OAG Kansai
1398

1978
JAHRESBERICHT

在日ドイツ商工会議所

DEUTSCHE INDUSTRIE - UND HANDELSKAMMER IN JAPAN

Abgeschlossen im September 1978

DEUTSCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER IN JAPAN
(Zainichi Doitsu Shoko Kaigisho)

Postanschrift: C.P.O. Box 588, Tokyo 100–91
Büro: Akasaka Tokyu Bldg. 10F
Nagata-cho 2–14–3
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Telefon: (03) 581–9881
Telex: J 26229 GERHAKA
Telegramm-Adresse: GERMAHAKA

Bankverbindungen:
Deutsche Bank, Tokyo Branch, Konto Nr. 503690
Dresdner Bank AG, Tokyo Branch, Konto Nr. 200.700

Druck: Fukuin Printing Co., Ltd., Tokyo

在日ドイツ商工会議所

住　所: 〒100 東京都千代田区永田町 2–14–3
赤坂東急ビル 10 階
〒100–91 東京中央郵便局私書箱 588

電　話: (03) 581–9881
ケーブルアドレス: GERMAHAKA

取引銀行: ドイツ銀行東京支店 Nr. 503690
ドレスナー銀行東京支店 Nr. 200.700

印　刷: 福音印刷株式会社

950, 10/78

INHALT

Zum Inhalt 1

Erster Abschnitt:
JAPAN 1978

1. Die politische Entwicklung 3

2. Gesamtwirtschaftliche Daten
2.1. Sozialprodukt 9
2.2. Geld und Kreditpolitik *Hans Dieter Brammer* 11
2.3. Öffentliche Finanzen 13
2.4. Preise 16
2.5. Arbeitsmarkt *Angelika Ernst* 19

3. Außenwirtschaft
3.1. Währungspolitik *Albrecht Staerker* 25
3.2. Zahlungsbilanz *Albrecht Staerker* 27
3.3. Außenhandel — Überblick 28
3.4. Handel mit den Vereinigten Staaten (USA) 31
3.5. Handel mit der Europäischen Gemeinschaft (EG) 33
3.6. Handel mit der Bundesrepublik Deutschland 36
3.7. Handel mit China 39
3.8. Auslandsinvestitionen 41
3.9. Wirtschaftliche Zusammenarbeit 46

4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche
A. Verarbeitendes Gewerbe
4.1. Stahlindustrie *Alfred E. H. Zernecke* 51
4.2. Maschinenbau *Manfred G. Krischek* 52
4.3. Schiffbau *Jörn Olroth* 55
4.4. Kraftfahrzeugindustrie *Horst Geuder* 57
4.5. Elektrotechnische Industrie Teil 1 *Anton Wiegand* 61
Teil 2 *Jürgen Lormann* 65
4.6. Feinmechanik und Optik 69
4.7. Chemische und Pharmazeutische Industrie 71
4.8. Textilindustrie 75
B. Sonstige Wirtschaftsbereiche
4.9. Energie- und Rohstoffwirtschaft 79
4.10. Landwirtschaft und Ernährung *B. Michael Lehmann* 83
4.11. Bauwirtschaft 85
4.12. Verkehrswirtschaft 87
4.13. Handel 91
4.14. Kapitalmärkte *Dr. Alexander Bürkner* 95

Zweiter Abschnitt
BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DAS JAHR 1977
1. Aus den Arbeitsbereichen der Kammer 97
2. Veranstaltungen der Kammer 101
3. Organe der Kammer 103

ANHANG I.
Statistischer Teil
mit Verzeichnis der Tabellen zu den Artikeln im Ersten Abschnitt
1. Jahresdurchschnittskurse 1*
2. Gesamtwirtschaftliche Daten 1*
3. Außenwirtschaft 9*
4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche 23*

ANHANG II.
1. Die Organe der Kammer 1978 . . . . . *1*

Zum Inhalt

Der Jahresbericht 1978 enthält neben einem Rückblick auf das abgelaufene Jahr auch Ereignisse des laufenden Jahres und statistische Ergebnisse, soweit sie bis September 1978 verfügbar waren. Da die endgütigen Statistiken oft mit einiger Verspätung erscheinen, sind einige Ergebnisse — auch wenn nicht ausdrücklich als solche gekennzeichnet — mit vorläufigen Zahlen dokumentiert.

Soweit das vorliegende Material — in erster Linie englischsprachige Veröffentlichungen aus Japan und Artikel aus der deutschen Presse — es zuließ, wurden auch die kurzfristigen Aussichten und die deutsch-japanischen Beziehungen auf dem jeweiligen Gebiet dargestellt.

Da sich die Veröffentlichung an den deutschen Leser wendet, der für die japanische Wirtschaft ein gewisses Interesse hegt, ohne aber ein Spezialist auf dem Gebiet zu sein, wurden auch allgemeine Erläuterungen über die japanische Wirtschaftsstruktur eingeflochten, die das Verständnis für das aktuelle Geschehen erleichtern sollen. Damit wir uns nicht von Jahr zu Jahr wiederholen, ist das Schwergewicht dieser Erläuterungen je nach Reichhaltigkeit des verfügbaren aktuellen Quellenmaterials in jedem Jahresbericht etwas verschoben.

Den wirtschaftlichen Artikeln ist im Teil 1 wieder eine Übersicht über die politische Entwicklung vorangestellt. Die wirtschaftliche Berichterstattung gliedert sich in Teil 2: Gesamtwirtschaftliche Daten, Teil 3: Außenwirtschaft und Teil 4: Ausgewählte Wirtschaftsbereiche. Die Statistiken sind im Anhang I zusammengefaßt, um die Lesbarkeit des Textes zu verbessern. Sie sind gleichwohl im Zusammenhang mit den jeweiligen Textabschnitten zu sehen und geben dem interessierten Leser auch Einzelheiten zu Systematik und Quellen der verwendeten Zahlen. Dem Statistischen Teil ist eine Liste der Tabellen vorangestellt, so daß auf besondere Hinweise auf einzelne Statistiken in den Artikeln verzichtet wurde. Insbesondere die Tabelle 1 mit den Jahresdurchschnittskursen ist für den mit Yen- und US-Dollar-Werten nicht vertrauten Leser sicher eine Hilfe.

Der Bericht der Geschäftsführung über die Tätigkeit der Kammer im Jahre 1977 wurde der Ordentlichen Mitgliederversammlung im März 1978 durch den Geschäftsführer vorgetragen. Der Bericht ist im zweiten Abschnitt abgedruckt, um allen interessierten Kreisen, die nicht im täglichen Kontakt mit der Kammer stehen, einen Überblick über die Arbeit einer Organisation wie unserer Auslandshandelskammer zu geben. Im Anhang II sind die Organe der Kammer im laufenden Jahr aufgeführt.

Die mit Namen gezeichneten Beiträge sind von Fachleuten zumeist aus Mitgliedskreisen verfaßt, denen an dieser Stelle gedankt sei. Die nicht gezeichneten Artikel wurden von der Geschäftsführung geschrieben.

Das Mitgliederverzeichnis erreichte inzwischen einen solchen Umfang, daß es nicht mehr im Jahresbericht untergebracht werden konnte, sondern nur noch separat gedruckt wurde. Dieses Jahr enthält es auch ein Branchenverzeichnis. Dem an der weiteren Berichterstattung über die deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen und japanische Wirtschaftsprobleme interessierten Leser empfehlen wir unsere Zeitschrift „Markt Deutschland — Japan". Das zur gleichen Zeit wie das Mitgliederverzeichnis erschienene Faltblatt „Japan Wirtschaft in Zahlen", Ausgabe 1978, enthält in handlicher Form wichtige Fakten zur Schnellinformation.

Für Ratschläge, wie der Jahresbericht in Informationsbreite und -tiefe verbessert werden kann, ist die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan jederzeit dankbar.

Erster Abschnitt:
Japan 1977/78

1. DIE POLITISCHE ENTWICKLUNG

LDP schwächer, aber weiter Regierungspartei

Mit einer nach den 34. Unterhauswahlen vom Dezember 1976 geschwächten Regierungspartei, die ihre Mehrheit nur durch den Übertritt einiger „Unabhängiger" wahren konnte, trat die japanische Regierung unter ihrem neuen Regierungschef Takeo Fukuda in das Jahr 1977. Welche innenpolitischen Probleme und vor allem welche Anforderungen an geschicktes Taktieren diese geringe Mehrheit von nur 260 Sitzen (bei insgesamt 511 Unterhausmitgliedern) aufwirft, zeigte sich sogleich zu Beginn des Jahres 1977 bei den Haushaltsberatungen, da aufgrund des Wahlergebnisses im Haushaltsausschuß des Unterhauses die Oppositionsparteien die Mehrheit innehaben. Der Regierungspartei ist es damit nicht mehr möglich, ihre Politik ohne Rücksichtnahme auf die Oppositionsparteien durchzupeitschen, und bereits bei der Beratung des Etats für das Haushaltsjahr 1977 (1.4. 1977 bis 31. 3. 1978) mußte die Regierung Steuersenkungen akzeptieren, deren Höhe ihr die Opposition vorgeschrieben hatte.

Auf der anderen Seite zeigte sich jedoch schon im ersten Halbjahr 1977 sehr deutlich, daß die Oppositionsparteien noch immer nicht in der Lage sind, eine gemeinsame Linie zu finden — weder innerhalb ihrer eigenen Reihen, wie im Fall der stärksten Oppositionspartei, der Sozialistischen Partei Japans (SPJ), noch um so weniger in einer gegen die Liberaldemokratische Partei (LDP) gerichteten Koalition. Vor allem die SPJ erlitt eine empfindliche Schlappe durch den Austritt des Altsozialisten und früheren SPJ-Generalsekretärs Saburo Eda, der zwar kurz danach starb, dessen Schritt aber dennoch zur Gründung einer weiteren sozialistischen Partei (Sozialistische Bürgerliga) führte.

Von der Uneinigkeit der Oppositionsparteien profitierte die LDP, als sie bei den 11. Oberhauswahlen im Juli 1977 mit 127 Sitzen eine, wenn auch kleine und wieder durch Eintritt einiger Unabhängiger erzielte Mehrheit von 252 Sitzen errang. Auf gut japanische Art übernahm SPJ-Vorsitzender Tomomi Narita die Verantwortung für die Niederlage seiner Partei, aber es kennzeichnete den desolaten Zustand der stärksten Oppositionspartei, daß es sehr lange dauerte, ehe sich der bisherige Bürgermeister von Yokohama, Ichio Asukata, zur Übernahme des Parteivorsitzes Ende 1977 bereiterklärte.

Auch die Kommunistische Partei Japans (KPJ) erlitt bei den Oberhauswahlen eine erneute Niederlage, während die Parteien der Mitte, die Komeito, die Sozialdemokratische Partei (DSP) und der Ende 1976 von der LDP abgespaltene Neue Liberale Club (NLC) ihre Position weiter verstärken konnten.

Die Wahlergebnisse zeigen, daß die LDP vermutlich noch für absehbare Zeit als die Partei angesehen werden muß, die die Regierungspolitik Japans tragen wird — wenn auch vielleicht in einer Koalition, als deren Partner nur eine oder auch mehrere Parteien der „Mitte" in Betracht kommen könnten.

Wie schon Ende 1976 vermutet, so bestätigte sich bei den Oberhauswahlen im Sommer 1977, daß der Erfolg der LDP vor allem von der Furcht der Wähler getragen wird, daß die profilarmen Oppositionsparteien bei einem Wahlsieg das Geschick der japanischen Nation bestimmen könnten. Dasselbe Gefühl bestimmte die Mitglieder der Partei, ein bis dahin selten gesehenes Einigkeitsgebaren an den Tag zu legen. Sympathie und Toleranz gegenüber der Regierungspartei übertrug sich allerdings nicht auf deren Vorsitzenden, Ministerpräsident Takeo Fukuda, der außenpolitisch — vor allem gegenüber China — nicht immer geschickt operierte, und der, obwohl Wirtschaftsexperte, Japan 1977 noch nicht spektakulär aus der Rezession herausführen konnte und unter dessen Leitung die japanische Wirtschaftspolitik gegen Ende des Jahres 1977 zunehmend ausländische Kritik auf sich zog. Fukuda war daher gezwungen, schon nach einjähriger Regierung sein Kabinett im Dezember 1977 umzubilden. Wenn auch derartige Regierungsumbildungen innerhalb der Legislaturperiode in Japan nicht selten sind und oft aus Rücksichtnahme des Regierungschefs auf den Ehrgeiz der einzelnen Parteifaktionen durchgeführt werden, so war doch die Regierungsumbildung im Dezember 1977 auch durch ökonomische Überlegungen bestimmt; denn sie betraf in erster Linie wirtschaftliche Portefeuilles. Dabei trat als neuer Name auf Kabinettsebene Nobuhiko Ushiba in Erscheinung, ein gewandter und sprachkundiger Diplomat, der sich als Botschafter in Washington bewährt hatte und nun in seinem neu geschaffenen Amt als Sonderminister für Außenwirtschaftsfragen an allen Brennpunkten der außenwirtschaftlichen Aktivitäten Japans — vor allem in Washington, Brüssel und Genf — die gegen Japan geführten Angriffe zu parieren und die Gemüter zu beruhigen hat.

Das erste Halbjahr 1978 zeigte, daß die Faktionen innerhalb der Regierungspartei sich langsam wieder hervorwagen. Die weiterhin geringe Popularität Fukudas veranlaßt die Faktionsführer, angesichts der für Dezember 1978 anstehenden Wahl des Parteivorsitzenden ihre eigenen Positionen und Chancen zu überdenken. Für die nationale Politik ist es deshalb sicher nicht von Vorteil, wenn der Regierungschef sich schon im Sommer 1978 überlegen muß, wie er gegenüber dem Generalsekretär der Partei, Masayoshi Ohira, taktieren muß, dessen Ambitionen auf das Amt des Parteivorsitzenden und damit nach japanischer Regel gleichzeitig auf das Amt des Ministerpräsidenten immer deutlicher werden. Gleichzeitig wird der Ehrgeiz Ohiras auch bereits dadurch angeheizt, daß hinter ihm der jüngere Yasuhiro Nakasone und auch der Wirtschaftsminister Toshio Komoto nachdrängen.

Das Verhältnis zu den asiatischen Nachbarn

Auf außenpolitischem Gebiet bleibt der Aktionsspielraum Japans weiterhin durch das Dreieck Washington-Peking-Moskau determiniert. Auch der außenpolitische Aufschwung Fukudas im Rahmen seiner Reise in die ASEAN-Länder und nach Birma im August 1977 kann als ein Ausfluß des amerikanischen Wunsches nach einem stärkeren japanischen Engagement im asiatisch-pazifischen Raum gesehen werden. Während dieser Reise faßte

Fukuda die japanische Asien- (und ASEAN-) Politik in drei Punkten zusammen, die man seitdem etwas anspruchsvoll als „Fukuda-Doktrin" bezeichnet:

a) Japan wird nicht mehr als militärische Macht in Erscheinung treten;

b) die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Japan und den Ländern Asiens sollen über eine gegenseitige materielle Befriedigung hinaus von einer geistigen Erfüllung getragen sein und „von Herz zu Herz" gehen;

c) Japan strebt eine Partnerschaft auf der Grundlage der Gleichberechtigung an.

Die ASEAN-Politik hat allerdings noch nicht allzu viele handgreifliche Ergebnisse erbracht. Japan muß überdies das nach wie vor bestehende Mißtrauen in Südostasien in Rechnung stellen, wenn es seine Entwicklungshilfe, damit aber auch seinen wirtschaftlichen Einfluß in der Region verstärken will. Ein neues Element für die Asienpolitik Japans stellt überdies die Außenpolitik Vietnams dar, wie sie Mitte 1978 erkennbar wird. Bei den wirtschaftlichen Interessen, die Japan in Vietnam besitzt und die durch japanische Kreditzusagen untermauert wurden, muß Japan sich hüten, sich angesichts der Konfrontation Vietnams zur Volksrepublik China und des Beitritts Vietnams zum Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (COMECON), mit dem die Hoffnung auf eine bündnisfreie Zone in Südostasien begraben wird, in politische Entwicklungen hineinziehen zu lassen, die Japans Bemühungen um Erhaltung des „gleichen Abstandes" zwischen den bestimmenden Mächten des pazifischen Raumes gefährden müßten.

Verständnisschwierigkeiten mit den USA

Das japanisch-amerikanische Verhältnis, das mit der Wahl Carters auf seiten der USA auch von neuen Namen getragen wird, war nicht ohne Spannungen. Abgesehen von den amerikanische Erwartungen in eine offenere Außenwirtschaftspolitik und eine konsequentere Wachstumspolitik („Lokomotivtheorie") sowie von den auf die japanische Wirtschaft einwirkenden Irritationen der Dollarkrise haben vor allem zwei Aspekte der amerikanischen Außenpolitik Japan beunruhigt: die Korea-Politik und die Nuklear-Politik.

Die amerikanische Absicht, die Truppenpräsenz in Süd-Korea abzubauen, zwingt Japan, sein bisheriges strategisches Konzept neu zu durchdenken. Dabei herrscht vor allem ein Gefühl der Beunruhigung vor. Nicht zuletzt von einem gewissen Wohlwollen seitens der Volksrepublik China getragen, scheint sich aber auch eine Enttabuisierung des Verteidigungskonzeptes anzubahnen. Und in der Wirtschaft melden sich Stimmen, die für Japan einen Anteil am einträglichen weltweiten Waffengeschäft fordern.

Die USA bereiteten Japan ferner Schwierigkeiten, als man Mitte 1977 die erste Anlage zur Wiederaufbereitung von Kernbrennstoffen in Betrieb nehmen wollte. Erst nach hartnäckigen Verhandlungen stimmten die USA der Inbetriebnahme der Anlage zunächst für zwei Jahre zu. Daß die Haltung Carters in dieser Frage das energiearme Japan besonders treffen mußte, war jedoch voraussehbar.

Nicht zuletzt aufgrund dieser Erfahrungen beobachtet man die Asien-Politik des wenig erfahrenen amerikanischen Präsidenten mit Skepsis und Zurückhaltung. Ob diese Zurückhaltung durch die Entsendung des asienerfahrenen früheren Senators Mike Mansfield als Botschafter nach Tokyo kompensiert werden kann, bleibt abzuwarten.

Endlich ein China-Vertrag

Im Verhältnis zur Volksrepublik China gingen die Initiativen in erster Linie von Kreisen der japanischen Wirtschaft aus. Eine hochrangige Keidanren-Delegation, die sich Anfang April 1977 in China aufhielt, legte die Basis für die am 16. Februar 1978 unterzeichnete langfristige Handelsvereinbarung (s.u.). Dagegen wurden in der Frage des Abschlusses eines Friedens- und Freundschaftsvertrages zunächst keine Fortschritte erzielt. Eine wesentliche Rolle spielte dabei die von China geforderte Hegemonieklausel, von der japanische Kreise eine Verschlechterung der ohnehin nicht guten Beziehungen zur Sowjetunion befürchten. Tatsächlich versucht die Sowjetunion mit allen Mitteln, den Abschluß eines japanisch-chinesischen Vertrages zu hintertreiben.

Mit einer sehr unentschlossenen Politik hat allerdings auch Ministerpräsident Fukuda die chinesische Geduld mehr als nötig strapaziert. Erst die sich abzeichnenden engeren Wirtschaftsbeziehungen boten die Voraussetzung dafür, daß Gespräche über den Vertrag im Juli 1978 ernsthaft aufgenommen wurden und in überraschend kurzer Zeit mit der Unterzeichnung am 12. 8. 1978 zum Abschluß gebracht wurden. Vermutlich um diese Verhandlungen nicht zu gefährden, wurde das Erscheinen einer größeren Anzahl chinesischer Fischereifahrzeuge in den Gewässern um die sowohl von China als auch von Japan beanspruchten Senkaku-Inseln im April 1978 rasch heruntergespielt. Es kann jedoch kaum angenommen werden, daß diese Erinnerung an ein nach chinesischer Auffassung ungelöstes Territorialproblem zwischen China und Japan auf ein Versehen der chinesischen Fischer zurückzuführen ist. Man wird dieser Frage auch in Zukunft Beachtung schenken müssen, da sie auch nach Abschluß des Friedens- und Freundschaftsvertrages (aus dem China die Senkaku-Frage ausdrücklich ausgeklammert hat) jederzeit wieder reaktiviert werden kann.

Verstimmung mit der Sowjetunion

Größere Beachtung fand 1977 außerdem das andere ungelöste Territorialproblem: der japanische Anspruch auf die von der Sowjetunion okkupierten „Nördlichen Territorien". An diesem japanischen Anspruch sind bisher alle sowjetischen Bemühungen um Abschluß eines Friedens- oder auch nur Freundschaftsvertrages gescheitert, die seitens der Sowjetunion auch 1977 wieder unternommen wurden.

Besonders aktuell wurde diese Territorialfrage, nachdem die Sowjetunion am 1. 3. 1977 eine 200-Meilen-Wirtschaftszone an ihren Küsten errichtet hatte. Japan konterte am 1. 7. 1977 mit der eigenen 200-Meilen-Zone, nachdem man schon vorher die bisherige 3-Meilen-Territorialzone auf 12 Meilen erweitert hatte. Das Problem der „Nördlichen Territorien" wurde damit nur verkompliziert, da sich die konkurrierenden Zonen nunmehr gerade im Bereiche der besetzten Inseln überschneiden. Eine Lösung ist angesichts vor allem der sowjetischen Machtdemonstrationen in den Gewässern um Japan nicht abzusehen.

Die Sowjetunion hat ihre Unzufriedenheit mit der japanischen Außenpolitik, die nach dem MIG-Zwischenfall vom Herbst 1976 ohnehin einen Höhepunkt erreicht hatte, auch in ihren seitdem mit besonderer Hartnäckigkeit geführten Fischereiverhandlungen zu erkennen gegeben, bei denen Japan zu empfindlichem Nachgeben gezwungen war.

Das Ausspielen der sowjetischen Machtposition gegenüber Japan bietet sicherlich auch eine Erklärung dafür, daß die japanische Wirtschaft trotz eines Moskau-Besuches des

Keidanren unter Präsident Toshio Doko im Juni 1977 bei weitem nicht mehr den Enthusiasmus gegenüber gemeinsamen japanisch-sowjetischen Entwicklungsprojekten zeigt wie in der ersten Hälfte der 1970er Jahre. Die Gesamtentwicklung im Nordwest-Pazifik deutet aber darauf hin, daß es für Japan zunehmend schwieriger wird, zwischen Peking und Moskau noch eigene Gedanken einer nationalen Politik im internationalen Rahmen durchzusetzen.

Stärkung der „dritten Seite"

Im Zusammenhang mit der Lokomotivtheorie wurde auch der Trilateralismus (USA — EG — Japan) im abgelaufenen Jahr oft beschworen. Die schwache Seite des Dreiecks ist zweifellos die Beziehung zwischen Japan und der EG, die weder in politischer noch in wirtschaftlicher Hinsicht das Niveau der Verbindung der USA mit der EG bzw. mit Japan erreicht. Für Japan wird die EG oft durch die Bundesrepublik Deutschland repräsentiert, die nach Auffassung der Japaner einfach die stärkste Nation in der EG ist. Was Wirstchaftsfragen angeht, sieht man auch mehr Gemeinsamkeiten mit Deutschland als z.B. mit Italien. 1977 wurde der Dialog zwischen Japan und der Bundesrepublik intensiviert durch Besuche des Bundesaußen- und -wirtschaftsministers in Japan. Im Frühjahr 1978 besuchte auch der Bundespräsident Japan. Im Oktober 1978 kommt der Bundeskanzler zu einem offiziellen Besuch nach Japan.

Anfang 1977 kam G. Diehl als Botschafter in Nachfolge von Prof. W. Grewe nach Tokyo. Anfang 1978 löste B. Yoshino in Bonn A. Sono als Botschafter ab.

2. *Gesamtwirtschaftliche Daten*
2.1. SOZIALPRODUKT

Der „Ölschock" von Ende 1973 scheint für Japan der Beginn einer neuen ökonomischen Zeitrechnung zu sein. Aus der Sicht der Japaner hat dieses von außen eintretende Ereignis die Wirtschaft in vollkommen neue Bahnen gelenkt. Der Ursprung aller jetzt zu bewältigenden Probleme wird in der Ölkrise gesehen, wobei man geflissentlich übersieht, daß die Probleme im Ansatz auch schon vorher bestanden und in der historischen Entwicklung der japanischen Wirtschaftsstruktur begründet sind. Vielleicht ist es typisch für Japan, daß man die unmittelbar anstehenden Probleme in erster Linie — dafür aber sehr intensiv — betrachtet und sie so schnell wie möglich einer Lösung zugeführt werden.

Die Inflation konnte erfolgreich eingedämmt werden, die Zahlungsbilanz produzierte sogar einen ärgerlich hohen Überschuß und das gesamtwirtschaftliche Wachstum erfüllte zwar nicht alle Erwartungen, lag aber durchaus über dem anderer Industrieländer.

Soll-und Istwerte für das Wachstum

In den 1960er Jahren hatte Japan fabelhafte Wachstumsraten von durchschnittlich etwa 10% erzielt. Nach der Ölkrise kam man zu der Einsicht, daß mittelfristig, d.h. bis in die 1980er Jahre, das stetige reale Wachstum des Bruttosozialprodukts (BSP) nur bei 7 bis 8% p.a. liegen könne. Die konjunkturelle Erholung nach der Ölkrise vollzieht sich aber nur etwa halb so schnell wie man es von früheren Zyklen gewohnt ist. Nach dem Tief von 1974 (−1,2%) verzeichnete man +2,4% für 1975, +5,7% für 1976 und jetzt +5,4% für 1977.

Anfang 1977 hatte man das Wachstum noch auf 6% geschätzt, und die Wirtschaft drängte die Regierung, 6,5% anzustreben. Mit +5,4% erreichte man das Ziel nicht, stand aber noch besser da als die Bundesrepublik Deutschland (+2,4%) oder die USA (+4,9%). Für 1978 hatte die Regierung vor Beginn des Jahres das wünschenswerte Wachstum auf 6,7% angesetzt und hielt auch beim Gipfeltreffen in Bonn an der Leitlinie von 7% fest, obwohl Wirtschaftsforschungsinstitute und Banken mit ihren Prognosen von Anfang an zwischen 4 bis 6% lagen. Nach dem Stand zur Jahresmitte 1978 rechnet man für das laufende Jahr mit 5,2%.

Für das Jahr 1979 prognostiziert man eine weitere leichte Erholung und glaubt, daß +6,4% erreichbar seien, so daß das stetige Wachstum der dann folgenden Jahre bei 7% liegen könnte. Allerdings sind bis dahin noch verschiedene strukturelle Probleme zu lösen.

Internationaler Vergleich

Das japanische Bruttosozialprodukt ist mit US$ 684 Mrd. für 1977 das zweithöchste der freien Welt hinter den USA und dürfte kaum noch viel hinter der Sowjetunion zurückliegen; es ist um ein Drittel größer als das der Bundesrepublik Deutschland. Das Bruttosozialprodukt/Einwohner, ein Maßstab für den Lebensstandard der Bevölkerung betrug etwa US$ 6.000, was knapp drei Viertel des entsprechenden Betrages in der Bundesrepublik ausmachte. Damit liegt Japan aber schon über einigen Ländern der EG (z.B. Großbritannien,

Italien). Die Erwerbsbeteiligung ist in Japan jedoch vergleichsweise hoch, so daß das BSP/ Erwerbstätigen, was man grob als Maßstab für die Lohnhöhe interpretieren kann, nur 62% des deutschen Wertes erreicht. Diese Betrachtungsweise führt zu der Überlegung, daß neben den zweifellos vorhandenen international wettbewerbsfähigen Wirtschaftszweigen (mit entsprechenden Löhnen) noch verschiedene relativ unproduktive Zweige in Japan existieren. Darin liegt allerdings auch eine Chance für weiteres Wachstum.

Verwendungsrechnung (Bruttosozialprodukt)

In der ersten Jahreshälfte 1977 sah man Anzeichen für eine etwas beschleunigte Erholung; der Abbau der Fertigwarenläger schritt fort und die angekündigten Steigerungen der Staatsausgaben beflügelten den Optimismus. Danach wirkten die Konjunkturmaßnahmen aber nicht so schnell wie erwartet, und der steigende Yen warf Schatten auf die Exportaussichten. Ab Anfang 1978 ist das Zutrauen in die günstige Konjunktur wieder besser.

In dem weiter steigenden Wert des Yen sieht man auch greifbare positive Aspekte. Der Lagerabbau ist beendet und die Produktion zeigt alle Voraussetzungen, wieder ein höheres Niveau erreichen zu können.

Wenn 1977 „nur" eine reale Wachstumsrate von 5,4% erreicht wurde, dann lag das in erster Linie an den zögernden Ausgaben des privaten Verbrauchs (über 50% Anteil am BSP). Die Beruhigung bei den Preisen war noch nicht ganz abgeschlossen und die weiterhin ungewisse Beschäftigungssituation trug zu der geringen Steigerung von nur 3,3% (real) bei. Trotz der Förderungsmaßnahmen zeigte sich im Wohnungsbau kein Fortschritt. Die Investitionen der Wirtschaft (+3%) stagnierten praktisch, da die Auslastung der Kapazitäten noch unter Vorjahreshöhe lag. Die einzigen positiven Faktoren waren damit die staatlichen Investitionen (+10%) und die Ausfuhr (+10%); sie reichten aber nicht aus, um die Konjunktur insgesamt zu stimulieren.

Verteilungsrechnung (Volkseinkommen — VE)

Für die Verteilungsrechnung liegen die Ergebnisse erst bis 1976 vor. Der Trend der steigenden Lohnquote setzte sich 1976 (63,7%) fort. Der Anteil der Selbständigeneinkommen (15,1%) ging weiter zurück. Der Anteil der direkten Unternehmenssteuern sank im Zuge der schleppenden Geschäftsentwicklung auf 4,9%. Nur die Vermögenseinkommen (14,4%) — wegen der noch hohen Sparzinsen — stiegen leicht an, und die Restgröße der Unternehmensgewinne (3,2%) erholte sich etwas.

Entstehungsrechnung (Nettoinlandsprodukt — NIP)

Auch hier reichen die zur Verfügung stehenden Zahlen erst bis 1976. An der Entstehungsrechnung läßt sich ähnlich wie an der Verteilung der Erwerbstätigen auf die verschiedenen Wirtschaftszweige verfolgen, welchen Strukturwandel die japanische Wirtschaft erlebt hat. Der primäre Sektor (Landwirtschaft, Forsten, Fischerei) hatte 1960 noch 15% zum NIP beigetragen; 1976 waren es nur noch 6,2%. Es ist damit zu rechnen, daß der Anteil der Landwirtschaft mit der geringer werdenden Landerwerbsbevölkerung noch weiter abnimmt. Relativ gering im internationalen Vergleich ist der Anteil des sekundären Sektors (Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe) mit nur 35%, der wegen der Nichtauslastung der Industrie-Kapazitäten sogar leicht gegenüber dem Vorjahr gefallen war. Der niedrige Anteil

der Industrie (25,7%) ist zum Teil wohl damit zu erklären, daß viele Hilfsleistungen nicht von der Industrie selbst, sondern von separaten Unternehmen des tertiären Sektors erbracht werden. Das mag auch ein Grund dafür sein, daß die japanische Industrie in gewissen Zweigen hohe Ausbringungsmengen (z.B. Tonnen Stahl, Automobileinheiten) pro Industriebeschäftigten ausweisen kann. So ist z.B. der Vertrieb meist aus den Industrieunternehmen ausgegliedert.

Der tertiäre Sektor hat den vergleichsweise hohen Anteil von 58,2%, der in den letzten Jahren stetig zugenommen hat. Innerhalb des tertiären Sektors hatte der Handel den größten Anteil mit 18,3%, was nicht zuletzt auch auf ein aufwendiges Vertriebssystem hindeutet. Der Sektor Dienstleistungen (1976: 15,1%) dehnte sich in den letzten Jahren stetig aus; die Nachfrage der Wirtschaft nach Beratungs- und Forschungsleistungen sowie der Verbraucher nach Leistungen auf dem Freizeitsektor werden diesen Bereich auch in Zukunft wachsen lassen. Der Finanzsektor (Banken, Versicherungen, Grundstücksverkehr) erreicht den relativ hohen Anteil von 13,4%, während der Staat vergleichsweise geringe 4,1% Wertschöpfung erzielte.

Hans Dieter Brammer

2.2. GELD- UND KREDITPOLITIK

Während zur Jahresmitte 1978 bei der japanischen Industrie eine positive Grundstimmung hinsichtlich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung unverkennbar ist, überwog Anfang 1977 eindeutig der Pessimismus. Die Antriebskräfte waren in der zweiten Jahreshälfte 1976 erlahmt und führten zu einer Unterbrechung der wirtschaftlichen Aufwärtsbewegung. Steigerungen beim Export und der Antrieb der öffentlichen Ausgaben konnten den zu geringen Zuwachs bei den Anlage- und Ausrüstungsinvestitionen sowie dem privaten Konsum nicht wettmachen.

Während die Großhandelspreise Anfang 1977 relativ stabil waren, was insbesondere auf die Aufwertung des Yen und günstigere Bedingungen auf den überseeischen Rohstoffmärkten zurückzuführen war, war bei Konsumgütern aufgrund von Preiserhöhungen bei Saisonwaren und bei administrierten Leistungen zunächst eine Beschleunigung des Preisauftriebs zu verzeichnen, die sich jedoch im weiteren Verlauf des Jahres wieder abschwächte.

Das Niveau der industriellen Erzeugung war 1977 insgesamt unbefriedigend, auch wenn sich über den Export ein Ventil bot, das die zu geringe Inlandsnachfrage kompensieren half.

Privatinvestitionen trotz niedriger Zinsen noch schwach

Dieser entmutigende Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung veranlaßte die japanische Regierung Anfang 1977, die fiskalpolitischen Maßnahmen des Vorjahres durch umfangreiche geld- und kreditpolitische Maßnahmen zur Ankurbelung der heimischen Nachfrage zu ergänzen. Der ersten Ermäßigung des Diskontsatzes der Bank of Japan von 6,5% auf 6% am 12. 3. folgte eine weitere auf 5% am 19. 4. 1977. Auch die viel zu hohe Prime Rate für

längerfristige Kredite, die die Investitionsneigung hemmte, wurde am 28. 4. 1977 von 9,2% auf 8,4% zurückgenommen. Die amtlich fixierten Habenzinssätze wurden auf Wunsch der Regierung erst später teilweise angepaßt.

Außer den diskontpolitischen Maßnahmen, die einen Rückgang der durchschnittlichen Zinssätze für kurzfristige Bankkredite von über 8% Anfang 1977 auf etwa 7,5% Mitte 1977 nach sich zogen, tat die Bank of Japan im Juni 1977 ein Weiteres durch Aufhebung ihrer sogenannten „window guidance", durch die das Wachstum des Kreditvolumens der Banken reglementiert worden war. Mit dieser Maßnahme sollten die Banken zu einer Ausweitung ihrer Kreditvergabe angeregt werden, um so einen weiteren Rückgang des bis Jahresmitte bereits stark rückläufigen Wachstums der Bankkredite (Loans+Discounts) zu verhindern.

Diese „Politik des leichten Geldes" wurde in den Folgemonaten durch weitere Diskontsenkungen auf 4,25% am 5. 9. 1977 und schließlich auf 3,5% am 16. 3. 1978 verstärkt, so daß die Zinsen auf ein zuvor nicht gekanntes Niveau absanken. Im April 1978 betrug der Marktsatz für Wechselrediskontierungen 4,5% (Anfang 1977: 7,5%), der Zinssatz für langfristige Kredite 7,1% (9,2%). Die Habenzinssätze sowie die Effektivverzinsung der Staatsanleihen ermäßigten sich in nahezu dem gleichen Umfang, wenn auch zum Teil zeitverschoben.

Trotz dieser umfassenden geldpolitischen Lockerungsmaßnahmen blieb die Kreditnachfrage gering. Die Anlage- und Ausrüstungsinvestitionen der Privatwirtschaft stagnierten 1977 als Folge geringer Gewinnerwartungen und unzulänglich genutzter Kapazitäten bei ¥23,7 Bill. und der private Wohnungsbau trotz öffentlicher Förderungsmaßnahmen bei ¥13,1 Bill. Auch der private Konsum belebte sich 1977 nur geringfügig. So ist es nicht verwunderlich, daß das monatliche Geldmengenwachstum (M2) von 13% im Januar 1977 auf 10,7% im Dezember 1977 (jeweils durchschnittlicher Monatszuwachs gegenüber der Vorjahreszahl) zurückging.

Das reale Wachstum des Bruttosozialprodukts von 5,4% im Jahre 1977 wurde daher ausschließlich vom weiter gestiegenen Export und von den höheren öffentlichen Ausgaben getragen. Bekanntlich hatten die Regierung Fukuda und die Bank of Japan am 3. 9. 1977 ein Zusatzbudget von ¥2.000 Mrd. angekündigt, das am 24. 10. 1977 vom Parlament gebilligt wurde. Konjunkturell wird dieses Programm aber infolge eines allzu langwierigen Verwaltungsverfahrens wohl erst 1978 voll wirksam werden. Aber auch so stiegen die Staatsausgaben langsam an, nicht zuletzt wegen des bewußten Deficit Spending.

Zweifelsohne dürften die fiskal- und geldpolitischen Maßnahmen auch mit dazu beigetragen haben, die Inflationsrate zu reduzieren. Während sich der Großhandels-Preisindex 1977 nur um 1,9% (gegenüber 5% in 1976) erhöhte, fiel der durchschnittliche Anstieg des Preisindex für die Lebenshaltung von 9,3% 1976 auf 8,1% in 1977 und hat sich im ersten Halbjahr 1978 weiter ermäßigt. Zur Jahresmitte 1978 beträgt die laufende Inflationsrate 3,5%, so daß alles in allem die positiven Faktoren für die wirtschaftliche Entwicklung im weiteren Verlauf des Jahres überwiegen.

2.3. ÖFFENTLICHE FINANZEN

Die Vorherrschaft der Exekutive

In allen Ländern weist das System der öffentlichen Finanzen historisch gewachsene Besonderheiten auf, die es fraglich machen, ob man noch von einem System sprechen kann. In Japan ist die Finanzwirtschaft so unübersichtlich, daß es für einen Außenstehenden schwer ist, sich einen genauen Überblick zu verschaffen. Eigentlich haben die Beamten des Finanzministeriums die Finanzen allein in der Hand. Die von ihnen formulierten Haushaltspläne werden in der Regel von den beiden Kammern des Parlaments ohne Änderungen verabschiedet; die Beamten bestimmen auch die Finanzen der nachgeordneten Gebietskörperschaften durch Zuweisungen und Höchstgrenzen der Verschuldung; sie handhaben das konjunkturwirksame Instrument des Darlehens- und Investitionsprogramms (DIP). Ausnahmen traten erst vereinzelt auf. So erzwangen die Oppositionsparteien vor Verabschiedung der Regierungshaushaltsvorlage 1977 eine Steuerkürzung von rd. 3 Mrd. DM; 1978 erreichten die Bau- und Landwirtschaftslobbies erhöhte Ausgaben auf den sie betreffenden Gebieten.

Eine Wirtschaft mit vielen Töpfen

Die größte geschlossene Finanzmasse ist der Allgemeine Haushalt der Zentralregierung mit einem Volumen von ¥28,5 Bill. für 1977, was 15% des Bruttosozialprodukts entspricht. Dazu kamen im letzten Haushaltsjahr noch zwei Nachtragshaushalte mit einem zusammengefaßten Volumen von ¥0,8 Bill. Daneben verwaltet die Zentralregierung 41 Sonderfonds, wozu u.a. die Sozialversicherungen, das Postsparsystem und der Landwirschaftsstützungsfonds gehören. Das Finanzministerium führt weiterhin das Darlehens- und Investitionsprogramm mit einer Gesamtsumme von ¥12,5 Bill.; dieses Budget wird vorwiegend aus dem Postsparsystem und durch staatliche garantierte Anleihen finanziert und dient der Wirtschafts- und Strukturförderung, d.h. es kann auch konjunkturstimulierend eingesetzt werden. Über alle diese genannten Budgets sowie die Haushalte von 15 staatlichen Unternehmen (u.a. Bahn, Telefon, Export Import Bank) muß das Parlament entscheiden.

Das Kabinett entscheidet nach Vorschlag des Gebietskörperschaften-Ministeriums über die Leitlinien für die Finanzen der Gebietskörperschaften, deren aggregierte Finanzmasse mit ¥28,8 Bill. (1977) etwas größer ist als der Haushalt der Zentralregierung. Die Gebietskörperschaften bestehen aus 47 Präfekturen, 644 Städten sowie einer großen Anzahl von Gemeinden. Die Unübersichtlichkeit der öffentlichen Finanzen ergibt sich insbesondere aus komplizierten Einnahme- und Ausgabe- sowie Kreditbeziehungen zwischen den verschiedenen Budgets der öffentlichen Hand.

Steuerdiskussionen

Die Staatsquote — Ausgaben der Zentralregierung und der Gebietskörperschaften als Prozentsatz des Bruttosozialprodukts — ist mit 23,4% relativ niedrig und in den letzten Jahren nicht angestiegen. Das liegt u.a. an den niedrigen Verteidigungsausgaben, den vielen Leistungen der öffentlichen Hand, die über Sonderfonds und mit Gebühren finanziert werden (z.B. Schnellstraßen) und daran, daß andere Leistungen wie Bildung zu einem

erheblichen Teil einfach im privaten Sektor liegen. Da auch ein großer Prozentsatz der Altersvorsorge in privater Hand liegt, ist der Anteil der öffentlichen Hand insgesamt relativ niedrig.

Entsprechend der geringen Staatsquote sind auch die Steuern relativ niedriger als z.B. in der Bundesrepublik Deutschland. Bei einem Einkommen von ca. 60.000 DM (Verheirateter mit 2 Kindern) ist der effektive Lohnsteuersatz 13,2%. Nach einer allgemeinen Redensart funktioniert die Einkommensteuer nach dem 10–5–3–System, was bedeuten soll, daß bei Arbeitnehmern 10 Zehntel des Einkommens der Steuer unterliegen, bei Selbständigen aber nur 5 Zehntel und bei Bauern nur 3 Zehntel. Deshalb ist von mancher Seite mehr Steuergerechtigkeit gefordert worden, wobei insbesondere Ärzte, die auch in der alljährlichen Statistik der Steuerhinterzieher an prominenter Stelle erscheinen, Ziel der Kritik wurden, ohne daß sich allerdings bisher viel geändert hat.

Die durchschnittlichen Gewinnbesteuerung erreicht bei den japanischen Unternehmen 54,3% (vergleichbarer Satz für die Bundesrepublik: ca. 60%), wobei in Japan vielfach noch günstigere Abschreibungsmöglichkeiten hinzukommen und Bewirtungsspesen relativ großzügig gehandhabt werden.

Da die staatlichen Ausgaben aus konjunkturpolitischen Gründen in letzter Zeit stark erhöht wurden, ohne daß das Steueraufkommen entsprechend anstieg, mußten entgegen den bisherigen Haushaltsgrundsätzen auch Anleihen zur Finanzierung von nichtinvestiven Ausgaben aufgenommen werden. In dieser Situation ist es nicht verwunderlich, daß wieder einmal die Einführung einer allgemeinen Verbrauchs- oder Mehrwertsteuer diskutiert wurde. Bisher gibt es — abgesehen von der auch anderwärts üblichen Sonderbesteuerung von Alkohol, Tabak und Benzin — nur eine selektive Verbrauchssteuer auf 68 Waren wie z.B. Autos und Elektrogeräte, die mit unterschiedlichen Sätzen beim Hersteller bzw. Importeur erhoben wird. Bei der ursprünglichen Einführung stand wohl der heute nicht mehr zeitgemäße Gedanke einer „Luxussteuer" Pate. Wenn man bedenkt, daß die jetzigen Verbrauchssteuern in Japan nur ca. 7 Mrd. DM gegenüber 63 Mrd. DM Mehrwert- und Einfuhrumsatzsteuer in der Bundesrepublik erbringen (1977), könnte die Steuerbasis in Japan noch erheblich verbreitert werden. Da man aber inflationäre Wirkungen, administrative Schwierigkeiten insbesondere im Kleingewerbe und schließlich Streit um die Aufteilung der neuen Einnahmen befürchtete, ist der Vorschlag für eine allgemeine Verbrauchssteuer bisher über eine Empfehlung des Steuerbeirats beim Premierminister nicht hinausgekommen. Die Diskussion wird jedoch weitergehen und der Ausgang wird sicher auch davon abhängen, wieweit die staatliche Kreditfinanzierung steigt.

Einkommen-, Körperschaft- und Alkoholsteuer sind Zentralsteuern, deren Aufkommen in voller Höhe im Allgemeinen Haushalt der Zentralregierung erscheinen. Jedoch werden 32% der Einnahmen aufgrund gesetzlicher Verpflichtung an die Gebietskörperschaften im horizontalen Finanzausgleich abgeführt.

Im Interesse einer gerechten Unternehmensbesteuerung sollen die in Steueroasen erzielten Gewinne japanischer Unternehmen mehr der japanischen Besteuerung unterworfen werden. Ob die ins Auge gefaßten Maßnahmen den Standards der OECD entsprechen, wird von manchen Beobachtern bezweifelt.

Fukuda verspricht Wachstum

Als Fukuda im Dezember 1976 die Regierungsverantwortung als Premierminister von Miki übernahm, galt er, der frühere Beamte des Finanzministeriums, als derjenige, der die Wirtschaft aus dem Konjunkturtal herausführen könne, und zwar insbesondere durch kräftige Steigerung der Staatsausgaben. Das Budget der Zentralregierung für das Haushaltsjahr (Hhj.) 1977 (von April 1977 bis März 1978) wies um 17% höhere Ausgaben gegenüber dem Vorjahr aus (insgesamt ¥28,5 Bill.=ca. 250 Mrd. DM), sah überdurchschnittliche Steigerungen bei den investitionswirksamen Baumaßnahmen des Staates (¥4,3 Bill; +21%) und im Finanzausgleich mit den Präfekturen (¥4,9 Bill.; +25%) vor; diese Maßnahmen sollten die Konjunktur ankurbeln und die noch unzureichende Infrastruktur (Schnellstraßen und -bahnen auf der Ebene der Zentralregierung, Schulen und Krankenhäuser auf der Ebene der Gebietskörperschaften) verbessern. Drei Viertel der staatlichen Bauaufträge sollten bis September 1977 vergeben werden. Die Verwaltungs- und Personalausgaben wurden Sparmaßnahmen unterworfen. Da bei den direkten Steuern Erleichterungen vorgesehen waren, erreichte die Schuldenfinanzierung wie im Vorjahr wieder knapp 30%.

Fukuda hatte für das Hhj. 1977 ein Wachstum von 6,7% angekündigt. Das Deficit Spending tat aber die erhoffte Wirkung nicht. Die Staatsausgaben erzielten nicht den erwarteten Akzelerationseffekt, da ein bedeutender Teil der Ausgaben auf Grunstückskäufe entfiel und deshalb der Endnachfrage nicht zugutekam. Darüber hinaus waren die Unternehmen noch weit von der Kapazitätsgrenze entfernt, so daß sie sich mit kapazitätserweiternden Investitionen und Personalneueinstellungen zurückhielten.

Als es im Sommer 1977 klar wurde, daß die konjunkturelle Erholung zu geringe Fortschritte zeigte, wurden Anfang Oktober 1977 erste Nachtragsbudgets für den Allgemeinen Haushalt der Zentralregierung, die Sonderfonds, Staatsunternehmen (Bahn, Telefon, Entwicklungsgesellschaften der nördlichen Regionen) und das Darlehens- und Investitionsprogramm vom Parlament verabschiedet. Dadurch sollte zusätzliche Nachfrage von ¥0,5 Bill. (ca. 4,5 Mrd. DM) erzeugt werden, die auch vorwiegend für Infrastrukturinvestitionen bestimmt war.

Ab September 1977 begann der steigende Yen-Wert die Wirtschaft zu verunsichern, die Nachfrage blieb weiter hinter den Erwartungen zurück, das Einkommen- und Körperschaftsteueraufkommen erreichte die Schätzwerte nicht, so daß die Regierung schließlich die ursprüngliche Wachstumsprojektion nach unten revidierte. Zum Ausgleich der unvorhersehbaren Steuerausfälle wurden weitere Staatsanleihen aufgelegt. Die Infrastrukturinvestitionen und Kredithilfe für mittelständische Unternehmen, die rezessionsgefährdet waren, wurden forciert, um Ketten-Bankrotte zu verhindern. Diese Maßnahmen wurden im zweiten Nachtragshaushalt mit einem Volumen von ¥0,56 Bill. zusammengefaßt, der Ende Dezember 1977 vom Kabinett beschlossen wurde und Ende Januar 1978 in Kraft trat.

Deficit Spending auch 1978

Aufgrund der weiterhin anhaltenden Rezession sah sich die Regierung veranlaßt, das Prinzip des „ausgeglichenen Budgets" auch für das Haushaltsjahr 1978 außer acht zu lassen. Der Haushalt für das laufende Jahr steht unter der Regierungsprojektion von 7% Wachstum. Zu diesem Ziel hatte sich die japanische Regierung international auch auf dem

Bonner Gipfeltreffen im Juli 1978 verpflichtet. Das Gesamtvolumen des Allgemeinen Haushalts 1978 der Zentralregierung von ¥34,3 Bill. ist um 20% gegenüber dem ursprünglichen Ansatz des Vorjahres erhöht. Bisher hatte man versucht, die Schuldenfinanzierung unter 30% zu halten, setzte sich für 1978 mit 32% aber auch buchmäßig darüber hinweg. Technisch liegt die Schuldenfinanzierung sogar bei 37%, da man auf die Steuereinnahmen vom Mai 1979 (ca. ¥2 Bill.) vorgriff. Die starke Schuldenaufnahme des Staates trägt im Kern die Einengung der Manövrierfähigkeit des Budgets in sich und wird bis 1982, wo man wieder mit einem „ausgeglichenen Budget", d.h. ohne durch Sondergesetze beschlossene Staatsanleihen, rechnet, aufmerksam zu beobachten sein. Der Posten für Emissionen und Schuldendienst im Budget für 1978 (¥3,2 Bill.) wies die höchste Steigerung (+37%) auf. Auch im laufenden Jahr liegt der Schwerpunkt wieder bei Infrastrukturinvestitionen (¥5,4 Bill., +27%). Bemerkenswert sind aber auch die über dem allgemeinen Wachstum liegenden Steigerungen bei den Ausgaben für Soziale Sicherung (¥6,8 Bill., +19%) und Erziehung und Wissenschaft (¥3,9 Bill., +15%).

Um den sich abzeichnenden Optimismus der Wirtschaft nicht absinken zu lassen, wurde vor der Sommerpause, Ende Juli 1978, bereits der traditionelle Nachtragshaushalt angekündigt, der im Oktober etwa vom Parlament zu verabschieden wäre.

Ganz allgemein erhebt sich die Frage, ob die japanische Regierung mit immer höheren Staatsausgaben und steigender Schuldenfinanzierung das Ziel einer Gesundung der japanischen Wirtschaft erreicht oder ob der Schwerpunkt nicht vielmehr auf der Strukturpolitik liegen sollte.

2.4. PREISE

Stabilisierung der Lebenshaltungskosten

Die schwerste Hypothek der Ölkrise war die Inflation, die Regierung und Verbraucher vollkommen unvorbereitet traf. Inzwischen setzte sich aber ein gewisses Preisbewußtsein durch, und die Preise beruhigten sich merklich. Der Höhepunkt der Inflation lag im Jahr 1974 mit einem durchschnittlichen Anstieg der Lebenshaltungskosten um 24,5% gegenüber dem Vorjahr; 1977 betrug die Inflation nur noch 8,1%. Bemerkenswert war, daß der Lebenshaltungskostenindex 1977 in vier Monaten sogar fiel. Der laufende Anstieg in den 12 Monaten von Dezember 1976 bis Dezember 1977 erreichte nur 4,8%, weil die Preise sich insbesondere in der zweiten Jahreshälfte beruhigt hatten. Da die Einkommen der Arbeitnehmer um knapp 10% stiegen, blieb 1977 auch noch ein kleiner realer Einkommenszuwachs.

Zur Jahresmitte 1978 lag der laufende Anstieg der Lebenshaltungskosten (in 12 Monaten) nur noch bei 3,5%. Daraufhin konnte die Regierung die Inflationsrate in ihrer Projektion für das Haushaltsjahr 1978 (bis März 1979) von ursprünglich 6,8% auf 4,9% nach unten revidieren. In der zweiten Hälfte 1978 erwartet man noch Preisschübe bei den öffentlichen Preisen wie z.B. den Nahverkehrstarifen.

In der letzten Zeit, als der Yen insbesondere gegenüber dem US$ aufgewertet wurde,

diskutierte man ausführlich, welche Vorteile der höhere Yen für den Verbraucher haben würde, da ein großer Teil der Einfuhren in US$ fakturiert wird. Die Elektrizitätsversorgungsunternehmen erklärten sich unter dem Druck der Öffentlichkeit und der Regierung bereit, die niedrigeren Einstandskosten für Öl in geringfügig gesenkten Tarifen an den Verbraucher weiterzugeben. Die Kraftwerke behaupteten, daß sie den größeren Teil der Währungsgewinne für ihre Investitionsprogramme aufwenden müßten.

Ähnliche Probleme ergeben sich auch bei Konsumgütern. Wie weit profitiert der japanische Käufer amerikanischer und europäischer Konsumgüter vom höheren Yen? Zunächst einmal haben die Waren nur einen relativ niedrigen Anteil am japanischen Warenkorb. Deutsche Waren werden auch in DM fakturiert, so daß der Währungsgewinn geringer ist als bei US$-Fakturierung. Außerdem kann der Gewinn des Verbrauchers nur mit einer gewissen Verzögerung eintreten, wenn die verschiedenen Handelsstufen nach und nach davon berührt werden; signifikante Senkungen ergaben sich auch erst Mitte 1978, wie das Wirtschaftsplanungsamt feststellte. Der cif-Wert vieler Importgüter macht nur einen geringen Teil des Endverkaufspreises aus: Bei Käse, Krawatten, Seife, Armbanduhren und Füllfederhaltern ein Drittel, bei Eau de Cologne und Thunfisch ein Fünftel und bei Brillenfassungen und Whisky sogar nur ein knappes Siebtel. Ferner spielen noch Überlegungen eine Rolle, ob die Senkung des Einzelhandelspreises dem Image des Importgutes zuträglich ist und ob man nicht durch erhöhte Werbung vielleicht ein besseres Ergebnis erzielt.

Teuerste Städte der Welt: Tokyo und Osaka

Beim Lebenshaltungskostenvergleich zwischen verschiedenen Ländern muß man zunächst einmal klarstellen, was man vergleicht. Internationale Organisationen wie die UNO und Unternehmensberater vergleichen z.B. die Lebenshaltung für höhere Einkommensgruppen von Ausländern in verschiedenen Ländern. Das heißt, ein Ausländer in Frankfurt wird mit einem Ausländer in Tokyo verglichen. Danach war zum Jahresende die Lebenshaltung in Tokyo um knapp 40% teurer als in Frankfurt; Osaka war nur geringfügig billiger als Tokyo. Die zweite Art von Vergleichen wird z.B. von den Auswärtigen Diensten und ebenfalls von Unternehmensberatern angestellt, wobei man das Leben in der Heimat mit dem in der Fremde vergleicht, das heißt, ein Deutscher in der Bundesrepublik wird einem Deutschen in Tokyo gegenübergestellt. Da bei den Auslandsbezügen meist Ausgaben für Wohnung und Schulgeld gesondert behandelt werden, vergleicht man nur die normalen Kosten für die laufende Lebenshaltung und klammert die erwähnten Ausgabearten aus. Der so ermittelte Kaufkraftausgleich für einen Beamten des Auswärtigen Dienstes mit mittlerem Einkommen (etwa A 13), der auf 60% der Inlandsbezüge + Auslandszuschlag (etwas über den Nettobezügen) gezahlt wird, wurde für Oktober 1978 auf 55% festgesetzt, wobei die Währungs-Verhältnisse von März 1978 zugrundelagen. In Anbetracht der seit März erfolgten Yen-Aufwertung (gegenüber der DM) müßte per August 1978 der Kaufkraftausgleich wohl eher bei 75% liegen. Zu beachten ist also, ob man den Vergleich zu einem Zeitpunkt oder aber für einen Zeitraum (im Nachhinein) durchführt.

Das Statistische Bundesamt errechnet auch eine Kaufkraftparität, wobei errechnet wird, wieviel Pfennig eine DM in Japan für einen Deutschen (mit deutschem Verbrauchsschema) wert ist. Diese Zahlen hinken leider immer etwas nach.

So gut wie nie verglichen wird die Lebenshaltung eines Deutschen in Deutschland mit der eines Japaners in Japan, weil das Verbrauchsschema so unterschiedlich ist. Die Wohnungskosten für Ausländer in Japan — zumeist über DM 30,—Monatsmiete/m² in Tokyo — sind deshalb so hoch, weil die Japaner in der Regel anders wohnen und „Sonderanfertigungen" besondere Preise verlangen.

Großhandelspreise

Neben dem Lebenshaltungskostenindex wird in Japan insbesondere der Großhandelspreisindex betrachtet. Er stieg 1977 nur um 1,9% an, weil die Läger bei nichtausgelasteten Kapazitäten auf die Preise drückten. Zum Jahresende machte sich die Yen-Aufwertung auch positiv bemerkbar. Keine Steigerung war bei Textilien, NE-Metallen, elektrotechnischen Erzeugnissen, Fahrzeugen, Chemie- und Mineralölerzeugnissen zu verzeichnen. Die Produkte größerer Unternehmungen notierten stabiler (±0) als die der kleineren (+2,6). Textilien- und Stahlpreise mußten 1978 weiter erhöht werden, weil Produktionseinschränkungen die Gemeinkosten pro Stück erhöhten und keine Rationalisierungsmöglichkeiten mehr vorhanden waren. Bei Baustahl und Zement sorgte in diesem Jahr der Nachfragesog der öffentlichen Bauten für ein leichtes Ansteigen. In Anbetracht der Höherbewertung des Yen und des im Juli 1978 im Vorjahresvergleich um 2,5% gefallenen Indexes prognostizierte die japanische Regierung für das Haushaltsjahr 1978 (bis März 1979) statt ursprünglich +2,7% Anfang September 1978 eine Senkung von 1,5%. Das mäßige Ansteigen der Lebenshaltungskosten und die sinkenden Großhandelspreise könnten die Inlandsnachfrage anregen.

Erzeugerpreise

Da selbst Großunternehmen in Japan kaum direkt liefern, ist die Bedeutung des Erzeugerpreisindexes geringer; er stieg 1977 um durchschnittlich 2,9% und lag zur Jahresmitte 1978 etwa auf der Höhe des Vorjahres.

Außenhandelspreise

Die Ausfuhrpreise (in Yen) sind seit 1975 (=100) gefallen, weil die Hersteller große Anstrengungen unternahmen, die ausbleibende Binnennachfrage durch Auslandsaufträge zu kompensieren. Zur Jahresmitte stand der Index bei 89. Darin drücken sich die Überkapazitäten der japanischen Industrie, aber auch die gefallenen Einstandspreise für Rohstoffe aus. Die Einfuhrpreise (Yen) waren 1977 mit 7,7% noch stärker als die Ausfuhrpreise (−5,6%) gefallen.

Grundstückspreise

Nach dem Höhepunkt der Grundstücksspekulation 1974 waren die Preise gesunken und erreichten im September 1977 erst wieder das Höchstniveau. Im Zwölfmonatsraum bis September 1977 stiegen die Grundstückspreise um 2,6% an. Die Nachfrage nach Bauland für Wohnzwecke war etwas lebhafter als die für Industriezwecke, wobei die Preise in den sechs größten Städten noch etwas stärker anzogen als im übrigen Lande.

Angelika Ernst

2.5. ARBEITSMARKT

Die 1977 allmählich stärker gewordenen konjunkturellen Auftriebskräfte brachten keine grundsätzliche Verbesserung der Lage auf dem Arbeitsmarkt. Strukturbereinigungen und Rationalisierungskampagnen in weiten Teilen der Wirtschaft verstärkten die ursprünglich rezessionsbedingten Diskrepanzen zwischen Arbeitskräfteangebot und -nachfrage. Ein Abbau der Arbeitslosigkeit fand nicht statt.

Arbeitskräfteangebot

Die Bevölkerung Japans wuchs 1977 etwas schwächer als in den Vorjahren um knapp 1 Mill. Personen auf nahezu 114 Mill. Einwohner. Die Konzentration der Bevölkerung in Ballungsräumen verstärkte sich nicht, weiterhin lebten rund 60% der Einwohner in dichtbesiedelten Gebieten. Von den rund 86 Mill. Japanern über 14 Jahre waren 63% erwerbstätig. Entgegen der vorangegangenen Entwicklung hat sich 1977 damit die Erwerbsbeteiligung erhöht. Während der Anteil der erwerbstätigen Männer (81%) weiterhin rückläufig war, stieg der Anteil der erwerbstätigen Frauen (47%) erheblich an. Dadurch kam die allmähliche Annäherung der vergleichsweise hohen Frauenerwerbsquote Japans an das niedrigere Niveau der Frauenerwerbsbeteiligung in den westlichen Industrieländern vorübergehend zum Stillstand.

Der Altersaufbau der japanischen Erwerbsbevölkerung verschob sich wiederum in Richtung auf steigende Anteile von Personen in mittlerem und höherem Alter. Knapp ein Viertel der Erwerbstätigen war 1977 50 Jahre oder älter; zu Anfang der siebziger Jahre hatte der Vergleichswert noch bei 20% gelegen. Dieser Alterungsprozeß, der sich in den kommenden Jahren noch verstärkt fortsetzen wird, bereitet allgemein große Sorge. Etliche Unternehmen begannen, die überwiegend auf dem Senioritätsprinzip basierenden Lohn- und Aufstiegssysteme zu modifizieren. Die Regierung arbeitete an einer Reform des Systems der Altersversorgung.

Der Anteil der Erwerbstätigen mit Hochschulbildung stieg 1977 weiterhin und betrug 22% bei den unter 30jährigen; der Anteil von Berufstätigen, die lediglich die Pflichtschule absolviert hatten (44% bzw. 21% bei den unter 30jährigen), sank gegenüber den Vorjahren. Erstmals stagnierte jedoch der Prozentsatz von Oberschulabsolventen, die ins universitäre Bildungssystem überwechselten. Diese Tatsache wird allerdings als vorübergehend betrachtet. Man geht davon aus, daß der in Japan ohnehin starke Trend zur Hochschulbildung sich in Zukunft noch weiter verstärken wird.

Arbeitskräftenachfrage

Hinter dem Anstieg der Gesamtbeschäftigung gegenüber 1976 um 1,4%, d.h. 760.000. Personen, steht eine sektoral und qualitativ sehr differenzierte Entwicklung.

Im verarbeitenden und Transportgewerbe wurde der Beschäftigtenstand 1977 sogar noch stärker als im Vorjahr reduziert. Die höchsten Beschäftigungszuwächse verzeichnete man im Dienstleistungssektor und in der Bauwirtschaft. Während Klein- und Mittelbetriebe insgesamt ihren Personalstand ausweiteten, sank die Beschäftigtenzahl in Großfirmen mit

über 500 Beschäftigten um gut 1%. Die Nachfrage nach männlichen Arbeitskräften erhöhte sich nur geringfügig um weniger als 0,5%, diejenige nach weiblichen Kräften dagegen deutlich um fast 4%.

Die Zahl der regulären, zeitlich nicht befristeten Arbeitsverhältnisse stieg lediglich um 0,7%, die Zahl der temporären Arbeitnehmer, einschließlich Tagelöhner, dagegen um 11%. In den allermeisten Wirtschaftszweigen erreichte die reguläre Beschäftigung nicht einmal wieder den Stand des Rezessionsjahres 1975. Spürbare Anstiege in der Zahl regulärer Arbeitnehmer wurden nur in den Zweigen Nahrungsmittel, Elektro, Feinmechanik, Banken und allgemeinen Dienstleistungen verzeichnet.

Die Zunahme der temporären Beschäftigungsverhältnisse dagegen war besonders ausgeprägt bei den Frauen. Allein drei Viertel der zusätzlichen weiblichen Arbeitnehmer entfielen auf die Gruppe der nicht regulär beschäftigten, und damit in vieler Hinsicht benachteiligten Arbeitskräfte. 1977 erhöhte sich daher insgesamt der Anteil von instabilen Arbeitsplätzen mit unterdurchschnittlichen Arbeitsbedingungen.

In den strukturschwachen Wirtschaftszweigen Japans mit erheblichen Überkapazitäten (z.B. Schiffbau, Stahl-, Aluminium-, Textil- und Holzindustrie) wurde 1977 die Zahl der überschüssigen Arbeitskräfte auf etwa eine halbe Million Personen geschätzt. Nach der rezessionsbedingten Beschäftigungsverringerung von 1974/75 folgte 1977 hier eine durch Strukturbereinigungen bedingte zweite Welle des Personalabbaus. Dabei entwickelten sich zum Teil neue, spezifisch japanische Methoden der Arbeitskräftereduzierung. Erstmals wurden innerhalb von Unternehmensgruppierungen Arbeitnehmer von Problemfirmen in florierende Unternehmen entliehen (shukko). So schickte die Stahlindustrie Tausende von Arbeitern in die Produktionsbereiche der Automobilindustrie. Diese ursprünglich als temporär gedachten Maßnahmen haben sich vielfach verfestigt. Daneben ermunterte man zu freiwilligem Ausscheiden und führte in großem Umfang innerbetriebliche Personalumstellungen durch. Die Vertriebsabteilungen wurden verstärkt, in der Produktion und in den allgemeinen Verwaltungsbereichen wurde das Personal gekürzt.

Die am stärksten gefährdete Arbeitnehmergruppe waren dabei Männer in mittlerem und höherem Alter. Aufgrund der überwiegenden Lohnbemessung nach dem Dienstalter und der bisher vernachlässigten Weiterbildung auch älterer Arbeitnehmer ist das Kosten-Effizienz-Verhältnis bei diesen Personen am ungünstigsten, der kostenmindernde Effekt bei ihrem Ausscheiden am höchsten. Japans Unternehmen haben die gesetzliche Auflage, ältere Arbeitnehmer über 55 Jahre in Höhe von 6% ihres Gesamtpersonalbestandes zu beschäftigen. Einen Kündigungsschutz genießen Beschäftigte dieser Altersgruppe dagegen nicht.

Arbeitszeit

Der gesamtwirtschaftliche reale Produktionszuwachs von etwas über 5% wurde weniger durch eine Ausweitung der Arbeitskräftezahl als vielmehr durch einen kräftigen Produktivitätsanstieg bewirkt. Dahinter stand auch wieder eine Zunahme der geleisteten Arbeitszeit. Entgegen dem längerfristigen Trend nahm 1977 die Zahl der effektiv geleisteten Arbeitsstunden pro Woche um 0,4% auf 46,7 Stunden zu. Damit liegt Japan weit über

den Werten vergleichbarer Industrieländer. Deutlicher noch ist der Abstand bei der Zahl der monatlich gearbeiteten Überstunden, die gegenüber 1976 um über 3% auf durchschnittlich 12 Stunden anstiegen. Bemerkenswert ist dabei das Verhalten von Großfirmen mit über 500 Beschäftigten, die einerseits die Zahl ihrer Arbeitnehmer reduzierten, andererseits mit rund 15 Stunden pro Monat die weitaus höchsten Überstundenzahlen auwiesen.

Die 5-Tage-Woche hat sich in Japan 1977 noch nicht weiter durchsetzen können. Wie im Vorjahr genossen lediglich 23% aller Arbeitnehmer wöchentlich zwei freie Tage, 25% hatten nur einen arbeitsfreien Tag. Die wöchentliche Freizeit der übrigen Beschäftigten war nach verschiedenen Mischformen geregelt.

Nur 23% der Arbeitnehmer nutzen den ihnen gesetzlich zustehenden Jahresurlaub voll, etwa die Hälfte dagegen nur zu 30% aus. Es ist in Japan noch immer üblich, bei Erkrankung Urlaub zu nehmen, u.a. damit außertarifliche, anwesenheitsbedingte Lohnbestandteile nicht verringert werden.

Das Arbeitsministerium leitete eine breit angelegte Kampagne zur Reduzierung der Wochen- und Jahresarbeitszeit ein, einmal um zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen und zum anderen, um der internationalen Kritik an den in Japan üblichen Arbeitszeiten zu begegnen.

Arbeitslosigkeit

Auch im Jahr 1977 sank die offiziell registrierte Arbeitslosigkeit nicht, wie erhofft, unter die 1-Millionen-Grenze ab, sie stieg vielmehr gegenüber dem Vorjahr um rund 2% auf 1,1 Millionen Personen im Jahresdurchschnitt an. Die Zahl der Arbeitslosengeldbezieher belief sich auf 630 000. Personen. Die Arbeitslosenquote betrug wiederum 2,0% (nach der in der Deutschland üblichen Berechnungsweise entspräche das 2,9%, siehe dazu Tabelle 2.12.).

Bei den Altersrandgruppen hat sich das Arbeitslosigkeitsproblem weiter verschärft. Für männliche Erwerbspersonen über 55 Jahre ergab sich eine überdurchschnittliche Arbeitslosenquote von 3,4%. Diese Personengruppe hat die größten Schwierigkeiten, einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Die Arbeitslosenquote von Jugendlichen unter 25 Jahren erhöhte sich von 3,1% im Jahr 1976 auf 3,5%. Die relativ hohe Jugendarbeitslosigkeit wurde bisher als reine Friktionserscheinung betrachtet. In jüngster Zeit wächst jedoch die Sorge, daß sie auch in Japan zu einem strukturellen Problem werden könnte.

Während die Zahl arbeitsloser Männer geringfügig sank, stieg die Zahl arbeitsloser Frauen um rund 40.000 Personen bzw. 12% an. Diese Entwicklung zeigt, daß auch in Japan in Phasen steigender Nachfrage nach weiblichen Arbeitskräften die vorher zwar latent vorhandene, aber nicht artikulierte Erwerbsbereitschaft von Frauen offenkundig wird.

Die offiziellen Arbeitslosenquoten erscheinen niedrig im internationalen Vergleich, sie geben jedoch u.a. aufgrund des engen Erhebungskonzeptes die tatsächliche Unterbeschäftigung nur unvollständig an. Eine in 3-Jahres-Abständen durchgeführte amtliche Erhebung mit detaillierterem Frageprogramm als die laufende Arbeitslosigkeitsstatistik zeigt, daß 1977 1,1 Millionen nichterwerbstätige Männer und 3 Millionen nichterwerbstätige Frauen eine entgeltliche Beschäftigung wünschten und aktiv danach suchten. Diese Ergebnisse übersteigen die entsprechenden offiziellen Arbeitslosenzahlen bei den Männern um das 1,5fache

und bei den Frauen um das 8fache. Die daraus resultierende Arbeitslosenquote beträgt 7%.

Arbeitsmarktpolitik

Japans beschäftigungspolitisches Instrumentarium zur Arbeitsplatz- und Einkommenssicherung wurde zwar 1974 im Hinblick auf eine mehr aktive Arbeitsmarktpolitik reformiert, war aber bis Mitte 1977 im wesentlichen auf konjunkturell bedingte Beschäftigungsrisiken ausgerichtet. Um auch den durch Strukturwandel hervorgerufenen Beschäftigungsproblemen begegnen zu können, wurde mit Wirkung vom 1.Oktober 1977 ein „Employment Stabilization Fund" geschaffen, aus dessen Mitteln die Weiterbeschäftigung bzw. Weiterbildung von gefährdeten Beschäftigten der offiziell als strukturschwach anerkannten Wirtschaftszweige subventioniert werden soll. Ende 1977 waren Unternehmen in 54 Wirtschaftszweigen mit rund 2 Millionen Arbeitsnehmern berechtigt, Lohnzuschüsse aus diesem Fonds zu beantragen. Für nachweislich trotz konjunkturell oder strukturell bedingter Produktionseinschränkung nicht entlassene Arbeitnehmer konnten die Arbeitgeber bis zu zwei Drittel der gezahlten Löhne erstattet bekommen. Auch Betriebe der strukturschwachen Wirtschaftszweige, die Teile ihrer Arbeitnehmerschaft bei Lohnfortzahlung fortbildeten oder umschulten, hatten einen Anspruch auf Lohnzuschüsse aus dem Arbeitsplatzsicherungsfonds.

Finanziert wird diese Einrichtung ausschließlich durch Arbeitgeberbeiträge. Mit Wirkung vom 1. April 1978 wurde dazu der Arbeitgeberbeitrag zur Arbeitsplatzsicherung um 0,5% auf 3,5% erhöht.

Löhne

Der in der Frühjahrslohnoffensive (shunto) des Jahres 1977 erzielte Lohnzuwachs von 8,8% im Landesdurchschnitt war genauso hoch wie der des Vorjahres. Angesichts weiterhin schwacher Arbeitskräftenachfrage und der Gefahr zunehmender Arbeitslosigkeit gelang es den meisten Gewerkschaften nicht, Lohnsteigerungen, die über die Inflationsrate und den Produktivitätszuwachs hinausgingen, zu erzielen. In der Mehrzahl der Firmen strukturschwacher Wirtschaftszweige (Textil-, Papier-, Teile der Stahl- und Elektroindustrie) blieben die Abschlüsse unter dem landesdurchschnittlichen Ergebnis. Hier dürften die Arbeitnehmer reale Einkommenseinbußen erlitten haben. Überdurchschnittliche Lohnsteigerungen konnten z.B. die Gewerkschaften der Automobil-, Nahrungsmittel- und Mineralölindustrie aushandeln.

Die Steigerung der Löhne und Gehälter von Berufsanfängern blieb mit 7% hinter dem durchschnittlichen allgemeinen Lohnzuwachs zurück. Sie spiegelt das weiterhin zögernde Einstellungsverhalten der Unternehmen wider.

Im Frühjahrslohnkampf 1978 war die unnachgiebige Arbeitgeberhaltung eher noch erfolgreicher als in den Vorjahren. Mit Abschlüssen von durchschnittlich 5,8% erreichten sie die seit zwanzig Jahren niedrigste Lohnzuwachsrate. Gleichzeitig zeigte sich eine stärkere Polarisierung zwischen überdurchschnittlichen Abschlüssen in florierenden Wirtschaftszweigen und unterdurchschnittlichen Verhandlungsergebnissen in problembehafteten Wirtschaftszweigen.

In Gewerkschaftskreisen setzt sich allmählich die Ansicht durch, daß mit Shunto-Lohnkämpfen bisherigen Stils in Zukunft nicht mehr mit Sicherheit reale Einkommenssteigerungen für die Arbeitnehmer erstritten werden können. Zunehmend dürften neben reinen Lohnforderungen auch Fragen der Arbeitsplatzsicherung und — auf gesamtwirtschaftlicher Ebene — Verbesserungen im System der sozialen Sicherung sowie stärkere Beteiligung von Gewerkschaften bei der politischen Entscheidungsfindung zum Verhandlungsgegenstand werden. Erschwert wird diese Neuorientierung allerdings durch die in jüngster Zeit wieder zunehmenden Divergenzen und Rivalitäten unter den zahlreichen Gewerkschaftsverbänden.

3. *Außenwirtschaft*

Albrecht Staerker

3.1. WÄHRUNGSPOLITIK

Unaufhaltsame Aufwertung des Yen

Der Yen erlebte im vergangenen Jahr eine sensationelle Entwicklung, die sich in einer etwa 22 %igen Aufwertungsquote innerhalb von zwölf Monaten dokumentiert. Dem liegen eindeutig die umfangreichen Handels- und Zahlungsbilanzüberschüsse Japans zugrunde, was umso klarer bei einem Vergleich mit den USA ersichtlich wird.

Die Interventionspolitik der Bank of Japan konnte lediglich dazu beitragen, ein Durchsacken des Dollarkurses zu verhindern, und somit dem Geist der IWF-Tagungen Rechnung tragen. Mit fortschreitender Aufwertung des Yen sah die Wirtschaft in dieser Entwicklung das Entstehen einer Yen-Krise, wo doch die Ölkrise noch nicht überstanden zu sein schien. Hinzu kam der sich verstärkende Druck von außen, Maßnahmen gegen die steigenden Exportüberschüsse zu ergreifen, und Forderungen wurden laut, die vermeintlichen Handelsbarrieren zumindest deutlicher transparenter zu gestalten.

Die sich zuspitzende Situation auf dem Devisenmarkt konnte auch nicht durch die massiven Interventionen der Zentralbank unter Kontrolle gebracht werden, die bis Jahresende auf US$ 5–6 Mrd. geschätzt werden. Einer pragmatischen Auslegung dieser Situation zufolge beschränkte sich die Bank darauf, „orderly conditions" am Markt zu gewährleisten. Als stabilisierende Maßnahme schließlich wurde am 22. 11. 1977 eine zusätzliche Mindestreserve von 50% auf den Zuwachs von Auslandsverbindlichkeiten in „free Yen" eingeführt. Dieser Politik mag nicht zuletzt das deutsche Modell der DM-Aufwertung Pate gestanden haben. Die mittlerweile angesammelten Währungsreserven wurden für Ende 1977 mit US$ 22,8 Mrd. ausgewiesen, wobei weitere US$ 9 Mrd. einer Schätzung zufolge in dieser Position nicht enthalten sind, jedoch statistisch hinzugezählt werden müssen.

Für die ohnehin reglementierten Zinsen im Inlandsmarkt hatte die mehrfache Senkung des offiziellen Diskontsatzes von 6,5% (seit Oktober 1976) auf schließlich 4,25% im September 1977 und weiter auf 3,5% im März 1978 nur statistische Bedeutung und war weniger als Abwehrmaßnahme gegen zufließende „free Yen", vielmehr als Stimulanz für den noch schleppenden Verlauf der Konjunktur gedacht. Der weiterhin hohe Zufluß liquider Mittel barg darüber hinaus die Gefahr in sich, die über die letzten Jahre mühsam errungene Preisstabilität aufs Spiel zu setzen. (Der Höhepunkt der Lebenshaltungskostensteigerung innerhalb von 12 Monaten lag im Oktober 1974 bei 24% und war bis Mai 1978 auf 3,5% stetig abgesunken.)

Im Vergleich zu den Jahren 1975 und 1976 setzte sich eine deutliche Beruhigung der monetären Expansion durch. So stieg die Geldmenge M2 (Bargeld, Sichteinlagen und Termingeld unter vier Jahren) auf Jahresbasis um 11%, was sich positiv gegen 14% in 1976 abhebt. Für diese Entwicklung können im wesentlichen zwei Gründe herangezogen werden: Zum einen versuchen die Firmen in verstärktem Maße ihre Zinsverbindlichkeiten abzubauen und setzen gezielt die in M1 und M2 zusammengefaßten liquiden Mittel ein, eine

Entwicklung, die mit einer Marktusance bricht. Zum anderen gingen besonders Großfirmen dazu über, in Abkehr von der traditionellen Festgeldanlage ihre Liquidität im „Gensaki"-(eine Art von Lombard) und mittelfristigen Anleihemarkt zu plazieren. Diese Entwicklung kann als typische Erscheinung einer rezessiven Wirtschaftslage gewertet werden.

Weitere Fortschritte bei Liberalisierung und Internationalisierung

Die nicht frei von Emotionen geführte Diskussion über die Methoden des Abbaus des Handelsbilanzüberschusses brachte die japanische Regierung immer mehr in Zugzwang. Die bloße Feststellung, daß es sich bei der Devisenkursentwicklung eher um eine Dollarschwäche als um eine Stärke des Yen handele, fand nur geteilte Zustimmung. Zwischenzeitlich waren die Vorbereitungen zur Lockerung der Devisenkontrolle so weit gediehen, daß sie als Paket per 1. 4. 1978 in Kraft treten konnten. Sollten ihnen im Verlauf des Jahres weitere Restriktionsaufhebungen folgen, käme man der Liberalisierung im allgemeinen bedeutend näher und würde im einzelnen der wachsenden internationalen Rolle des Yen Rechnung tragen.

Dazu gehört vornehmlich die Möglichkeit des Abschlusses von Kurssicherungsgeschäften, die auf Basis der Vorauszahlung neuerdings bis zu einem Jahr vor Lieferung von Importen erlaubt sind. Bei der schon ohnehin sehr geringen Gewinnmarge nicht nur der Handelshäuser würde die Kurssicherung von feststehenden, jedoch nicht fakturierten Geschäftskontrakten eine bedeutend bessere Erzielung höherer Gewinne ermöglichen.

Für den Yen wird das Jahr 1978 am Devisenmarkt eine weitere Befestigung nicht nur gegenüber dem US-Dollar mit sich bringen, wobei die Marke von 200 Yen nach der Jahresmitte 1978 unterschritten wurde. Allein im März 1978 belief sich das Interventionsvolumen der Bank of Japan auf US$ 4,8 Mrd., was den enormen Druck nicht nur der japanischen Handelsbilanzüberschüsse verdeutlicht.

Als Variante dazu wird die Internationalisierung des Yen der japanischen Wirtschaft die Möglichkeit einräumen, von der bisherigen Praxis, sowohl Importe (97%) als auch Exporte (83%) überwiegend in US-Dollar zu fakturieren, sukzessive abzugehen und dafür ihre eigene Währung zu verwenden.

In diesem Zusammenhang werden auch die noch bestehenden Restriktionen für die Verzinsung von Einlagen einer liberaleren Handhabung weichen, die in Richtung Transparenz zwischen Inlands-Yen und „free Yen" abzielt.

Die zweifelsohne negativen Folgeerscheinungen werden insbesondere von der exportorientierten Industrie nicht voll absorbiert werden können. Überlegungen, den Markt für kommerzielle und finanzielle Transaktionen zu spalten und somit das „two-tier-System" nach europäischem Vorbild zu etablieren, konnten sich bislang nicht durchsetzen. Die administrativen Voraussetzungen wären in Japan wie in keinem anderen industrialisierten Land besonders günstig, jedoch scheint unter dem Aspekt, sich somit zusätzlicher protektionistischer Maßnahmen zu bedienen, eine derartige Regelung nicht durchsetzbar.

Ohne Zweifel gehört das Schattendasein des Yen der Vergangenheit an, und die weltweite Bedeutung der erfolgreichen Industrienation Japan hat bereits über die Diskussion hinaus eine Bewegung der monetären Liberalisierung in Gang gebracht, die an eine auch weiterhin konsequente Durchführung glauben läßt.

Albrecht Staerker

3.2. ZAHLUNGSBILANZ

Rekordüberschuß

Es gibt wohl kaum eine überzeugendere Beweisführung der führenden Rolle Japans in der Weltwirtschaft, als sie durch Zahlen des internationalen Handels dargestellt werden kann. Danach schloß die Zahlungsbilanz für das Jahr 1977 mit einem Rekordüberschuß von US$ 7,7 Mrd. ab, was mehr als eine Verdoppeung das Vorjahresresultates (US$ 2,9 Mrd.) darstellt. Die Basis für diese außerordentlich günstige Entwicklung bildet vor allem der hohe Handelsbilanzüberschuß von US$ 17,3 Mrd. (Vorjahr: US$ 8,9 Mrd.). Trotz der starken Yen-Aufwertung verringerten sich weder die Exporte, noch verzeichneten die Importe einen drastischen Anstieg. Bei einer Fakturierung der Exporte von 17% in Yen erhöhten sich die Dollarpreise, wobei eine Preissenkung im überwiegenden Maße bei Importen auf 0,9% eintrat. Die Exporte (nach IWF-Schema) übertrafen bei einem Volumen von US$ 79,3 Mrd. die Vergleichsziffern des vorangegangenen Jahres um 20%, während bei den Importen mit US$ 62 Mrd. ein Anstieg von 10% im Vergleich zu den Vorjahresziffern zu verzeichnen war. Der negative Saldo der Dienstleistungsbilanz in Höhe von US$ 6,0 Mrd. blieb im Vergleich zum Vorjahr (US$ 5,9 Mrd.) nahezu unverändert, so daß per Saldo, ein unbedeutend negativer Posten der Übertragungsbilanz eingerechnet, die Leistungsbilanz die absolute Rekordmarke von US$ 10,9 Mrd. aufweist (zum Vergleich: USA −17,5; Bundesrepublik Deutschland +3,7).

Eine grundlegende Veränderung vollzog sich im langfristigen Kapitalverkehr, der 1977 mit einem Passivsaldo von US$ 3,2 Mrd. nach US$ −1,0 Mrd. für 1976 abschloß. Hier schlagen die Yen-Anleihen ausländischer Emittenten zu Buche, die sich auf umgerechnet US$ 1,4 Mrd. belaufen. Darüber hinaus verringerten sich die Käufe ausländischer Investoren am japanischen Rentenmarkt merklich, was auf die fallende Rendite im vergangenen Jahr zurückzuführen ist.

Besonders in der kurzfristigen Kapitalbilanz (US$ 0,6 Mrd.) schlug sich der Aufwertungseffekt des Yen nieder und verhinderte eine durch kurzfristige Liquiditätsverschiebung verursachte stärkere Passivierung dieser Position.

Abbau des Überschusses nur durch Kapitalexport

Für das laufende Jahr scheinen sich die Prognosen zu bestätigen, die einen ähnlichen Verlauf der Wirtschaft und damit vergleichbare Ergebnisse für die wirtschaflichen Eckdaten voraussahen. Die japanische Leistungsbilanz läßt einen Überschuß von etwa US$ 10 Mrd. erwarten, wogegen die USA einer Verschlechterung ihrer Leistungsbilanz um US$ 19,5 Mrd. entgegensehen (Bundesrepublik: US$ +3 Mrd.). Wie in der Vergangenheit das deutsche Beispiel gelehrt hat, wird eine Überbewertung des Yen kaum zur Drosselung der Exporte beisteuern, sondern kurzfristig von der Industrie in Form von Gewinnschmälerung zu absorbieren sein. Eine Umkehr der Warenströme zwischen Japan und den USA ist unter der Voraussetzung unveränderter Gegebenheiten nur auf mittelfristige Sicht zu prognostizieren.

Somit steht zur Überwindung und zum Abbau der Überschüsse vorerst nur der langfristige

Kapitalexport als Vehikel zur Verfügung. Wenn sich diese Einsicht durchsetzt, wäre man dem Ziel einer umfassenden Liberalisierung ein gutes Stück nähergekommen.

3.3. AUSSENHANDEL — ÜBERBLICK

Japan drittgrößte Handelsnation

Mit einem Anteil von knapp 10% (1976: 7,2%) am gesamten Welthandel war Japan 1977 nach den USA und der Bundesrepublik Deutschland die drittgrößte Handelsnation. Während in den EG-Ländern und den USA Ausfuhren und Einfuhren etwa gleichmäßig anwuchsen bzw. die Einfuhren stärker gesteigert wurden, expandierten Japans Exporte um 20% auf US$ 80 Mrd. und die Importe nur um 9% auf US$ 71 Mrd. (Die Veränderung der Yen-Werte waren +9% für die Ausfuhren und −1% für die Einfuhren.) Mengenmäßig allerdings wuchsen die Ausfuhren nur um 3% und die Einfuhren um 3,4%. Die in der zweiten Jahreshälfte 1977 einsetzende Höherbewertung des Yen gegenüber dem US$ zeigte also noch nicht die erwartete Bewegung zu einer ausgeglichenen Handelsbilanz hin. Die USA und die Europäische Gemeinschaft (EG) waren die Wortführer der Kritik an dem 1977 auf US$ 9,7 Mrd. anschwellenden Handelsbilanzüberschuß Japans auf Zollbasis (1976: US$ 2,4 Mrd.). Die japanische Regierung hatte einen weit geringeren Überschuß durch kräftig erhöhte Importe in Aussicht gestellt.

Internationale Verpflichtung anerkannt

Während man noch 1977 die Kritik des Auslandes an Japans Handelsstruktur abwehrte, erkennt die japanische Regierung in ihrem Jahres-Außenwirtschaftsbericht (Trade White Paper) 1978 an, daß Japan mit seiner wachsenden Rolle in der Weltwirtschaft auch Verpflichtungen gegenüber seinen Außenhandelspartnern zu übernehmen hat. So wird eingestanden, daß Japans übergroßer Handelsüberschuß die konjunkturelle Erholung anderer Länder, die auch Erdöl einführen müssen — und deshalb unter Zahlungsbilanzschwierigkeiten leiden — verzögern könne.

Kurzfristig will man sich bemühen, durch Steigerung der Binnennachfrage (Wachstumsziel für 1978: 7%) einerseits die Importe zu erhöhen und andererseits den Zwang zum Export (wegen ausbleibender Inlandsaufträge) zu vermindern. Langfristig erkennt man an, daß Japan seine Wirtschafts- und Handelsstruktur in der Weise ändern muß — wozu auch der höhere Yen-Kurs drängt —, daß es mehr Fertigwaren importiert. Durch die Teilnahme an der neuen internationalen Arbeitsteilung und verstärkte internationale Zusammenarbeit will Japan seinen positiven Beitrag zum Gedeihen der Weltwirtschaft leisten.

1978 noch höherer Überschuß

Im ersten Halbjahr 1978 lagen die Ausfuhren (in US$) um 22% über der Höhe des entsprechenden Vorjahreszeitraums, die Einfuhren jedoch nur um 6% höher. Der Überschuß war auf US$ 8,3 beträchtlich angewachsen (1. Hj. 1977: US$2,3 Mrd.). Für das Haushaltsjahr 1978 (bis März 1979) projizierte die Regierung im August 1978 statt ursprünglich US$ 6 Mrd. denn auch US$ 13,5 Mrd. Leistungsbilanzüberschuß. Dem liegt ein Rückgang der Exporte (Yen) um 8% und der Importe um 7,5% zugrunde. Es wird also noch etwas

dauern, bis Japan sich an seine neue Rolle in der Weltwirtschaft und dem höheren Yen angepaßt hat.

Pazifikländer bevorzugt

Ähnlich wie die Bundesrepublik Deutschland treibt Japan mit seinen nächstliegenden Nachbarn am meisten Handel, nur mit dem Unterschied, daß Japans gesamter Außenhandel Überseehandel ist. Schon seit eh und je sind die Pazifikanrainer USA, Australien und Indonesien unter Japans 15 wichtigsten Handelspartnern zu finden, ebenso wie die asiatischen Nachbarn des Festlandes China sowie Korea und Taiwan (Binnenhandel zur Zeit der dortigen japanischen Oberherrschaft) und die Sowjetunion; ferner die Fertigwarenlieferanten Großbritannien und Deutschland in Europa. Mit dem Wandel der Textilindustrie in den letzten 50 Jahren schieden die Baumwollproduzenten Indien und Ägypten aus dem Kreis der wichtigsten Partner aus. Mit der steigenden Bedeutung des Öls traten Länder des Mittleren Ostens wie Saudi-Arabien, Iran und Kuwait hinzu. In neuerer Zeit wurde außerdem der Handelsverkehr mit Kanada, Hongkong und den ASEAN-Ländern (neben dem erwähnten Indonesien die Länder Malaysia, Singapur, Thailand, Philippinen) intensiviert.

Handelsungleichgewichte

Überschüsse erzielt Japan im Handel mit den meisten Ländern, das heißt mit den Märkten, wo die Kaufkraft einen guten Absatz japanischer Fertigwaren erlaubt, der durch die Lieferung von Rohstoffen nicht ausgeglichen werden kann. Ein Ausgleich durch Fertigwarenlieferungen nach Japan ist praktisch ausgeschlossen (Ausnahmen: Italien und Schweiz). Defizite ergeben sich im Verkehr mit den wenigen potenten Rohstofflieferanten (Saudi-Arabien, Indonesien, Iran, Kanada, Kuwait), wo die Massenkaufkraft fehlt, um japanische Konsumgüter in entsprechendem Maße abzunehmen oder andere Lieferanten bevorzugt werden. Bei der Ausfuhr (in US$) ragten die überdurchschnittlich guten Absatzerfolge mit über 30% Steigerung in Korea (Süd), Großbritannien, Irak, Algerien, Nigeria, Rumänien, Venezuela, Chile und Schweden hervor. Weit hinter dem Durchschnitt blieb der Absatz zurück in Liberia (Schiffe), Australien, Brasilien, Italien und der Sowjetunion.

Die Einfuhr (in US$) wurde überproportional (über 20%) gesteigert aus Korea, Kuwait, Südamerika, Bundesrepublik Deutschland und Italien. Im Falle von Iran, Indien und Australien blieben die Importe unter dem Vorjahresergebnis.

Erfolgreiche Exporte

Japans Ausfuhr besteht praktisch zu 100% aus Erzeugnissen des verarbeitenden Gewerbes. Der Anteil der Leichtindustrie (vorwiegend Textilien und Bekleidung) am Gesamtexport lag vor 30 Jahren noch bei über 50%, betrug aber 1977 nur 13% (US$ 10,1 Mrd.). Heutzutage überwiegen die schwerindustriellen Produkte (einschließlich Erzeugnisse der Chemie- und Investitionsgüterindustrie im weiteren Sinne). Die Investititionsgüterindustrie, die auch Gebrauchsgüter (z.B. Autos, Radios, Kameras) herstellt, ist der Hauptträger des Exports mit 62% Anteil. Der Stahlexport ging 1977 mengenmäßig um 6% zurück und stagnierte wertmäßig (US$ 10,5 Mrd.). Dagegen expandierten Kraftfahrzeuge stückzahlmäßig um 15% und wertmäßig um 30%. Dadurch stiegen Autos zum ersten Mal zum

wichtigsten Exportprodukt auf (US$ 11,6 Mrd.). Zu den Automobilen könnte man allerdings noch US$ 1,6 Mrd. für Motorräder hinzuzählen. Die in der offiziellen Ausfuhr-Statistik nicht geführte Kategorie „Anlagen" (umfassend elektrische und nichtelektrische Maschinen, Stahlkonstruktionen u.a.m.) dürfte 1977 etwa eine ähnliche Höhe erreicht haben. Die elektrotechnische Ausfuhr lag mit US$ 11,2 Mrd. nur knapp hinter den Automobilen. Bei der Elektro-Ausfuhr führen die Geräte der Unterhaltungselektronik: Radios, Fernseher, Tonbandgeräte. Der Schiffsexport (US$ 8,1 Mrd.) fiel mengenmäßig (−17%), nicht aber wertmäßig. Der allgemeine Maschinenbau (einschließlich Büromaschinen) machte die allgemeine Aufwärtsbewegung mit und lieferte für US$ 10,1 Mrd. ins Ausland. Unter den Chemie-Ausfuhren (US$ 4,3 Mrd.) sind Kunststoffe undAnorganika zu erwähnen. Die Warengruppe Feinmechanik und Optik (insbesondere Kameras und Uhren) erzielte ein Plus von 39% gegenüber dem Vorjahr und erreichte US$ 3,9 Mrd.

Importstruktur unverändert

Die Rohstoff- und Halbfertigwarenlieferungen des Auslandes für die japanische Industrie machten auch 1977 wieder 73% der Gesamteinfuhren aus. Die Sparte Ernährung (einschließlich Futtermittel) beanspruchte weitere 16%, so daß für die eigentlichen Fertigwaren (Investitions- und Konsumgüter) nur ein magerer Rest von 11% oder US$ 7,9 Mrd. blieb. An dieser Struktur, die wenig Raum für Fertigwareneinfuhren läßt, entzündet sich die ausländische Kritik.

Der größte einzelne Posten, der allein ein Drittel der Gesamteinfuhr ausmacht, ist Erdöl (einschließlich Erdölprodukte) mit US$ 23,6 Mrd. Andere, relativ große Posten in der Größenordnung von je über US$ 2–4 Mrd. sind Fisch, Getreide, Holz, Textilfasern, Eisenerz und Kohle. Die größten Fertigwareneinfuhren waren Feinmechanik und Optik (US$ 0,7 Mrd.), Computer (US$ 0,6 Mrd.), elektronische Bauteile, Bekleidung und Autos mit je US$ 0,3 Mrd., elektrische Meßgeräte, Gold und Flugzeuge mit je US$ 0,2 Mrd., die also alle erheblich geringere Werte als bei den Rohstoffen darstellen.

Bewegung in Tokyos Außenwirtschaftspolitik

Seit Mitte des Jahres 1977 machte sich die japanische Regierung Gedanken, wie der Kritik des Auslandes an dem sich abzeichnenden riesigen Handels- und Zahlungsbilanzüberschuß zu begegnen sei. Ab September wurden verschiedene Maßnahmen angekündigt, die im Achtpunkteprogramm vom Dezember 1977 kulminierten. Danach sollen die Importe gesteigert werden durch Aufstockung der strategischen Reserven von Öl und Getreide sowie durch Kauf von Uran (bei Vorauszahlung). Im Vorgriff auf die Verhandlungen der Tokyo-Runde im Rahmen des GATT wurden die Zölle von 124 Tarifpositionen um durchschnittlich 23% mit Wirkung vom 4. März 1978 gesenkt. Die betroffenen Warenkategorien machten im Vorjahr ca. US$ 2 Mrd. aus; u.a. fielen Shrimps, Whisky, Fotopapier und Filme, Stahl und Computer unter dieses Programm. Für Pkw hatte der Zoll 6,4% betragen und wurde ganz abgeschafft. Bei kontingentierten Gütern wie einigen Nahrungsmitteln und Anthrazitkohle wurden die Quoten ab Januar 1978 aufgestockt bzw. abgeschafft. Der Rahmen für die Einfuhrfinanzierung wurde ab Dezember 1977 erhöht. Ab März wurde das nach dem japanischen Standard Method of Settlement vorgesehene Zahlungsziel für Importe von maximal 4 auf 6 Monate verlängert. Ganz allgemein versprach

man, die Importe zu fördern (z.B. durch die halbstaatliche Außenhandelsorganisation JETRO) und nichttarifäre Handelshemmnisse abzubauen. Diese Maßnahmen im Zusammenhang mit dem gestiegenen Yen-Wert schaffen zumindest ein günstiges Klima für die Einfuhr. Die erhoffte Wirkung wird allerdings nur eintreten, wenn sich die ausländischen Exporteure auch tatkräftig um den japanischen Markt bemühen und die japanische Nachfrage ansteigt.

Auf der Exportseite wurden staatliche Bietungs- und Gewährleistungsgarantien für den Anlagenbau im Ausland Ende 1977 eingeführt, um die Konkurrenzfähigkeit japanischer Unternehmen herzustellen. Das Ausfuhrverfahren wurde verwaltungsmäßig vereinfacht und die Freigrenzen für Ausfuhrgenehmigungen erhöht. 1977 wurden einseitig oder durch bilaterale Verhandlungen festgesetzte Exportbeschränkungen auf verschiedenen Gebieten praktiziert. Für das Haushaltsjahr 1978 legte das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) einen Plan zur Überwachung aller kritischen Exportwaren mit quantitativen Zielen vor. In dem Plan sind z.B. Autos, Motorräder, Fotokopiergeräte, Kameras, Uhren, Bildaufzeichnungsgeräte (VTR), Stahl, Schiffe und Farbfernsehgeräte enthalten.

3.4. HANDEL MIT DEN VEREINIGTEN STAATEN (USA)

Überschuß wird zum politischen Problem

1976 schon waren die japanischen Exporte in die USA um 41% angeschwollen, während die Einfuhren aus den USA praktisch stagnierten. Der resultierende Überschuß von US$ 3,9 Mrd. wurde schon als problematisch angesehen, und es traten amerikanische Abwehrreaktionen gegen japanische Waren auf. Das Problem vergrößerte sich 1977 noch durch die um 26% auf US$ 19,7 Mrd. angewachsenen japanischen Ausfuhren und die nur bescheiden um 5% auf US$ 12,4 Mrd. ansteigenden Einfuhren. Der Überschuß war 1977 mit US$ 7,3 Mrd. bald doppelt so groß wie im Vorjahr. Diese Bewegung vollzog sich vor dem Hintergrund der beschleunigten Inflation in den USA, die insgesamt ein Handelsdefizit erwirtschafteten, und der Preisberuhigung in Japan, wo sich insgesamt ein hoher Handelsüberschuß bildete. Die Aufwertung des Yen gegenüber dem US$ war damit unausweichlich (Januar 1977: 290 ¥; Dezember 1977: 240 ¥, August 1978: 192 ¥/US$). In der ersten Jahreshälfte weitete sich der japanische Überschuß (US$ 5 Mrd. für die ersten sechs Monate schon!) im USA-Handel noch weiter aus, da die Importe stagnierten (+5%) und die Ausfuhren wuchsen (+36%).

Abgesehen davon, daß die USA militärischen Schutz gewähren, sind sie mit einem Anteil von mehr als einem Fünftel an Japans Außenhandel auch dessen weitaus wichtigster Handelspartner. Die USA sind ein sehr aufnahmefähiger Markt für Japans Fertigwaren, und sie liefern mehr Ernährungsgüter, Baumwolle, Schrott, Leder, Sojabohnen, Holz, Chemieprodukte und Investitionsgüter als jedes andere Land an Japan.

Verhandlungslawine zur Lösung des Problems

Im Februar 1977 war der US-Vizepräsident in Tokyo, im März 1977 und Mai 1978 flog der japanische Premierminister nach Washington. Carter und Fukuda besprachen sich

außerdem auf den Gipfeltreffen in London und Bonn. Der Handelsbeauftragte des US-Präsidenten verhandelte um die Jahreswende 1977/78 mit dem japanischen Sonderminister für Außenwirtschaftsfragen. Daneben tagten viele japanisch-amerikanische Ausschüsse auf privater Ebene. Im März 1978 besuchte eine japanische Einkaufsdelegation die USA. Für das Jahresende 1978 ist eine amerikanische Verkaufstour nach Japan geplant. Die Situation war sehr gespannt, auch wenn der Ausdruck „Handelskrieg" meist vermieden wurde.

Bei der Beschränkung der japanischen Exporte in die USA ist die japanische Industrie selbst sehr zögernd, weil sie durch private Selbstbeschränkungsabkommen gegen amerikanisches Kartellrecht verstoßen könnte. Im April 1977 wurde auf Regierungsebene eine Beschränkung der Fernsehgerätelieferungen beschlossen, die nach dem japanischen Außenwirtschaftsrecht überwacht wird. Für Stahleinfuhren (nicht nur aus Japan) führten die USA ein Preisüberwachungssystem ein, das die einheimische Industrie schützt. Weiterhin beunruhigten die amerikanische Industrie die guten Absatzerfolge japanischer Autos und Radios. Auf dem Elektroniksektor sieht man zunehmend japanische Fabriken in den USA. Ein japanischer Motorradhersteller hat ebenfalls schon ein Montagewerk in den USA erstellt.

In der umgekehrten Richtung übten die USA erheblichen Druck auf Japan aus, um den Absatz amerikanischer Produkte in Japan zu steigern. Alle Erleichterungen für Einfuhren, die auch anderen Länder zugute kommen können, gehen praktisch auf den Druck der amerikanischen Regierung zurück: Zollsenkungen, höhere Quoten für Agrarprodukte wie Rindfleisch und Zitrusprodukte (gegen den Willen der starken japanischen Agrarlobby), Liberalisierung und Vereinfachung der japanischen Devisen- und Einfuhrbestimmungen, Erhöhung des Einfuhrfinanzierungsrahmens. Das System der Ausschreibung öffentlicher Aufträge soll derart geändert werden, daß ausländische Anbieter größere Chancen haben. Die Lieferbindung bei der zu erhöhenden japanischen Entwicklungshilfe soll abgeschafft werden. Alle diese Probleme sind nicht nur Gegenstand bilateraler Verhandlungen mit den USA, sondern auch der multilateralen Handelsbesprechungen im Rahmen des GATT in Genf. Der Druck der USA scheint aber am erfolgreichsten zu sein.

Handelsstruktur

Japans Ausfuhr in die USA bestand in erster Linie aus Metallprodukten — vorwiegend Stahl — mit US$ 3,3 Mrd. (Anteil 17%) und Erzeugnissen der Investitionsgüterindustrie mit US$ 13,4 Mrd. (Anteil 68%). In der letztgenannten Gruppe dominieren Kraftfahrzeuge einschließlich Motorrädern (US$ 5,6 Mrd., +41%); die Fernsehgeräte-Ausfuhr ging wegen der erwähnten Beschränkung zurück; Radios und insbesondere Tonbangeräte wurden verstärkt in den USA abgesetzt.

Ernährungsgüter (einschließlich Futtermittel, Genußmittel) lieferten die USA für US$ 2,7 Mrd. (22% Anteil an den USA-Exporten nach Japan). Hier hoffen die USA auf eine gewisse Ausweitung, die amerikanischen Landwirten zugute kommt. Rohstoffe (Textilfasern, Erze, Energieträger, Sojabohnen, Holz u.a.m.) waren auch 1977 die wichtigsten Bezüge aus den USA (US$ 5 Mrd., Anteil 40%). Die amerikanische Investitionsgüterindustrie deckte mit US$ 2,4 Mrd. etwa die Hälfte der japanischen Auslandsbezüge dieser Sparte

ab, wozu z.B. Computer, Flugzeuge, Autos und Flugzeugmotoren zählen. Bei Flugzeugen sind die amerikanischen Absatzaussichten gut; von Japan wurde als „Notimport" schon ein Düsenflugzeug gekauft, das an eine ausländische Luftlinie verchartert wurde. Bei militärischem Fluggerät wird z.T. allerdings in Japan in Lizenz gebaut. Im Ushiba-Strauss-Kommuniqué vom Januar 1978 wurde auch der Bezug von amerikanischer Kraftwerks-Nukleartechnik angesprochen. Ganz allgemein hofft die amerikanische Industrie, auch davon zu profitieren, daß Japan den Anteil der Fertigwaren an der Einfuhr von 20% auf 40% anheben soll. Die japanische Einkaufsdelegation brachte noch keinen unmittelbaren Erfolg in dieser Richtung, könnte jedoch ein Signal für amerikanische Unternehmen sein, sich mehr um den japanischen Markt zu bemühen.

Die amerikanische Regierung hat deutlich gemacht, daß sie aus innenpolitischen Gründen Maßnahmen ergreifen müssen wird, wenn sich Japans Handelsbilanzüberschuß mit den USA nicht verringert. Es wird interessant sein, wie die Handelsströme sich im zweiten Halbjahr 1978 unter den neuen Währungsrelationen entwickeln werden. Japan kann es an sich nicht riskieren, seinen wichtigsten Verbündeten zu verprellen, und wird große Anstrengungen unternehmen müssen, um die gesteckten Ziele zu ereichen.

3.5. HANDEL MIT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFT (EG)

Handel mit hochentwickelten Produkten

Der Nahe und Mittlere Osten (nach japanischer Statistik die Länder von Libyen bis Iran) nahm etwa ebenso viel japanische Waren ab wie die Länder der EG, lieferte aber beinahe fünfmal so viel wie die EG. Während die USA, die Region Südostasien (von Afghanistan bis Süd-Korea) und der Nahe und Mittlere Osten an Japans Außenhandel Anteile von 19 bis 21% haben, kommt die EG nur auf 8,5%; damit steht sie allerdings noch vor anderen Regionen wie Ozeanien, Afrika oder Südamerika.

Die EG ist jeweils nach den USA die wichtigste Bezugsquelle Japans für Chemieerzeugnisse, Investitionsgüter und langlebige Konsumgüter. Die Mengen und Werte japanischer Exporte in die EG sind zwar im Vergleich mit anderen Regionen bei den einzelnen Warengruppen nicht sehr groß, aber die entwickelte Industrie und die breite Massenkaufkraft in den EG-Ländern bieten in fast allen Warenkategorien gute Absatzmöglichkeiten. Da auf dem europäischen Markt zudem ein relativ harter Wettbewerb herrscht, bemühen sich die japanischen Exporteure, auf diesem Markt die Konkurrenzfähigkeit ihrer hochentwickelten Produkte unter Beweis zu stellen.

Verhandlungen zum Abbau des Überschusses

Bisher schien es zwischen Japan und der EG Verständigungsschwierigkeiten zu geben, weil die nur an den Nationalstaat gewöhnten Japaner eine Ländergemeinschaft wie die EG nicht richtig erfassen konnten, und auf der anderen Seite die EG-Mitglieder mit ihren durchaus verschiedenen Interessen nicht immer mit einer Stimme sprachen.

Der Präsident der EG-Kommission Jenkins besuchte im Oktober 1977 Tokyo. Der für auswärtige Beziehungen zuständige Vizepräsident Haferkamp verhandelte mit den Japa-

nern mehrmals in Brüssel und Tokyo. Im Wälzlagerstreit mußte Japan die supranationalen Vollmachten der EG-Institutionen anerkennen. Durch diese Entwicklungen konnte sich cie EG-Kommission als Verhandlungspartner Japans fest etablieren, und bilaterale Gespräche mit einzelnen EG-Mitgliedern verloren demgegenüber an Bedeutung.

1977 stiegen die japanischen Ausfuhren in die EG um 21% auf US$ 8,7 Mrd., während die Einfuhren mit US$ 4,2 (+16%) zurückblieben. Damit war der Überschuß Japans von US$ 4,5 Mrd. im EG-Handel zwar betragsmäßig kleiner als der im USA-Handel. Wenn man aber erkennt, daß Japan damit im zweiten Jahr nacheinander mehr als doppelt so viel in den EG-Raum ausführte wie es einführte, wird das Problem deutlich.

Mißverständnisse

In der europäischen Presse erschienen manche böse Artikel über Japan, die nicht gerade von einem hohen Informationsstand zeugten. So konnte man in einer bedeutenden deutschen Tageszeitung die Schlagzeile lesen „Die Japaner halten ihre Zollschranken geschlossen". Tatsache ist jedoch, daß die japanischen Zölle im allgemeinen nicht höher sind als die der EG. Auch die Anhname, daß die japanische Wettbewerbsfähigkeit auf Niedriglöhnen basiere, ist nicht haltbar. Allerdings leisten japanische Arbeitnehmer im Durchschnitt gut. 10% mehr Arbeitsstunden als deutsche. Ferner hat die japanische Industrie auch in den letzten Jahren noch kräftig in ihren Maschinenpark investiert, als die Investitionen in Europa eher stagnierten. Die Japaner müssen sich allerdings die Kritik gefallen lassen, daß sie durch konzentrierte Angriffe auf bestimmten Märkten Unruhe stiften und andererseits der Marktzugang in Japan durch die bisherige Wirtschaftsstruktur und vielfache Verwaltungshemmnisse oft sehr erschwert ist. Diese Tatsachen können auch durch die in den letzten Jahren in Europa begonnene PR-Kampagne nicht ausgeräumt werden. Um die Bemühungen der europäischen Exporteure um den japanischen Markt zu unterstützen, will die EG-Kommission im zweiten Anlauf 1,5 Mill. Europäische Rechnungseinheiten für 1979 bereitstellen. Damit soll in Japan Marktforschung betrieben werden, und europäische Manager sollen sich mit dem japanischen Markt persönlich vertraut machen.

Problembereiche und Protektionismus

Anfang 1977 verhandelte Japan in Brüssel über Fischereirechte in Fanggebieten unter französischer Jurisdiktion, weil die EG auch die 200-Meilen-Fischerei-Zone eingeführt hatte und Japans Fischerei davon nachteilig berührt wurde.

Im November 1976 war von der EG-Kommission ein Dumping-Verfahren gegen japanische Reißverschlüsse eingeleitet worden. Der maßgebende japanische Exporteur hob zur Jahresmittte 1977 die Preise an, um die Auferlegung von Anti-Dumping-Zöllen zu vermeiden.

Im Februar 1977 nahm die EG einen Vorschlag Japans entgegen, Japans Anteil an den Neubauaufträgen der gesamten Welt auf 50% zu begrenzen, die japanischen Preise um 5 bis 10% anzuheben und auf bilateraler Basis Aufträge aus Ländern wie Deutschland zum Teil zu stoppen. Bei der weltweiten Flaute im Schiffbau schwelt das Problem jedoch weiter, zumal die EG Unterstützungssubventionen zur Erhaltung europäischer Werften angekündigt hat.

Bei Stahl hatten sich die japanischen Hersteller für 1977 eine Selbstbeschränkung (1,3 Mill. t) der Exporte in die EG auferlegt, die für 1978 mit höchstens 1,5 Mill. t verlängert wurde. Im Juli 1977 belegte Großbritannien japanischen Stahl mit einem Anti-Dumping-Zoll von 9%. Anfang 1978 erließ die EG ein Basis-Preissystem für alle — also auch japanische — Stahleinfuhren, um Dumping zu verhindern. Andererseits sitzen Japaner und Europäer bei der Stahlausfuhr in die USA im gleichen Boot.

Anfang 1977 lief gegen japanische Wälzlager bei der EG-Kommission ein Dumping-Verfahren an. Die europäische Industrie behauptete, die Preise der Japaner lägen in Europa ein Viertel unter dem Preis in Japan. Im Februar 1977 wurde ein vorläufiger 20%iger Anti-Dumping-Zoll verhängt. Die japanische Industrie zeigte sich sehr entrüstet, suchte dann aber um Verlängerung des Zolls nach. Im Juli wurde ein 15 %iger Zoll endgültig beschlossen, aber ausgesetzt gegen die Zusicherung von 10 bis 20%igen Preiserhöhungen. Der Dumping-Entscheid wurde von den japanischen Unternehmen vor dem Europäischen Gerichtshof angefochten.

Beim Autoexport nach Großbritannien, wo ihr Marktanteil bei 13% steht, hat sich die japanische Industrie wohl Beschränkungen auferlegt, um protektionistischen Maßnahmen zuvorzukommen. Die japanischen Hersteller drängten die japanischen Behörden sogar, Verwaltungshindernisse gegenüber Auto-Importen abzubauen. Die Hersteller bemühen sich auch, Zulieferungen aus Europa zu berücksichtigen. Anfang 1978 entschloß sich die japanische Autoindustrie nach Absprache mit dem französischen Verband, ihren Anteil von 2,6% (ca. 50.000 Pkw) an den Neuzulassungen in Frankreich nicht zu überschreiten. Die französische Industrie hatte in Japan 1.000 Pkw absetzen können und will die weitere japanische Expansion in Frankreich nur bei gleichzeitiger französischer Expansion in Japan zulassen.

Als in Japan eine Beschränkung der Skischuheinfuhr aus Italien ersichtlich wurde — die Beschränkung wurde von Japan bestritten — verhängte Italien eine Beschränkung der Motorradeinfuhr aus Japan. Die EG unterstützte Italien in dieser Angelegenheit, forderte Italien aber gleichzeitig auf, die Beschränkung für japanische Stereoanlagen aufzuheben.

Seit Anfang 1977 war die EG-Kommission mit Japan in Gesprächen, um die unausgeglichene Handelsbilanz durch erhöhte japanische Importe einem Gleichgewicht näherzubringen. Durch Vorzugszölle sollte die japanische Einfuhr z.B. von Tabak, Butter, Whisky, Weinbrand, Wein, Schokolade, Keksen, Süßwaren, Schinken und Wurst gesteigert werden, was Japan zunächst ablehnte; später wurden z.B. bei der Einfuhr italienischen Tabaks Zugeständnisse bezüglich des Kontingents eingeräumt.

Durch die Verhandlungen im März 1978 zwischen Ushiba und Haferkamp wurden praktisch kaum konkrete Ergebnisse erzielt, die über die Abmachungen von Ushiba und Strauss hinausgingen. Die Zollsenkungen Japans waren schon vorher in Kraft getreten. Man verpflichtete sich zu engen Kontakten und will die Ergebnisse von Wirtschafts- und Handelspolitik in gewissen Zeitabständen besprechen. Für den Kauf des europäischen Airbus und anderer Flugzeuge, die in Konkurrenz zu US-Produkten stehen, ist die japanische Regierung keine Verpflichtung eingegangen.

Länderstruktur

Innerhalb der EG hat die Bundesrepublik den höchsten Anteil am Handel mit Japan, und zwar bei Exporten und Importen. Verglichen mit Japans Aus- (US$ 2,8 Mrd.) und Einfuhren (US$ 1,5 Mrd.) im Verkehr mit der Bundesrepublik ist das Handelsvolumen Japans mit Großbritannien etwa zwei Drittel und das mit Frankreich gut ein Drittel so groß. Bei diesen drei Ländern sind Japans Exporte etwa doppelt so hoch wie die Einfuhren. Bei Belgien und den Niederlanden machen die Importe sogar weniger als ein Viertel der Exporte aus. Einzig Italien exportierte mehr als es importierte; das mag u.U. mit den Behinderungen der Einfuhren aus Japan zusammenhängen. Bei der ähnlichen Industriestruktur der EG-Länder verteilen sich die Warenströme gemäß den angeführten Größenordnungen ziemlich gleichmäßig auf die verschiedenen EG-Länder. Nur bei den japanischen Einfuhren von Textilien und Bekleidung dominieren eindeutig Italien, Großbritannien und Frankreich vor der Bundesrepublik Deutschalnd.

Aussicht auf Besserung?

Im ersten Halbjahr 1978 stiegen die japanischen Ausfuhren um 19% auf US$ 4,8 Mrd., während die Einfuhren um beachtliche 36% auf US$ 2,7 Mrd. anwuchsen. Der japanische Überschuß von US$ 2,1 Mrd. ist allerdings genauso groß wie im Vorjahreszeitraum. Die Verteuerung des Yen läßt auf eine gewisse Verbesserung hoffen, da die relative Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie zugenommen hat.

3.6. HANDEL MIT DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Ausbaufähige Beziehungen

Ebenso wie Japan Deutschlands wichtigster Handelsparter in Asien ist, hat die Bundesrepublik für Japan eine gleichartige Stellung in Europa. Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen unseren beiden Ländern ist allerdings noch relative gering, wie allgemein immer wieder betont wird. Am deutschen Außenhandel (Einfuhr+Ausfuhr) hatte Japan 1977 nur einen Anteil von 1,9 %, während umgekehrt die Bundesrepublik an Japans Außenhandelsvolumen mit 2,8% partizipierte. Japans Stellung unter den Lieferantenländern der Bundesrepublik war mit Rang 8 relativ stark; allerdings ist Japan in der Liste der deutschen Kunden erst auf Platz 17 zu finden. Unter Japans Abnehmerländern machte die Bundesrepublik einen erstaunlichen Sprung nach vorn, von Platz 7 auf 3. Nur die USA und Süd-Korea kauften mehr japanische Waren. Unter Japans Bezugsquellen rangierte die Bundesrepublik unverändert auf Platz 12.

Wenn Japan demnächst — wie angestrebt — den Anteil der Fertigwaren an der Einfuhr anhebt, dann können die Beziehungen noch erheblich intensiviert werden. Das kann allerdings nicht allein durch importfreundliche Gesten der japanischen Regierung erreicht werden, sondern setzt Bemühungen der deutschen Exporteure voraus, die risikobereit im sich schnell wandelnden japanischen Markt, unterstützt durch die Aufwertung des Yen, ihre Chancen wahrnehmen. Dabei ist zu beachten, daß die japanische Industrie, die auch vielfach von Zulieferungen aus asiatischen Nachbarländern profitiert, ein harter Konkurrent

ist. Die Voraussetzungen jedoch scheinen jetzt besonders gut. Die Regierung schaffte durch die zahlreichen Erklärungen zur Erhöhung der Einfuhren ein günstiges Klima. Langsam verbreitet sich bei den japanischen Unternehmen der Gedanke, durch verstärkten Auslandsbezug zum Abbau des Handelsbilanzüberschusses beitragen zu müssen.

Langfristige Marktstrategie erforderlich

Wenn japanische Firmen etwas beziehen, kaufen sie am liebsten bei großen potenten Lieferanten. Wenn sie also aus Europa etwas kaufen wollen, so denken sie bei vielen Warenkategorien zuerst an Deutschland, weil die Bundesrepublik in Europa die stärkste Wirtschaftsnation ist. Auch wird Deutschland ein gewisser Goodwill entgegengebracht, der auf dem Ruf von „Made in Germany" basiert. Wenn ein deutscher Exporteur auf dem japanischen Markt noch nicht vertreten ist und er nicht warten will, bis die japanischen Abnehmer ihn in Deutschland aufsuchen, muß er sich in Japan ein Image aufbauen. Zum Image gehört, daß man auf seinem Gebiet den höchsten Stand der Entwicklung repräsentiert. Standardprodukte glaubt der Japaner, von einheimischen Anbietern einfacher und billiger einkaufen zu können. Durch langfristig angelegte Marktstrategie muß der potentielle Abnehmer auch das Gefühl bekommen, nicht das Objekt einer Strategie des schnellen Gewinns zu sein. Die Einhaltung von Qualität und Lieferterminen ist Vorbedingung zur Überwindung des Mißtrauens, das anfänglich wegen der geographischen Entfernung und der Unterschiede in der Mentalität bestehen könnte.

Wenn der deutsche Exporteur sich eine eigene Präsenz in Japan nicht leisten kann, die meist erst ab einem kontinuierlichen Jahresabsatz von ca. 10 Mill. DM in Frage kommt, dann ist die Wahl des Vertreters in Japan die wichtigste Frage. Dabei hat man die Wahl zwischen deutschen Handelsfirmen, die oft eine lange Tradition im Japan-Geschäft haben, großen japanischen Handelsfirmen, kleineren japanischen Handelsfirmen und japanischen Industrieunternehmen, die das deutsche Produkt zur Abrundung in ihre Angebotspalette aufnehmen. Mit allen Vertretungsformen sind schon gute Erfolge erzielt worden, so daß man keine allgemeine Regel über die beste Form aufstellen kann. Vielmehr muß man dies aufgrund des spezifischen Produkts und der personellen Gegebenheiten im Einzelfall entscheiden. Kleinere deutsche Exporteure, die ihre Waren in Japan vorstellen, könnten sich auch verbinden, um ein repräsentatives Angebot der entsprechenden deutschen Branche den potentiellen japanischen Abnehmern vorzustellen. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan hält Minimessen in Hotels für geeigneter als die oft nicht so auf das Fachpublikum ausgerichteten japanischen allgemeinen Messen. Das erste Auftreten in Japan sollte durch eine Untersuchung des ins Auge gefaßten Marktes abgesichert sein. Hieran sollte nicht gespart werden.

Wie weit der am 4. Oktober 1978 zu eröffnenende World Import Mart in Tokyo, in dem die Deutsche Industrie- und Handelskammer auf 300 m² deutsche Waren vorstellt, zu einer Steigerung des Absatzes deutscher Produkte beitragen kann, bleibt abzuwarten.

Erfolge gleichmäßig verteilt

Japans Einfuhr aus der Bundesrepublik (US$ 1.496 Mill.) wuchs 1977 relativ mit 22%, beinahe ebenso stark wie die Ausfuhr (US$ 2.782 Mill.; +24%) dorthin. Der für Japan positive Saldo stieg dadurch auf US$ 3.486 Mill. weiter an (1976: US$ 3.034 Mill.). Nun

ist dieses Defizit der Bundesrepublik im Japan-Handel sicher kein Zahlungsbilanzproblem, allerdings gibt er einen Hinweis auf die relative Wettbewerbsfähigkeit japanischer Produkte, der nicht übersehen werden sollte.

Der Handel wird in beiden Richtungen von industriellen Fertigwaren beherrscht. Die Erzeugnisse der Investitionsgüterindustrie (Maschinen, Fahrzeuge, Feinmechanik und Optik) machten mit einem Wert von US$ 717 Mill. und einem Anteil von 48% an den deutschen Exporten nach Japan wieder knapp die Hälfte aus. Die chemischen Erzeugnisse waren mit US$ 425 Mill. und einem Anteil von 29% weiterhin die zweitstärkste Gruppe. Die heterogene Gruppe der sonstigen Erzeugnisse (Konsumgüter wie Bekleidung und Bücher sowie Grundstoffe wie Nichteisenmetalle) fiel mit US$ 229 Mill. (15% Anteil) schon deutlich ab. Die Ernährungsgüter (US$ 78 Mill.) beinhalten Kaffee, Hopfen und Malz sowie Wein u.a.m.; ferner sind die Rohstoffe — insbesondere Ruhrkohle — (US$ 48 Mill.) im Gesamtbild nicht sehr bedeutend. Im Chemiebereich waren die Mengen durchweg gewachsen, der Umsatz nahm durchschnittlich (+21%) zu. Der allgemeine Maschinenbau (US$ 353 Mill.) profitierte beim Absatz mit +41% von der langsam aufwärts gerichteten Konjunktur, die doch wieder Investitionen in einigen Branchen zuläßt; das Ergebnis von 1974 wurde aber noch nicht wieder erreicht.

Elektrotechnische Erzeugnisse (US$ 109 Mill.) lagen mit +22% im allgemeinen Trend. 1977 führte Japan 20.722 Autos aus Deutschland ein, was stückzahlmäßig ein Rückgang, wertmäßig jedoch ein Zuwachs war. Schiffe nahm Japan 1977 von Deutschland in erwähnenswertem Umfang nicht ab, so daß die Gruppe Fahrzeuge insgesamt stagnierte. Feinmechanik- und Optikerzeugnisse (US$ 92 Mill.) erzielten wertmäßig eine fast 20%ige Steigerung, die aber eher auf Währungsverschiebungen als auf angestiegene Mengen zurückzuführen sein dürfte.

Die japanischen Endabnehmer der deutschen Produkte sind weniger die Konsumenten als vielmehr die Industrie. Deshalb hängt die Entwicklung des deutschen Japan-Exports mehr vom Investitionsverhalten und vom Lagerzyklus der japanischen Industrie als von den Ausgaben des privaten Verbrauchs ab. Sowie der Auslastungsgrad der japanischen Industrie steigt, ist mit mehr Maschinenbezügen zu rechnen. Da sich die japanische Industrie auf ein langsameres Wachstum einstellt, disponiert sie bei der Lageraufstockung jedoch vorsichtig.

Japanische Konsumgüter weiter beliebt

Die Erzeugnisse der japanischen Investitionsgüterindustrie, die die Bundesrepublik abnahm (US$ 1.937 Mill., +28%), bewiesen wieder ihre Konkurrenzfähigkeit. Sie hatten einen Anteil an Japans Deutschland-Exporten von 70%. Es handelt sich dabei überwiegend um langlebige Konsumgüter. Auch die nächstgrößere Gruppe der sonstigen bearbeiteten Erzeugnisse (Anteil 12%) im Wert von US$ 330 Mill. hielt sich mit einem Plus von 30% gut und bestand überwiegend aus Konsumgütern (z.B. Spielwaren, Papier, Feuerzeuge, Knöpfe, Musikinstrumente). Die Gruppe der Metalle und Metallerzeugnisse (US$ 255 Mill., Anteil 9%) stieg wertmäßig noch etwas an (+6%), weil der Absatz von Stahlblechen gut war. Die japanischen Lieferungen von Schneidwaren und Bestecken stagnierten praktisch bei US$ 25 Mill. Ausfuhren von chemischen Erzeugnissen (US$ 112 Mill.) Textilien und Bekleidung (US$ 86 Mill.), nichtmetallischen Mineralprodukten (Perlen, Keramik) und

geringen Mengen von Nahrungsmitteln rundeten das Bild ab.

Die japanischen Ausfuhren des allgemeinen Maschinenbaus nach Deutschland waren mit US$ 295 Mill. (+7%) nicht ganz so hoch wie der entsprechende Warenstrom in der entgegengesetzten Richtung. Die größten Untergruppen bei den japanischen Lieferungen betrafen allerdings Büromaschinen (=Tisch- und Taschenrechner) mit US$ 107 Mill. und Nähmaschinen (US$ 41 Mill.) , das heißt sie betrafen Konsumgüter. Wälzlager waren gegenüber 1976 wertmäßig um etwa ein Drittel auf US$ 38 Mill. gefallen.

Die elektrotechnische Ausfuhr war mit US$ 761 Mill. (+22%) wieder eine der größten Stützen des japanischen Exports in die Bundesrepublik. Allerdings gingen die Stückzahlen bei Radios (US$ 225 Mill.), Tonbandgeräten (US$ 123 Mill.), Fernsehern (US$ 58 Mill.) und elektronischen Bauteilen (US$ 51 Mill.) zurück.

In den bedeutenden Fahrzeugausfuhren (US$ 518 Mill.) spiegelt sich die steigende Beliebtheit japanischer Autos (US$ 164 Mill.) und Motorräder (US$ 74 Mill.) sowie die Ablieferung früher bestellter Schiffe (US$ 248 Mill.) wider. Mit fast 69.000 nach Deutschland gelieferten Automobilen — in umgekehrter Richtung waren es 20.000 — glaubt man nicht nur preis-, sondern auch qualitätsmäßig auf dem hart umkämpften deutschen Markt mithalten zu können. Der japanische Motorradabsatz in Deutschland erfolgt vorwiegend in der mittleren Klasse (90 bis 250 cm³), wo das europäische Angebot schwächer ist.

In der Warengruppe Feinmechanik und Optik konnten die japanischen Exporteure ihre Lieferungen um gute 31% auf US$ 363 Mill. steigern, wodurch meist auch die Stückzahlen wuchsen. Die dominierenden Produkte sind hier Fotokameras einschließlich Objektive (US$ 149 Mill.), Filmkameras und Ferngläser. Daneben sind Kopiergeräte (US$ 56 Mill.), Uhren (US$ 50 Mill.) und medizinische Geräte zu beachten. Auch hier überwiegen also eindeutig die Konsumgüter, die von den Ausgaben der privaten Haushalte profitieren. Insgesamt läßt sich feststellen, daß der japanische Export von Massenerzeugnissen beherrscht wird, die technisch ein ansprechendes Niveau und einen guten Preis verbinden. Dem gegenüber sind die deutschen Exporte nach Japan spezialisierter und auf mehr Warengruppen verteilt.

Chancen für mehr Ausgeglichenheit

Im ersten Halbjahr 1978 stiegen die japanischen Ausfuhren in die Bundesrepublik noch um 23% auf US$ 1.561 Mill. Die deutschen Importe nahmen aber schon um 32% zu auf US$ 937 Mill. Der japanische Überschuß wuchs zwar noch geringfügig an, könnte jedoch mit dem jetzt anhaltenden hohen Yen-Kurs durchaus abnehmen.

3.7. HANDEL MIT CHINA

Der Handel Japans mit der Volksrepublik China, der 1976 einen spürbaren Rückschlag erlitten hatte, erholte sich 1977 nur geringfügig: Einer Steigerung der japanischen Exporte nach China um 4% auf ¥521 Mrd. stand eine Steigerung der Importe aus China um 2% auf ¥416 Mrd. gegenüber. Zwar stagnierte auch der Handel Japans mit Taiwan: Einer

Steigerung der japanischen Exporte nach Taiwan um 1% stand ein Rückgang der japanischen Importe um 2% gegenüber. Das Gesamtvolumen lag mit ¥1.033 Mrd. jedoch wieder deutlich über dem mit der Volksrepublik China abgewickelten Handel (¥937 Mrd.). Vor allem für die japanischen Exporte zeigte sich Taiwan mit ¥686 Mrd. erheblich aufnahmefähiger als die Volksrepublik. Die Sowjetunion als interessanter Handelspartner fiel hingegen wieder mit einem Volumen von ¥912 Mrd. hinter die Volksrepublik zurück. Wenn auch die japanischen China-Lieferungen mit ¥527 Mrd. ein wenig über den Bezügen aus der Volksrepublik lagen, so ist doch bei ihnen ein Rückgang um 21% festzustellen, während die japanischen Importe aus der Sowjetunion um 11% auf ¥385 Mrd. anstiegen. In der Rangliste der Kunden Japans stand 1977 Taiwan an vierter, die Sowjetunion an neunter und die Volksrepublik China erst an elfter Stelle; unter den Lieferanten Japans finden wir die Volksrepublik China auf dem zehnten, die Sowjetunion auf dem zwölften und Taiwan auf dem dreizehnten Platz.

Die unbefriedigende Entwicklung des japanisch-chinesischen Handels kann im Jahre 1977 kaum noch mit der innenpolitischen Situation in China begründet werden, die zweifellos im Jahre 1976 eine erhebliche Rolle beim Rückgang des Handelsvolumens gespielt hatte. Denn insgesamt betrug die Steigerung des chinesischen Außenhandelsvolumens rund 8%, lag also um 3 bis 6 Prozentpunkte über den Steigerungsraten des Handels mit Japan. Diese Diskrepanz ist vermutlich einerseits mit einer stärkeren Diversifizierung der chinesischen Handelsströme, andererseits mit einem durch schlechte Ernten in den Jahren 1976 und 1977 bedingten erhöhten Einfuhrbedarf an Getreide zu erklären, der von Japan nicht gedeckt werden kann.

Ein völlig anderes Bild ergibt sich allerdings, wenn man die Warenströme in US$ bewertet. Durch die im Laufe des Jahres 1977 einsetzende Dollarschwäche gegenüber dem Yen ergeben sich dann Steigerungsraten, die mit fast 17% bei den Exporten und 13% bei den Importen eine Erholung des japanisch-chinesischen Handels anzeigen.

Das wichtigste japanische Exportprodukt für den chinesischen Markt blieb mit fast 55% Anteil am Wert aller China-Exporte Stahl. Der Stahlexport Japans stieg von 3,52 Mill. t (1976) auf 4,53 Mill. t (Menge: +28,7%; Wert: +24%). Eine beträchtliche Steigerung um fast 70% ist auch bei den japanischen Chemie-Exporten festzustellen, wobei die Kunstdünger-Exporte sogar von US$ 83 Mill. auf US$ 149 Mill., also um 79% anstiegen. Dagegen gingen die japanischen Maschinen-Exporte, auf die 11% der japanischen China-Exporte entfallen, um 45% zurück.

Unter den Importen Japans aus der Volksrepublik China spielt mit einem Anteil von 42% bei einer Wertsteigerung um 15% (US$) und einer Menge von 6,5 Mill. t Rohöl die führende Rolle. Die zweitwichtigste Warengruppe, Nahrungsmittel, mit einem Anteil von 16% an Japans China-Importen, stieg nur um 2%, während der Import von Textilrohstoffen (8% Anteil) um 20% sowie der von Textilien (12% Anteil) um 10% zunahm.

Was die weiteren Aussichten des japanisch-chinesischen Handels angeht, so werden diese in der japanischen Wirtschaft nach Abschluß des zunächst auf 8 Jahre befristeten Handelsabkommens vom 16. 2. 1978 zwischen beiden Ländern in japanischen Wirtschaftskreisen sehr positiv beurteilt. Dieses Abkommen sieht ein Volumen von jeweils US$ 10 Mrd. in beiden

Richtungen für die ersten fünf Jahre von 1978 bis 1982 vor. Dabei soll Japan Anlagen im Umfange von US$ 7 bis 8 Mrd. und Maschinen und Baumaterialien von US$ 2 bis 3 Mrd. liefern. Das größte in diesem Zusammenhang bereits diskutierte Projekt wird ein Stahlwerk in Shanghai sein, dessen Zuschlag Nippon Steel Corp. erhielt. Bestehende Stahlwerke in Anshan, Wuhan, Shihchingshan und Penchi sollen ausgebaut werden. Ferner ist die Errichtung eines petrochemischen Werkes, einer Kupferhütte, einer Aluminiumhütte und von Werken zur Herstellung von Farbfernsehröhren, Baumaschinen, Bergwerksausrüstung, Baustoffen und Kunstleder durch japanische Unternehmen im Gespräch.

Chinas Lieferungen an Japan werden in zunehmenden Mengen von Rohöl (1978: 7 Mill. t; 1982: 15 Mill. t), Kokskohle (1978: 150.000 bis 300.000 t; 1982: 2 Mill. t) und Eß- und Magerkohle (1978: 150.000 bis 200.000 t; 1982: 1,5 bis 1,7 Mill. t) bestehen. Dabei hat vor allem der geplante Ölimport bei den japanischen Mineralölfirmen Unruhe hervorgerufen, da die bestehenden Crackanlagen nicht für die chinesischen Qualitäten eingerichtet sind. Die Ölfirmen müssen deshalb neue Anlagen errichten und erwarten dafür die Hilfe der japanischen Regierung, da die im Abkommen genannte Importmenge auf eine politische Entscheidung zurückzuführen ist. Die Regierung ist offensichtlich zur Hilfestellung bereit. Andererseits erwartet man auch Zurückhaltung der chinesischen Seite bei Heraufsetzung des Ölpreises, der bereits heute mit US$ 13,20/66 l nur mehr um US$ 0,35 unter dem Preis des vergleichbaren indonesischen Minas-Öls liegt. Ferner darf nicht übersehen werden, daß bei steigendem chinesischen Eigenbedarf und ungewisser Erschließung neuer Vorkommen die Exportkapazität ab Mitte der 80er Jahre zurückgehen könnte.

Die Entwicklungsaussichten des japanisch-chinesischen Handels für die nächste Zukunft scheinen sehr günstig zu sein. Jedenfalls zeigt das erste Quartal 1978 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum bereits eine Steigerung der japanischen Exporte um 18 und der Importe um 21% auf Basis der Werte in US$. Wirtschaftsminister Komoto hat bei seinem Chinabesuch im September 1978 bereits eine Verlängerung des japanisch-chinesischen Abkommens bis 1990 ins Auge gefaßt.

3.8. AUSLANDSINVESTITIONEN

Nettokapitalabfluß steigt wieder

Seit mehr als 10 Jahren weist Japans Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs einen Nettokapitalabfluß aus, der 1973 seinen Höhepunkt (US$ 9,8 Mrd.) erreichte und danach abfiel. Nach der Überwindung der Ölkrise stieg der Nettokapitalexport wieder an (1977: US$ 3,2 Mrd.). Die japanischen Kapitalanlagen im Ausland (1977: US$ 5,2 Mrd.) zeigten weniger Schwankungen als die ausländischen Anlagen in Japan (1977: US$ 2 Mrd.). Die Japaner legten ihr Auslandskapital 1977 in erster Linie in Wertpapieren, Direktinvestitionen und langfristigen Ausfuhrkrediten an. Ausländer dagegen bevorzugten in Japan Wertpapiere und Auslandsanleihen. Die Direktinvestitionen machten also nur einen Teil der Auslandsinvestitionen aus. Japaner tätigten 1977 (nach der Zahlungbilanzstatistik) Direktinvestitionen in Höhe von US$ 1.645 Mill. und Ausländer brachten es nur auf US$ 21 Mill. in Japan. Das Inselreich ist also in dieser Hinsicht nicht so attraktiv.

Entwicklung der japanischen Direktinvestitionen

Wenn man die japanischen Auslandsaktivitäten eingehender betrachten will, muß man auf die Statistik der genehmigten Direktinvestitionen übergehen, in der nur die Investitionen aufgeführt sind, bei denen Japaner aktiv am Management im Ausland beteiligt sind. Im Haushaltsjahr 1976 (bis März 1977) wurden 1.652 Fälle von Auslandsinvestitionen im Betrag von US$ 3,5 Mrd. genehmigt, was etwas über den Zahlen des Vorjahres lag. Es handelte sich überwiegend um den Erwerb von Anteilen an Firmen im Ausland (US$ 1,5 Mrd.) und Kredite an solche Unternehmen (US$ 1,9 Mrd.). Der Gesamtbestand der japanischen Auslandsinvestitionen stellte sich per März 1977 auf US$ 19,4 Mrd. und lag damit auf ähnlicher Höhe wie die deutschen Auslandsinvestitionen (47 Mrd. DM). Der durchschnittliche Betrag einer japanischen Auslandsinvestition belief sich auf US$ 1,3 Mill. Der Gesamtbestand per März 1977 verteilte sich in erster Linie auf Südostasien (28% Anteil), Nordamerika (24%) und Lateinamerika (17%). Erst danach kam Europa mit US$ 2,9 Mrd. (15% Anteil) und 1.444 Fällen. Die Länder USA, Indonesien, Brasilien und Großbritannien (z.T. für Erdölförderung im Nahen Osten) empfingen die meisten japanischen Investitionen.

Bei der Aufgliederung nach Wirtschaftszweigen stehen das verarbeitende Gewerbe (Anteil 31%), Bergbau einschließlich Erdöl (25%) sowie Handel und Finanzen (20%) an der Spitze.

Als die japanische Wirtschaft sich nach dem Kriege dem Ausland zuwendete, wurden zunächst in den wichtigsten Zielorten für japanische Exporte Niederlassungen der Handelsfirmen aufgebaut. Als die Lohnkosten anstiegen, ging man in die Verarbeitung im Ausland (insbesondere Südostasien) über. Es handelte sich um leichtindustrielle Produkte (z.B. Textilien) und die arbeitsintensiven Teile von Elektronik- und Feinmechanikproduktion. In den 1970er Jahren sicherte man sich durch Investitionen Rohstoffquellen (z.B. Öl, Kohle, Erze, Holz) im Ausland.

Probleme in den ASEAN-Ländern

Seit Anfang der 1970er Jahre gab es in Südostasien und teilweise in Lateinamerika Klagen gegen die japanische „Investitionsaggression". Der Nationalismus der erwachenden Entwicklungsländer drückte sich in — neben Gefühlsausbrüchen — Forderungen nach höherem lokalem Produktionsanteil, höherem Export, mehr Beteiligung der einheimischen Manager und zeitlicher Begrenzung der japanischen Kapitalbeteiligung aus. In den ASEAN-Ländern wurde die Angelegenheit auch dadurch kompliziert, daß die Japaner dort mehr mit den Überseechinesen als mit den eigentlichen „Söhnen des Landes" zusammenarbeiteten.

Da die Entwicklungsländer inzwischen in der arbeitsintensiven Fertigung einige Erfahrungen haben, sind sie mehr an schwerindustriellen Produktionsstätten interessiert, bei denen die Absatzaussichten aber nicht unbedingt gesichert sind, und die japanische Industrie zumindest in der noch anhaltenden Weltkonjunkturflaute eine gefährliche Konkurrenz sieht (Bumerang-Effekt). Die japanischen Projekte dieser Art ziehen sich in der Fertigstellung weiter hin und benötigen staatliche Entwicklungshilfe. Beispiele hierfür sind das Aluminiumprojekt in Asahan, Indonesien, und der petrochemische Komplex in Singapur.

Mittelfristig wird Japan im Zuge einer neuen internationalen Arbeitsteilung auch weiter in asiatischen Ländern (z.B. in der Textilindustrie) investieren, um die sinkende Konkurrenzfähigkeit der eigenen Industrie zu kompensieren. Auch die Aluminiumindustrie in Japan ist wegen hoher Energiekosten nicht mehr konkurrenzfähig.

Ferner investiert die japanische Industrie im Ausland, um dichter am Markt zu sein oder um Exportbeschränkungen zu umgehen. Letzteres trifft nicht nur z.B. auf die Automontage in Indonesien, sondern auch auf die Fernseherfertigung in den USA zu.

Es wird interessant zu beobachten sein, wie sich die japanischen Investitionen im ASEAN-Raum, dem sich Japan besonders verpflichtet hat, entwickeln werden, weil die Projekte dort nicht so schnell wie erwartet geplant werden und die Aversion gegenüber Japan noch nicht überwunden ist.

Zur Zeit nur zögernde Auslandsinvestitionen

Allgemein ist zu erwarten, daß Japan seine Auslandsinvestitionen geographisch weiter diversifizieren wird. Nach den Untersuchungen einer japanischen Bank rechnet man weniger mit einem Ansteigen der Auslandsinvestitionen in den arbeitsintensiveren Wirtschaftszweigen, sondern mehr in der Chemieindustrie, im Baugewerbe, in der Stahl- und Metallschaffenden Industrie sowie in der Fischerei (wegen der 200-Meilen-Zone).

Im Augenblick ist die Gewinnlage vieler japanischer Unternehmen nicht so, daß sie viel investieren können; andererseits sind Auslandsinvestitionen nötig, um Marktanteile zu halten, was bei dem jetzigen hohen Yen-Kurs die Fabriken in Japan vielleicht nicht mehr schaffen können. Die japanische Industrie zeigt sich in dieser Lage unentschlossen, das heißt, die Auslandsinvestitionen wachsen nicht spektakulär an. Die japanische Regierung würde bei dem hohen Zahlungsbilanzüberschuß gern mehr Auslandsinvestitionen sehen. Der Premierminister hat auch eine Erleichterung der Devisen- und Verwaltungsvorschriften in naher Zukunft angekündigt. Ein kritischer Beobachter wird sich allerdings fragen, wie man die Auslandsinvestitionen denn noch vereinfachen kann, wenn — wie immer betont wird — der ganze Außenwirtschaftsverkehr schon liberalisiert ist.

Ausländische Präsenz in Japan gering

Von April 1950 bis August 1977 wurden in Japan 2.707 Unternehmen mit ausländischem Kapital von insgesamt US$ 1,6 Mrd. gegründet. Die durchschnittliche ausländische Investition lag mit US$ 580.000 also erheblich niedriger als der entsprechende Wert für japanische Auslandsinvestitionen. Dabei ist zu bemerken, daß Ausländer in kapitalaufwendigen Bergbau- oder Mineralölprojekten in Japan praktisch nicht investieren können. Etwa ein Drittel der Unternehmen mit ausländischem Kapital in Japan ist im Handel tätig und ein weiteres Fünftel im Investitionsgütersektor (vorwiegend Elektronik).

Auch nach den Liberalisierungsrunden, die sich bis 1976 hinzogen, sind keine größeren ausländischen Investitionen in Japan erfolgt mit Ausnahme von General Motors (Isuzu), Chrysler (Mitsubishi Motors) und Procter & Gamble (Joint Venture). Dafür sind die starke Konkurrenzfähigkeit der japanischen Unternehmen, die hohen Grundstückskosten, die gerade in den 1970er Jahren ansteigenden Lohnkosten und die immer noch komplizierten japanisch geschriebenen und ungeschriebenen Vorschriften verantwortlich. Die Ver-

waltungsvorschriften sollen vereinfacht werden. Beschränkungen ausländischer Investitionen in fünf Bereichen werden weiter bestehen bleiben: Landwirtschaft/Forsten, Bergbau, Erdöl, Lederverarbeitung und Einzelhandel mit mehr als 11 Ladengeschäften.

Rendite gering für ausländische Unternehmen in Japan

Das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) veröffentlicht alljährlich das Ergebnis einer Fragebogenaktion unter Firmen in Japan mit wenigstens 25%iger ausländischer Kapitalbeteiligung. Nach den letzten verfügbaren Ergebnissen hatten diese Unternehmen im Haushaltsjahr 1975 (bis März 1976) einen Anteil am Umsatz von 1,9% aller Unternehmen in Japan. Die Profitabilität lag unter der für die gesamten japanischen Unternehmen. Aus den ausgewerteten Antworten von ca. 1.000 Unternehmen ging hervor, daß 100 im Haushaltsjahr 1975 neu gegründet worden waren. 317 Unternehmen waren zu 100%, 347 zu 50% und 233 zu weniger als 50% ausländisch kapitalisiert. Mehr als die Hälfte der Unternehmen hatte ein Grundkapital von ¥30 bis 1.000 Mill., 227 kamen allerdings mit weniger als ¥10 Mill. aus. Der Ursprung des ausländischen Kapitals lag bei 556 Firmen in den USA, bei 74 in der Bundesrepublik Deutschland, bei 72 in Großbritannien und bei 62 in der Schweiz. Die Unternehmen mit ausländischem Kapital beschäftigten 205.000 Arbeitnehmer, davon 164.000 im verarbeitenden Gewerbe. Von den 200 Top-US-Unternehmen (Industrie, Bergbau) waren 117 in Japan kapitalmäßig engagiert, von den 100 Top-Unternehmen der übrigen Welt waren es nur 26. Die Tochterfirmen dieser Giganten erzielten 85% der Gesamtumsätze der ausländisch kapitalisierten Unternehmen in Japan. 1977 führte das MITI noch eine spezielle Untersuchung unter den in Japan agierenden multinationalen Unternehmen durch, um sich davon zu überzeugen, daß diese Unternehmen sich an die OECD-Richtlinien (für gutes Verhalten) halten.

Deutsch-japanische Investitionsverflechtung

Ende 1977 betrug der japanische Direktinvestitionsbestand in der Bundesrepublik 1.116 Mill. DM (1977: +135 Mill. DM). Rund zwei Drittel entfiel allerdings auf Kreditinstitute und ein weiterer bedeutender Teil auf Handelsunternehmen, so daß für die verarbeitende Industrie nur ein relativ kleiner Teil blieb. Herausragendes Projekt ist wohl der Kauf von Wega (Unterhaltungselektronik) durch Sony. Aus einer Druckerei in der Bundesrepublik zog sich der japanische Investor zurück. In letzter Zeit haben die japanischen Kraftfahrzeughersteller ihre Tochtergesellschaften (Handel, Service, Lagerhaltung) in der Bundesrepublik verstärkt. Insgesamt arbeiten etwa knapp 200 Unternehmen mit japanischem Kapital in der Bundesrepublik. In der weit überwiegenden Zahl der Fälle handelt es sich um eine 100%ige japanische Kapitalisierung.

Deutsche Unternehmen in Japan

Die Zahl der Unternehmen in Japan mit deutschem Kapital beliefen sich auf etwas über 200. Der Gesamtinvestitionsbestand war mit 310 Mill. DM (1977: +19 Mill. DM) vergleichsweise klein. Hier standen Chemie, Maschinenbau und Handel in dieser Reihenfolge an der Spitze. Kreditinstitute fehlen hier völlig, da die Niederlassungen deutscher Banken keine Direktinvestitionen im Sinne der Statistik erfordern. Die deutschen Investitionen in Japan haben eine viel längere Tradition als die japanischen in Deutschland. Da deutsche Unternehmen in Japan zum Teil schon lange etabliert sind, entfällt auch häufig die Zufuhr

von Neuinvestitionen aus Deutschland, weil man sich lokal finanziert, was nicht in der Statistik erscheint. Da die deutschen Unternehmen in Japan stark im verarbeitenden Gewerbe tätig sind, ist ihr Beschäftigungseffekt nicht unerheblich. Durch diese Direktinvestitionen in Verbindung mit Lizenzvergabe entfällt natürlich teilweise die Notwendigkeit der deutschen Exporte nach Japan. Während deutsche Unternehmen in Japan im Handel oft mit 100%igen Töchtern arbeiten, wird die Produktion häufiger in Gemeinschaftsgründungen mit japanischen Partnern betrieben. 1977 wurden wieder mehrere Unternehmen von deutschen Firmen in Japan gegründet.

Japanische Industrieansiedlung in der Bundesrepblik?

In letzter Zeit bemühen sich deutsche Stellen verstärkt um Industrieansiedlung. Das Angebot von Kreisen, Landschaftsverbänden, Städten und Ländern mit ihren Wirtschaftsförderungsgesellschaften und Industrieansiedlungsbeauftragten ist — zumindest aus der Ferne von Japan betrachtet — verwirrend. Auf die japanischen erfolgreichen Unternehmen als potentielle Investoren richtet sich vielfach ihr Augenmerk.

Ein Blick in die Statistik sollte erst einmal die Größenordnungen klarstellen: Von Japans gesamten Investitionen per März 1977 waren nur 1,55% des Wertes (US$ 301 Mill.) und 1,38% der Fälle (202) in ganz Europa im verarbeitenden Gewerbe getätigt worden. Mit dem Angebot günstiger Grundstücke und Finanzierungsbedingungen in bunten Prospekten — zumeist in deutscher Sprache und ab und zu in englischer — ist es nicht getan. Das Stöhnen deutscher Unternehmen über die hohe Steuerlast, die hohen Lohn- und Sozialkosten sowie die strengen Umweltschutzauflagen kann den Japanern auch nicht verborgen bleiben. Japanische Unternehmen werden sich zudem fragen müssen, welchen Vorteil die Produktion in Europa bringt, wenn die Produkte bisher offenbar schon in der Gunst des Verbrauchers gut stehen, die Nähe der Produktion zum Markt also nicht zwingend erscheint.

Sicher begrüßen japanische Stellen wie das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) mit seinem Industrial Location Center — das in der Bundesrepublik kaum bekannt sein dürfte — und der mächtige Wirtschaftsspitzenverband Keidanren verstärkte Auslandsinvestitionen. Ob sie dabei aber zuerst an die Bundesrepublik denken, ist eine große Frage. Im Planungsstadium japanischer Auslandsinvestitionen benötigen die japanischen Unternehmen genaue Angaben z.B. über Löhne, Wasser-, Strom- und andere Kosten. Wenn das Unternehmen sich für Europa als Standort eines neuen Werkes entschieden haben sollte, werden die Planungsdaten aus den verschiedenen Ländern verglichen. Für keinen Standort in der Bundesrepublik stehen aber so präzise Daten in Japan griffbereit zur Verfügung.

Beim Wettlauf um japanische Investitionen ist die Konkurrenz der Industrieländer groß. Die USA mit ihrem großen und weithin in Japan bekannten Markt haben noch die größten Chancen. Großbritannien bemüht sich auf Regierungsebene und lud potentielle Investoren, die nur die Flugkosten zahlten, zu einer 14-tägigen Inspektionsreise auf Regierungskosten ein. Die Niederlande haben einen Attaché für die Investitionswerbung an ihrer Botschaft in Tokyo. Die Stadt Hamburg betreibt mit ihrer Vertretung in Tokyo auch Investitionswerbung. Die europäischen Erfolge sind bisher nicht sehr groß, wenn auch nicht verkannt werden soll, daß sich das Klima durch die Yen-Aufwertung geändert hat.

Der in deutschen Broschüren oft hervorgehobene Freizeitwert einer Region ist für Japaner meist bedeutungslos. Er braucht eher eine japanische Infrastruktur, das heißt japanische Schulen, Restaurants und Clubs. Von daher zieht es Japaner mehr dahin, wo schon Japaner sind, das heißt in die Räume Düsseldorf, Hamburg und Frankfurt in der Bundesrepublik.

3.9. WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT

Verpflichtung anerkannt

Bislang hatte die japanische Regierung ihre unzureichende Entwicklungshilfe mit Hinweis auf die schwierige binnenwirtschaftliche Lage immer zu entschuldigen versucht. Als Japans Außenwirtschaft sich 1977 durch den hohen Handelsüberschuß die internationale Kritik zuzog, entschloß sich die japanische Regierung endlich, ihre Verantwortung in der internationalen Zusammenarbeit anzuerkennen, und verpflichtete sich, im Rahmen eines Fünfjahresplanes die Entwicklungshilfe (ODA) zu verdoppeln. Nachdem der Yen-Wert weiter angestiegen war, kündete Außenminister Sonoda im August 1978 sogar die Verdoppelung in drei Jahren (in US$) an. Man will dabei das Jahr 1977 als Basis nehmen.

1977 kaum Fortschritte

Die gesamten Leistungen, die im Rahmen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit in die Länder der Dritten Welt flossen, betrugen 1977 zwar US$ 5.535 Mill.; das bedeutete eine Steigerung von 38%. Allerdings wurde das schon vor vielen Jahren vom Development Assistance Committee (DAC) der OECD gesetzte Ziel von 1% des Bruttosozialprodukts nicht erreicht. Die Mehrzahl der OECD-Länder überschreitet dieses Ziel. Jedoch wird dieser Wert international nicht mehr diskutiert, da vom DAC das ehrgeizigere Ziel von 0,7% des Bruttosozialprodukts (BSP) für die staatlichen Leistungen an die Entwicklungsländer (Official Development Aid — ODA) gesetzt wurde. Diese Leistungen werden zu günstigen Bedingungen gewährt und machen die eigentliche Entwicklungshilfe aus. Japan stand mit seiner ODA von US$ 1.421 Mill. (+29%) hinter den USA und Frankreich an dritter Stelle, da es die Bundesrepublik Deutschland knapp überflügelte. Allerdings entsprach Japans ODA mit einem BSP-Anteil von 0,21% (1976: 0,20%) nach OECD-Auffassung weder seiner Wirtschaftskraft noch dem OECD-Durchschnitt von 0,31%. (Zum Vergleich: die Bundesrepublik erreichte 0,27%.) Japan lag damit im unteren Drittel der OECD-Länder. Ähnlich wie im Fall von Deutschland wird zur Entschuldigung angeführt, daß sich die Durchführung von Projekten verzögerte und einige Entwicklungsländer in ihren Wirtschaftsplänen nur eine begrenzte Aufnahmefähigkeit aufwiesen. Es ist aber kritisch zu vermerken, daß Japan nicht von vornherein größere Haushaltsansätze für die Entwicklungshilfe vorgesehen hatte und die Suche und Durchführung von Projekten nicht sehr aktiv betrieb.

Das Schwergewicht von Japans Entwicklungshilfe liegt in den asiatischen Ländern (im Dreieck zwischen Afghanistan, Indonesien und der Republik Korea), die 60% der bilateral gewährten Mittel von US$ 900 Mill. im Jahr 1977 erhielten. In dieser Ländergruppe sind Indonesien sowie die ASEAN-Länder Philippinen, Thailand und Malaysia die größten Empfänger neben Indien, Bangladesh, Vietnam, Birma und Korea. Der Anteil der

asiatischen Länder ging 1977 auf Kosten der anderen Regionen erstmals stark zurück. Die afrikanischen Länder erhielten einen Anteil von 17% (1976: 11%), der Mittlere Osten 12% (1976: 1,3%) und Lateinamerika 8,8% (1976: 6.6%).

Innerhalb der bilateralen Entwicklungshilfe war ein 37%iger Anstieg der technischen Hilfe auf US$ 148 Mill. zu verzeichnen. Der Schenkungsanteil (grant element) der ODA, ein Maßstab für die Großzügigkeit der Entwicklungshilfe, fiel 1977 auf 70% (der DAC-Durchschnitt liegt bei 89%). Die Bedingungen für die staatlichen Kredite (US$ 662 Mill.) waren mit 3,35% Zins, 26,5 Tilgungsjahren und 8,6 Freijahren gegenüber dem Vorjahr verschlechtert und lagen unter dem DAC-Durchschnitt. Man will die Bedingungen innerhalb von 5 Jahren etwas über den jetzigen DAC-Durchschnitt anheben, das heißt 2% Zins, 30 bis 40 Tilgungsjahre und 10 Freijahre anstreben. Für die ärmsten Entwicklungsländer (LLDC) wie z.B. Bangladesh und Laos sollen die Bedingungen entsprechend noch günstiger als bisher schon gestaltet werden.

Plan für bessere Entwicklungshilfe

Im Ende 1977 erschienenen Jahresbericht zur Entwicklungshilfe führte das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) aus, wie die japanische Entwicklungshilfe in Anbetracht der internationalen Verflechtung Japans und seiner Angewiesenheit auf den Rohstoffbezug aus Entwicklungsländer zu verbessern sei. Der erste Schritt zur erwähnten Verdoppelung der Entwicklungshilfe wurde mit einem um 22% erhöhten Budget-Ansatz von ¥263 Mrd. für das Haushaltsjahr 1978 getan. Der ODA-Anteil sollte damit 0,3% des BSP erreichen. Innerhalb der staatlichen Leistungen ist der Zuwendungsanteil durch die Verbesserung der Kreditbedingungen und Erhöhung der technischen und Kapitalhilfe auf 84% zu erhöhen. Die Hilfe für die Infrastruktur von Sektoren oder Regionen soll zur zur eigentlichen Projektunterstützung — wie sie bisher fast ausschließlich praktiziert wurde — hinzutreten. Die Organe der japanischen Entwicklungshilfe sollen aktiv Projektfindung betreiben und nicht darauf warten, bis fertigformulierte Projekte zur Förderung von den Entwicklungsländern beantragt werden. Die Projektausführung soll ohne Verzögerung erfolgen. Die personellen Engpässe bei der technischen Hilfe, deren Bedeutung hoch eingeschätzt wird, sollen überwunden werden. Es wird intensives Fremdsprachenstudium empfohlen. Wie allerdings qualifiziertes Personal von den Regierungsstellen und den großen Unternehmen für Entwicklungsprojekte gewonnen werden soll, wird offengelassen. Zusammen mit Experten aus den Entwicklungsländern sollen Forschungsprogramme durchgeführt werden. Um die zunehmend komplexer werdenden Projekte abzuwickeln, sollen die Consulting-Kapazitäten erweitert werden. Unternehmen, die neben dem eigentlichen Projekt auch die Infrastruktur entwickeln, sollen mit staatlicher Entwicklungshife unterstützt werden. Dadurch könnte vielleicht auch das Problem der Abstellung von Entwicklungshelfern z.T. gelöst werden. Schließlich wird auch der handelspolitische Aspekt nicht vergessen, wenn man niedrige Zolltarife für unbearbeitete Erzeugnisse, eine der Haupteinnahmequellen der Entwicklungsländer, befürwortet. Die Hilfe für landwirtschaftliche Entwicklungsprojekte, die bisher eher stiefmütterlich behandelt wurde, wird außerdem betont.

Rückwirkungen auf die japanische Wirtschaft

Der letzte Abschnitt des Berichts ist den Rückwirkungen gewidmet, die sich aus der Industrialisierung der Länder der Dritten Welt für die japanische Wirtschaft ergeben können. Trotz einer notwendig werdenden Umstrukturierung der japanischen Wirtschaft im Rahmen einer neuen internationalen Arbeitsteilung bekennt man sich zur Entwicklungshilfe. Die japanische Wirtschaft wird gezwungen sein, weniger produktive Fabrikationen aufzugeben und höher entwickelte Produkte herzustellen. Man hofft, daß die Entwicklungsländer ihre durch die Entwicklungshilfe gewonnene Wettbewerbsfähigkeit durch ein geordnetes Marketing ihrer Exporte demonstrieren werden. Etwaige notwendig werdende Schutzmaßnahmen gegen Einfuhren aus den Entwicklungsländern sollten nur vorübergehender Natur sein.

Interessanterweise erwähnt das MITI nicht die weitgehende Abschaffung der Lieferbindung für die japanische Entwicklungshilfe, die gleichwohl in dem einen Monat später erschienenen Ushiba-Strauss-Kommuniqué angesprochen ist. Wahrscheinlich hat das MITI doch noch nicht genug Zutrauen in die Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Wirtschaft.

Einzelne Aspekte der japanischen Entwicklungshilfe

Durch den gestiegenen Yen sind manche Empfänger von Yen-Krediten, deren Exporterlöse aus US-Dollar bestehen, in eine schwierige Lage gekommen, für die die japanischen Stellen noch keine generelle Lösung angeboten haben. Mitte 1978 verkündete Fukuda aber die Stundung von Krediten in Höhe von ¥90 Mrd. an die armen LLDC-Länder. Andere Geberländer hatten ähnliche Schritte in die Wege geleitet. Auf Ersuchen der Weltbank beabsichtigt Japan, seine Finanzierung von Weltbank-Projekten zu erhöhen und damit die von der bilateralen Hife weniger erreichten Länder Lateinamerikas und Afrikas zu bedienen.

Das seit einiger Zeit im Gespräch befindliche Stabex-System zur Stabilisierung der Erlöse der ASEAN-Länder aus Rohstoffexporten nach Japan — in Anlehnung an das Lomé-Abkommen der EG mit 50 AKP-Staaten — kann kaum vor 1980 in Kraft treten, da die ASEAN-Länder unter sich nicht einig darüber sind. Sie wollen auch mehr, als Japan angeboten hat. Japan würde sich durch das Stabex-System nicht zuletzt eine sichere Rohstoffversorgung erkaufen können. Als Japans Premierminister Fukuda den ASEAN-Ländern als Japans bevorzugten Partnern Beziehungen „von Herz zu Herz" ankündigte, versprach er auch, Leistungen in Höhe von US$ 1 Mrd. in diese Länder zu leiten. Ein Teil der Kredite ist für Industrieprojekte bestimmt, bei denen sich die fünf Länder über ihre Arbeitsteilung innerhalb der Ländergruppe abstimmen müssen. Dadurch kommt es zu Verzögerungen, so daß nicht abzusehen ist, in welchem Zeitraum das große Versprechen Japans eingelöst wird. Indonesien, mit dem Japan verschiedene Rohstoffprojekte verfolgt, wird wohl weiterhin den Löwenanteil der japanischen Hilfe im ASEAN-Raum empfangen.

Von rezessionsbedrängten japanischen Industriezweigen wurde auch vorgeschlagen, Überkapazitäten für Schiffbau, Zement, Sperrholz, Kunstdünger und Textilien für die Entwicklungshilfe nutzbar zu machen, ohne daß Entscheidungen darüber getroffen wurden.

In Thailand und Birma wurden Landwirtschaftsprojekte im Zusammenhang mit Dammbauten und Kunstdüngerlieferungen zugesagt. Wenn die strittigen Forderungen aus Lieferungen an Süd-Vietnam mit Hanoi geklärt sind, wird auch Vietnam mit mehr Entwicklungshilfe rechnen können. Das mit ¥200 Mrd. vom Overseas Economic Cooperation Fund und von der Export Import Bank zu finanzierende Aluminium-Projekt am Amazonas wurde angesichts der Schwierigkeiten in der japanischen Aluminiumindustrie und beim Asahan-Projekt in Indonesien erst einmal um fünf Jahre vertagt.

Alfred E. H. Zernecke

4.1. STAHLINDUSTRIE

Absatz unterschreitet Planung

Die großen Erwartungen, die die japanische Stahlindustrie in das Kalenderjahr 1977 gesetzt hatte, haben sich nicht erfüllt. Wurde noch Anfang des Jahres von einer Rohstahlproduktion von 114 Mill. t gesprochen, so mußte man sich letzten Endes mit „nur" 102 Mill. t bescheiden. Die Gründe dafür sind mannigfacher Art.

Das Inlandsgeschäft hatte trotz des Auto-Booms nicht wie erwartet angezogen, und die Hoffnung auf eine Hilfe durch das Konjunkturprogramm, das die japanische Regierung im Herbst angekündigt hatte, brachte für die Stahlindustrie auch keine neuen Impulse.

Die Exporte, die im Vorjahr noch 37 Mill t betrugen, gingen auf 35 Mill. t zurück. Hauptabnehmerländer waren wiederum die USA mit 7,6 Mill. t, die Volksrepublik China mit 4,5 Mill. t, der Mittlere und Nahe Osten mit 4,0 Mill. t sowie Westeropa mit 2,1 Mill. t, wovon allein mehr als ein Viertel (536.000 t) in die Bundesrepublik Deutschland gingen. Bemerkenswert ist, daß die Exporte nach Brasilien von 396.000 t auf 264.000 t zurückgingen.

Schwierigkeiten hat es vor allem mit den USA gegeben, angefangen mit der Dumping-Klage seitens der Gilmore Steel Corp. im März, über die Resolution des American Iron and Steel Institute im Mai, daß die Japaner ihre Produkte auf dem US-Markt dumpen würden, nur um ihre Kapazitätsauslastung aufrechterhalten zu können, bis zu der Dumping-Klage der US Steel Corp. beim Treasury Department im September. Der japanische Vorschlag, diese Probleme mit einer Exportselbstbeschränkung zu lösen, kam nicht durch, und das „Trigger Price System" wurde eingeführt. Japanischerseits wurde mit Genehmigung der Regierung für das Haushaltsjahr 1978 (April 1978 bis März 1979) das „Export Information Cartel" gegründet, dem 245 Stahlhersteller und -händler angehören, die sich verpflichtet haben, monatlich für 11 Stahlarten alle Exportkontrakte mit Preisen, Mengen, Lieferzeiten, Zahlungsbedingungen usw. an dieses Kartell zu melden. Man rechnet somit, daß nicht nur auf dem US-Markt, sondern auch auf anderen Märkten Ordnung eintritt und die japanischen Werke letzten Endes wieder zu vernünftigen Preisen kommen.

Während die Kapazitäten in den Wachstumsjahren fast zu 100% ausgelastet waren, wird heute nur noch mit rund 70% gearbeitet. Um sich der neuen Situation anzupassen, wurden die für das Berichtsjahr geplanten Investitionen beträchtlich gekürzt. Verglichen mit dem Investitionsrekord im Haushaltsjahr 1976 in Höhe von ¥1.183 Mrd. zeigt die Vorplanung für das Haushaltsjahr 1978 einen Rückgang von rund 45%, der sicherlich zu gegebener Zeit noch weiter reduziert werden dürfte.

Überseeinvestitionen wurden nicht vorgenommen, jedoch hat die Nippon Steel Corporation im April dieses Jahres ein Protokoll mit der Regierung der Volksrepublik China unterzeichnet, wonach man beim Bau des neuen Stahlwerkes in der Nähe von Shanghai nicht nur das technische Know-How, sondern darüber hinaus Einrichtungen in Höhe von

US$ 1,8 Mrd. zur Verfügung stellen wird. Das neue Stahlwerk soll in der ersten Aufbauphase (bis 1980) eine Kapazität von 3 Mill. t haben und in der Endphase (1984) dann eine von 6 Mill. t. Außerdem sind die Japaner an dem weiteren Ausbau des Werkes in Pohan, Korea, beteiligt. Alle weiteren Auslandsinvestitionen oder -beteiligungen beziehen sich nur auf Weiterverarbeitungsbetriebe.

Auf dem Rohstoffsektor ist Japan mehr als jede andere stahlproduzierende Nation von Importen abhängig. So müssen 99,4% der Eisenerze, 72,7% der Kokskohle und 99,7% des Rohöls importiert werden. Für die Bundesrepublik lauten die Zahlen 94,1%, praktisch volle Selbstversorgung mit Kokskohle und 94,3% beim Rohöl.

Große Stahlwerke, aber Zukunft ungewiß

Trotz allem ist bemerkenswert, daß unter den 12 größten Stahlwerken der westlichen Welt sich allein 5 japanische befinden, und zwar als Nr. 1 Nippon Steel mit einer Rohstahlproduktion von 32,4 Mill. t, Nippon Kokan (Nr. 5) mit 13,8 Mill. t, Sumitomo Metal (Nr. 7) mit 12, 5 Mill. t, Kawasaki Steel (Nr. 8) mit ebenfalls 12,5 Mill. t und Kobe Steel (Nr. 12) mit 7,4 Mill. t. Zum Vergleich: Der größte Stahlproduzent in der Bundesrepublik Deutschland, die Thyssen AG, rangiert an 9. Stelle mit 11,5 Mill. t Rohstahl.

Die sechs integrierten Hüttenwerke, die in den letzten Jahren halbjährlich eine Dividende von fünf Yen auf die 50-Yen-Aktie gezahlt haben, mußten erstmalig für das Geschäftshalbjahr April bis September 1977 die Dividende ausfallen lassen.

Optimistisch sieht die Lage für die japanische Stahlindustrie in der näheren Zukunft nicht aus. Mangelnde Aufträge und übervolle Läger sind ein Hemmschuh im Inland. Im Export hat es aufgrund der Schwächung des US-Dollars gegenüber dem Yen seit Anfang des Jahres neue Schwierigkeiten gegeben, deren Auswirkungen noch nicht zu übersehen sind.

Manfred G. Krischek

4.2. MASCHINENBAU

Die anhaltende Flaute auf dem Inlandsmarkt bestimmte die allgemeine Geschäftsentwicklung. Dem verbreiteten Hang, einen Ausgleich im Export zu suchen, stellte sich besonders zum Jahresende die Yen-Aufwertung entgegen.

Trotz neuer Produktionsrekorde investierte die Automobilindustrie nur gezielt und mit Maß, das heißt hauptsächlich in Transferstraßen, Sondermaschinen u.a.m., und somit wurde auch keine umgreifende Belebung ausgelöst.

Insgesamt erfuhr die Auftragslage eine geringfügige Besserung mit ¥3.900 Mrd. (+1,5%), resultierend aus dem mit 5% rückläufigen Inlands- und dem um 11% gestiegenen Auslandsgeschäft. Lediglich beim inländischen Baumaschinen- und Pumpenbedarf bewirkten die staatlichen Ankurbelungsmaßnahmen im Hoch- und Tiefbau die erwartete Zunahme. Eine auffallende Steigerung durch Auslandsaufträge ergab sich bei Kompressoren, Maschinen für den Bergbau, Chemie-Industrie und Kunststoffverarbeitung.

Spektakulär erwiesen sich Ausfuhrerfolge bei Werkzeugmaschinen, wo es u.a. im ersten Quartal 1977 gelang, die Bundesrepublik Deutschland bei Importen in den USA zu überrunden. Im direkten Handel mit Deutschland ist diese Warengattung bei unseren Einfuhren nun auch nach Büro-Informationstechnik, Wälzlagern sowie Textilmaschinen an die vierte Stelle gerückt.

Industrieanlagen expandieren noch

Die vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) schon für das Jahr zuvor sehr ehrgeizig angesetzten Planzahlen im Bereich von US$ 10 Mrd. wurden erst 1977 erzielt. Damit erreichte diese Ausfuhrposition schon in wenigen Jahren den dritten Platz in der japanischen Exportrangliste nach Kraftfahrzeugen und Stahl.

Konzentriert auf wenige Großbetriebe — der Verband zählt 27 Mitglieder — unterscheidet sich das Geschäft nach den von der Yen-Aufwertung härter betroffenen Generalunternehmern, zumeist Werften, deren ungenutzte Kapazität auf Anlagenbau umgestellt wurde, und Engineering-Firmen, die entstandene Kursnachteile, durch gesteigerten Zukauf fremder Teile aus Drittländern, leichter auffangen können.

In der Auftragsklasse von ¥100 Mrd. und darüber konnten bedeutsame Projekte abgeschlossen werden, wie die Hafenanlage und der Walzwerkskomplex Pohan in Korea, Werke für die Petrochemie in der DDR und für Zement in Saudi-Arabien, Anlagen zum Kohletrocknen in der UdSSR und für Seewasser-Entsalzung im Iran. Intensive Bemühungen in Afrika, besonders in Ländern wie Algerien und Nigeria sollen dazu verhelfen, das gegenwärtige Schwergewicht vom Nahen und Mittleren Osten wegzuverlagern.

Nachdem sich Japan bereits in 1976 an dritter Stelle in der Ausfuhr von Industrie-Anlagen hinter den USA und der Bundesrepublik Deutschland plazierte, zeigen sich jetzt deutliche Grenzen für das weitere Wachstum. Die jüngste Währungsentwicklung, das verstärkte Bemühen der internationalen Konkurrenz, traditionelle Märkte nicht mehr ohne weiteres preiszugeben, und auch eine teilweise verringerte Nachfrage wegen der gekürzten Haushalte in den Abnehmerländern, lassen Befürchtungen aufkommen, daß die weiter anvisierten Plansteigerungen auf US$ 15 Mrd. schwerfallen könnten. Als ein entscheidendes Handicap erkennt man die bislang noch unzulänglich entwickelte „Software", die von europäischen und amerikanischen Konkurrenten in besserer Form angeboten wird. Diese Wettbewerber können es sich erlauben, ihre Software gegen gesonderte Gebühren zu berechnen, während bisher in der Regel japanische Anlagenexporteure bei Übernahme des Kosten- und Währungsrisikos auf Basis des Gesamtauftragswertes abschließen mußten.

Separate Software-Verträge mit multinationalen Beratungsfirmen und anerkannten Technologie-Lieferanten aus Drittländern überbrücken noch vorhandene Mängel und ermöglichen den Anlagenverkauf bei Einsatz japanischer Maschinen verbunden mit europäischer Werkzeugbetreung bzw. Produktionsgarantie. Für die Zukunft werden große Hoffnungen in das China-Geschäft gesetzt, wobei man mit einer günstigeren Ausgangssituation im Vergleich zur überseeischen Konkurrenz rechnet.

Allgemeine Maschinenbau-Ergebnisse

Der im Vorjahr beobachtete Trend scheint sich fortzusetzen. Ein gewisses Wachstum

erkennt man bei den Aufträgen aus den Bau-, Förder-, Land-, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen-Industrien. Eine stagnierende bzw. rückläufige Entwicklung betrifft hingegen die Hersteller von Maschinen für Holzbearbeitung und Textilien ebenso wie von Gießerei- und Rohmetall-Bearbeitungsmaschinen. Baumaschinen profitierten von den Regierungsprogrammen zur Förderung des Wohnungsbaus sowie den Infrastrukturinvestitionen.

Japan ist zweitgrößter Hersteller von Landmaschinen nach den USA; die Produktion besteht fast zur Hälfte aus Traktoren und Schaufelgeräten. Der Rückgang der Verkäufe in ölproduzierende und kommunistische Länder sollte durch eine Geschäftsausweitung in den Vereinigten Staaten kompensiert werden, was jedoch infolge der ungünstigen Wechselkursentwicklung mißlang. Landmaschinen-Abnehmer bevorzugten Vollernte- und Zugmaschinen, wobei der Traktorenexport gegenüber dem Vorjahr auf das Zweieinhalbfache erhöht werden konnte. Im laufenden Jahr rechnet man mit einer Ausfuhr von 80.000 Einheiten.

Die Absatzsteigerung in Nahrungsmittelmaschinen deutet auf die Änderung in den japanischen Eßgewohnheiten hin, während als Grund für die steigende Tendenz bei Verpakkungsmaschinen gesehen werden kann, daß es sich um eine ganz moderne Industrie handelt, die letzten Ansprüchen an Arbeitseinsparung, Technologie und Produktivität genügt.

Die japanische Wälzlager-Industrie, die mit den von der EG eingeführten Antidumping-Zöllen in die Schlagzeilen gekommen war, erlitt seit dem Rekordjahr 1975 eine jährliche Umsatzminderung von ca. 10%. Hinzu kommt in diesem Jahr eine Erlöseinbuße, die sich aus dem besonders in Asien gewohnten Abschließen von Lieferverträgen in US-Währung ergab. Führende Hersteller versuchen durch den Ausbau anderer Geschäftszweige auszugleichen.

Die Umweltschutz-Industrie erlebte mit einem negativen Wachstum von 13% das schlechteste Jahr, und die Anzahl der auf diesem Gebiet tätigen Firmen verringert sich ständig. Ausbleibende Neuinvestitionen in Produktionsanlagen von seiten der Privatindustrie beeinträchtigten vor allem den Geräteabsatz für Fabrikabgas-Entschwefelung. Dagegen konnte die Fertigung von Erzeugnissen zur Wasseraufbereitung und Müllverwerung dank der Ausgaben der Öffentlichen Hand erheblich gesteigert werden. Auf der Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten kommt man nun auf den Technologie-Export, besonders nachdem in den USA und Europa die Kohle als wichtiger Energiespender wiederkehren soll.

Werkzeugmaschinen

Das Jahr 1977 verlief ganz anders als der Verband der Werkzeugmaschinen-Hersteller (in Abstimmung mit Regierungsplanung) angekündigt hatte. Den Planzahlen für die Produktion von ¥328 Mrd. — aufgeteilt nach Inland ¥251 Mrd. und Ausland ¥77 Mrd. — standen dann folgende Istzahlen gegenüber: Binnenmarkt nur knapp ¥197 Mrd. und Ausfuhr überwältigende ¥115 Mrd.

Die Produktion wurde um 37% gesteigert, wovon mehr als ein Viertel auf numerisch gesteuerte Maschinen entfiel. In der Ausbringung zeigte sich auch eine deutliche Verlagerung von Standardmaschinen (Drehbänke, Radialbohrwerke etc.) auf hochwertige Erzeugnisse.

Gerechnet in Gewicht fertigte man nur die Hälfte vom Spitzenjahr 1970.

Das Ergebnis der Exporterfolge ist, daß 87% des Produktionsvolumens von 1974 wieder erreicht wurden. Damals betrug der Ausfuhranteil nur 16%, ist aber inzwischen auf 37% gewachsen. Der sprunghafte Anstieg der Auslandsaufträge ist ein Resultat mehrjähriger konsequenter Bemühungen um ausgereifte Produkte und aufnahmefähige Märkte, getragen von stabilen Marktverhältnissen in der freien Welt und den Wirtschaftsplänen der sozialistischen Länder. Nach bewährter Schwerpunktstrategie gehen 80% der Gesamtausfuhr in nur zehn Länder, wobei die Hauptkunden die USA und Korea sind. In Erwiderung eines Dumpingvorwurfs der USA wurde ein Exportkartell für Mindestpreise gegründet. Gebietsmäßig betrachtet führt noch der Verkauf in die asiatischen Länder mit etwa einem Drittel Anteil. Wohin die Entwicklung führt, erkennt man daraus, daß trotz Wertsteigerung des Yen das Ausfuhrgeschäft von ¥27 Mrd. in 1972 auf jetzt ¥115 Mrd. erhöht werden konnte, worin 30% numerisch gesteuerte (NC) Maschinen und davon allein für ¥10 Mrd. Maschinenzentren enthalten sind.

In absoluten Zahlen, nicht jedoch in Marktanteilen, wurde die seit 1974 bestehende Tendenz der sinkenden Importwerte aufgehalten. Bei den Werkzeugmaschinen-Einfuhren, die nur noch 7% des japanischen Bedarfs darstellen, führt traditionsgemäß die Bundesrepublik Deutschland gefolgt von den USA und der Schweiz; diese drei Länder liefern zusammengenommen drei Viertel der Auslandsbezüge.

Jörn Olroth

4.3. SCHIFFBAU

Jahresergebnis 1977 in Japan

Erwartungsgemäß hat sich im Jahr 1977 der Abwärtstrend auch im japanischen Schiffbau fortgesetzt. Die 16 größeren Schiffbauunternehmen lieferten 335 Schiffe über 500 BRT ab mit einer Gesamttonnage von 8,569 Millionen BRT bei 14,86 Millionen t Tragfähigkeit. Hiervon entfielen 303 Schiffe entsprechend 91 Prozent mit 7,791 Millionen BRT bei 13,60 Millionen t Tragfähigkeit auf den Export. 32 Schiffe entsprechend 9 Prozent mit 0,778 Millionen BRT bei 1,26 Millionen t Tragfähigkeit wurden an inländische Reedereien abgeliefert. Die acht größten Schiffbauunternehmen Mitsubishi, Ishikawajima-Harima, Hitachi, Mitsui, Nippon Kokan, Kawasaki, Sumitomo und Sasebo hatten mit 247 Schiffen mit 7,141 Millionen BRT allein wieder den größten Anteil nämlich 83 Prozent. Die verbleibenden 88 Schiffe entsprechend 17 Prozent mit 1,428 Millionen BRT wurden von acht mittleren Unternehmen fertiggestellt. Bemerkenswert an diesen Zahlen ist, daß Mitsubishi Heavy Ind. mit 72 Schiffen von 2,1 Millionen BRT entsprechend 24,5 Prozent der gesamten japanischen Schiffbauproduktion erneut seine Bedeutung als größte Schiffbaufirma der Welt nachweisen konnte.

Der Tankerneubau erwies sich weiterhin rückläufig, wenn auch 1977 noch 6 Großtanker (2×500000 tdw, 1×447000 tdw, 2×400000 tdw und 1×387000 tdw) und 6 mittlere Großtanker mit je 230000 tdw aus früheren Aufträgen abgeliefert wurden. Für deutsche Eigner wurden 44 Schiffe mit ca. 320.000 BRT gegenüber 15 Schiffen mit ca. 303.000 BRT

im Jahre 1976 geliefert. Im Jahr 1978 werden nur noch 11 Schiffe mit etwa 95.000 BRT abgeliefert werden.

1977 — Jahr der Werftenzusammenbrüche

Die Anzahl der 1977 in Konkurs gegangenen mittleren und kleineren Werftbetriebe betrug über 20 mit Schulden in Größenordnungen zwischen 10 Mill. bis 450 Mill. DM. Der Grund für die Zusammenbrüche lag zumeist darin, daß Anschlußaufträge fehlten und die Betriebe durch riesige Investitionen überschuldet waren.

Teilweise konnten in Bau befindliche Schiffe nicht fertiggestellt werden, wie bei Shinyamamoto in Kochi. Anders lag der Fall bei Watanabe, wo die Verweigerung der Übernahme zweier Neubauten wegen substantieller Nichterfüllung von Vertragsforderungen (BRT/tdw) zum endgültigen Zusammenbruch führten.

Der Schrumpfungsprozeß der Kapazitäten

Der Schrumpfungsprozeß durch Konkurse - vom japanischen Schiffbauverband als Ausleseprozeß bezeichnet - hat nur einen geringen Teil der Kapazität von etwa 19–17 Mill. BRT Neubauten p.a. stillgelegt. Die Anzahl der bei den Schiffbaugewerkschaften geführten Mitglieder ist vom Höchststand 361.000 im Jahre 1974 auf 325.000 Ende März 1977 gefallen und hat durch die Konkurse im weiteren Verlauf des Jahres die 300.000-Grenze unterschritten. Die acht japanischen Großschiffbauer planen, von 1978 an ca. 50 Prozent ihrer Kapazität abzubauen, da man bis 1981–82 mit einer Neubauabwicklung von nur noch 5 bis 6 Mill. BRT jährlich rechnet. Hierbei steht seit Mitte 1978 fest, daß ganze Betriebe stillgelegt werden bzw. voll auf andere Produktionszweige wie allgemeinen Stahlbau umgestellt werden müssen. Der Personalbestand wird 1978 um mindestens weitere 25.000 Personen reduziert werden, teilweise durch Umsetzung innerhalb der Firmen, durch vorzeitiges Ausscheiden der Arbeitnehmer auf Grund günstiger Abfindungsangebote sowie durch Ausscheiden nach Erreichen der betrieblichen Altersgrenze und Nichteinstellung von Nachwuchs.

Neubauauftragseingang

Die Großfirmen im japanischen Schiffbau haben inzwischen schwimmende Industrieanlagen für Südamerika und den Mittleren Osten im Bau bzw. auch schon abgeliefert. Hier werden mit Sicherheit weitere Aufträge folgen, denn die in einzelnen Konzernen schon zur Verfügung stehenden Kapazitäten für Anlagenbau und deren Know How können vorteilhaft genutzt werden und ermöglichen eine sehr wettbewerbsfähige Preisgestaltung. Bei der Akquisition von Schiffsneubauten macht sich außer der erheblichen Yen-Aufwertung, der allgemeinen Rezession im Frachtenmarkt vor allem die Konkurrenz der Länder Südkorea, Taiwan, Brasilien und die der Schiffbauländer im Ostblock, wie Polen und Jugoslawien zunehmend bemerkbar. Es muß jedoch bemerkt werden, daß diese Länder gewaltige Verluste erwirtschaften, teils bewußt, wie im Ostblock, teils jedoch aus Selbstüberschätzung der eigenen Leistungsmöglichkeiten wie z.B. in Südkorea. Dort sind seit Ende 1977 zehn Containerschiffe mit Ladegeschirr von ca. 92.000 tdw im Wert von etwa 160 Mill. DM für deutsche Auftraggeber in Auftrag gegeben worden, die 1978–79 geliefert werden sollen und mit Sicherheit über 60 Mill. DM Verlust einbringen werden. Diese Werften müssen

bereits während der Bauzeit mit staatlicher Hilfe gestützt werden. Ähnliche konkursträchtige Verluste sind nicht auf Neubauten für deutsche Flagge allein beschränkt; denn die Qualitätsansprüche an Ausrüstung und Einrichtung sind bei nordeuropäischen Eignern etwa gleich hoch, und es erweist sich, daß diese Werften nur unter Erbringung von Opfern in der Lage sind, diese Ansprüche zu erfüllen. Es sollte auch bemerkt werden, daß eine Reihe von japanischen Werften diese Erfahrung machen mußte, als sie zum ersten Mal Schiffe mit hohem technischen Standard bauten. Es liegt nahe, die gegenwärtigen Schiffbaupreise weltweit als nicht kostengerecht anzusehen. Der Auftragseingang bei japanischen Werften betrug im Jahre 1977 474 Schiffe mit 6,31 Mill. BRT, was einem Rückgang um 176 Einheiten mit 2,37 Mill. BRT gegenüber 1976 entsprach. Der Auftragsbestand Ende 1977 betrug nur noch 8,41 Mill. BRT, wenn man stornierte und aufgeschobene Aufträge berücksichtigt. Der bisherige Auftragseingang bis Mitte 1978 rechtfertigt die Annahme, daß die japanische Werftindustrie mit weniger als 50% Auslastung das Jahr 1978 wird überstehen müssen.

Horst Geuder

4.4. KRAFTFAHRZEUGINDUSTRIE

Automobilproduktion weltweit gestiegen

Die gute Automobilkonjunktur des Jahres 1976 setzte sich auch 1977 fort. In fast allen Industrieländern war 1977 die Automobilnachfrage eine der wichtigsten Konjunkturstützen. Weltweit erreichte die Automobilproduktion mit 30,8 Mill. Personenwagen (+5,6%) und 10,1 Mill. Nutzfahrzeugen (+10,1%) ihren bisher höchsten Stand. Das Wachstum vollzog sich — auch längerfristig gesehen — im wesentlichen außerhalb Europas. Von dem Zuwachs der gesamten Pkw-Produktion seit 1971 um rund 4,5 Mill. Einheiten entfielen nahezu 40% allein auf die japanischen Hersteller, dagegen auf Westeuropa — bei zum Teil großen Unterschieden in den einzelnen Ländern — nur etwa 12%. Bei Nutzfahrzeugen hat Japan mit rund 3,1 Mill. Einheiten inzwischen die Größenordnung der US-amerikanischen Produktion erreicht. Auf die USA und Japan zusammen entfielen 1977 rund 65% der Weltproduktion von Nutzfahrzeugen, auf Westeuropa dagegen nur ca. 15%.

Auch die Bundesrepublik hatte mit 4,1 Mill. Fahrzeugen ein Rekordproduktionsergebnis. Erstmals wurde hier die 4-Millionen-Marke überschritten, wobei der Zunahme im Pkw-Bereich (3,79 Mill.; +6,9%) ein Rückgang bei den Nutzfahrzeugen (313.700; −2,3%) gegenüberstand. Die Pkw-Neuzulassungen erreichten mit 2,5 Mill. Fahrzeugen ebenfalls ihren bisher höchsten Wert.

Die Automobilproduktion in Japan erreichte im vergangenen Jahr mit rund 8,5 Mill. (+8,5%=670.000) Fahrzeugen ebenfalls ihr bisher höchstes Niveau. Die Produktion von Personenwagen stieg um 8% auf 5,4 Mill., während bei Nutzfahrzeugen eine Steigerungsrate von 9,6% auf 3,1 Mill. Einheiten erzielt wurde.

Die Rangliste der weltgrößten Produzenten wird unverändert von General Motors mit 6,7 Mill. Fahrzeugen (+7,5%) angeführt. Mit deutlichem Abstand folgt Ford mit 3,7 Mill. Einheiten (+27,2%). Toyota mit 2,7 Mill. (+9,4%) und Nissan mit 2,3 Mill. (−1,1%) belegen die Plätze 3 und 4. VW liegt auf Platz 8 vor Fiat und Opel.

Nach Konzernen und Umsatzerlösen geordnet belegen GM, Ford und Chrysler die ersten 3 Plätze. Danach folgen Daimler-Benz und VW. Toyota und Nissan belegen die Plätze 6 und 8.

Inlandsnachfrage unverändert schwach

Die Neuzulassungen von Automobilen in Japan haben sich 1977 mit insgesamt 4.195.202 Einheiten (+2,2%) nur unwesentlich gegenüber dem Vorjahr verändert. Die Anfang 1977 häufig geäußerten Erwartungen, daß der Inlandsabsatz der japanischen Hersteller sich deutlich erhöhen würde, haben sich nicht erfüllt. Mit 2.500.632 Pkw-Neuzulassungen (+2,1%) und 1.694.570 Nutzfahrzeugen (+2,3%) wurde das Vorjahresergebnis nur knapp überschritten.

Kleinst-Pkw (sogenannte Midgets bis 550 ccm Hubraum) mit 165.000 oder 6,5% der Gesamtzulassungen und Pkw's unter 2000 ccm mit 2.310.000 Neuzulassungen (=91,2%) bestreiten ca. 98% der Gesamt-Pkw-Neuzulassungen. Unter den verbleibenden ca. 58.000 im Jahre 1977 neu registrierten Pkw über 2000 ccm Hubraum sind ca. 25.000 Importe, vorwiegend aus USA.

Die deutlich erhöhte Kfz-Nachfrage in den ersten 7 Monaten dieses Jahres (+13%) läßt allerdings erwarten, daß die Neuzulassungen des Jahres 1978 zumindest bei Pkw's das Niveau des Jahres 1975 (ca. 2.750.000) wieder erreichen, wahrscheinlich sogar überschreiten. Der verbesserte Inlandsabsatz ist zum Teil auf eine aggressivere Modellpolitik sämtlicher Hersteller zurückzuführen. Zahlreiche neue Modelle, die seit Anfang des Jahres herausgebracht wurden, auch von den kleineren Produzenten, haben ihre absatzbelebende Wirkung nicht verfehlt. Zunehmende Schwierigkeiten beim Export (steil steigender Yen und wachsender Protektionismus) veranlassen die Hersteller ferner, ihre Anstrengungen verstärkt auf den Inlandsabsatz zu richten.

Exportanteil erstmals über 50%

Die Automobil-Ausfuhren stiegen erneut stärker als in zahlreichen Schätzungen der Kfz-Industrie angenommen wurde. Sie nahmen um 17% auf 4,35 Mill. Einheiten zu. Damit erreichte der Exportanteil an den in Japan produzierten Kraftfahrzeugen erstmalig 51,1%; d.h. daß 1977 zum ersten Mal mehr als die Hälfte der Autoproduktion Japans ins Ausland geliefert wurde. Größter Exporteur war wiederum Toyota mit 1.413.000 Fahrzeugen (davon 968.000 Pkw's), gefolgt von Nissan („Datsun") mit 1.217.000 (855.000 Pkw's) und Toyo Kogyo („Mazda") mit 525.000 Einheiten (340.000 Pkw's).

Besonders deutlich war die Steigerung der Exporte bei den drei Herstellern mittlerer Größe: Toyo Kogyo, Mitsubishi und Honda, die zusammen eine Zunahme der Exporte um ca. 30% erreichten und erstmals unter ihren Marken mehr als 30% aller Kfz-Exporte auf sich vereinigen konnten.

Nach Absatzgebieten betrachtet, war Nordamerika unverändert der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt für japanische Automobile. Mit 1.855.000 Einheiten (davon 1.464.000 Pkw's) betrug die Steigerung 23,8%. Der Anteil Nordamerikas an den Gesamt-Exporten war mit 42,6% nahezu unverändert. Europa mit 760.000 Einheiten (664.000 Pkw's) und 17,5% Export-Anteil, Südostasien mit 470.000 sowie der Nahe und Mittlere Osten mit

437.000 Einheiten folgen mit jeweils 10,8% und 10,0% Anteil an den Gesamt-Exporten.

Es ist wohl anzunehmen, daß nach den hohen Export-Zuwachsraten in den letzten Jahren ein weiteres Wachstum nicht mehr denkbar ist. Insbesondere der steile Anstieg des Yen gegenüber dem Dollar macht das Geschäft in Nordamerika zunehmend schwieriger. Auch die vom Gesetzgeber in den USA verordneten neuen, kleineren Autos der amerikanischen Hersteller werden die bisherige Wettbewerbsfähigkeit der Japaner auf dem amerikanischen Markt einschränken. Die protektionistische Einstellung in zahlreichen hochentwickelten Ländern, in dessen Folge sich die japanischen Hersteller zu „freiwilligen" Exportbeschränkungen entschlossen haben (u.a. für Großbritannien), läßt deshalb auch für 1979 eher einen Rückgang der Exporte erwarten.

Ob sich angesichts dieser Export-Beschränkungen die größeren Automobil-Produzenten — dem Beispiel der Volkswagenwerk AG folgend — zur Errichtung von Produktionsstätten in den USA entschließen, scheint trotz gelegentlicher positiver Hinweise mehr als fraglich. Da andererseits die Absatzmöglichkeiten auf dem japanischen Binnenmarkt begrenzt sind, wird sich z.B. der japanische Pkw - Export - regional betrachtet — mehr auf Europa konzentrieren. Hier wird wohl die Bundesrepublik als offener Markt — handelspolitisch gesehen — zunehmende Bedeutung gewinnen.

Schließlich sollte man die wachsende Bedeutung des Exports von sogenannten KD-Fahrzeugen (Knocked-Down) zur Montage, vorwiegend in Entwicklungsländern, nicht übersehen. Mit 712.000 KD-Einheiten repräsentiert dieser Sektor immerhin 16,4% aller Exporte.

Bedeutung und Struktur der japanischen Automobil-Industrie

Die japanischen Hersteller hatten 1977 einen Anteil von 20,8% an der Weltproduktion von Automobilen und liegen damit an 2. Stelle hinter den USA (31,0%) und vor der Bundesrepublik Deutschland (10,0%).

Im Automobil-Export steht Japan an 1. Stelle in der Welt. Die Bundesrepublik mußte diesen Platz den Japanern freimachen und sich seither mit dem 2. Platz begnügen. Derzeit kommt jeder 4. weltweit importierte Pkw aus Japan. Bei den Nutzfahrzeugen beträgt der Anteil an der Welteinfuhr sogar 40%. Dem gegenüber hat sich der deutsche Weltexportmarktanteil innerhalb von 10 Jahren mehr als halbiert und liegt heute unter 20%.

14% der gesamten japanischen Exporte sind Automobil-Exporte. Die japanische Automobil-Industrie ist heute der größte Devisenverdiener des Landes. Bei den Exporterlösen pro Firma hat Toyota die Nippon Steel vom 1. Exportplatz verdrängt. Die beiden größten Hersteller sind Toyota und Nissan, die 1977 zusammen einen Anteil von 59% der Gesamtproduktion erzielten. Toyo Kogyo (9,4%), Mitsubishi (9,2%) und Honda (7,8%) folgen. Diversifizierungsversuche einzelner Hersteller etwa mit Hausbau oder Elektrogeräte-Import (z.B. Toyota) verliefen bisher nur mäßig erfolgreich.

Importe immer noch unbedeutend

Der Anteil von Import-Fahrzeugen an den gesamten Neuzulassungen ist mit 41.821 Automobilen und knapp 1% Marktanteil für 1977 enttäuschend. Nur am Anteil der

Pkw-Neuzulassungen gemessen (es wurden 1977 nur 250 Nutzfahrzeuge importiert) ergibt sich ein Marktanteil von 1,7%. Etwa 60% aller Import-Fahrzeuge waren Pkw's über 2000 ccm Hubraum. Aus der Bundesrepublik (22.386) und den Vereinigten Staaten (15.603) kamen ca. 91% aller importierten Fahrzeuge. Seit Jahren unverändert liegt VW/Audi mit ca. 16.000 Fahrzeugen und etwa 40% aller Importe an der Spitze, gefolgt von GM (7.000) und Ford (7.000).

Aufgrund einer Vereinbarung zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der japanischen Regierung war es 1977 erstmalig möglich, eine Typprüfung für den japanischen Markt im jeweiligen Herstellerland durchzuführen. Obwohl noch nicht alle Wünsche — insbesondere der deutschen Fahrzeughersteller — berücksichtigt wurden, machten von dieser Möglichkeit VW/Audi und einige amerikanische Hersteller Gebrauch. Sofern zukünftig die noch bestehenden Erschwernisse wie z.B. das Verlangen, einige Tests auf den Prüfständen des TÜV in Deutschland und nicht auf den Prüfgeländen bzw. Prüfständen der Hersteller durchzuführen, aufgehoben werden, kann von einer echten Erleichterung der Typprüfung gesprochen werden.

Erschwerend wirkt ferner noch die Forderung der japanischen Behörden, daß jedes einzelne Import-Fahrzeug bei den zuständigen Zulassungsstellen vorgeführt werden muß, was — abgesehen von den Kosten — einen erheblichen Zeitaufwand erfordert. Japanische Hersteller umgehen diesen Vorgang durch die Wahl eines auf ihre Verhältnisse zugeschnittenen Zulassungsverfahrens.

Die Streichung der japanischen Importzölle für Automobile (Pkw) von 6,4% ab 1. 4. 1978 zusammen mit der zunehmenden Stärkung des Yen hat in den letzten Monaten zu teilweise deutlichen Preissenkungen für Importe geführt und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber japanischen Fahrzeugen verbessert. Für 1978 kann deshalb auch, basierend auf den Ergebnissen des ersten Halbjahres, mit einer Import-Steigerung von ca. 20% gegenüber dem Vorjahr gerechnet werden. Damit würden zum ersten Male mehr als 50.000 Autos in einem Jahr importiert werden. Ob die vom japanischen Verband der Auto-Importeure bis 1982 geplante Steigerung der Einfuhr auf über 100.000 Fahrzeuge realisiert werden kann, hängt nicht zuletzt auch von der Aufhebung der teilweise diskriminierenden Praktiken japanischer Behörden gegenüber Import-Fahrzeugen ab. Die von den japanischen Behörden für Autos verlangten Tests und schriftlichen Unterlagen sind sehr umfangreich. Japanische Hersteller können diesen Aufwand auf eine größere Stückzahl verteilen. In der Regel stoßen japanische Kfz im Ausland nicht auf so schwierig zu erfüllende Vorschriften, wie sie ausländische Kfz in Japan vorfinden. Insofern erfreuen sich japanische Automobile gewisser Vorteile, die von den Produktionskosten unabhängig sind.

Anton Wiegand

4.5. ELEKTROTECHNISCHE INDUSTRIE Teil 1

Die japanische elektrotechnische Industrie liegt etwa in der gleichen Größenordnung wie die der Bundesrepublik Deutschland (ca. 1,2 Mill. Beschäftigte). Auch decken sich in etwa die Arbeitsgebiete. Aufgrund der höheren Zulieferungen ist der Umsatz der Elektroindustrie in Japan mit gut 130 Mrd. DM für 1977 etwas größer als in der Bundesrepublik (ca. 90 Mrd. DM).

Der Schwerpunkt der Fertigung der traditionell vom Elektromaschinenbau herkommenden Firmen wie Hitachi Ltd., Tokyo Shibaura Electric Co., Ltd. (ab 1. 7. 1978 Toshiba Corporation genannt) und Mitsubishi Electric Corporation (eine der 24 Schwestergesellschaften des Mitsubishi-Konzerns) liegt noch stärker beim reinen Maschinenbau als bei den vergleichbaren Firmen der Bundesrepublik, wie Siemens AG, AEG-Telefunken und BBC. So sind diese Firmen z.B. in der Lage, bestimmte Walzwerke und Bahnsysteme einschließlich kompletter Fahrzeuge in eigener Fertigung zu produzieren.

Die aus der elektronischen Produktion stammenden Firmen sind entweder vor allem konsumgüterorientiert, oder aber ihr Schwerpunkt liegt bei der Nachrichtentechnik. Zu den konsumgüterorientierten Firmen gehört als Marktführer Matsushita Electric Industrial Co., Ltd., dann neben den vorgenannten vom Elektromaschinenbau kommenden Firmen Sony, Sanyo Electric Co., Ltd., Sharp Corporation. Auf der Nachrichtenseite führt insbesondere bei der drahtlosen Technik Nippon Electric Co., Ltd. Weitere Namen sind Fujitsu, Ltd., eine bedeutende Tochtergesellschaft des Siemens-Partners Fuji Electric Co., Ltd. sowie Oki Electric Industry Co., Ltd.

Energie- und Industrietechnik: Erfolgreiche Ausfuhren

Während die Exportquoten der elektrotechnischen Konsumgüter durch die übermäßige Konzentration auf bestimmte Produkte wie Fernseher allgemein bekannt sind, schickt sich der japanische Elektromaschinenbau ebenfalls an, beachtliche Exportanteile zu erreichen. So können die Firmen Hitachi und Toshiba in der Starkstromtechnik für 1977 eine Zunahme der Exportquote um 40% aufweisen. Dies wird vor allem durch den sehr stark angewachsenen Export von kompletten Anlagen erreicht.

Der Export von industriellen Anlagen und damit der Export von zugehörigen elektrischen und elektronischen Ausrüstungen mit anteilig 10 bis 30% ist seit 1973 mit US$ 2 Mrd. je Jahr gewachsen und erreichte 1977 über US$ 10 Mrd.

Die Auftragsvorlagen der drei bekanntesten Anlagen-Hersteller und Engineering-Firmen betrugen Ende September 1977 bei Chiyoda Chemical Engineering & Construction Co., Ltd. ¥473 Mrd. und im Januar 1978 ¥480 Mrd. bei Japan Gasoline Co., Ltd. (JGC) sowie ¥660 Mrd. bei Toyo Engineering Co., Ltd. (TEC). Trotz oft weltweiter Angebotseinholung wird der Bedarf für die elektrotechnischen Ausrüstungen der exportierten Anlagen so gut wie immer in Japan gedeckt.

Der japanische Elektromaschinenbau als solcher berichtet 1977 über ein nur leichtes

Anwachsen bei Produktion und Auftragseingang. Für 1978 wird gegenüber dieser Situation keine wesentliche Änderung erwartet. Für rotierende Maschinen wird für 1977 ein Produktionswert von ¥699 Mrd. genannt, eingeschlossen elektrische Maschinen für Bahnen, Schiffe und Flugzeuge, d.h. gegenüber 1976 ein Anwachsen von unter 10% nach einem Tief im Jahr 1975 (1974 etwa gleich mit 1976).

Der sonstige Elektromaschinenbau einschließlich Transformatoren, Schaltgeräten usw. erreichte ¥103 Mrd. und verbesserte sich somit mehr als die Produktion von rotierenden Maschinen. So gesehen, weist der gesamte klassische Elektromaschinenbau eine recht beachtliche Zuwachsrate von etwa 17% gegenüber 1976 auf.

Der Export insgesamt stieg etwa um 20%. Der Bedarf für Normmotoren ist betragsmäßig weiter abnehmend und derjenige von Spezialmotoren (kleinere Leistungen) zunehmend. Trotzdem konnten die Fabrikkapazitäten für Motoren im Jahresmittel nur zu ca. 70% ausgenutzt werden.

Die beachtlich steigenden Exportziffern des sogenannten Elektromaschinenbaus — die japanische Behörde für Wirtschaftsplanung (EPA) gibt für April bis September 1977 ein Ansteigen gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 43% an — ist, wie eingangs gesagt, eindeutig auf den Export kompletter Anlagen zurückzuführen. Japan ist inzwischen nach den USA und der Bundesrepublik Deutschland der drittgrößte Exporteur von Anlagen (Hardware) geworden, und es ist beabsichtigt, insbesondere auch den Software-Sektor weiter auszubauen. Industrielle Anlagen sind nach Automobilen und Stahlprodukten inzwischen zum drittgrößten Exportfaktor aufgerückt.

Dies wird gefördert durch regierungsseitige Maßnahmen. Auch wird es von der Regierung gern gesehen, da diese Ausfuhr nicht zu Kritik in den Abnehmerländern führt und gleichzeitig neben den großen Herstellern im Lande die kleinere und mittlere Zulieferindustrie beschäftigt und damit die gesunkene Inlandsnachfrage kompensiert.

Die Ingenieurkapazitäten bei den vorgenannten Firmen wie Chiyoda Chemical, JGC Corp. und TEC wurden gezielt ausgebaut. Die regierungsseitige Förderung und Hilfe besteht u.a. in der Erleichterung bzw. Anspornung zu Konsortien, gebildet von Firmen aus den bisher und traditionell insbesondere auf dem Inlandsmarkt weiter konkurrierenden Unternehmensgruppen, bekannt unter Namen wie Mitsubishi, Mitsui und Sumitomo.

Für dieses Anlagengeschäft haben die Engineering-Firmen in den letzten Jahren verstärkt weltweite Ausschreibungen von Geräten bzw. Teilanlagen getätigt, wobei man sich des Eindrucks nicht erwehren kann, daß in den meisten Fällen der japanische Zulieferant auf der Grundlage des so erfahrenen internationalen Preisniveaus den Zuschlag erhält. Ausnahmen bestätigen die Regel.

Kraftwerksausbau zieht sich hin

Die Aufträge und Zulieferungen an die Kraftwerksgesellschaften, die zum Teil in Tochtergesellschaften für bestimmte Konsumgüterbereiche selbst Geräte produzieren bzw. diese aus der Produktion der E-Industrie verkaufen, sind aus den zugänglichen Unterlagen nicht ersichtlich. Jedenfalls haben alle neun regionalen Energieversorgungs-Unternehmen nach einer Erhöhung der kWh-Preise um 28,2% und dem günstigeren Einkauf der importierten Energieträger im Geschäftszeitraum April bis September 1977 eine Dividende von 10% zahlen können. Während der industrielle Stromverbrauch rückläufig war, nahm der Verbrauch der privaten Haushalte um 7% zu, entsprechend einer Zunahme wie in den klassischen Jahren in der Bundesrepublik in der Wiederaufbauphase.

Nach einem Regierungsprogramm vom Herbst 1977 zur Ankurbelung der Wirtschaft dürften die Investitionen insbesondere gegenüber 1975 und 1976 bald stärker zunehmen, wobei weiterhin das wie in der Bundesrepublik Deutschland bestehende Problem des Ausmachens geeigneter Baugründe besteht. Da also das Energieerzeugungs-Bauprogramm wegen der Schwierigkeiten der Baugenehmigung für neue Kraftwerke nicht so schnell verwirklicht werden kann, machen sich die so getroffenen Maßnahmen zunächst im Ausbau des Verteilungsnetzes auf höherem Spannungsniveau bis 500 kV bemerkbar (Transformatoren, Schalter, Freileitungen und Kabel).

Zur Zeit stammen 7% der erzeugten elektrischen Energie aus Kernkraftwerken. Von den drei erwähnenswerten Ereignissen des vergangenen Jahres auf dem Nuklearsektor, das sind der Start des ersten experimentellen Schnellen Brüters, der Produktionsbeginn der ersten Anlage für die Wiederaufbereitung von verbrauchten Brennstäben und der Baubeginn der ersten kommerziellen Uran-Anreicherungsanlage nach dem Zentrifugenprinzip, dürfte vor allem die Anlage für die Versorgung der Uran-Zentrifugen ein interessanter Auftrag für die japanische E-Industrie sein, da hierbei neueste Techniken der Leistungselektronik zum Einsatz gelangen.

Das im Herbst 1977 beschlossene und am 13. April 1978 vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) bekanntgegebene Programm der neuen Energieversorgungs-Unternehmen zur Erweiterung der Kraftwerke in den Jahren 1978 und 1979 enthält Kraftwerke an 63 verschiedenen Orten mit einer Leistung von 19.500 MW in 1978 und weitere 40 mit 14.750 MW in 1979. Hierin enthalten sind 15 Nuklear-Kraftwerke mit 14.950 MW für die beiden Jahre.

In der Langzeitplanung ist eine Erhöhung der Kraftwerkskapazitäten für die nächsten 10 Jahre von 91.000 MW vorgesehen. Ende 1987 soll dann der Kernkraftwerksanteil auf 21,5% angewachsen sein. Die hierzu vom MITI beschlossenen Maßnahmen enthalten u.a. eine Aufstockung der Zuschüsse aus öffentlichen Mitteln für Forschung und Entwicklung zur Ausweitung von Energiequellen.

Nachrichten- und Verkehrstechnik

Die Herstellung nachrichtentechnischer Geräte und Ausrüstungen hat von 1976 auf 1977 um etwas weniger als 10% auf ¥773 Mrd. zugenommen. Obwohl damit die Zuwachsraten der letzten Jahre überschritten wurden, ist die nachrichtentechnische Industrie damit nicht zufrieden; denn von 1972 bis 1973 hatte die Steigerung noch etwa 25% betragen. Als Hauptgrund der kleineren Steigerungsrate wird der starke Rückgang im Export angeführt.

Einmal erbringen die japanischen Elektrofirmen jetzt mehr nachrichtentechnische Eigenleistung im Ausland, um neben der Yen-Aufwertung den nationalen Belangen der abnehmenden Länder stärker Rechnung zu tragen. Zum anderen wurden aus japanischer

Sicht große Projekte an die internationale Konkurrenz verloren, so z.B. in Mittelost und im Nachbarland Korea. Um vor allem letzterem gegenzusteuern, wurde, gefördert durch das MITI, eine Beratungsorganisation ins Leben gerufen, die den hohen technischen Stand der öffentlichen Telefongesellschaft (NTT) mit ihren Laboratorien — nach den Bell Laboratories in den Vereinigten Staaten unterhält die NTT das zweitgrößte Forschunszentrum dieser Art in der westlichen Welt — für die japanische Exportindustrie nutzen soll.

Zum anderen waren wegen der Sättigung des Inlandsmarktes aufgrund der relativ hohen Zahl von Fernsprechteilnehmern die Investitionen der NTT zurückgegangen. NTT vergibt nämlich 80% aller Aufträge auf diesem Sektor. Dies soll nun durch ein neues Regierungsprogramm wettgemacht werden, mit der Devise: Qualität vor Quantität — im wesentlichen durch die Umstellung der Ämter auf elektronische Systeme. Der Normalverbraucher kann das gegenüber der Bundesrepublik noch nicht so fortschrittliche System leicht daran erkennen, daß von den meisten Bezirken aus noch nicht ins Ausland durchgewählt werden kann.

Der Telefonapparat mit Wählscheibe ist andererseits schon in vielen Fällen durch ein zukunftsträchtiges Gerät mit Tasten ersetzt, mit dessen Hilfe u.a. auch Rechenfunktionen ausgeführt werden können, wie auch die Anwahl vorprogrammierter Teilnehmer beschleunigt ist.

NTT plant in einem neuen Fünf-Jahresplan, die Zahl der Anschlüsse von bisher 34,4 Mill. um weitere 7,8 Mill. zu erweitern. Dabei ist der Zahl der Telefone (41 auf je 100 Einwohner) schon jetzt weit höher als in der Bundesrepublik Deutschland. Die Produktion der für Japan aufgrund der vielfältigen chinesischen Zeichenschrift wichtigen Faksimilegeräte, die über Postleitungen betrieben werden können, vervierfachte sich in den letzten 4 Jahren und wird bald noch stärker zunehmen.

An den Ausrüstungen für Bahnen, Schiffe und Flugzeuge ist die Elektrotechnik maßgeblich beteiligt. Statistisch sind die Produktionsziffern der Elektroindustrie in den vorgenannten Kategorien mehr oder weniger enthalten. Allein z.B. die Planungen des Verkehrsministeriums für ein Streckennetz mit 500 km in 1985 für das Tokyoter U-Bahn-System mit Anschluß an die Vorortbahnen lassen ein starkes Anwachsen auf dem Sektor der bereits eingeführten Leistungselektronik bei Bahnen erwarten. Leistungselektronik in diesem Sinne ist gleich stufenloses, ruckfreies und verlustarmes elektronisch gesteuertes Anfahren und Bremsen. Zur Zeit hat Tokyo neun U-Bahnlinien mit 174 Streckenkilometern. Tokyo würde nach dem Ausbau in bezug auf Streckenkilometer weltweit die Nr. 1 werden. Der Export von Bahnfahrzeugen und damit der darin enthaltenen elektrotechnischen Ausrüstungen wird in 1977 mit einer Zuwachsrate von 20% geschätzt. Auch hier herrscht der Trend des zunehmenden Exportes ganzer Systeme im Unterschied des früheren Exportes von nur „Einheiten". Grundsätzlich gilt das gleiche wie für den Anlagenexport ganzer Systeme auf dem industriellen Sektor. Die ganze Palette wird angeboten: U-Bahnen, Nah- und Fernverkehrsbahnen. Auch beschäftigen sich die japanische Industrie und die Laboratorien der Staatsbahnen sowie auch, in einem speziellen Falle, die nationale japanische Fluggesellschaft Japan Air Lines intensiv mit der Magnetschwebebahn für hohe Geschwindigkeiten. Normalerweise greift die Industrie beim Export auf im Inland bereits eingeführte Techniken

zurück. Ein japanisches Konsortium konnte in Südafrika trotzdem einen Auftrag verbuchen mit einer Technik, die im eigenen Land aufgrund traditionell anderer Systeme nicht üblich ist. Das heißt, es wird eine speziell für den Export entwickelte Technik geliefert, was übrigens für nachrichtentechnische Systeme mit umgekehrtem Vorzeichen zutrifft. Hier wird seit Jahren eine gegenüber NTT-Aufträgen entfeinerte und damit billigere Technik exportiert.

Die elektrotechnischen Ausrüstungen für Schiffe folgen dem Trend von Tankern weg zu Spezialschiffen hin. Auf diesem Sektor wurden verstärkt ausländische Elektrofirmen mit Zulieferungen an japanische Werften betraut.

Aussichten für Wehr- und Raumtechnik günstig

Ein nicht unbeachtlicher Teil der elektrotechnischen Industrie geht in Ausrüstungen für die Verteidigungsstreitkräfte. Allein neun von zehn Flugzeugen werden in Japan für die Verteidigungskräfte hergestellt. Insbesondere dürften die japanischen E-Firmen von der inzwischen vom Parlament beschlossenen Lizenzproduktion der amerikanischen Abfangjäger F-15 (McDonnell-Douglas) und der U-Boot-Ortungs- und Jagdflugzeuge P-3C (Lockheed Aircraft Corp.) eine Belebung erfahren, da bei diesen Flugzeugen die benötigte elektronische Ausrüstung etwa die Hälfte der Gesamtkosten ausmacht. Ein wehrtechnischer Export und damit auch der der entsprechenden Elektroindustrie ist aufgrund der japanischen Verfassung zur Zeit nicht möglich.

Bei den elektrotechnischen Ausrüstungen für Satelliten ist abzuwarten, ob in der zweiten Generation mehr Eigenentwicklung betrieben wird als bei den bisherigen drei Nutzsatelliten, bei denen die Firmen Mitsubishi Electric Corp., Nippon Electric Co. und Toshiba Corp. jeweils mit einer amerikanischen Firma kooperierten. Jedenfalls ist ein Raumfahrtprogramm beschlossen worden, das Ausgaben in Höhe von US$ 14 Mrd. bis 1992 vorsieht und den Bau eigener Trägerfahrzeuge und diverser Satelliten für unterschiedliche Zwecke einschließt.

Jürgen Lormann

4.5. ELEKTROTECHNISCHE INDUSTRIE Teil 2

Daten- und Informationssysteme
—Wachsende Marktanteile japanischer Computer-Hersteller

Die praktische Anwendung von Computern in Japan begann 1961. Seitdem hat die japanische Wirtschaft eine rasante Entwicklung durchgemacht. Hand in Hand ging ein ständig stärker werdender Einsatz von DV-Anlagen, und zwar in allen Industriebereichen. Im Dezember 1976 lag Japan mit der Anzahl der installierten Anlagen weltweit an zweiter Stelle hinter den USA (Japan 38.927 Anlagen, USA 61.126 Anlagen). Von den 38.927 Computern kamen 25.084 (64%) aus inländischer Produktion. Wertmäßig ist das Verhältnis für die japanischen Hersteller etwas ungünstiger: ¥1.386 zu 1.056 Mrd. oder 57% zu 43%. Im Vergleich zum Vorjahr ist insgesamt eine Steigerung von 15,5% festzustellen, wobei die Steigerungsrate bei den in Japan hergestellten mit 18,3% die +10,6% bei den im Ausland gefertigten Computern übertrifft. Nur bei Großcomputern ist der Auslands-

anteil mit 52% größer. Bei mittleren Anlagen und bei kleinen Anlagen dominieren eindeutig die in Japan produzierten Computer mit 71 bzw. 73%.

—Das Jahr 1977 mit Ausblick auf 1978

Als IBM zu Beginn des Jahres 1977 den 303X, einen neuen Großcomputer, zusammen mit Preisreduzierungen für die laufende 370er-Serie ankündigte, zeichnete sich bereits der kommende harte Konkurrenzkampf ab. Die japanischen Hersteller, die mit allen Mitteln ihren Marktanteil bei Großcomputern erhöhen wollen, antworteten mit ähnlichen Ankündigungen und aggressiver Verkaufspolitik. Die sechs großen DVA-Hersteller veröffentlichten kürzlich ihre Jahresabschlüsse 1977/78, die trotz des ständig gestiegenen Yen-Kurses beachtliche Ergebnisse zeigen. So konnte Fujitsu's Computer Division um 15% mehr verkaufen als im Vorjahr. Fujitsu, Japans größter Hersteller von DV-Anlagen, will während des laufenden Geschäftsjahres sowohl seinen Inlands- als auch seinen Exportmarktanteil erhöhen. Im Export werden besondere Anstrengungen auf dem Gebiet der Großcomputer gemacht. So rechnet man fest mit dem Verkauf von 100 Einheiten an Amdahl für den US-Markt.

Zwischen der Siemens AG und Fujitsu wurde eine langfristige Zusammenarbeit vereinbart, in der bereits bestehender Know-How-Austausch auf dem DV-Gebiet weiter intensiviert und erweitert werden soll. Neben dem Produktaustausch ist auch eine enge Zusammenarbeit bei der Software-Entwicklung vorgesehen.

NEC's Computer Division erzielte 1977 sehr gute Verkaufsergebnisse mit dem Export von peripheren Geräten. In Japan war der Rechnerabsatz an private Benutzer besonders erfolgreich. NEC erwartet für 1978 eine 18%ige Verkaufssteigerung, insbesondere durch erhöhten Absatz des Großrechners ACOS sowie des NEAC-System-100 an Privatfirmen. OKI erwartet nach einem weniger erfolgreichen 1977 eine Verbesserung der Verkaufsergebnisse 1978. Hier wird große Hoffnung auf die neue OUK-800-Serie gelegt. Hitachis Computer Division ist mit dem Computerverkauf an China ins Rampenlicht geraten. Durch aggressive Verkaufspolitik will Hitachi bis 1981 seinen Rechnerabsatz verdoppeln, womit gleichzeitig eine Vergrößerung des Marktanteils erreicht würde. Hitachis Vorteil ist das starke Verteilernetz für das Mietgeschäft. Für 1978 wird ein Umsatz von US$ 76 Mill. erwartet, was eine Steigerung von 19% zum Vorjahr bedeutet.

Erfolgreich waren auch die Mitsubishi Melcom-Computer, die eine Umsatzsteigerung von 18,8% erzielten. Hier lag das Schwergewicht bei Bürocomputern. Auch für 1978 sieht man große Chancen auf diesem Gebiet. Seit April 1978 hat Toshiba seine ACOS-Verkaufsaktivitäten der NTIS (NEC-Toshiba-Information-System) übertragen, einem Joint Venture dieser beiden Firmen. Der 1977er Absatz war auf den Gebieten Officecomputer und Minicomputer zufriedenstellend, wogegen der ACOS-Absatz stagnierte. Toshiba sah auch die weitere Entwicklung auf diesem Gebiet eher pessimistisch und glaubte, durch Einrichtung der neuen Organisation (NTIS) zu besseren Ergebnissen zu kommen. Nach eigenen Schätzungen wird der Umsatz 1978 auf ca. US$ 160 Mill. steigen.

—Entwicklungstendenzen in der Datenverarbeitung

Hier ist zunächst die Weiterentwicklung der Computerspeicher zu nennen, die inzwischen

zum 16K Random Access Memory (RAM) gelangt ist. Selbst IBM ist inzwischen von den lange verwendeten 2K auf 16K übergegangen. Zum ersten Mal verwendet IBM für seine „303X" (Verkauf nach 1979) Speicherbauteile, die nicht aus eigener Fertigung stammen. So bestellte IBM kürzlich 20.000 16K RAM bei Texas Instruments sowie Intel.

Eine weitere zukunftsträchtige Entwicklung ist die Einführung des „DP-100-Voice-Recognition-System" von NEC. Durch dieses System wird die Mensch-Maschine-Kommunikation auf ideale Weise verbessert. Bei den in den letzten Jahren entwickelten schnellen Rechnern stellte die Ein- und Ausgabe der Daten bekannterweise den größten Engpaß dar. Die Ausgabe wurde inzwischen durch den Einsatz von Laserdruckern wesentlich beschleunigt (um Faktor 8–9). Um nun auch die Eingabe schneller und gleichzeitig einfacher zu machen, wird seit einiger Zeit verstärkt am Voice-Recognition-System gearbeitet. Die Anwendung bringt viele Vorteile, wie z.B. schnellere Eingabe durch gesprochene Information, Wegfall der Kodierung der Informationen und somit einfachere Anwendung ohne Spezialtraining, außerdem sind Hände und Augen frei und können gleichzeitig andere Aufgaben erfüllt. Die Vorteile dieser neuen Informationseingabemöglichkeit werden alle Computer-Hersteller in naher Zukunft dazu zwingen, die Entwicklung und Anwendung dieses Systems zu forcieren.

Elektronische Bauelemente

—„Mini-Boom" von 1976 für Bauelemente deutlich abgeschwächt

Die positive Marktentwicklung des Jahres 1976 hat sich 1977 deutlich abgeschwächt. So ging bis März 1978 die Produktion von Kondensatoren um 13% und die von Transistoren um 26% gegenüber dem Vorjahr zurück. Auch die Fernsehbildröhren-Produktion betrug im März nur noch 86% des Vorjahres.

Die Stagnation auf dem traditionellen Marktgebiet der passiven Bauelemente hatte zwei Hauptursachen. Einmal verlagerten viele Fernseher-Hersteller ihre Produktion in die USA wegen der dortigen Importbeschränkungen, zum anderen wurden viele neue Projekte, insbesondere auf dem Fotosektor, hinausgeschoben. So sind die japanischen Bauelemente-Hersteller gezwungen, neue Verkaufsstrategien zu entwickeln und neue Produktionsstätten im Ausland zu errichten, um die neugegründeten Tochterfirmen der Endproduktherstellen an Ort und Stelle besser bedienen zu können.

Auf dem Gebiet der aktiven Bauelemente sieht die Tendenz besser aus. Halbleiter sowie Integrierte Schaltkreise (IC) hatten und haben die besten Steigerungsraten zu verzeichnen (so stieg die Fertigung von Halbleiter-IC auf 130% gegenüber dem Vorjahr). Auch hier ist der Trend, die Fertigung ins Ausland zu verlagern, größer geworden. Das ist allerdings schwierig, da für die Herstellung aktiver Bauelemente viel Kapital und technisches Know-how benötigt wird. Trotzdem errichteten einige der größeren Hersteller bereits Fertigungen im Ausland. Nippon Electric (NEC) z.B., Japans größter Halbleiter-Hersteller, begann Ende 1976 mit der IC-Fertigung in Hongkong. Toshiba plant die Produktionsaufnahme von Transistoren und IC in Malaysia. Zur Zeit ist das Interesse jedoch wieder besonders auf die USA gerichtet, da die Yen-Aufwertung den Export in den größten Bauelementemarkt der Welt sehr erschwert. Hitachi, NEC, Fujitsu und Toshiba untersuchen seit einiger Zeit die Möglichkeiten der Bauelementefertigung in den USA.

—Den Mikroprozessoren gehört die Zukunft

Kleinere, dichtere und schnellere Halbleiter-Bauelemente zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, ist das Ziel aller Hersteller. Die Großschaltkreise (Large scale integration=LSI) von heute konzentrieren bereits 40.000 Transistoren auf einem Chip, morgen werden es vom VLSI 100.000 und in einigen Jahren 1 Million und mehr sein. Mikroprozessoren gibt es bereits in vielen Haushaltsgeräten, wie Wasch-, Trocken- und Spülmaschinen, Klima- und anderen Geräten. Bildschirmspiele und kombinierte Infrarot-Fernbedienungen für Fernseher, die zusätzlich eine LCD-Quarzuhr, Vielfunktionsschaltuhr, Videospiele usw. zur Verfügung stellen, können mit Mikrocomputern in großen Serien gefertigt werden.

Eine große Zukunft wird der Mikroprozessor auch im Auto haben, wo er wichtige Daten wie Drehzahl, Motortemperatur, Öldruck, Batteriezustand, Tankinhalt, Benzinverbrauch usw. messen, auswerten und anzeigen kann. Einige große japanische Mikrocomputerhersteller arbeiten schon seit einiger Zeit mit Autoproduzenten in Japan und Amerika zusammen, um die Anwendung von Mikrocomputern im Auto zur Serienreife zu bringen.

Elektronische und elektrische Gebrauchsgüter

—Schlechte Chancen für Farbfernseher und CB-Geräte

Japans Produktion von elektronischen Gebrauchsgütern zeigte während des Jahres 1977 Wachstumsschwierigkeiten. Im Vergleich zum Vorjahr sank die Produktion um 2,6%, wobei allerdings die Steigerungsrate des Vorjahres mit 42% berücksichtigt werden muß.

Wesentliche Faktoren für diesen Rückgang sind im verlangsamten Absatz für Farbfernseher und Funksprechgeräte (CB-Transceiver) zu finden. Ab Juli 1977 führte die „freiwillige Selbstbeschränkung" beim Export von Farbfernsehern in die USA zu einem starken Produktionsrückgang. Trotzdem war die Produktion von Farbfernsehern mit 9,9 Mill. Stück das zweithöchste Ergebnis in der Geschichte der japanischen Elektronikindustrie nach dem Rekordjahr 1976 mit 10,5 Mill. Stück.

Mit nur 66% (mengenmäßig) vom Vorjahr sank die Produktion von CB-Geräten drastisch ab. Viele Hersteller gaben die Produktion vorübergehend ganz auf. Auch im ersten Quartal 1978 waren die Produktionszahlen rückläufig. Farbfernseher lagen ca. 20%, Funksprechgeräte sogar 58% unter dem Vorjahresquartal.

—Boom für VTR, gute Ergebnisse für Kleinrechner

Die ständig steigende Nachfrage für Bildaufzeichnungsgsgeräte (Video-Tape-Recorder-VTR) führte bis Ende 1977 mit 763.000 produzierten Geräten zu einer Steigerung von 266% über das Vorjahr. Dieser Trend setzte sich im ersten Quartal 1978 fort. Mit 302.000 Stück lag die Produktion in diesem Zeitraum 294% über dem Vorjahr. Tisch- und Taschenrechner, die während des Jahres 1977 nur 83% der Vorjahresproduktion erreichten, sehen wieder besseren Zeiten entgegen. Die Produktion lag wertmäßig im ersten Quartal dieses Jahres um 31% über Vorjahr. Für das Jahr 1978 wird von den Herstellern die Produktionszahl für Taschenrechner und Tischrechner auf ca. 40 Mill. Stück geschätzt.

Bei allen anderen elektronischen Gebrauchsgütern wie Autoradios und HiFi-Komponenten lag die Produktion nur wenig über den Vorjahresergebnissen.

—Konsolidierung bei elektrischen Gebrauchsgütern

Da bereits über 90% der japanischen Haushalte mit Kühlschränken, Waschmaschinen und anderen Haushaltsgeräten versorgt sind, hat sich die Nachfrage auf einem gleichbleibenden Niveau eingependelt. Die 1977er Produktion wird von den Herstellern auf insgesamt ca. ¥1.300 Mrd. geschätzt. Hier liegt das Hauptgewicht auf der Ersatzbeschaffung für veraltete bzw. beschädigte Geräte. Für 1978 wird ein Marktwachstum von ca. 6% erwartet. Neue Möglichkeiten, insbesondere auch für deutsche Hersteller, würden sich bieten, wenn die japanischen Haushalte die Einbauküche entdecken würden. Hier ist allerdings noch viel Vorarbeit zu leisten. Trotz der „Liberalisierung" bei den Importen muß jedes Gerät vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) die Approbation erhalten, bevor es auf den japanischen Markt gebracht werden kann. Diese Approbation zu bekommen, kostet Zeit, Geld und Nerven.

Ein erfolgversprechendes Produkt ist derzeit der Mikrowellen-Herd, der in Japan bereits gut verkauft wird. Matsushita Electric Ind. hat kürzlich mit Bosch-Siemens-Hausgeräte (BHSG) einen Kooperationsvertrag abgeschlossen, demzufolge technisches Know-how für Mikrowellen-Herde ausgetauscht werden soll.

4.6. FEINMECHANIK UND OPTIK

Uhren: Gute Geschäftsergebnisse

Innerhalb der japanischen Feinmechanikindustrie beansprucht die Uhrenproduktion den ersten Rang vor Kameras, Kopier- und Meßgeräten. Die Uhren-Industrie, die in Japan zunächst mit der Reparatur und dann mit dem Kopieren europäischer Produkte begann, ist stolz darauf, in den letzten Jahren auch international an Statur gewonnen zu haben. Die Schweizer Uhrenindustrie hat zwar noch einen höheren Weltmarktanteil (stückzahlenmäßig von rd. 28%), aber die japanische Konkurrenz zeigt in den letzten Jahren stetige Zuwachsraten und errechnet ihren Marktanteil mit 17% für 1977 (1976: 15%). Auf etlichen Gebieten haben die Japaner einen Vorsprung, der sie optimistisch für die Zukunft stimmt.

Der Produktionswert der 1977 hergestellten ca. 43 Mill. Armbanduhren betrug ¥282 Mrd. (+30% gegenüber dem Vorjahr). Davon wurden zwei Drittel exportiert. Ferner wurden rd. 40 Mill. andere Uhren (insbesondere Tisch- und Wandmodelle) im Wert von ¥79 Mrd. produziert, wovon etwa die Hälfte ausgeführt wurde. Der durchschnittliche Stückwert der von Japan produzierten Uhren liegt signifikant über dem der nach Japan eingeführten Uhren. Das deutet darauf hin, daß man in verschiedenen Klassen tätig ist. Die japanische Industrie ist besonders erfolgreich im mittleren und gehobenen Markt, während die ausländischen Produkte in Japan ihre Erfolge in der unteren Klasse erzielen. In der Luxusklasse ist die Auslandskonkurrenz der japanischen Industrie allerdings auch noch überlegen.

Die Struktur der japanischen Uhrenindustrie ist durch ein gutes halbes Dutzend Anbieter gekennzeichnet, deren Zulieferer zum Teil konzerneigene Firmen sind. Man hat die

Großserienproduktion zur Perfektion entwickelt; es gibt keine handwerkliche Fertigung mehr. Das Umsatzvolumen der großen Anbieter erlaubte auch den Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation; die Investitionen der beiden größten Anbieter (die Marken Seiko und Citizen) in den Auslandsvertrieb begannen vor mehr als 10 Jahren und zahlen sich jetzt aus. Die Chancen der elektronischen Quarzuhr erkannte man früher als die Konkurrenz und setzte das neue Konzept schnell in Großserien um. 1977 wurden 12,6 Mill. Quarz-Kleinuhren (+72%) produziert. Im japanischen Markt sollen in diesem Jahr 90% der Herren- und 60% der Damenarmbanduhren ein Quarzwerk haben. Vor 10 Jahren begann man auch schon, die arbeitsintensive Produktion von Uhren mit Schwungfederwerken in asiatische Länder zu verlegen und hatte genug Kapazitäten für die Expansion der Quarzuhrenfertigung im Inland. In dem Markt der zeigerlosen (Digital-) Quarzuhren stießen in letzter Zeit Anbieter aus der Elektronikbranche vor. Mit den präzisen, billigen und wenig reparaturanfälligen Quarzuhren wurden auch neue Anwendungsgebiete erschlossen. Sie sind z.B. in Radios, Feuerzeuge und Kassetten-Recorder eingebaut.

Die traditionellen japanischen Uhrenhersteller rüsten sich auf den härter werdenden Konkurrenzkampf durch Stärkung des Vertriebssystems und weiter entwickelte Produkte. In die Digitaluhren werden weitere Funktionen wie Stoppuhr, Wecker und Rechner eingebaut. Das Design der Analoguhren (mit Zifferblatt) wird verfeinert, und man hat das gute Lederarmband wieder eingeführt. Damit hofft man, neuen Anstürmen der Digitaluhren aus den USA (teilweise in Asien montiert), der neuen Analogquarzuhren aus der Schweiz und mechanischen Uhren aus Asien gewachsen zu sein. Hattori („Seiko") und Citizen glauben auch, die Auslandsexpansion am besten ruhig durchführen zu sollen. Dadurch ergeben sich weniger Klagen gegenüber der japanischen Exportoffensive, und man hat genug Kapazitäten, um den weiterhin aufnahmefähigen japanischen Markt ausreichend bedienen zu können.

Japan führte 1977 für US$ 50,3 Mill. Uhren (vorwiegend Armbanduhren) in die Bundesrepublik Deutschland aus und führte von dort für US$ 4,0 Mill. Uhren (in erster Linie Wand- und Tischuhren) ein.

Fototechnik: Lebt vom Export

Die (Amateur-) Fototechnik hatte 1977 trotz gefallenen Inlandsabsatzes (−6%) ein gutes Ergebnis zu verbuchen. Die Umsätze konnten um 19% auf ¥384 Mrd. gesteigert werden, weil der Auslandsabsatz — der rund zwei Drittel ausmacht — um 30% ausgeweitet wurde. Hauptumsatzträger waren weiter die einäugigen Spiegelreflexkameras mit 2,4 Mill. Stück im Wert von ¥77 Mrd. (+29%). In praktisch allen Gerätetypen sank der Inlandsverkauf wert- und stückzahlenmäßig. Der japanische Markt scheint so übersättigt zu sein, daß selbst die neuen Modelle den Verbraucher nicht mehr zum gesteigerten Kauf anregen können. Die japanische Industrie vertritt die Theorie, daß der Konsument fotomüde sei und sich anderen Hobby zugewendet habe. Bisher hat sie keine Lösung für dieses Problem gefunden.

Im Ausland hat die japanische Industrie kurz- und wohl auch mittelfristig keine Konkurrenz zu fürchten. Die Yen-Aufwertung kann in angehobenen Preisen weitergegeben werden. Der neue Trend der anspruchsvollen Spiegelreflexkamera wurde mit der Vorstellung der Canon AE-1 auf der Photokina 1976 eingeleitet. Trotz der kurzen Einführungszeit produzierte Canon Anfang 1978 bereits 70.000 Stück der AE-1 pro Monat. Die anderen Hersteller folgten mit kleinen, leichten, vollelektronischen Modellen, die relativ preisgünstig waren.

Die Kleinbildkameras insgesamt — nicht jedoch Kassettenmodelle — und Wechselobjektive, also das Programm für den etwas anspruchsvolleren Amateur, erzielte 1977 stückzahl- und wertmäßig Steigerungen von über 20%. Die Kassettenkameras fanden in Japan wenig, im Ausland dafür aber erheblich mehr Liebhaber. Die 8-mm-Filmkamera ist auch nach der Einführung des Tonfilms für den normalen Amateur nicht so attraktiv, wohl weil sie das Erfolgserlebnis nicht so unmittelbar wie der Fotoapparat bringt. Die Umsätze stiegen nur geringfügig.

Auf dem Fototechnik-Sektor sind die großen japanischen Produzenten alle aktiv mit Vertriebstöchtern in Deutschland tätig, und es ist sogar ein Montagewerk bei Hamburg gebaut worden. Deutschland ist für Japan nach den USA der bedeutendste Einzelmarkt für optische und feinmechanische Erzeugnisse (ohne Uhren). Japan exportierte 1977 in dieser Kategorie Waren für US$ 277 Mill. (einschließlich Kopiergeräte für US$ 56 Mill.) in die Bundesrepublik, was eine Steigerung von 27% bedeutete. Drei deutsche Unternehmen der Fotobranche sind mit Tochtergesellschaften in Japan vertreten, daneben gibt es ein Optik-Joint-Venture. Nach Amerika ist die Bundesrepublik auch Japans bedeutendster Lieferant für Feinmechanik- und Optikerzeugnisse. Japan importierte 1977 Waren dieser Kategorie für US$ 61 Mill. (+18%) aus Deutschland.

4.7. CHEMISCHE UND PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE

Gemessen am Umsatz von ca. ¥13 Bill. im Jahr 1977 — was einem Anteil von 8,2% am Gesamtumsatz des verarbeitenden Gewerbes entsprach — ist die japanische Chemieindustrie einer der größeren Industriezweige; mit weniger als 450.000 Beschäftigten (4% Anteil des verarbeitenden Gewerbes) liegt die Chemieindustrie allerdings auf einem mittleren Platz. Die Aufträge der Chemieindustrie für Investitionsgüter sind drei Jahre hintereinander gefallen und erreichten 1977 nicht einmal ein Drittel des Wertes von 1974. Das deutet auf gewisse Strukturprobleme hin, die beinahe die ganze Branche betreffen. Im folgenden Abschnitt sollen nur einige ausgewählte Zweige aus dem breiten Spektrum der Gesamtchemie aufgegriffen werden.

Petrochemie: Hoher Naphtapreis, Überkapazitäten

Die Äthylen-Produktion wurde in Japan aufgebaut, als die Ölpreise noch relativ niedrig waren. Die neuen Kunststoffe ersetzten konventionelle Materialien in großem Umfang und erzielten hohe Wachstumsraten. Inzwischen hat sich die Situation jedoch in mehrfacher Hinsicht gewandelt. Der Ölpreis wurde mehr als verdoppelt und der direkte Eingangsstoff für die Äthylenproduktion, Naphta, wird in Japan auf einem Niveau über dem Weltmarktpreis gehalten. Die Äthylen-Produzenten erreichten aber z.B. mit Vermittlung des MITI im März 1978 eine Senkung des Naphtapreises um ¥3.000 auf ¥26.000/m³ als

der cif-Preis für Importe bei ¥24.000 lag. Daß trotzdem der Bezug nicht stärker auf Einfuhren umgestellt wird liegt daran, daß die großen Wirtschaftsgruppen, die Handel und Äthylen-Produktion beherrschen, die einheimischen Raffinerien vorerst nicht fallenließen. In Zukunft wollen petrochemische Werke durch eine gemeinsame Importfirma Naphta aus dem Ausland beziehen.

Die Äthylen-Nachfrage zeigt nur noch geringe Steigerungen, während die Kapazitäten stärker wachsen. In der Dritten Welt sind verschiedene Projekte im Bau. Die Produktion im petrochemischen Komplex, den die Mitsui-Gruppe im Iran erstellt, wird 1979 anlaufen. Die petrochemische Produktion, die unter Führung der Sumitomo-Gruppe in Singapur aufgebaut wird, soll 1981 in Betrieb genommen werden. In Japan selbst wurden zwar zwei Äthylen-Projekte zurückgestellt, aber zwei weitere (Showa Denko in Oita und Ukushima in Chiba) wurden im August 1977 bzw. April 1978 fertiggestellt. Und dies, obwohl die Kapazitäten schon mehr als 5 Mill. jato erreichen, eine rentable Nutzung zweifelhaft und eine volle Nutzung ausgeschlossen erscheinen.

Die Äthylen-Produktion betrug 1977 nur 3,95 Mill. t (+3,9%), was noch hinter den niedrigen Erwartungen (+5%) zurückblieb. Auch für 1978 sieht man keine höhere Steigerung als 5% voraus. Die Kapazitäten wird man nur zu 75% auslasten können. Das Wachstum der Petrochemie wird mittelfristig hinter dem des Bruttosozialprodukts zurückbleiben.

Kunststoffe: Strukturprobleme

Hoch- und Mitteldruckpolyäthylene wurden 1977 noch 13% mehr als im Vorjahr erzeugt und erreichten 500.000 t, weil die Nachfrage nach äußerst dünnen Folien sich gut entwickelte. Niederdruckpolyäthylen stagnierte. Die Polyäthylenfilm-Produktion ist durch viele kleinere und mittlere Betriebe gekennzeichnet, die seit fast drei Jahren unrentabel arbeiten. Die sinkende Nachfrage führte zu etlichen Zusammenbrüchen. Die Polyäthylen-Hersteller gewährten den Abnehmern und Weiterverarbeitern finanzielle Unterstützung, um sie für den Wettbewerb mit Einfuhrprodukten aus Korea und Taiwan zu stärken. Die Polyäthylenfilm-Überkapazitäten sollen ab 1977 in fünf Jahren abgebaut und der Absatz konsolidiert werden. Die Produktverbesserung allein scheint kein Heilmittel zu sein.

Ein weiterer Zweig mit Strukturproblemen ist die PVC-Produktion und -weiterverarbeitung. 1977 wurden nur etwas über 1 Mill. t PVC-Kunststoffe erzeugt, das heißt 0,5 Mill. t weniger als 1974, und zwar bei Kapazitäten von ca. 2 Mill. jato. Das im Mai 1977 gegründete Kartell (am 31. 8. 1978 ausgelaufen) konnte nur einen drastischen Preisverfall verhindern, aber nicht eine angestrebte Preiserholung bewirken. Neben den Schwierigkeiten, die aus dem hohen Naphtapreis resultieren, den drohenden Importen aus den wachsenden Kapazitäten in Korea und Taiwan hat die PVC-Industrie mit den hohen Chlorpreisen ihrer japanischen Lieferanten zu kämpfen. Wie die Branche, die zur Zeit aus 18 Herstellern besteht, gesunden soll, ist noch nicht entschieden. Man denkt an Kapazitätsabbau und gepoolten Absatz. Vier größere PVC-Produzenten haben sich in zwei Gruppen zusammengetan und stimmen sich in Produktion und Verkauf ab. Die PVC-Industrie ist übrigens auch offiziell als notleidende Branche anerkannt.

Nach der guten Erholung von 1976 war man damit zufrieden, daß die Polystrol-Produktion auf diesem Niveau gehalten werden konnte. Alle Ausgangsstoffe für Kunstfasern fielen 1977 in der Produktionsmenge gegenüber dem Vorjahr zurück (wegen Kunstfasern siehe Abschnitt Textilindustrie).

Chlor/Ätznatron-Chemie: Umstellungsprobleme noch nicht überwunden

Die Ätznatron-Industrie laboriert seit 1973 an der Umstellung von dem kostengünstigeren, aber umweltschädlichen Quecksilberverfahren auf das umweltfreundliche Diaphragma-Verfahren. Bei letzterem ist der Natriumchloridanteil aber höher als die wichtigen Abnehmer Textil- und Papierindustrie es wünschen. Deshalb setzt man große Hoffnungen auf das neu entwickelte Ionen-Austausch-(Membran) Verfahren, das Umweltverträglickeit und Produktqualität verbindet. Da dieses Verfahren erst vor kurzem zur Produktionsreife gebracht wurde, sind erst wenige Anlagen nach diesem Prinzip in Betrieb (z.B. Asahi Kasei).

Die Regierung hatte die frühere Einführung des Quecksilberverfahrens befürwortet und drängte auf die neuerliche Umstellung auf umweltfreundliche Verfahren. Der Termin für die vom MITI geplante vollständige Umstellung auf das Diaphragma-Verfahren war der März 1978. Im Oktober 1977 wurde der Termin weiter in die Zukunft verlegt. Zu der Zeit waren 61% der Kapazität (ca. 4,5 Mill. jato) umgestellt. Da die Kapazitäten 1977 nur zu 63% ausgelastet wurden (Produktionsergebnis 2,8 Mill. jato) ist nicht ganz klar ,in welchem Maße die verbliebenen Kapazitäten mit Quecksilber-Verfahren (1,8 Mill. jato) noch dafür eingesetzt wurden. Die ursprünglich auf ¥260 Mrd. angesetzten Umstellungskosten werden durch die verzögerte Umstellung um mehr als das Doppelte überschritten.

Da mit der Umstellung meist gleichzeitig die Kapazitäten erweitert werden, ist die Auslastung zum Problem geworden. Die großen Abnehmer der Soda-Industrie wie Aluminium-, Chemiefaser-, Papier- und PVC-Industrie leiden noch unter der Rezession, und die Preise sanken 1977, so daß von den 36 Soda-Herstellern (mit 54 Werken) nur wenige, wie z.B. Asahi Glass, mit Gewinn abschlossen. Erste Einfuhren in großem Maßstab aus Taiwan und von Dow Chemical deuten darauf hin, daß die japanische Wettbewerbsfähigkeit sinkt.

Für 1978 rechnet man nur mit einem Plus der Produktion von 3%, so daß die Kapazitäten weiter unausgelastet sind. Einen Konsensus über den Kapazitätsabbau hat man noch nicht erzielt. Unter diesen Umständen betrachtet man das Vorgehen der Dow Chemical, die eine große Fabrik in Japan errichten will, mit Mißtrauen. Nach den ersten Schritten in dieser Richtung 1971 wird Dow den Betrieb mit seinem technisch guten Diaphragma-Verfahren kaum vor 1981 aufnehmen können, da man das Projekt von japanischer Seite vielfach verzögert hat.

Kunstdünger: Exporte weniger konkurrenzfähig

Das Ausland nimmt 70% der japanischen Produktion von Stickstoffdünger (Harnstoff und Ammoniumchlorid) sowie mehr als 50% von Ammoniumsulfat ab. Die Käufer sind die Länder Südostasiens, Lateinamerikas und insbesondere die Volksrepublik China. Nach den guten Exportjahren von 1974 und 1975 fielen die Ausfuhren erheblich ab. Die Kapazitäten wurden im Düngermitteljahr 1976 nur zu 50% oder weniger ausgenutzt. Erst 1977 wurden wieder bedeutende Lieferungen mit China vereinbart. Allerdings sind die japa-

nischen Hersteller mit den leicht gestiegenen Preisen (zumeist in US$) nicht zufrieden, da ein großer Teil ihrer Kosten in Yen anfällt und der Yenwert stark angestiegen ist. Ein weiteres Problem für die japanische Stickstoffdünger-Produktion ist der hohe Naphtapreis und die wachsenden Düngerkapazitäten in den Ländern mit bisher guten Kunden (z.B. China). Nach zweijährigen Überlegungen präsentierte der Stickstoffdünger-Verband seinen Plan für den Kapazitätsabbau. Die „überlebenden" Hersteller — natürlich neben Regierungssubventionen für die als notleidend anerkannte Industrie — sollen den Abbau der Ammoniak-Kapazitäten um 20% und den der Harnstoff-Kapazitäten um 40% finanzieren. Angesichts der schwachen Gewinnlage scheinen die Hersteller bereit, etliche Werke stillzulegen.

Der Lagerabbau bei Phosphatdünger machte Forschritte. Die integrierte japanische Phosphatdünger-Produktion vom Rohmaterial (Phosphatgestein) zum fertigen Dünger kommt langsam ins Wanken, da die Einfuhren von Phosphatprodukten auf verschiedenen Verarbeitungsstufen zunehmen. So hat z.B. Marokko beschlossen, mehr verarbeitete Phosphatprodukte zu exportieren. Im zweiten Halbjahr begann der Spitzenverband der Landwirtschaftsgenossenschaften (Zenno) die Einfuhr von flüssiger Phosphorsäure. Auch die Einfuhren von Ammoniumphosphat und Superphosphaten aus den USA, die zu relativ niedrigen Preisen (im Vergleich zu denen der japanischen Hersteller) angeboten wurden, beunruhigten die japanische Industrie, so u.a. die Schwefelsäurelieferanten wie die NE-Metallindustrie. Eine zunächst erwogene Dumping-Klage gegen die US-Importe wurde allerdings nicht erhoben. Der Phosphatdüngerverband hat vorgeschlagen, die Phosphorsäure-Kapazität um 20% zu reduzieren und ist an das MITI und das Landwirtschaftsministerium mit dem Anliegen herangetreten, die Importeure zu beschränkten Einfuhren anzuhalten.

Sonstige Chemie: Keine schlechten Nachrichten

Die restlichen Zweige der Chemie-Industrie haben anscheinend weniger Probleme. Die Kapazitäten für Pigmente und Farbstoffe wurden erweitert. Die Filmindustrie (praktisch nur „Fuji" und „Sakura") erfreut sich bei konsolidiertem Inlandsabsatz einer erhöhten Ausfuhr, steht bei dem steigenden Yen allerdings in hartem Wettbewerb, insbesondere mit Kodak.

Verschwindet die Hälfte der Unternehmen?

Zu seinem 30jährigen Jubiläum legte der Japanische Chemie-Verband Mitte 1978 einen Bericht über die mittel- und langfristige Entwicklung der Industrie vor, der einige grundsätzliche Ausführungen enthielt. Die Schwäche der japanischen Chemie-Industrie schreibt man nicht allein der Konjunkturlage, sondern auch der Struktur der Industrie zu. Aufgrund der Stärke der Chemie in Europa, Amerika und in den asiatischen Nachbarländern sieht man für das Jahrzehnt von 1975 bis 1985 nur eine jährliche Wachstumsrate für die japanische Chemie von 4% bei einem durchschnittlichen Wachstum des Bruttosozialprodukts von 5%. Man müsse von den Massenartikeln weg und mehr hochwertige Waren produzieren. Der Naphtapreis müsse richtigerweise per April 1978 bei ¥20.500/m³ liegen. Weiter wird dargelegt, daß die Beseitigung des Problems der Überkapazitäten und die Schaffung optimaler Kapazitäten nur durch eine Verringerung der Unternehmen erreicht

werden könne, nämlich durch eine Halbierung der bestehenden Unternehmenszahl (bis 1985). So empfähle sich die Reduzierung der Hersteller von Soda von 35 auf 13, der von PVC von 17 auf 8, der von Niederdruck-Polyäthylen von 10 auf 4 und der von Polypropylen von 10 auf 4.

Pharmazeutische Industrie: Mehr Forschung notwendig

Die Produktion der pharmazeutischen Industrie stieg 1977 um 15% auf ¥2,5 Bill., wovon die Antibiotika allein rund ein Viertel ausmachten. Die häufige Verschreibung von Antibiotika durch japanische Ärzte wird kritisiert und von den Sozialversicherungen zu bremsen versucht, was aber eine Ausweitung der Produktion offenbar nicht verhindert. Antikrebsmittel zeigten 1977 ein starkes Wachstum.

1977 und 1978 wurden verschiedene Gerichtsurteile verkündet, die die drei Unternehmen Tanabe Seiyaku, Takeda Chemical und Ciba-Geigy (Japan) zur Zahlung beträchtlicher Summen an SMON-Opfer verurteilten. Die drei Firmen hatten quinoformhaltige Arzneimittel vertrieben, denen nach Auffassung der Gerichte die Beeinträchtigung des Nervensystems (Lähmungserscheinungen, eingeschränkte Sehfähigkeit) — die SMON-Krankheit — zuzuschreiben ist. In dem bisher letzten Urteil in einer ganzen Anzahl von Prozessen wurde im August 1978 auch der Staat zur Entschädigung an die Opfer mitverurteilt, weil das Gesundheitsministerium versäumt habe, den Vertreib rechtzeitig zu unterbinden. Daraufhin wollen die Pharmazeutik-Unternehmen zusammen mit dem Staat einen Versicherungspool für die Produzentenhaftung einrichten.

Ende 1977 kündigte die Regierung an, die Erstattung für Arzneimittel — insbesondere für Antibiotika — durch die Sozialversicherung zu kürzen, um den Arzneimittelkonsum einzuschränken.

Um im internationalen Wettbewerb zu bestehen und um hochwertige Arzneimittel ohne schädliche Nebenwirkungen produzieren zu können, haben die Hersteller ihre Forschungsanstrengungen verstärkt. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung lagen bei den japanischen Unternehmen bislang weit unter 5% der Umsätze. Ab 1977 sollen aber 5% üblich sein.

Starke deutsche Präsenz

Japan exportierte 1977 chemische Erzeugnisse (einschließlich Pharmazeutika) im Wert von US$ 112 Mill. (+8%) in die Bundesrepublik Deutschland; in umgekehrter Richtung bezog Japan für US$ 4.248 Mill. (+16%) Chemie-Produkte. Die wichtigsten deutschen Chemieunternehmen sind in Japan mit 100%igen Tochtergesellschaften im Handel und mit meist 50%igen Joint Ventures in der Produktion tätig.

4.8. TEXTILINDUSTRIE

Die Textilindustrie war zur Zeit der Industrialisierung einer der führenden Industriezweige Japans, muß sich jedoch in den letzten Jahren mit einer bescheideneren Rolle begnügen. Die Umsätze der Textilfabriken haben nur einen Anteil von 5% an den Umsätzen des

gesamten verarbeitenden Gewerbes und einen Anteil von 8,6% an den Beschäftigten (1976). Die Zahl der Beschäftigten in der Textilindustrie geht von Jahr zu Jahr zurück. Die Branche wurde als notleidend anerkannt, die der Umstrukturierung mit staatlicher Hilfe bedarf.

Kunstfasern: MITI-Anleitung zum Schrumpfen

Die Synthetikfaser-Produktion wurde 1977 noch um 6% gesteigert auf 1,3 Mill. t; Japans Anteil an der Welt-Chemiefaser-Produktion stand unverändert bei 13%. Die weltweite Faserkrise verdarb durch die niedrigen Preise das Geschäftsergebnis in verheerender Weise. Im ersten Quartal 1977 erreichten die Preise auf dem japanichen Markt für Polyester-, Nylon- und Akrylfasern ihren Tiefpunkt. Der Chemiefaserverband versuchte, Anfang 1977 zunächst ein Produktionskartell zu arrangieren, was jedoch nicht gelang. Danach versuchte man es mit einem Exportpreis- und dann mit einem Exportmengenkartell. Als sich die Industrie dann immer noch nicht darüber einig werde konnte, wie ein ruinöser Preiskampf vermieden werden könne, griff das Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) ein. Das MITI verordnete unter Umgehung des Kartellamtes (FTC) den Herstellern eine durchschnittliche Einschränkung der Verkäufe auf dem Binnenmarkt um 25% für Polyesterendlos- und -spinnfasern sowie Nylon- und Akrylfasern. Die zunächst ab 1. Oktober 1977 für ein Quartal gedachte Verordnung blieb dann bis März 1978 in Kraft. In dieser Zeit erholten sich die Inlandspreise merklich.

Die Hersteller sind zu 50% auf Auslandsaufträge angewiesen. Durch den steigenden Yen und den Zwang zum Export (wegen der MITI-Beschränkung für das Inland) machte man Auslandsgeschäfte weiterhin mit Verlust, das heißt man erwirtschaftete nur geringe Deckungsbeiträge.

Nachdem die MITI-Beschränkungen ausgelaufen waren, meldeten die 15 größten Hersteller bei der FTC ihr eigenes, zunächst dreimonatiges Anti-Rezessions-Kartell (Inlandspreisfixierung) an, das sie allerdings bis Ende September 1978 fortsetzen wollten.

Die Industrie bemüht sich, erst einmal durch verstärkte Zusammenarbeit die Krise zu meistern. Mitsubishi Rayon und Toyobo gründete im November 1977 die Dia Fibers zum gemeinsamen Vertrieb ihrer Akrylfasern (42% Marktanteil). Im Mai 1978 gründeten Kanebo und Asahi Chemical die Nippon Synthetics Fibers, die eine breite Produktpalette ihrer Mutterfirmen vermarkten wird: Polyesterendlosfasern, Akryl, Nylon und Spandex. Teijin und Unitaka legten Pläne vor, im Verkauf und Produktion von Polyester und Nylon zusammenzuarbeiten, die sie dann allerdings zurückstellten. Die Zusammenarbeit auf technischem Gebiet ist durch die Vertraulichkeitsklauseln in Verträgen mit ausländischen Lizenzgebern erschwert. Die drei übrigen großen Hersteller, der Branchenriese Toray und die kleineren Firmen Kuraray und Toho Rayon, haben noch keine konkreten Absichten über Zusammenarbeit bekanntgemacht.

Nach den verlustreichen Abschlüssen im Rechnungshalbjahr von April bis September 1977 erholten sich die Geschäftsergebnisse unter den MITI-Beschränkungen, und im ersten Halbjahr 1978 schien sich die Beschäftigungslage merklich gebessert zu haben, auch die Preise zeigten eine erfreuliche Aufwärtstendenz. Die Stillegung von Kapazitäten würde

nach Industrieschätzung rund ¥100 Mrd. kosten und die Abfindungssummen (auf deutsch: Sozialplan) für die zu entlassenden Arbeitnehmer noch einmal den gleichen Betrag.

Die wachsende Auslandskonkurrenz, insbesondere aus Korea und Taiwan, bei steigendem Yen-Wert läßt ein Schrumpfen der japanischen Chemiefaserindustrie auf mittlere Sicht unvermeidlich erscheinen. Nachdem im letzten Jahr die Unternehmen durch Verkauf von Wertpapieren, Grundstücken und Beteiligungen allerlei an Substanz verloren haben, hätten sie in einer weiteren Krise nicht mehr viel hinzuzusetzen.

Naturfasern: Überkapazitäten und Kartelle

1977 war für die **Baumwollspinnereien** ihr viertes Rezessionsjahr. Die Baumwollgarnproduktion sank 1977 um 11,5% auf 441.000 t. Die Läger an Halbfertigwaren wurden erst nach April 1977 in der gewünschten Weise abgebaut. Trotz der freiwilligen Produktionseinschränkungen stieg die Produktion im Februar und März 1977 über die Vorjahresergebnisse, so daß ab April wieder — wie schon zwei Jahre zuvor — ein Anti-Rezessions-Kartell in Kraft trat. Danach wurden 95 Spinnereien zu Produktionseinschränkungen von 25% gegenüber Dezember 1976 verpflichtet. Die erwünschte Wirkung auf den Garnpreis trat aber nicht im erhofften Maße ein, da das Überangebot noch zu groß war. Da zudem die Rohbaumwollpreise hoch lagen, machte die Industrie insgesamt einen Verlust. Nur der neuen großen Spinnereien wiesen im Rechnungshalbjahr bis Ende Oktober 1977 einen Gewinn aus. Im Rechnungshalbjahr bis April 1978 hatte sich die Situation nur geringfügig verbessert, so daß immer noch fünf von den neun Unternehmen keine Gewinne vorweisen konnten. Für das Vierteljahr von April bis Juni 1978 suchten die Spinnereien um eine Verlängerung des Kartells nach. Die Webereien protestierten dagegen, weil sie steigende Garnpreise befürchteten. Dem widersprachen die Spinnereien und boten an, die Produktion geringfügig anzuheben. Für die Zeit bis September 1978 glauben alle Spinnereien, die Gewinnschwelle überschreiten zu können, da sie mit billigeren Baumwollpreisen arbeiten und aus Exportverträgen auf Yen-Basis Überschüsse erzielen können. Die Aussichten für danach sind ungewiß. Mittelfristig werden sich die japanischen Baumwollspinnereien nur gesund entwickeln können, wenn Kapazitäten abgebaut werden. Vier der neun großen kündeten ebenso wie etliche kleinere Spinnereien an, innerhalb von zwei Jahren Betriebsteile stillzulegen. Vom Gesamtbestand an 10 Mill. Spindeln sollen danach bis 1980 ca. 1,5 Mill. verschrottet werden.

Die Produktion von **Wollgarnen** blieb 1977 mit 130.000 t um 18% hinter dem Vorjahresergebnis zurück. Obwohl von April bis Dezember 1977 gemäß Anti-Rezessions-Kartell die Produktion um 30% gegenüber dem Vorjahr eingeschränkt wurde, war die Erlössituation unbefriedigend. Nach Angaben der Wollspinner-Vereinigung blieb der Preis für Kammgarne das ganze Jahr unter der Gewinnschwelle. Die Läger wurden in zu geringem Maße abgebaut. Januar 1978 wurde deshalb ein Kartell zur weiteren Produktionseinschränkung gegründet. Die Nachfrage blieb weiterhin schwach. Die etwas höheren Auslandsaufträge brachten auch keine spürbare Erleichterung. Betriebe wurden zeitweise — bis zu 50 Tagen — stillgelegt. Ein Plan der Spinnereien, zur Preisstützung Kammgarne vom Handel zurückzukaufen, scheiterte am Einspruch des Kartellamtes.

Zur Sanierung der Branche hat man eine Verringerung der 300.000 in Betrieb befindlichen

Spindeln um 14% vorgeschlagen. 19 größere Spinnereien mit mehr als je 20.000 Spindeln wollen mit einem Abbau ihrer Kapazitäten um jeweils 12% beginnen. Die kleineren Spinnereien können dabei auf Regierungshilfe durch die Small Business Corporation hoffen.

Die **Seidenhaspeleien** als Anhang der Seidenraupenzucht werden durch das Landwirtschaftsministerium geschützt. Der Rohseidenpreis in Japan wird etwa doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis gehalten. Selbst bei diesem Preis ist die Kokonproduktion in Japan nicht mehr attraktiv. Durch die Abwanderung der Arbeitskräfte aus der Seidenraupenzucht und durch Frostschäden fiel die Rohseidenproduktion 1977 um 10%. Allerdings sank die Nachfrage, die zum erheblichen Teil vom Kimono-Absatz abhängig ist, noch stärker, so daß die staatliche Japan Raw Silk Corporation den Markt durch Aufkäufe stützen mußte, damit der Garantiepreis nicht unterschritten wurde. Die Einfuhren aus China und Korea sind durch bilaterale Abkommen geregelt und erfolgen über die erwähnte staatliche Gesellschaft.

Strumpfmaschinen zerschlagen

Die Strumpfwarenindustrie ist nur ein Beispiel für die Weiterverarbeitung von Fasern, weist aber typische Probleme auf. Die Binnennachfrage nach Strümpfen war 1977 schleppend und der Absatz der heimischen Industrie wurde durch die billigeren Einfuhren der Konkurrenz aus Taiwan und Korea beeinträchtigt. Der Auslandsabsatz stockte wegen des hohen Yen-Wertes. Viele kleinere Hersteller, denen die Mittel zur Rationalisierung und Diversifizierung fehlten, stellten den Betrieb ein. Auch die etwas größeren Unternehmen verschrotten Strumpfwirkmaschinen. Teilweise wurden Maschinen auf dem Fabrikhof unter Überwachung der Firmenleitung zerschlagen. Die verbliebenen größten Strumpfwarenhersteller wollen sich in größeren Einheiten zusammenschließen. Durch die regionalen Konzentration der Industrie ergeben sich auch regionale Arbeitslosigkeitsprobleme.

Deutsche Textilien brauchen ein Image in Japan

Japans Exporte in die Bundesrepublik Deutschland in der Gruppe Textilien und Bekleidung beliefen sich 1977 auf US$ 85 Mill. (+46%), wobei Bekleidung einen Wert von US$ 20 Mill. (+17%) ausmachte. Aus der Bundesrepublik bezog Japan Textilien und Bekleidung für US$ 31 Mill. (+9%), davon Bekleidung im Wert von US$ 6 Mill. (+47%). Im Gesamthandel beider Länder sind diese Beträge relativ gering. Im September trat eine deutsche Herstellergruppe insbesondere mit Tuchen und Deko-Stoffen in einer kleinen Ausstellung in Tokyo an die japanischen Fachkreise heran. Wegen der Rezession und u.a. der vollen Läger wurden nicht sehr viel Abschlüsse getätigt. Der japanische Markt müßte langfristig unter dem Aspekt gepflegt werden, sich ein Image zu verschaffen. Dazu müssen auch Marken und Modeschöpfernamen aufgebaut werden. Stars mit großen Namen sollten als Werbeträger auftreten. Derzeit ist es für einen japanischen Verbraucher wenig einsichtig, warum gerade aus Deutschland besonders attraktive Textilien kommen sollten. Die Yen-Aufwertung sollte ein Anreiz zum gründlichen Einstieg in den japanischen Markt sein. Es ist allerdings nicht zu verkennen, daß der Eintritt in einen Markt mit einer schrumpfenden heimischen Branche nicht ganz einfach ist. Die Auslandskonkurrenz der Industrieländer wird Spezialitäten und hohe Qualität anbieten müssen, um Erfolgsaussichten zu haben.

4.9. ENERGIE- UND ROHSTOFFWIRTSHCAFT

Erdöl

Im Haushaltsjahr 1977 stieg die Nachfrage nach Erdöl um ca. 2% gegenüber dem Vorjahr. Das ist nur ein Drittel des vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaft (MITI) erwarteten Anstieges von 5,9%. Im Haushaltsjahr 1978/79 erwartet das MITI die Einfuhr von 278,2 Mill. m³ Rohöl; das sind nur 0,8% mehr als im Vorjahr. In dieser Zahl sind 5,8 Mill. m³ zur Aufstockung der strategischen Reserve für einen Vorrat von 85 Tagen enthalten.

Diese Voraussage basiert auf dem angenommenen Wachstum des Bruttosozialprodukts um 7% und der Industrieproduktion um 6,8% für den gleichen Zeitraum. Bis 1982/83 sollen nach dem MITI-Plan die Erdölipmorte um durchschnittlich 3,7% jährlich steigen. Diese verminderte Zunahme der Rohölimporte hat nach dem MITI die Ursache darin, daß die japanischen Kraftwerke in zunehmendem Maße andere Energieträger (insbesondere Erdgas und Kernenergie) für die Stromerzeugung benutzen. So erwartet das MITI, daß 1978 die Kraftwerke 32% weniger Naphta und 6,8% weniger Schweröl abnehmen werden.

Der Kursanstieg des Yen brachte der japanischen Erdölindustrie insgesamt zunehmende Gewinne. So bringt jede Abwertung des US$ um 1 Yen dem Importeur, der zu festen US$-Preisen kontraktiert hat, einen Wechselkursgewinn von ¥85/Kubikmeter Rohöl. Die Gewinnsituation bleibt aber weiter unterschiedlich. Dies hängt mit der Struktur der japanischen Erdölindustrie zusammen. In Japan haben mit inländischem Kapital ausgestattete Firmen etwa den gleichen Anteil an Raffinerien wie mit ausländischem Kapital ausgestattete Unternehmen. Im internationalen Durchschnitt beträgt im Vergleich hierzu der nationale Anteil nur 25%. Die letzteren wiederum haben am japanischen Benzinmarkt einen Anteil von 60%.

Während der Boomjahre haben die einheimischen Firmen vor allem Raffinerien in der Nähe anderer Industrien gebaut. Diese Raffinerien sind auf die Bedürfnisse der petrochemischen, stahl- und stromerzeugenden Industrie angelegt und produzieren vor allem Naphta und Heizöl, aber weniger Benzin. Da die Benzinpreise auf einem relativ hohen Niveau gehalten werden und die Heizölpreise auf einem niedrigeren Stand, ist die Gewinnsituation für ausländisch kapitalisierte Unternehmen günstiger. Da diese außerdem nicht mit so hohen Fremdmitteln arbeiten, ist die Zinsbelastung nicht so hoch wie bei ihren japanischen Konkurrenten.

1977 mußte die Ölindustrie noch längerem Widerstand eine Preisreduzierung von Naphta vornehmen. Damit gab sie dem Druck der Abnehmer, vor allem der Petrochemie nach. Diese verlangten eine Weitergabe der Währungsgewinne und konnten außerdem auf den um ¥4.000 bis 5.000 höheren Naphtapreis pro m³ als in Europa und den USA verweisen. Außerdem ging in der folgenden Rezession die Nachfrage nach Naphta stark zurück, so daß hier ein Überangebot besteht. Seit Juni 1978 wird eine 3%ige Steuer auf alle Mineralölprodukte erhoben, die beim gegenwärtigen Stand wohl kaum auf den Preis abgewälzt werden kann, sondern den Gewinn schmälern wird.

Japanische Ölförderer haben Schwierigkeiten

In den vergangenen Jahren bemühte sich Japan in verstärktem Maße, mit Hilfe einheimischer Unternehmen ausländische Ölquellen zu erschließen. Die Situation dieser im Ausland tätigen Firmen hat sich unterschiedlich entwickelt. Während die Firma Indonesia Oil, die vor der indonesischen Küste Öl fördert, 1977 einen Gewinn nach Steuer von ¥18,8 Mrd. erzielte, erwirtschafteten die meisten anderen Unternehmen Verluste. Einen schweren Rückschlag erlebte z.B. Arabian Oil, der größe japanische Ölförderer. Ein Grund dafür ist, daß die Förderländer im Mittleren Osten die dort tätigen Unternehmen total übernommen haben und in der Folge der Gewinnanteil der japanischen Firmen auf 15% sank. Bis 1975 lag der Anteil bei 35%. Außerdem ist die Nachfrage nach schwerem Rohöl, dem Hauptprodukt von Arabian Oil, gesunken. Um dem Unternehmen zu helfen, kam die japanische rohölverarbeitende Industrie überein, eine größere Menge schweren Rohöls zu importieren. Chinesisches Rohöl, ebenfalls qualitativ schlechter, wird in Zukunft stärker importiert werden. Dies vor allem aus politischen Gründen.

Bohrungen vor Japans Küste

Das erste Ölfeld vor Japans Küste mit einem geschätzten Vorrat von 10 Mill. m³ Rohöl wurde fündig. Trotz des geringen Umfangs beträgt der Wert dieses Ölfeldes das achtfache der bisherigen Bohrkosten. Die halbstaatliche Sachalin Ölerforschungsgesellschaft entdeckte in einem Joint Venture mit der sowjetischen Regierung ein großes Ölfeld bei Sachalin. Die Produktion kann in 4 bis 5 Jahren beginnen. 50% der Förderung kann von der japanischen Firma gekauft werden.

Meeresbohrungen treffen aber auf einen zunehmenden Widerstand von Umweltschützern und Fischern. 1977 konnten deshalb nur zehn der geplanten zwanzig Bohrungen vor der Küste durchgeführt werden.

In diesem Jahre wurde vom japanischen Parlament endgültig das Kontinental-Schelf-Gesetz verabschiedet. Dieses Gesetz regelt die gemeinsame Ausbeutung des südlichen Teils des Kontinental-Schelfs zwischen Süd-Korea und Japan. Das Gebiet umfaßt eine Fläche von ca. 82.000 km² und birgt nach Angaben vom MITI einen Vorrat von 220 Mill. m³ Erdöl und 260 Mrd. m³ Erdgas. Auf Japan entfällt ein Anteil von 60 Mill. m³ Erdöl. Man rechnet mit einer jährlichen Förderung von 5 Mill. m³, was etwa 2% des japanischen Rohölbedarfs von 1976 entspricht.

Erdgas

Ende Mai kamen Japan, die USA und die Sowjetunion überein, ab 1985 die Erdgasfelder von Yakutsk, Ostsibirien, auszubeuten. Wie der erste stellvertretende sowjetische Außenhandelsminister, Osipow, erklärte, lagern in Yakutsk etwa 825 Mrd. m³ Erdgas. Japan und die USA sollen davon jährlich jeweils 10 Mrd. m³ Erdgas abnehmen. Die Erschließungskosten werden auf etwa US$ 3,9 Mrd. geschätzt. Da bisher keine Einigkeit über den Abtransport (Bahn bzw. Ölleitung) erzielt werden konnte, blieben die Pläne erst einmal in der Schublade.

Japan will mehr Kohlekraftwerke bauen

Um die allzu starke Abhängigkeit Japans vom Erdöl abzubauen, schlug der Beirat für

Elektrizitätsversorgung (beim MITI) vor, bis 1985 Kohlekraftwerke mit einer Gesamtleistung von 9,8 Mill. kW zu bauen. Bis jetzt sind 14 Kohlekraftwerke in Betrieb. Sie sind überaltert und haben zusammen eine Leistung von 3,8 Mill. kW. Vier Kohlekraftwerke mit 3,75 Mill. kW sind bereits geplant. Für 9,8 Mill. kW Leistung wären 22 Mill. t Flammkohle jährlich erforderlich. Die Elektrizitätswirtschaft will davon 15 Mill. t aus dem Ausland importieren. Bis jetzt werden nur etwa 900.000 t Flammkohle pro Jahr eingeführt. Insgesamt importiert Japan über 60 Mill. t Kohle jährlich; der größte Teil davon ist aber Kokskohle. Die einheimischen Bergwerke fördern etwa 18 Mill. t jährlich. Nur noch 29 japanische Kohlegruben sind in Betrieb. Hier müßten große Anstrenungen gemacht werden, um das von der Regierung gesteckte Ziel, eine einheimische Jahresförderung von über 20 Mill. jato, zu erreichen.

Neben der Stromerzeugung interessiert sich jetzt auch die Zementindustrie verstärkt für Kohle. Wegen der gestiegenen Rohölpreise ist inzwischen das Sintern mit Kohle um 10% billiger als mit Öl.

Stromerzeugung, Kernenergie

Von den japanischen Elektrizitätsversorgungsgesellschaften wird erwartet, daß sie eine entscheidende Rolle bei der Ankurbelung der Konjunktur spielen. 1978 werden etwa 40% der Anlageinvestitionen der Wirtschaft von den Elektrizitätswerken erbracht. Insgesamt sollen deren Investitionen ¥3 Bill. im laufenden Haushaltsjahr erreichen, das sind 35% mehr als im Vorjahr. Die neun großen regionalen Elektrizitätsunternehmen wollen allein ¥980 Mill. — d.h. ein Drittel ihrer Investitionen — in den Bau neuer Kraftwerke stecken. Dieses ehrgeizige Programm wird sich aber nur dann verwirklichen lassen, wenn es gelingt, den Widerstand der örtlichen Bevölkerung gegen den Bau von Kern- und Erdgaskraftwerken (LNG) abzubauen.

In letzter Zeit sieht sich die japanische Elektrizitätswirtschaft einem verstärkten Druck der Öffentlichkeit ausgesetzt, wobei eine Senkung der Stromtarife unter Hinweis auf die Yen-Aufwertung gefordert wird.

Um der Opposition keine Wahlkampfmunition zu liefern, könnten die Stromerzeuger gezwungen sein nachzugeben, wenngleich sie reklamieren, daß sie einen gewaltigen Finanzbedarf für den notwendigen Kraftwerksausbau haben. Die weitere Anwendung der Kernenergie wird von der Regierung forciert. Für das Haushaltsjahr 1978 befürwortet der Stromentwicklungs-Beirat (Power Development Council) die Baugenehmigung für acht neue Kernkraftwerke mit einer Gesamtleistung von 6,9 Mill. kW und für das Haushaltsjahr 1979 von sechs Kernkraftwerken mit 7,6 Mill. kW. Weitere 12 Kernkraftwerke mit insgesamt 15,6 Mill. kW Leistung sind gegenwärtig im Bau oder geplant. Bisher sind shon 14 Leichtwasserreaktoren mit Kraftwerken in Betrieb. Man rechnet damit, daß in diesem Jahr fünf weitere Reaktoren in Betrieb genommen werden. Damit wird Japan der drittgrößte Erzeuger von Kernenergie auf der Welt werden. Nach langjährigem Verlustgeschäft sieht die Reaktorindustrie glänzende Zukunftsaussichen. Für Toshiba z.B. ist der Atomenergiebereich inzwischen eine tragende Säule des Geschäfts.

Kennzeichnend für den raschen Fortschritt Japans im Kernenergiesektor ist die Inbe-

triebnahme eines Versuchsreaktors vom Typ Schneller Brüter, der im April 1977 seine kritische Phase erreichte. Diese Anlage dient nur Forschungszwecken, und Japan ist damit das fünfte Land, das einen Schnellen Brüter in Betrieb genommen hat. Im September 1977 nahm die erste japanische Wiederaufbereitungsanlage ihren Betrieb auf. Das dort gewonnene Plutonium darf allerdings nicht kommerziell genutzt werden. Es wird unter amerikanischer Aufsicht gelagert.

Die neun japanischen Kraftwerksunternehmen haben einen Vertrag mit der staatlichen British Nuclear Fuel Ltd. geschlossen. Danach soll mit japanischem Kapital in Windseale, England, eine Wiederaufbereitungsanlage errichtet werden. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 1982 bis 1990. In dieser Zeit sollen von der britischen Anlage 1.600 t verbrauchten Urans aus Japan wiederaufbereitet werden.

Mit den USA wurde ein 10-Jahres-Vertrag abgeschlossen, der den Austausch von Informationen und Technikern zur Nutzbarmachung von Erdwärme vorsieht. Bis jetzt gibt es erst sieben Geothermkraftwerke in Japan, die eine Gesamtleistung von 168.000 kW haben. Bis 1985 will das MITI diese Leistung auf 1 Mill. kW erhöhen.

NE-Metalle

Die japanischen Aluminumerzeuger stecken in der Krise. Sie sind gegenüber wesentlich billigerem ausländischen Aluminium kaum mehr konkurrenzfähig. Nach dem neu erlassenen Strukturanpassungsgesetz sollen die Aluminiumerzeuger ihre Produktionskapazitäten um 24 % abbauen. Wie aber neulich das MITI verlauten ließ, genügt das noch nicht, um das Überleben der Aluminiumindustrie zu sichern, die in erster Linie unter hohen Energiekosten leidet.

Das MITI will die sechs japanischen Aluminiumerzeuger in zwei Gruppen konsolidieren und die jährliche Produktion von Aluminiumbarren von gegenwärtig 1,6 Mill. t auf 1,1 Mill. t reduzieren.

Um das bestehende Lagerhaltungsprogramm der Regierung zu unterstützen, kamen im Oktober 1977 neun NE-Metallerzeuger überein, bis zu 20.000 t Kupferbarren und bis zu 100.000 t Zinkbarren während der nächsten 3 Jahre zu lagern. Man erhofft sich durch diese Maßnahme eine Erholung der Kupferpreise. 1977 nahm der Absatz von Kupfer und Blei leicht zu, während der Absatz von Zink weiter zurückging. Die schlechte Absatzlage im Inland wirkte sich auch auf die Förderung von Kupfer und Zink in ausländischen Bergwerken mit japanischer Kapitalbeteiligung aus. Die schleppende Nachfrage war auch für die Einstellung der Arbeiten an verschiedenen Projekten im Ausland verantwortlich:

- Kupfer-Bergwerk Michiquillay, Peru, von Mitsui Mining and Smelting sowie sechs anderen NE-Unternehmen auf der einen und der peruanischen Regierung auf der anderen Seite;
- Kupferprojekt Petraquillay, Panama, eines japanischen Konsortiums;
- Zink- und Bleiprojekt in Guatemala der Toho Zinc Co.;
- Bergwerksrechte an den Kupferlägern in Chacarilla, Bolivien, wurden von Dowa Mining an einheimische Interessen verkauft.

In Betrieb befindliche Projekte wie das Musashi Kupferbergwerk in Kinsenda, Zaire, (Verluste erwirtschaftet) und das Kupferbergwerk Mamut, Malaysia, (Transportprobleme) hatten außerdem mit verschiedenen Schwierigkeiten zu kämpfen.

B. Michael Lehmann

4.10. LANDWIRTSCHAFT UND ERNÄHRUNG

Wechselnde Agrarpolitik

Nach Ende des Krieges war die Zielrichtung der japanischen Agrarpolitik ausschließlich die Erhöhung der Produktion, um die angespannte Versorgungslage im Lande zu verbessern. Besonderer Wert wurde auf Grundnahrungsmittel gelegt, wofür eine ganze Reihe von Investitions- und Förderungsprogrammen aufgebaut wurden und auch eine Landreform durchgeführt wurde, die den bäuerlichen Eigenbetrieb zum Ideal hatte. Mitte der 1950er Jahre änderte sich das Bild: Die Versorgungslage normalisierte sich, der Agrarimport wuchs an und gleichzeitig überflügelten die Einkommen in der Industrie die der vorher besser verdienenden Landwirte.

Um die japanische Landwirtschaft an diese neue Situation anzupassen, wurde das Basic Law on Agriculture erlassen, das in erster Linie den Produktivitäts- und Einkommensabfall der Landwirtschaft gegenüber der Industrie und den gewerblich Beschäftigten nicht weiter wachsen lassen sollte. Man meinte, daß der ländliche Raum an der Gesamtentwicklung trotz einer schwächeren Leistung doch im gleichen Maße teilhaben sollte. Das ist im Grunde die Ursache für die Agrarprobleme des heutigen Japan.

Zum einen müssen den politisch bedeutsamen Landwirten hohe Preise für Produkte gezahlt werden, und das selbst auf die Gefahr der Überschußbildung hin (z.B. bei Reis). Zum anderen muß eine restriktive Importpolitik für eine ganze Reihe von wichtigten Agrargütern, wie z.B. für Fleisch und Milchprodukte, betrieben werden, um das hohe Einkommen der japanischen Landwirtschaft bei der Produktion dieser Erzeugnisse weiter zu garantieren. Hierdurch werden bedeutende Abnehmerländer japanischer Industrieprodukte wie die USA, Australien, Neusseland, aber auch die EG verärgert, da gerade Ernährungsgüter zum Ausgleich der Handelsbilanz mit diesen Partnern beitragen könnten.

Durch diese Agrarpolitik ist der Preis für manche Lebensmittel auf ein Nievau gestiegen, das sie selbst für den durchschnittlichen, gut verdienenden Japaner in die Nähe von Luxusgütern rückt. Eine Lösung dieser Problematik ist nicht in Sicht.

Produktion und Absatz

Im Haushaltsjahr 1977 hat zwar das bessere Wetter die Einkommenssituation der japanischen Landwirtschaft wieder etwas verbessert, aber einige Daten im Umfeld deuten mittelfristig eher eine Stagnation an.

Nachdem sich die Pro-Kopf-Ausgaben für Lebensmittel 1976 nach Überwindung der Rezession wieder erholt hatten, stiegen sie 1977 nur um 1,3 % real (ohne Fischereiprodukte), bei Einschluß der Fischereiprodukte sanken sie sogar um 0,3 %. Die Abwanderungsrate von

Arbeitskräften aus der Landwirtschaft, die zwischen 1970 und 1973 ca. 8,5% betragen hatte und auch in den schwierigen Jahren 1973 bis 1976 noch bei rd. 3% lag, sank auf 1,3% (April — Dezember 1977). Und auch der Verkauf von landwirtschaftlich genutzten Flächen für nichtlandwirtschaftliche Zwecke fiel auf rd. 22.700 ha (1974: 41.900 ha).

Folgende Trends zeichneten sich ab: Die Produktion der Landwirtschaft nahm weiter zu, unglücklicherweise aber besonders für Reis (+11,3%), ein Produkt, von dem schon jetzt enorme Überschußmengen vorhanden sind und dessen Verbrauch weiter sinkt (Pro-Kopf-Verbrauch 1970: 95,1 kg, 1976: 86,2 kg). Die Ursache hierfür sind die von der Regierung garantierten gewinnträchtigen Aufkaufpreise, die Jahr für Jahr erhöht werden.

Die Anbaufläche für Futtermittel, Tee und Zitrusfrüchte wurde weiter ausgedehnt, während Verringerungen beim Maulbeerbaum-Anbau für die Seidenraupenzucht, bei Hülsenfrüchten, Obst und Gemüse zu verzeichnen sind. Dies ist auch eine Folge der vorher beschriebenen Preispolitik.

Aufgrund der eingangs erwähnten Importpolitik sanken die Preise für Fleisch- und Milchprodukte nicht, was die japanischen Bauern dazu veranlaßte, die Veredelungsproduktion weiter zu steigern (+6,4% im Haushaltsjahr 1976). Die Zahl der Milchkühe stieg (1976: 1,8 Mill., 1977: 1.9 Mill.) ebenso wie die Zahl der gehaltenen Fleischrinder (1976: 1,9 Mill., 1977: 2,0 Mill.) und die Zahl der gehaltenen Zuchtsauen (1976: 0,96 Mill., 1977: 1,03 Mill.). Die erzielten Abgabepreise für landwirtschaftliche Produkte stiegen um 3,8% (April — Dezember 1977). Sie lagen jedoch damit unter dem Anstieg der Lebensmittelpreise von 6,4% (April — Dezember 1977).

Während die Einkommen der Vollerwerbslandwirte im Haushaltsjahr 1976 insgesamt nur um 2,4% stiegen, wovon das Einkommen aus der rein landwirtschaftlichen Tätigkeit nur um 0,9% stieg, wuchsen die Einkommen der nur teilweise in der Landwirtschaft tätigen Familien um 9,6%. Ein weiterer Punkt, der eine grundlegende Veränderung der Agrarpolitik im Sinne einer verbraucherfreundlichen Politik erschwert.

Außenwirtschaftliche Beziehungen

Nachdem der Agrarimportindex in den Jahren 1974 und 1975 zurückgegangen war, stieg er 1976 um 18% und lag ungefähr wieder auf dem Niveau von 1973. Im Jahr 1977 betrug der Anstieg jedoch nur noch 4%. Die Selbstversorgungsrate fiel 1976 leicht auf rd. 70%. Im einzelnen veränderten sich die Importe 1977 von tierischen Produkten auf ¥911 Mrd. (+4,5%), von pflanzlichen Produkten auf ¥1.654 Mrd. (−1,5%), von tierischen und pflanzlichen Fetten auf ¥70 Mrd. (+3,4%) und von verarbeiteten Nahrungsmitteln und Getränken auf ¥669 Mrd. (−1,6%).

Der japanische Anteil am Weltagrarhandel liegt bei rd. 8% und macht Japan damit weltweit zum größten Agrarimporteur. Hauptlieferländer sind die USA, Australien, Kanada, Indonesien, Malaysia und Thailand. Die Bundesrepublik Deutschland konnte 1977 die Agrarausfuhren nach Japan um 40% steigern. Insgesamt wurden für 129 Mill. DM (1976: 92 Mill. DM) geliefert, woran tierische Produkte mit 9,6 Mill. DM (+140%), pflanzliche Produkte mit 83,6 Mill. DM (+50%) und Genußmittel mit 35,3 Mill. DM (+11%) beteiligt waren.

Für die deutsche Agrarexportwirtschaft führte die Außenstelle der Centralen Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA) neben einer großen Fachausstellung, an der sich rund 60 japanische Importfirmen beteiligten, an über 160 Verkaufspunkten Deutsche Wochen mit dem japanischen Einzelhandel in ganz Japan durch. Weitere Verbraucherwerbemaßnahmen wurden organisiert, um Bekanntheit und Image deutscher Lebensmittel zu verbessern.

4.11. BAUWIRTSCHAFT

Japans Baugewerbe tätigt ein Auftragsvolumen, das nahezu ein Fünftel des Bruttosozialprodukts beträgt. Im Haushalt 1978 hat die Regierung wieder eine große Summe für Aufträge der öffentlichen Hand bereitgestellt. Diese Anstrengungen reichten aber nicht aus, um die Inlandsnachfrage entsprechend zu stimulieren.

Die japanische Bauindustrie hat die Krise noch nicht überwunden. Die Bauinvestitionen im Haushaltsjahr 1977 erreichten zwar an die ¥34.500 Mrd., das entsprach einem nominalen Zuwachs von 9,1% gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig nahm aber die Anzahl der Baufirmen zu. Nach einem Überblick des Bauministeriums waren im März 1977 428.363 Firmen im Baugewerbe zugelassen. Das sind 31.183 (7,9%) mehr als im Vorjahr. 71% dieser Firmen haben ein Kapital von unter ¥5 Mill. Bei der Auftragsvergabe bevorzugen die örtlichen Behörden die kleineren Firmen. Das drückt sich darin aus, daß die Anzahl der Aufträge, die an die 43 führenden Baufirmen gingen, von 37% im März 1975 auf 34% 1977 und 33% im März 1977 abfiel.

Gebremste Auslandsexpansion

Das Bemühen der japanischen Firmen um Aufträge im Ausland nahm weiter zu. Die neu hereingenommenen Auslandsaufträge erreichten im Haushaltsjahr 1976 ¥493 Mrd. (ca. 3,4 Mrd. DM). In dieser Summe sind die Aufträge, die an Niederlassungen im Ausland und Joint Ventures gingen, mit enthalten. Sie erreichten eine Höhe von ¥72 Mrd. (ca. 610 Mill. DM). 18 der erteilten Aufträge hatten einen Wert von über ¥5 Mrd. (ca. 43 Mill. DM). 1976 nahm das Auslandsauftragsvolumen um 4,5% gegenüber dem Vorjahr zu. Insgesamt hat sich die Anzahl der Auslandsaufträge seit 1972 mehr als versiebenfacht. Noch im Jahr 1975 kamen über 50% der Aufträge aus Südostasien. 1976 hat sich das stark verändert.

Japanische Baufirmen arbeiten an Projekten in 34 Ländern. Aus dem Mittleren Osten kamen 48%, aus Südostasien 39%, aus Latein- und Südamerika 9% und Afrika 3% der Aufträge. Herausragende Projekte waren Tiefbauarbeiten am Suezkanal und bei der U-Bahn in Hongkong. 1977 nahm die Zahl der Auslandsaufträge erstmals ab. Im Zeitraum April bis September 1977 ging das Auftragsvolumen um 3,7% auf ¥182 Mrd. gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zurück. Als Ursachen werden die Aufwertung des Yen gegenüber dem Dollar und die zunehmende Konkurrenz südkoreanischer Firmen genannt. Südkoreanische Firmen haben geringere Lohnkosten als ihre japanischen Wettbewerber. Außerdem werden sie bei Großprojekten durch Garantien ihrer Regierungen

unterstützt. So hatten die japanischen Baufirmen bei einigen Großprojekten das Nachsehen gegenüber der südkoreanischen Konkurrenz. Deshalb wollen die größeren japanischen Firmen ihre Technik weiterentwickeln und sich mehr know-how-intensiven Projekten zuwenden.

Außerdem wurde ein Fonds für Übersee-Bauprojekte gegründet, finanziert durch das Bauministerium und die Bauindustrie. Aus diesem Fonds können Darlehen bis zu ¥50 Mill. gewährt werden, davon allein für die Beteiligung an der Ausschreibung bis zu 0,5% der geschätzten Projektkosten. Der Zinssatz beträgt 3% (oder auch weniger) jährlich; erhält die Firma den Zuschlag, erhöht sich der Satz auf 7%.

Wohnungsbau noch nicht im Aufschwung

Der Wohnungsbau hat bisher trotz staatlicher Förderung nicht den erwünschten Aufschwung genommen. Im Jahre 1977 wurden etwa 1,5 Mill. Einheiten begonnen. Das entspricht dem Vorjahresergebnis. Für 1978 wird der Bau von ca. 1,6 Mill. Einheiten erwartet. Der weit überwiegende Teil der privaten Wohnungen wird immer noch im traditionellen Stil, d.h. als freistehendes Einfamilienhaus in Holzbauweise mit einer Lebensdauer von gut 20 Jahren errichtet. Nach einem Überblick des Zentralen Bodenamtes (National Land Agency) ging 1977 der private Hausbau stark zurück. (An dieses Amt muß jeder Grundstücksverkauf ab einer bestimmten Größe gemeldet werden; in großstädtischen Zonen ab 2.000 m².)

Im 1. Halbjahr 1977 wurden 2.546 Grundstücke mit einer Gesamtfläche von 1.576 ha für den Eigenheimbau verkauft. Das ist weniger als im gleichen Zeitraum des Jahres 1976. Dagegen nahm die Zahl der Verkäufe für den Bau von Apartmenthäusern zu und erreichte die Zahl von 201 Grundstücken mit einem Gesamtumfang von 114 ha. Das entspricht einem Zuwachs um etwa die Hälfte gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Besonders in den Einzugsbereichen von Tokyo, Osaka und Nagoya ist die Anschaffung eines Eigenheims wegen der hohen Bodenpreise für eine Durchschnittsfamilie eine schwere Bürde. Apartmentwohnungen sind problemloser und billiger zu kaufen und liegen zudem oft verkehrsgünstiger. Insgesamt wurden 1977 75.000 Apartments errichtet, das ist das 1,8 fache des Vorjahres. Allein in Groß-Tokyo wurden schätzungsweise 48.000 Einheiten verkauft, doppelt soviel wie 1976. Für 1978 erwartet man, daß insgesamt 70.000 Apartments errichtet werden, davon 44.000 bis 45.000 im Raum Tokyo. Den Rückgang gegenüber 1977 erwartet man, weil nicht genügend Land in verkehrsgünstiger Lage zur Verfügung steht. Die größten Unternehmen im Markt sind Mitsui-Immobilien Co., gefolgt von Hasegawa Komuten Co. und Daikyo Kanko Co. Jede dieser drei Firmen hat im vergangenen Jahr etwa 3.000 Apartments pro Monat verkauft.

Der Anteil von Fertighäusern lag weiter unter 10%. Gründe dafür sind einmal, daß der Kostenvorteil gegenüber herkömmlichen Häusern gering ist, und zum anderen, daß den Fertighäusern immer noch der schlechte Ruf vergangener Jahre aufgrund minderer Verarbeitungsqualität anhängt. Im 1. Halbjahr 1978 meldete einer der führenden Sperrholz- und Fertighaushersteller, die Firma Eidai Co., ihre Zahlungsunfähigkeit an. Zusammen mit ihren Tochterfirmen erreichten die Schulden von Eidai ¥180 Mrd. Das ist die größte Insolvenz der Nachkriegszeit nach dem Fall von Kohjin im Jahre 1975. Eidai war bekannt

für eine aggressive Expansionspolitik. Bei zunehmender Rezession — mit einem Grundkapital von nur ¥7,7 Mrd. ausgestattet — geriet das Unternehmen in immer größere Schwierigkeiten.

Die 1974 aus Nordamerika eingeführte 2×4-Holzbaumethode hat die in sie gesetzten Erwartungen bisher noch nicht erfüllt. Bei dieser Methode wird standardisiertes Bauholz der Stärke 2×4 Zoll verwendet. Man erhoffte sich dabei einen großen Kostenvorteil gegenüber der traditionellen japanischen Holzbauweise. Der Preis der 2×4-Bauten ist inzwischen aber teurer als der von Fertighäusern und ist jetzt vergleichbar mit luxuriös gebauten Häusern traditioneller Art.

Seit der Ölkrise ist die Nachfrage nach isolierten Häusern gestiegen. 1977 wurde etwa die Hälfte der gebauten Häuser isoliert. Vor der Ölkrise von 1973 war ihr Anteil nach den Angaben der Vereinigung der Glasfaserhersteller nur 20%.

4.12. VERKEHRSWIRTSCHAFT

Straße: Der Ausbau kommt in Gang

An der Personenbeförderung (gemessen in Personen-km) hat der Straßenverkehr etwas über 50% Anteil. Am Güterverkehr ist der Straßenverkehr wegen der Bedeutung der Küstenschiffahrt nur mit gut einem Drittel beteiligt. Auf durchschnittlich 6,4 Einwohner war 1977 ein Pkw zugelassen, was im Vergleich zur Bundesrepublik Deutschland mit 3,4 Personen/Pkw eine niedrigere Kfz-Dichte bedeutet. Dabei ist allerdings zu beachten, daß eine Familie in Japan im Durchschnitt 3,8 Mitglieder hat, was sicher höher als in der Bundesrepublik ist. Relativ hoch ist in Japan zudem die Zahl der kleinen Nutzfahrzeuge der zahlreichen Kleingewerbebetriebe.

Trotz des gestiegenen Kraftfahrzeugbestandes in Japan, der größer ist als in Deutschland und sich auf weniger Straßen drängt, sank 1977 die Zahl der Verkehrstoten um 8% auf etwas unter 9.000. Die finanzielle Absicherung der Verkehrsopfer und ihrer Hinterbliebenen durch die obligatorische Kfz-Haftpflichtversicherung — max. ca. 150.000 DM — ist jedoch noch unzureichend. Nur die Hälfte der Kraftfahrer schließt eine weitergehende Kfz-Haftpflichtversicherung ab.

Im März 1976 bestand das japanische Straßennetz aus 2.000 km autobahnähnlichen National Expressways, 39.000 km Nationalstraßen, 124.000 km Landstraßen und 895.000 km Gemeindestraßen. Letztere sind zum größeren Teil nicht ausgebaut und haben keine feste Straßendecke. Bis März 1978 sollte das Autobahnnetz eine Länge von 3.100 km erreicht haben. Der früher im Auf und Ab der Konjunktur vernachlässigte Straßenbau erhielt ab 1976 Priorität. Allerdings verzögern Bürgerproteste gegen Lärmbelästigung manche Ausbauprojekte. Die gebührenpflichtigen Autobahnen und Nationalstraßen wurden täglich 800.000 mal benutzt (im Haushaltsjahr 1976) und erbrachten Mauteinnahmen von ¥288 Mrd. Die meist befahrene Überlandstrecke ist die Autobahn, die die sieben Millionenstädte von Tokyo bis Kobe bedient.

An den Brückenverbindungen zwischen der Hauptinsel Honshu und der südlichen Insel Shikoku wird gebaut, wobei noch die Entschädigung der Fähren zu klären ist. Der 54 km lange Tunnel zur Verbindung von Honshu und Hokkaido ist im Bau und könnte 1982 fertiggestellt werden.

Das Leihwagenwesen ist in einem relativ jungen Stadium und umfaßt 4.700 Unternehmen mit 41.000 Fahrzeugen; es ist in mancher Hinsicht noch durch das Verkehrsministerium in geordnete Bahnen zu lenken. Ab Sommer 1979 will das Postministerium im Raum Tokyo Autotelefone einführen.

Schiene: Defizite chronisch

Der Schienenverkehr hat an der Personenbeförderung einen Anteil von ca. 45% und bewältigt etwa ein Achtel des Frachtaufkommens. Die Anteile sind in den letzten Jahren gesunken. Das Schienennetz von 21.000 km ist vollelektrifiziert. Die Privatbahnen betreiben davon Strecken von ca. 5.600 km, meist in der Nähe der Ballungszentren. Das Schienennetz in seiner heutigen Ausdehnung besteht bereits seit 1935. Danach wurde praktisch nur die Superexpress-Strecke zwischen Tokyo und Hakata, Kyushu, von gut 1.000 km neu in Betrieb genommen neben einigen Nahverkehrsstrecken. Die Kapazität wurde allerdings durch mehr und längere Züge ausgebaut. Das jährliche Defizit der Staatsbahnen von ca. ¥900 Mrd. zwingt eigentlich dazu, unrentable Strecken stillzulegen, was aber nur schwer zu bewerkstelligen ist. Die Einnahmen decken nicht einmal die Personalausgaben.

Die Superexpress-Strecke von Tokyo nach Norden ist in etlichen Teilen bereits fertiggestellt, kann aber noch nicht in Betrieb genommen werden, weil im Raum Tokyo einige Kilometer nicht gebaut sind. Schwierigkeiten bei Grundstücksverhandlungen und Bürgerproteste gegen Lärm und Erschütterungen sind die Hindernisse. Die bereits bestehende Superexpress-Strecke ist eine der ganz wenigen gewinnbringenden Linien; die Wagen der ersten Klasse sind allerdings nicht voll ausgelastet, da die Fahrpreise genauso hoch oder etwas höher als die Flugpreise im Intercity-Verkehr liegen. Zur Verminderung des Defizits wollen die Staatsbahnen ihre nicht genutzten Grundstücke durch bahnfremdes Geschäft wie Hotels und Schwimmbäder aktivieren.

Den Großteil der Einnahmen erzielen die Staatsbahnen im Berufsverkehr mit den Pendlern in den Ballungsräumen, wo die Züge trotz hoher Zugfolge in den Stoßzeiten überfüllt sind. Im Raum Tokyo gibt es mehrere Bahnhöfe, die täglich mehr als 1 Millionen Fahrgäste bewältigen.

Auf einer 5 km langen Teststrecke der Staatsbahnen erreichte ein unbemanntes Magnetschwebefahrzeug Mitte 1978 einen Weltrekord von 337 km/h. In der Technik der Linearmotoren und der Supraleitung scheint man große Fortschritte zu machen. Das Know How, das die Staatsbahnen mit ihrem Superexpress-System gewonnen haben, dient man auch dem Ausland an, z.B. den USA und China.

Ende 1977 feierte die U-Bahn in Tokyo ihr 50jähriges Bestehen. Tokyo hat mit seinen 10 U-Bahn-Linien 175 Streckenkilometer und steht damit nach New York, London und Paris an 4. Stelle. Die U-Bahn wird zum Teil von der Stadt Tokyo direkt und zum größeren Teil von der Schnellverkehrskörperschaft Eidan betrieben. Das U-Bahn-Netz wird zügig

weiter ausgebaut; 1978 wurde wieder eine neue Linie in Betrieb genommen; die alten Bahnhöfe werden modernisiert. Man bemüht sich, die U-Bahn-Linien in den Außenbezirken auf den Strecken der Staats- und Privatbahnen mit durchgehenden Zügen fortzuführen. Deshalb haben die neueren U-Bahn-Linien Oberleitungen. Einen vollen Tarifverbund gibt es in Tokyo nicht, nur einige Übergangsmöglichkeiten von den Privatbahnen auf Staats- und U-Bahnen. Das jetzige Endstadium der U-Bahn-Planung sieht in Tokyo ein Netz von knapp 500 Streckenkilometern vor. In Osaka gibt es auch ein ausgebautes U-Bahn-System. Ferner haben die Städte Sapporo, Yokohama, Nagoya und Kobe U-Bahn-Linien. In Fukuoka und Kyoto hat der U-Bahn-Bau begonnen. Des weiteren nehmen Sendai und Hiroshima U-Bahnen in Angriff. Die U-Bahnen arbeiten in der Regel mit Verlust wegen der hohen Baukosten. In Tokyo kostet 1 Meter U-Bahn-Streckenneubau ¥20,4 Mill. Straßenbahnen gibt in Japan nur noch wenige, in Tokyo z.B. eine Linie im Norden der Stadt.

See: Schlechte Ergebnisse

In Japans Binnenverkehr spielt die Küstenschiffahrt wegen der vielen an der Küste gelegenen Industrien eine gewichtige Rolle mit etwas über der Hälfte des Frachtaufkommens. Im Verkehr zwischen den japanischen Inseln hat auch der Fährverkehr in der Personenbeförderung eine gewisse Bedeutung.

Mitte 1977 bestand Japans Handelsflotte aus 8.865 Schiffen mit 66 Mill. tdw. Die Zahl der Schiffe war gegenüber dem Vorjahr um 99 Schiffe mit 1,5 Mill. tdw zurückgegangen, weil Schiffe ins Ausland verkauft worden waren. Nach Lloyd's Register of Shipping hatte Japan hinter Liberia die zweitgrößte Handelsflotte der Welt. Die Flotte ist relativ jung; denn mehr als zwei Drittel ist innerhalb der letzten 10 Jahr erbaut worden. Der Bestand setzte sich wegen der Bedeutung der Küstenschiffahrt aus vielen kleinen Einheiten (4.459 Schiffe von weniger als 1000 tdw) zusammen. Auf der anderen Seite bestand ein großer Teil der Kapazität aus großen Schiffen (1.846 Tanker mit 33 Mill. tdw und 287 Bulkrachtern mit 12,5 Mill. tdw) und schnellen Containerschiffen.

Der Hauptteil der Überseeflotte (88 Reedereien) steht in sechs Reedereigruppen unter der Überwachung des Verkehrsministeriums, das auch günstige Darlehen vermittelt.

Nippon Yusen Kaisha (NYK) und Mitsui O.S.K., die beiden größten Reedereien, sind vorwiegend in der Linienfahrt tätig und erwirtschafteten auch 1977 noch Gewinne, da die japanischen Exporte anhielten. Yamashita-Shinnihon und Showa befassen sich in erster Linie mit Tramp- und Spezialfracht. Da die Stahlindustrie darnieder lag, weniger Rohstoffe bezog und weniger Stahl exportierte, litten die beiden Reedereien darunter. Die Überkapazitäten in der Tankschifffahrt und die äußerst niedrigen Raten brachten Japan Line einen gewaltigen Verlust ein; diese Reederei mußte bei den Banken um ein dreijähriges Moratorium für ¥34 Mrd. nachsuchen, um den Zusammenbruch zu vermeiden. Auch die mittelgroße Taiheiyo Kaiun und die etwas kleinere Nissei Shipping mußten um Zahlungsaufschub einkommen. Ryutsu Shipping und 37 kleinere Reedereien mußten in den 15 Monaten von Januar 1977 bis März 1978 die Zahlungen einstellen.

Um Dividendenzahlungen fortzusetzen oder größere Verluste zu vermeiden, verkauften

viele Reedereien Aktiva wie Schiffe und Beteiligungen. Die Lohnkosten für japanische Seeleute — deren Zahl langsam zurückgeht — sind so hoch, daß man Crews aus anderen asiatischen Nachbarländern vorzieht. Dafür werden die in Japan gebauten Schiffe „ausgeflaggt" und von den japanischen Reedern gechartert. Jetzt will die japanische Regierung günstige Finanzierungen anbieten, um diese Schiffe zurückzukaufen, womit auch die Zahlungsbilanz in ihrem Überschuß entlastet würde. Die Entscheidung der japanischen Regierung, 20 Tanker unter japanischer Flagge zur Lagerung von 4,6 Mill. t Erdöl vor der japanischen Küste einzusetzen, dürfte diesem Marktsegment eine gewisse Erleichterung bringen.

Die japanische Schiffahrt ist sehr besorgt über die Ausdehnung der sowjetischen Flotte, die durch Frachten von 20 bis 30% unter den Konferenzraten schon beinahe 20% des Japan-Nordamerika-Verkehrs an sich gezogen hat. Man versucht, die Regierung zu Abwehrmaßnahmen zu bewegen, wobei bisher noch keine Entscheidungen getroffen wurden.

1978 wird die japanische Flotte weiter schrumpfen und die Geschäftsergebnisse werden sich gegenüber 1977 noch verschlechtern, wozu der gestiegene Yen-Wert (Löhne und Kredite in Yen bei US$-Frachten) und das gesunkene Handelsvolumen beitragen.

Bei der derzeitigen Abwrackrate (für Tanker 10 Mill. tdw p.a.) wird die Tanker-Übertonnage sicher bis 1982 und die Tramp-Übertonnage bis 1980 anhalten. Die Beseitigung der Überkapazitäten ist im Falle Japans durch die komplizierten Beziehungen zwischen Banken, Schiffahrt, Schiffbau und Handelshäusern sehr erschwert. Möglich wäre es, daß man sich zu einem großen Abwrack- und Neubauplan unter Anleitung des Verkehrsministeriums entschließt, wie man es in den 1930er Jahren schon einmal praktiziert hatte.

Luft

Japan Air Lines (JAL), an deren Aktienkapital die Regierung zur Hälfte beteiligt ist, steht unter den IATA-Gesellschaften auf Rang vier. Unter den japanischen Unternehmen ist nur JAL im internationalen Liniengeschäft tätig (3,3 Mill. Passagiere im Rechnungsjahr 1977). Daneben befliegt JAL im Binnenverkehr die Hauptstrecken (8,2 Mill. Passagiere). All Nippon Airways (ANA) betreibt Binnenflugverkehr (18 Mill. Passagiere) und Charterverkehr nach Südostasien. ANA profitiert insbesondere vom ansteigenden Binnenverkehr. Toa Domestic Airlines (TDA) betreibt Inlandsverkehr auf den Nebenstrecken (6 Mill. Passagiere). Daneben ist nur noch die Tochtergesellschaft Japan Asia Airways (JAA) der JAL mit ihrem Flugverkehr nach Taiwan zu erwähnen.

Im Rechnungsjahr 1977 (bis März 1978) stiegen die Umsätze im Binnenverkehr um über 17% und im internationalen Verkehr um 10%; die Auslastungsfaktoren stiegen auch, so daß gute Geschäftsergebnisse ausgewiesen wurden.

Das herausragende Ergebnis war die mehrfach verschobene Eröffnung des 60 km von Tokyo entfernten internationalen Flughafens Narita, die endlich im Mai 1978 stattfand. Der Flughafen liegt so weit außerhalb der Stadt, daß es praktisch unzumutbar ist, Gäste in Narita zu empfangen oder sie dort zu verabschieden. Der zeitliche und finanzielle Aufwand wäre erheblich größer als bei dem bisherigen internationalen Flughafen Haneda.

Die Treibstoffzufuhr und die Bürgerproteste gegen Lärmbelästigung sind für Narita noch nicht endgültig geregelt.

Durch die Inbetriebnahme von Narita wurde die Überbelastung von Haneda beseitigt. Jetzt können mehr Flugrechte im internationalen Verkehr eingeräumt werden. Erste Anwärter sind JAL und ANA, die ins internationale Liniengeschäft einsteigen will. Die USA drängen auch auf eine Neuregelung der Flugrechte, worüber schon lange und hart verhandelt wurde, ohne ein beiderseitig befriedigendes Ergebnis zu erzielen. Die Lufthansa ist in Verhandlungen über den Einsatz von Großflugzeugen auf der Polroute nach Japan. Verschiedene andere Gesellschaften aus dem arabischen Raum (Jordanien und Saudi-Arabien) haben schon Landerechte beantragt oder zugesichert bekommen. Der verstärkte Reiseverkehr mit China wird mehr Flüge nach Peking erfordern.

Der Flughafen Haneda kann jetzt vermehrt Binnenflüge bewältigen, was den drei Inlandsgesellschaften sicher höhere Umsätze bescheren wird. Man denkt daran, Haneda auf der Seite zum Meer hin auszubauen. Osaka soll einen neuen internationalen Flughafen auf Neuland im Meer erhalten. Der Flughafen Chitose (bei Sapporo) könnte für den internationalen Verkehr geöffnet werden.

Ein Ärgernis war der IATA-Verrechnungskurs, der weiter bei ¥296/US$ stand als der tatsächliche Kurs schon unter ¥200/US$ gesunken war. Dadurch mußte man bei der Buchung in Tokyo für ein Ticket nach Los Angeles erheblich mehr bezahlen als bei der Buchung in Los Angeles für ein Ticket nach Tokyo.

4.13. HANDEL

Handelshäuser (Sogo Shosho): Auch Größe schützt nicht vor Problemen

Die Generalhandelshäuser oder Sogo Shosha sind ein japanisches Phänomen, dessen Größenordnungen allein schon erstaunlich sind. Der Gesamtumsatz der neun größten Sogo Shosha entspricht gut einem Viertel des japanischen Bruttosozialprodukts. Mitsubishi Corp., das größte Handelshaus tätigt allein Umsätze in Höhe von 30% der Ausgaben der japanischen Regierung. Sechs Sogo Shosha setzten jeweils mehr um als die größten japanischen Industrieunternehmen. Das liegt an der weitgehenden Spezialisierung in der japanischen Wirtschaft. Die Industrie beschränkt sich in erster Linie auf die Produktion, während der Handel die Belieferung und den Absatz selbst bei größten Industrieunternehmen wie Stahlwerken und Automobilfabriken übernimmt. Die Handelshäuser, die aus den alten Familienkonzernen (Zaibtsu) hervorgingen, bauten um sich herum Wirtschaftsgruppierungen mit Industrie- und Dienstleistungsunternehmen auf, in denen sie die führende Rolle spielen (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo). Das gilt in abgeschwächtem Maße auch für die übrigen großen Handelshäuser wie C. Itoh, Marubeni, Nissho-Iwai, Toyo Menka, Kanematsu-Gosho und Nichimen. Sie zementierten die Beziehungen zu vielen Geschäftspartnern durch Aktienbeteiligungen, Finanzierung und Managementunterstützung. In der Regel nahmen die Handelsfirmen bei den Banken Kredite auf, mit denen sie ihre Lieferanten und Abnehmer finanzierten; sie übten also selbst Bankfunktionen aus. So wurden die Handelshäuser

Mittelpunkt einer ihnen verpflichteten Gruppe von loyalen Unternehmen, ohne daß man von Konzernen im eigentlichen Sinne sprechen kann. Die Sogo Shosha mit ihrem hochqualifizierten Personal waren auch die ersten japanischen Unternehmen, die im Ausland tätig wurden. Viele neue Waren und Lizenzen brachten sie nach Japan, die sie aufgrund ihrer festen Basis im Binnenmarkt gut absetzen konnten. Bei japanischen Auslandsinvestitionen ergriffen die Handelshäuser vielfach die Initiative und führten Ressourcen, Kapital, Technik und Absatzpotential zusammen, wobei sie sich selbst auch kapitalmäßig mitengagierten. Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit für Rohstoffprojekte sind z.B. die von Mitsubishi Corp. und Shell in Brunei betriebene Erdgasförderung und das Zusammengehen von Mitsui & Co. mit BP und CFP bei der Gasverflüssigung in Abu Dhabi.

Die neun großen Sogo Shosha haben je zwischen 3.500 und 11.000 Beschäftigte in Japan. Mitsubishi Corp. hat ca. 4.000 Beschäftigte im Ausland — davon weniger als ein Viertel Japaner — in Tochtergesellschaften in 25 Ländern und Vertretungsbüros in weiteren 65 Ländern. Die Niederlassungen sind alle an das Informationssystem zum Teil mit Telex-Standleitungen nach Japan angeschlossen. Die Fülle der gesammelten Informationen ermöglicht oft im entscheidenden Moment, schneller zu handeln als die Konkurrenz.

Grundsätzlich handeln die Sogo Shosha mit allem („von Nudeln bis zu Raketen"); ihren Hauptumsatz erzielen sie allerdings mit Großtransaktionen. Der Umsatz der damals einschließlich Ataka noch 10 Sogo Shosha verteilte sich im Haushaltsjahr 1976 auf die verschiedenen Hauptkategorien wie folgt: 29% Metallerzeugnisse (z.B. Stahl), 19% Erzeugnisse der Investitionsgüterindustrie (z.B. Schiffe), 13% Ernährungsgüter (z.B. Getreide), 11% Textilien, 11% Chemische Erzeugnisse und 7% Brennstoffe. An Japans Ein- und Ausfuhr hatten die 10 Handelshäuser einen Anteil von etwas über 50%. Der Binnenhandel mit einem Anteil von 49% an den Sogo Shosha-Umsätzen bildet immer noch das Hauptgeschäft, Einfuhr- und Ausfuhr erreichen jeweils 21%; der Drittländerhandel, der Japan nicht berührt, macht 9% aus. Während Stahl und Chemie-Erzeugnisse zum weit überwiegenden Teil in Japan über die Handelshäuser laufen, haben relativ junge Branchen wie Automobil-, Elektronik-, Feinmechanik- und Optikindustrie im Binnen- und Außenhandel schon starke eigene Vertriebsorganisationen aufgebaut, die meist aber auch als rechtlich selbständige Unternehmen firmieren.

Im Rechnungshalbjahr von April bis September 1977 stiegen die Umsätze der Sogo Shosha nur noch minimal an, wofür die schwache Binnennachfrage und die Schwierigkeiten im Handel mit den USA und Europa verantwortlich gemacht wurden. Das betraf insbesondere Stahl, chemische Erzeugnisse, Baumwolle und Synthetikfasern. Die Gewinne gingen zurück, und es wurden Beteiligungen verkauft.

Die 10 großen Handelshäuser hatten im März 1977 ausstehende Forderungen von insgesamt über 70 Mrd. DM. In den Jahren des hohen Wachstums, als praktisch alle Branchen expandierten, war die Kreditgewährung weniger ein Problem. Als die Stagnation einsetzte und strukturelle Schwierigkeiten sichtbar wurden, mußte man an die verbundenen Unternehmen der Branchen Elektrostahl, Zucker, Textilien, Schiffbau und Aluminium jedoch „negative" Kredite gewähren, das heißt finanzielle Hilfe zur Abwendung von Zusammenbrüchen. Dadurch kamen die Handelsfirmen selbst in eine schwierige Lage und die

Kreditüberwachung mußte erheblich verschärft werden. Hierzu wurde man auch von den Banken gezwungen.

Im Personalsektor versucht man, Sparmaßnahmen durchzusetzen. Das Personal wird durch geringere Neueinstellungen sowie durch vorzeitiges Ausscheiden älterer Angestellter verringert. Teilweise werden solche Angestellten in die verbundenen Unternehmen als Krisenhelfer delegiert. Die Gehaltssteigerungen fallen knapper aus und das Dienstalterszulagensystem wird kritisch untersucht.

Kanematsu-Gosho mußte sich 1977 von seinen zwei Hauptbanken Zinszahlungen stunden lassen. Chori Co. und Itoman Co., zwei mittelgroße Handelshäuser, deren Schwergewicht im Textilbereich liegt, wurden von der Textilkrise und Grundstücksspekulationen so hart betroffen, daß sie nur durch ihre Banken und Textillieferanten vor dem Zusammenbruch bewahrt werden konnten. Das Handelshaus Ataka & Co. beschloß im Oktober 1977 seine 73jährige Geschichte. Nach einer riskanten Erdölinvestition konnte für Ataka nur durch Stützungsmaßnahmen und die Übernahme der wesentlichen Abteilungen durch C. Itoh der Bankrott vermieden werden. Ataka wurde formal der Zusammenbruch erspart, um das Vertrauen in die Sogo Shosha insgesamt nicht zu gefährden.

Das Urteil über die Sogo Shosha reicht von „Kulturellen Brückenbauern zwischen den Nationen" durch den Japan Foreign Trade Council bis zu „Verhinderungskartell für Japan-Geschäfte" durch frustrierte Konkurrenten. Sicher ist, daß die Handelshäuser in gewissen Bereichen sehr mächtig sind und daß sie in Rezessionszeiten Gruppendisziplin üben, das heißt selbst wenn die Importpreise für Maschinen etwas niedriger liegen, versuchen sie, vielleicht erst die Kapazitäten der ihnen verbundenen Unternehmen auszulasten. Insbesondere für kleinere Umsatzvolumen sind sie meist nicht der geeignete Partner. Ein Beispial für den Absatz von Konsumgütern durch eine Sogo Shosha: Kanematsu-Gosho vertritt auf dem japanischen Markt z.B. deutsche Sportartikel und Computer. Es ist sicher nicht gerechtfertigt, sich durch den „Buhmann" Sogo Shosha vom Japan-Geschäft abhalten zu lassen.

Großhandel: Sehr differenziert

Der Großhandel in Japan ist ein sehr differenziertes Bindeglied zwischen Hersteller und Endabnehmer. Er umfaßt 340.000 Unternehmen mit durchschnittlich 10 Beschäftigten (1976). Der durchschnittliche Jahresumsatz pro Firma betrug ¥650 Mill. und der Lagerbestand ¥3,2 Mill. Zu einem großen Teil handelt es sich wohl um Familienbetriebe mit beschäftigten Familienangehörigen. Drei Viertel aller Großhandelsfirmen haben weniger als 10 Beschäftigte. Ein derart differenzierter Großhandel ist in Japan offenbar notwendig, weil die Warenverteilung in der von den Japanern bevorzugten persönlichen, das heißt personalaufwendigen Weise nur so vorgenommen werden kann. Die Spezialisierung ist branchenmäßig und geographisch sehr groß. Bei etlichen Produkten gibt es drei Großhandelsstufen. Auf der einen Seite dringen die großen Hersteller in den Großhandel mit eigenen Vertriebsfirmen ein, auf der anderen Seite wollen die großen Einzelhändler möglichst direkt mit den Herstellern verhandeln. Großhändler der zweiten Stufe versuchen, den Großhandel der letzten Stufe zu umgehen. Trotz all diesen Wettbewerbs vergrößert sich die Zahl der Großhandelsbetriebe und der darin Beschäftigten laufend weiter. Der Groß-

handel übt für den kleinen Einzelhandel, der nur wenig Ladenfläche hat, einen großen Teil der Lagerfunktion aus und gewährt oft Zahlungsziele von vier bis fünf Monaten. Bekleidungsgroßhändler kaufen vom Einzelhandel auch liegengebliebene Ware zurück. Die Großhandelsumsätze stiegen 1977 um 9% und die Läger waren wertmäßig (wohl aber nicht mengenmäßig) geringfügig höher.

Einzelhandel: Expansion in der Provinz

In der erstaunlich hohen Zahl von 1,6 Mill. Einzelhandelsbetrieben waren 1976 fast 5,6 Mill Personen beschäftigt (86% der Einzelhandelsgeschäfte hatten weniger als fünf Beschäftigte). Die Einzelhandelsumsätze betrugen ¥56 Bill. und waren ein Viertel so hoch wie die Großhandelsumsätze. Die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte und ihrer Beschäftigten nimmt auch weiterhin zu, obwohl man eher eine Rationalisierung des Einzelhandels erwarten würde. Der japanische Haushalt ist darauf eingestellt, daß er die meisten Dinge des täglichen Bedarfs im „Laden um die Ecke" kaufen kann. Man rechnet damit, daß weiterhin zwei Drittel der Einzelhandelsumsätze von den kleinen Läden in der Nachbarschaft getätigt werden.

Die 200 größten Einzelhandelsunternehmen hatten an den gesamten Einzelhandelsumsätzen 1977 einen unveränderten Anteil von 22%. Bisher war der Anteil der 200 Großen stetig angewachsen. Es scheint, als ob das 1974 eingeführte Gesetz, das die Eröffnung neuer großer Ladengeschäfte von über 1.500 m² einem schwierigen Zulassungsverfahren unterwirft, jetzt zu wirken beginnt. Die Gewinne der großen Einzelhändler wren nur unwesentlich verbessert. Es machten sich die niedrigen Zinskosten positiv bemerkbar. Personalkosten spart man dadurch ein, daß man statt Stammbelegschaftsmitgliedern lieber Teilzeitkräfte (Anteil 21%) einstellt. Die Verkaufsfläche der 200 Großen wurde um 6,6% ausgedehnt, wobei die Gesamtzahl der Beschäftigten nur um 3,3% anstieg. Wie schon im letzten Jahr erzielten die Warenhäuser nur Umsatzzuwächse von unter 10% und die Supermarktketten von über 10%. Die japanischen Supermärkte unterscheiden sich von den Warenhäusern dadurch, daß sie etwas kleiner, etwas beschränkter im Sortiment, etwas einfacher in der Ausstattung sind und einen geringeren Personaleinsatz haben.

An der Spitze des Einzelhandels steht seit vier Jahren das Supermarktunternehmen Dai'ei mit ¥876 Mrd. Umsatz und 146 Häusern. Die Warenhausfirma Mitsukoshi steht mit einem Umsatz von ¥450 Mrd. und 14 Häusern zwar weit zurück auf dem zweiten Platz, erwirtschaftete aber wieder den größten Gewinn der Branche. Für die lokalen Supermärkte mit breitem Lebensmittelangebot, die nicht zu den Ketten mit nationaler Verbreitung gehören, erwartet man ein gutes Wachstum, da sie dazu übergegangen sind, außerhalb der Stadtzentren kleinere Geschäfte zu eröffnen, die nicht unter die gesetzlichen Beschränkungen fallen. Die Zahl der Fachgeschäfte für Bekleidung und Schuhe steigt an.

Der Importwarenumsatz beträgt bei dem renommierten Warenhaus Mitsukoshi ca. 5%, wovon Mitsukoshi im Haushaltsjahr 1977 die Hälfte, das heißt für rund 140 Mill. DM selbst importierte. Die Konsumgüter wie hochwertieg Kleidung, Nahrungsmittel, Haushaltswaren und Kosmetika bezieht man in Europa in erster Linie aus Frankreich, Großbritannien und Italien. Die Supermärkte, die im Konkurrenzkampf mit den Warenhäusern auch ein attraktives Sortiment anbieten müssen, sandten eine Einkaufsdelegation in die USA. Bei

Elektrogeräten ist noch zu erwähnen, daß die großen Hersteller von den 50.000 Einzelhandelsfachgeschäften dieser Kategorie, 30.000 exklusiv unter Vertrag genommen haben, wodurch der Einstieg für ausländische Hersteller erschwert ist.

Die hohen Handelsspannen in Japan treffen Einfuhren und einheimische Produkte prinzipiell gleichermaßen, wobei ein niedrigeres Umsatzvolumen verständlicherweise eine höhere Marge erfordert. Die Margen für Importwaren sind im Zusammenhang mit der Yen-Aufwertung in die Diskussion gekommen, ohne daß im allgemeinen große Änderungen zu erwarten sind.

Dr. Alexander Bürkner

4.14. KAPITALMÄRKTE

Rentenmarkt absorbiert Liquidität

Vor dem Hintergrund weiterhin zögernder Investitionsneigung der japanischen Industrie war die Entwicklung an den japanischen Börsen und Kapitalmärkten ähnlich wie 1976 auch im Jahre 1977 durch hohe Liquiditätszuflüsse und sinkende Zinsen gekennzeichnet.

Die liquiden Mittel japanischer Unternehmen und Finanzinstitute sowie ausländische Gelder, die infolge unverminderter japanischer Warenbilanzüberschüsse gegenüber den wichtigsten Handelspartnern und dem daraus resultierenden Aufwertungsdruck auf den Yen in der Hoffnung auf Kursgewinne nach Japan flossen, kamen dabei in erster Linie dem Rentenmarkt zugute. Entsprechend aufwärts gerichtet war die Kursentwicklung festverzinslicher Wertpapiere. Die Umsatztätigkeit am japanischen Rentenmarkt lag mit ¥113 Bill. (ca. 980 Mrd. DM) um 74% über dem Umsatz des Vorjahres und stieg damit zum ersten Mal über die 100-Billionen-Grenze. Gleichzeitig sank der Kapitalmarktzins auf einen neuen Nachkriegstiefststand. Während Anfang 1977 öffentliche Anleihen mit einem Zinskupon von durchschnittlich 8,227% angeboten wurden, hatte sich der Zins am Ende des Jahres in diesem Bereich auf nur noch 6,683% verringert.

Bemerkenswert war auch im Jahr 1977, in wie starkem Umfang sich die öffentliche Hand am Rentenmarkt finanzierte: Der Anteil des Staates am Volumen der insgesamt begebenen Anleihen stieg mit ¥13,6 Bill. weiter sprunghaft auf 12% an, gegenüber nur 3,6% im Vorjahr.

Entsprechend dem international niedrigen Zinsniveau und der Regierungspolitik, die Begebung auf Yen lautender Auslandsanleihen zur Verminderung des Zahlungsbilanzüberschusses zu fördern, vermehrte sich die Auflegung von Yen-Anleihen ausländischer Schuldner 1977 beträchtlich: Es wurden insgesamt 15 öffentliche Yen-Auslandsanleihen im Gesamtvolumen von ¥296 Mrd. begeben, das waren mehr als im Zeitraum 1970 bis 1976 (die Begebung von Yen-Auslandsanleihen ist seit 1970 gestattet), als sich das gesamte Emissionsvolumen bei diesen Papieren auf ¥149 Mrd. belief. Ferner wurden für ausländische Schuldner von Januar bis November 1977 drei Yen-Anleihen über zusammen ¥30 Mrd. als Privatplazierungen untergebracht.

Aktienmarkt etwas gedrückt

Mit dieser positiven Bilanz des japanischen Rentenmarktes konnte der japanische Aktienmarkt 1977 nicht konkurrieren, wobei in erster Linie die im September des Jahres publizierten ungünstigen Halbjahresabschlüsse der großen japanischen Unternehmen sowie die Yen-Aufwertung als Erklärung herangezogen werden müssen.

In Erwartung einer konjunkturellen Belebung der Wirtschaft infolge von Senkungen im Einkommenssteuerbereich, niedriger Zinsen und staatlicher Konjunkturankurbelungsmaßnahmen hatten die Aktienkurse an den japanischen Börsen in der ersten Hälfte des Jahres 1977 fest notiert, so daß der japanische Nikkei-Dow-Jones-Index im September mit 5.287 Punkten seinen Jahreshöchststand erzielte, obwohl sich bereits zu diesem Zeitpunkt zunehmend negative Tendenzen, wie etwa die wachsende Kritik des Auslandes an einem unterbewerteten Yen und die Einführung von Import-Restriktionen für japanische Fernsehgeräte auszuwirken begannen. Anschließend jedoch gaben die Kurse japanischer Aktien angesichts unvermindert hoher japanischer Handelsbilanzüberschüsse gegenüber den wichtigsten Handelspartnern des Landes sowie infolge der sich beschleunigenden Yen-Aufwertung nach: Während der Yen in der Zeit von Oktober bis Dezember 1977 gegenüber dem US-Dollar von 266 Yen/US$ um 11% auf 240 Yen anzog, fielen die Aktien-Kurse — gemessen am Nikkei-Dow-Jones-Index — auf einen Jahrestiefstand von 4597 Punkten.

Insgesamt erhöhte sich 1977 das Kursniveau japanischer Aktien im Spiegel des Nikkei-Dow-Jones-Index um durchschnittlich 8,1% gegenüber dem Durchschnitt von 1976. Dabei erzielten Werte der Bereiche Kommunikationswesen (+86%) und Luftverkehr (+86%) überdurchschnittliche Steigerungen, während Aktien von Reedereien (—18%) sowie der Textil- (—10%) und der Eisen- und Stahlindustrie (—14%) überdurchschnittliche Kursverluste hinnehmen mußten.

Den japanischen Investmentfonds flossen zwar im Jahre 1977 mit ¥756 Mrd. insgesamt 2,3mal soviel Mittel wie im Vorjahr zu, aber die Fondsverwaltungen hielten sich bei der Anlage dieser Mittel in Aktien zurück. Auch stießen ein Teil der japanischen Großunternehmen Bestände aus ihren Aktienportefeuilles ab, um mittels der so erzielten außerordentlichen Erträge die schlechte Geschäftsentwicklung zu kompensieren oder häufig auch, um Dividenden zahlen zu können. Auch ausländische Anleger waren 1977 an den japanischen Börsen aufgrund negativer Nachrichten über die Ertragsentwicklung japanischer Unternehmen trotz der anziehenden Yen-Notierungen mit nahezu ¥374 Mrd. auf der Verkäuferseite. Es handelte sich um eine Bewegung, die natürlich in engem Zusammenhang mit dem eingangs erwähnten starken Engagements von Ausländern am japanischen Rentenmarkt stand, die dort für ¥1,96 Bill. Papiere erwarben. Auch private japanische Anlieger bauten im Jahre 1977 ihre Aktienbestände ab — eine schon seit geraumer Zeit anhaltende Entwicklung, die den Anteil der Aktien am Gesamtvolumen der privaten Vermögenswerte von 11,9% im Jahre 1972 auf nur noch 6,6% im Jahre 1977 absinken ließ. Die von den vorgenannten Gruppen verkauften Wertpapiere wurden jedoch fast ausnahmslos bei japanischen Kapitalsammelstellen untergebracht.

Zweiter Abschnitt:

Bericht der Geschäftsführung über das Jahr 1977

1. AUS DEN ARBEITSBEREICHEN DER KAMMER

Die Arbeit der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan im Jahre 1977 stand im Zeichen des wachsenden Handelsbilanzdefizits zwischen Japan und der Bundesrepublik Deutschland. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan betrachtete es dabei als ihre vordringliche Aufgabe, einerseits die deutsche Wirtschaft über Absatzmöglichkeiten in Japan zu unterrichten und andererseits der japanischen Wirtschaft den deutschen Standpunkt zu erläutern. In Gesprächen, Diskussionen und Vortragsveranstaltungen ist dabei von der Kammer immer wieder betont worden, daß die deutsche Wirtschaft bestrebt ist, die Prinzipien des freien Handels zu verteidigen. Dies werde jedoch in dem Maße schwieriger, in dem einzelne europäische Märkte durch gezielten Konkurrenzdruck aus Japan irritiert werden. Auch aus diesem Grunde vertritt die Kammer die Auffassung, daß das deutsche Handelsbilanzdefizit, das volkswirtschaftlich unerheblich ist, dadurch abgebaut werden sollte, daß die deutschen Exporte nach Japan gesteigert werden.

Auskünfte, Beratung, Öffentlichkeitsarbeit

Gerade im Zusammenhang mit der eingangs erwähnten Problematik gewann in der täglichen Kammerarbeit die Beratung deutscher und japanischer Firmen über die Aufnahme von Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Ländern, zu Fragen des Niederlassungsrechts, im Falle von Streitigkeiten und zur allgemeinen Wirtschaftslage noch mehr an Bedeutung. Diese Art der Tätigkeit bestand auch 1977 wieder im Nachweis von Lieferanten, Abnehmern und Lizenzpartnern, in Auskünften über Absatz- und Zahlungsbedingungen sowie Einfuhr- und Ausfuhrbestimmungen, in der Beschaffung von Statistiken, Branchenüberblicken und einschlägigen Gesetzesquellen und in der Vermittlung bei Streitfällen.

Eine besondere Bedeutung gewannen im Berichtsjahr die Informationsreisen deutscher Inlandskammern, zu denen außerdem eine von der Zeitschrift „Manager Magazin" veranstaltete Unternehmerreise trat. Diese Reisen wurden in der Weise von unserer Kammer unterstützt, daß die Teilnehmer in Tokyo in der Regel an einer Einführungsdiskussion teilnahmen und die Kammer für interessierte Teilnehmer bereits vor Antritt der Reise Besuchstermine bei potentiellen japanischen Geschäftspartnern sowie Dolmetscher vermittelte. Aus einer ganzen Reihe solcher Besuche haben sich bereits Geschäftsbeziehungen entwickelt. Allerdings hat sich herausgestellt, daß während der Vorbereitung solcher Gruppenreisen wegen personeller Engpässe die Routinearbeit in Mitleidenschaft gezogen

wird. Verzögerungen bei der Bearbeitung normaler Geschäftsanfragen sind daher solange nicht zu vermeiden, bis es gelingt, die Kooperationsabteilung der Kammer personell besser auszustatten. An den erwähnten Handelskammerreisen waren beteiligt die IHKn in Bonn, Dillenburg, Friedberg, Gießen, Hanau, Karlsruhe, Mannheim, Heidelberg und Wetzlar.

Auf der anderen Seite leistete die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan auch für japanische Reisegruppen in etlichen Fällen 1977 wieder vorbereitend Hilfe, indem sie insbesondere Besuchstermine in der Bundesrepublik Deutschland vermittelte. Allen bei solchen Besuchen angesprochenen deutschen Inlandskammern, Verbänden und Unternehmen sei in diesem Zusammenhang an dieser Stelle für die regelmäßig vorhandene Bereitschaft, solchen Gruppen zur Auskunftserteilung und zum Erfahrungsaustausch zur Verfügung zu stehen, gedankt.

Die Zeitschrift der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan „Markt Deutschland — Japan" erschien auch im Berichtsjahr dreimal und erfreute sich bei den Empfängern großer Beliebtheit. Wiederum konnte die Zeitschrift voll aus Anzeigeneinnahmen finanziert werden, und wir möchten vor allem unseren Mitgliedern danken, die uns durch ihre Anzeigenaufträge, aber auch durch honorarfreie Beiträge, dieses anspruchsvolle Unternehmen ermöglichen.

Neben der Zeitschrift stand als wichtigstes Publikationsprojekt 1977 wieder der deutschsprachige Jahresbericht — auch dieser in einzelnen Kapiteln von Mitgliedern der Kammer mitgetragen. Jahresbericht und Zeitschrift sind wie bisher allen Mitgliedern sowie Behörden und Verbänden in Japan und der Bundesrepublik Deutschland zugegangen. Der Jahresbericht stellt dabei nahezu die einzige ausführliche Informationsquelle über die aktuelle Lage der japanischen Wirtschaft in deutscher Sprache dar. Wie das gleichzeitig herausgegebene Faltblatt „Japan — Wirtschaft in Zahlen" zur Schnellinformation findet auch der Jahresbericht regelmäßig gute Aufnahme.

Die „Mitteilungen" mit neuesten Außenwirtschaftszahlen, mit aktuellen Hinweisen und Meldungen sowie dem Anhang „Angebot und Nachfrage" erschienen viermal; der an die Handelsfirmen unter unseren Mitgliedern versandte englischsprachige Überblick über Handelsanfragen von Unternehmungen aus der Bundesrepublik Deutschland „Doitsu Kogyo no Torihiki Kibō Jōhō" wurde monatlich versandt und führte offensichtlich zur Anknüpfung zahlreicher Geschäftskontakte.

Eine wertvolle Unterstützung unserer Bemühungen um die Erschließung des japanischen Marktes stellen die „Branchenbilder" des Tokyoter Korrespondenten der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) dar, die für unsere Arbeit ebenso wie alle anderen Veröffentlichungen der BfA zur Verfügung stehen. Ebenso kann die Kammer die Zeitung der BfA („Nachrichten für Außenhandel") als Plattform benutzen, um eigene Meinungen und Anregungen an die deutsche Wirtschaft zu vermitteln, wovon auch im Jahre 1977 Gebrauch gemacht wurde. Für diese Zusammenarbeit gebührt der BfA unser besonderer Dank.

Auch in anderen Publikationen der Bundesrepublik Deutschland, Japans und Hongkongs erschienen Beiträge von Vorstandsmitgliedern und Mitarbeitern der Kammer oder Interviews. Ebenso fanden diverse Kammeraktivitäten Eingang in die Berichterstattung japanischer und deutscher Publikationsorgane.

Das Pressearchiv der Kammer, eine wichtige Informationsbasis für Auskünfte und Veröffentlichungen, wurde in der bisherigen Weise weitergeführt. Der Sammlung von Informationen für die Kammerarbeit dient auch die Teilnahme von Mitarbeitern der Kammer an Informationsveranstaltungen des Japan Economic Research Center, des Foreign Correspondents' Club of Japan, des Tokyo Club, der Yomiuri International Economic Society u.a. Die letztgenannte Gesellschaft führte im Mai 1977 ihr siebentes „Symposium on International Economic and Business Cooperation" durch, an dessen Programmvorbereitung der Geschäftsführer als Councillor dieser Gesellschaft mitwirkte. Außerdem leitete er eine Arbeitsgruppe über das Thema „The Growth of Polarization and Economic Cooperation". Mitglieder des Vorstandes und des Beirates der Kammer wirkten als Diskussionsteilnehmer mit.

Der Kammerpräsident hielt einen außenwirtschaftlichen Vortrag vor dem World Trade Center Club, der auch in dessen Zeitschrift veröffentlicht wurde.

Der Geschäftsführer hielt im Berichtsjahr Vorträge am 11. 5. in Hamamatsu vor japanischen Textilindustriellen über die Lage der deutschen Textilwirtschaft sowie am 23. 6. in Osaka (vor dem aus japanischen Unternehmern zusammengesetzten Fördererkreis des Japanisch-Deutschen Kulturinstituts Kyoto) und am 27. 10. in Fukuoka (vor der Deutsch-Japanischen Gesellschaft im Rahmen eines „Deutschen Monats") über aktuelle Aspekte der deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen.

Die Verbindungen zu den größten japanischen Handelskammern sowie insbesondere zum Keidanren (Wirtschaftsspitzenverband für ganz Japan), Nikkeiren (japanischer Arbeitgeberverband) und Kankeiren (Wirtschaftsverband für die Kansai-Region) wurden weiterhin freundschaftlich gepflegt. Der Aufnahme oder Vertiefung von Kontakten dienten Besuche bei den Kammern Fukuoka, Hiroshima und Okayama.

Messen und Ausstellungen

Die Kammer vertritt vier deutsche Großmessen (Düsseldorfer Messegesellschaft mbH — NOWEA, Messe- und Ausstellungs-GmbH Frankfurt/Main, Messe- und Ausstellungs-Ges.m.b.H. Köln, Münchener Messe- und Ausstellungsgesellschaft mbH), die sie über geeignete Werbemaßnahmen für ausgewählte Fachmessen berät und für die sie Aussteller und Besucher wirbt. Weitere Messegesellschaften (Berlin, Hamburg, Hannover, Nürnberg, Offenbach) haben als Kammermitglieder Anspruch auf reguläre Dienstleistungen.

Größere Informationsveranstaltungen — insbesondere für die Fachpresse, für japanische Wirtschaftsverbände, für Reisebüros und für Aussteller — wurden im Berichtsjahr für Messen in Düsseldorf (DRUPA), Köln (ANUGA, SPOGA, PHOTOKINA, allgemeine Präsentation) und München (allgemeine Präsentation) durchgeführt. Wiederum brachten gerade diese Veranstaltungen eine Vertiefung der Beziehungen der Kammer zu den Fachverbänden, zur JETRO, zur Fachpresse und zu zahlreichen Reiseveranstaltern. Die Mitarbeiter der Messeabteilung nahmen an Vertreterkonferenzen in Frankfurt und Köln teil und begleiteten japanische Reisegruppen zu verschiedenen Messeveranstaltungen in der Bundesrepublik Deutschland.

Auf der anderen Seite beobachtete die Kammer auch aufmerksam japanische Messeveranstaltungen und berichtete darüber nach Deutschland. Ein Besuch des Geschäftsführers

im Osaka Textile Center in Semba New Town, über den auch ausführlich in der Kammerzeitschrift berichtet wurde, zeigte dabei Möglichkeiten der Werbung für deutsche Textilerzeugnisse im Zentrum des japanischen Textilhandels auf. Die 1976 angedeutete und auf eine Anregung der Kammer zurückzuführende Verlagerung der Unterstützung von Ausstellungen deutscher Konsumgüter von den Kaufhauswochen auf gezielte Fachausstellungen in führenden Hotels Tokyos wurde im Berichtsjahr vollzogen. So fand im Frühjahr eine Ausstellung Pforzheimer Schmuckwaren und im Herbst eine Ausstellung deutscher Textilien statt. Es hat sich dabei allerdings gezeigt, daß dieses Instrument der Markterschließung für die deutschen Unternehmer offensichtlich noch sehr fremd ist, da sie sich bisher nur zögernd beteiligen und noch nicht bereit zu sein scheinen, sich als Vertreter ihrer jeweiligen Branche zu fühlen. Hier wäre gewiß die Zusammenarbeit der Aussteller mit ihrem zuständigen Verband noch zu verbessern. Entsprechende Hinweise hat die Kammer in den „Nachrichten für Außenhandel" veröffentlicht. Auf jeden Fall hat die Kammer empfohlen, diese Fachausstellungen auch in Zukunft weiter durchzuführen.

Zusammenarbeit mit deutschen Stellen

Der Geschäftsführer und sein Stellvertreter hielten sich im Berichtsjahr — teils in Verbindung mit dem Heimaturlaub — mehrfach in der Bundesrepublik Deutschland auf. Die weite Entfernung zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Japan, die verbreitete Unkenntnis über den japanischen Markt und die Notwendigkeit, ein größeres, auf Sachkenntnis aufgebautes Interesse an Japan als einem Wirtschaftspartner und Konkurrenten zu wecken, machen häufige Besuche in der Bundesrepublik Deutschland erforderlich. Bei Gelegenheit der Besuche im Jahre 1977 wurden Sprechtage und Japan-Seminare (diese teilweise gemeinsam mit der JETRO und unter Mitwirkung weiterer, von der Kammer empfohlener Experten) durchgeführt in Dortmund, Frankfurt/M., Hannover, Kassel, Mannheim, Pforzheim (hier gleichzeitig zur Vorbereitung der oben erwähnten Schmuckausstellung) und Wiesbaden (hier vor Geschäftsführern anderer Inlandskammern zur Information über Kammerreisen nach Japan). Darüber hinaus wurden besucht die Kammern in Berlin, Bremen, Hamburg und München, die Messegesellschaften in Berlin (japanischer Stand in „Partner des Fortschritts"), Düsseldorf, Frankfurt, Hannover (japanische Beteiligung bei der 2. EMO) und Köln, der Verband der Deutschen Uhrenindustrie, der Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten, der Gesamtverband der Textilindustrie (Seminar zur Vorbereitung der Fachausstellung in Tokyo), der Verband der Deutschen Photographischen Industrie, die Bundesstelle für Außenhandelsinformation, der Internationale Messe- und Ausstellungsdienst IMAG, der Bürgermeister und Wirtschaftssenator des Landes Berlin (zur Vorbereitung von dessen Japan-Reise), das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr (Maßnahmen zur Förderung des Absatzes bayerischer Erzeugnisse), die Deutsche Zentrale für Tourismus sowie das Japanische Generalkonsulat und das JETRO-Büro in Hamburg.

Regelmäßig besucht wurden bei allen Deutschland-Aufenthalten der DIHT, der BDI und das Bundesministerium für Wirtschaft (Länderreferat Japan, Messereferat). Mit dem BDI wurde dabei vereinbart, daß die Kammer ab 1. 10. 1977 auch dessen Interessen in Japan vertritt, was vor allem einen noch engeren Kontakt zum Keidanren bedeutet.

Im März 1977 nahm der Geschäftsführer an einer wissenschaftlichen Tagung in Berlin teil, wo er einen Vortrag über die mutmaßliche weitere Entwicklung der Wirtschaft Japans und der Bundesrepublik Deutschland hielt. Dieser Vortrag und ein früherer Beitrag über die wirtschaftliche Entwicklung beider Länder nach dem Kriege bilden zwei Kapitel in einem von den Professoren A. Baring, Berlin, und M. Sase, Tokyo, herausgegebenen Sammelband „Zwei zaghafte Riesen? Deutschland und Japan seit 1945" (Stuttgart: Belser Verlag, 1977).

Im Oktober 1977 unterrichtete der Geschäftsführer die EG-Kommission in Brüssel über die Problematik der Außenwirtschaftsentwicklung Japans und die für die EG vorhandenen Möglichkeiten auf dem japanischen Markt. Dieser direkte Kontakt zur EG erfolgte am Rande einer Informationstagung für die Geschäftsführer deutscher Auslandshandelskammern, bei der diese über die Arbeitsweise der EG-Kommission und aktuelle Fragen der EG-Politik unterrichtet wurden. Außerdem fand in Brüssel die konstituierende Sitzung der regionalen Arbeitsgruppe „Außereuropäische Industrieländer" statt, der die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan mit Vorsitz sowie die Deutsch-Amerikanische, die Deutsch-Australische und die Deutsch-Kanadische IHK angehören. Ziel der Arbeitsgruppe ist es, Informationen über die Aktivitäten unserer Gastländer auszutauschen und die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland auf die Möglichkeiten der Märkte der außereuropäischen Industrieländer aufmerksam zu machen, die durch die europäischen Nachbarmärkte und das Gewicht der Entwicklungsländer oft nicht hinreichend eingeschätzt werden.

2. VERANSTALTUNGEN DER KAMMER

Vorträge und Diskussionen für Mitglieder

Zur Information der Mitglieder über wirtschaftliche und politische Probleme setzte die Kammer die Reihe ihrer aktuellen Mittagessen fort. Im Berichtsjahr sprachen in diesem Rahmen vor der Kammer:

18. 1. 1977	Dr. Walter Seipp, Mitglied des Vorstandes der Westdeutschen Landesbank Girozentrale „Die Weltwirtschaft vor neuen Belastungen"
29. 3.	Eme Yamashita, Generalsekretär der World Economy Research Group „Japan's Future Trading as Affecting the EG" (gemeinsam mit den im EC Steering Committee zusammenarbeitenden Kammern)
10. 6.	Günter Diehl, Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in Japan „Die drei großen Maschinen — Illusion und Wirklichkeit"
27. 7.	Dr. Hans Friderichs, Bundesminister für Wirtschaft „Aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik"
13. 9.	Paul Lichtenberg, Aufsichtsratsvorsitzender der Commerzbank AG „Hat die deutsche Wirtschaft ihren Elan verloren?"

28. 9. 1977 Dr. Jürgen Westphal, Minister für Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein
„Die wirtschaftliche Situation der Bundesrepublik Deutschland"

11. 10. Hans-Dietrich Genscher, Bundesminister des Auswärtigen und Stellvertreter des Bundeskanzlers
„Die deutsche Asienpolitik"

15. 11. Wolfgang Lüder, Bürgermeister und Senator für Wirtschaft des Landes Berlin
„Berlin und die deutsche Ostpolitik"

Für die im Osaka-Bezirk ansässigen Firmen fanden im Berichtsjahr zwei Vortragsveranstaltungen statt:

20. 1. Dr. Bernhard Großmann, Geschäftsführer der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan
„Die wirtschaftliche Entwicklung der Volksrepublik China im Lichte jüngster politischer Entwicklungen"

17. 11. Wolfgang Ernst, Leiter der Delegation der EG-Kommission in Japan
„Aktuelle Fragen der EG" (Mittagessen gemeinsam mit der Britischen Handelskammer im Kansai)

Gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Natur- und Völkerkunde Ostasiens veranstaltete die Kammer am 23. 2. 1977 eine Podiumsdiskussion zum Thema „Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeziehungen in Japan".

Arbeitstreffen, Seminare

Von den Ausschüssen der Kammer beschäftigte sich der Warenverkehrsausschuß mit Zollfragen und Fragen des Absatzes deutscher Konsumgüter. Der Redaktionsausschuß befaßte sich mit der Herausgabe der Kammerzeitschrift und gemeinsam mit dem Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit mit Fragen der Finanzierung der Zeitschrift und der Anzeigenwerbung. Außerdem diskutierte der Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit Fragen der Mitgliederwerbung, der Betreuung der japanischen Kammermitglieder, der Präsentation der Kammer nach außen und die Vorbereitung der 4. Deutsch-Japanischen Wirtschaftsgespräche (s.u.).

Wie in den Vorjahren tagten die Arbeitskreise für Agrarchemie und Pharmazeutik mehrfach, um über die Probleme des Imports und der Zulassung von chemischen Produkten Erfahrungen auszutauschen und deutsche Regierungsstellen vor ihren Verhandlungen mit ihren japanischen Partnerstellen zu beraten.

Die Vertreter der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan arbeiteten im EC Steering Committee mit den Repräsentanten der anderen EG-Länder und dem Büro der EG-Kommission in Tokyo auf monatlichen Sitzungen zusammen. Dabei leitete die Deutsche Industrie- und Handelskammer die Unterausschüsse für Schiffsausrüstung, Haushaltsgeräte und Bankfragen. Die von den Unterausschüssen bearbeiteten Papiere über Probleme des Warenimports dienten der EG-Kommission als wichtige Unterlagen für deren Gespräche mit der japanischen Regierung. Die Mitglieder der Kammer wurden inzwischen auch über die Tätigkeit des EG Steering Committee gesondert unterrichtet.

Im Oktober konstituierte sich zusätzlich zum EC Steering Committee und unter Mitwirkung der amerikanischen Handelskammer sowie von Vertretern der australischen, kanadischen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft eine „Foreign Chambers Information Group", die zweimal tagte und dem Austausch wichtiger Informationen über die japanische Wirtschaft dienen soll.

Öffentlichkeitsarbeit

Zusammen mit der Kansai Economic Federation (Kankeiren) sowie der Kansai Keizai Doyukai und dem Kansai Productivity Center veranstaltete die Kammer am 31. 5. 1977 in Osaka die 4. Deutsch-Japanischen Wirtschaftsgespräche. Hauptthemen waren die Lage des deutsch-japanischen Handels sowie Probleme des Managements unter besonderer Berücksichtigung der Mitbestimmungsproblematik. Gastsprecher aus der Bundesrepublik Deutschland war Otto Wolff von Amerongen, Präsiden des DIHT. Das Vorstandsmitglied A. Dienst leitete die Arbeitsgruppe „Deutsch-Japanischer Handel", Weitere Vorstands- und Beiratsmitglieder der Kammer wirkten aktiv in den Diskussionen mit. Die Veranstaltung endete mit einem Empfang für die Vertreter der Wirtschaft des Kansai.

Der Jahresempfang der Kammer, zu dem wieder Vertreter japanischer Behörden, Verbände und Firmen, die Botschafter der Bundesrepublik Deutschalnd und befreundeter Nationen sowie befreundete Kammern eingeladen waren, fand in Anwesenheit des Präsidenten des DIHT am 30. 5. 1977 in Tokyo statt.

Im Vorstandskreis fanden Begegnungen mit jeweils intensivem Gedankenaustausch mit den Herren Otto Wolff von Amerongen, Dr. Otto Graf Lambsdorff, ehem. wirtschaftspolitischer Sprecher der F.D.P.-Fraktion des Deutschen Bundestages, und Dr. H. Mesenberg, Ministerialrat im Bundesministerium für Wirtschaft statt.

Die Geschäftsführung gab am 11. 1. 1977 einen Empfang für die Geschäftsführer der japanischen Wirtschaftsverbände und -vereinigungen, mit denen sie in ihrer Arbeit regelmäßigen Kontakt hat und bei dem sie diese Gäste über die Prinzipien der Politik der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan informierte.

Gespräche mit der in Japan vertretenen deutschen Presse wurden am 23. 2., 13. 6. und 21. 11. 1977 (mit Oberbürgermeister J. van Nes Ziegler, Köln, und D. Ebert, Geschäftsführer der Kölner Messegesellschaft) geführt.

3. ORGANE DER KAMMER

Die Ordentliche Mitgliederversammlung der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan fand am 10. 3. 1977 in Tokyo statt. Ihr ging am 3. 3. 1977 die vorbereitende Jahresversammlung der Mitglieder im Osaka-Kobe-(Kansai-) Bezirk voraus.

Vorstand

Nach den Wahlen auf der Ordentlichen Mitgliederversammlung am 10. 3. 1977 gehörten dem Vorstand der Kammer folgende Mitglieder an:

M. ten Brink, Präsident	(Deutsche Bank AG)
E. Heise, Vizepräsident	(Beiersdorf-Heise Co., Ltd.)
E. B. Unger, Vizepräsident	(Klein, Schanzlin & Becker AG)
H. Roeser, Schatzmeister	(Chemische Werke Hüls AG)
Dr. K. Cantzler	(BASF Japan Ltd.)
A. P. Dienst	(Hoechst Japan Ltd.)
O. Dreher	(Triumph International -HK- Ltd.)
A. von Eisenhart-Rothe	(C. Correns & Co., Ltd.)
J. Holstein	(C. Holstein Company)
Dr. H. Jung	(Bayer Japan Ltd.)
E. Reimers	(Dresdner Bank AG)
H. Schmidt	(Carl Zeiss & Co., Ltd.)

Beirat

Der Beirat der Kammer, der auf der konstituierenden Sitzung des Vorstandes am 1. 4. 1977 berufen wurde, setzte sich wie folgt zusammen:

H. E. Baur	(Robert Bosch Japan Ltd.)
Dr. T. Dunskus	(Lurgi Apparate-Technik GmbH)
R. Einsel	(Sonderhoff & Einsel)
M. Grote	(Henkel Hakusui Co., Ltd.)
D. Kotzan	(Deutsche Lufthansa AG)
D. Kunigkeit	(Fried. Krupp Japan Ltd.)
K. Niemann	(Siemens AG)
H. H. Rüss	(Metallgesellschaft AG)
G. Schulte	(Degussa)
A. Zernecke	(Thyssen-Gruppe)

Japanische Ehrenberater (Komon)

Die japanischen Ehrenberater (Komon) der Kammer waren im Berichtsjahr:

T. Doko	Präsident des Keidanren
S. Nagano	Präsident der Japan Chamber of Commerce and Industry
N. Sasaki	Vorsitzender des Keizai Doyukai
T. Sakurada	Präsident des Nikkeiren
K. Uemura	Ehrenpräsident des Keidanren
N. Ushiba	Staatssekretär a.D., seit Dezember 1977 Sonderminister für Außenwirtschaftsfragen

Herr K. Uemura legte im Dezember 1977 wegen seiner angegriffenen Gesundheit alle Ehrenämter nieder. Präsident und Geschäftsführer haben ihm für seine Unterstützung gedankt.

Geschäftsführung

In der Messeabteilung trat ein personeller Wechsel ein: Herr T. Baba folgte Herrn T. Sakaeda als Referent für die Betreuung der Düsseldorfer, Frankfurter und Münchener Messe, Fräulein K. Nomura als Sachbearbeiterin Fräulein Y. Kawasaki nach. Durch personelle Erweiterung und steigenden Besucherverkehr wurde die Anmietung neuer Büroräume nötig. Die Messeabteilung und der Konferenzraum der Kammer wurden im 9. Stockwerk des Akasaka Tokyu Building untergebracht.

Mitglieder

Die Mitgliederzahl der Kammer stieg von 361 (Dezember 1976) auf 417 (Dezember 1977), davon 159 ordentliche, 257 assoziierte und ein Ehrenmitglied. Von den 257 assoziierten Mitgliedern sind 147 japanische Firmen.

ANHANG I.

Statistischer Teil

(Tabellen zu den Artikeln im Ersten Abschnitt)

1. Wechselkurse

1.1. Jahresdurchschnittskurse 1*

2. Gesamtwirtschaftliche Daten

2.1. Verwendung des Sozialprodukts (in jeweiligen Preisen) 1*
2.2. Verwendung des Sozialprodukts (in konstanten Preisen von 1970) 2*
2.3. Verteilungsrechnung zum Volkseinkommen 2*
2.4. Entstehungsrechnung zum Nettoinlandsprodukt 3*
2.5. Größenordnungen der öffentlichen Finanzwirtschaft 3*
2.6. Aufgliederung der Steuereinnahmen der Zentralregierung 4*
2.7. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Übersicht) 4*
2.8. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Haushaltsplan) 5*
2.9. Preisindex für die Lebenshaltung 6*
2.10. Index der Großhandelspreise 6*
2.11. Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen 7*
2.12. Altersspezifische Arbeitslosenquoten 7*
2.13. Monatliche Arbeitszeit 7*
2.14. Lohnentwicklung 8*
2.15. Monatliche Ausgaben für die Lebenshaltung 8*

3. Außenwirtschaft

3.1. Hauptposten der Zahlungsbilanz 9*
3.2. Japans Warenhandel — Übersicht 9*
3.3. Japans Warenhandel nach Ländergruppen 10*
3.4. Japans Warenausfuhr nach Warengruppen 11*
3.5. Japans Wareneinfuhr nach Warengruppen 12*
3.6. Japans Warenhandel mit den Vereinigten Staaten 12*
3.7. Japans Warenausfuhr in die USA 13*
3.8. Japans Wareneinfuhr aus den USA 14*
3.9. Japans Warenhandel mit der Europäischen Gemeinschaft (EG) 14*
3.10. Japans Warenausfuhr in die EG 15*
3.11. Japans Wareneinfuhr aus der EG 16*
3.12. Japans Warenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland 16*

3.13. Japans Warenausfuhr in die Bundesrepublik Deutschland 17*
3.14. Japans Wareneinfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland 18*
3.15. Japans China-Warenhandel (VR China und Taiwan) 18*
3.16. Japans Warenausfuhr in die VR China 19*
3.17. Japans Wareneinfuhr aus der VR China 19*
3.18. Langfristiger Kapitalverkehr — japanische Anlagen im Ausland 20*
3.19. Langfristiger Kapitalverkehr — ausländische Anlagen in Japan 20*
3.20. Genehmigte jap. Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweig und Gebiet . . 21*
3.21. Japans Leistungen in der wirtsch. Zusammenarbeit 22*

4. Ausgewählte Wirtschaftsbereiche

A. Verarbeitendes Gewerbe
4.1. Produktionsstatistik 23*
4.2. Eisen- und Stahlproduktion 24*
4.3. Lieferungen von Walzstahl nach Abnehmern 24*
4.4. Ausfuhr von Eisen und Stahl nach Ländergruppen 25*
4.5. Auftragseingang der Investitionsgüterindustrie 25*
4.6. Automobilproduktion und -ausfuhr 26*
4.7. Automobilabsatz nach Herstellern 26*
4.8. Produktion und Verkauf von Fotogeräten 27*
4.9. Die wichtigsten Lieferländer für Fotogerät 27*
4.10. Fotogeräte-Ausfuhr nach Ländergruppen 28*
4.11. Produktion chemischer Grundstoffe 28*
4.12. Textilproduktion 29*
B. Sonstige Wirtschaftsbereiche
4.13. Verbrauch und Lagerhaltung ausgewählter Grundstoffe 29*
4.14. Produktion von Mineralölerzeugnissen 30*
4.15. Kohleversorgung 30*
4.16. Stromversorgung 30*
4.17. Warenhausumsätze 31*
4.18. Die größten Einzelhandelsunternehmen 31*
4.19. Großhandelsumsätze 31*
4.20. Die größten Banken 32*

1.1. Jahresdurchschnittskurse

	Yen für	
	1 US Dollar	1 Deutsche Mark
1972	302,72	94,93
1973	271,47	102,09
1974	291,37	121,51
1975	296,72	120,47
1976	296,15	117,65
1977	267,75	115,33

Quelle: (eigene Berechnungen nach:) Durchschnitte der amtlichen Devisenkurse an der Frankfurter Börse in Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jan. 1973, S. 77 und Juni 1978, S. 77*.*

2.1. Verwendung des Sozialprodukts

in jeweiligen Preisen

Verwendungsart	1975 (Mrd. ¥)	1976 (Mrd. ¥)	1977 (Mrd. ¥)	1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Privater Verbrauch	82.486	93.449	103.891	+11
2. Staatsverbrauch	16.150	17.945	20.244	+13
3. Bruttoinvestitionen	47.112	51.848	56.529	+ 9
3.1 Anlageinvestitionen	44.870	48.755	53.038	+ 9
3.1.1 Privater Sektor	31.171	34.231	36.274	+ 6
3.1.1.1 Wohnungsbauten	10.521	12.127	12.746	+ 5
3.1.1.2 Ausrüstungen	20.650	22.104	23.529	+ 6
3.1.2 Öffentlicher Sektor	13.699	14.524	16.764	+15
3.2 Vorratsveränderungen	2.242	3.093	3.491	+13
3.2.1 Private Unternehmen	1.806	2.748	3.105	+13
3.2.2 Öffentliche Betriebe	436	345	386	+12
4. Außenbeitrag	−95	1.178	2.956	+151
4.1 Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen[1]	20.255	23.836	25.541	+ 7
4.2 *abzügl.:* Einfuhr von Waren u. Dienstleistungen[1]	20.350	22.657	22.585	± 0
5. (1.–4.) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	145.654	164.420	183.620	+11,7

[1] einschl. Übertragungen

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Monthly, 5/1978, S. 167.

2.2 Verwendung des Sozialprodukts

in konstanten Preisen von 1970

Verwendungsart	1975 (Mrd. ¥)	1976 (Mrd. ¥)	1977 (Mrd. ¥)	1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Privater Verbrauch	49.593	51.789	53.503	+ 3
2. Staatsverbrauch	8.055	8.357	8.667	+ 4
3. Bruttoinvestitionen	30.933	32.447	33.926	+ 5
3.1 Anlageinvestitionen	29.558	30.633	31.925	+ 4
3.1.1 Privater Sektor	20.698	21.626	22.003	+ 2
3.1.1.1 Wohnungsbauten	6.299	6.733	6.710	− 1
3.1.1.2 Ausrüstungen	14.399	14.893	15.294	+ 3
3.1.2 Öffentlicher Sektor	8.860	9.007	9.922	+10
3.2 Vorratsveränderungen	1.375	1.814	2.001	+10
3.2.1 Private Unternehmen	1.187	1.663	1.827	+10
3.2.2 Öffentliche Betriebe	189	151	175	+16
4. Außenbeitrag	3.387	4.906	6.388	+30
4.1 Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen[1]	14.095	16.469	18.185	+10
4.2 *abzüglich*: Einfuhr von Waren u. Dienstleistungen[1]	10.708	11.564	11.797	+ 2
5. (1.–4.) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	91.969	97.499	102.483	+ 5,4

[1] einschl. Übertragungen

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Monthly, 4/1978, S. 167.

2.3. Verteilungsrechnung zum Volkseinkommen

Anteile der Einkommensarten am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten

Einkommensart	1972 (v.H.)	1973 (v.H.)	1974 (v.H.)	1975 (v.H.)	1976 (v.H.)	1976 (Mrd. ¥)
Einkommen aus unselbst. Arbeit	57,7	60,1	63,1	63,4	63,7	89.327
Einkommen von Unternehmen ohne eigene Rechtsperson	18,9	18,7	18,4	16,2	15,1	21.165
Einkommen aus Vermögen	12,3	12,6	13,5	14,0	14,4	20.141
Übertragungen von Unternehmen an private Haushalte	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	210
Direkte Steuern und Abgaben auf Einkommen von Unternehmen mit eigener Rechtsperson	5,2	5,6	7,2	5,4	4,9	6.802
Unverteilte Gewinne der priv. Unternehmen mit eigener Rechtsperson	6,0	3,1	−1,6	2,1	3,2	4.442
Einkommen d. Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	1,2	1,3	0,8	0,5	0,9	1.249
abzügl.: Zinsen auf öffentl. Schulden	−0,9	−1,1	−1,1	−1,3	−1,7	−2.425
abzügl.: Zinsen auf Schulden der Verbraucher	−0,4	−0,5	−0,5	−0,5	−0,5	−689
Insgesamt	100	100	100	100	100	140.221
Volkseinkommen (Billionen Yen)	(73,6)	(90,1)	(107,2)	(125,6)	(140,2)	

Quelle: (eigene Berechnungen und abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 313.

2.4. Entstehungsrechnung

Beiträge zusammengefaßter Wirtschaftsbereiche zum Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten

Wirtschaftsbereich	1973 (v.H.)	1974 (v.H.)	1975 (v.H.)	1976 (v.H.)	1976 (Mrd. ¥)
Landwirtschaft, Forsten, Fischerei	6,8	6,6	6,6	6,2	8.680
Bergbau	0,5	0,5	0,4	0,5	705
Verarbeitendes Gewerbe	28,0	28,3	26,8	25,7	36.098
Baugewerbe	8,4	8,6	8,6	8,8	12.303
Versorgungswirtschaft (Gas, Strom, Wasser, Verkehr, Nachrichten)	7,3	6,9	7,6	7,9	11.085
Groß-und Einzelhandel	18,1	18,6	19,3	18,3	25.726
Banken, Versicherungen, Grundstücksverkehr	13,0	11,7	11,5	13,4	18.863
Dienstleistungen	13,9	14,4	14,5	15,1	21.141
Staat	4,2	4,4	4,6	4,1	5.804
Insgesamt	100	100	100	100	140.405
Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Billionen Yen)	(90,1)	(107,5)	(125,8)	(140,4)	

Quelle: (eigene Berechnungen und abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 317.

2.5. Größenordnungen der öffentlichen Finanzwirtschaft[1]

	Einheit	1973	1974	1975	1976	1977
1. Allg. Haushalt d. Zentralregierung[2]	Mrd. ¥	14.778	19.100	20.861	24.296	28.514
2. Allg. Haushalte d. nachgeordneten Gebietskörperschaften[2]	Mrd. ¥	17.474	22.888	25.655	25.260	28.837
3. Zusammen	Mrd. ¥	32.252	41.988	46.515	49.556	57.351
4. *abzügl.* Transaktionen zwischen den Gebietskörperschaften	Mrd. ¥	6.799	9.242	10.376	10.353	12.296
5. Volumen der konsolidierten Haushalte der Gebietskörperschaften	Mrd. ¥	25.453	32.746	36.140	39.202	45.055
6. Investitions- und Darlehensprogramm der Regierung[3]	Mrd. ¥	7.413	9.038	10.561	11.287	12.538
7. Staatl. Ausgaben (5.) als Anteil am Bruttosozialprodukt	v.H.	21,8	24,0	24,2	23,1	23,4
8. Steuereinnahmen aller Gebietskörperschaften als Anteil am Volkseinkommen	v.H.	22,4	21,1	17,8	17,9	18,2

Anmerkungen: 1) Die Zahlen gelten für das Haushaltsjahr (April-März.).
2) Istzahlen bis 1975; Zahlen der Haushaltspläne für 1976 und 1977.
3) Istzahlen bis 1975; Schätzung für 1976; ursprüngliche Ansätze für 1977; enthalten sind Zahlungen an Sonderfonds, Wirtschaftsbetriebe (u. a. Staatsbahnen, Post) und öffentliche Finanzierungsinstitute.

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 193.

2.6. Aufgliederung der Steuereinnahmen der Zentralregierung

(Mrd. ¥)

Steuerart	1975	1976	1977
Einkommensteuer	5.482	6.213	7.348
Körperschaftssteuer	4.128	4.792	5.813
Erbschaftssteuer	310	317	366
Alkoholsteuer	914	1.018	1.058
Mineralölsteuer	824	1.000	1.119
Verbrauchssteuern	683	731	777
Kraftverkehrsteuern	150	181	202
Zölle	380	514	535
Steuereinnahmen insgesamt (inkl. sonstiger)	13.686	15.610	18.069

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (April-März).
Istzahlen für 1976; Haushaltsplanzahlen — einschließlich Nachtragshaushalt — für 1977; ursprüngliche Haushaltsansätze für 1977.

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 197.

2.7. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung

Einnahmen — Ausgaben — Übersicht (Mrd. ¥)

	1975	1976	1977
EINNAHMEN			
Steuern und Abgaben	13.753	15.658	18.240
Monopolgewinne	341	661	549
Sonstige	820	946	1.175
Kreditaufnahme	5.281	7.198	8.480
Ausgabenreste d. Vorjahres	1.279	612	70
Insgesamt	21.473	25.076	28.514
AUSGABEN			
Pensionen	759	994	1.162
Verteidigung	1.386	1.518	1.691
Zinszahlungen	1.102	1.843	2.349
Staatsaufgaben	17.613	20.112	23.313
Insgesamt	20.861	24.468	28.514

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (April-März).
Istzahlen bis 1976; Haushaltsplan-Zahlen für 1977.

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual, 1977, S. 195.

2.8. Allgemeiner Haushalt der Zentralregierung (Haushaltsplan)

	1977	1978		
	Soll (Mrd. Yen)	Soll (Mrd. Yen)	Veränd. ggüb. Vorjahr (Mrd. Yen)	Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
EINNAHMEN				
Steuern u. Abgaben	18.240	21.450	3.210	18
Monopolgewinne und sonstige Einnahmen	1.724	1.847	123	7
Kreditaufnahme	8.480	10.985	2.505	30
Ausgabenreste d. Vorjahres	70	13	−57	−81
Insgesamt	28.514	34.295	5.781	20
AUSGABEN (nach Funktionen)				
Soziale Sicherung	5.692	6.781	1.089	19
Erziehung u. Wissenschaft	3.358	3.852	494	15
Kosten f. Emissionen und Schuldendienst	2.349	3.223	874	37
Pensionen u. ä.	1.162	1.329	167	14
Finanzausgleich m. den Präfekturen	4.933	5.849	916	19
Verteidigung	1.691	1.901	210	12
Infrastrukturinvestitionen	4.281	5.450	1.169	27
Wirtschaftliche Zusammensarbeit	216	263	47	22
Förderung von kleineren und mittleren Unternehmen	173	206	33	19
Energieversorgung	119	273	154	29
Landwirtschaftsfonds (Reispreisstützung u. ä.)	829	843	14	2
Verwaltungs- und sonstige lfd. Ausgaben	3.426	3.825	399	12
Rückstellungen	287	300	13	5
Insgesamt	28.514	34.295	5.781	20

Anmerkungen: Die Angaben gelten für das Haushaltsjahr (z.B. 1978: 1.4. 1978–31.3. 1979)
Zahlen des ursprünglichen Haushaltsplanes für 1977

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Kanpo 22. Februar 1978.

2.9. Preisindex für die Lebenshaltung (alle privaten Haushalte, ganz Japan; 1975=100)

Ausgabegruppe	Anz. d. erfaßten Positionen	1976 Index	1977 Index	1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Nahrungsmittel	(185)	109,1	116,4	+ 7
Getreide	(15)	111,9	121,7	+ 9
Frischfisch	(16)	116,1	137,1	+18
Fleisch	(8)	110,7	110,3	± 0
Frischgemüse	(23)	119,7	115,3	− 4
verarb. Nahrungsmittel	(25)	103,6	111,8	+ 8
Wohnung	(69)	106,2	112,4	+ 6
Heizung, Licht	(7)	107,2	117,4	+10
Kleidung	(91)	107,5	114,0	+ 6
Verschiedenes	(133)	111,7	123,9	+11
Gesamtausgaben	(485)	109,3	118,1	+ 8

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 299.

2.10. Index der Großhandelspreise (1975=100)

Warengliederung	Anz. d. erfaßten Waren	1976 Index	1977 Index	1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Nahrungsmittel	(122)	108,8	114,6	+ 5
Nichteßbare land- und forstwirtsch. Produkte	(27)	110,7	104,5	− 6
Textilien	(99)	110,5	107,9	− 2
Holz und Holzprodukte	(40)	107,8	112,1	+ 4
Holzschliff, Papier und Papierprodukte	(36)	99,1	106,7	+ 8
Erze und Schrott	(14)	104,4	92,4	−11
Eisen und Stahl	(78)	107,4	110,5	+ 3
Nichteisenmetalle	(56)	104,7	102,5	− 2
Metallwaren	(47)	102,5	107,3	+ 5
Elektromaschinen	(92)	98,6	98,2	± 0
Fahrzeuge, Schiffe	(21)	101,6	101,4	± 0
Allg. Maschinen u. Feinmechanik	(123)	99,5	100,9	+ 1
Chemikalien	(132)	103,7	104,2	± 0
Erdöl, Kohle u. Produkte daraus	(27)	109,1	109,0	± 0
Keramik	(46)	104,1	108,4	+ 4
Andere Produkte	(69)	103,7	108,2	+ 4
Waren der verarbeitenden Industrie	(930)	104,4	106,2	+ 2
Waren d. nichtverarb. Gewerbes	(99)	107,6	108,8	+ 1
Erfaßte Waren insgesamt	(1.034)	105,0	107,0	+ 2

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 285–287.

2.11. Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen im Jahresdurchschnitt
(in 1.000 Personen)

Wirtschaftsbereich	1975	1976	1977	1977 Veränderg. ggüb. Vorjahr	1977 Anteil (v.H.)
Land- und Forstwirtschaft	6.180	6.010	5.890	−120	11
Fischerei	430	420	450	+ 30	1
Bergbau	160	180	190	+ 10	0
Baugewerbe	4.790	4.920	4.990	+ 70	9
Verarbeitendes Gewerbe	13.460	13.450	13.400	− 50	25
Handel, Finanzwirtschaft, Grundstücksverkehr	12.960	13.230	13.720	+490	26
Verkehrs- u. Versorgungsbetriebe	3.630	3.740	3.710	− 30	7
Sonstige Dienstleistungsbetriebe	8.550	8.910	9.180	+270	17
Staat	1.960	1.750	1.780	+ 30	3
Insgesamt	52.230	52.710	53.420	+710	100

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 277.

2.12. Altersspezifische Arbeitslosenquoten[1)]
Jahresdurchschnitte

Altersgruppe	Männer 1976	Männer 1977	Frauen 1976	Frauen 1977
15–19 Jahre	6,3	6,7	2,9	2,8
20–24 〃	3,5	4,2	3,1	3,6
25–29 〃	2,8	2,6	4,0	4,5
30–34 〃	2,0	1,9	3,7	4,1
35–39 〃	1,9	1,8	2,4	2,9
40–54 〃	2,3	2,1	2,2	2,1
55–59 〃	5,2	5,1	3,6	3,4
60–64 〃	8,9	9,0	3,2	3,1
65–69 〃	6,8	6,8	0,0	0,0
70– 〃	4,2	3,8	0,0	0,0
Insgesamt	3,0	2,9	2,8	3,1

[1)] Arbeitslose bezogen auf die Zahl der Arbeitnehmer, daher vergleichbar mit den Arbeitslosenquoten der Bundesrepublik Deutschland (in v.H.)

Quelle: Berechnet aus dem Labour Force Survey des Office of the Prime Minister, Bureau of Statistics.

2.13. Monatliche Arbeitszeit eines ständig Beschäftigten
(Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche, einschl. Staat) in Stunden

Jahr	monatl. Arbeitszeit	darunter Überstunden
1973	182,0	15,4
1974	175,5	12,6
1975	172,0	10,6
1976	174,5	11,6
1977	174,7	12,0

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 281.

2.14. Lohnentwicklung

(Steigerungsrate in v.H. gegenüber dem Vorjahr für Verdienste der ständig Beschäftigten im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige)

Jahr	Steigerungsrate nominal	Steigerungsrate real[1)]
1970	17,1	9,2
1971	14,6	8,1
1972	16,0	11,0
1973	21,5	8,7
1974	27,2	2,2
1975	14,8	2,7
1976	12,8	3,2
1977	9,2	1,1

[1)] Die nominalen Werte wurden mit dem Verbraucherpreisindex für ganz Japan deflationiert.

Quelle: Berechnet nach Angaben für den monatlichen Index der Bar-Verdienste, in: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 279.

2.15. Monatliche Ausgaben für die Lebenshaltung privater Haushalte[1)]

Ausgabegruppe	1976 (¥)	1977 (¥)	1977 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)	1977 Anteil an den Ges. ausgaben (v.H.)
Nahrungsmittel	54.386	57.956	+ 7	29
Wohnung	17.250	18.703	+ 8	9
Heizung, Licht	6.707	7.663	+14	4
Kleidung	18.552	19.301	+ 4	10
Verschiedenes	83.768	94.314	+13	48
Gesamtausgaben für die Lebenshaltung	180.663	197.937	+10	100

[1)] Berechnet nach einer laufenden Stichprobenerhebung bei ca. 8.000 Haushalten in ganz Japan für einen durchschnittlichen Arbeitnehmerhaushalt. Nicht berücksichtigt sind Steuern, Sparbeiträge, Versicherungsprämien, Kredittilgungen, Ratenzahlungen.

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 307.

3.1. Hauptposten der Zahlungsbilanz

(Mill. US$)

Position	1975	1976	1977
1. Leistungsbilanz (Saldo: 1.1.+1.2.+1.3.)	— 682	3.680	10.918
1.1. Handelsbilanz (Saldo)[1)]	5.028	9.887	17.311
Ausfuhr	54.734	66.026	79.333
Einfuhr	49.706	56.139	62.022
1.2 Dienstleistungsbilanz (Saldo)	— 5.354	— 5.867	— 6.004
Leistungen an das Ausland	13.498	14.459	16.277
Leistungen aus dem Ausland	18.852	20.326	22.281
1.3. Übertragungen (Saldo)	— 356	— 340	— 389
2.1. Langfr. Kapitalverkehr (Saldo) (Mittelabfluß: —)	— 272	— 984	— 3.184
langfristige Ansprüche an das Ausland	— 3.392	— 4.559	— 5.247
langfr. Verbindlichkeiten ggüb. dem Ausland	3.120	3.575	2.063
(Grundbilanz 1.+2.1)	(— 954)	(2.696)	(7.734)
2.2. Kurzfr. Kapitalverkehr (Saldo)	— 1.138	111	— 648
3. Ungeklärte Beträge (statistisch nicht aufgliederbar)	— 584	117	657
4. Saldo aller Transaktionen im Leistungs- und Kapitalverkehr (1.+2.+3.)	— 2.676	2.924	7.743
5. Saldo der Devisenbilanz, einschl. SZR (Abnahme der Reserven: —)	— 703	3.789	6.244

[1)] Diese Zahlen sind nach dem IWF-Schema zusammengestellt. Die Angaben des Finanzministeriums für den Warenhandel auf Zollbasis weichen hiervon ab.

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, April 1978, S. 1/23/35/47/53.

3.2 Japans Warenhandel — Übersicht

Jahr	Warenausfuhr (fob) Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr (fob) Zunahme ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr (cif) Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr (cif) Zunahme ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einfuhr) (Mill. US$)
1970	19.318	20,8	18.881	25,7	437
1971	24.019	24,3	19.712	4,4	4.307
1972	28.591	19,0	23.471	19,1	5.120
1973	36.930	29,2	38.314	63,2	—1.384
1974	55.536	50,4	62.110	62,1	—6.574
1975	55.753	0,4	57.863	— 6,8	—2.110
1976	67.225	20,5	64.799	11,4	2.426
1977	80.495	19,7	70.809	9,3	9.686

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, *S.* 12.

3.3. Japans Warenhandel nach Ländergruppen und ausgewählten Ländern[1)]

(Rang)[2)] Länder	Ausfuhr (fob) 1976 Wert (Mill. US$)	Ausfuhr (fob) 1977 Wert (Mill. US$)	Ausfuhr (fob) 1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Einfuhr (cif) 1976 Wert (Mill. US$)	Einfuhr (cif) 1977 Wert (Mill. US$)	Einfuhr (cif) 1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
ASIEN	22.377	27.346	+22	33.292	36.981	+11
(2) Saudi-Arabien	1.889	2.342	+24	7.824	8.505	+ 9
(4) Indonesien	1.639	1.797	+10	4.091	4.997	+22
(5) Rep. Korea (Süd)	2.824	4.080	+44	1.917	2.113	+10
(6) Iran	1.707	1.926	+13	4.448	4.243	− 5
(9) Rep. China (Taiwan)	2.280	2.553	+12	1.190	1.289	+ 8
(10) Vereinig. Arab. Emirate	636	846	+33	2.468	2.748	+11
(11) VR China	1.663	1.939	+17	1.371	1.547	+13
(12) Kuwait	719	935	+30	2.013	2.488	+24
(15) Hongkong	1.840	2.320	+26	342	348	+ 2
Singapur	1.531	1.719	+12	647	687	+ 6
NORDAMERIKA	19.914	24.648	+24	15.192	16.064	+ 6
(1) USA	15.690	19.717	+26	11.809	12.396	+ 5
(8) Kanada	1.552	1.708	+10	2.715	2.881	+ 6
SÜDAMERIKA	2.341	3.070	+31	1.797	2.281	+27
Brasilien	882	840	− 5	819	947	+16
EUROPA	13.777	15.758	+14	6.321	7.206	+14
(7) Bundesrepublik Deutschland	2.243	2.782	+24	1.228	1.496	+22
(14) Großbritannien	1.400	1.950	+39	843	959	+14
Frankreich	966	1.006	+ 4	538	561	+ 4
Italien	518	444	−14	383	466	+22
EG	7.234	8.736	+21	3.623	4.195	+16
EFTA	2.036	2.373	+17	1.029	1.051	+ 2
(13) Sowjetunion	2.252	1.934	−14	1.167	1.422	+22
Osteuropa (ohne Sowjetunion)	549	736	+34	196	209	+ 7
AFRIKA	5.889	6.643	+13	2.076	2.128	+ 3
Liberia	2.809	2.487	−11	67	12	−82
Südafrika	708	757	+ 7	752	896	+19
OZEANIEN	2.927	3.029	+ 4	6.114	6.147	+ 1
(3) Australien	2.309	2.330	+ 1	5.361	5.289	− 1
Insgesamt (einschl. Restposten)	67.225	80.495	+20	64.799	70.809	+ 9

1) Den hier genannten Zahlen liegt die Zollbasis zugrunde; die Bank von Japan errechnet hiervon abweichende Zahlen für den Warenhandel nach dem IWF-Schema.

2) Reihenfolge der 15 wichtigsten Handelspartner Japans (nach Handelsvolumen 1977 geordnet).

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 14ff.

3.4. Japans Warenausfuhr nach Warengruppen

	Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Anteil (v.H.)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränd. g. Vorjahr (v.H.)	1977 Anteil (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	887	1	870	− 2	1
1.1.	Fisch u.ä.m.	598	1	554	− 7	1
2.	Roh- u. Brennstoffe (ohne Textilfasern)	561	1	692	+23	1
3.	Produkte d. Leichtindustrie	8.538	13	10.106	+18	13
3.1.	Textilien u. Bekleidung	4.216	6	4.700	+12	6
3.1.1.	Synthetikgarne	435	1	509	+17	1
3.1.2.	Synthetikgewebe	1.531	2	1.583	+ 3	2
3.2.	Nichtmetallische Mineralprodukte (u.a. Zement, Perlen)	921	1	1.146	+24	1
4.	Produkte d. Schwerindustrie	56.543	84	68.129	+21	85
4.1.	Chemische Erzeugnisse	3.747	6	4.300	+15	5
4.2.	Metalle und Waren daraus	13.170	20	14.084	+ 7	17
4.2.1.	Eisen- u. Stahlprodukte	10.485	16	10.519	0	13
4.3.	Maschinen u. Ausrüstungen	39.627	59	49.744	+26	62
4.3.1.	Radiogeräte	2.097	3	2.434	+16	3
4.3.2.	wiss. u. opt. Geräte	1.856	3	2.548	+37	3
4.3.3.	Kraftfahrzeuge	8.903	13	11.552	+30	14
4.3.4.	Schiffe	7.049	11	8.129	+15	10
Insgesamt (1.—4.)		67.225	100	80.495	+20	100

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 62 ff.

3.5. Japans Wareneinfuhr nach Warengruppen

Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1976 Anteil (v.H.)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränd. ggüb. Vorj. (v.H.)	1977 Anteil (v.H.)
1. Ernährung	10.282	16	11.339	+10	16
2. Grundstoffe für die Industrie	47.215	73	51.563	+ 9	73
2.1. Rohmaterialien (u.a. Erze, Holz, Fasern)	11.756	18	12.575	+ 7	18
2.2. Fossile Brennstoffe	28.287	44	31.149	+10	44
2.3. Chemische Erzeugnisse	2.602	4	2.939	+13	4
2.4. Metalle	1.734	3	1.981	+14	3
2.5. Textilgarne, -gewebe u.ä.m.	779	1	727	− 7	1
3. Investitionsgüter	4.158	6	4.369	+ 5	6
3.1. Nicht elektr. Maschinen	1.960	3	2.235	+14	3
3.2. Elektr. Maschinen	1.212	2	1.235	+ 2	2
3.3. Lkw, Schiffe, Flugzeuge	594	1	437	−26	1
4. Kurzl. Verbrauchsgüter	1.298	2	1.501	+16	2
4.1. Textilien und Bekleidung	921	1	1.005	+ 9	1
5. Langl. Verbrauchsgüter	1.146	2	1.313	+15	2
5.1. Haushaltsausrüstungen	66	0	78	+19	0
5.2. elektr. Haushaltsgeräte	94	0	93	− 2	0
5.3. Pkw	222	0	285	+28	0
5.4. Spielwaren, Musikinstrumente	285	0	302	+ 6	0
Insgesamt (1.—5.)	64.799	100	70.809	+ 9	100

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 64–65.

3.6. Japans Warenhandel mit den Vereinigten Staaten (USA)

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einfuhr) (Mill. US$)
1968	4.086	+36	3.527	+10	+ 559
1969	4.958	+21	4.090	+16	+ 868
1970	5.940	+20	5.560	+36	+ 380
1971	7.495	+26	4.978	−11	+2.517
1972	8.848	+18	5.852	+18	+2.996
1973	9.449	+ 7	9.270	+58	+ 179
1974	12.799	+36	12.682	+37	+ 117
1975	11.149	+13	11.608	− 9	− 459
1976	15.690	+41	11.809	+ 2	+3.881
1977	19.717	+26	12.396	+ 5	+7.321

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 16.

3.7. Japans Warenausfuhr in die USA nach Warengruppen

Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	236	200	−15
1.1 Fisch u. ä. m.	178	133	−25
2. Textilien und Bekleidung	576	669	+16
2.1. Bekleidung	218	246	+13
3. Chemische Erzeugnisse	413	488	+18
3.1. Med. und pharm. Erzeugnisse	27	45	+67
3.2. Kunststoffe	84	105	+25
4. Nichtmetallische Mineralprodukte	257	337	+31
4.1. Porzellan	177	234	+32
5. Metallprodukte	2.900	3.305	+14
5.1. Eisen- u. Stahlprodukte (Halbwaren)	2.051	2.311	+13
5.2. Metallerzeugnisse	719	850	+18
6. Maschinen u. Ausrüstungen	10.212	13.353	+31
6.1. Büromaschinen, Rechner	394	452	+15
6.2. Nähmaschinen	94	102	+ 9
6.3. Fernsehgeräte	617	506	−18
6.4. Radios	700	821	+17
6.5. Kraftfahrzeuge	3.529	4.926	+40
6.6. Wissenschaftliche u. optische Geräte	609	900	+48
6.7. Tonbandgeräte	384	532	+39
7. Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	1.097	1.365	+24
Insgesamt (1.—7.)	15.690	19.717	+26

Quelle: (abgerundete Beträge nach) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976 S. 134–137 und 12/1977 S. 136–139.

3.8. Japans Wareneinfuhr aus den USA nach Warengruppen

	Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	2.684	2.734	+ 2
2.	Textilrohstoffe	268	357	+33
3.	Metallerze und Schrott	240	225	+ 6
4.	Sonst. Rohstoffe	2.642	3.018	+14
5.	Fossile Brennstoffe	1.447	1.350	− 7
6.	Chemische Erzeugnisse	1.084	1.153	+ 6
6.1.	Med. und pharm. Erzeugnisse	159	166	+ 4
7.	Maschinen und Ausrüstungen	2.252	2.369	+ 5
7.1.	Büromaschinen	287	358	+25
7.2.	Flugzeuge	232	196	−16
7.3.	Kraftmaschinen	217	300	+38
8.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	1.192	1.191	± 0
8.1.	Textilien u. Bekleidung	80	85	+ 6
8.2.	Nichteisenmetalle	108	76	+30
Insgesamt (1.—8.)		11.809	12.396	+ 5

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 142–145 und 12/1977, S. 144–147.

3.9. Japans Warenhandel mit der Europäischen Gemeinschaft (EG)

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Steigerung ggüb. Vorjahr (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Steigerung ggüb. Vorjahr (v.H.)	Saldo (Ausfuhr—Einfuhr) (Mill. US$)
1968	687	+ 26	737	+ 13	− 50
1969	968	+ 41	821	+ 11	148
1970	1.303	+ 35	1.117	+ 36	186
1971	1.635	+ 26	1.138	+ 2	497
1972	2.203	+ 35	1.395	+ 23	807
1973	4.400	+100	3.177	+128	1.223
1974	5.968	+ 36	3.982	+ 25	1.986
1975	5.675	− 5	3.371	− 15	2.304
1976	7.234	+ 27	3.623	+ 7	3.701
1977	8.736	+ 21	4.195	+ 16	4.541

Zahlenangaben für die erweiterte EG ab 1973.

Quelle: (abgerundete Zahlen und eigene Berechnungen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 18.

3.10. Japans Warenausfuhr in die EG nach Warengruppen

	Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	129	77	−40
1.2.	Fisch u. ä. m.	104	52	−50
2.	Roh- und Brennstoffe (ohne Textilfasern)	105	149	+42
3.	Produkte d. Leichtindustrie	817	1.002	+23
3.1.	Textilien und Bekleidung	191	233	+22
3.1.1.	Baumwollgewebe	31	35	+13
3.1.2.	Synthetikgewebe	35	50	+43
3.2.	Nichtmetallische Mineralprodukte (u.a. Perlen)	88	89	+ 1
4.	Produkte der Schwerindustrie	6.109	7.424	+22
4.1.	Chemische Erzeugnisse	355	395	+11
4.2.	Metalle und Waren daraus	690	617	−10
4.2.1.	Eisen- u. Stahlprodukte	500	400	−20
4.3.	Maschinen u. Ausrüstungen	5.063	6.412	+27
4.3.1.	Fernsehgeräte	156	144	− 1
4.3.2.	Radiogeräte	422	517	+23
4.3.3.	Kraftfahrzeuge	988	1.197	+21
4.3.4.	Schiffe	605	986	+63
Insgesamt (1.—4.)		7.234	8.736	+21

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 128/129.

3.11. Japans Wareneinfuhr aus der EG nach Warengruppen

Warengruppe	1976 (Mill. US$)	1977 (Mill. US$)	1977 Veränderg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
1. Ernährung	414	468	+13
2. Grundstoffe für die Industrie	1.386	1.563	+13
2.1. Rohmaterialien (u. a. Erz, Holz, Fasern)	104	114	+10
2.2. Fossile Brennstoffe	47	44	− 6
2.3 Chemische Erzeugnisse	758	860	+13
2.4. Metalle	97	96	± 0
2.5. Textilgarne, -gewebe u. ä. m.	169	195	+15
3. Investitionsgüter	1.031	1.249	+21
3.1. Nicht elektr. Maschinen	578	717	+22
3.2. Elektr. Maschinen	190	261	+37
3.3. Lkw, Schiffe, Flugzeuge	134	111	−17
4. Kurzlebige Verbrauchsgüter	276	366	+33
4.1. Textilien und Bekleidung	137	175	+28
5. Langlebige Verbrauchsgüter	359	440	+23
5.1. Haushaltsausrüstungen	22	32	+45
5.2. Elektr. Haushaltsgeräte	15	14	− 7
5.3. Pkw	126	175	+39
5.4. Spielwaren, Musikinstrumente	60	64	+ 7
Insgesamt (1.—5.)	3.623	4.195	+16

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 130/131.

3.12. Japans Warenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland

Jahr	Warenausfuhr Wert (Mill. US$)	Warenausfuhr Veränderg. g. Vorj. (v.H.)	Wareneinfuhr Wert (Mill. US$)	Wareneinfuhr Veränderg. g. Vorj. (v.H.)	Saldo (Ausfuhr-Einfuhr) (Mill. US$)
1968	287,4	+34	400,6	+10	−113,2
1969	392,9	+37	445,3	+11	− 52,4
1970	550,2	+40	617,0	+39	− 66,8
1971	658,2	+20	606,9	− 2	+ 51,3
1972	930,3	+41	681,1	+12	+249,2
1973	1.270,8	+37	1.116,2	+64	+154,6
1974	1.497,9	+18	1.454,4	+30	+ 43,5
1975	1.660,7	+11	1.139,0	−22	+521,7
1976	2.242,8	+35	1.228,3	+ 8	+1.014,5
1977	2.781,7	+24	1.496,2	+22	+1.285,5

Quelle: (abgerundete Zahlen nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 19.

3.13. Japans Warenausfuhr in die Bundesrepublik Deutschland nach Warengruppen

Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)	1977 Anteil v.H.
1. Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	23,1	15,3	−34	0
1.1. Fisch u.ä.m.	9,4	4,1	−56	
2. Textilien u. Bekleidung	59,0	85,8	+45	3
2.1. Bekleidung	16,7	19,6	+17	
3. Chemische Erzeugnisse	103,8	112,1	+ 8	4
3.1. Med. u. pharmaz. Erzeugnisse	14,4	12,8	−11	
3.2. Kunststoffe	20,3	25,2	+24	
4. Nichtmetallische Mineralprodukte	50,7	45,8	−10	2
4.1. Perlen	20,6	3,7	−82	
5. Metallprodukte	239,9	255,0	+ 6	9
5.1. Eisen-u. Stahlprodukte (Halbwaren)	171,2	165,2	− 4	
5.2. Metallerzeugnisse	61,4	77,9	+27	
6. Maschinen u. Ausrüstungen	1.513,0	1.937,3	+28	70
6.1. Büromaschinen, Rechner	106,2	106,6	0	
6.2. Nähmaschinen	33,8	41,0	+21	
6.3. Wälzlager	55,7	38,2	−31	
6.4. Fernsehgeräte	62,1	57,8	− 7	
6.5. Radios	196,4	224,7	+14	
6.6. Elektron. Bauteile	55,6	75,1	+35	
6.7. Kraftfahrzeuge	109,9	165,7	+51	
6.8. Krafträder	54 5	74,1	+36	
6.9. Schiffe	144,3	248,1	+72	
6.10. Wissenschaftl. u. optische Geräte	239,0	308,1	+29	
6.11. Uhren	32,4	50,3	+55	
6.12. Tonbandgeräte	108,1	123,2	+14	
7. Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	253,3	330,4	+30	12
7.1. Spielwaren	12,8	13,9	+ 9	
Insgesamt (1.—7.)	2.242,8	2.781,7	+24	100

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1977, S. 136–139.

3.14. Japans Wareneinfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland nach Warengruppen

	Warengruppe	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderg. g. Vorjahr (v.H.)	1977 Anteil v.H.
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	54,9	78,1	+ 42	5
2.	Textilrohstoffe	1,6	3,1	+ 94	0
3.	Metallerze und Schrott	2,0	0,4	− 80	0
4.	Sonst. Rohstoffe	6,0	9,9	+ 65	1
5.	Fossile Brennstoffe	32,8	34,8	+ 6	2
5.1.	Kohle	30,0	31,0	− 3	
6.	Chemische Erzeugnisse	365,1	424,8	+ 16	29
6.1.	Med. und pharm. Erzeugnisse	123,9	149,8	+ 21	
7.	Maschinen und Ausrüstungsgüter	578,4	716,5	+ 24	48
7.1.	Büromaschinen	23,1	21,0	− 9	
7.2.	Metallbearbeitungsmaschinen	15,4	31,7	+106	
7.3.	Textilmaschinen	28,8	26,1	− 9	
7.4.	Schiffe	40,0	1,2	− 97	
7.5.	Feinmechan. opt. Geräte, Uhren	72,5	87,2	+ 20	
7.6.	Kraftfahrzeuge	106,6	142,7	+ 34	
8.	Sonst. bearbeitete Erzeugnisse	187,5	228,6	+ 22	15
8.1.	Textilien u. Bekleidung	29,0	31,5	+ 9	
8.2.	Nichteisenmetalle	11,4	15,3	+ 34	
	Insgesamt (1.—8.)	1.228,3	1.496,2	+ 22	100

Quelle: (abgerundete Beträge nach:) Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1976, S. 142–145 und 12/1977, S. 144–147.

3.15. Japans China-Warenhandel (VR China und Taiwan)

(Mill. US$)

Jahr	Ausfuhren nach	Einfuhren aus	Handelsvolumen mit	Ausfuhren nach	Einfuhren aus	Handelsvolumen mit
	Taiwan			VR China		
1972	1.091	422	1.513	609	491	1.100
1973	1.642	891	2.533	1.039	974	2.013
1974	2.009	955	2.964	1.984	1.305	3.289
1975	1.822	812	2.634	2.259	1.531	3.790
1976	2.280	1.190	3.740	1.663	1.371	3.034
1977	2.553	1.289	3.842	1.939	1.547	3.486

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan. 12/1977, S. 34 und 58.

3.16. Japans Warenausfuhr in die VR China nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderung g. Vorj. (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	0	0	0	—
2.	Textilien u. Bekleidung	123	162	198	+ 22
2.1.	Kunstfasern	62	68	67	− 1
2.2.	Synth. Garne	20	25	35	+ 40
2.3.	Kunstfasergewebe	28	49	64	+ 21
3.	Chemische Erzeugnisse	453	204	343	+ 68
3.1.	Kunstdünger	317	83	149	+ 80
4.	Nichtmetallische Mineralprodukte	2	4	2	− 50
5.	Metallprodukte	890	867	1.106	+ 28
5.1.	Eisen- u. Stahlprodukte (Halbwaren)	795	824	1.028	+ 25
6.	Maschinen u. Ausrüstungen	696	393	217	− 45
7.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	95	33	73	+121
	Insgesamt	2.258	1.663	1.939	+ 17

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1975, S. 136/139, 12/1976, S. 134/139 und 12/1977, S. 136/139.

3.17. Japans Wareneinfuhr aus der VR China nach Warengruppen

	Warengruppe	1975 Wert (Mill. US$)	1976 Wert (Mill. US$)	1977 Wert (Mill. US$)	1977 Veränderung g. Vorj. (v.H.)
1.	Nahrungs-, Futter- u. Genußmittel	202	247	252	+ 2
2.	Textilrohstoffe	90	108	130	+20
3.	Metallerze und Schrott	5	4	6	+50
4.	Sonstige Rohstoffe	153	137	145	+ 6
5.	Fossile Brennstoffe	764	591	685	+16
6.	Chemische Erzeugnisse	40	45	49	+ 9
7.	Maschinen u. Ausrüstungen	1	1	1	± 0
8.	Sonstige bearbeitete Erzeugnisse	277	237	280	+18
8.1.	Textilien u. Bekleidung	199	167	184	+10
	Insgesamt	1.531	1.371	1.547	+13

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan, 12/1975, S. 144/147, 12/1976, S. 142/145 und 12/1977, S. 144/147.

3.18. Langfristiger Kapitalverkehr — Japanische Anlagen im Ausland

(nach Form der Kapitalanlage; Mill. US$)[1)]

Jahr	Saldo des langfr. Kapitalverkehrs (ausl.—jap. Anlagen)	Direktinvestitionen	Ausfuhrkredite (langfristig)	Darlehen	Portfolio-investitionen	Sonstige	jap. Nettokapital-anlage im Ausland
1967	— 812	— 123	— 481	— 221	— 4	— 46	— 875
1968	— 239	— 220	— 586	— 237	— 3	— 50	—1.096
1969	— 155	— 206	— 674	— 336	— 1	— 291	—1.508
1970	—1.591	— 355	— 787	— 628	— 62	— 199	—2.031
1971	—1.082	— 360	— 863	— 594	— 195	— 219	—2.231
1972	—4.487	— 723	— 324	—1.684	—1.188	—1.101	—5.020
1973	—9.750	—1.904	—1.048	—3.038	—1.787	— 691	—8.468
1974	—3.881	—2.012	— 672	—1.136	— 141	— 102	—4.063
1975	— 272	—1.763	— 29	—1.295	— 24	— 281	—3.392
1976	— 984	—1.991	— 571	—1.525	— 146	— 326	—4.559
1977	—3.184	—1.645	—1.388	— 472	—1.718	— 24	—5.247

[1)] Die mit "—" bezeichneten Werte bedeuten Kapitalabflüsse

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, April 1978, S. 47 ff.

3.19 Langfristiger Kapitalverkehr — Ausländische Anlagen in Japan

(nach Form der Kapitalanlage; Mill. US$)[1)]

Jahr	Direktinvestitionen	Einfuhrkredite (langfristig)	Darlehen	Portfolio-investitionen	Auslandsanleihen	Sonstige	ausl. Nettokapital-anlage in Japan
1967	45	—32	29	70	— 13	— 36	63
1968	76	—15	478	229	119	— 30	857
1969	72	3	385	730	200	— 37	—1.353
1970	94	7	80	252	44	— 37	440
1971	210	8	20	940	8	— 37	1.149
1972	169	11	—197	696	— 105	— 41	533
1973	— 42	—12	—313	— 591	— 198	— 126	—1.282
1974	202	— 6	—232	— 865	80	1.003	182
1975	226	—26	166	1.518	1.235	1	3.120
1976	113	— 5	326	1.595	1.509	37	3.575
1977	21	—13	—324	1.256	1.099	24	2.063

[1)] Die mit "—" bezeichneten Werte bedeuten Kapitalabflüsse

Quelle: The Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, April 1978, S. 53 ff.

3.20. Genehmigte japanische Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweig und Gebiet

(Bestände, d.h. von 1951 bis 31. 3. 1977 auf summierter Betrag) (Wert: Mill. US$, Fälle: Anzahl)

Wirtschaftszweig		Europa	Rest-Afrika	Nord-Amerika	Latein-Amerika	Südost-Asien	Naher u. Mittlerer Osten	Ozeanien	Insgesamt	Anteil des Wirtschafts-zweiges
1. Verarbeitendes Gewerbe	Wert	301	65	1.040	1.782	2.218	302	358	6.065	31.3
	Fälle	202	102	531	559	2.974	49	122	4.539	31,0
—Nahrungsmittel	Wert	37	8	62	73	99	0	36	314	1,6
	Fälle	17	28	101	53	168	1	29	397	2,7
—Textil	Wert	24	33	81	263	718	4	4	1.127	5,8
	Fälle	21	43	55	101	452	3	6	681	4,6
—Holz, Holzschliff	Wert	—	0	243	139	113	—	80	575	3,0
	Fälle	—	1	25	31	179	—	23	259	1,8
—Chemie	Wert	60	1	63	403	201	219	97	1.044	5,4
	Fälle	36	2	46	72	343	11	16	526	3,6
—Eisen, NE-Metalle	Wert	39	15	213	319	270	27	70	952	4,9
	Fälle	13	17	29	61	280	5	13	418	2,9
—Maschinen	Wert	64	—	92	185	97	6	7	452	2,3
	Fälle	41	—	102	81	276	5	10	515	3,5
—Elektro	Wert	33	4	204	134	294	5	12	687	3,5
	Fälle	26	5	74	66	532	5	8	716	4,9
—Fahrzeug-u. Schiffbau	Wert	8	0	36	220	136	3	49	453	2,3
	Fälle	7	1	14	28	98	5	7	160	1,1
—Sonstige	Wert	36	3	44	45	290	38	4	460	2,4
	Fälle	41	5	85	66	646	14	10	867	5,9
2. Übrige Wirtschaftszweige	Wert	2.554	708	3.626	1.519	3.246	952	734	13.340	68,7
	Fälle	1.242	373	4.211	1.236	2.405	112	543	10.122	69,0
—Land-u. Forstwirtschaft	Wert	0	4	37	68	113	2	36	260	1,3
	Fälle	2	7	64	82	179	3	74	411	2,8
—Fischerei	Wert	2	27	18	29	41	0	30	148	0,8
	Fälle	4	48	22	41	91	3	57	266	1,8
—Bergbau	Wert	859	400	417	594	2.152	28	408	4.859	25,0
	Fälle	9	70	109	92	131	6	63	480	3,3
—Baugewerbe	Wert	5	0	57	67	27	4	2	163	0,8
	Fälle	8	1	73	42	117	12	6	259	1,8
—Handel	Wert	351	1	1.777	214	170	4	93	2.611	13,5
	Fälle	706	15	1.845	294	843	32	172	3.907	26,6
—Kreditinstitute Versicherungen	Wert	494	1	545	258	173	18	29	1.518	7,8
	Fälle	101	9	62	65	123	13	20	393	2,7
—Sonstige (einschl. Immobilien u. Zweigniederlassung)	Wert	843	274	775	289	568	897	136	3.781	19,5
	Fälle	412	223	2.036	620	921	43	151	4.406	30,1
Insgesamt (1+2)	Wert	2.854	773	4.666	3.301	5.464	1.254	1.092	19.405	100
	Fälle	1.444	475	4.742	1.795	5.379	161	665	14.661	100
Anteil des Gebietes	Wert	14,7	4,0	24,0	17,0	28,2	6,5	5,6		100
	Fälle	9,8	3,2	32,3	12,2	36,7	1,1	4,5		100

Quelle: (Zahlen nach Bank von Japan in:) MITI, Keizai Kyoryoku no Genjyo to Mondaiten (Probleme und jetziger Stand der wirtschaftlichen Zusammenarbeit) Tokyo 1978, S. 604. (Abweichungen bei den $-Beträgen ergeben sich durch Auf- bzw. Abrundungen auf volle Millionen)

3.21. Japans Leistungen in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit

	Art der Leistung	1975 Betrag Mill. US$	1976 Betrag Mill. US$	1977 Betrag Mill. US$	1977 Veränderung g. Vorj. v.H.	1977 Anteil am BSP v.H.
1.	Staatliche Leistungen	1.147,7	1.104,9	1.424,4	+ 28,9	0,21
1.1.	Bilaterale Leistungen	850,4	753,0	899,3	+ 19,4	
1.1.1.	Hilfe (ohne Gegenleistung)	201,7	181,9	236,7	+ 30,1	
	-(Kapitalhilfe)	(114,5)	(76,8)	(88,8)	(+ 15,6)	
	-(Technische Hilfe)	(87,2)	(108,1)	(147,8)	(+ 36,7)	
1.1.2.	Direkte Kredite	648,7	568,1	662,2	+ 16,6	
1.2.	Beiträge zu internationalen Organisationen	297,3	352,0	525,2	+ 49,2	
2.	Sonst. öffentl. Leistungen	1.369,5	1.333,4	1.622,6	+ 21,7	0,24
2.1.	Exportkredite (Laufzeit über 1 Jahr)	339,0	471,0	1.081,6	+129,6	
2.2.	Finanzierung von Direkt-investitionen	1.015,5	776,8	417,4	– 46,3	
2.3.	Kredite über internationale Organisationen	14,9	85,6	123,6	+ 44,4	
3.	Private Leistungen insgesamt	372,9	1.564,3	2.487,9	+ 59,0	0,36
3.1.	Exportkredite (Laufzeit über 1 Jahr)	82,7	319,0	913,8	+186,5	
3.2.	Direkt-Investitionen (einschl. Portfolioinvestitionen und Fremdwährungskredite)	273,3	1.184,1	1.223,6	+ 3,3	
3.3.	Kredite über internationale Organisationen	6,9	45,0	332,2	+638,2	
3.4.	Hilfe von nichtgewerblichen Organisationen	10,1	16,2	18,3	+ 13,0	
	Insgesamt (1.+2.+3.)	2.890,1	4.002,6	5.534,9	+ 38,3	0,81

Quelle: MITI-News, 19. 7. 1978.

4.1. Produktionsstatistik

Produktion ausgewählter Erzeugnisse (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1975 Menge	1976 Menge	1977 Menge	1977 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)
Kohle	Mill. t	19,0	18,4	18,2	– 0,8
Strom	Mrd. kWh	383,6	413,6	431,3	+ 4,3
Gas	Billion Kcal	77,3	83,1	84,1	+ 1,1
Benzin	Mill. m³	28,9	30,2	31,3	+ 3,9
Schweröl	Mill. m³	128,8	126,5	127,8	+ 1,0
Aluminium	1.000 t	1.013,3	919,4	1.188,2	+29,2
Roheisen	Mill. t	86,9	86,6	85,9	– 0,8
Rohstahl	Mill. t	102,3	107,4	102,4	– 4,6
Warmgewalzter Stahl	Mill. t	77,9	83,2	79,6	– 4,3
Elektrolytkupfer	1.000 t	818,9	864,4	933,7	+ 8,0
Werkzeugmaschinen	1.000 Stck.	88,1	119,0	131,4	+10,4
Haushaltsnähmaschinen	Mill. Stck.	2,8	3,0	3,0	– 0,8
Stahlschiffe	Mill. BRT	16,0	14,2	11,4	–20,1
Personenkraftwagen	1.000 Stck.	4.568	5.028	5.429	+ 8.0
Autofahrgestelle für Busse u. Lkw	Mill. Stck.	2,3	2,8	3,0	+ 9,6
Radiogeräte	Mill. Stck.	14,3	16,8	17,3	+ 2,9
Fernsehgeräte	Mill. Stck.	10,6	15,1	14,3	– 5,1
elektr. Waschmaschinen	Mill. Stck.	3,2	3,9	4,0	+ 2,0
Kühlschränke	Mill. Stck.	3,5	3,9	4,0	+ 2,5
Uhren	Mill. Stck.	56,8	71,0	84,8	+19,5
Autoreifen	1.000 t	511,3	544,1	583,1	+ 7,2
Tafelglas	Mill. Kisten	24,5	25,5	23,8	– 6,6
Schwefelsäure 100%	Mill. t	6,0	6,1	6,4	+ 4,8
Ammoniumsulfat	Mill. t	2,1	2,1	2,0	– 2,8
Papier	Mill. t	7,7	8,6	8,8	+ 1,5
Pappe	Mill. m²	5.730	6.649	6.939	+ 4,4
Seidengewebe	Mill. m²	168,5	163,1	155,6	– 4,6
Baumwollgewebe	Mrd. m²	2,1	2,2	2,2	+ 1,3
Wollgewebe	Mill. m²	356,7	373,7	347,3	– 7,1
Rayongewebe	Mill. m²	154,1	148,6	127,6	–14,1
Zellwollgewebe	Mill. m²	476,2	557,5	559,8	+ 0,4
Synth. Faser	1.000 t	1.061	1.246	1.320	+ 6,0
Vollsynth. Gewebe	Mill. m²	2.411	2.808	2.884	+ 2,7
Baumwollgarne	1.000 t	460	498	441	–11,4
Wollgarne	1.000 t	142	159	130	–18,2
Rohseide, 60 kg Ballen	1.000 Stck.	336,1	298,1	268,0	–10,1

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 241 ff.

4.2. Eisen- und Stahlproduktion (Mengen)

Erzeugnis	1974 (1.000 t)	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1977 (1.000 t)	1977 Veränd. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Roheisen	90.437	86.878	86.575	85.886	−0,8
Rohstahl	117.131	102.313	107.399	102.405	−4,6
Walzstahl (warmgewalzt, gewöhnl.)	91.039	77.878	83.161	79.596	−4,3
Edelstahl (warmgewalzt)	9.289	7.955	9.885	10.304	+4,2
Stahlrohre (ohne Edelstahl)	8.749	7.824	7.409	7.996	+7,9
Kaltbandstahl	14.742	13.057	17.192	17.099	−0,5
Kaltgewalzte Bleche (gewöhnl.)	3.236	2.420	3.030	3.012	−0,6
Weißbleche	2.017	1.559	1.797	1.865	+3,8
Verzinktes Blech	5.301	4.307	5.824	5.904	+1,4
Ferrolegierungen	2.267	2.139	2.007	1.808	−9,9

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 111–113.

4.3. Lieferungen von Walzstahl nach Abnehmern (Mengen)

Abnehmergruppe	1976 (1.000 t)	1977 (1.000 t)	1977 Veränderung ggü. Vorjahr (v.H.)
Lieferungen insgesamt	81.551	79.280	− 2,8
Ausland	32.504	30.602	− 5,9
Inland	49.047	48.678	− 0,8
im Inland u. a.:			
Eisen- u. Stahlindustrie	8.910	8.227	− 7,7
Metallverarb. Industrie	3.814	3.914	+ 2,6
Maschinenbau	977	1.085	+11,1
Elektromaschinenbau	1.182	1.272	+ 7,6
Automobilindustrie	4.209	4.833	+14,8
Schiffbau	3.318	3.583	+ 8,0
Verkehr u. Nachrichtenübertragung	310	458	+47,7
Energiewirtschaft (Gas, Wasser, Elektrizität)	140	188	+34,3
Handel	18.500	17.190	− 7,1
Bergbau	52	62	+19,2
Bauwirtschaft	4.946	5.214	+ 5,4

Quelle: MITI, Monthly Report of The Iron and Steel Statistics, 3/1978, S. 56.

4.4. Ausfuhr von Eisen und Stahl nach Ländergruppen (Mengen)

Länder	1974 (1.000 t)	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1977 (1.000 t)	1977 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)	1977 Anteil (v.H.)
Nordamerika	7.973	6.679	8.612	8.816	+ 2,4	25,2
(USA)	(6.510)	(5.724)	(7.444)	(7.596)	(+ 2,0)	(21,7)
Südostasien	10.995	8.919	10.865	12.895	+18,7	36,9
Europa	4.468	5.140	8.242	4.696	−43,0	13,4
(EG)	(1.090)	(1.640)	(1.616)	(1.286)	(−20,4)	(3,7)
(BR Deutschland)	(237)	(551)	(517)	(536)	(+ 3,7)	(1,5)
Lateinamerika	3.829	2.798	2.179	2.340	+ 7,4	6,7
Mittl. und Naher Osten[1)]	3.217	4.592	5.232	3.937	−24,8	11,3
Rest-Afrika	1.380	1.288	1.120	1.510	+34,8	4,3
Ozeanien	1.262	577	785	789	+ 0,5	2,3
Insgesamt	33.124	29.994	37.035	34.983	− 5,5	100

[1)] Die Gruppe umfaßt die Länder Afrikas und Asiens von Libyen bis Iran, d.h. insbesondere die Olländer.
Quelle: MITI, Monthly Report of the Iron and Steel Statistics, 4/1978, S. 74/75.

4.5. Auftragseingang in der Investitionsgüterindustrie (Werte)[1)]

Monat	1976 (Mill. ¥)	1977 (Mill. ¥)	1977 Veränderung ggüb. Vorjahr (v.H.)
Januar	313.830	451.085	+43,7
Februar	431.704	422.451	− 2,1
März	1.004.912	960.950	− 4,4
April	427.323	465.483	+ 8,9
Mai	435.223	406.281	− 6,6
Juni	472.348	689.266	+45,9
Juli	506.413	423.589	−16,4
August	459.372	528.253	+15,0
September	1.174.107	889.936	−24,2
Oktober	446.840	474.121	+ 6,1
November	476.670	469.779	− 1,4
Dezember	547.596	639.683	+16,8
Insgesamt	6.696.338	6.820.877	+ 1,9

[1)] Aufträge aus dem In- und Ausland, ausschl. Schiffbau.
Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1976, S. 245, und 1977, S. 249.

4.6. Automobilproduktion und -ausfuhr nach Verwendungs- und Größenklassen

Verwendungs- bzw. Größenklasse	Hubraum bzw. Nutzlast	1976 Mengen Produktion (Einh.: 1.000)	1976 Mengen Ausfuhr (Einh.: 1.000)	1977 Mengen Produktion (Einh.: 1.000)	1977 Mengen Ausfuhr (Einh.: 1.000)	1977 Verbnd. g. Vorjahr Produkt. (v.H.)	1977 Verbnd. g. Vorjahr Ausfuhr (v.H.)
1. Pkw		5.028	2.539	5.429	2.959	+ 8,0	+16,5
1.1. Gehobene Klasse	über 2.000 cm³	311	2.534	438	2.949	+41,0	+ 16,4
1.2. Mittelklasse und Kleinwagen	550—2.000 cm³	4.549		4.811		+ 5,7	
1.3. Kleinstwagen	bis 550 cm³	168	5	180	10	+ 7,3	+100,0
2. Lkw		2.767	1.153	3.027	1.370	+ 9,4	+ 18,8
2.1. Schwerere Lkw	über 2 t	487	194	682	265	+40,4	+ 36,6
2.2. Mittlere u. kleinere Lkw	über 550 cm³ und bis 2 t	1.804	888	1.754	1.023	— 2,8	+ 15,2
2.3. Kleinlieferwaren	bis 550 cm³	476	70	591	82	+24,1	+ 17,1
3. Busse		42	18	48	24	+15,1	+ 33,3
Insgesamt (1.+2.+3.)		7.837	3.710	8.504	4.353	+ 8,5	+ 17,3
(Anteil der Ausfuhr v.H.)		100	47,3	100	51,2		

Quelle: Japan Automobile Manufacturers' Association.

4.7. Automobilabsatz nach Herstellern

Hersteller	1976 Inlandsabsatz[1] Menge (Ein.: 1.000)	1976 Ausfuhr Menge (Ein.: 1.000)	1977 Inlandsabsatz[1] Menge (1.000 Einh.)	1977 Inlandsabsatz[1] Verändg. g. Vorjahr (v.H.)	1977 Inlandsabsatz[1] Marktanteil (v.H.)	1977 Ausfuhr Menge (1.000 Einh.)	1977 Ausfuhr Verändg. g. Vorjahr (v.H.)
1. Toyota Motor	1.305	1.177	1.303	— 0,2	31,1	1.413	+20,0
2. Nissan Motor	1.076	1.143	1.060	— 1,5	25,3	1.217	+ 6,5
3. Mitsubishi Motors	372	280	428	+15,1	10,2	333	+19,0
4. Toyo Kogyo	292	436	300	+ 2,7	7,2	525	+20,5
5. Honda Motor	249	307	246	— 1,2	5,9	445	+44,8
6. Daihatsu Kogyo	226	38	245	+ 8,4	5,8	61	+59,6
7. Suzuki Motor	175	40	190	+ 8,6	4,5	42	+ 6,5
8. Isuzu Motors	146	183	165	+13,0	3,9	167	— 8,8
9. Fuji Heavy Ind.	162	80	158	— 2,5	3,8	118	+48,0
10. Hino Motors	40	15	39	— 2,7	0,9	21	+41,6
11. Nissan Diesel Motor	18	11	19	+ 7,0	0,5	11	— 5,2
Pkw-Einfuhren	41		42	+ 0,5	1,0		
Insgesamt (einschl. Einfuhren)	4.104	3.710	4.194	+ 2,2	100	4.353	+17,3

[1] Neuzulassungen.

Quelle: Japan Automobile Manufacturers' Association und Japan Automobile Dealers Association.

4.8. Produktion und Verkauf von Fotogeräten 1977

(Die oberen Zahlen bezeichnen die Menge in Einheiten von 1.000 Stück, die unteren den Wert in Mill. ¥)

Gerätetyp	Produktion	Zuwachs (v.H.)	Inlandsverkauf	Zuwachs (v.H.)	Ausfuhr	Zuwachs (v.H.)
35 mm-Kamera, Schlitzverschluß (inkl. SLR)	4.250 171.384	27,3 25,5	889 42.380	— 0,5 — 2,7	3.334 122.551	37,8 36,4
35 mm-Kamera, Zentralverschluß (inkl. SLR, Halbformat)	3.642 55.896	19,8 20,1	1.286 23.231	— 5,6 1,5	2.263 29.772	36,3 32,9
Kassetten-Kamera (einschl. 126, 16 mm und darunter)	1.213 13.397	10,4 15,3	426 4.646	—17,2 —12,6	813 8.214	43,0 73,1
Andere Fotoapparate (TLR)	168 7.305	5,2 — 4,2	38 2.229	—24,7 —32,0	117 4.005	8,3 3,6
Fotoapparate zusammen	9.273 247.983	21,4 22,5	2.639 72.486	— 6,4 — 3,4	6.527 164.542	37,2 36,1
8 mm-Filmkamera	1.521 50.104	4,6 2,0	186 9.304	—22,7 —18,7	1.289 38.684	5,5 3,7
8 mm-Filmprojektor	669 27.001	9,4 21,0	218 11.914	—22,0 —17,3	407 13.140	23,8 47,2
Wechselobjektiv	3.024 59.329	28,5 22,0	837 19.898	— 2,1 — 0,6	2.077 37.497	34,6 29,7
Insgesamt (Wert)	384.417	19,2	113.603	— 6,0	253.863	29,5

Quelle: Japan Camera Manufacturers Association.

4.9. Die 5 wichtigsten Lieferländer Japans für Fotogerät 1977

(Die oberen Zahlen bezeichnen die Menge in Einheiten, die unteren den Wert in Mill. ¥)

Gerätetyp	USA	Rep. China (Taiwan)	BR Deutschland	Groß-britannien	Rep. Korea	Insgesamt
35 mm-Kamera	76 23	103.528 1.437	9.838 346	17 1	— —	140.771 2.037
110-Kamera (16 mm)	16.602 49	6.000 16	4.697 105	— —	— —	30.332 176
60 mm-Kamera	9 1	— —	557 85	— —	— —	9.548 189
Andere Fotoapparate	201.221 2.501	500 1	8.964 268	73.522 797	— —	287.426 3.729
Fotogeräte insgesamt	217.908 2.574	110.028 1.454	24.056 803	73.539 798	— —	468.077 6.131
8 mm-Filmkamera	59 3	415 4	247 35	— —	— —	966 69
8 mm-Filmprojektor	3.048 101	— —	38 6	— —	— —	9.946 404
Wechselobjektiv	66.547 165	199.079 398	17.185 840	1.049 7	129.879 446	419.239 2.303
Insgesamt (Wert)	2.843	1.856	1.684	806	446	8.908

Quelle: Japanisches Finanzministerium.

4.10. Fotogeräte — Ausfuhr nach ausgewählten Ländergruppen 1977

(Die oberen Zahlen bezeichnen die Menge in Einheiten von 1.000 Stück, die unteren den Wert in Mill. ¥)

Gerätetyp	Europa	(EG)	Nordamerika	Asien	Insgesamt
35 mm-Kamera, Schlitzverschluß	1.420	1.285	1.421	333	3.330
	41.951	38.640	48.051	9.903	105.884
andere 35 mm-Kamera	704	600	355	598	1.947
	8.136	6.945	4.647	5.596	21.035
110-Kassetten-Kamera (16 mm)	429	395	1.285	891	2.789
	2.542	2.345	8.141	3.145	14.966
Andere Fotoapparate	50	46	60	31	165
	1.765	1.539	2.126	850	5.316
Fotoapparate insgesamt	2.603	2.326	3.121	1.852	8.232
	54.395	49.469	62.965	19.494	147.201
8 mm-Filmkamera	771	593	527	52	1.474
	21.804	16.607	13.780	2.094	41.227
8 mm-Filmprojektor	282	210	143	69	582
	7.841	5.909	4.349	2.094	16.714
Wechselobjektiv	2.437	2.199	1.958	863	5.457
	35.069	32.025	26.705	5.798	71.124
Insgesamt (Wert)	119.109	104.010	107.799	29.479	276.266

Quelle: Japanisches Finanzministerium.

4.11. Produktion chemischer Grundstoffe (Mengen)

Erzeugnis	1975	1976	1977	
	(1.000 t)	(1.000 t)	(1.000 t)	Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Kalziumkarbid	568	552	541	−2,1
Schwefelsäure (100%)	6.000	6.095	6.392	+4,9
Ammoniumsulfat	2.125	2.104	2.048	−2,7
Harnstoff	3.162	1.572	1.718	+9,3
Natriumhydroxid	2.948	2.905	2.870	−1,2
Polyvinylchlorid	1.121	1.044	1.031	−1,3
Polyäthylen	1.291	1.392	1.467	+5,3
Reines Benzol	1.608	1.879	1.951	+3,9

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 4/1978, S. 131 ff.

4.12. Textilproduktion (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1976	1977	Veränderung 77/76 (v.H.)
Rohseide	1.000 t	17,9	16,1	−10,1
Baumwollgarne	1.000 t	498,3	440,9	−11,5
Wollgarne	1.000 t	159,4	130,2	−18,3
Seidengewebe	Mill. m²	163,1	155,6	− 4,6
Baumwollgewebe	Mill. m²	2.236,7	2.265,5	+ 1,3
Wollgewebe	Mill. m²	373,7	347,3	− 7,1
Synthetikfasern (Filament u. Spinnfasern)	1.000 t	1.245,5	1.320,3	+ 6.0
Synthetikgewebe	Mill. m²	2.808,2	2.883,5	+ 2,7
Kunstseidengewebe	Mill. m²	148,6	127,6	−14,1
Kunstseide (Filament u. Spinnfasern)	1.000 t	392,0	414,2	+ 5,7

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 143–145.

4.13. Verbrauch und Lagerhaltung ausgewählter Grundstoffe (Mengen)

Grundstoff	Einheit	1976				1977				
		Verbrauch		Lagerhaltung		Verbrauch		Lagerhaltung		Veränderung
		Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	Gesamtmenge	darunter importiert	d. Gesamtverbrauchsmenge 1977/76 (v.H.)
Eisenerz	1.000 t	112.451	111.875	16.593	16.568	111.188	110.653	17.878	17.854	− 1,1
Kupfererz	t Metallgehalt	769.512	688.882	70.923	64.939	843.016	1.591.099	56.048	51.215	+ 9,6
Nickelerz zur Eisen- u. Stahlverarb.[1]	1.000 t	2.563		507		2.647		683		+ 3,3
Bleierz	t Metallgehalt	171.619	125.155	19.114	13.529	180.335	127.266	14.560	11.816	+ 5,1
Bauxit zur Herstellg. v. Nichteisenmetallprodukten[1]	1.000 t	3.747		724		4.279		748		+14,2
Rohöl zur Herstellg. v. Mineralölerzeug.	1.000 m³	246.632	246.059	25.584	25.557	249.764	249.252	26.399	26.376	+ 1,3

[1] Fast ausschließlich importiert.

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 155.

4.14. Produktion von Mineralölerzeugnissen (Mengen)

Erzeugnis	Einheit	1975 Menge	1976 Menge	1977 Menge	1977 Verändg. ggüb. Vorjahr (v.H.)
Motorenbenzin (benzine)	1.000 m³	28.914	30.164	31.328	+ 3,9
Naphta	1.000 m³	26.347	28.831	28.487	− 1,2
Flugturbinenkraftstoff	1.000 m³	3.331	3.514	3.828	+ 8,9
Kerosin	1.000 m³	20.624	24.097	25.331	+ 5,1
Dieselkraftstoff (gas oil)	1.000 m³	16.102	17.409	18.263	+ 4,9
Heizöl A	1.000 m³	18.091	19.307	20.045	+ 3,8
Heizöl B	1.000 m³	10.311	9.668	8.529	−11,8
Heizöl C	1.000 m³	100.380	97.524	99.227	+ 1,7
Schmieröl	1.000 m³	2.037	2.120	2.200	+ 3,8
Flüssiggas	1.000 t	7.925	8.392	8.399	+ 0,1

Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 141–142.

4.15. Kohleversorgung (Mengen)

Aufkommen	1975 (1.000 t)	1976 (1.000 t)	1977 (1.000 t)	1977 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Import	62.107	60.759	60.841	+0,1
Eigenförderung	18.999	18.396	18.246	−0,8

Quelle: Ministry of Finance, The Summary Report, Trade of Japan 12/1977, S. 115, und MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 110.

4.16. Stromversorgung (Mengen)[1]

Aufkommen	1974 (Mill. kWh)	1975 (Mill. kWh)	1976 (Mill. kWh)	1977 (Mill. kWh)	1977 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Wasserkraftwerke	61.487	59.116	62.981	53.199	−15,5
Wärmekraftwerke	269.811	261.065	286.599	322.777	+12,6
Fremdbezug[2]	52.002	54.844	60.579	55.201	− 8,9
Verbrauch durch Pumpspeicherwerke	− 1.898	− 722	− 3.161	− 2.877	—
Insgesamt	381.420	374.303	406.995	428.302	+ 5,2

[1] durch die 9 Elektrizitätsgesellschaften.
[2] von anderen Stromerzeugern als den 9 Elektrizitätsgesellschaften, einschl. Strom aus Kernenergie.
Quelle: MITI, Industrial Statistics Monthly, 5/1978, S. 150.

4.17. Warenhausumsätze (Werte)

Warengruppe	1975 (Mill. ¥)	1976 (Mill. ¥)	1977 (Mill. ¥)	1977 Steigerung g. Vorjahr (v.H.)
Kleidung	1.707.248	1.868.779	1.956.407	4,7
Nahrungsmittel	752.747	834.123	902.812	8,2
Kleinartikel	814.102	869.142	909.448	4,6
Haushaltsgegenstände	577.214	606.106	633.562	4,5
Verschiedenes (einschl. Dienstleistungen)	213.827	230.361	239.109	3,8
Insgesamt	4.065.137	4.408.515	4.641.338	5,3

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 257.

4.18. Die 10 größten Einzelhandelsunternehmen 1977[1]

Rang	Unternehmen	Unternehmenstyp	Umsatz	Veränderung	Filialen
n. Umsatz 1977 (1976)		S=Supermarkt W=Warenhaus X=Bhf.-Kioske	Mrd. ¥	g. Vorjahr	Anzahl
1.(1)	Dai-Ei	S	876,3	+11,1	146
2.(2)	Mitsukoshi	W	450,2	+ 4,7	14
3.(3)	Seiyu Store	S	434,8	+13,1	135
4.(5)	Ito-Yokado	S	387,8	+22,5	75
5.(7)	Jusco	S	378,8	+25,6	110
6.(4)	Daimaru	W	367,1	+ 3,0	7
7.(6)	Takashimaya	W	330,6	+ 6,5	5
8.(8)	Nichii-Chain	S	313,5	+10,7	128
9.(9)	Seibu	W	295,4	+ 7,0	10
10.(10)	Tetsudo Kosaikai	X	270,2	+ 3,1	4.118

[1] Die Angaben gelten für das Rechnungsjahr (1. 4. 1977–31. 3. 1978).
Quelle: Nihon Keizai Shimbun, 26. 6. 1978. S. 1.

4.19. Index der Großhandelsumsätze (1970=100)

Warengliederung	1974 Index	1975 Index	1976 Index	1977 Index	1977 Veränderung g. Vorjahr (v.H.)
Textilien, Kleidung u. ä. m.	161,2	153,4	166,7	171,8	+ 3,1
Nahrungsmittel u. Getränke	168,2	179,4	204,4	223,5	+ 9,3
Mineralien, Metalle	227,8	232,6	271,0	287,9	+ 6,2
Maschinen	206,0	223,1	261,5	292,3	+11,8
Insgesamt	213,9	226,9	262,4	287,0	+ 9,4

Quelle: The Bank of Japan, Economic Statistics Annual 1977, S. 254.

4.20. Die 20 größten Banken
(nach Typ and Bilanzsumme, Stand: März 1978)

Rang 1977(76)	Typ	Bank	Bilanzsumme in Billionen Yen
1 (1)	C	Dai-Ichi Kangyo Bank	13,5
2 (2)	C	Fuji Bank	11,6
3 (3)	C	Sumitomo Bank	11,4
4 (5)	C	Sanwa Bank	11,1
5 (4)	C	Mitsubishi Bank	11,1
6 (6)	L	Industrial Bank of Japan (IBJ)	9,7
7 (9)	C	Tokai Bank	8,4
8 (8)	C	Mitsui Bank	8,3
9 (7)	C	Bank of Tokyo	8,0
10 (10)	C	Taiyo-Kobe Bank	7,7
11 (11)	L	Long Term Credit Bank (LTC)	7,7
12 (12)	C	Kyowa Bank	5,5
13 (14)	L	Nippon Credit Bank	4,8
14 (13)	C	Daiwa Bank	4,8
15 (15)	C	Saitama Bank	4,0
16 (16)	C	Hokkaido Takushoku Bank	3,3
17 (17)	R	Bank of Yokohama	2,9
18 (19)	R	Hokuriku Bank	2,0
19 (18)	R	Shizuoka Bank	2,0
20 (—)	R	Chiba Bank	1,9

Anmerkungen:
C=City Bank nach dem Bank Law; nur Bank of Tokyo nach Foreign Exchange Law
L=Institut gemäß Long-Term Credit Bank Law
R=Regional Bank nach dem Bank Law
Quelle: The Federation of Bankers' Association of Japan.

ANHANG II.

DIE ORGANE DER KAMMER 1978

1. Vorstand (nach den Wahlen auf der Ordentlichen Mitgliederversammlung am 23. März 1978)

Dr. G. F. Jung, Präsident	(Bayer Japan Ltd.)
A. von Eisenhart-Rothe, Vizepräsident	(C. Correns & Co., Ltd.)
J. Graumann, Vizepräsident	(Nihon Schering K.K.)
K. Niemann, Schatzmeister	(Siemens AG)
W. Büchs	(C. Illies & Co., Ltd.)
Dr. K. Cantzler	(BASF Japan Ltd.)
A. P. Dienst	(Hoechst Japan Ltd.)
D. Kunigkeit	(Fried. Krupp (Japan) Ltd.)
P. Müller-Mark	(E.G.O. Nihon K. K.)
E. Reimers	(Dresdner Bank AG)
H. Schmidt	(Carl Zeiss & Co., Ltd.)
A. Wiegand	(AEG-Telefunken)

2. Beirat

H.-J. Below	(Hapag-Lloyd AG)
R. Einsel	(Sonderhoff & Einsel)
Dr. H.-G. Flick	(Commerzbank AG)
P. R. Haag	(Heidelberger Druckmaschinen AG)
E. Heise	(Beiersdorf-Heise Co., Ltd.)
J. Holstein	(C. Holstein Company)
Dr. D. Ram	(Mannesmann AG)
G. Schulte	(Degussa Japan Co., Ltd.)
Dr. D. Vaubel	(Wella AG)
A. Zernecke	(Thyssen-Gruppe)

3. Rechnungsprüfer

H.-L. Becker	(Deutsche Lufthansa AG)
L. Paysen	(Treuhand-Vereinigung AG)

4. Ausschüsse

Ausschuß für Öffentlichkeitsarbeit	Leitung: A. von Eisenhart-Rothe
Unterausschuß Redaktion	Leitung: Dr. H. F. Jung
Rechtsausschuß	Leitung: Dr. K. Cantzler
Warenverkehrsausschuß	Leitung: W. Büchs

5. Japanische Ehrenberater (Komon)

T. Doko	Präsident des Keidanren (Jap. Wirtschaftsspitzenverband)
H. Hyuga	Präsident des Kankeiren (Wirtschaftsspitzenverband West-Japan)
T. Mizukami	Präsident des Japan Foreign Trade Council
S. Nagano	Präsident der Japan Chamber of Commerce and Industry
N. Sasaki	Vorsitzender des Keizai Doyu-Kai
T. Sakurada	Präsident des Nikkeiren (Jap. Arbeitgeberverband)
T. Ueda	Botschafter a. D.
N. Ushiba	Sonderminister für Außenwirtschaftsfragen

6. Geschäftsführung

Geschäftsführer	Dr. B. Großmann
Stellv. Geschäftsführer	D. Frese
Information	H. von Schaper, T. Kiuchi
Messen	T. Baba, S. Miyazaki, M. Yamamoto
Kooperationsvermittlung	N. Tamura, M. Miyazaki