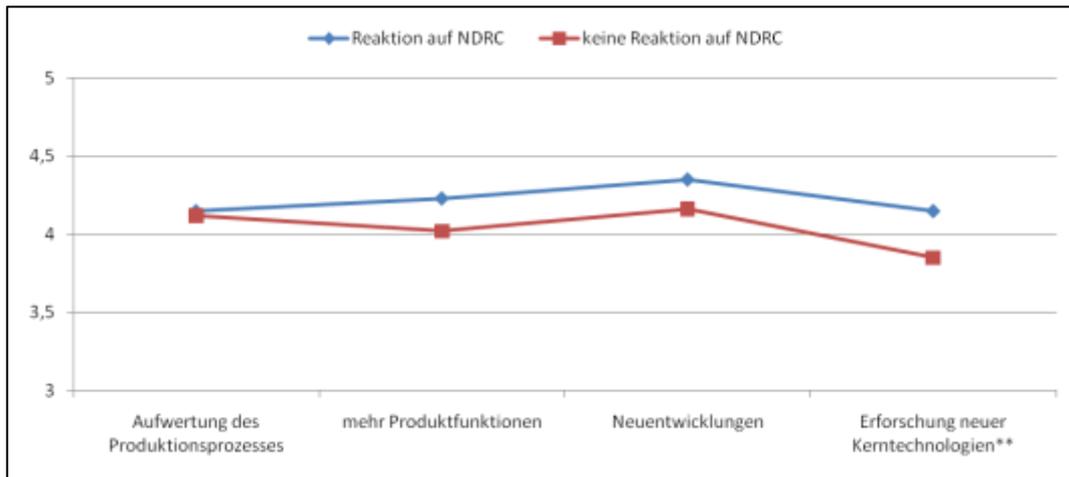
Gruppe, die anhand des politischen Drucks gebildet wurden. Der direkte Einfluss der Politik bewirkt, dass diese Unternehmen mehr eigene Produkte und Marken entwickeln. Der Anteil beträgt 35,4%, während nur 27,9% in der Gruppe ohne politischen Aufwertungsdruck Produktneuentwicklungen vorantreiben.

Mit höheren Aktivitäten im Bereich der Forschung und Entwicklung wollen 27,5% aller Unternehmen reagieren. Der Anteil ist bei Joint Ventures mit 31,3% am höchsten, während 29,5% der chinesischen Privatunternehmen ähnlich reagieren. Der Anteil bei auslandsfinanzierten Unternehmen fällt dagegen deutlich ab. Nur 20,3% dieser Unternehmen reagieren mit erhöhten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Der Anteil der Unternehmen ohne Parteibüro ist mit 27,4% sogar höher als bei Unternehmen mit formalen Beziehung zur KPCh..

Wie sich insgesamt zeigt, reagieren im Speziellen auslandsfinanzierte Unternehmen geringer auf den Entwicklungsplan der NDRC. Mit einer Unkenntnis der Inhalte des Entwicklungsplanes lässt sich dieser Unterschied nicht erklären. Von den chinesischen Privatunternehmen geben 32% an, die Inhalte des Entwicklungsplanes nicht zu kennen. Der Anteil bei auslandsfinanzierten Unternehmen beträgt dabei 30,1% und bei Joint Ventures 25%.

Es stellt sich die Frage, mit welchen Aufwertungsaktivitäten die Unternehmen auf den Entwicklungsplan reagieren. Der nächste Abschnitt überprüft, ob und welche Aufwertungsaktivitäten die Unternehmen als Reaktion wählen. Unternehmen, die mit Produktneuentwicklungen auf den Entwicklungsplan der NDRC reagieren, haben auch tatsächlich mehr Aufwertungsaktivitäten im Bereich der Produktneuentwicklung vorgenommen. Allerdings unterscheiden sich diese Unternehmen nicht signifikant von denen, die nicht mit mehr Produktentwicklungen auf den Entwicklungsplan reagieren. Es lassen sich dafür signifikante Unterschiede bei der Erforschung neuer Kerntechnologien beobachten. Eine Darstellung dieser Aufwertungsaktivitäten ist in Abb. 5.2 abgebildet.

Abb.5.2: Reaktion auf NDRC: Produktneuentwicklungen ; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



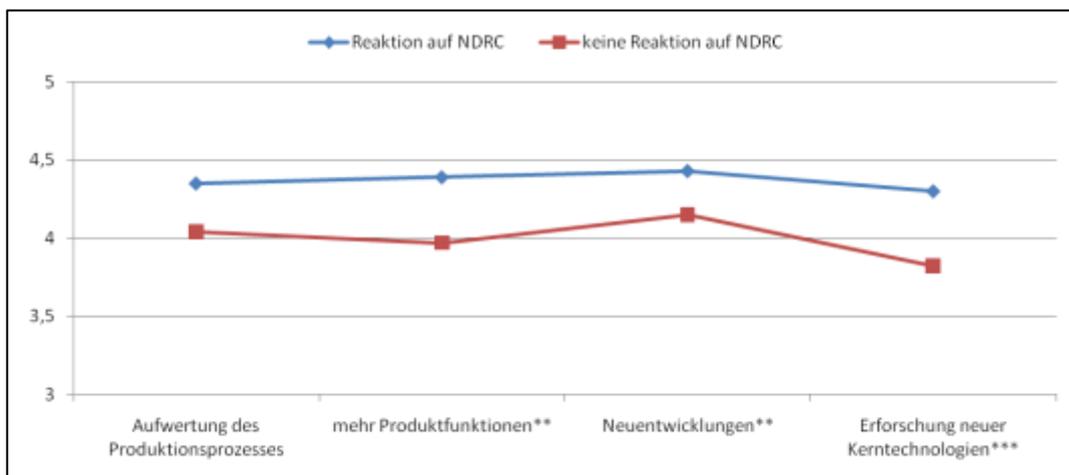
Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=408)

Unternehmen, die mit mehr Aktivitäten in der Forschung und Entwicklung auf den Entwicklungsplan der NDRC reagieren, haben auch tatsächlich zwischen 2007 und 2009 Investitionen in den Bereichen Produktneuentwicklung und der Erforschung neuer Kerntechnologien vorgenommen. Bei den Unternehmen lassen sich sowohl bei der Aufwertung des Produktionsprozesses als auch bei Forschung und Entwicklung signifikant höhere Aktivitäten identifizieren. Dieser Zusammenhang ist in Abb. 5.3 dargestellt.

Abb.5.3: Reaktion auf NDRC: mehr Forschung und Entwicklung; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=408)

Es lässt sich festhalten, dass die Reaktionen der Unternehmen auf den Entwicklungsplan der NDRC wirklich dazu führen, dass diese mehr Aufwertungsaktivitäten tätigen. Unterschiede sind insbesondere bei Produktneuentwicklungen und bei der Forschung und Entwicklung neuer Kerntechnologien zu beobachten.

5.3.3 Aufwertungsaktivitäten und staatliche Förderprogramme

Staatliche Förderprogramme sind ein wichtiges Element der Politik die Unternehmen bei Innovations- und Aufwertungsaktivitäten zu unterstützen. Im Folgenden soll geklärt werden, ob die Teilnahme an diesen Programmen Unternehmen befähigt unterschiedliche Aufwertungsaktivitäten umzusetzen. Im ersten Schritt werden die Ausgaben für Produktneuentwicklungen der teilnehmenden Unternehmen beleuchtet und im zweiten untersucht, in welchen Bereichen diese Aufwertungsaktivitäten angeordnet sind. Tab. 5.9 listet Ausgaben für Produktneuentwicklungen und Aufwendungen für die Aufwertung der Produktionsausrüstung auf.

Tab.5.9: Ausgaben für Forschung und Entwicklung und die Aufwertung der Ausrüstung in Prozent (in Klammern Std. Abw.)

	Ausgaben für Produktneuentwicklungen		Ausgaben für Aufwertungen der Ausrüstung	
	2007	2009	2007	2009
High-tech enterprise Identification Program				
Teilnahme	27,1 (21,7)	26,0 (21,8)	19,5 (16,1)	18,0 (15,7)
keine Teilnahme	23,0 (20,5)	23,8 (21,8)	16,6 (15,1)	18,6 (18,8)
Sig.(einseitig)	0,066	0,210	0,076	0,397
Innovation or upgrading funds				
Empfänger	27,7 (22,3)	27,6 (22,4)	19,9 (15,4)	18,7 (18,7)
nicht Empfänger	23,0 (20,3)	23,4 (21,6)	16,6 (15,3)	18,4 (18,7)
Sig.(einseitig)	0,052	0,072	0,054	0,425
IPR advantage firms nurturing project				
Teilnahme	29,0 (22,0)	28,7 (23,1)	21,4 (15,6)	18,3 (15,2)
keine Teilnahme	22,9 (20,4)	23,4 (21,5)	16,4 (15,2)	18,5 (18,6)
Sig.(einseitig)	0,027	0,052	0,015	0,479

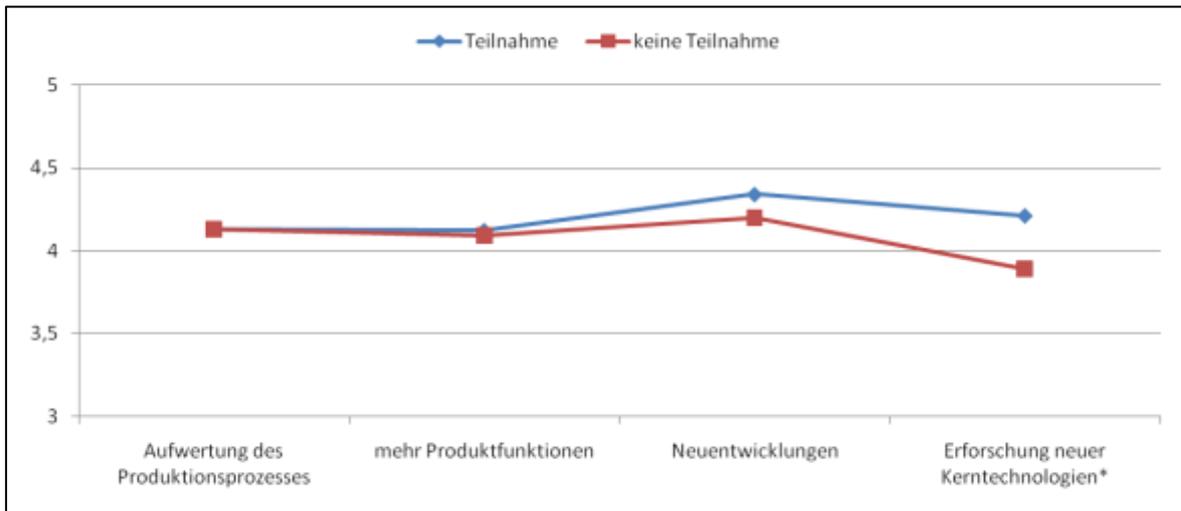
Quelle: eigene Berechnungen

Es werden zu diesem Zweck zwei Gruppen unterschieden. In der ersten befinden sich Unternehmen, die an einem der staatlichen Förderprogramme teilnehmen und in der zweiten befinden sich alle Unternehmen, die nicht teilnehmen. Dies geschieht, um die Frage zu klären, welche Unternehmen an unterschiedlichen staatlichen Förderprogrammen teilnehmen.

High-Tech identification program: Unternehmen, die am „*High-Tech identification program*“ teilnehmen, weisen sowohl für 2007 als auch 2009 höhere Ausgaben für Produktneuentwicklungen auf. Der Anteil am Umsatz reduzierte sich bei diesen Unternehmen allerdings in diesem Zeitraum von 27,1% auf 26,0%. Für Unternehmen, die nicht an diesem Förderprogramm teilnehmen, stiegen die Aufwendungen leicht von 23,0% auf 23,8% an. Während zwischen Teilnehmern und Nichtteilnehmern 2007 noch leichte Unterschiede in der Höhe der Ausgaben bestanden, lassen sich diese 2009 nicht mehr beobachten. Eine vergleichbare Entwicklung ist bei den Aufwendungen für die Aufwertung von Maschinen und Ausrüstung zu ermitteln. Diese reduzierten sich bei Teilnehmern, während es bei Nichtteilnehmern zu einem leichten Anstieg von zwei Prozentpunkten kam. Es lässt sich festhalten, dass die Teilnehmer am „*High-Tech identification program*“ 2007 mehr Ausgaben für Produktneuentwicklungen und die Aufwertung von Maschinen und Ausrüstung aufwiesen, diesen Vorsprung gegenüber Nichtteilnehmern aber nicht ausbauen konnten.

Fördergelder für Innovations- und Aufwertungsaktivitäten: Die Ausgaben für Produktneuentwicklungen sind in Unternehmen, die Fördergelder für Innovations- und Aufwertungsaktivitäten erhalten, zwischen 2007 und 2009 stabil geblieben. Es besteht in der Höhe zwischen diesen Zeitpunkten nur ein marginaler Unterschied. Unternehmen, die diese Gelder nicht erhalten, wenden weniger Ausgaben für neue Produkte auf. Der Anteil am Umsatz stieg zwar leicht von 23,0% auf 23,4% an, ist aber signifikant geringer als bei Empfängern dieser Gelder. Bei den Ausgaben für Aufwertungen der Maschinen und Ausrüstung ist in der Höhe eine Angleichung von Empfängern und Nichtempfängern zu beobachten. Der Unterschied, der zwischen diesen beiden Gruppen 2007 bestand, ist nicht mehr existent und sich befinden sich auf einem vergleichbaren Niveau.

Abb.5.4: Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen, die Förderung in den Bereichen Innovationen und Aufwertung erhalten haben ; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

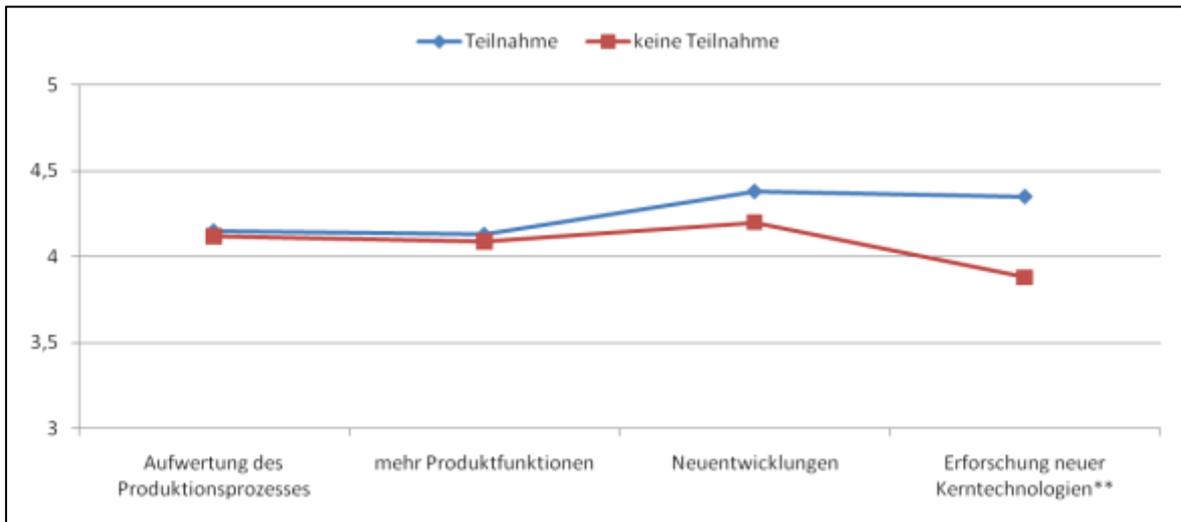
* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=408)

Bei einem Vergleich der Aufwertungsaktivitäten von Empfängern und Nichtempfängern zeigt sich, dass bei Aufwertungen des Produktionsprozesses und der Implementierung neuer Produktfunktionen keine Unterschiede zwischen diesen Unternehmen bestehen. Empfänger dieser Fördergelder setzen allerdings mehr Aktivitäten bei Produktneuentwicklungen und der Erforschung neuer Kerntechnologien um. Insbesondere bei der Erforschung neuer Kerntechnologien bestehen zwischen Empfängern und Nichtempfängern signifikante Unterschiede (siehe Abb. 5.4).

IPR advantage firms nurturing project: Unternehmen, die am „IPR advantage firms nurturing project“ teilnehmen, erhalten Fördergelder um neues geistiges Eigentum zu schaffen. Von daher ist zu erwarten, dass die Ausgaben bei der Produktneuentwicklung bei Teilnehmern an diesem Programm höher sind. Die Ausgaben für Produktneuentwicklungen sind bei teilnehmenden Unternehmen zwischen 2007 und 2009 sehr konstant und liegen signifikant höher als bei Unternehmen, die nicht an diesem Förderprogramm partizipieren.

Abb.5.5: Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen, die am „IPR advantage firms nurturing project“ teilnehmen; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=267)

Die Ausgaben für die Erneuerung und Wartung von Maschinen und Ausrüstung reduzierte sich zwischen 2007 und 2009 in teilnehmenden Unternehmen von 21,4% auf 18,3%, während diese Ausgaben in nichtteilnehmenden Unternehmen von 16,4% auf 18,5% anstiegen.

Unternehmen, die am „IPR advantage firms nurturing project“ teilnehmen, führen Aufwertungen hauptsächlich in den Bereichen Neuentwicklungen und der Erforschung neuer Kerntechnologien durch. Diese Aufwertungsaktivitäten decken sich mit den Erwartungen, die anhand der Teilnahme an diesem Programm bestehen. Insbesondere bei der Erforschung neuer Kerntechnologien sind zwischen Teilnehmern und Nichtteilnehmern signifikante Unterschiede zu identifizieren (siehe Abb. 5.5).

5.3.4 Aufwertungsaktivitäten und Verbindungen zum chinesischen Staat

In Anlehnung an die vorherige Auswertung wird in diesem Abschnitt überprüft, welche Aufwertungsaktivitäten Unternehmen betreiben, die einen engen Kontakt zum chinesischen Staat pflegen. Während staatliche Förderprogramme Unternehmen bei der Umsetzung bestimmter Aktivitäten unterstützen, ist zu untersuchen, in welchen Bereichen die Beziehung zum chinesischen Staat wirken und ob Unternehmen auf diese mit

unterschiedlichen Aufwertungsaktivitäten reagieren. Als Indikatoren werden der regelmäßige Kontakt zu Repräsentanten des chinesischen Staates, die Existenz eines Parteibüros und die Mitgliedschaft des CEO in der KPCh. verwendet. Die Ausgaben für Produktneuentwicklungen und die Aufwertung der Produktionsausrüstung sind in Tab. 5.10 dargestellt.

Regelmäßiger Kontakt zu Repräsentanten des Staates: Unternehmen, die regelmäßigen Kontakt zu offiziellen Repräsentanten des chinesischen Staates pflegen, haben ihre Ausgaben für Produktneuentwicklungen und Aufwertungen der Produktionsausrüstung zwischen 2007 und 2009 stark gesteigert. Der Anteil am Umsatz, der für die Entwicklung neuer Produkte ausgeben wird, ist in diesem Zeitraum von 23,6% auf 29,5% angestiegen, während dieser in Unternehmen ohne regelmäßigen Kontakt stabil bei 24,1% geblieben ist. Die gleiche Entwicklung ist auch bei den Ausgaben für die Aufwertung der Produktionsmaschinen und der Ausrüstung zu beobachten. Bei Unternehmen mit Kontakt zum chinesischen Staat ist der Anteil von 19,7% auf 29,7% gestiegen, während dieser in den übrigen Unternehmen stabil blieb.

Tab.5.10: Ausgaben für die Produktneuentwicklung und für die Aufwertung der Ausrüstung in Prozent (in Klammern Std.Abw.)

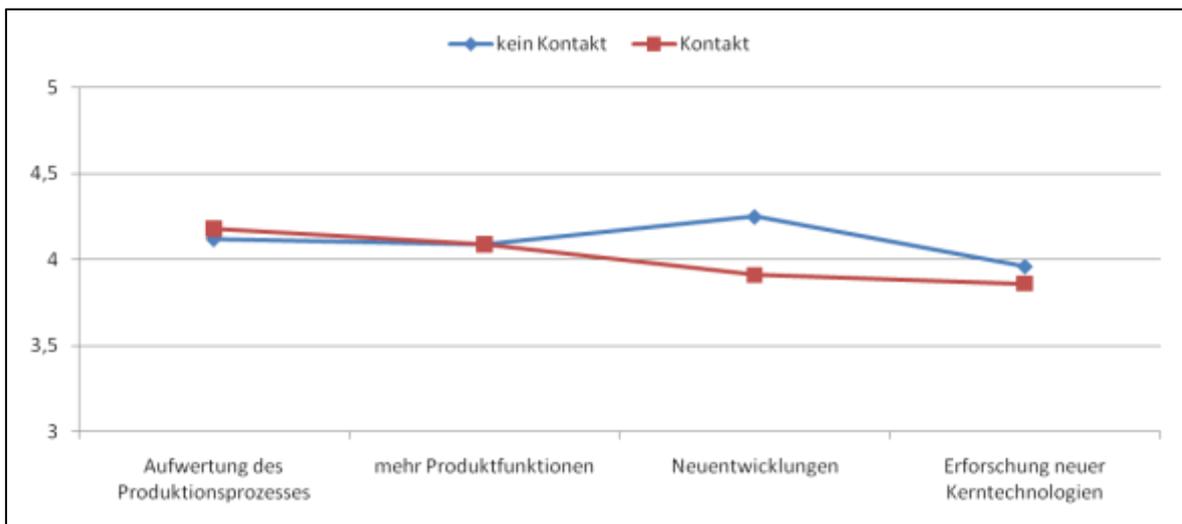
	Ausgaben für Produktneuentwicklungen		Ausgaben für Aufwertungen der Ausrüstung	
	2007	2009	2007	2009
regelmäßiger Kontakt zu Repräsentanten				
Kontakt	23,6 (21,1)	29,5 (20,8)	19,7 (16,0)	29,7 (23,7)
kein Kontakt	24,1 (16,2)	24,1 (21,9)	17,2 (15,3)	17,7 (17,5)
Sig.(einseitig)	0,445	0,131	0,256	0,017
Parteibüro				
Vorhanden	23,2 (21,0)	22,3 (21,4)	16,4 (15,4)	17,1 (20,9)
nicht vorhanden	23,6 (20,4)	24,2 (21,9)	16,6 (14,5)	18,0 (17,3)
Sig.(einseitig)	0,452	0,263	0,453	0,380
Parteimitgliedschaft des CEO				
Mitglied	24,1 (18,1)	23,5 (18,9)	22,2 (21,5)	17,0 (18,8)
kein Mitglied	24,2 (21,3)	24,7 (22,4)	16,6 (14,2)	18,6 (18,1)
Sig.(einseitig)	0,488	0,363	0,054	0,293

Quelle: eigene Berechnungen

Unternehmen, die einen regelmäßigen Kontakt zu Repräsentanten des chinesischen Staates pflegen, haben ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Zeitraum zwischen 2007 bis 2009 stark ausgeweitet.

Die gesteigerten Ausgaben wirken sich allerdings nicht bei den Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen aus. Insbesondere bei der Produktneuentwicklung und der Erforschung neuer Technologien führen Unternehmen mit einem regelmäßigen Kontakt zu Repräsentanten des chinesischen Staates geringere Aufwertungsaktivitäten durch. Signifikante Unterschiede in den Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen mit bzw. ohne Kontakt zum chinesischen Staat lassen sich nicht ermitteln (siehe Abb.5.6).

Abb.5.6: Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen, die wöchentlichen Kontakt zu Repräsentanten des Staates haben; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

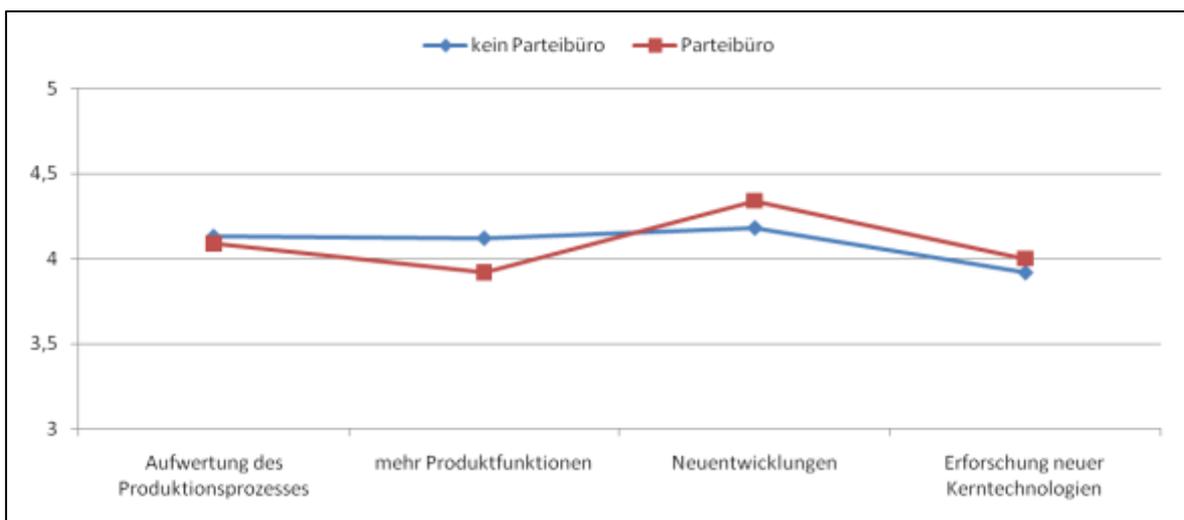
* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau
 Quelle: eigene Berechnungen (N=401)

Offizielles Parteibüro: In Unternehmen, die über ein offizielles Parteibüro verfügen, sind die Ausgaben für Produktentwicklungen zwischen 2007 und 2009 leicht rückläufig gewesen. Der Anteil am Umsatz reduzierte sich in diesem Zeitraum von 23,2% auf 22,3%. Bei allen anderen Unternehmen stiegen die Ausgaben geringfügig an. Signifikante Unterschiede in der Höhe der Ausgaben für Produktneuentwicklungen sind zwischen diesen beiden Gruppen nicht zu ermitteln. Ein vergleichbares Bild ergibt sich bei den Aufwendungen für Aufwertungen der Produktionsausrüstung. In beiden Gruppen stiegen die Ausgaben an. Unternehmen mit offiziellen Beziehungen zu KPCh. weiteten die

Ausgaben von 16,4% auf 17,1% aus, während diese in Unternehmen ohne diese Verbindungen von 16,6% auf 18,0% anstiegen.

Die Aufwertungsaktivitäten zielen bei Unternehmen mit Parteibüro hauptsächlich auf Produktneuentwicklungen und weniger auf die Implementierung neuer Produktfunktionen. Bei Unternehmen ohne offizielles Parteiorgan sind gleichmäßige Aufwertungsaktivitäten beim Produktionsprozess, Produktfunktionen und bei Produktneuentwicklungen zu beobachten. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Bereich neuer Kerntechnologien fallen in beiden Unternehmensgruppen geringer aus. Signifikante Unterschiede bei den Aufwertungsaktivitäten bestehen in Unternehmen mit bzw. ohne Parteibüro allerdings nicht. Abb. 5.7 stellt die Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen dar.

Abb.5.7: Aufwertungsaktivitäten bei Unternehmen abhängig vom Vorhandensein eines offiziellen Parteibüro; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

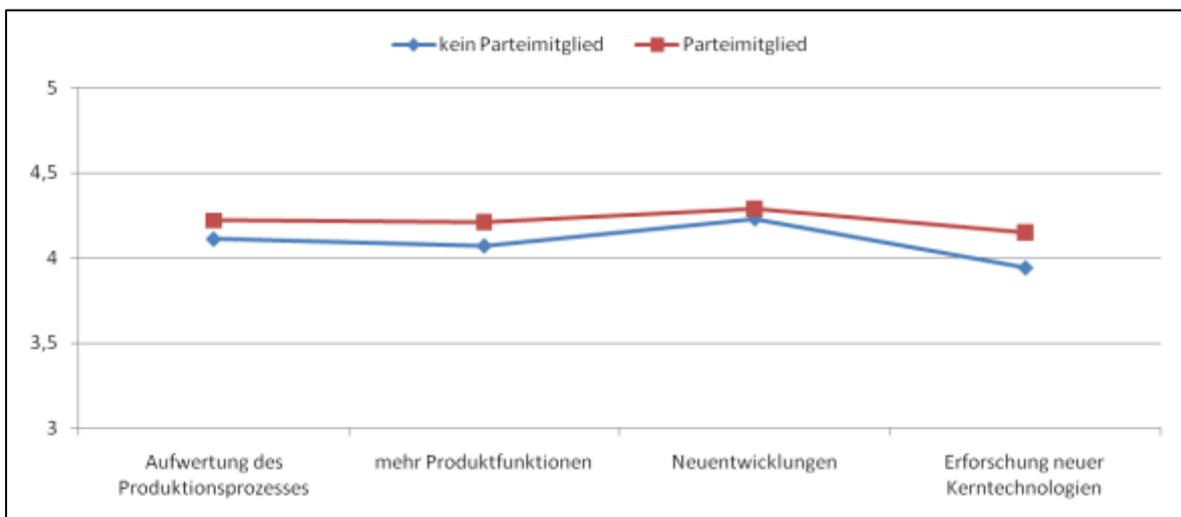
Quelle: eigene Berechnungen (N=379)

CEO als Parteimitglied: In Unternehmen, in denen der CEO die Parteimitgliedschaft innehat, sind die Ausgaben für Produktneuentwicklungen zwischen 2007 und 2009 leicht von 24,1% auf 23,5% gefallen, während Unternehmen ohne Verbindungen zur KPCh. die Ausgaben von 24,2% auf 24,7% ausweiteten. Signifikante Unterschiede in der Höhe dieser Ausgaben lassen sich für 2007 und 2009 nicht bestimmen. Die Ausgaben für Aufwertungen der Produktionsausrüstung sind in diesem Zeitraum bei Unternehmen, in denen der CEO Parteimitglied ist, von 22,2% auf 17,0% gefallen. Unternehmen ohne diese

Verbindungen weiteten dagegen die Ausgaben um zwei Prozentpunkte von 16,6% auf 18,6% aus. Während 2007 noch signifikante Unterschiede in der Höhe der Ausgaben bestanden, lassen sich diese für 2009 nicht mehr identifizieren.

Die Aufwertungsaktivitäten von Unternehmen mit einem Parteimitglied als CEO sind leicht höher als in Unternehmen mit einem CEO ohne Parteibuch. Die stärksten Aufwertungsaktivitäten werden bei der Entwicklung neuer Produkte umgesetzt. Dies trifft auf alle Unternehmen zu. Insgesamt bestehen allerdings nur minimale Unterschiede bei den Aufwertungsaktivitäten dieser Unternehmen (siehe Abb. 5.8)

Abb.5.8: Aufwertungsaktivitäten anhand der Parteimitgliedschaft des CEO; (1-keine, 5-signifikante Änderungen)



Mann-Whitney U-Test, asymptotische Signifikanz (zweiseitig)

* signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** signifikant auf dem 0,01-Niveau, *** signifikant auf dem 0,001 Niveau

Quelle: eigene Berechnungen (N=402)

5.4 Zwischenfazit und Schlussfolgerungen

In diesem Kapitel wurden insgesamt zwei Leitfragen untersucht. Die erste bezieht sich darauf, ob Unternehmen durch die Verbindung zum chinesischen Staat Vorteile in der Unternehmensfinanzierung erhalten. Die zweite bezieht sich darauf, ob der staatliche Einfluss unterschiedliche Aufwertungsaktivitäten bei den Unternehmen hervorruft.

1. Erleichtern staatliche Verbindungen den Zugang zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen?

Die empirischen Untersuchungen in Kap. 5.2 zeigen, dass ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Verbindungen zum chinesischen Staat und einem erleichterten Zugang zu unterschiedlichen finanziellen Ressourcen besteht. Als Ergebnis der theoretischen Diskussion zeigt sich, dass die Bedeutung dieser Verbindungen abnimmt, je besser sich das institutionelle Umfeld einer Region entwickelt. Obwohl das PRD innerhalb Chinas über gut entwickelte Institutionen verfügt, besitzen Beziehungen zum chinesischen Staat weiterhin eine große Bedeutung. Im Speziellen sind Verbindungen beim Zugriff auf verlässliche Politikinformationen unverzichtbar. Dieses Ergebnis bestätigt, dass Institutionen in China weiterhin strukturelle Mängel aufweisen. Diese werden sichtbar beim Zugang zu unterschiedlicher finanzieller Ressourcen und staatlicher Förderprogramme.

Es zeigt sich, dass chinesische Privatunternehmen über einen kulturellen Vorteil gegenüber auslandsfinanzierten Unternehmen in China verfügen und stärkere Verbindungen zum chinesischen Staat aufbauen. Als Indikatoren dienen Eigentumsverhältnisse, offizielle Verbindungen zur KPCh. und die Parteimitgliedschaft des CEO. Eigentumsverhältnisse haben einen direkten Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen im PRD. Chinesische Unternehmen verfügen über Vorteile bei der Zugänglichkeit zu Krediten von chinesischen Banken und der Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen.

Zusätzlich sind formale Beziehungen zur KPCh. von großem Vorteil für die Unternehmen. Die Ergebnisse zeigen, dass 17,5% der Unternehmen im direkten Kontakt zur KPCh. stehen und ein offizielles Parteiorgan im Unternehmen aufweisen. Da keine offiziellen Angaben zum Ausmaß und den Tätigkeiten dieser Strukturen existieren, lassen sich keine eindeutigen Schlüsse ziehen. Burns (1994: 485) liefert einen Einblick in die Tätigkeitsfelder dieser Parteibüros, in dem er neben Parteikadern auch Ingenieure und Buchhalter als deren Mitarbeiter identifiziert. In diesem Punkt besteht allerdings weiterer Forschungsbedarf. Es lässt sich dennoch festhalten, dass Parteibüros Vorteile in Form von geringeren Hürden bei der Kreditvergabe und der Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen generieren.

Diese Ergebnisse sind deckungsgleich mit zahlreichen Studien, die dem chinesischen Staat weiterhin eine wichtige Bedeutung im Wirtschaftsgeschehen des Landes zusprechen (vgl. Yao und Yueh 2009). Die Schlussfolgerung von Appleton et al. (2009), dass die

Parteimitgliedschaft des CEO ein wichtiges Element beim Zugriff auf Kredite von chinesischen Banken ist, konnte indes nicht bestätigt werden.

2. Wirken sich informelle Beziehungen zwischen Akteuren des Staates und der Privatwirtschaft auf industrielle Aufwertungsaktivitäten aus?

Im PRD existiert ein großer politischer Druck auf den Unternehmen, industrielle Aufwertungsaktivitäten durchzuführen. Als Instrument verwendet der chinesische Staat den Entwicklungsplan 2020 der NDRC, demzufolge sich die Region in eine innovationsschaffende High-Tech-Region verwandeln soll. Mehr als ein Drittel der Unternehmen spürt einen starken Einfluss des Staates mehr Aufwertungsaktivitäten zu tätigen. Dieser Einfluss führt zu mehr Aktivitäten bei den Produktneuentwicklungen und der Erforschung neuer Kerntechnologien. In der Überprüfung zeigt sich, dass die Unternehmen auch wirklich mit vermehrten Aufwertungsaktivitäten auf den Entwicklungsplan der NDRC reagieren.

Vor allem die Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen führt zu verstärkten Aufwertungsaktivitäten bei der Produktneuentwicklung und der Erforschung neuer Kerntechnologien. Insbesondere das „*IPR advantage firms nurturing project*“ führt zu signifikant höheren Aktivitäten bei der Erforschung neuer Technologien.

Im Gegensatz dazu lassen sich bei informellen Verbindungen zum Staat keine unterschiedlichen Aufwertungsstrategien identifizieren. Unternehmen mit regelmäßigen Kontakten zu Repräsentanten des chinesischen Staates haben zwar die Ausgaben für Produktneuentwicklungen gesteigert, diese äußern sich allerdings nicht in Form gesteigerter Aufwertungsaktivitäten. Als weitere Indikatoren dienen das Vorhandensein eines Parteibüros und die Parteimitgliedschaft des CEO. Bei beiden Indikatoren lassen sich keine signifikanten Unterschiede in der Wahl der Aufwertungsaktivitäten erkennen.

6 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse und Schlussfolgerungen

Das Ziel dieser Arbeit war es Aufwertungsaktivitäten im PRD zu identifizieren sowie den Einfluss des chinesischen Staates auf diese zu analysieren. Hierbei wurden das wirtschaftliche und institutionelle Umfeld, die Determinanten der industriellen Aufwertungen und der Einfluss des chinesischen Staates anhand unterschiedlicher Indikatoren untersucht.

6.1 Zusammenfassung der empirischen Untersuchung

Die zukünftige Entwicklung des PRD ist abhängig von der Fähigkeit der Unternehmen auf neue Marktsituationen zu reagieren und eigenständig neue Produkte zu entwickeln. Laut der chinesischen Regierung soll sich die Region bis 2020 in eine innovative High-Tech Region wandeln, die international erfolgreiche Produkte entwickelt und Marktanteile hinzugewinnt. Vor diesem Hintergrund ist es notwendig die Unternehmensorganisation in der Elektronikindustrie im PRD sowie deren Aufwertungsaktivitäten zu untersuchen. Es stellte sich die Frage, inwieweit die chinesische Regierung Einfluss auf die Unternehmen ausübt, um diesem Entwicklungsgebot zu folgen. Aufgrund der Exportorientierung der Region wäre eine Analyse der Aufwertungsaktivitäten ohne die Auswirkungen der Währungs- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 nicht vollständig.

Die Datengrundlage dieser Arbeit bildet die Primärdatenerhebung, die im Herbst 2009 mithilfe des Geographischen Instituts der Sun-Yatsen University (Guangzhou) im östlichen PRD durchgeführt wurde. Diese Erhebung zielte auf den wirtschaftlichen Kernbereich der Region. Als Sekundärstatistische Grundlagen dienen offizielle Daten des „*National Bureau of Statistics of China*“ und des „*Statistics Bureau of Guangdong Province*“ aus den Jahren 2009 und 2010, die kritisch in dieser Arbeit Verwendung fanden.

Die Folgen der Währungs- und Finanzkrise im PRD zeigten sich im Speziellen in der exportorientierten Industrie im vierten Quartal 2008. Es lässt sich feststellen, dass die Wachstumsraten für alle Unternehmen in der Elektronikindustrie 2009 geringer ausfielen als 2007. In der Phase der Erholung konnten exportorientierte Unternehmen stärkere Wachstumsraten verzeichnen als Unternehmen, die hauptsächlich für den chinesischen Markt produzieren. Es zeigt sich, dass unterschiedliche Anpassungsmechanismen Anwendung fanden. Bei Unternehmen mit einer hohen Exportquote, ausländischen Kapitalgebern oder Krediten von ausländischen Banken ist ein starker Abbau bei der

Mitarbeiterzahl zu beobachten. Unternehmen, die auf den chinesischen Markt ausgerichtet sind, führten diese Anpassungsmaßnahmen nicht durch.

Die Kanäle der Übertragung von wirtschaftlichen Schocks, nach Naude (2009), sind auch im PRD vorhanden. Diese wirken sich in der Region allerdings nicht sehr stark aus. Bereits 2009 war eine Phase der Erholung im PRD zu beobachten. Diese Ergebnisse bestätigen Schüller und Schüler-Zhou (2009:176), die nur geringe Auswirkungen der Finanzkrise auf die chinesische Wirtschaft ermitteln. Sie führen dies auf staatliche Interventionen zurück. Der Beitrag von Investitionen, Konsum und Exporten am chinesischen Wachstum betrug 2007 ca. 4,3%, 4,4% und 2,7%, während diese Zusammensetzung 2009 weniger ausbalanciert war. Investitionen, die überwiegend aus staatlichen Konjunkturprogrammen stammten, und der Konsum trugen mit 6,2% und 3,8% bei. Die Entwicklung der Exporte war mit 2,9% negativ. Der Entwicklungsplan der NDRC führte im PRD zu einer Ausweitung der finanziellen Unterstützung, die zeitnah erfolgte, da geeignete Förderinstrumente bereits bestanden.

Sun (2009: 40) bietet einen weiteren Erklärungsansatz dafür, dass die Entwicklung der Region langfristig nur minimal von den Folgen der Währungs- und Finanzkrise beeinträchtigt wurde. Er identifiziert unterschiedliche Anpassungsstrategien im PRD. Fallende Wachstumsraten in China sind zu einem geringen Anteil auf die Krise zurückzuführen. Vielmehr nutzten viele Unternehmen sie, um die eigenen Lagerbestände massiv abzubauen. Waren diese Strukturanpassungen erst einmal abgeschlossen, entwickelt sich das Wirtschaftswachstum wieder positiv.

Um ein abschließendes Urteil zu treffen, inwieweit sich die Währungs- und Finanzkrise auf die Regionalwirtschaft des PRD auswirkt, sind allerdings weitere Untersuchungen vonnöten, die insbesondere die Wirkungen des staatlichen Konjunkturprogrammes mit einbeziehen.

Bei der Analyse der Aufwertungsaktivitäten waren Zielmarktstrategien und die technologische Ausstattung der Unternehmen wichtige Indikatoren. Dieses Vorgehen fußt auf dem Konzept von Mathew und Cho (2000), die diese als wichtige Einflussfaktoren der industriellen Aufwertung innerhalb von Wertschöpfungsketten definieren. Die Geschäftsstrategien im PRD gestalten sich relativ homogen. In der Analyse ließ sich eine starke Spezialisierung auf wenige Produktkategorien identifizieren. Auslandsfinanzierte Unternehmen verfolgen im PRD hauptsächlich eine exportorientierte Marktausrichtung, während chinesische Privatunternehmen sich stärker auf den heimischen Markt

konzentrieren. Der Schwerpunkt in der funktionalen Ausrichtung beim Export liegt auf der Kontraktfertigung, während eigene Marken und Produkte auf dem chinesischen Markt eine größere Bedeutung einnehmen. Die technologische Ausstattung ist in Joint Ventures am höchsten, die zusätzlich über den größten Anteil an Entwicklungsabteilungen und Patenten verfügen.

Die wichtigste Ursache industrieller Aufwertungsaktivitäten im PRD ist der steigende Wettbewerbsdruck, der am stärksten auf Joint Ventures lastet. Exportorientierte Unternehmen nehmen insbesondere die Reduzierung ausländischer Aufträge in der Folge der Währungs- und Finanzkrise als Anlass, ihre Aufwertungsaktivitäten auszuweiten. Der erfolgversprechendste Aufwertungspfad führt dabei über die Neuentwicklung eigener Produkte. Die umfangreichsten Aufwertungsaktivitäten sind bei OBM- und ODM-Unternehmen zu identifizieren, während Kontraktfertiger nur geringe Aufwertungsaktivitäten betreiben.

Dieses Ergebnis zeigt, dass am oberen Ende der Wertschöpfungskette mehr Aufwertungsaktivitäten durchgeführt werden, während die Bereitschaft und die Fähigkeit zur Aufwertung am unteren Ende der Wertschöpfungskette geringer ausfallen.

Aufgrund der politischen Ziele, die im Entwicklungsplan 2020 der NDRC formuliert sind, stellt sich die Frage, ob der chinesische Staat aktiv auf die Aufwertungsaktivitäten der Unternehmen Einfluss nimmt. Die institutionelle Ausstattung der Region ist innerhalb Chinas weit vorangeschritten. Dennoch lassen sich institutionelle Mängel identifizieren. Die empirische Untersuchung ergibt, dass Beziehungen zum chinesischen Staat weiterhin eine große Bedeutung einnehmen und dabei helfen Zugriff auf finanzielle Ressourcen zu erlangen oder an staatlichen Förderprogrammen zu partizipieren. Es zeigt sich, dass chinesische Unternehmen über eindeutige kulturelle Vorteile verfügen. Dieses Ergebnis bestätigt die Arbeiten von Firth et al. (2009), die eine hohe Bedeutung von Guanxi bei der Allokation von Bankkrediten betonen und Xin und Pearce (1996), die Guanxi weiterhin als wichtiges Element der chinesischen High-Tech-Industrie sehen. Zusätzlich sind formale Beziehungen zur KPCh. von Vorteil, da Unternehmen durch diese geringere Hürden beim Zugriff auf unterschiedliche Finanzierungsquellen zu nehmen haben. Ein solcher Vorteil lässt sich allerdings nicht bei Unternehmen beobachten, in denen der CEO Parteimitglied ist. Dieses Ergebnis deckt sich nicht mit den Studien von Bai et al. (2006) und McMillan und Woodroof (2002), die argumentieren, dass chinesische Unternehmer die

Parteimitgliedschaft in der KPCh. suchen, um informelle Substitute zu erhalten, die institutionelle Mängel ausgleichen.

Der Aufwertungsdruck, der durch den Staat ausgeübt wird, ist im PRD sehr hoch. Mehr als ein Drittel der Unternehmen spürt einen direkten Druck seitens der Politik, Aufwertungsaktivitäten zu forcieren. Dabei lässt sich beobachten, dass staatliche Förderprogramme ein geeignetes Mittel sind, um die Aufwertungsaktivitäten der Unternehmen zu beeinflussen. Insbesondere die Teilnahme am „*IPR advantage firms nurturing project*“ und der Erhalt von Fördergeldern für Innovationen und Aufwertungen führen zu verstärkten Aufwertungsaktivitäten bei der Produktentwicklung und der Erforschung neuer Kerntechnologien.

Informelle Verbindungen zum chinesischen Staat lösen diese Effekte allerdings nicht aus. Bei Unternehmen, die einen regelmäßigen Kontakt zu Repräsentanten des Staates pflegen, ist eine Erhöhung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung zu beobachten. Ein Einfluss auf die Aufwertungsaktivitäten lässt sich aber nicht feststellen. Auch das Vorhandensein eines Parteibüros im Unternehmen oder die Parteimitgliedschaft des CEO übt keinen signifikanten Effekt auf die Aufwertungsaktivitäten aus.

Es lässt sich festhalten, dass chinesische Unternehmen im PRD über einen kulturellen Vorteil verfügen, der dazu führt, dass diese stärker mit dem chinesischen Staat in Kontakt treten. Diese Verbindungen führen zu eindeutigen Vorteilen beim Zugriff auf unterschiedliche finanzielle Ressourcen und bei der Teilnahme an staatlichen Förderprogrammen. Diese informellen Beziehungen führen allerdings nicht automatisch dazu, dass diese Unternehmen mehr Aufwertungsaktivitäten betreiben. Es lässt sich feststellen, dass Marktmechanismen und die direkte Vergabe von Fördergeldern eine höhere Wirkung zeigen.

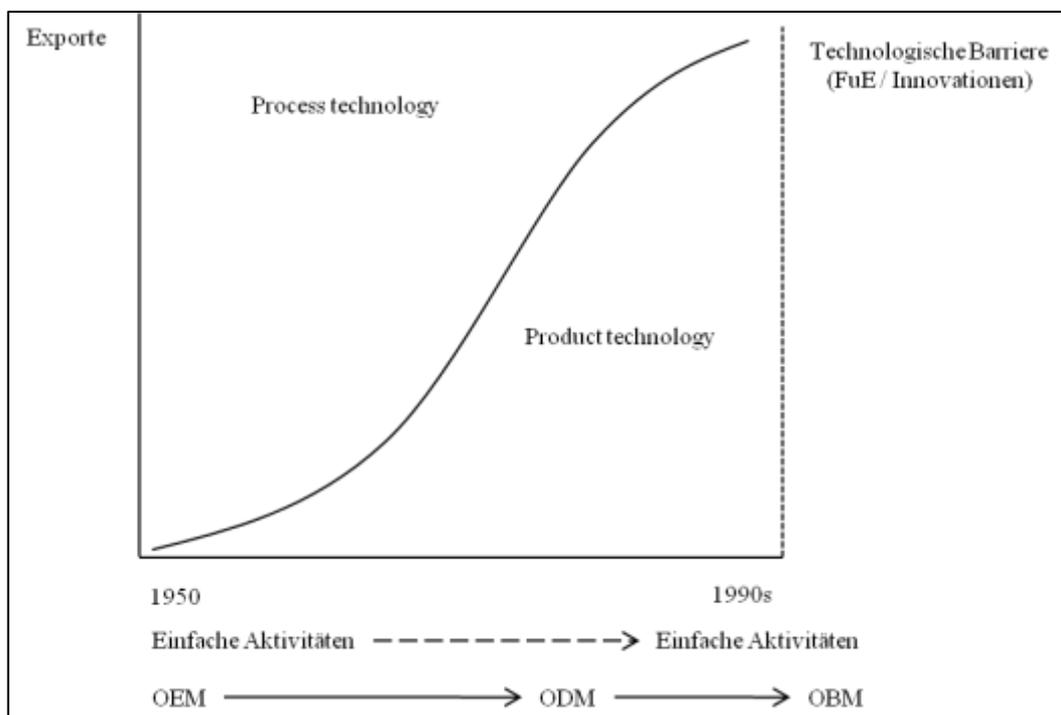
6.2 Politische Handlungsempfehlungen

Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass der Entwicklungsplan 2020 der NDRC im PRD Aufwertungsaktivitäten bei Neuentwicklungen und der Erforschung neuer Kerntechnologien auslöst. Die formulierten Entwicklungsziele sind vor allem auf Unternehmen ausgerichtet, die sich am oberen Ende der Wertschöpfungskette befinden oder Potential zeigen zu diesem aufzuschließen. Die Konzentration auf das obere Ende der Wertschöpfungskette geschieht, da diese Unternehmen eine höhere Wertschöpfung

generieren können und damit auch eine regionalwirtschaftliche Bedeutung ausüben. Die Auswirkungen auf die Region sind höhere Wachstumsraten und die Schaffung hochqualifizierter Arbeitsplätze. Ohne diese lassen sich die ambitionierten Entwicklungsziele der chinesischen Regierung im PRD nicht verwirklichen.

Die Schaffung einer High-Tech Region ist allerdings ein langwieriger Prozess, der von vielen Faktoren abhängt. Hobday (1995: 1184) identifiziert im Aufholprozess von Entwicklungs- und Schwellenländern eine technologische Barriere, die Unternehmen nur mit der Entwicklung innovativer Produkte überwinden können (siehe Abb. 6.1). Für die Entwicklung international konkurrenzfähiger Güter ist allerdings ein breites innovatives Umfeld vonnöten, das spezialisierte Universitäten und Forschungsinstitute mit den Schwerpunkten Elektrotechnik sowie Natur- und Ingenieurwissenschaften erfordert. Desweiteren ist die Qualifizierung von Arbeitskräften in der Region eine zentrale Maßnahme, die durch die Politik unterstützt werden muss. Insbesondere, da der Anteil ungelerner Arbeitsmigranten in der Region sehr hoch ist.

Abb. 6.1: Entwicklung der Produktionskapazitäten während des Aufholprozesses in Ostasien



Quelle: eigene Darstellung nach Hobday (1995: 1184)

Desweiteren lassen sich strukturelle Mängel im institutionellen Umfeld der Region identifizieren, obwohl es im Vergleich zu anderen chinesischen Provinzen über gut ausgebildete Strukturen verfügt. Das politische System Chinas verschafft der KPCh. und den staatlichen Akteuren ein Informations- und Machtmonopol, das zu Informationsasymmetrien in der Wirtschaft führt. Um diese zu überwinden, ist es nötig, die Institutionen im PRD weiter auszubauen und zu stärken, damit Marktungleichheiten reduziert werden. Es ist allerdings nicht davon auszugehen, dass das politische System der Volksrepublik grundlegend reformiert wird. Es bleibt daher weiterhin unklar, ob autoritäre Regierungen kompatibel zu komplexen, hochentwickelten, industrialisierten und modernen Gesellschaften sind, wie es die Eingangsthese dieser Arbeit vermuten ließ. Es stehen sich demnach zwei unterschiedliche Szenarien in der weiteren politischen Entwicklung des Landes gegenüber. Entweder werden politische Prozesse weiter dezentralisiert und die politische Kontrolle an lokale Administrationen und Institutionen abgegeben oder die Zentralregierung erfährt einen erneuten Bedeutungsgewinn. Spätestens 2013 wird sich zeigen, wie die Strategie der neuen chinesischen Regierung ausgerichtet ist.

6.3 Zukünftiger Forschungsbedarf

Die Analyseebene dieser Arbeit ist die der Unternehmen, die anhand zentraler Kennzahlen untersucht werden. So können Rückschlüsse auf den Einfluss des chinesischen Staates auf Aufwertungsaktivitäten gezogen werden. Die direkte Messung des Staatseinflusses ist allerdings nur vollständig, wenn auch die Perspektive staatlicher Akteure in die Analyse mit aufgenommen wird. Deren Einbeziehung gestaltet sich allerdings schwer, da insbesondere Parteikader für ausländische Wissenschaftler nicht erreichbar sind. Zusätzlicher Forschungsbedarf besteht bei der Wirkung der Institutionen im PRD und dem direkten Einfluss des chinesischen Staates auf den unternehmerischen Entscheidungsprozess. Die Arbeit in diese Richtung gestaltet sich nicht einfach, da weder chinesische Regierung noch die KPCh. offizielle Daten veröffentlichen, und sich nicht der wissenschaftlichen Forschung öffnen. Shambaugh (2008: 150f.) verweist in der Analyse parteiinterner Strukturen, dass es nur Parteimitgliedern gelingen kann, das Ausmaß und die Aktivitäten der Partei als Ganzes zu erfassen.

Um die Aufwertungsaktivitäten im PRD und die zukünftige Entwicklung der Region genauer zu verstehen, ist es erforderlich, einerseits die Messung und Wirkung von Aufwertungsaktivitäten detaillierter zu gestalten und andererseits die Kooperation aller

Akteure zu untersuchen. Kooperationen im chinesischen Innovationssystem nehmen insbesondere bei der Schaffung von Innovationen eine wichtige Bedeutung ein (vgl. Liefner et al. (2005: 127). Von daher ist zu raten, dass die weitere Forschung die Einbeziehung von Kooperationen zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen berücksichtigt. Dies erscheint in Anbetracht der Entwicklungsziele der chinesischen Regierung angebracht.

6.4 Die Übertragbarkeit der Ergebnisse

Die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf vergleichbare Regionen gestaltet sich schwierig, da in Asien nur Nordkorea und Vietnam ein ähnliches politisches System wie China aufweisen. Da sich die politische Führung Nordkoreas gegenüber globalen Entwicklungen abschottet, kann nur Vietnam als Vergleichsregion herangezogen werden. Die vietnamesische Regierung fördert den Reformprozess seit 1986 und hat seit dieser Zeit Handelsbarrieren gesenkt und die Exportwirtschaft gefördert (vgl. Nguyen und Ezaki 2005: 204). Trotz der hohen Wachstumsraten befindet sich die technologische Kapazität der vietnamesischen Wirtschaft auf einem niedrigen Niveau. Die Unternehmen des Landes bedienen allenfalls Produktionsschritte, die am unteren Ende globaler Wertschöpfungsketten angesiedelt sind. Dennoch lassen sich erste Verlagerungstendenzen aus dem PRD nach Vietnam beobachten, die hauptsächlich Fertigungsprozesse in der Textil- und Spielwarenindustrie umfassen. Die komparativen Vorteile der vietnamesischen Unternehmen liegen in geringen Lohn- und Produktionskosten begründet. Insgesamt lassen sich Parallelen zur wirtschaftlichen Entwicklung des PRD beobachten, da die Unternehmen ihren Einstieg in globale Produktionsprozesse am unteren Ende der Wertschöpfungsketten finden. Es bleibt abzuwarten, ob es vietnamesischen Unternehmen in der Zukunft gelingt, Produktionsschritte in der Elektronikindustrie zu übernehmen. Zusätzlicher Forschungsbedarf besteht auch in Vietnam, da das Verhalten der Kommunistischen Partei bei der Förderung von Aufwertungsaktivitäten unbekannt bleibt.

Weitere vergleichbar strukturierte Regionen sind in China selber zu identifizieren. Aufgrund der politischen Zielrichtung, eine harmonische Gesellschaft zu verwirklichen, ist davon auszugehen, dass die chinesische Regierung in der Zukunft regionale Disparitäten abbauen wird. Regionen in westchinesischen Provinzen werden aller Wahrscheinlichkeit nach die Möglichkeit erhalten dem Entwicklungspfad der prosperierenden Küstenregionen zu folgen. Diese Entwicklung gestaltet sich vor dem Hintergrund eines schnell wachsenden

chinesischen Marktes und einer tieferen Integration der chinesischen Wirtschaft in globale Strukturen. Diese Situation bietet Unternehmen aus diesen Regionen die idealen Voraussetzungen mithilfe industrieller Aufwertungsaktivitäten in globalen Wertschöpfungsketten ihre technologischen Fähigkeiten auszubauen.

7 Literaturverzeichnis

- Ajiferuke, M., Boddewyn, J. J. 1970: Culture and other explanatory variables in comparative management studies. In: *Academy of Management Journal*, 13(2), S.153–163.
- Allen, F.; Qian, J.; Qian, M. 2005: Law, finance, and economic growth in China. In: *Journal of financial economics*, 77(1), S.57-116.
- Alston, J. 1989: Wa, Guanxi, and Inhwa: Managerial Principles in Japan, China, and Korea. In: *Business Horizons*, 32(2), S.26-31.
- Akamatsu, K. 1961: A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 86(2), S.196-217.
- Amin, A. 1994: *Post Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell.
- Ando, A.; Kimura, F. 2003: The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia. NBER Working Paper No. 10167.
- Appleton, S; Knight, J.; Song, L.; Xia, Q. 2009: The economics of Communist party membership: The curious case of rising numbers and wage premium during China's transition. In: *Journal of Development Studies*, 45(2), S.256-275.
- Aslund, A. 1994: Russia's Success Story: Chernomyrdin Pulls it off. In: *Foreign Affairs*, 73(5), S.58-71.
- Athukorala, P. 2009: The Rise of China and East Asian Export Performance: Is the Crowding-Out Fear Warranted? In: *The World Economy*, 32(2), S.234-266.
- Bai, C.; Lu, J.; Tao, Z. 2006: Property rights protection and access to bank loans: Evidence from private enterprises in China. In: *Economics of Transition*, 14(4), S.611-628.
- Bair, J.; Dussel Peters, P. 2006: Global Commodity Chains and endogenous growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras. In: *World Development*, 34(2), S.203-221.
- Beck, T.; Laeven, L. 2006: Institution building and growth in transition economies. In: *Journal of Economic Growth*, 11(2), S.157-186.

- Becker, M.; Waibel, M.; Altröck, U. 2007: Wirtschaftliche Sonderzonen als Ausgangspunkt zur Erklärung der Entwicklung der megaurbanen Region Perlflossdelta in China. Diskussion einer empirischen Operationalisierung anhand von „modes of governance“. In: Pacific News, 28(2), S. 26-31.
- Bessant, J.; D. Knowles; G. Briffa and D. Francis 2002: Developing the Agile Enterprise. International Journal of Technology Management, 24, 484-497.
- Bloom, D.E.; Finlay, J. 2009: Demographic Change and Economic Growth in Asia. In: Asian Economic Policy Review, 4(1), S.45-64.
- Boothman, B.C. 2000: High finance/ low strategy: Corporate collapse in the Canadian pulp and paper industry, 1919-1932. In: Business History Review, 74(4), S.611-656.
- Borras, M.; Ernst, D.; Haggard, S. 2000: International Production Networks in Asia: rivalry or riches? London, New York: Routledge.
- Bourdieu, P.; Wacquant, L. 1992: An invitation to reflexive sociology. Chicago.
- Brandt, L.; Rawski, T. 2008: China's Great Economic Transformation. In: Brandt, L.; Rawski, T. 2008: China's Great Economic Transformation. Cambridge: Cambridge University Press. S.1-26.
- Brandt, L.; Rawski, T. 2008: China's Great Economic Transformation. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brandt, L.; Thun, E. 2010: The Fight for the Middle: Upgrading, Competition, and Industrial Development in China. In: World Development, 38(11), S.1555-1574.
- Brown, K.D. 1993: The collapse of the British toy industry, 1979-1984. In: Economic History Review, 46(3), S.592-606.
- Brunner, J.; Taoki, G. 1977: Marketing and Negotiating in the People's Republic of China: Perceptions of American Businessmen who attended the 1975 Canton Fair. In: Journal of International Business Studies, 8(2), S.69-82.
- Burns, J. 1994: Strengthening Central CCP Control of Leadership Selection: The 1990 Nomenklatura. In: The China Quarterly, 138(2), S.458-291.
- Burt, R. 2005: Brokerage & Closure: An Introduction to Social Capital. New York.
- Cai, F.; Chan, K.W. 2009: The global economic crisis and unemployment in China. In: Eurasian Geography and Economics, 50(5), S.513-531.

- Cai Yongshun: *Between State and Peasant: Local Cadres and Statistical Reporting in rural China*. In: *The Chinese Quarterly*, 163, S.783-805.
- Carlin, W.; Landesmann, M. 1997: *From Theory into Practice? Restructuring and Dynamism in Transition Economies*. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 13(2), S.77-105.
- Chen, X.; Chen, C. 2004: *On the Intricacies of the Chinese Guanxi: A Process Model of Guanxi Development*. In: *Asia Pacific Journal of Management*, 21(3), S.305-324.
- Chen, L.; De Lombaerde, P. 2010: *The Crisis in the U.S. and the Future of East Asian Production Sharing*. - *Global Journal of Emerging Market Economies*, 2(1): 91-108.
- Chiarvesion, M.; Di Maria, E.; Micelli, S. 2010: *Global Value Chains and Open Networks: The Case of Italian Industrial Districts*. In: *European Planning Studies*, 18(3), S.333-350.
- Chou, K.-H.; Chen, C.-H.; Mai, C.-C. 2009: *A Geospatial Analysis of China's Exports, 1991-2008*. In: *Eurasian Geography and Economics*, 50(5), S.532-546.
- Chow, G. 2006: *Are Chinese official Statistics Reliable?* In: *CESifo Economic Studies*, 52(2), S.396-414.
- Coe, N.; Dicken, P.; Hess, M. 2008: *Global production networks: realizing the potential*. In: *Journal of Economic Geography*, 8(3), S.271-295.
- Coe, N.; Hess, M.; Yeung, H.; Dicken, P.; Henderson, J. 2004: *'Globalizing' regional development: a global production networks perspective*. In: *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), S.468-484.
- Coleman, J. 1988: *Social Capital in the Creation of Human Capital*. In: *The American Journal of Sociology*, (94) Supplement: *Organizations and Institutions*, S.95-120.
- Cooke, P. 2004: *Introduction: Regional Innovation Systems – an evolutionary approach*. In: *Cooke, P.; Heidenreich, M. (Hrsg.): Regional Innovation Systems: the role of governance in a globalized world*. London: Routledge, S.1-18.
- Cooke, P.; Heidenreich, M. (Hrsg.) 2004: *Regional Innovation Systems: the role of governance in a globalized world*. London: Routledge.
- Cooke, F. 2009: *A decade of Transformation of HRM in China: A review of literature and suggestions for future studies*. In: *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 47(1), S.6-40.

- Cull, R.; Xu, L. C. 2005: Institutions, ownership, and finance: The determinants of profit reinvestment among Chinese firms. In: *Journal of Financial Economics*, 77(1), S.117–46.
- Davies, H. 1996: High IQ and Low Technology: Hong Kong's Key to success. - *Long Range Planning*, 29(5): 684-690.
- Davies, H.; Leung, T.; Luk, S.; Wong, Y. 1995: The Benefits of „Guanxi“. In: *Industrial Marketing Management*, 24(2), S.207-214.
- Davies, L.; North, D.; 1971: *Institutional Change and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Melo, M.; Denizer, C.; Gelb, A.; Tenev, S. 2001: Circumstance and Choice: The role of initial Conditions and Policies in transition economies. In: *The World Bank Economic Review*, 15(1), S.1-31.
- Dell’Ariccia, G.; Detragiache, E.; Rajan, R. 2008: The real effect of banking crises. In: *Journal of Financial Intermediation*, 17(1), S.89-112.
- Dolan, C.; Humphrey, J. 2000: Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. In: *Journal of Development Studies*, 37(2), S. 147-176.
- Dörry, S. 2008: *Globale Wertschöpfungsketten im Tourismus: Ohnmächtige Unternehmen in mächtiger Position? Relationale Governance bei der Organisation deutscher Pauschalreisen nach Jordanien?* Münster: Lit Verlag.
- Doz, Y.; Santos, J.; Williamson, P. 2001: *From Global to Metanational: How Companies win in the knowledge economy*. Boston, Massachusetts : Harvard Business School Press.
- Du, J.; Xu, C. 2009: Which Firms went Public in China? A Study of Financial Market Regulation. In: *World Development*, 37(4), S.812-824.
- Dunning, J.; Kim, C. 2007: The cultural Roots of Guanxi: An Exploratory Study. In: *The World Economy*, 30(2), S.329-341.
- Edgington, D.; Hayter, R. 2000: Foreign direct investment and the flying geese model: Japanese electronics firms in Asia-Pacific. In: *Environment and Planning A*, 32, S.281-304.

- Edin, M. 2003: State Capacity and Local Agent Control in China: CCP Cadre Management from Township Perspective. In: *The China Quarterly*, 173, S.17-34.
- Engardio, P. 1995: China: Move over, Karl Marx – Here comes Confucius. In: *Business Week* May, 29, S.53.
- Enright, M.; Scott, E.; Chang, K. 2005: *Regional Powerhouse: The Greater Pearl River Delta and the Rise of China*. Singapore: John Wiley & Sons.
- Esser, J.; Hirsch, J. 1994: The Crisis of Fordism and the Dimensions of a "Post-Fordist" Regional and Urban Structure. In: Amin, A. (Hrsg.): *Post Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell. S.71-97.
- Ernst, D.; Kim, L. 2002: Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. In: *Research Policy*, 31(8/9), S.1417-1429.
- European Commission 2000: *Innovation Policy in a Knowledge-based Economy*. Luxembourg: ECSC-EC-EAEC.
- Faccio, M. 2006: Politically connected firms. In: *American Economic Review*, 96(1), S.369–386.
- Fan, Y. 2002a: Guanxi's Consequences: Personal Gains at Social Cost. In: *Journal of Business Ethics*, 38(4), S.371-380.
- Fan, Y. 2002b: Questioning Guanxi: definition, classification and implication. In: *International Business Review*, 11(5), S.543-561.
- Fan, J.P.H.; Morck, R.; Xu, L.C. 2009: Institutions and Foreign Direct Investment: China versus the Rest of the World. In: *World Development*, 37(4), S.852-86.
- Feldstein, M. 2003: Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies: An Overview Prevention and Management. – In: Feldstein, M. (ed.): *Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies*. Chicago: The University of Chicago Press, S.1-30.
- Feldstein, M. 2003: *Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fidrmuc, J.; Korhonen, I. 2010: The impact of the global financial crisis on business cycles in Asian emerging economies. In: *Journal of Asian Economies*, 21(3), S.293-303.

- Fischer, S., Sahay, R., Vegh, C. 1996: Stabilization and growth in transition economics: The early experience. In: *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), S.45–66.
- Firth, M.; Lin, C.; Liu, P.; Wong, S. 2009: Inside the Black Box: Bank credit allocation in China's private Sector. In: *Journal of Banking & Finance*, 33(6), S.1144-1155.
- Fixson, S.; Park, J. 2008: The power of integrality: Linkages between product architecture, innovation, and industry structure. In: *Research Policy*, 37(8), S.1296-1316.
- Frye, T.; Shleifer, A. 1997: The invisible hand and the grabbing hand. In: *American Economic Review*, 87(2), S.354-358.
- Gaulier, G.; Lemoine, F.; Ünal-Kesenci, D. 2007 : China's Integration in East Asia : Production Sharing, FDI & High Tech Trade. In: *Economic Change and Restructuring*, 40(1/2), S.27-63.
- Gereffi, G. 1994: The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In: Gereffi, G.; Korzeniewicz, M. (Hrsg.): *Commodity Chains and Global Development*. Westport: Praeger, S.95-122.
- Gereffi, G. 1995: Global Production Systems and the Third World Development. In: Stallings, B. (Hrsg.): *Global Change, Regional Response. The new international context of development*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 100-142.
- Gereffi, G. 1999: International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. In: *Journal of International Economics*, 48(1), S.37-70.
- Gereffi, G. 2001: Beyond the producer-driven/buyer-driven dichotomy: the evolution of global value chains in the internet era. In: *IDS Bulletin*, 32(2), S.30-40.
- Gereffi, G.; Korzeniewicz, M. 1994: *Commodity Chains and Global Development*. Westport: Praeger.
- Gibbon, P. 2001: Upgrading Primary Production: A global Commodity Chain Approach. In: *World Development*, 29(2), S.345-363.
- Guthrie, D. 1998: The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition. In: *The China Quarterly*, 154, S.254-282.
- Han, Y.; Altman, Y. 2009: Supervisor and Subordinate Guanxi: A grounded investigation in the People's Republic of China. In: *Journal of Business Ethics*, 88(1), S.91-104.

- Harris, M. 1979: *Cultural materialism: The struggle for a science of culture*. New York: Random House.
- Hartmann, J. 2006: *Politik in China – Eine Einführung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hasan, I.; Wachtel, P.; Zhou, M. 2009: Institutional development, financial deepening and economic growth: Evidence from China. In: *Journal of Banking & Finance*, 33(1), S.157-170.
- Henderson, J.; Dicken, P.; Hess, M.; Coe, N.; Yeung, H. 2002: Global production networks and the analysis of economic development. In: *Review of International Political Economy*, 9(3), S.436-464.
- Hobday, M. 1995: *East Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics*. In: *World Development*, 23(7), S.1171-1193.
- Hoff, K., Stiglitz, J. E. 2004: After the big bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies. In: *American Economic Review*, 94(3), S.753–763.
- Hofstede, G., Bond, M. H. 1988: The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. In: *Organizational Dynamics*, 16(4), S.4–21.
- Holbig, H. 2009: *Remaking the CCP's Ideology: Determinants, Progress, and Limits under Hu Jintao*. In: *Journal of Current Chinese Affairs*, 38(3), S.35-61.
- Holz, C.A. 2004: China's Statistical System in Transition: Challenges, Data Problems, and Institutional Innovations. In: *Review of Income and Wealth*, 50(3), S.381-409.
- Huang, C.; Amorim, C.; Spinoglio, M.; Gouveia, B.; Medina, A. 2004: Organization, programme and structure: an analysis of the Chinese innovation policy framework. In: *R&D Management*, 34(4), S.367-387.
- Humphrey, J.; Schmitz, H. 2000: *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. Brighton, Sussex: Institute of Development Studies. (=IDS Working Paper 120).
- Humphrey, J.; Schmitz, H. 2002: How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? In: *Regional Studies*, 36(9), S.1017-1027.
- Humphrey, J.; Sturgeon, T. 2005: The Governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy*, 12(1), S.78-104.

- Hürtgen , S.; Lüthje, B.; Schumm, W.; Sproll, M. 2009: Von Silicon Valley nach Shenzhen. Hamburg: VSA-Verlag.
- Hwang, K. 1987: Face and Favor: The Chinese Power Game. In: *American Journal of Sociology*, 92(4), S.944-974.
- Intarakumnerd, P., P. Chairatana, P. and T. Tangchitpaiboon 2002: National innovation systems in less successful developing countries. In: *Research Policy* 31(8/9), S.1445-1457.
- Jarillo, J. 1989: Entrepreneurship and growth: The strategic use of external resources. In: *Journal of Business Venturing*, 4(2), S.133-147.
- Jones, E. I. 1981: *The European miracle: Environments, economies, and geopolitics in the history of Europe and Asia*. New York: Cambridge University Press.
- Kaplinsky, R. 2000: Globalisation and Unequalisation: What can be learned from Value Chain Analysis? In: *Journal of Development Studies*, 37(2), S.117-146.
- Kaplinsky, R.; Morris, M.; Readman, J. 2002: The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons from the South African Furniture Industry. In: *World Development*, 30(7), S.1159-1177.
- Katayama, H.; Bennett, D. 1999: Agility, adaptability and leanness: A comparison of concepts and a study of practice. In: *International Journal of Production Economics*, 60-61, S.43-51.
- Knight, J.; Yueh, L. 2008: The role of social capital in the labour market. In: *Economics in Transition*, 16(3), S.389-414.
- Kreps, D.; Wallis, K. 1997: *Advances in economics and econometrics: Theory and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krug, B.; Hemdrischke, H. 2008: Framing China: Transformation and institutional change through co-evolution. In: *Management and organization review*, 4(1), S.81-108.
- Krugman, P. 1994: The myth of Asia's miracle. In: *Foreign Affairs*, 73(6), S.62-78.
- Khwaja, A.; Mian, A. 2005: Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in emerging financial market. In: *Quarterly Journal of Economics*, 120(4), S.1371–1411.

- Lewin, A.Y., C.P. Long; T.N. Carrol 1999: The coevolution of new organizational forms. In: *Organization Science* 10(5), 535-550.
- Lai, P. 2010: External Demand Decline-caused Industry Collapse in China. In: *China & World Economy*, 18(1), S.47-62.
- Li, C. 2009: The Chinese Communist Party: Recruiting and Controlling the New Elites. In: *Journal of Current Chinese Affairs*, 38(3), S.13-33.
- Li, H.; Meng, L.; Wang, Q.; Zhou, L. 2008: Political Connections, financing and firm performance: Evidence from Chinese private firms. In: *Journal of Development Economics*, 87(2), S.283-299.
- Li, X.; Liu, X.; Parker, D. 2001: Foreign direct investment and productivity spillovers in the Chinese manufacturing sector. In: *Economic Systems*, 25(4), S.305-321.
- Li, C.; Zhou, L. 2005: Political turnover and economic performance: the incentive role of personal control in China. In: *Journal of Public Economics*, 89(9-10), S.1743-1762.
- Liefner, I.; Hennemann, S.; Xin, L. 2006: Cooperation in the innovation process in developing countries: empirical evidence from Zhongguancun, Beijing. In: *Environment and Planning A*, 38(1), S.111-130.
- Lipton, D.; Sachs, J.; Summers, L. 1990: Privatization in Eastern Europe: the case of Poland; Comments and Discussions. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, 1990(2), S.293-341.
- Lin, G. 2009: Scaling-up Regional Development in Globalizing China: Local Capital Accumulation, Land-centred Politics, and Reproduction of Space. In: *Regional Studies*, 43(3), S.429-447.
- Liu, S. 2008: Globalization as Boundary-Blurring: International and Local Law Firms in China's Corporate Law Market. In: *Law & Society Review*, 42(4), S.771-804.
- Liu, W.; Pannell, C.W.; Liu, H. 2009: The Global Economic Crisis and China's Foreign Trade. In: *Eurasian Geography and Economics*, 50(5), S.497-512.
- Lundvall, B.-Ä. (Hrsg.) 1992: *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Luo, Y. 2007: *Guanxi and Business* (2. Auflage). Singapore: World Scientific Publishing.

- Lüthje, B. 2002: Electronics Contract Manufacturing: Global Production and the International Division of Labor in the Age of the Internet. In: *Industry and Innovation*, 9(3), S.227-247.
- Marchionatti, R. 1995: Keynes and the collapse of the British cotton industry in the 1920s: A microeconomic case against laissez-faire. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, 17(3), S.427-445.
- Markusen, A. 1996: Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts. In: *Economic Geography*, 72(3), S.293-313.
- Matthew, J.; Cho, D. 2000: *Tiger Technology: the creation of Semiconductor Industry in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McKay, H.; Song, L. 2010: China as a Global Manufacturing Powerhouse: Strategic Considerations and Structural Adjustment. In: *China & the World Economy*, 18(1), S.1-32.
- Meyer, D.R. 2008: Structural Changes in the Economy of Hong Kong since 1997. In: *The China Review*, 8(1), S.7-29.
- Meyer, S.; Schiller, D.; Revilla-Diez, J. 2009: The Janus-Faced Economy: Hong Kong Firms as Intermediaries between global Customers and local Producers in the Electronics Industry. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 100(2), S.224-235.
- Morrison, A.; Pietrobelli, C.; Rabelotti, R. 2008: Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries. In: *Oxford Development Studies*, 36(1), S.39-58.
- Myerson, R. 1997: Economic analysis of political institutions: an introduction. In: Kreps, D.; Wallis, K. (Hrsg.): *Advances in economics and econometrics: Theory and applications*. Cambridge: Cambridge University Press, S.46-65.
- McMillan, J.; Woodruff, C. 2002: The central role of entrepreneurs in transition Economies. In: *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), S.153–70.
- Meggison, W.; Netter, J. 2001: From state to market: A Survey of empirical Studies on Privatization. In: *Journal of Economic Literature*, Vol.XXXIX (June 2001), S.321-389.
- Moulaert, F. and F. Sekia 2003: Territorial Innovation Models: A Critical Survey. In: *Regional Studies*, 37(3), S.289-302.

- Murrell, P. (1995). Transition according to Cambridge, Mass. In: *Journal of Economic Literature*, 33(1), S.164–178.
- Nanto, Dick K. 2009: *The Global Financial Crisis: Foreign and Trade Policy Effects*. Washington, DC: Congressional Research Service, 7-5700, April 7, 2009.
- Naudé, W. 2009: *The Financial Crisis of 2008 and the Developing Countries*. - Discussion Paper, 2009/1. World Institute for Development Economics Research. Helsinki.
- Nelson, R. (Hrsg.) 1993: *National innovation Systems: A Comparative Analysis*. New York: Oxford University Press.
- New York Times (6. Februar 2009): China's unemployment swells as exports falter.
- Nguyen, T.-D.; Ezaki, M. 2005: *Regional Economic Integration and its impacts on growth, poverty and income distribution: the Case of Vietnam*. In: *Review of Urban & Regional Development Studies*, 17(3), S.197-215.
- Nolan, P.; Xiaoqiang, W. 1999: *Beyond Privatization: Institutional Innovation and Growth in China's Large State-Owned Enterprises*. In: *World Development*, 27(1), S.169-200.
- North, D. 1981: *Structure and change in economic history*. New York: W.W. Norton.
- North, D. 1990: *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Harvard University Press.
- Obashi, A. 2010: *Stability of production networks in East Asia: Duration and survival of trade*. In: *Japan and the World Economy*, 22(1), S.21-30.
- Pack, H. 2001: *Technological Change and Growth in East Asia*. In: Stiglitz, J.; Yusuf, S. (Hrsg.): *Rethinking the East Asian Miracle*. Washington D.C.: Oxford University Press, S.95-142.
- Park, S.; Luo, Y. 2001: *Guanxi and organizational Dynamics: Organizational Networking in Chinese Firms*. In: *Strategic Management Journal*, 22(5), S. 455–477.
- Peng, M.; Heath, P. 1996: *The growth of the firms in planned economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategy choice*. In: *The Academy of Management Review*, 21 (2), S.492-528.
- Peng, M.; Luo, Y. 2000: *Managerial Ties and Firm Performance in a transition economy: The Nature of a Micro-Macro Link*. In: *Academy of Management Journal*, 43(3), S.486-501.

- Perks, H.; Kahn, K.; Zhang, C. 2009: An Empirical Evaluation of R&D-Marketing NPD Integration in Chinese Firms: The Guanxi Effect. In: Journal of Product Innovation Management, 26(6), S.640–651.
- Pil, F.; Holweg, M. 2006: Evolving from Value Chain to Value Grid. In: MITSloan Management Review, 47(4), S.72-80.
- Pietrobelli, C.; Rabellotti, R. 2006: Clusters and Value Chains in Latin America: In Search of an integrated Approach. In: Pietrobelli, C.; Rabellotti, R. (Hrsg.): Upgrading to Compete: Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America. New York: Inter-American Development Bank, S.1-40.
- Pietrobelli, C.; Rabellotti, R. (Hrsg.) 2006: Upgrading to Compete: Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America. New York: Inter-American Development Bank.
- Platteau, J.-P. 2000: Institutions, Social Norms, and Economic Development. Amsterdam: Harwood Academic Publishers.
- Porter, M. 1990: Competitive Advantage of Nations. London: Macmillan.
- Potter, P. 2004: Legal Reform in China: Institutions, Culture, and Selective Adaption. In: Law & Social Inquiry, 29(2), S. 465-495.
- Puck, J.; Holtbrügge, D.; Mohr, A. 2009: Beyond entry mode choice: Explaining the conversion of joint ventures into wholly owned subsidiaries in the People's Republic of China. In: Journal of International Business Studies, 40(3), S.388-404.
- Putnam, R. 2000: Bowling alone: The Collapse and Revival of the American Community. New York; Simon & Schuster.
- Raikes, P.; Jensen, M.; Ponte, M. 2000: Global commodity chain analysis and the French *filière* approach: comparison and critique. In: Economy and Society, 29(3), 390-417.
- Ralston, D., Gustafson, D, Cheung, F., Terpstra, R. 1993: Differences in managerial values: A study of U.S., Hong Kong and PRC managers. In: Journal of International Business Studies, 24(2), S.249–275.
- Ralston, D.; Holt, D.; Terpstra, R.; Kai-Cheng, Y. 2007: The impact of national culture and economic ideology on managerial work values: a study of the United States, Russia, Japan, and China. In: Journal of International Business Studies, 39(1), S.8-26.
- Ranis, G. 1995: Another look at the East Asian Miracle. In: The World Bank Review, 9(3), S.509-534.

- Rawski, T. G. 2001a: China by the numbers: How Reform has affected China's Economic Statistics. In: *China Perspectives*, 33, S.25-34.
- Revilla Diez, J.; Berger, M. 2005: The role of multinational corporations in metropolitan innovation systems. Empirical evidence from Europe and Southeast Asia. In: *Environment and Planning A*, 37(10), S.1813-1836.
- Revilla Diez, J.; Schiller, D.; Meyer, S.; Liefner, I.; Brömer, C. 2008: Agile firms and their spatial organisation of business activities in the greater Pearl River Delta. In: *Die Erde*, 139(3), S.251-269.
- Rodrik, D., Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004: Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. In: *Journal of Economic Growth*, 9(2), S.131-165.
- Roland, G. 2000: *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. Cambridge: MIT Press.
- Schätzl, L. 2003: *Wirtschaftsgeographie 1 – Theorie* (9. Auflage). Paderborn: Schöningh.
- Schüller, M.; Schüler-Zhou, Y. 2009: China's Economic Policy in the time of the Global Financial Crisis: Which way out? In: *Journal of Current Chinese Affairs*, 38(3), S.165-181.
- Scully, G. 1988: The Institutional Framework and Economic Development. In: *The Journal of Political Economy*, 96(3), S.652-662.
- Shambaugh, D. 2008: Training China's Political Elite: The Party Schooling System. In: *The China Quarterly*, 196, S.827-844.
- Shaw, J. Fisher, C. Randolph, W. 1991: From materialism to accountability: The changing cultures of Ma Bell and Mother Russia. In: *Academy of Management Executive*, 5(1), S.7-20.
- Spence, M.A. 2009: The financial and economic crisis and the developing world. In: *Journal of Policy Modelling*, 31(4), S.502-508.
- Stallings, B. 1995: *Global Change, Regional Response. The new international context of development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiglitz, J.E. 1996: Some lessons from the East Asian Miracle. In: *World Bank Research Observer*, 11(2), S.151-177.

- Stiglitz, J.; Yusuf, S. (Hrsg.) 2001: Rethinking the East Asian Miracle. Washington D.C.: Oxford University Press.
- Sturgeon, T.J. 2001: How do we define value chains in and production networks? In: *IDS Bulletin*, 32(3), S.9-18.
- Sturgeon, T.; Kawakami, M. 2010: Global Value Chains in the Electronics Industry. Policy Research Working Paper 5417. The World Bank.
- Sturgeon, T.; Van Biesebroeck, J.; Gereffi, G. 2008: Value chain, networks and clusters: reframing the global automotive industry. In: *Journal of Economic Geography*, 8(3), S.297-321.
- Su, C.; Sirgy, M.; Littlefield, J. 2003: Is Guanxi Orientation Bad, Ethically Speaking? A Study of Chinese Enterprises. In: *Journal of Business Ethics*, 44(4), S.303-312.
- Sun, M. 2009: China: Unscathed through the Global Financial Tsunami. In: *China & the World Economy*, 17(6), S.24-42.
- Sun, Q.; Tong, W. 2003: China share issue privatization: the extent of its success. In: *Journal of Financial Economics*, 70, S.183-222.
- Svejnar, J. 2008: China in the light of the performance of the transition economies. In: Brandt, L.; Rawski, T. (Hrsg.): *China's Great Economic Transformation*. Cambridge: Cambridge University Press, S.68-90.
- Tirole, J. 2002: *Financial Crisis, Liquidity, and the International Monetary System*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- Triandis, H., Bontempo, R., Bond, M., Leung, K., Brenes, A., Georgas, J., Hui, C., Marin, G., Setiadi, B., Sinha, J., Verma, J., Spangenberg, J., Touzard, H., de Montmollin, G. 1986: The measurement of the etic aspects of individualism and collectivism across cultures. In: *Australian Journal of Psychology*, 38(3), S.257–267.
- Tung, A. 2003: Beyond Flying Geese: The Expansion of East Asia's Electronics Trade. In: *German Economic Review*, 4(1), S.35-51.
- UNCTAD 2009: *World Investment Report: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNIDO 2004: *Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading*. Wien: UNIDO.

- Van Hulten, A.; Webber, M. 2010: Do developing countries need ‘good’ institutions and policies and deep financial markets to benefit from capital account liberalization? In: *Journal of Economic Geography*, 10(2), S.283-319.
- Wade, R. 2004: *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- Walde, A. (Hrsg.) 1995: *The Waning of Communist State – Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*. Berkley: University of California Press.
- Wang, S. 1995: The rise of Regions: Fiscal Reform and the Decline of Central State Capacity in China. In: Walde, A. (Hrsg.): *The Waning of Communist State – Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*. Berkley: University of California Press, S.87-113.
- Wang, J-H.; Lee, C-K. 2007: Global Production networks and local institution building: the development of the information-technology industry in Suzhou, China. In: *Environment and Planning A*, 39, S.1873-1888.
- Webber, R. 1969: Convergence or divergence. In: *Columbia Journal of World Business*, 4(3), S.75–83.
- Whalley, J.; Xin, X. 2010: China’s FDI and non-FDI economies and the sustainability of future high Chinese growth. In: *China Economic Review*, 21(1), S.123-135.
- Williamson, O. 1991: Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternative. In: *Administrative Science Quarterly*, 36(2), S.269-296.
- Woolcock, M. 1998: Social Capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. In: *Theory and Society*, 27(2), S.151-208.
- Xia, J, Tan, J.; Tan, D. 2007: Mimetic Entry and Bandwagon Effect: The Rise and Decline of International Equity Joint Ventures in China. In: *Strategic Management Journal*, 29(2), S.195-217.
- Xin, K.; Pearce, J. 1996: Guanxi: Connections as Substitutes for formal Institutional Support. In: *The Academy of Management Journal*, 39(6), S.1641–1658.
- Yao, Y.; Yueh, L. 2009: Law, Finance, and Economic growth in China: An Introduction. In: *World Development*, 37(4), S.753-762.
- Yeung, H.; Lin, G. 2003: Theorizing Economic Geographies of Asia. In: *Economic Geography*, 79(2), S.107-128.

- Yeung, H. 2009: Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks: An East Asian Perspective. In: *Regional Studies*, 43(3), S.325-351.
- Yip, G. 1982: Diversification entry: Internal development versus acquisition. In: *Strategic Management Journal*, 3(4), S.331-345.
- Yu, H.; Huang, Y. 2009: Impact of the global economic crisis on the Pearl River Delta and the Yangtze Delta Regions. EAI Background Brief No. 464. East Asian Institute. National University of Singapore.
- Yusuf, S. 2001: The East Asian Miracle at the Millenium. In: Stiglitz, J.; Yusuf, S. (Hrsg.): *Rethinking the East Asian Miracle*. Washington D.C.: Oxford University Press, S.1-53.
- Zhang, Q.; Felmingham, B. 2001: The relationship between inward direct investment and China's provincial export trade. In: *China Economic Review*, 12(1), S.82-99.

Internetquellen

Chinese Academy of Science 2009: Guide to CAS Institutes.

<http://english.cas.cn/CASI/>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 14.01.2011

Guangdong Statistical Yearbook 2010

http://www.gdstats.gov.cn/tjnj/ml_e.htm

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 13.01.2011

Guangdong Provincial Bureau of Statistics 2010)

<http://www.gdstats.gov.cn>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 20.04.2010

IMF 2010: World Economic Outlook.

<http://www.imf.org/external/data.htm>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 20.03.2010

National Bureau of Statistics of China

<http://www.stats.gov.cn/english/>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 19.02.2011

National Development and Reform Commission 2008: Outlook for the plan and Development of the PRD (2008-2020)

<http://en.ndrc.gov.cn>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 21.04.2010

Shenzhen Stock Exchange 2010

<http://www.szse.cn>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 20.03.2010

The Central Peoples Government of the People's Republic of China 2006: China issues S&T development guidelines.

http://www.gov.cn/english/2006-02/09/content_183426.htm

Erstellt: 09.02.2006. Abgerufen: 25.02.2011

The World Bank 2011

<http://data.worldbank.org>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 17.02.2011

United Nations Commodity Trade Statistics Database 2010

<http://comtrade.un.org/>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 01.11.2010

Xinhua 2010: China's communist party members near 78 mln.

http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2010-06/28/c_13372960.htm

Erstellt: 28.06.2010, Abruf: 14.02.2011

WTO 2010: International Trade Statistics 2010

<http://www.wto.org/>

Erstellt: keine Angabe, Abruf: 08.02.2011