

Für eine nachhaltige Entwicklung eines *emerging market* gilt es, sowohl auf die *allgemeine Entwicklungsstrategie*, als auch auf die *unterschiedlichen Entwicklungsstufen* der wirtschaftlichen Sektoren zu verweisen.

Staatliche Einflussnahme kann wesentlich zur *Entwicklung einzelner wirtschaftlicher Sektoren* beitragen und gleichzeitig durch eine geeignete soziale Unterstützung die heimische Nachfrage unterstützen. Passiert dies nicht oder sind unterstützende Maßnahmen des öffentlichen Sektors lediglich auf die kurzfristige Entwicklung ausgelegt, so ist eine mittelfristige Stagnation des Landes zu beobachten. Besonders Staaten in Lateinamerika haben in ihren Entwicklungsstrategien nach den 1950er und 1960er-Jahren diese Erfahrung machen müssen. Im Gegensatz dazu wird die wirtschaftliche Entwicklung Hong Kongs als „*asiatisches Wunder*“ angesehen. Ökonomische Forschungen zeigen, dass zu diesem Wunder öffentliche Entwicklungspolitiken wesentlich beitragen haben. Auch Vietnam weist in seiner Entwicklungs- und Transformationsstrategie Besonderheiten auf. Diese haben Auswirkungen auf Exportsektoren, allerdings haben sie in den letzten Jahren auch zu einer wachsenden Instabilität des Finanzsektors Vietnams geführt. Im Zentrum dieses Kapitels sollen die Auswirkungen der Entwicklungsstrategien auf die Herausbildung von Exportsektoren und die Effekte auf ausländische Direktinvestitionen stehen. Die steigende Gefahr finanzieller Instabilität wurde bereits in Abschn. 1.1 thematisiert und wird in Kap. 8 Finanzmarkt und Finanzierung näher erläutert.

2.1 Spezifika der vietnamesischen Entwicklungsstrategie und Industriepolitik

Mit dem Bekenntnis zu *Doi Moi*, der spezifischen Reformpolitik Vietnams seit Mitte der 1980er-Jahre, hat der vietnamesische Staat eine eigene Form der Entwicklungsstrategie als Mischung zwischen den Liberalisierungsbestrebungen westlicher Industriestaaten und den protektionistischen Strategien anderer asiatischer Staaten gewählt.

Zahlreiche weniger entwickelte Staaten haben im Zuge ihrer Industrialisierung die Liberalisierungswellen seit den 1980er Jahren aktiv mitgetragen und die neo-liberale Politik des „*Washington Consensus*“, getragen von den USA und zahlreichen internationalen Institutionen, wie dem Internationalen Währungsfonds und der Weltbank, umgesetzt. Wie bereits erwähnt, sind vor allem Staaten in Lateinamerika Beispiele für eine derartige Entwicklungsstrategie. Im Gegensatz dazu haben asiatische Staaten, unter ihnen Hong Kong, aber auch Singapur und Taiwan eine Politik des starken Staates gewählt, in dem staatliche Autoritäten aktiv in den Entwicklungsprozess eingegriffen haben und mit gezielten Förderungen neben der Liberalisierung einzelner Sektoren zu einer langfristig nachhaltigen Entwicklung des Landes beigetragen haben (vgl. Oatley 2011; Balaam und Veseth 2005, S. 341 ff.).

Im Fall von Vietnam und der Konstellation einer kommunistischen Politik gekoppelt mit einer Wirtschaft mit Zügen eines westlichen Industriestaates stellt sich die Frage, welcher Richtung *Doi Moi* zuzuordnen ist. Beresford (2008) klassifiziert die Entwicklung Vietnams in den 2000er Jahren als starken Schritt in Richtung Marktwirtschaft entsprechend einer neo-liberalen Wirtschafts- und Privatisierungspolitik. Evidenz für diese Schlussfolgerungen wird zumeist in dem hohen Maß an Privatisierungen von staatlichen Unternehmen gesehen. Gekoppelt mit diesen Entwicklungen wird ein Verlust der Kontrolle und gezielte Entwicklungsförderung durch den vietnamesischen Staat gesehen. Im Gegensatz dazu kommt man bei einer genaueren Betrachtung der Zusammenhänge zwischen Industriepolitik und Machtverhältnissen zwischen staatlichen Autoritäten und semi-staatlichen Unternehmen zu einem differenzierteren Ergebnis. Zahlreiche marktwirtschaftliche Entwicklungen im Rahmen des *Doi Moi* stehen in krassem Gegensatz zu dem Wunsch der politischen Macht- und Stabilitätssicherung der Kommunistischen Partei Vietnams. Die Lösung zu diesem Spannungsverhältnis war die Einführung eines „*socialist law-governed state*“ (Le 2007; zitiert bei Beeson und Pham 2012, S. 542), das heißt, eines Staates, der im Bereich der privaten Eigentumsverhältnisse und kapitalistischen Normen einem westlichen Industriestaat folgt, gleichzeitig aber den sozialistischen Prinzipien genügt (vgl. auch im Folgenden Beeson und Pham 2012). Die damit verbundene Machterhaltung war der vietnamesischen Führung vor allem durch den Mangel an ausgeprägten Institutionen der Zivilgesellschaft möglich. Das bedeutet, dass die Entwicklung der Zivilgesellschaft und die Schaffung von Organisationen wie den Gewerkschaften, Interessenvertretungen der Journalisten, Frauenvereinigungen und dergleichen nicht als unabhängige soziale Bewegungen zu werten sind, sondern Ausdruck von sozialer Kontrolle sind. Neben den Bestrebungen zur Machterhaltung im Rahmen einer geführten Zivilgesellschaft konnte die vietnamesische Führung auch durch einen gezielten Reformprozess auf der Ebene der Fiskalpolitik Industriepolitik betreiben und damit gezielt auf den Entwicklungsprozess der Volkswirtschaft einwirken. Im Rahmen des Dezentralisierungsprozesses der Fiskalpolitik, gekoppelt mit der strategischen Privatisierung von staatlichen Unternehmen, ist die Steuerung einer nach marktwirtschaftlichen Prinzipien folgenden Ökonomie möglich. Auf diese Weise ist Vietnam in der Lage, eine Entwicklungsstrategie zu implementieren, die weiterhin den Ansätzen des „asiatischen Wunders“ als Sonderform des Strukturalismus folgt und auf die-

se Weise zu einem *investitionsgeleiteten* nicht einem *rein exportgeleiteten* Wachstum (vgl. Asia Programs 2008, S. 4) führt.

Zur Verdeutlichung der Bedeutung dieser beiden Extreme innerhalb der vietnamesischen Entwicklungsstrategie stehen *neo-liberale Wirtschaftspolitik* im Rahmen von Exportförderungen und Privatisierungswellen versus *protektionistisch gesteuerte Investitionspolitik* des Staates unter der Kontrolle der Kommunistischen Partei im Zentrum der beiden folgenden Kapitel Abschn. 2.1.1 und 2.1.2.

2.1.1 Elemente des Protektionismus

Die protektionistischen Elemente der vietnamesischen Entwicklungsstrategie umfassen die *Bedeutung der staatlichen Unternehmen* für die wirtschaftliche Entwicklung sowie die *Dezentralisierungsreformen der Regierung*, die einen wesentlichen Anteil an der heutigen Industriepolitik des Landes innehaben.

2.1.1.1 Dezentralisierungspolitik

Zwar wurde durch die Dezentralisierungspolitik des Staates vordergründig Kontrolle an politische Autoritäten auf Regional- und Provinzebene abgegeben und Privaten der Zugang zu dem politischen Prozess auf niedrigerer politischer Ebene ermöglicht, doch durch den budgetären Prozess hat der Zentralstaat nichts an seinem Einfluss verloren. Über den gezielten föderalen Mechanismus der budgetären Stabilisierungs- und Verteilungspolitik gewinnt der Zentralstaat Macht im Rahmen der Industriepolitik. Die Dezentralisierungspolitik manifestiert sich im *State Budget Law* von 1996 und der Überarbeitung von 2002, die seit dem Jahr 2004 implementiert ist. Es ergibt sich folgende Administrationsstruktur (vgl. Kono und Uchimura 2012a, S. 105):

- 63 Provinzen
- 682 Distrikte
- 10.999 Kommunen

Wesentlich für die Dezentralisierungspolitik ist die Aufteilung der Budget- und Steuerhoheit zwischen den einzelnen regionalen Ebenen. Abbildung 2.1 stellt den Prozess der Budgetplanung auf den einzelnen dezentralen Ebenen nach dem *State Budget Law* von 2002 dar. Auf der lokalen Ebene wird zunächst auf Basis des Budgetvorschlags der einzelnen Abteilungen der *People's Committees* das Budget dem *People's Council* vorgelegt und diskutiert. Nach Zustimmung wird es dem *People's Committee* auf der nächsthöheren Ebene der dezentralen Budgetplanung vorgelegt und erfährt von dem nächsthöheren *People's Committee* die Zustimmung. Auf die gleiche Weise verlaufen die Budgetvorschläge der Distrikt- und Provinzebene. Die Budgets aller Ebenen werden gesammelt und schließlich an die *National Assembly* weitergeleitet. Diese kann ihrerseits auch die vorgelegten Budgets aller Ebenen zurückweisen und behält damit die Hoheit über die regionalen Budgets.

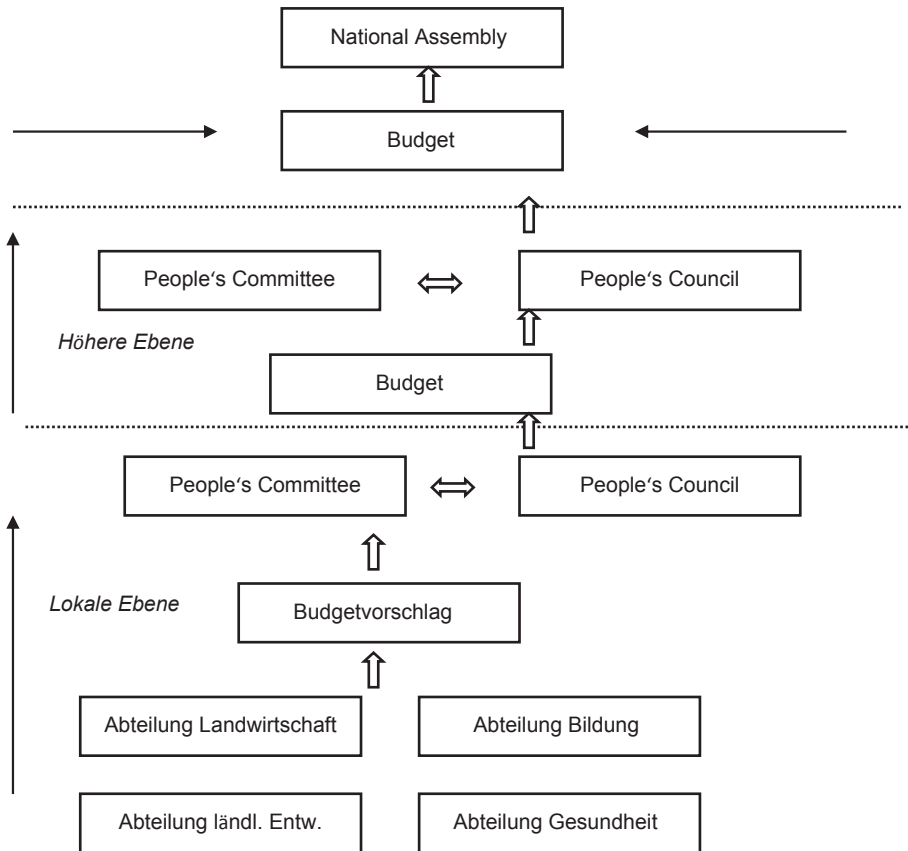


Abb. 2.1 Dezentrale Budgetplanung; eigene Darstellung auf Basis der Ausführungen von (Kono und Uchimura 2012a, S. 104 f.)

Mit den Überarbeitungen des *State Budget Law* von 2002 hat die Provinzebene dennoch etwas an Bedeutung gewonnen, zumal die Verteilung der einzelnen Steuereinnahmen auf die nachgeordneten Ebenen zunehmend in der Verantwortung der Provinzen liegt (siehe Genaueres unter Kono und Uchimura 2012a, S. 105 f.). Bei den Einnahmen lassen sich dabei folgende wesentliche Ströme unterscheiden (vgl. Beeson und Pham 2012, S. 546):

1. Auf der Ebene des *Zentralstaates* ergeben sich Einnahmen vor allem durch:
 - Umsatzsteuer und spezielle Konsumsteuern auf Importe
 - Steuereinnahmen aus Öl und Gas
 - Unternehmenssteuern von staatlichen Unternehmen
 - Einnahmen aus Kapitalinvestitionen in Unternehmen durch den Zentralstaat
2. Auf der *Provinzebene* ergeben sich folgende Einnahmen:
 - Steuereinnahmen aus Grund und Boden und landwirtschaftlicher Produktion
 - Besteuerungen aus dem Wohnungssektor

Tab. 2.1 Einnahmen, Ausgaben und Fiskaltransfers zwischen dem Zentralstaat und lokalen Ebenen. (Quelle: Kono und Uchimura 2012a: Tab. 4.2; eigene Darstellung)

	Anteil der lokalen Ebene am Gesamtaufkommen (%)		Anteil des Transfers vom Zentralstaat zu lokalen Ebenen an den gesamten lokalen Ausgaben (%)	Gesamter Transfer zu lokalen Ebenen	
	Einnahmen	Ausgaben		Zu Bilanzzwecken (%)	Zu bestimmten Zielen (%)
2002	25,1	47,7	54,6		
2003	28,1	47,5	50,2	48,9	51,1
2004	34,3	53,3	34,6	56,5	43,5
2005	32,9	55,2	33,8	45,7	54,3
2006	32	55,9	33,5	38,8	61,2

- Steuereinnahmen aus natürlichen Ressourcen mit der Ausnahme von Öl und Gas
- Einnahmen aus Unternehmensinvestitionen durch den Provinzstaat

3. Folgende Einkommensströme werden zwischen dem *Zentralstaat und den lokalen Ebenen* aufgeteilt:

- Unternehmenssteuern (mit Ausnahmen der Steuern von öffentlichen Unternehmen)
- Umsatzsteuer (mit Ausnahme der Umsatzsteuer auf Importe)
- Spezielle Konsumsteuern auf nicht importierte Güter
- Steuern auf rückgeführte Gewinne
- Steuern für Spitzenverdiener

Neben einer gezielten Förderung einzelner Regionen und Provinzen durch die Umverteilung der Einnahmen durch den Zentralstaat, werden darüber hinaus mit Hilfe einer Entwicklungsunterstützung (*Official Development Assistance*, ODA) Regionen und Provinzen gezielt gefördert. Tabelle 2.1 zeigt die Entwicklung der fiskalpolitischen Transfers zwischen dem Zentralstaat und den lokalen Ebenen sowie die eigenen Einnahmen (folgend den Annahmen von Kono und Uchimura 2012a, S. 118). Dabei zeigt sich, dass nach den Überarbeitungen des *State Budget Law* von 2002 die eigenen Einnahmen der lokalen Verwaltungseinheiten zugenommen haben und damit den finanztechnischen Spielraum der lokalen Ebenen vergrößert haben. Damit ist konsequenterweise auch der Anteil der Transfers vom Zentralstaat zu den lokalen Ebenen an deren Ausgaben gesunken. Im Zeitraum von 2002 bis 2006 hat dieser Rückgang über 20 Prozentpunkte umfasst. Dass dieser Rückgang auf die neue gesetzliche Lage zurückzuführen ist, lässt sich im Vergleich der Daten aus 2003 auf 2004 verdeutlichen. Im Jahr 2004 wurde das *State Budget Law* 2002 erstmals umgesetzt und hat damit zu einem Rückgang von circa 16 % am Anteil des Transfers vom Zentralstaat, gemessen an den Ausgaben der lokalen Ebenen, geführt.

Unterscheidet man jedoch weiter, aus welchen Gründen es zu dem Transfer auf lokaler Ebene kommt, so wird deutlich, dass zwar der Anteil zu Bilanzzwecken rückgängig ist,

die Hoheit über die Zielbestimmung jedoch weiter beim Zentralstaat liegt. Letzterer Anteil ist seit den steigenden Dezentralisierungsbestrebungen sogar weiter angestiegen (vgl. Tab. 2.1). Dies verdeutlicht wiederum, dass Vietnam in seiner Entwicklungsstrategie den Spagat zwischen regionalen Freiheiten und zentralstaatlicher Macht schafft. Studien zeigen auch (siehe unter anderem Kono und Uchimura 2012b), dass mit Hilfe von Dezentralisierungen in Vietnam unter anderem auch Einkommensungleichheiten verringert werden.

2.1.1.2 Bedeutung öffentlicher Unternehmen und General Corporations

Ein weiteres wesentliches Element der vietnamesischen Wirtschaft sind die öffentlichen Unternehmen (*State Owned Enterprises; SOEs*) und deren Privatisierungsprozess, auch *equitisation* (siehe unter anderem Beresford 2008, S. 227; Beeson und Pham 2012, S. 550; UNDP 2006) genannt, wodurch staatlichen Unternehmen formell unabhängige Eigentümer zugeführt wurden. Durch diese Maßnahme sank nicht nur die Anzahl der öffentlichen Unternehmen stark ab, auch deren Anteil am Bruttoinlandsprodukt wurde zurückgedrängt. Für die Überführung staatlicher Unternehmen an unabhängige Eigentümer wurden seit den 1990er Jahren zahlreiche rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen, wie das *Enterprise Law* von 2005 oder das *Law of State-Owned Enterprises 2003*, sowie zahlreiche Verordnungen. Dementsprechend wurde auch die Entlohnung von Managern in öffentlichen Unternehmen nach Leistung gestaffelt und Bonuszahlungen vorgesehen. Wesentlicher als diese Umstellung ist jedoch die Frage, auf welche Weise der Staat Einfluss auf unabhängige „staatliche“ Unternehmen, jene die nun dem *Enterprise Law* unterstehen, ausüben kann. Nachdem staatliche Unternehmen privatisiert wurden, ist es wesentlich, das von staatlicher Seite investierte Kapital zu regulieren. Damit hat sich die Aufgabe des Staates von einem direkten Einfluss hin zu einem Management der Investitionen gewandelt, wodurch die Schaffung von neuen Regulierungsstellen notwendig wurde. Dabei wurden die Ministerien ihrer Regulierungsaufgaben enthoben und das Finanzministerium (*Ministry of Finance, MoF*) erhielt die Aufgabe das Kapital der transformierten öffentlichen Unternehmen zu überwachen, während auf Provinzebene das *People's Committee* und die *General Corporations* die Aufsicht über ihre öffentlichen Unternehmen behielten (in diesem Zusammenhang ist vor allem die Verordnung 73 vom 6. Dezember 2000 von Bedeutung) (vgl. UNDP 2006, S. 2 f.). Unter *General Corporations* versteht man dabei eine Unternehmensgruppe, in der eine *Dachgesellschaft* die Aktivitäten der Mitglieder überwacht (vgl. UNDP 2007, S. 10).

Im Zuge der Privatisierung wurden vor allem kleine und wenig profitable Unternehmen in unabhängige Eigentümerstrukturen überführt. Daraus ergibt sich, dass Mitte der 2000er Jahre unter den 200 größten Unternehmen Vietnams 122 staatliche, 22 private und 56 ausländische Unternehmen waren (vgl. UNDP 2007, S. 6). Abbildung 2.2 zeigt den Anteil der jeweiligen Top 200-Unternehmen nach Eigentümerstruktur an Beschäftigung, Aktiva, Umsatz und Steueraufkommen gemessen an der Gesamtzahl der Unternehmen nach der jeweiligen Eigentümerstruktur. Dabei wird vor allem die Bedeutung der großen öffentlichen Unternehmen deutlich. Im Gegensatz zu den öffentlichen Unternehmen haben die privaten Unternehmen, welche den Top 200-Unternehmen angehören, nur einen geringen

Tab. 2.2 Top 200 vietnamesische Unternehmen in General Corporations. (Quelle: UNDP 2007, S. 11, Box 6; eigene Darstellung)

General Corporations	Abkürzung	Unternehmen
Viet Nam National Coal and Mineral Industries Group	Vinacomin	15
Viet Nam National Textile and Garment Group	Vinatex	11
Viet Nam National Cement Corporations	VNCC	9
Viet Nam Rubber Group	Geruco	8
Viet Nam National Chemical Corporation	Vinachem	8
Viet Nam National Shipping Lines	Vinalines	5
Viet Nam Shipbuilding Industry Group	Vinashin	5
Viet Nam Insurance Group	BaoViet	4
Viet Nam Oil and Gas Group	PetroVietnam	4
Viet Nam Post and Telecommunications Group	VNPT	4
Hanoi Construction Corporation	HACC	3
Viet Nam Airlines	Vietnam Airlines	3
Viet Nam National Petroleum Import Export Corporation	Perolimex	3
Viet Nam Paper Corporation	Vinapaco	3
Civil Engineering Construction Corporations No 5	Cienco 5	2
Electricity of Viet Nam	EVN	2
Hanoi Electronics Corporation	Hanel	2
Song Da Construction Corporation	Song Da	2
Viet Nam Engine and Agricultural Machinery Corporation	VEAM	2
Viet Nam Industrial Construction Corporation	Vinaincom	2
Viet Nam Railways	VNR	2
Viet Nam Steel Corporation	VSC	2
Andere GCs		19
<i>Gesamt</i>		<i>120</i>

Anteil an den Kennzahlen Beschäftigung, Aktiva, Umsatz und Steueraufkommen. Große private Unternehmen haben beispielsweise nur einen Anteil von 1,9% an der Beschäftigtenanzahl gemessen an der Gesamtzahl von 105.167 privaten Unternehmen, die Teil des Surveys der UNDP (vgl. UNDP 2007, S. 6) waren.

Im Gegensatz zu den größten staatlichen Unternehmen, die einen wichtigen Anteil am staatlichen Sektor haben und zunehmend die von staatlicher Seite bestimmten strategischen Sektoren umfassen, wurden zahlreiche kleine privatisierte vormals staatliche Unternehmen in die Strukturen von *General Corporations* aufgenommen (vgl. UNDP 2006, S. 10). Wie Tab. 2.2 zeigt, beinhalten 23 General Corporations insgesamt 120 Unternehmen der 200 größten vietnamesischen Unternehmen. Die *Viet Nam National Coal and Mineral Industries Group* beinhaltet 15 Unternehmen, gefolgt von *Vinatex* und *VNCC* mit

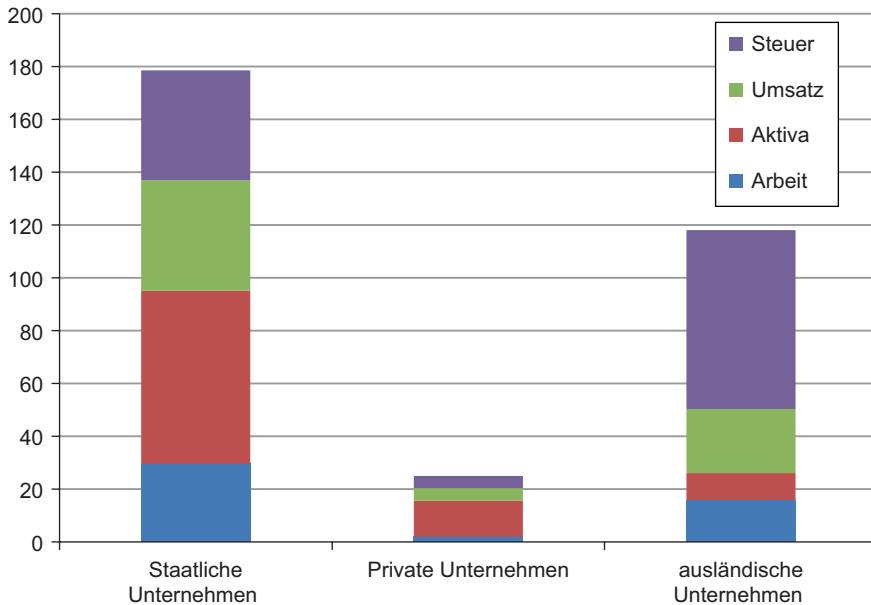


Abb. 2.2 Kennzahlen Top 200-Unternehmen nach Eigentümerstruktur; eigene Darstellung aus Daten von UNDP 2007, S. 6

elf beziehungsweise neun Unternehmen. In Kap. 8 wird genauer auf das Zusammenspiel zwischen *General Corporations* und dem Finanzsektor eingegangen und auf die potenziell wachsende Instabilität verwiesen.

2.1.2 Liberalismus: Bedeutung der Exportsektoren

Trotz der Ausrichtung der vietnamesischen Entwicklungsstrategie auf ein investitionsgetriebenes, statt auf ein rein exportgetriebenes Wachstum hat dennoch die Entwicklung des Außenhandels wesentlich zur ökonomischen Besserstellung des Landes beigetragen. Sowohl die Steigerungen der Exporte als auch die Erleichterungen bei der Schaffung und Expansion von privaten Unternehmen ist wesentlicher Bestandteil der liberalen Aspekte der vietnamesischen Entwicklungspolitik. Diese ermöglichen nicht zuletzt auch eine verstärkte Präsenz ausländischer Unternehmen. Der Beitrag, den daher ausländische Direktinvestitionen für die Entwicklung der vietnamesischen Wirtschaft geleistet haben, wird im Anschluss unter Abschn. 2.2 besprochen.

2.1.2.1 Importe und Exporte

In Abb. 2.3 wird deutlich, wie sich die Importe und Exporte von Waren und Dienstleistungen durch den Beitritt zur WTO und im Rahmen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise verändert haben. Dabei wird in den Jahren 2000 bis zu den Prognosen des Interna-

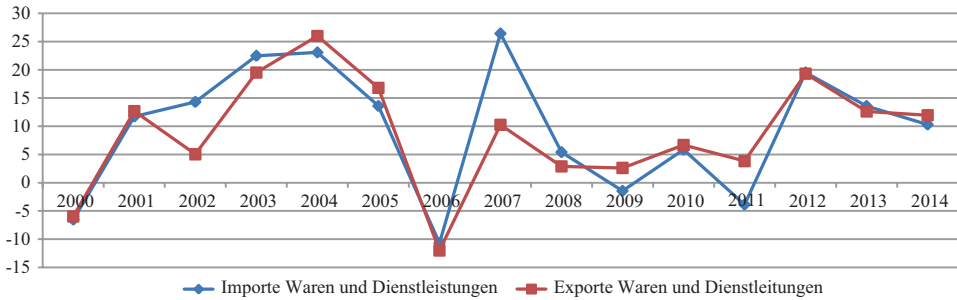


Abb. 2.3 Importe und Exporte, Internationaler Währungsfonds (2012)

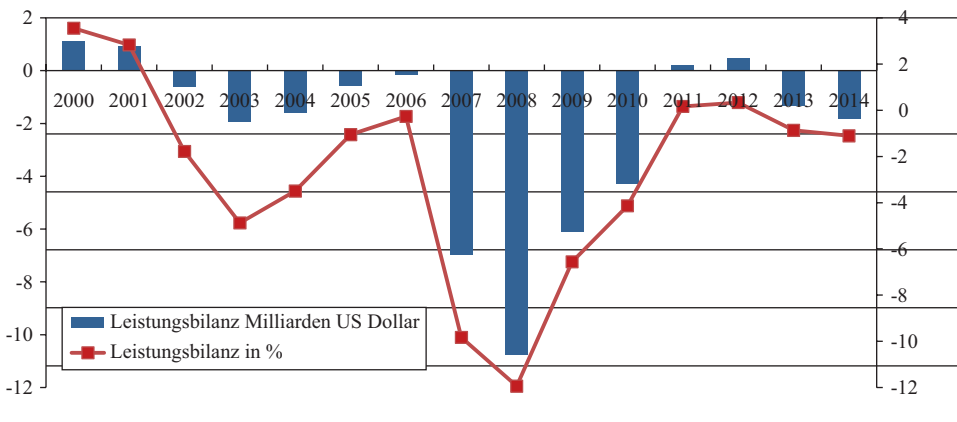


Abb. 2.4 Leistungsbilanz, Internationaler Währungsfonds (2012); eigene Darstellung

tionalen Währungsfonds des Jahres 2014 jeweils auf die prozentuellen Veränderungen der Volumina der Exporte und Importe im Bereich Handel und Dienstleistungen verwiesen. Es zeigt sich, dass durch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise die Importe stärkere Schwankungen erlebt haben, als die Exporte, und dass nach 2012 mit einer Erholung und positiven Entwicklung zu rechnen ist. Die Einbrüche von 2006 spiegeln die Überhitzung der vietnamesischen Wirtschaft bis 2005 wider, die jedoch durch den WTO-Beitritt 2007 einen weiteren Aufschwung erfährt. Auch hier sind sowohl Exporte, als auch Importe positiv von den Entwicklungen betroffen.

Während in Abb. 2.3 die prozentuellen Veränderungen gemessen an den Volumina deutlich wurden, zeigen sich die Veränderungen bezogen auf die Werte der gehandelten Waren und Dienstleistungen in der Leistungsbilanz. Abbildung 2.4 stellt die Entwicklung der Leistungsbilanz von 2000 bis einschließlich der Prognosen des Internationalen Währungsfonds bis 2014 gemessen in Milliarden US-Dollar und der prozentuellen Veränderung der Leistungsbilanz dar. Hier zeigt sich vor allem in der Phase nach dem wirtschaftlichen Einbruch von 2009 und 2010, dass die vietnamesische Wirtschaft weiterhin

geringwertigere Güter exportiert, während höherwertige Güter importiert werden. Abbildung 2.3 zeigt zwar einen gleichförmigen Verlauf der Volumina von Importen und Exporten, gemessen an der Leistungsbilanz ist jedoch eine negative Veränderung zu beobachten.

Nicht nur die Volumina der gehandelten Waren und Dienstleistungen konnten durch die Liberalisierungsbestrebungen Vietnams und die Integration des Landes in die Welt-handelsorganisation positiv verändert werden, auch die Handelspartner veränderten sich. Die Öffnung des Landes seit Mitte der 1980er Jahre hat vor allem von 1990 auf 1991 zu einer wesentlichen Veränderung der Handelsbeziehungen geführt. Waren bis 1990 die Außenbeziehungen im Wesentlichen auf andere sozialistische Staaten fokussiert, so kommt es 1991 zum Wandel, der mit einer Reduktion der Exporte in andere sozialistische Staaten von fast 65 % auf etwas über 4 %, und einer Verringerung der Importe von anderen sozialistischen Staaten von fast 68 % auf ebenfalls etwa 4 % verbunden ist (vgl. Quinlan 1995, S. 88 ff.).

Daten von 2000 bis 2010 zeigen ein weiter differenziertes Bild bezogen auf die wesentlichen Handelsregionen, aber mit geringerer Dynamik. Die Region Ostasien und Pazifik ist weiterhin wichtigster Handelspartner, wobei hier vor allem Anschluss an hoch entwickelte Staaten gesucht wird. Importe aus weniger entwickelten Staaten der Region finden nur in einem sehr geringen Ausmaß statt. Exporte hingegen stellen mit über 22 % einen wesentlichen Anteil an den Exporten an Handelsgütern dar. Wie Tab. 2.3 zeigt, konnten von 2005 bis 2010 auch die Exporte nach Europa und Zentralasien fast verdoppelt werden. Diese stellen jedoch mit lediglich 2,3 % der exportierten Handelsgüter weiterhin nur einen kleinen Anteil dar und liegen gleichauf mit den Exporten nach Lateinamerika und in die Karibik. Die Entwicklung der Importe aus Europa zwischen 2005 und 2010 ist deutlich von der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise beeinflusst. So kam es zu einem Einbruch von 2,9 auf 1,8 % der importierten Handelsgüter. Im Gegensatz dazu wurden die Importe aus der Region Ostasien und Pazifik weiter ausgebaut.

Wesentlicher Bestandteil der Liberalisierung ist auch die Effizienzsteigerung von Handelsbeziehungen. An dieser Stelle soll auf die unmittelbaren Rahmenbedingungen im Bereich Handel verwiesen werden. Von 2005 bis 2012 kam es hier vor allem zu einer Reduktion der Tage, die für die notwendigen bürokratischen Schritte für Exporte und Importe kalkuliert werden müssen, von 24 beziehungsweise 23 Tagen auf 21 Tage (siehe Tab. 2.4). Die Anzahl der notwendigen Dokumente ist in diesem Zeitraum gleich geblieben.

2.2 Ausländische Direktinvestitionen und wirtschaftliche Entwicklung

Zahlreiche Studien zeigen den positiven empirischen Zusammenhang zwischen Wachstum und ausländischen Direktinvestitionen in Vietnam (siehe unter anderem: Anwar und Lan Phi 2010; Hoang et al. 2010; Tran 2009; Dinh Chien und Zhang 2012).

Im Zuge der Liberalisierung konnten die ausländischen Direktinvestitionen zwischen 1988 und 2005 mit einer jährlichen Wachstumsrate von circa 20 % gesteigert werden (vgl.

Tab. 2.3 Handelsbeziehungen nach Regionen. (Quelle: Weltbank 2012a, b; eigene Darstellung)

Handelsgüter in % der Gesamtexporte	2000	2005	2010
Exporte Ostasien & Pazifik	22,6	21,7	22,3
Exporte Europa & Zentralasien	1,3	1,2	2,3
Exporte Lateinamerika & Karibik	0,9	1,7	2,3
Exporte Naher Osten & Nordafrika	2,6	0,8	0,7
Exporte Südasien	0,6	0,6	1,6
Exporte Sub-Sahara Afrika	0,8	0,9	1,4
Exporte arabische Staaten	2,8	1,1	1,6
Exporte außerhalb der Region	6,1	5,1	8,3
Exporte Entwicklungsländer innerhalb der Region	22,6	21,7	22,3
Exporte hoch entwickelte Staaten	70,6	71,1	69,4
Handelsgüter in % der Gesamtimporte	2000	2005	2010
Importe Ostasien & Pazifik	20,2	29,2	38,8
Importe Europa & Zentralasien	2,4	2,9	1,8
Importe Lateinamerika & Karibik	0,4	1,3	2,2
Importe Naher Osten & Nordafrika	0,3	0,1	0,1
Importe Südasien	1,3	1,8	2,2
Importe Sub-Sahara Afrika	0,2	0,5	0,4
Importe arabische Staaten	4,6	6,5	6,7
Importe außerhalb der Region	20,2	29,2	38,8
Importe Entwicklungsländer innerhalb der Region	1,0	1,6	1,5
Importe hoch entwickelte Staaten	74,4	63,7	54,5

Tab. 2.4 Rahmenbedingungen für Handel. (Quelle: Weltbank 2012c; eigene Darstellung)

	2005	2012
Anzahl der Dokumente für Exporte	6	6
Anzahl der Dokumente für Importe	8	8
Zeit für Exporte (Tage)	24	21
Zeit für Importe (Tage)	23	21

Anwar und Lan Phi 2010, S. 1743). Dabei konnte sowohl ein Wachstum der Beschäftigung als auch des industriellen Outputs und der Exporte erreicht werden. Insgesamt machten ausländische Direktinvestitionen im Jahr 2008 30 % der gesamten Investitionstätigkeit Vietnams aus (vgl. OECD 2009). Abbildung 2.5 zeigt die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen – nach Vietnam und aus Vietnam – in den Jahren 2003 bis 2011. Besonders stark stiegen die ausländischen Direktinvestitionen nach Vietnam vom Beitritt zur WTO bis zum Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 an. Im Anschluss sanken die Zuflüsse, jedoch stiegen im Gegenzug die zwar noch immer weitaus geringeren ausländischen Direktinvestitionen Vietnams in andere Nationen vergleichsweise stark an. Wesentliche In-

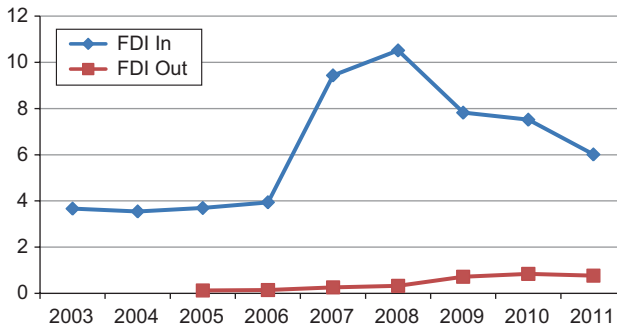


Abb. 2.5 Ausländische Direktinvestitionen; Weltbank (2012b)

vestoren in Vietnam sind vor allem Malaysia (circa US\$ 15.100 Mio.), Taiwan, Japan und Singapur. Europäische Staaten haben im Vergleich zu den ausländischen Direktinvestitionen aus Asien einen weitaus geringeren Stellenwert. Die Schweiz gilt hier mit circa US\$ 700 Mio. im Jahr 2008 als Spitzenreiter der europäischen Staaten (vgl. OECD 2009, S. 19).

Die einzelnen Regionen Vietnams haben unterschiedlich stark von den Zuflüssen an ausländischen Direktinvestitionen profitiert. Tabelle 2.5 zeigt den durchschnittlichen Anteil der ausländischen Direktinvestitionen in den Jahren 1996–2000 und 2001–2005 in den verschiedenen Regionen des Landes sowie in den wirtschaftlich bedeutenden Provinzen in Vietnam. Dabei wird deutlich, dass sich der wesentliche Trend in diesen Perioden nicht verändert hat. Die Region *Red River Delta* und *South East* sind die Vorreiter bei der Akkumulation von ausländischen Direktinvestitionen, während vor allem die Region *North West* deutlich hinter der Entwicklung hinterher hinkt. Deutlich rückläufig war der Anteil an ausländischen Direktinvestitionen in den Regionen *South Central Coast* und *Central Highlands*. Betrachtet man die Aufteilung ausländischer Direktinvestitionen nach Provinzen, zeigt sich noch deutlicher wie stark konzentriert die Anteile der ausländischen Direktinvestitionen sind. *Ho Chi Minh City* und *Hanoi* sind sowohl 1996–2000, als auch 2001–2005 die Vorreiter bei der Akkumulation von Direktinvestitionen, doch die Periode 2001–2005 zeigt ein differenziertes Bild. Vor allem *Dong Nai*, *Ba Ria – Vung Tau* und *Binh Duong* konnten in der zweiten Periode starke Zuwächse verzeichnen. Im Jahr 2006 waren die Daten für *Hanoi* weiter rückläufig, während auch in diesem Jahr *Vung Tau* starke Steigerungen aufwies.

Genauer zur regionalen Entwicklung, den Stärken und Schwächen der einzelnen Regionen und deren Auswirkungen auf das Potenzial für ausländische Direktinvestitionen wird in Abschn. 3.2 und 3.3 besprochen.

2.3 Was wird unter nachhaltiger Entwicklung verstanden?

Das *Ministry of Planning and Investment* (2008) und die vietnamesische Regierung haben 2004 im Rahmen der Agenda 21 die wesentlichen Faktoren für nachhaltige Entwicklung in Vietnam festgehalten. Indem der Ansatz der nachhaltigen Entwicklung anerkannt wurde,

Tab. 2.5 Ausländische Direktinvestitionen nach Regionen und Provinzen. (Quelle: Hoang et al. 2010: Tab. 5, 300; eigene Darstellung)

Ausländische Direktinvestitionen in % der gesamt FDI	1996–2000	2001–2005
<i>Region</i>		
Red River Delta	29,3	24,4
North East	4,6	4,6
North West	0,2	0,3
North Central Coast	1,5	2,8
South Central Coast	10,4	4,4
Central Highlands	4,2	0,7
South East	48,2	59,5
Mekong River Delta	1,6	3,3
<i>Provinz</i>		
Ho Chi Minh City	23,6	15,5
Ha Noi	22,1	13,7
Dong Nai	6,9	17,9
Ba Ria – Vung Tau	8,8	10,7
Binh Duong	6,9	13,4
Hai Phong	2,8	4,4
Da Nang	1,3	2,1
Hai Duong	1	1,5
Ha Tay	1,4	0,1
Quang Ninh	3,9	1,8

wurden für Vietnam nicht nur ökonomische, sondern auch umweltbezogene und soziale Entwicklungsziele als Teil der gesamten Entwicklungsstrategie festgelegt.

Die positive *ökonomische Entwicklung* der letzten Jahre wurde bereits in Abschn. 1.1 deutlich gemacht. Um hier jedoch auch in den künftigen Jahren von einer nachhaltigen ökonomischen Entwicklung sprechen zu können, haben Breu et al. (2012) die Notwendigkeit der Steigerung der Arbeitsproduktivität verdeutlicht. Will man das gesetzte Wachstumsziel des Bruttoinlandsprodukts von 7% tatsächlich erreichen, wurde eine notwendige Arbeitsproduktivitätssteigerung von 6,4% errechnet. In der Vergangenheit (2005–2010) wurde eine Arbeitsproduktivitätssteigerung von etwas über 4% erreicht, wodurch sich eine Produktivitätslücke von etwas über 2% ergibt. Wird keine zusätzliche Steigerung der Arbeitsproduktivität erreicht, so ist mit einem 30% geringeren Wirtschaftswachstum als erwartet zu rechnen.

Neben der Notwendigkeit zu Produktivitätssteigerungen zur Erreichung nachhaltiger ökonomischer Entwicklung ist auch die Implementierung einer sozialen Entwicklung wesentlich für nachhaltiges Wachstum. In diesem Bereich sind, wie bereits unter Abschn. 1.1.2 diskutiert, zahlreiche Mängel nicht nur in Vietnam, sondern im gesamten asiatischen Raum evident.

Hinzu kommt der Bedarf an umwelttechnischer Entwicklung. In diesem Bereich weist Vietnam ebenfalls großen Nachholbedarf auf (siehe in diesem Zusammenhang die genauen Ausführungen unter Homlong und Springler 2012). Im Kap. 12 wird auf die Bedeutung dieses Sektors für ausländische Investoren verwiesen.

2.4 Fazit

Die Öffnung von Vietnams Wirtschaft, welche mit *Doi Moi* eingeleitet wurde, hat zu einem deutlichen Anstieg der internationalen wirtschaftlichen Verflechtungen des Landes geführt. Trotz der Liberalisierung sind jedoch noch protektionistische Elemente der Wirtschaftspolitik zu beobachten, die sich zum Beispiel in der Rolle von staatlichen Unternehmen zeigen. Ausländische Direktinvestitionen haben zur Entwicklung Vietnams in den letzten Jahren einen bedeutenden Beitrag geleistet. Die Zahl der europäischen Investoren ist, im Vergleich zu Investoren aus asiatischen Ländern, gering. Die regionale Verteilung und somit auch die positiven Auswirkungen der Direktinvestitionen sind auf wenige Regionen des Landes konzentriert.

Literatur

- Anwar, Sajid, und Nguyen Phi Lan. 2010. Foreign direct investment and economic growth in Vietnam. *Asia Pacific Business Review* 16(1–2):183–202.
- Asia Programs. 2008. The structural roots of macroeconomic instability, policy discussion paper no. 3 September 18, 2008, Harvard University.
- Balaam, David, und Michael Veseth. 2005. *Introduction to International Political Economy 3rd edition*. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Beeson, Mark, und Hung Hung Pham. 2012. Developmentalism with Vietnamese characteristics: The persistence of state-led development in East Asia. *Journal of Contemporary Asia* 42(4):539–559.
- Beresford, Melanie. 2008. Doi Moi in review: The challenges of building market socialism in Vietnam. *Journal of Contemporary Asia* 38(2):221–243.
- Breu, Marco, Richard Dobbs, und Jaana Remes. 2012. Sustaining Vietnam's growth: The productivity challenge. *EuroCham Newsletter*, First Quarter 2012 Issue 23.
- Dinh Chien, Nguyen, und Kezhong Zhang. 2012. FDI of Vietnam; two-way linkages between FDI and GDP, competition among provinces and effects of laws. *iBusiness* 4:157–163.
- Hoan, Thu Thu, Paitoon, Wiboonchutikula, und Bangorn, Tubtimtong. 2010. Does foreign direct investment promote economic growth in Vietnam? *ASEAN Economic Bulletin* 27(3):295–311.
- Homlong, Nathalie, und Elisabeth, Springler. 2012. *Umweltherausforderungen und -potential in Vietnam und Kambodscha, Investitions- und Projektmöglichkeiten für österreichische Umwelttechnologieunternehmen*. Saarbrücken: SVH.
- Internationaler Währungsfonds. 2012. World economic outlook database. www.imf.org. Accessed: 25. Okt. 2012
- Kono, Hisaki, und Hiroko, Uchimura. 2012a. Intergovernmental fiscal relationships in Vietnam after the 2002 state budget law: The center-province and the province-district/commune dimensions. In *Fiscal decentralization and development, experiences of three developing countries in Southeast Asia*, Hrsg. Hiroko, Uchimura, 101–132. Houndmills: Palgrave MacMillan.

- Kono, Hisaki, und Hiroko Uchimura. 2012b. The diversity of fiscal decentralization below provincial level and its relation to development in Vietnam: Do More decentralized provinces improve health and economics equity? In *Fiscal decentralization and development, experiences of three developing countries in Southeast Asia*, Hrsg. Hiroko, Uchimura, 101–132. Houndmills: Palgrave MacMillan.
- Ministry of Planning and Investment. 2008. *Vietnam agenda 21 office: Sustainable development implementation in Vietnam*. Hanoi: Ministry of Planning and Investment.
- Oatley, Thomas. 2011. *International political economy, 5th ed., New York*. San Francisco: Pearson (Longman).
- OECD. 2009. Viet Nam, policy framework for investment assessment, OECD investment policy reviews. OECD Publishing.
- Quinlan, Joseph P. 1995. *Vietnam, Business Opportunities and Risks, A guide to success in Asia's next dragon*. Berkeley: Pacific View.
- Tran, Tien Quang. 2009. Sudden surge in FDI and infrastructure bottlenecks, the case in Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin* 26(1):58–76.
- UNDP. 2006. The state as investor: equitisation, privatisation and the transformation of SOEs in Viet Nam, UNDP Viet Nam policy dialogue paper 2006/3.
- UNDP. 2007. Top 200, industrial strategies of Viet Nam's Largest Firms. Ha Noi: United Nations Development Programme.
- Weltbank. 2012a. Global development finance database, Stand 2012. www.worldbank.org. Accessed: 05. Feb. 2013.
- Weltbank. 2012b. World development indicators database, Stand 2012. www.worldbank.org. Accessed: 05. Feb. 2013.
- Weltbank. 2012c. Doing business database, Stand 2012. www.worldbank.org. Accessed: 08. Feb. 2013.



<http://www.springer.com/978-3-8349-4428-3>

Business-Handbuch Vietnam

Das Vietnamgeschäft erfolgreich managen:
Kulturverständnis, Mitarbeiterführung, Recht und
Finanzierung

Homlong, N.; Springler, E.

2013, XXVI, 209 S. 41 Abb., 21 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4428-3