

# ANALYSEN

## Wie stark ist die japanische Wirtschaft heute?

PETER JANOCHA

In den letzten Jahren hat Japan als Wirtschaftswunderland im Fernen Osten zunehmend westliche Wirtschaftskreise fasziniert. Dabei mischt sich die Bewunderung des phänomenalen Aufstiegs der japanischen Wirtschaft mit der Besorgnis über die immer stärker werdende Konkurrenz der japanischen Unternehmer auf den Weltmärkten. Ein Gradmesser für das wachsende Interesse des Westens an Japan stellt die in letzter Zeit zunehmende publizistische Tätigkeit dar. Neben neuen Büchern — ich erinnere an die Bücher von Ralph Hewins „Japans Wundermänner“, Horst Eliseit „Japan — eine Herausforderung“ und H. W. Vahlefeld „100 Millionen Außen-seiter“ — nimmt die Zahl der Dokumentationen in Zeitschriften, Zeitungen usw. rasch zu. Die Vorstellung, daß Japan in wenigen Jahren vielleicht die mächtigste Industrienation der freien Welt sein kann, gewinnt einen immer höheren Grad an Realität, und es scheint daher notwendig zu sein, dem japanischen Inselreich sowohl als Konkurrent als auch als Partner eine erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken, um auf die zukünftige Entwicklung vorbereitet zu sein.

Innerhalb von einhundert Jahren hat sich Japan von einem Agrarstaat zu einer der größten Industrienationen der Welt entwickelt. Besonders seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs hat die japanische Wirtschaft einen in der westlichen Welt unvergleichlich starken wirtschaftlichen Aufschwung erlebt; die durchschnittliche Wachstumsrate des realen Bruttosozialprodukts von 1954 bis 1968 von über 9 v. H. wurde von keinem Land der westlichen Welt erreicht; für die Bundesrepublik ergab sich im gleichen Zeitraum eine Zuwachsrate von etwa 5 v. H. Im Fiskaljahr 1967, beginnend am 1. April, stieg das Bruttosozialprodukt in laufenden Preisen auf 44 767 Mrd. Y, oder 487 Mrd. DM, das entspricht dem Bruttosozialprodukt für die Bundesrepublik von 484 Mrd. DM für 1967. Im Jahre 1968 wurde ein Zuwachs von 17,9 v. H. auf 52 780 Mrd. Y oder 586 Mrd. DM erreicht und damit die Bundesrepublik (530 Mrd. DM) in absoluten Zahlen überflügelt. Damit erreichte Japan hinter den Vereinigten Staaten das zweitgrößte Bruttosozialprodukt in der westlichen Welt vor der Bundesrepublik, Frankreich und dem Vereinigten Königreich. Gemessen am Pro-Kopf-Einkommen liegt Japan allerdings gegenwärtig noch etwa mit 1000 \$ an 20. Stelle vor Italien. Nach einer optimistischen Hochrechnung des Finanzministeriums wird Japan allerdings in knapp zehn Jahren die Vereinigten Staaten, die gegenwärtig das höchste per capita-Einkommen besitzen, überflügelt haben und die reichste Nation der Welt sein.

Andere Indikatoren bestätigen die gewaltige Leistung der japanischen Wirtschaft in der Nachkriegszeit. Japan liegt seit 1956 im Weltschiffbau an erster Stelle; 47,5 v. H. der gesamten Neubautonnage entfielen 1967 auf die leistungsfähigen Werften des Inselreiches. Bereits im Jahre 1964 verdrängte Japan die Bundesrepublik vom dritten Platz in der Weltstahlproduktion; im Jahre 1967 erreichte es mit

einer Zuwachsrate von 30 v. H. gut 60 Mill. Tonnen im Vergleich zu 36 Mill. Tonnen in der Bundesrepublik, und für 1969 wird mit einem Zuwachs auf gut 80 Mill. Tonnen gerechnet. Auch in der Produktion von Kraftfahrzeugen, also Pkw und Lkw zusammen, erreichte Japan 1967 mit 3,15 Mill. Einheiten den zweiten Platz nach den USA; mit 1,75 Mill. Lkw wurden sogar die USA vom ersten Platz verdrängt. Im Bereich der petrochemischen Industrie ist Japan nach den Vereinigten Staaten der größte Hersteller von Ethylen. Bei der Herstellung von Radios, Nähmaschinen und Fahrrädern nimmt Japan seit einigen Jahren die erste Position ein, und in der Produktion von Fernsehgeräten, chemischen und synthetischen Fasern und Gummi steht Japan an zweiter Stelle hinter den Vereinigten Staaten. In einer Untersuchung des MITI, des japanischen Ministeriums für Internationalen Handel und Industrie aus dem Jahre 1968, wurde ein internationaler Vergleich von 19 wichtigen Produkten vorgenommen; darunter befanden sich u. a. folgende Produkte:

Autos, Roheisen, Aluminium, Schiffe, Fernsehgeräte, chemische und synthetische Fasern, Bier usw. Danach belegte Japan den zweiten Platz in der Weltproduktion hinter den Vereinigten Staaten.

Auch gemessen an der Unternehmensgröße sind japanische Unternehmen in internationale Standards hineingewachsen. Im Jahre 1968 waren unter den 100 größten nichtamerikanischen Firmen — gemessen am Umsatz — 18 japanische Firmen; darunter befanden sich z. B. international bekannte Firmen wie Hitachi, Toyota Motor, Nissan Motor, Yawata Iron and Steel, Fuji Iron and Steel, Matsushita Electric und Ishikawajima-Harima.

Eine derartige Aufzählung der Superlative aus der japanischen Wirtschaft läßt sich noch fortsetzen. In Japan werden die größten Schiffe gebaut, die kleinsten Radios und Fernsehgeräte entworfen, laufen die schnellsten Züge und werden die gewaltigsten Städte geplant; der Fernsehturm Tokios wurde höher als das französische Vorbild, der Eiffelturm, gebaut, und für 1971 ist ein zweiter Turm geplant, der den 533 m hohen Moskauer Fernsehturm wiederum um einige Meter überragen wird. Japaner haben eine besondere Vorliebe für derartige Superlative; darin findet der Stolz auf die erbrachten wirtschaftlichen Leistungen und die Selbstbestätigung ihrer Ebenbürtigkeit, wenn nicht sogar der Überlegenheit über die westlichen Industrienationen ihren Ausdruck.

Die Ursachen für dieses unvergleichliche Wachstum der japanischen Wirtschaft sind mannigfaltig; nur die wichtigsten Faktoren sollen kurz erwähnt werden:

1. Eine wesentliche Rolle spielte die außerordentlich kräftige Investitionstätigkeit, besonders im Bereich der privaten Ausrüstungsinvestitionen, die besonders in der unmittelbaren Nachkriegszeit auf die technologische Erneuerung des noch bestehenden Produktionsapparates abzielte; so liegt der Anteil der Anlageinvestitionen am gesamten Bruttosozialprodukt in den letzten drei Jahren bei etwa 32 v. H.
2. Dazu kommt das — zumindest bis vor kurzem — noch reichlich verfügbare Angebot an industriellen Arbeitskräften, das durch eine zunehmende Wanderung von den ländlichen Gebieten zu den Industriezentren noch verstärkt wurde.
3. Eine wesentliche Rolle spielten ebenfalls die recht geringen Rüstungsausgaben; nach Artikel 9 der japanischen Verfassung hat Japan auf den Krieg als Verteidigungsmittel verzichtet; dadurch wurden Ressourcen für private Investitionen mit einer höheren Produktivität freigesetzt.

4. Überdies war das Bankensystem bereit, in ausreichendem Maße langfristige Finanzierungsmittel zu Investitionszwecken zur Verfügung zu stellen; damit wurde die Unergiebigkeit des Kapitalmarktes überbrückt.
5. Durch die im internationalen Vergleich recht hohe private Sparquote – gut 18 v. H. im Vergleich zu etwa 13 v. H. in der Bundesrepublik – besaß der Bankensektor genügend Mittel zur Kreditgewährung an die Industrie.
6. Eine nicht unwesentliche Rolle spielt auch die Tatsache, daß der japanische Arbeiter offenbar eine tiefere Verbundenheit zu seiner Firma, seiner Arbeit und seinem „team“ empfindet, als es in westlichen Ländern der Fall ist.
7. Außerdem sollte erwähnt werden, daß die intensive Überwachung und Kontrolle der wirtschaftlichen Entwicklung durch die wirtschaftspolitischen Instanzen, vielfach als „administrative guidance“ bezeichnet, einen erheblichen Einfluß auf die Entscheidungen der Industrie ausüben.

Die wirtschaftliche Entwicklung Japans in der Nachkriegszeit läßt sich grob in vier Perioden aufgliedern:

1. Die erste Periode von 1946–1951 ist durch die Überwindung der unmittelbaren Kriegsschäden charakterisiert; sie kann als Wiederaufbauphase (recovery period) bezeichnet werden.
2. Als Konsolidierungsperiode (rehabilitation period) ist der Zeitraum von 1952 bis 1956 anzusehen. In diesen Jahren begannen durch die Modernisierung des Produktionsapparates die Vorbereitungen für die folgende Expansionsperiode.
3. Die Jahre von 1956 bis 1967 sind durch ein hohes, aber nicht schwankungsfreies Wachstum der japanischen Wirtschaft gekennzeichnet; sie werden manchmal als Transformationsperiode (transformation period) bezeichnet, das heißt als Periode, in der Japan wirtschaftlich und sozial reformiert werden sollte, um die Nation auf eine Phase gleichgewichtigen Wachstums vorzubereiten.
4. Der Beginn der vierten Periode ist mit dem Jahr 1967 anzusehen, nämlich mit dem Beginn der Liberalisierung der Kapitalimporte nach Japan. In einem Fünfjahresplan sagte die Regierung 1967, daß es das Ziel der japanischen Wirtschaftspolitik sei, in den nächsten fünf Jahren ein gleichgewichtiges und stetiges Wachstum zu erreichen, und zwar auf der Basis einer voll oder nahezu voll in die internationale Wirtschaft eingegliederten Nation.

Ob die japanische Wirtschaftspolitik dieses anspruchsvolle Ziel verwirklichen kann, mag dahingestellt bleiben. In der Nachkriegszeit wurde der Wachstumsprozeß der japanischen Wirtschaft viermal durch eine Verlangsamung des Wachstumstempos unterbrochen; bei den hohen Wachstumsraten Japans wurden diese Phasen in der Regel als „Rezessionen“ bezeichnet. Sie fanden in den Jahren 1954, 1957/58, 1962 und 1964/65 statt. Der Anstoß zur wirtschaftlichen Abschwächung kam jedesmal von der Verschlechterung der Zahlungsbilanz. Die Zuwachsraten des realen Bruttosozialprodukts betrugen in diesen Phasen 1954: 6,5 gegenüber 7,2 v. H., 1957/58: 3,7 gegenüber 11,5 v. H., 1962: 7,3 gegenüber 15,5 v. H. und 1964/65: 3,7 gegenüber 13,9 v. H. Seit 1965 befindet sich die japanische Wirtschaft in einem nahezu unverändert kräftigen und gleichmäßigen Wachstumsprozeß; im Jahre 1966 stieg das Bruttosozialprodukt um 10,7 v. H., 1967 und 1968 lagen die Zuwachsraten bei 13,4 bzw. 12,6 v. H., und 1969 wurde eine reale Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Leistung von etwa

13 v. H. erreicht. Im Jahre 1970 wird zwar eine gewisse Verlangsamung auf etwa 11 v. H. eintreten, allerdings werden die nur leicht gedämpfte Investitionstätigkeit, der anhaltend starke private Verbrauch und die gute Entwicklung der Exporte eine kräftige wirtschaftliche Expansion sicherstellen. Die japanische Wirtschaft befindet sich also seit gut vier Jahren in einer praktisch ungebrochenen Expansionsphase.

Ob mit dieser Entwicklung allerdings die Lösung für ein gleichgewichtiges, stetiges Wachstum gefunden ist, scheint zweifelhaft zu sein. So steht doch die japanische Regierung noch einigen Problemen gegenüber, die gelöst werden müssen, bevor die Voraussetzungen zur Erreichung des Ziels, so wie es in dem erwähnten Fünfjahresplan niedergelegt ist, erfüllt sind. Die wichtigsten dieser Probleme sind:

1. Stabilisierung des Preisniveaus bzw. Verringerung der starken Preissteigerungen.
2. Verbesserung der sozialen Struktur und der Lebensbedingungen.
3. Verbesserung der industriellen Struktur.
4. Liberalisierung des Kapitalverkehrs.

1. Die anhaltend starken Preissteigerungen sind ein Problem, das der japanischen Regierung erhebliches Kopfzerbrechen bereitet. Der Preisauftrieb fand weniger im Bereich der Großhandelspreise statt als vielmehr bei den Lebenshaltungskosten. So stiegen die Großhandelspreise von 1955 bis 1960 um etwa 5 v. H. und von 1960 bis 1966 sogar nur um etwa 1 v. H. durchschnittlich. Dagegen waren die Preissteigerungen bei den Lebenshaltungskosten bedeutend stärker; stiegen sie 1955 bis 1960 nur etwa um 4 v. H. durchschnittlich, so lag der Zuwachs 1960 bis 1966 bei etwa 6 v. H. In japanischen Wirtschaftskreisen wird hin und wieder darauf hingewiesen, daß der Gradmesser für die Inflationierung der Großhandelspreisindex sei; die leistungsfähigen Großunternehmen können Lohn- und sonstige Kostensteigerungen durch erhöhte Produktivität ausgleichen, so daß Preiserhöhungen vermieden werden können. Dagegen bestimmt im Einzelhandel mit Lebensmitteln und sonstigen täglich benötigten Haushaltsartikeln der „Laden an der Ecke“ das Preisniveau, zumal die japanische Hausfrau angesichts der noch fehlenden Supermärkte — abgesehen von den Lebensmittelabteilungen in den großen Kaufhäusern — und angesichts ihrer geringen Beweglichkeit in der Regel auf ein kleines Einkaufsgebiet beschränkt ist. Im internationalen Vergleich wird allerdings überwiegend auf den Index der Lebenshaltungskosten Bezug genommen, und danach steht Japan am oberen Ende der Länder mit Preissteigerungen. In dem Fünfjahresplan, der 1967 verabschiedet wurde, hat die japanische Regierung angekündigt, bis Ende 1971 die Preissteigerungen im Bereich der Lebenshaltungskosten von seinerzeit etwa 6 v. H. auf 3 v. H. zu reduzieren.

2. Im Rahmen des Wachstumsprozesses der japanischen Wirtschaft in der Nachkriegszeit standen die sozialen Investitionen erheblich im Schatten der privatwirtschaftlichen Investitionstätigkeit. Besonders im letzten Jahrzehnt machte sich die Vernachlässigung der Sozialinvestitionen bemerkbar, als sich die Abwanderung der Bevölkerung von den ländlichen Gebieten zu den städtischen Industriezentren verstärkte. Durch die starke Konzentration in einigen Ballungszentren, besonders in den großen Städten wie Tokio, Osaka und Kita-Kyushu wurde der Mangel an sanitären Einrichtungen, Transport- und Verkehrseinrichtungen usw. deutlich. So leben von

der Gesamtbevölkerung von gut 100 Mill. Menschen etwa 35 v. H. in den sechs Großstädten Tokio, Osaka, Nagoya, Kioto, Yokohama und Kobe; mit gut 10 v. H. der Gesamtbevölkerung stellt Tokio das größte Ballungszentrum dar. Auf der rund 570 km<sup>2</sup> großen Fläche von Tokio Stadt leben etwa 9 Mill. Menschen; das sind knapp 16 000 pro km<sup>2</sup>, gegenüber etwa 2 700 in Hamburg (Stadtfläche 747 km<sup>2</sup>). In den Stadtteilen Ueno und Asakusa beträgt die Bevölkerungsdichte sogar mehr als 28 500 Menschen. Die jüngste Raumplanung geht dahin, das Gebiet zwischen Tokio und Osaka – mit einer Längenausdehnung von etwa 600 km – zur größten Stadt der Welt auszubauen. Die damit verbundenen Sozialinvestitionen stellen an die japanische Regierung für die nächsten Jahre enorme Ansprüche. Nach dem bereits erwähnten Fünfjahresplan sollen bis 1971 beträchtliche öffentliche Mittel bereitgestellt werden, um die allgemeinen Lebensbedingungen zu bessern. Zu den geplanten Projekten gehören neben Wohnungs- und Eisenbahnbau Landgewinnung und sanitäre Anlagen. Besonders das unzulängliche Straßennetz Japans erfordert bei der stark expandierenden Motorisierung erhebliche öffentliche Investitionen: die Zahl der monatlich neu in Tokio zugelassenen Kraftfahrzeuge beträgt etwa 10 000 Stück.

3. Ein besonderes Problem stellt die unausgeglichene industrielle Struktur dar. Neben einer Vielzahl von Klein- und Mittelbetrieben mit geringer Produktivität existieren wenige Großunternehmen mit außerordentlich hoher Leistungsfähigkeit. Dazu kommt, daß die Kleinbetriebe sehr häufig die Funktion von Zulieferbetrieben für die Großunternehmen ausüben und damit völlig von diesen Gesellschaften abhängig sind. In der Regel stellen sie Familienbetriebe dar, die in bezug auf die Ausführung der eingehenden Aufträge wenig Spielraum besitzen. Etwa 98 v. H. aller Betriebe beschäftigten 1964 weniger als 100 Angestellte und Arbeiter; das entsprach mehr als 50 v. H. aller industriell Beschäftigten. Nur 0,3 v. H. aller Betriebe besaßen mehr als 500 Beschäftigte. Zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Wirtschaft und zur Verbesserung der industriellen Struktur sind von der japanischen Regierung mehrere Maßnahmen eingeleitet worden. Durch finanzielle und steuerliche Erleichterungen, durch Erhöhung des technischen Niveaus und besonders durch Fusionen und sonstige Zusammenschlüsse sollen die Modernisierung und Reorganisation der japanischen Industrie erreicht werden. Bezeichnend für diesen Konzentrationsprozeß ist die hohe Zahl der jährlichen Konkurse.

4. Das gegenwärtig wohl wichtigste Problem der japanischen Wirtschaftspolitik ist die Liberalisierung des Kapitalverkehrs. Eine nähere Behandlung dieses Fragenkomplexes ist um so interessanter, als die Gründe, die die japanische Wirtschaftspolitik hinsichtlich einer Kapitalliberalisierung bestimmen, weiteren Aufschluß über die wirtschaftliche Struktur Japans und seine wirtschaftspolitische Linie geben.

Bis zum Jahre 1964, als Japan ein vollwertiges Mitglied der OECD wurde, hat es seinen Handelsverkehr weitgehend, d. h. bis auf etwa 90 v. H., liberalisiert. Den Forderungen der OECD und auch der Handelspartner Japans, besonders der USA, auch den Kapitalverkehr bzw. den Kapitalimport zu liberalisieren, ist Japan bisher nur in unvollkommener Weise nachgekommen. Der Regierung ist zwar durchaus der wirtschaftliche Vorteil der internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren bekannt, aber mit Hinweis auf die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Industrie wurde immer eine Liberalisierung des Kapitalverkehrs aufgeschoben. Allerdings wurden bisher in zwei Schritten, am 1. 7. 1967 und am 1. 3. 1969, insgesamt

204 Industriezweige unter bestimmten Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen freigegeben; aber die Auswahl der Industrien und die mit der Freigabe verbundenen Bedingungen beeinträchtigen doch erheblich die Bedeutung dieser Maßnahmen. Obwohl zugegeben wird, daß ausländisches Kapital und ausländische Konkurrenz zu einer Verbesserung der industriellen Struktur und damit der Wettbewerbsfähigkeit beitragen können, fürchtet man andererseits nachteilige Wirkungen für die Industrie, und zwar besonders hinsichtlich der Unabhängigkeit der japanischen Industrie.

So wird in dem bereits zitierten Fünfjahresplan gesagt: „Besonders die Liberalisierung des Kapitalverkehrs stellt uns vor ernste Probleme: wir müssen die Verwirrung in den industriellen Bereichen verhindern, die mit einer Liberalisierung verbunden ist, und wir müssen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie auf den Weltmärkten stärker durch Intensivierung der technischen Entwicklung und Reorganisation der industriellen Struktur. Angesichts der Tatsache, daß die Kapitalliberalisierung nachdrücklich von unseren Handelspartnern gefordert wird, müssen wir unsere Bereitschaft zu erkennen geben und die Voraussetzungen schaffen, so daß mit dem Ende der Planperiode die Liberalisierung des Kapitalverkehrs für eine angemessene Zahl von Industriezweigen realisiert werden kann.“

Aus diesen Formulierungen geht zweierlei hervor: einmal, daß die japanische Regierung eine beachtliche Zurückhaltung in Fragen der Kapitalliberalisierung an den Tag legt und sie nur in Verbindung mit einer fortschreitenden Reorganisation der industriellen Struktur durchführen wird. Und zweitens, daß eine Liberalisierung der Kapitaltransaktionen aus japanischer Sicht durchaus nicht dem Geist des Liberalisierungskodex der OECD zu entsprechen braucht, nach dem Liberalisierung eine völlige Befreiung des internationalen Kapitalverkehrs von jeglichen Beschränkungen bedeutet. Es kann in diesem Zusammenhang nicht die Aufgabe sein, Einzelheiten über den Einstrom ausländischen Kapitals nach Japan zu sagen; daher soll nur in groben Zügen ein Überblick gegeben werden.

Die gesetzlichen Grundlagen für den Kapitalimport nach Japan sind im allgemeinen das Devisen- und Außenhandelskontrollgesetz vom 1. 12. 1949 und im besonderen das Auslandsinvestitionsgesetz vom 10. 5. 1950. Der Sinn des zweiten Gesetzes ist nach Artikel 1, eine gesunde Basis für Auslandsinvestitionen in Japan durch die Beschränkung des Kapitalzuflusses zu schaffen, so daß er zur Gesundung der japanischen Wirtschaft und zur Verbesserung der Zahlungsbilanz beiträgt. Mit diesem Gesetz ist es der japanischen Regierung bisher gelungen, den Einfluß des ausländischen Kapitals auf die japanische Wirtschaft gering zu halten. Nach diesem Gesetz wird praktisch die gesamte Aktivität ausländischer Investoren in Japan kontrolliert; in den Zuständigkeitsbereich der beiden Gesetze fallen folgende Transaktionen:

1. Erwerb von Aktien und sonstigen Eigentumstiteln durch Devisenausländer,
2. Erwerb von Industrieobligationen,
3. Erwerb von Investmentzertifikaten, Genußscheinen und sonstigen Titeln,
4. Auflegung von Auslandsanleihen,
5. Gewährung von Darlehen durch Ausländer,
6. Errichtung von Zweigniederlassungen, Agenturen, Büros usw.
7. Abschluß von technischen Beistandsabkommen.

Seit dem Inkrafttreten des Auslandsinvestitionsgesetzes bis zum Ende des Fiskaljahres 1967, d. h. also bis Ende März 1968, sind Auslandsinvestitionen von insgesamt 5,9 Mrd. \$ in Japan vorgenommen worden. Davon entfielen 70 v. H. auf die Gewährung von Darlehen, 12,6 v. H. auf die Auflegung von Auslandsanleihen, 12,4 v. H. auf den Erwerb von Aktien und sonstigen Anteilen über den Markt und 5,7 v. H. auf Direktinvestitionen, d. h. auf Erwerb von Aktien und sonstigen Anteilen zur maßgeblichen Beteiligung an japanischen Firmen. Außerdem wurden knapp 4800 technische Beistandsabkommen vom Typ A, d. h. mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr, abgeschlossen. Der überwiegende Teil des ausländischen Kapitals und der Lizenzabkommen stammt aus den Vereinigten Staaten. Die deutsche Industrie hat seit 1950 bis 1966 nur etwa für gut 4 Mill. \$ Direktinvestitionen in Japan vorgenommen; sie liegt damit hinter den USA (70 v. H.), der Schweiz (11 v. H.), dem Vereinigten Königreich (7,9 v. H.), Kanada (4 v. H.) usw. mit etwa  $1\frac{1}{2}$  v. H. auf dem neunten Rang. Ein noch geringeres Ausmaß als die Kapitalbeteiligungen erreichten die Darlehensgewährungen. Nur 0,6 v. H. der gesamten Darlehen seit 1950 kommen aus Deutschland, gegenüber wiederum zwei Drittel aus den USA. Dagegen haben deutsche Firmen eine größere Bereitschaft zum Abschluß von technischen Beistandsabkommen gezeigt. Von den 4800 Abkommen von Typ A wurden gut 570 bis Ende 1967 von deutschen Firmen abgeschlossen; das bedeutete den zweiten Rang hinter den USA und vor der Schweiz und dem Vereinigten Königreich.

Die Direktinvestitionen von insgesamt etwa 340 Mill. \$ bis zum Ende des Fiskaljahres 1967 wurden hauptsächlich, d. h. zu etwa 30 v. H., in der erdölverarbeitenden Industrie vorgenommen; mit 25 bzw. 23 v. H. partizipierten die chemische Industrie und die Maschinenindustrie; danach folgten die metallverarbeitende Industrie, die Gummi- und Lederindustrie, der Handel usw. In die drei Bereiche Erdölverarbeitung, Maschinen und Chemie sind also mehr als drei Viertel aller Direktinvestitionen geflossen.

Aus der Zusammensetzung der Kapitalimporte geht hervor, daß Japan zum Wiederaufbau seiner Wirtschaft, sofern es auf Auslandskapital zurückgriff, sich überwiegend auf ausländische Kredite und Darlehen stützte. Durch zahlreiche Lizenzabkommen wurde außerdem das technische Wissen ausländischer Unternehmen in Anspruch genommen. Dagegen wurde der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen so gering wie möglich gehalten. Mit 340 Mill. \$ von 1950 bis 1967 sind die ausländischen Kapitalbeteiligungen in Japan im Vergleich zu europäischen Ländern recht gering. So erreichten z. B. die ausländischen Kapitalbeteiligungen in der Bundesrepublik Ende 1968: 18 Mrd. DM; bei einem geschätzten Grundkapital der deutschen Kapitalgesellschaften von 88 Mrd. DM ergab sich ein Auslandsanteil von 19 v. H. Nach einer Erhebung des japanischen Finanzministeriums betrug das Nominalkapital der japanischen Kapitalgesellschaften 1965 knapp 19 Mrd. \$; mit 270 Mill. \$ erreichten die ausländischen Direktinvestitionen einen Anteil von etwa 1,4 v. H. Nach Aussagen des Finanzministeriums bestand bisher noch keine Veranlassung, statistisches Material über die Bedeutung ausländischen Kapitals in Japan zu erheben. Schätzungen des Wirtschaftsministeriums geben den Anteil des Auslandskapitals am Nominalkapital der japanischen Kapitalgesellschaften mit 2 bis 3 v. H., sicher nicht mehr als 5 v. H. an.

Über die Behandlung von Auslandsinvestitionen durch die japanische Regierung, über die Auslegung der relevanten Gesetzestexte und über das Verfahren zur Ge-

nehmung von Anträgen auf Auslandsinvestitionen ließe sich sehr viel sagen, was nicht besonders das Ansehen Japans erhöhen würde. Zusammenfassend läßt sich zu dem Komplex folgendes sagen: Ausländische Investitionen und der Import von technischem Wissen sind in Japan in dreifacher Hinsicht erheblichen Beschränkungen unterworfen, nämlich durch die früher erwähnten beiden Kontrollgesetze, durch die Auslegung der gesetzlichen Bestimmungen durch die zuständigen Behörden und durch die langwierige und zeitraubende verwaltungstechnische Abwicklung.

Für diese zurückhaltende Einstellung der japanischen Regierung gegenüber ausländischer Aktivität in Japan werden von japanischer Seite mehrere Gründe genannt. Diese Gründe sind nur zum Teil ökonomisch zu erklären, zum Teil liegen sie außerhalb der Wirtschaft im Bereich historischer, sozialer und politischer Entwicklungen und Eigenheiten Japans. Und damit ist der Bogen geschlagen zu den eingangs gemachten Bemerkungen über gewisse Eigenarten der japanischen Wirtschaft, denn die Einwände, die von japanischer Seite gegen eine rasch fortschreitende Liberalisierung des Kapitalverkehrs gemacht werden, beleuchten sehr eindrucksvoll die wirtschaftliche und auch politische Situation des heutigen Japans.

1. Ein vielfach genanntes Argument ist, daß Japan erst seit etwa 100 Jahren den Zugang zur industrialisierten westlichen Welt gefunden hat und geringe Erfahrungen in internationalen Wirtschaftsbeziehungen besitzt. Die lange Isoliertheit des Inselreiches, der Rassenunterschied und die sprachlichen Schwierigkeiten erschwerten beträchtlich die Verbindung mit der westlichen Welt. Die Erfahrungen mit ausländischem Kapital und ausländischen Firmen wurden hauptsächlich erst nach dem Zweiten Weltkrieg, d. h. erst ab Mitte der fünfziger Jahre, gesammelt und sind demzufolge relativ gering.

2. Die „duale“ Struktur der japanischen Industrie, d. h. die Unmenge von Klein- und Kleinstbetrieben neben wenigen Großunternehmen, wurde bereits angesprochen. Die Regierung sieht darin die Gefahr, daß Industriebereiche, die vorwiegend aus Klein- und Mittelbetrieben bestehen, bei völliger Freiheit der Kapitalimporte der ausländischen Konkurrenz unterliegen werden. Diese Schwäche der japanischen Industrie versucht die Regierung durch die Förderung von Kooperation und Konzentration so schnell wie möglich zu beheben. In der letzten Zeit hat sich die Welle der Fusionen erheblich verstärkt, gleichzeitig nimmt die Zahl der Konkurse stetig zu. Im Fiskaljahr 1968 lag die Zahl der Fusionen bei 1018 gegenüber 998 im Vorjahr; in 750 Fällen betrug das Kapital der beteiligten Firmen je bis zu 50 Mill. Y (555 000 DM). Die Kartellbehörde legte die Begriffe Monopolisierung und beherrschende Marktmacht sehr großzügig aus, wobei ihr wahrscheinlich durch den Druck des MITI, des Wirtschaftsministeriums, ein wesentlicher Teil der Verantwortung abgenommen wurde. Das bisher größte Fusionsprojekt, nämlich der Zusammenschluß der beiden größten Stahlproduzenten, Yawata Iron and Steel und Fuji Iron and Steel, stieß allerdings vorerst auf den Widerstand der Wettbewerbskommission. Zur Bestürzung des MITI und weiter wirtschaftlicher Kreise hat die Kartellbehörde die Zustimmung zur Fusion, die am 1. Juni 1969 durchgeführt werden sollte, verweigert; erst im Oktober wurde die Genehmigung zur Fusion erteilt, allerdings sind damit gewisse Auflagen verbunden.

3. Eine weitere Gefahr für die japanische Wirtschaft durch das Vordringen ausländischen Kapitals wird in dem für Japan typischen Beschäftigungssystem gesehen.

Es ist ungeschriebenes Gesetz, daß ein Japaner bei Eintritt in eine Firma nach Beendigung der Ausbildung praktisch unkündbar ist und bis zu seiner Pensionierung, in der Regel mit 55 Jahren, in dieser Firma bleibt. Dieses als Senioritätsprinzip bezeichnete System erfaßt alle regelmäßig beschäftigten Arbeitnehmer; ausgenommen sind vorübergehend Beschäftigte und Tagelöhner. Das bedeutet also, daß ein junger Japaner in der Regel mit der ersten Stellungswahl die Weichen für sein gesamtes weiteres Leben stellt. Da sich die Ministerien und auch renommierte Unternehmen häufig ihre Mitarbeiter nur von bestimmten Universitäten holen, ist bereits die Wahl der Universität – und oft davor schon die Wahl des Kindergartens – entscheidend für die berufliche Entwicklung.

Löhne und Gehälter der Arbeiter und Angestellten steigen entsprechend der Zugehörigkeit zum Unternehmen; im wesentlichen noch weitgehend unabhängig von der individuellen Leistung steigt der Lohn bis zur Pensionierung auf etwa das Fünffache an. Der Gesamtlohn besteht aus dem Grundlohn, der etwa 50 v. H. beträgt, und nach verschiedenen Merkmalen bestimmte Zulagen; dazu kommt ein Bonus, der zweimal im Jahr, im Juni und Dezember, ausgezahlt wird und zwei bis zehn Monatsgehälter ausmachen kann. Beim Ausscheiden aus der Firma mit Erreichen der Altersgrenze wird eine Abfindung gezahlt, die je nach Zugehörigkeit zur Firma etwa zwei bis drei Jahresverdienste beträgt. Die betriebliche Altersversorgung, die noch in den Anfängen steckt, liegt bei etwa 30–40 v. H. des Endgehaltes. Allerdings muß die Einschränkung gemacht werden, daß sich diese und auch die folgenden Ausführungen hauptsächlich auf Großunternehmen beziehen. In der Vielzahl der Klein- und Kleinstbetriebe gibt es in der Regel recht geringere Löhne, keine Boni, keine Dauerstellung und sonstigen Vergünstigungen und keine Pensionen. Das relativ komplizierte Lohnsystem erschwert sehr den internationalen Vergleich; das von den Gewerkschaften angestrebte „europäische“ Lohnniveau ist zwar noch nicht erreicht, aber die Bezeichnung Japans als ausgesprochenes Niedriglohnland trifft für die letzten sechziger Jahre wohl nicht mehr zu; so stiegen die nominalen Löhne in der verarbeitenden Industrie 1966 um 11,6 v. H., 1967 um 13,5 v. H. und 1968 um 15,7 v. H. (die Produktivität stieg jeweils um 13,9 v. H., 16,4 v. H. und 15 v. H.).

Die Fürsorge der Großunternehmen für ihre Angestellten und Arbeiter beschränkt sich nicht nur auf die Garantie des gesicherten Arbeitsplatzes; hinzu kommen Vergünstigungen wie kostenloser Krankendienst, Gratisurlaub, günstige Mietwohnungen oder Unterbringung in werkseigenen Wohnheimen, Hilfe bei Heirat, Spielplätze, Erholungsheime und derlei mehr. Die Bindungen der Arbeiter an die Firma werden durch eine eigene Firmenfahne und z. T. durch eine eigene Firmenhymne, die vor Dienstbeginn von der Belegschaft abgesungen wird, verstärkt. In vielen Firmen werden nachmittags mit Musikbegleitung für fünf Minuten gemeinsame Lockerungsübungen vorgenommen. Dieses enge Verhältnis zwischen Firma und Arbeitnehmer, das z. T. patriarchalische Formen aufweist, wird vom Arbeitnehmer durch harte Arbeit und intensive Verbundenheit zur Firma belohnt. Die wöchentliche Arbeitszeit liegt mit 48 Stunden erheblich über den westeuropäischen Standards, und der Jahresurlaub ist noch recht niedrig. Die Arbeitsproduktivität stieg in den letzten 15 Jahren um mehr als 9 v. H. jährlich gegenüber 6 v. H. in der Bundesrepublik.

Erwartungsgemäß ist in einem derartigen System die Bedeutung der Gewerkschaften relativ gering. Anders als in Europa sind in Japan die Arbeitnehmer in Firmen- oder Betriebsgewerkschaften zusammengefaßt, es gibt etwa 50 000 Gewerkschaften mit

rund 10 Mill. Mitgliedern. Die Betriebsgewerkschaften sind in 94 Branchengewerkschaften zusammengeschlossen, von denen sich 71 in vier nationalen Dachverbänden vereinigt haben. Ungefähr 20 v. H. der Arbeiter sind in diesen überregionalen Verbänden organisiert; die beiden größten Gewerkschaften sind der linksorientierte SOHYO (General Council of Trade Unions in Japan) mit 4,25 Mill. Mitgliedern und der DOMEI (Japanese Confederation of Labour) mit etwa 1,7 Mill. Mitgliedern. Diese Struktur der japanischen Gewerkschaften macht den Streik zu einem relativ wenig geübten Mittel zur Durchsetzung von Arbeitnehmerinteressen. Die regelmäßig im Frühjahr vorgetragenen Lohnforderungen werden von den Dachverbänden formuliert und dann von einzelnen starken Betriebsgewerkschaften für die verschiedenen Industriebereiche praktisch als Vorkämpfer vertreten. Das sogenannte „Baseup“, d. h. also die zugrunde liegende Lohnforderung, lag seit 1960 immer über 8 v. H., die durchschnittlichen Gesamtlohnerhöhungen betragen von 1960 bis 1968 gut 10 v. H. (gegenüber etwa 7 v. H. in der Bundesrepublik Deutschland). Durch das Vordringen ausländischen Kapitals in Japan und der damit verbundenen Ablösung des Senioritätsprinzips durch das Leistungslohnprinzip wird eine erhebliche Beruhigung in Arbeitnehmerkreisen erwartet; die Kapitalliberalisierung soll daher nur mit einer gleichzeitigen Anpassung und Änderung des japanischen Arbeits- und Entlohnungssystems vorgenommen werden. Die Gewerkschaften sehen das Problem allerdings nicht als so dringend an, wie vielleicht in Anbetracht der Traditionsgebundenheit des jetzigen Systems erwartet werden könnte. Sie nehmen an, daß das Senioritätsprinzip automatisch durch das Leistungslohnprinzip ersetzt werden wird, und zwar weniger durch den zunehmenden Einfluß ausländischer Firmen in Japan als vielmehr als Folge des wachsenden Arbeitskräftemangels. Zwar ist das Reservoir an Arbeitskraft, das sich hinter den mithelfenden Familienangehörigen in der Landwirtschaft und in den unzähligen Klein- und Kleinstbetrieben verbirgt, noch recht groß, aber der Mangel an ausgebildeten Facharbeitern und auch an Nachwuchs aus den Jahrgängen der Schulabgänger nimmt stetig zu. Wenn auch insgesamt nicht von Vollbeschäftigung in Japan gesprochen werden kann, so ist doch zumindest kurzfristig eine beträchtliche Anspannung des Arbeitsmarktes unverkennbar.

4. Eine besondere Eigenart weist ebenfalls die finanzielle Struktur der japanischen Industrie auf. Die Eigenkapitalbasis japanischer Unternehmen beträgt im Durchschnitt etwa nur 20 v. H. des Gesamtkapitals; mehr als zwei Drittel besteht also aus Fremdkapital, d. h. aus Bankkrediten. Das bedeutet, daß der japanische Investitionsboom der Nachkriegsjahre hauptsächlich durch Fremdkapital über die Aufnahme von Bankkrediten finanziert wurde. Diese geringe Ausstattung mit Eigenkapital, die für europäische Verhältnisse wohl undenkbar ist, konnte seit 1945 ohne wesentliche Schwierigkeiten aufrechterhalten werden. Hierin zeigt sich die Tatsache, daß das japanische Bankensystem jederzeit bereit war, durch Bereitstellung der benötigten Fremdmittel die Wachstumspolitik der japanischen Regierung zu unterstützen. Außerdem wurde dadurch der Einfluß des Bankensektors auf die industriellen Entscheidungen nicht unwesentlich verstärkt. Da gleichzeitig die Banken recht wirksam von der Zentralbank kontrolliert werden, liegt hier ein Ansatzpunkt für die Regierung, über die Banken die Finanzierung industrieller Sektoren zu steuern und Mittel z. B. in förderungswürdige Branchen oder Wachstumsindustrien zu lenken. Die hohe Verschuldung der Industrie verstärkt außerdem die Wirkung der Geld- und Kreditpolitik der Zentralbank zur Steuerung der wirtschaftlichen Entwicklung.

Da das Aktienkapital also relativ niedrig und breit gestreut ist, besteht im Falle eines liberalisierten Kapitalverkehrs die Möglichkeit eines leichten Aufkaufs japanischer Firmen durch ausländische Konzerne. Bisher wird der Erwerb japanischer Aktien durch Ausländer über die Börse auf 20 v. H. bzw. 15 v. H. für besondere Bereiche, wie z. B. öffentliche Versorgungsbetriebe, beschränkt. Eine Kapitalliberalisierung kann also nur mit einer Verbesserung der finanziellen Struktur der Industrie, d. h. mit einer Erhöhung der Eigenkapitalbasis, verbunden sein. Gleichzeitig muß eine Reorganisation des Bankensektors und eine Stärkung des Kapitalmarktes durchgeführt werden.

5. Neben diesen Faktoren, die die wirtschaftlichen Schwächen Japans charakterisieren und die Regierung von einer schnellen Liberalisierung des Kapitalverkehrs abhalten, spielen auch politische Motive eine wesentliche Rolle. Japan hat in seiner Verfassung, gemäß Artikel 9, darauf verzichtet, auf den Krieg als Mittel zur Verteidigung der Nation zurückzugreifen; d. h. also, daß die nationale Sicherheit Japans gegenwärtig zumindest praktisch völlig auf dem Schutz von außen, also auf der Hilfe der USA, beruht, wenn man von den noch relativ geringen Selbstverteidigungskräften absieht. Der Gedanke, daß diese Abhängigkeit Japans von den USA durch eine wirtschaftliche Abhängigkeit verstärkt werden könnte, ist für weite Kreise Japans erschreckend. Durch den intensiven internationalen Handelsaustausch Japans mit den USA ist die japanische Wirtschaftsentwicklung bereits eng an die USA gebunden; etwa ein Drittel der gesamten japanischen Exporte von mehr als 13 Mrd. \$ im Fiskaljahr 1968 gehen in die Vereinigten Staaten; ebenfalls etwa ein Drittel der japanischen Exportgüter werden in Südostasien abgesetzt und rund 13 v. H. werden von Westeuropa abgenommen. Etwa 30 v. H. aller Importe kommen ebenfalls aus den USA; damit sind die Vereinigten Staaten der wichtigste Handelspartner Japans; Änderungen der wirtschaftlichen Entwicklung in den USA, die eventuell mit zahlungsbilanz- und handelspolitischen Maßnahmen verbunden sind, haben also in der Regel erhebliche wirtschaftliche Folgen für Japans Entwicklung.

Durch eine Liberalisierung des Kapitalverkehrs, so befürchtet die japanische Regierung, wird ein Strom ausländischen Kapitals nach Japan einsetzen, und zwar werden sich hauptsächlich die riesigen, international tätigen amerikanischen Weltunternehmen in Japan niederlassen. Für sie ist nicht nur der japanische Markt mit gut 100 Millionen Verbrauchern interessant; darüber hinaus stellt Japan einen ausgezeichneten Brückenkopf für eine weitere wirtschaftliche Durchdringung des südostasiatischen Raumes dar. Die Möglichkeit, daß japanische Unternehmen und Industriezweige durch amerikanische wirtschaftliche Interessen beherrscht werden könnten und damit der wirtschaftspolitischen Kontrolle der Regierung entgleiten könnten, ist für japanische Wirtschafts- und Regierungskreise schwer denkbar.

Dabei muß man bedenken, daß zwischen der Regierung und der Industrie eine in weiten Bereichen erheblich andere Beziehung besteht als in Westeuropa. Das Wirtschaftsministerium übt, aus einem hohen Verantwortungsbewußtsein für das Wohlergehen der Industrie, über diese eine als „administrative guidance“ bezeichnete Überwachung aus. Dieses auf Gegenseitigkeit beruhende Vertrauensverhältnis könnte durch das Vordringen amerikanischer Unternehmen mit modernen Managementmethoden erheblich gestört werden.