ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Schnabl, Gunther; Gurbaxani, Indira

Working Paper

Zielsetzungen und Strategien im japanisch-amerikanischen Handelskonflikt

Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 114

Provided in Cooperation with:
University of Tuebingen, Faculty of Economics and Social Sciences, School of Business and Economics

Suggested Citation: Schnabl, Gunther; Gurbaxani, Indira (1997) : Zielsetzungen und Strategien im japanisch-amerikanischen Handelskonflikt, Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 114, Eberhard Karls Universität Tübingen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Tübingen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/104917

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

Zielsetzungen und Strategien im japanisch-amerikanischen Handelskonflikt

Gunther Schnabl und Indira Gurbaxani

Tübinger Diskussionsbeiträge

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

Zielsetzungen und Strategien im japanisch-amerikanischen Handelskonflikt

Gunther Schnabl und Indira Gurbaxani

Diskussionsbeitrag Nr. 114
November 1997

Wirtschaftswissenschaftliches Seminar
Mohlstr. 36, D-72074 Tübingen

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 1
2. Wirtschaftliche Ausgangssituation 2
3. Verhandlungsmechanismen im Rahmen des Handelskonfliktes 4
3.1. Handelspolitischer Entscheidungsmechanismus - USA 4
3.2. Handelspolitischer Entscheidungsmechanismus - Japan 7
4. Entwicklung des japanisch-amerikanischen Handelskonflikts 9
4.1. Antidumping-Klagen und Freiwillige Exportbeschränkungen 10
4.2. Abbau struktureller Handelsschranken 12
4.3. Importförderung 13
4.4. Quantitative Handelsziele 14
4.5. Rückkehr zu den Prinzipien von GATT und Freihandel 17
5. Schlußfolgerungen 19
Literaturverzeichnis 21

Gunther Schnabl und Indira Gurbaxani

Zielsetzungen und Strategien im japanisch-amerikanischen Handelskonflikt

1. Einleitung

Als im Juli 1997 ein Vertreter des Verbands der amerikanischen Automobilindustrie auf einer Pressekonferenz in Tokio zu der jüngsten Aufwertung des Dollar gegenüber dem Yen Stellung nahm, zeichnete er ein negatives Bild der zukünftigen japanisch-amerikanischen Handelsbeziehungen. Die Aufwertung sei angesichts des Handelsungleichgewichts zwischen den USA und Japan für die amerikanischen Produzenten nicht wünschenswert. Aufgrund des derzeit starken Dollar und der Geschlossenheit des japanischen Marktes würden die Verkäufe amerikanischer Automobile sinken, während gleichzeitig die Exporte der japanischen Automobilproduzenten in die USA zunehmen. Eine weitere Verschlechterung der Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern sei deshalb unausweichlich.[1]

Die Äußerungen des Vertreters der Automobilindustrie charakterisieren das handelspolitische Verhältnis zwischen den beiden Nationen. Zwar wurde von der U.S.-Regierung öffentlich anerkannt, daß das amerikanische Handelsdefizit auf der Differenz zwischen gesamtwirtschaftlichem Sparen und Investieren beruht.[2] Deshalb führten weder der sich seit Beginn der 80er Jahre fortsetzende Aufwertungstrend des Yen[3] noch der kontinuierliche Abbau der formalen Handelsschranken Japans zu einer entscheidenden Niveauveränderung des bilateralen Handelsbilanzdefizits. Trotzdem fordern die USA auf Druck einzelner Industrien immer wieder die Öffnung des japanischen Marktes, um das Handelsungleichgewicht auszugleichen. Als Ergebnis verlagern sich die Handelsgespräche auf die sektorale Ebene, statt Lösungsansätze auf der Makroebene zu suchen.

---

[1] Vgl. Nihon Keizai Shimbun vom 18.7.1997 (Morgenausgabe), S. 11.

[2] Vgl. United States Council of Economic Advisers (1990): Economic Report of the President, S. 91. In den USA übersteigt die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote die gesamtwirtschaftliche Sparquote. Dies bedeutet, daß die gesamtwirtschaftliche Nachfrage größer ist als das Angebot. Der Nachfragemengenüberschuß wird importiert, die Leistungsbilanz ist negativ. In Japan wird mehr gespart als investiert, die Leistungsbilanz ist positiv. Eine detaillierte Darstellung des gesamtwirtschaftlichen Zusammenhangs zwischen Sparen, Investieren und Leistungsbilanz liefern Krugman/Obstfeld (1997), S. 306ff, Caves/Frankel/Jones (1992), S. 340ff, Komiya (1994) sowie Hanazaki (1996). Die Differenz zwischen Sparen und Investieren wird in der Leistungsbilanz festgehalten. Aus Vereinfachungsgründen wird im folgenden nur die wichtigste Teilbilanz der Leistungsbilanz, die Handelsbilanz, diskutiert.

[3] Die Aufwertung der Inlandswährung führt ceteris paribus zu einem Absinken der Exporte und bei normaler Preiselastizität der Nachfrage zu einem Anstieg der Importe. Folglich müßte ceteris paribus eine Aufwertung des Yen zu einem Absinken des Handelsbilanzüberschusses führen. Gesamtwirtschaftlich gesehen besteht hingegen eine enge Korrelation zwischen Konjunkturverlauf, Export, Import, Wechselkurs sowie Spar- und Investitionsverhalten. Eine Aufwertung der Inlandswährung führt nicht nur zu einem Absinken der Exporte, sondern auch zu einem konjunkturellen Einbruch, der einen Rückgang der Importe verursacht. Gleichzeitig sind Spar- und Investitionsverhalten an die konjunkturelle Entwicklung gekoppelt, so daß sich auch durch die Aufwertung des Yen seit Beginn der 80er Jahre keine bedeutenden Niveauveränderungen in der japanischen Leistungsbilanz ergeben haben.

Fehlt den U.S.-amerikanischen Regierungsvertretern das Verständnis für makroökonomische Zusammenhänge oder wird das Handelsungleichgewicht bewußt als publikumswirksames Instrument zur Durchsetzung von Partialinteressen eingesetzt? Ist die Bereitschaft Japans, Handelshemmnisse abzubauen, so gering, wie von den USA behauptet? Ist die populäre Kategorisierung von Japan als protektionistisch und den USA als freihandelsorientiert überhaupt gerechtfertigt? Im folgenden werden die handelspolitischen Zielsetzungen beider Länder definiert. Ausgehend von den gegenwärtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden die politischen Verhandlungsmechanismen analysiert und das handelspolitische Instrumentarium beider Länder abgeleitet. Schließlich werden die Handelspolitiken beider Länder ordnungspolitisch bewertet.

2. Wirtschaftliche Ausgangssituation

Die Industrie- und Handelspolitik Japans und der USA unterliegen unterschiedlichen Traditionen. Während sich die Wirtschaftspolitik der USA von jeher auf freien Wettbewerb und Freihandel berief, wurde in Japan traditionell dem Staat eine zentrale Rolle im Wirtschaftsgeschehen zugewiesen.[4] Der Ruf Japans als einer vom Staat zentral gesteuerten Wirtschaft begründet sich aus der Zeit des wirtschaftlichen Aufstiegs nach dem Zweiten Weltkrieg. Begleitet von einer stark interventionistischen Industrie-, Handels- und Wettbewerbspolitik des Ministeriums für Internationalen Handel und Industrien (MITI/*tsûshô sangyôshô*) wuchs Japan gemessen am Bruttoinlandsprodukt zur zweitgrößten Industrienation heran.[5]

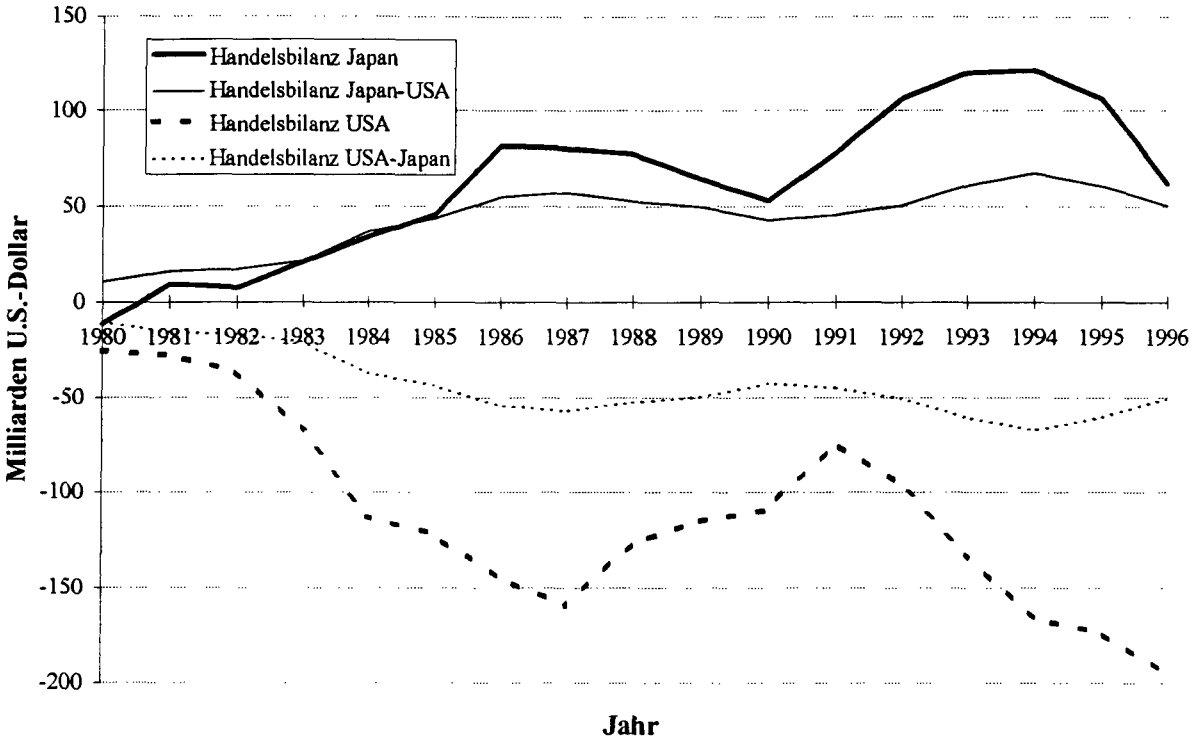
Seit den 80er Jahren ist eine eindeutige Zuordnung der Wirtschaftspolitiken der beiden Länder zum liberalen bzw. interventionistischen Lager schwieriger. Die USA sind nicht mehr die allein dominierende Weltwirtschaftsmacht. Wichtige Industriezweige wie Automobil oder Elektronik verloren Marktanteile an die ausländische Konkurrenz. Die Handelsbilanz zeigt seit Beginn der 80er Jahre sehr hohe Defizite (vgl. Abb. 1). Da die negative Handelsbilanz als Zeichen sinkender Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Volkswirtschaft gewertet wurde, erhoben sich von seiten der Industrie, Politik und Wissenschaft Forderungen nach staatlichen Eingriffen.[6] Hingegen erwirtschafteten Japans erfolgreiche Exportindustrien einen bedeutenden Handelsbilanzüberschuß, was zu Forderungen der Handelspartner nach Marktöffnung und

---

[4] Zur Rolle des Staates in der japanischen Nachkriegswirtschaft, aus der sich auch der Begriff "Japan Inc." ableitet, siehe Johnson (1982) und Okimoto (1989).
[5] Vgl. Johnson (1982), S. 35ff.
[6] Vgl. Bluestone/Harrison (1982), Seabury (1983), S. 5, Thurow (1985), S. 227 und Babbitt (1986), S. 55 (Babbitt ist seit Clintons Amtsantritt im Januar 1993 Innenminister der USA).

Deregulierung führte. Dies bewirkte, daß der staatliche Interventionsgrad in der japanischen Wirtschaft seit Beginn der 60er Jahre kontinuierlich sank.[7]

Abb. 1: Handelsbilanz USA-Japan (total / bilateral) in US-Dollar



Quelle: United States Council of Economic Advisers (1997), IWF (verschiedene Jahrgänge) und eigene Berechnungen (Umrechnungen auf der Basis von Periodenmittelwerten).

Trotz der Änderungen der Handelspolitik beider Länder blieb das Handelsungleichgewicht in den 80er und 90er Jahren aufgrund der unveränderten makroökonomischen Rahmenbedingungen eine konstante Größe. Während die japanische Handelsbilanz durchweg positiv war, war die Handelsbilanz der USA spiegelbildlich defizitär (vgl. Abb. 1). Die Veränderungen in den Handelsbilanzsalden waren durch konjunkturelle Einflüsse geprägt. Ein Aufschwung in Japan ließ den Handelsüberschuß sinken, in der Rezession stieg dieser wieder an. So führte die konjunkturelle Entwicklung zu Beginn der 90er Jahre zu einer weiteren Verschärfung des Konfliktes, da durch die Rezession in Japan ein Ansteigen des Überschusses und durch den Aufschwung in den USA ein Ansteigen des Defizits zu erkennen war.

Die Entwicklung der Handelsbilanz hatte einen direkten Einfluß auf die Handelspolitik. Das Handelsdefizit, das in den USA mit Marktanteilsverlusten inländischer Industrien verbunden

[7] Vgl. Schnabl (1996).

war, führte zu Druck von Interessengruppen.[8] Die U.S.-Regierung mußte öffentlich Initiative zeigen und trug Verhandlungen an Japan heran. Japan reagierte auf die Verhandlungsoffensiven der USA. Entsprechend können die Handlungsmuster beider Länder als komplementär bezeichnet werden.

3. Verhandlungsmechanismen im Rahmen des Handelskonfliktes

Die japanisch-amerikanischen Handelskonflikte haben eine lange Tradition und spiegeln den Strukturwandel der japanischen Volkswirtschaft wider.[9] Die Konflikte der Nachkriegszeit begannen in den 50er Jahren mit Textilverhandlungen.[10] In den 60er und 70er Jahren folgten Auseinandersetzungen in der Elektro- und Stahlindustrie. Seit den 80er Jahren standen Automobile und Hochtechnologieprodukte im Mittelpunkt der Verhandlungen. Die Passivierung der amerikanischen Handelsbilanz zu Beginn der 80er Jahre verstärkte das Konfliktpotential. Komiya merkt an, daß sich die Handelsprobleme in den einzelnen Industriesektoren im Laufe der 80er Jahre zu einem Wirtschaftskonflikt ausweiteten. Während in den 60er und 70er Jahren über Zölle und Quoten auf einzelne Industriegüter verhandelt wurde, verlagerte sich in den 80er Jahren der Schwerpunkt auf Größen wie die Inlandsnachfrage, Wechselkurse, öffentliche Beschaffung, Kartellgesetzgebung, Geschäftspraktiken und Vertriebsstrukturen Japans.[11]

Das Verhandlungsmuster zwischen den USA und Japan blieb jedoch unverändert. Den USA kommt aufgrund des Handelsbilanzdefizits und des Drucks einzelner Interessengruppen die aktive Rolle in den Verhandlungen zu. Sie bestimmen die Verhandlungsbereiche, während Japan auf die Initiativen reagiert. Da die Verhandlungsposition beider Länder durch den politischen Interessenausgleich im Inland geprägt wird, werden zunächst die handelspolitischen Entscheidungsmechanismen in beiden Ländern dargestellt.

3.1. Handelspolitischer Entscheidungsmechanismus - USA

Die Handelspolitik der USA seit dem Zweiten Weltkrieg ist widersprüchlich. Einerseits waren sie Hauptinitiator einer internationalen Handelsorganisation (ITO), die zur Liberalisierung des internationalen Handels führen sollte. Andererseits wurde die ITO nicht durch den amerikanischen Kongreß ratifiziert. Zudem wurde dem Präsidenten in den Jahren 1947 bis 1958 gesetzlich das Recht zur Aushandlung bilateraler Zollsenkungen auf Reziprozitätsbasis

---

[8] Allein in Washington, D.C. sind ca. 15000 Lobbyisten tätig (vgl. Tenbruck (1996), S. 27).

[9] Vgl. Takemori (1995), S. 143. Eine umfassende Übersicht über die strukturelle Entwicklung des Handelskonfliktes gibt Itô (1997), S. 314f.

[10] Vgl. Hufbauer/Berliner/Kimberly (1986). Im Jahre 1956 willigte Japan in ein Freiwilliges Exportbeschränkungsabkommen (*voluntary export restraints (VER) / yushutsu jishu kisei*) ein (vgl. S. 117).

[11] Vgl. Komiya (1996), S. 42f.

zugebilligt.[12] Die Tendenz zum Bilateralismus verstärkte sich seit den 70er Jahren. Im Handelsgesetz von 1974 wurde erstmals der Begriffs „fair trade" in Ergänzung zu „free trade" verwendet. Die USA brachten damit zum Ausdruck, daß sie protektionistische Maßnahmen als Antwort auf „unfaire" Handelspraktiken ihrer Handelspartner - insbesondere Japans - sahen.

Von besonderer Bedeutung war die Einführung des Abschnitts 301 (*section 301*) in das Handelsgesetz im Jahr 1974, der protektionistische Maßnahmen als Antwort auf „unfaire" Handelspraktiken des Auslands vorsah.[13] Auf der Basis von Abschnitt 301 kam es zum Einsatz von zahlreichen nichttarifären Handelshemmnisen, insbesondere VERs. Zugleich versuchten die USA, auf multilateraler Ebene die angestrebten Zollsenkungen der Tokio-Runde des GATT (1973-1979) zu einem erfolgreichen Abschluß zu bringen. Diese zweigleisige Politik wurde auch in den 80er und 90er Jahren fortgesetzt. Während die USA im Zuge der Uruguay-Runde (1986-1993) die Eingliederung weiterer Bereiche (Dienstleistungen, Geistiges Eigentum sowie handelsbezogene Investitionen) in das GATT-Regelwerk forderten, setzten sie den bilateralen Druck auf Japan fort. Gleichzeitig schlossen sie ein bilaterales Freihandelsabkommen mit Israel (1985) und initiierten die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA).

Mit dem *Omnibus Trade and Competitiveness Act* von 1988 wurde das amerikanische Handelsgesetz weiter verschärft. Im Mittelpunkt stand die Reform des Abschnitts 301, der in Ergänzung mit dem Super 301 den *United States Trade Representative* (USTR) verpflichtet, die „unfairen" Handelspraktiken der Handelspartner aufzulisten.[14] Wenn bestimmte Handelspraktiken der Handelspartner „ ... nicht zu rechtfertigen (unjustifiable), unbillig (unreaseonable) oder diskriminierend (discriminating) sind und den U.S.-Handel belasten,"[15] muß der USTR eine Untersuchung einleiten, über den Abbau von Handelsschranken verhandeln und bei einem Scheitern Retorsionsmaßnahmen ergreifen.[16] Alle protektionistischen Maßnahmen, die machbar und geeignet erscheinen, dürfen ergriffen werden.[17] In der Praxis sollte der Abschnitt 301 den USA ein direktes Vorgehen gegen die

---

[12] Vgl. Lenway (1985), S. 75.
[13] Vgl. Baldwin (1990), S. 1.
[14] Vgl. Kreinin (1995), S. 175f. Zu einer ausführlichen Darstellung des Abschnitts 301 und seiner Erweiterungen (Super 301 und Special 301) siehe Bhagwati/Patrick (1991).
[15] Koopmann (1991), S. 104.
[16] Vgl. JETRO (1992), S. 116.
[17] Einen Überblick über die Anwendung des Abschnitts 301 in den Jahren 1975 bis 1990 gibt Destler (1992), S. 404-431. Der Abschnitt 301 wurde am häufigsten gegen die EG und ihre Mitgliedsländer sowie gegen Japan eingesetzt.

japanischen Handelspraktiken möglich machen.[18] Die erste Liste über unfaire Handelspraktiken aus dem Jahr 1989 nannte Japan explizit als unfairen Handelspartner.[19] Trotz stetiger Verhandlungen zwischen beiden Ländern wuchs die Liste kontinuierlich an.[20]

Der politische Entscheidungsmechanismus der amerikanischen Handelspolitik ist schwer durchschaubar. Die Reform des Abschnitts 301 hat die Stellung des USTR gestärkt. Unter Präsident Reagan war es üblich, daß z.B. Verhandlungen über VERs direkt vom Handelsminister geführt wurden. Seit den späten 80er Jahren wird dies als Aufgabe des USTR gesehen.[21] Weder die U.S.-Regierung, noch der Kongreß allein kann über die Handelspolitik bestimmen. Entsprechend gilt für den Handelsbeauftragten: „USTR must swear allegiance to Congress as well as the president."[22]

Der Abschnitt 301 bietet die Möglichkeit, über den USTR Einfluß auf die handelspolitische Entscheidungsfindung zu nehmen. Ausgangspunkt der amerikanischen Initiativen waren in der Regel die Forderungen einzelner Industriezweige oder Unternehmen, obwohl die amerikanische Regierung stets den Automatismus der Handelsgesetzgebung betonte.[23] Koopmann urteilt diesbezüglich: „Tendenziell hat sich der '301' von einem flexiblen Instrument der Handelsdiplomatie zu einem Mittel der aggressiven Öffnung ausländischer Märkte entwickelt."[24] Als Beispiele können der Druck auf Japan bei Satelliten 1990, Halbleitern 1991, Filmen, Holzprodukten sowie Automobilen 1995 genannt werden.[25] Gemäß Abschnitt 337 des Handelsgesetzes können Industrien sogar protektionistische Gegenmaßnahmen fordern, ohne eine direkte Schädigung durch „unfaires" Verhalten der Handelspartner nachweisen zu müssen.

---

[18] Vgl. Johnson (1991), S. 92. Die Erweiterung des Abschnitts 301 wurde aus diesem Grund von der damaligen englischen Premierminsiterin Margret Thatcher als „demonstrable act of frustration" bezeichnet (vgl. Johnson (1995), S. 89).

[19] Vgl. Kreinin (1995), S. 175f.

[20] Vgl. United States Trade Representative (verschiedene Jahrgänge). Japan und die Europäische Kommission veröffentlichen ähnliche Berichte (vgl. MITI: fukôsei bôeki hôkokusho [Bericht über unfaire Handelspraktiken] (verschiedene Jahrgänge) und EC Report on U.S. Trade Barriers to Trade and Investment (verschiedene Jahrgänge)).

[21] Die Ernennung von William Daley zum Handelsminister der zweiten Administration Clinton wird von politischen Insidern in Washington, D.C. als weitere Erosion des Ressorts gewertet. Von republikanischer Seite wird seit einiger Zeit sogar die Forderung erhoben, das Handelsministerium ganz aufzulösen. Als handelspolitischer Hauptakteur in der Clinton-Administration gilt die USTR Charlene Barshevski (vgl. Neue Zürcher Zeitung vom 31.01/01.02. 1997, Nr. 24., S. 13).

[22] Koopmann (1991), S. 119.

[23] Vgl. Porges (1991), S. 308f.

[24] Koopmann (1991), S. 52.

[25] Vgl. United States Trade Representative (1990), S. 115, United States Trade Representative (1996), S. 173 und JETRO (1995), S. 116f.

3.2. Handelspolitischer Entscheidungsmechanismus - Japan

Die japanische Regierung reagierte auf die Handelsinitiativen der USA stets mit Verhandlungsbereitschaft und Zugeständnissen.[26] Zahlreiche Autoren weisen darauf hin, daß der Druck von außen (im Japanischen: *gaiatsu*) traditionell eine maßgebliche Größe für politische Veränderungen in Japan war.[27] Chalmers Johnson weist den USA sogar die Stellung einer Oppositionspartei zu, die mehr Veränderungen bewirkt hat als die japanische Opposition selbst.[28]

Die Gründe für das Einlenken Japans gegenüber den USA sind vielfältig. Zum einen haben die USA seit Ende des Zweiten Weltkriegs eine starke wirtschaftliche und politische Hegemonie gegenüber Japan. In diesem Sinne hat die Unterordnung Japans Tradition. Zudem war die Deregulierung zahlreicher Industriezweige die Voraussetzung für Japans Mitgliedschaft in internationalen Organisationen wie dem IWF und der OECD bzw. der Unterzeichnung Japans als Vertragspartner des GATT im Jahr 1955.[29] Die zunehmende Abhängigkeit Japans vom Außenhandel machte die formale Einbindung in das Welthandelssystem unumgänglich. Die Öffnung des eigenen Importmarktes kann folglich als "Eintrittsgeld" für die lebenswichtigen Exportmärkte gesehen werden.[30] Wichtigster Exportmarkt Japans ist nach wie vor die USA.

Der handelspolitische Entscheidungsprozeß in Japan ist komplex. Die Kompetenz für die Handelspolitik liegt bei verschiedenen Ministerien. Das MITI ist für die Industrie, das Ministry of Finance (ôkurashô) für den Finanzsektor, das Ministry of Agriculture, Forestry, and Fisheries (nôrinsuisanshô) für die Agrar- und Forstwirtschaft und das Ministry of Construction (kensetsushô) für das öffentliche Beschaffungswesen verantwortlich.[31] Abhängig von der zuständigen Behörde haben die Handelsgespräche unterschiedliche Erfolgsaussichten. Das MITI kann, nachdem es seine industrie- und handelspolitischen Interventionen kontinuierlich abgebaut hat, weitgehend als marktorientiert bezeichnet werden. Das Agrar- und Bauministerium gelten hingegen weiterhin als sehr protektionistisch.

Die japanischen Unterhändler stehen für ein System, das durch Stabilität und den beständigen Interessensausgleich zwischen Politik, Bürokratie und Unternehmen geprägt ist. Die Entscheidungsfindung ist konsens-orientiert.[32] Wesentliche Faktoren für den Ausgang der

---

[26] Vgl. Tamura (1995), S. 215 und Komiya (1996), S. 44.
[27] So z.B. Pyle (1992), Yamamoto (1987) und Hamada (1995), S. 283.
[28] Vgl. Johnson (1995), S. 89.
[29] Vgl. Mikanagi (1996), S. 20f. und Itô/MITI (1994), S. 241.
[30] Vgl. Schnabl (1996), S. 192f.
[31] Vgl. Ikuta (1995), S. 26f. Die starke Differenzierung der Kompetenzbereiche erklärt die amerikanische Strategie, die Gespräche auf einzelne Wirtschaftssektoren zu konzentrieren, um durch die Minimierung der involvierten Ministerien interministerielle Kompetenzkonflikte zu vermeiden.
[32] Vgl. Porges (1991), S. 307.

Verhandlungen sind das Interesse der Politik, der Selbständigkeitsgrad der Industrie sowie der Einflußgrad der Bürokratie auf die Unternehmen.[33]

Die Entscheidungsfindung auf Regierungsebene wird von der Bürokratie dominiert. Der Einfluß der Politik bleibt unbedeutend, solange nicht direkte Wählerinteressen betroffen sind.[34] Taniguchi merkt an, daß der durchschnittliche Abgeordnete der regierenden LDP aktiv für eine Lösung der Handelskonflikte eintritt. Als Instrumente werden jedoch Maßnahmen vorgeschlagen, die den Wähler oder die im Wahlkreis angesiedelten Industrien nicht direkt betreffen. Dies sind zum Beispiel die Förderung der Investitionstätigkeit im Inland, Interventionen zur Aufwertung des Yen oder die Vereinfachung der Importmodalitäten. Da die Interessenlage der Politikbasis je nach Wahlkreis und Betätigungsfeld des Abgeordneten unterschiedlich ist, hängt der Einfluß der Politikbasis auf die Handelsgespräche von der Lenkung der Partialinteressen durch die parteiinternen Fraktionsführer ab.[35]

Der Einfluß der Bürokratie auf die Unternehmen folgt nach Okimoto dem Lebenszyklus der Industrien. Aufstrebende Industrien (*sunrise industries*) und veraltete Industrien (*sunset industries*) können leichter gelenkt werden als reife. Letztere verfügen über eine hohe Wettbewerbsfähigkeit und ausreichende Ressourcen. Dies stärkt ihre Verhandlungsposition gegenüber der Bürokratie. Mangelnde Ressourcen sowie die Abhängigkeit von Subventionen oder Einfuhrbeschränkungen ermöglichen staatliche Interventionen.[36] Ôyama bezieht sich auf den Deregulierungsgrad einer Industrie. Die Abhängigkeit sei bei einer hohen Regulierungsdichte groß, während sie bei deregulierten Industriezweigen gering ausfalle.[37] Taniguchi führt an, daß im Fall unabhängiger Industrien die Lösung des Handelskonfliktes besonders einfach sein kann, wenn die Industrie ein Interesse an der Deregulierung hat.[38] Ein Beispiel ist der Abbau der Handelsschranken im Halbleiterbereich, der von der Industrie geduldet wurde, da sie über eine ausreichende internationale Wettbewerbsfähigkeit verfügte und durch die Deregulierung ihre Handlungsfreiheit erhöht wurde.[39]

Die politische Interessenabstimmung in Japan hat informellen Charakter. Die japanische Bürokratie verfügt über das Instrumentarium, Unternehmen auch ohne gesetzliche Grundlage

---

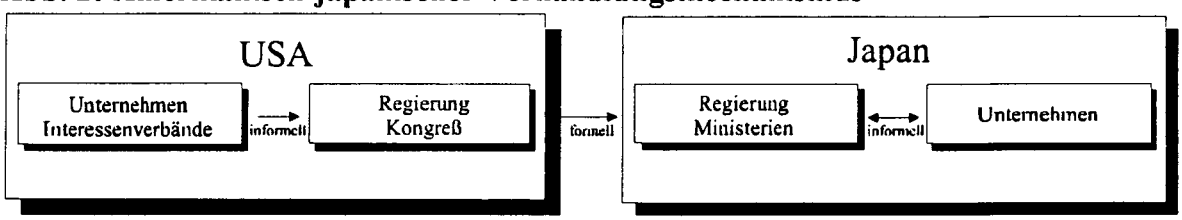
[33] Vgl. Taniguchi (1997), S. 27ff.
[34] Politisch sehr sensibel sind Agrarmarktverhandlungen, da die Landbevölkerung durch die unproportionale Wahlkreisverteilung politisch überrepräsentiert ist (vgl. Sone (1993), S. 301f). Verhandlungen über die Öffnung des Reismarktes waren deshalb weitgehend erfolglos.
[35] Vgl. Taniguchi (1997), S. 37.
[36] Vgl. Okimoto (1989), S. 48ff.
[37] Vgl. Ôyama (1995), S. 189f.
[38] Vgl. Taniguchi (1997), S. 31f.
[39] Vgl. Sone (1993), S. 301f.

in ihren Entscheidungen zu beeinflussen.[40] Zwischen Politik, Ministerien und Großunternehmen bestehen enge personelle Verflechtungen, die den Informations- und Interessenaustausch erleichtern.[41] Da die Abstimmung keine gesetzliche Grundlage hat und die Interessen beider Seiten berücksichtigt werden, hat das Ergebnis Kompromißcharakter. Aus diesem Grund sind, wie Hamada anmerkt, in der konsens-orientierten japanischen Gesellschaft grundlegende Reformansätze selten.[42]

4. Entwicklung des japanisch-amerikanischen Handelskonflikts

Die Analyse der handelspolitischen Entscheidungsfindung in den USA und Japan hat gezeigt, daß zwar die Verhandlungen zwischen den Regierungen auf offizieller Ebene stattfinden, der Interessenausgleich zwischen Staat und Unternehmen hingegen informellen Charakter hat. In den USA drängen Interessenverbände auf handelspolitische Interventionen, Japan versucht unter Berücksichtigung der Interessen von Politik und Unternehmen den Forderungen der USA zu entsprechen (vgl. Abb. 2).

Abb. 2: Amerikanisch-japanischer Verhandlungsmechanismus



Die Forderungen der USA auf Beschränkungen der japanischen Exporte bzw. die Erhöhung der japanischen Importe werden politisch mit dem hohen bilateralen Handelsbilanzungleichgewicht begründet, das der Öffentlichkeit als unbefriedigend erscheint. Japan stimmt zwar Handelsgesprächen zu, die Forderungen der USA werden aufgrund des schwierigen politischen Interessenausgleichs jedoch nur zögerlich erfüllt. Erst durch die Androhung konkreter Strafmaßnahmen von seiten der USA wird die Entscheidung beschleunigt. Das Ergebnis sind einzelne Zugeständnisse, die auf die strittigen Marktbereiche beschränkt sind, die aber das Handelsungleichgewicht nicht verändern.

---

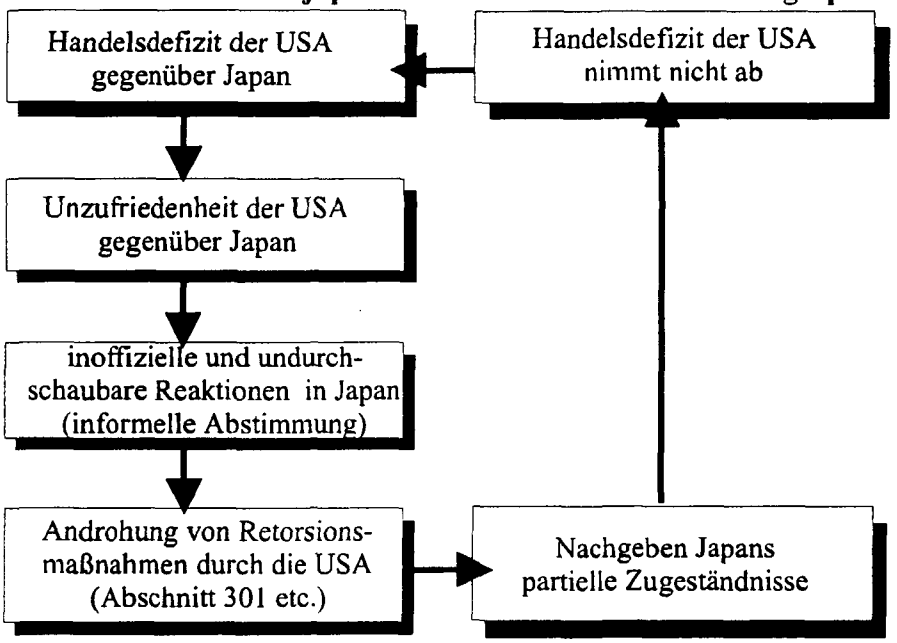
[40] Vgl. Nanjô (1995), S. 71. Die informelle Einflußnahme der Bürokratie auf die Unternehmen wird als *gyôseishidô* (adminstrative guidance) bezeichnet (vgl. Ôyama (1996).

[41] Vgl. Okimoto (1989). Die persönlichen Beziehungen begründen sich auf ein gemeinsames Studium bzw. den Wechsel der Ministerialbeamten in die Industrie nach ihrer Pensionierung als Beamte (Abstieg vom Himmel / *amakudari*).

[42] Vgl. Hamada (1995), S. 186f. Allerdings besteht eine Tradition in der Ausarbeitung von grundlegenden Reformansätzen. Die wichtigsten sind der Maekawa-Report unter Ministerpräsident Nakasone und der Hiraiwa-Report unter Ministerpräsident Hosokawa.

Das Ziel des Abstimmungsprozesses auf japanischer Seite ist nicht eine generelle Deregulierung, die das Konfliktpotential langfristig senkt, sondern der kurzfristige Abbau der Spannungen in einzelnen Bereichen. Dadurch wird zwar kurzfristig sowohl den Interessen der USA als auch der inländischen Interessengruppen entsprochen, eine langfristige Lösung des Konflikts unterbleibt aber. Der kurzfristige Lösungsansatz Japans provoziert aber neue Verhandlungsinitiativen der USA. Tamura bezeichnet diesen seit den 50er Jahren unveränderten Kreislauf von *gaiatsu* und partiellen Zugeständnissen Japans als "Teufelskreis" des japanisch-amerikanischen Handelskonfliktes (vgl. Abb. 3).

Abb. 3: Kreislauf der japanisch-amerikanischen Handelsgespräche



Quelle: Tamura (1995), S. 245.

Während das Grundmuster des Handelskonfliktes zwischen den USA und Japan unverändert blieb, änderten sich aber die strittigen Marktbereiche und der Instrumenteneinsatz. Im folgenden wird die Entwicklung des Handelskonfliktes in den 80er und 90er Jahren unter diesen beiden Gesichtspunkten dargestellt.

4.1. Antidumping-Klagen und Freiwillige Exportbeschränkungen

Der starke Anstieg des Handelsbilanzdefizits der USA zu Beginn der 80er Jahre führte zu protektionistischen Maßnahmen. Wichtigste Instrumente waren zunächst Antidumping-Klagen, die mit der Begründung des "unfairen Handels" gegen ausländische Industrien geführt

wurden.[43] Die Initiative der Klagen ging in der Regel von den betroffenen Industrien aus. Die Klagen, denen stattgegeben wurde, wurden von der Regierung auf zwei Arten gelöst. Importgüter wurden entweder mit hohen Strafzöllen belegt[44] oder die Klagen nach Aushandlung von Freiwilligen Exportbeschränkungen beigelegt.[45]

Freiwillige Exportbeschränkungen sind Selbstverpflichtungen der Exportindustrien zur Absenkung der Ausfuhrmengen in ein bestimmtes Land. Sie kommen auf Druck des Importlandes zustande. Da es sich um Vereinbarungen zwischen Industrieverbänden handelt, unterliegen sie nicht den Regelungen des GATT und fanden als "Grauzonenmaßnahmen" mit dem Abbau von Zöllen und Quoten zunehmend Verwendung.[46] VERs enthalten nur Beschränkungen der Ausfuhrmengen aus einem bestimmten Land und keine Regelungen über Preise und Qualität der Produkte. Die VERs für japanische Güterexporte in die USA hatten deshalb nur begrenzt eine importhemmende Wirkung.[47]

Die 1981 ausgehandelten Mengenbeschränkungen für japanische Importautos in den USA führten nicht nur zu einem Anstieg der Preise für die betroffenen japanischen Fahrzeuge, sondern auch zu höheren Gewinnen für die japanische Konkurrenz. Da die inländischen Produzenten auf den Rückgang der ausländischen Konkurrenz mit höheren Preisen reagierten, stiegen auch die Preise amerikanischer Autos der entsprechenden Kategorien an. Die Preise für Personenwagen stiegen innerhalb von drei Jahren für einzelne Modelle zwischen 30% (Nissan Sony) und 65% (General Motors Century). Neben dem Preisanstieg war ein Trend zum Import teurerer Wagentypen mit hoher Wertschöpfung sowie von gleichwertigen Modellen aus Drittländern zu beobachten. Da die Vermarktungskosten aufgrund des geringeren Wettbewerbs gleichzeitig sanken, waren die Gewinnspannen beim Verkauf eines Autos in den USA etwa zehn Mal so groß wie in Europa. Langfristig tendierten die Exporteure dazu, die Handelsschranken durch Inlandsproduktion zu umgehen. Dies führte im Importland mit den Forderungen nach einem festen Anteil von im Inland produzierten Teilen (*local content*) zu erneuten Bewirtschaftungsversuchen.[48]

Als Ergebnis wurde der Wert japanischer Importe in die USA nicht verringert, der Handelsbilanzsaldo blieb konstant. Die japanischen Produzenten wurden durch höhere

---

[43] Destler (1992), S.326-402, beschreibt für den Zeitraum von 1979 bis 1990 65 Anti-Dumping-Klagen der USA gegen Japan, darunter gegen Stahlprodukte, Mobiltelefonteile sowie 64K-RAM-Komponenten.
[44] Z.B. Halbleiter: 100% (1987) und Stahl: 109% (1993). (Vgl. Neue Zürcher Zeitung vom 31.1/01.2 1993, Nr. 24, S. 13).
[45] Vgl. Itô (1997), S. 326f.
[46] Vgl. El-Agraa (1991).
[47] Vgl. Gurbaxani (1996), S.369.
[48] Vgl. Asahi Shimbun vom 19.10.1983, Abendausgabe, S. 3 und Morrison/Cooper/Nanto (1994a), S. 13f.

Gewinnspannen gestärkt sowie die inländischen Konsumenten durch höhere Preise für importierte und amerikanische Fahrzeuge geschädigt. Zahlreiche Abkommen wurden aufgrund der schwer kalkulierbaren Wohlfahrtseffekte nicht mehr verlängert. So auch das Abkommen über Automobilimporte, das 1994 eingestellt wurde.[49] Die Anzahl der Antidumping-Klagen der USA gegen Japan ging zu Beginn der 90er Jahre stark zurück. 1989 wurden neun, 1990 noch drei Klagen registriert. In den Folgejahren blieb die Anzahl ebenfalls gering.[50]

4.2. Abbau struktureller Handelsschranken

Da die VERs nur begrenzt die beabsichtigte Wirkung zeigten und der Einsatz von Zöllen und Quoten durch das GATT beschränkt war, verlagerte sich der Schwerpunkt der amerikanischen Handelspolitik in den 80er Jahren vom Schutz inländischer Industrien auf die Öffnung des japanischen Marktes. Im Mittelpunkt stand nicht mehr das Verhalten der japanischen Exportindustrie im amerikanischen Markt, sondern die geschlossenen Marktstrukturen Japans.[51] Diese Verschiebung des Schwerpunkts der Handelsgespräche ist das Ergebnis der Handelspolitik der 50er bis 80er Jahre, die sich auf den Abbau der Handelsschranken im Industriesektor konzentrierte. Während seit den 50er Jahren die Interventionen im exportorientierten Industriegüterbereich aufgrund des ausländischen Drucks kontinuierlich abgebaut worden waren, bestanden die Regulierungen im binnenorientierten Wirtschaftssektoren fort.[52] Diese rückten nun in den Mittelpunkt der Verhandlungen.

Die ersten Verhandlungen bezüglich des japanischen Importmarktes wurden zwischen Präsident Reagan und Ministerpräsident Nakasone unter der Bezeichnung *Market-Oriented Sector-Selective* (MOSS) in den Jahren 1985 und 1986 geführt. Die Gespräche konzentrierten sich auf Sektoren, in denen die USA ihren Marktanteil in Japan im Vergleich zu der internationalen Wettbewerbsfähigkeit dieser Industrien als zu niedrig ansahen. Da die MOSS-Gespräche nicht die Abschottung des Binnenmarktes, sondern den Abbau ausländischer Handelsschranken zum Ziel hatten, konnten die USA demonstrieren, daß sie den Prinzipien des Freihandels folgten. Der Erfolg der Gespräche in den einzelnen Sektoren war unterschiedlich. Während im Pharmabereich gute Verhandlungsergebnisse erzielt wurden, konnte bezüglich der politisch sensiblen Holz- und Papierindustrie keine wesentlichen Fortschritte erzielt werden.[53]

---

[49] Vgl. Itô (1997), S. 314f. und GATT (1995), S. xvii.
[50] Vgl. JETRO (1990), S. 77 und Itô (1997), S. 314.
[51] Vgl. Kondô (1995), S. 118ff. und Mikanagi (1996), S. 14.
[52] Vgl. Schnabl (1996).
[53] Vgl. Mikanagi (1996), S. 14ff. Die MOSS-Gespräche bezogen sich anfänglich auf die Sektoren Telekommunikation, Elektronik, Pharmazeutika sowie Papier- und Holzprodukte.

Unter der Regierung Bush folgte den MOSS-Gesprächen die *Structural Impediments Initiative* (SII), deren Gespräche im Juli 1989 begannen und sich mit strukturellen Handelsschranken in beiden Ländern befaßten. Die Verhandlungen konzentrierten sich auf strukturelle Handelshemmnisse, da sich die Wechselkurspolitik im Zuge des Plaza-Abkommens als wirkungslos erwiesen hatte.[54] Die Verhandlungen lösten sich von der sektoralen Ebene und bezogen sich erstmals auch auf gesamtwirtschaftliche Größen.[55] Der Schwerpunkt der SII lag auf der makroökonomischen Ebene sowie der japanischen Marktstruktur.[56] Zugleich nannten die seit 1989 veröffentlichten Berichte des USTR über die ausländischen Handelsbarrieren die strittigen Marktsektoren.[57]

Der Erfolg der Verhandlungen war begrenzt. Die zentrale Größe, das volkswirtschaftliche Spar- und Investitionsverhalten, blieb in beiden Ländern unverändert. Auch die Unternehmensverflechtungen der japanischen Industrie (*keiretsu*) konnten nicht aufgelöst werden. Erfolgreich waren hingegen die Verhandlungen in Bereichen, die entweder über eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit verfügen (Automobilindustrie) oder in denen eine Liberalisierung auch in Japan als notwendig angesehen wurde, so z.B. im Finanzmarkt.[58] Die Verhandlungen in politisch sensiblen Bereichen wie dem Agrarmarkt und der Papierindustrie gingen ohne Erfolg zu Ende.[59]

4.3. Importförderung

Zu Beginn der 90er Jahre entwickelte die japanische Regierung ein neues handelspolitisches Instrument, die Importförderung. Die Wurzeln der Importförderung sind in der Exportförderung zu sehen. Beide Förderbereiche werden von der Japanese External Trade Organisation (JETRO) verwaltet, wobei der Instrumenteneinsatz sehr ähnlich ist. Ziel der Importförderung ist es nach Angaben der japanischen Regierung, die inländischen Produzenten und Händler zu einem Wechsel zu ausländischen Produkten zu bewegen. Durch die

---

[54] Vgl. Kondô (1995), S. 122.

[55] Vgl. Mikanagi (1996), S. 16f.

[56] Von amerikanischer Seite wurden im japanischen Markt sechs Bereiche von besonderem Interesse herausgestellt: Spar- und Investitionsverhalten, Landnutzung, Vertriebssystem, Preismechanismus, Unternehmensverflechtungen (*keiretsu*) und ausländische Direktinvestitionen in Japan (vgl. United States Trade Representative (1990), S. 107). Japan forderte im Gegenzug Verhandlungen in den Bereichen Spar- und Investitionsverhalten, Investitionen und Produktivität der Unternehmen, Unternehmensaktivität, staatliche Marktbeschränkungen, Exportförderung und Ausbildung (vgl. Kondô (1995), S. 122ff.). Während sich der Fokus der USA auf den Marktzugang in Japan richtete, verwies Japan auf die mangelnde Produktivität der amerikanischen Unternehmen als Grund für das Handelsungleichgewicht (vgl. Fukushima (1992), S. 207-211).

[57] Vgl. United States Trade Representative (1990), S. 107ff. Dies waren insbesondere die Sektoren Halbleiter, Hardware, Papier, Luft- und Raumfahrt sowie Automobil. Die Berichte des USTR wurden jedes Jahr aktualisiert, so daß in den Folgejahren weitere Bereiche wie der Finanzsektor, Alkoholika, Medizintechnik und Filme hinzukamen.

[58] Da der japanische Finanzmarkt aufgrund der hohen Regulierungsdichte zunehmend an Bedeutung verliert, wird die vollkommene Deregulierung nach britischem Vorbild angestrebt. Die Reform wird mit dem Ausdruck "Big Bang" (*biggu ban*) umschrieben (vgl. Mainichi Shimbun Keizaibu (1997)).

[59] Vgl. Mikanagi (1996), S. 48ff.

vorübergehende Subventionierung von Importprodukten sollen die Markteintrittskosten in den japanischen Markt gesenkt werden, um die Newcomer für Sprachbarrieren und unterschiedliche Geschäftspraktiken zu kompensieren.[60] Die Importförderung wurde 1992 durch das Gesetz für Sondermaßnahmen zur Verbesserung der Importförderung und Direktinvestitionen in Japan (*yunyû sokushin oyobi tainai tôshi jigyô no enkatsuka ni kan suru rinji sôchii hô*) untermauert. Die Maßnahmen unterteilen sich in die Bereitstellung von Informationen, Infrastruktur sowie Kredit- und Steuersubventionen.[61]

Soweit sich die Importförderungsmaßnahmen auf die Bereitstellung von Informationen beschränken, wirken diese marktneutral und sind ordnungspolitisch unbedenklich. Dies gilt auch für Infrastrukturmaßnahmen, die den Charakter eines öffentlichen Gutes haben. Tragen die Maßnahmen zur Erhöhung der Markttransparenz und des Wettbewerbs bei, so sind positive Wohlfahrtseffekte zu erwarten. Bedenklich ist hingegen die Subventionierung einzelner Industriezweige durch die Kreditsubventionen und Steuervorteile. Die Vergünstigungen konzentrierten sich auf Bereiche, in denen Handelskonflikte mit den USA bestehen bzw. bestanden haben.[62] Im Vordergrund stand folglich nicht der Abbau struktureller Handelsschranken, sondern politische Ziele. Die japanische Regierung konnte mit der Importförderung ein deutliches Zeichen des guten Willens setzen und Konfliktpotential abbauen. Indirekte Instrumente wie Steuervorteile und Kreditsubventionen waren gleichzeitig politisch leicht durchsetzbar. Politische Überlegungen spielen deshalb sowohl für die Wirkung gegenüber dem Ausland als auch gegenüber dem Inland eine wichtige Rolle.

4.4. Quantitative Handelsziele

Die Importförderung reichte jedoch nicht aus, um weitere Handelskonflikte zu vermeiden. Direkte Auswirkungen auf die Handelsbilanz waren nicht zu erkennen. Die Handelslenkung auf japanischer Seite wurde daher durch die Forderungen der USA nach konkreten quantitativen Importvereinbarungen ergänzt. Das japanisch-amerikanische Halbleiterabkommen aus dem Jahr 1991 markiert den Wendepunkt hin zu sogenannten Freiwilligen Importerhöhungen (*voluntary import expansions* (VIE) / *yunyû jishu kakudai*). Ausgangspunkt der Verhandlungen war die Kritik der USA, daß die Vertriebsstruktur des japanischen Halbleitermarktes aufgrund von *keiretsu*-Beziehungen geschlossen sei.[63] Die Abschottung des japanischen Marktes ermögliche es den japanischen Produzenten, Produktionserfahrungen anzusammeln, die ihnen Vorteile für den Wettbewerb im amerikanischen Markt verschaffen würden. Der Vorwurf basierte auf der theoretischen Konzeption der Lernkurven, die eine

---

[60] Vgl. GATT (1995), S. 73.
[61] Vgl. Yasuda (1995), S. 156.
[62] Vgl. GATT (1995), S. 73ff.
[63] Vgl. Bergsten/Noland (1993), S. 127ff.

steigende Produktionsmenge mit Lerneffekten und mit Produktionskostensenkungen in Verbindung setzt. Den Verhandlungen folgte die Ankündigung, daß der Anteil der ausländischen Produzenten am japanischen Halbleitermarkt bis 1994 auf 20% ansteigen sollte.[64]

Die Verbindlichkeit dieser Zusage war umstritten. Während Japan die 20%-Marke nach Abschluß der Verhandlungen offiziell als unverbindlichen Orientierungspunkt interpretierte, betonten die USA die Verbindlichkeit des Versprechens.[65] Trotz der unterschiedlichen Interpretationen stiegen die Halbleiterkäufe japanischer Unternehmen in den USA an. Bereits im vierten Quartal 1992 wurde die 20%-Marke überschritten.[66] Wie diese Zielmarke erreicht wurde, bleibt unklar. Shigeru Matsushima vom MITI deutet an, daß angesichts der amerikanischen Drohung, Strafzölle auf der Grundlage des Abschnitts 301 einzusetzen, die japanischen Produzenten einer Strategie der Schadensmininierung folgten. In Fällen, in denen die Produkte japanischer und amerikanischer Zulieferer ähnliche Preise und Qualität hätten, könnte ohne große Kostenveränderungen der amerikanische Anbieter ausgewählt werden, so daß die Quote erfüllt werde. Die Rolle des MITI in den Verhandlungen sei unbedeutend gewesen. Es hätte sich darauf beschränkt, die Marktentwicklung statistisch darzustellen und auf diese Weise unter Umständen indirekt auf das Ergebnis einzuwirken.[67] Auch wenn die Rolle des MITI und die Frage, wie die Last des Halbleiterabkommens auf die einzelnen Unternehmen verteilt wurde, im Unklaren bleibt, wird der informelle Entscheidungs- und Implementierungsmechanismus des Handelsabkommens deutlich. Die japanischen Halbleiterunternehmen haben sich mit ihrer Strategie der Schadensminimierung inoffiziell den Forderungen der USA gebeugt. Das MITI, das aufgrund der relativen Unabhängigkeit der boomenden Halbleiterindustrie wenig Einfluß hatte, beschränkte sich auf eine Vermittlerrolle. Der Konflikt mit den USA konnte kurzfristig gelöst werden.

Das Halbleiterabkommen hatte jedoch Folgen. In den USA bemühten sich weitere Industrien um ähnliche Verhandlungsergebnisse. Im Januar 1992 besuchte U.S.-Präsident Bush in Begleitung von Vertretern der drei großen amerikanischen Autoproduzenten (*big three*) Tokio, um mit Vertretern des MITI und der japanischen Automobilindustrie über die Ausweitung der Käufe amerikanischer Autoteile zu verhandeln.[68] Die Rezession in den USA hatte den Druck der Interessengruppen auf den Präsidenten verstärkt.[69] Nach Vermittlung des MITI kündigten die japanischen Automobilproduzenten eine Erhöhung der Mengenziele bei

---

[64] Vgl. Itô (1997), S. 335f. Der Erfolg der vom MITI organisierten strategischen Allianzen ist umstritten (vgl. Callon (1995)).
[65] Vgl. Nanjô (1995), S. 56.
[66] Vgl. Bergsten/Noland (1993), S. 132.
[67] Persönliches Gespräch mit Herrn Shigeru Matsushima, Ministerialsekretär im MITI am 14.10.1997.
[68] Vgl. Itô (1997), S. 331.
[69] Vgl. Morrison/Cooper/Nanto (1994a), S. 16f. und Destler (1992), S. 220.

der Beschaffung von Autoteilen an.[70] Von dieser Erhöhung profitierten nur die amerikanischen Produzenten.[71]

Die Regierung Clinton knüpfte an die Politik quantitativer Importziele für Japan an, als 1993 die bilateralen Handelsbeziehungen zu Japan neu formuliert wurden. Mit dem "Framework for a New Economic Partnership" (*aratana keizai pâtonashippu no tame no wakugumi*) wurde ein neuer Rahmen für die Handelspolitik geschaffen.[72] Zum zentralen Punkt des Rahmenabkommens wurde die Festlegung "objektiver Kriterien" der Importförderung.[73] Die USA strebten eine vertragliche Verankerung der im Halbleitermarkt erfolgreichen Strategie der Mengenziele an. Neben festen Zielwerten für einzelne Industrien forderten die USA, den japanischen Handelsüberschuß als Anteil am Bruttoinlandsprodukt auf ein bis zwei Prozent zu reduzieren.[74]

Die quantitativen Zielwerte für den japanischen Importmarkt führten zu heftigen Diskussionen über die wohlfahrtstheoretischen Implikationen. Während die eine Seite die Notwendigkeit des Abbaus der Handelsschranken betonte, sprach die andere Seite von einer "Bewirtschaftung des Außenhandels" (*managed trade*).[75] Die Administration Clinton wies in einer Untersuchung des U.S.-amerikanischen Kongresses den Vorwurf des "*managed trade*" von sich und sprach von "ergebnisorientierten Verhandlungen". Diese seien als Reaktion auf die "prozeß-orientierten Verhandlungen" der letzten beiden Jahrzehnte zu sehen, die keine Verbesserung der Leistungsbilanz erreicht hätten. Prozeß-orientierte Verhandlungen mit dem Ziel des Abbaus der Handelsschranken hätten die importbehindernden Geschäfts- und Handelspraktiken japanischer Unternehmen nicht berührt. Die logische Konsequenz sei eine stärkere Betonung der angestrebten Ergebnisse, wie z.B. die Erhöhung des Exportniveaus oder ein höherer Marktanteil in Japan.[76]

---

[70] Eine ausführliche Beschreibung der Verhandlungen und deren Ergebnisse liefert Levinson (1997), S. 11-32.
[71] Vgl. Bergsten/Noland (1993), S. 121. Im August 1997 beklagten sich jedoch der US-Handelsminister Daley und die USTR Barshevski in einem gemeinsamen Schreiben an die japanische Regierung darüber, daß den Ankündigungen der japanischen Automobilindustrie hinsichtlich einer Erhöhung der Importe von Automobilteilen aus den USA bisher zu wenig Taten gefolgt seien (vgl. Neue Zürcher Zeitung vom 21.08.1997, Nr. 192, S. 9).
[72] Dieser beinhaltete für Japan die Pflicht zur Aufhebung struktureller Handelshemmnisse in einzelnen Sektoren wie Automobil, Automobilteile, Versicherung und öffentliche Beschaffung sowie makroökonomische Maßnahmen zur Stimulierung der Binnennachfrage in Japan. Die USA verpflichten sich mittelfristig zur Senkung des Haushaltsdefizits, Förderung der binnenwirtschaftlichen Spartätigkeit und zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (vgl. MITI (1997a), S. 319ff).
[73] Vgl. MITI (1997a), S. 325.
[74] Vgl. Nanjô (1995), S. 55.
[75] Vgl. Nanjô (1995), S. 61ff.
[76] Vgl. Morrison/Cooper/Nanto (1994a), S. 1.

Von japanischer Seite wurden die Mengenziele scharf kritisiert.[77] Der Versuch, in einzelnen Industriebereichen qualitative Zielgrößen festzusetzen, käme einem planwirtschaftlichen Handelssystem gleich. Dies widerspräche den Grundprinzipien der Handels- und Wohlfahrtstheorie.[78] Ähnlich äußerten sich führende U.S.-amerikanische Ökonomen sowie Vertreter der WTO.[79] Ishiguro weist auf die Problempunkte der VIEs hin: VIEs werden politisch festgesetzt. Die Gefahr, daß politisch ausgehandelte Importerhöhungen einzelnen Unternehmen bzw. Industriezweigen politisch zugeteilt werden, ist hoch. Die politische Zuteilung ist ebenso wie die politische Festsetzung der Höhe der Importmengen ökonomisch ineffizient. Zudem besteht die Gefahr von Retorsionsmaßnahmen. Die amerikanische Regierung befinde sich in einem Dilemma, da sie einerseits im Zuge der VIEs den Handel reglementiere, andererseits aber die Deregulierung des japanischen Marktes fordere. Die VIEs widersprächen zudem dem Meistbegünstigungsprinzip (Art. 1) des GATT.[80]

Die eindeutige Diskrepanz der quantitativen Zielgrößen mit den Grundprinzipien des GATT und der Handelstheorie sowie die daraus resultierenden politischen Irritationen haben dazu geführt, daß Japan keine neuen mengenmäßigen Versprechungen eingegangen ist.[81] Das entschlossene Auftreten des damaligen Ministers für internationalen Handel und Industrie und heutigen Premierministers Ryûtarô Hashimoto führte dazu, daß sich Japan erstmals öffentlich entschieden gegen die amerikanischen Forderungen zur Wehr setzte und die Festsetzung von Mengenzielen im Automobilsektor zu Fall brachte.[82]

4.5. Rückkehr zu den Prinzipien von GATT und Freihandel

Die Verhandlung über die Öffnung des Automobilmarktes markieren den bisher letzten Wendepunkt in den japanisch-amerikanischen Handelsbeziehungen. Im Gegensatz zum Halbleitermarkt wurde der Forderung der USA nach Festsetzung von Mengenzielen nicht entsprochen. Trotz einer Untersuchung auf Basis des Abschnitts 301 im Oktober 1994 und der Androhung von Strafzöllen in Höhe von 100% auf japanische Luxusautos im Mai 1995 blieben die Verhandlungen erfolglos.[83] Die Schlichtung vor dem GATT führte zur Beilegung der Streitigkeiten ohne Mengenzugeständnisse auf japanischer Seite.[84]

---

[77] Vgl. Itô (1997), S. 336f, Itô, Mitsuharu (1994), S. 6, Ishiguro (1996), S. 61ff.
[78] Vgl. Nanjô (1995), S. 55.
[79] Vgl. JETRO (1994), S. 119. Zum genauen Wortlaut einer Protestnote führender amerikanischen Ökonomen und Nobelpreisträger siehe Ishiguro (1996), S. 60f. und S. 72.
[80] Vgl. Ishiguro (1996), S. 65f.
[81] Shigeru Matsushima, MITI, persönliches Gespräch am 14.10.1997.
[82] Vgl. Itô (1997), S. 331.
[83] Vgl. JETRO (1995), S. 116.
[84] Vgl. Itô (1997), S. 312.

Nanjô merkt an, daß die undifferenzierte, stark von Partialinteressen beeinflußte Handelspolitik der USA Widerstand auf seiten Japans provozierte.[85] Die negativen Folgen der informellen Einflußnahme der Ministerien auf die Unternehmen habe die Position der japanischen Bürokratie geschwächt. Fehler der Bürokratie, wie im Falle der Mengenziele im Halbleitersektor oder der Bubble-Economy im Finanzbereich, haben die Forderungen nach Deregulierung und Kompetenzbeschneidung der Ministerien verstärkt. Die Bereitschaft der Bürokratie, weitere Mengenziele zu implizieren, sei deshalb als gering anzusehen.[86]

1996 wurden die im Halbleitermarkt ausgehandelten Mengenziele revidiert.[87] Im Rahmenabkommen für den japanisch-amerikanischen Handel wurde auf Drängen Japans die Vereinbarung aufgenommen, daß Handelsgespräche sich auf Bereiche beschränken sollten, die im Verantwortungs- und Einflußbereich der Regierungen liegen.[88] Itô folgert, daß in Zukunft die amerikanischen Forderungen auf Marktöffnung nicht mehr auf bilateraler Ebene, sondern multilateral durch den Streitschlichtungsmechanismus der WTO gelöst werden. Der Teufelskreis von *gaiatsu* und partiellen Zugeständnissen Japans (vgl. Abb. 3) scheint - nach Auffassung von Itô - beendet.[89]

Statt eine Lösung in Form informeller Absprachen zwischen Ministerien und Industrien zu suchen, hat das MITI in jüngster Zeit auf die nationalen und internationalen institutionellen Lösungsmechanismen hingewiesen. Im Streit um den japanischen Filmmarkt verwies das MITI lediglich auf die japanische Kartellbehörde (Fair Trade Commission / *kôsei torihiki iinkai*) als zuständige Institution. Ansonsten beschränkte es sich darauf, Informationen bereitzustellen, die das Gegenteil der amerikanischen Behauptungen beweisen sollten.[90] Die Unnachgiebigkeit beider Seiten führte zu einer Schlichtung im Rahmen eines GATT-Panel, die bis heute andauert. Nach Aussagen des MITI ist die Konfliktlösung auf multilateraler Ebene verglichen mit den vorangegangen bilateralen Verhandlungen, die meist mit Zugeständnissen Japans geendet hätten, ein wünschenswerter Zustand.[91]

---

[85] Vgl. Nanjô (1995), S. 55.
[86] Vgl. Morrison/Cooper/Nanto (1994a), S. CRS-20.
[87] Vgl. Itô (1997), S. 313.
[88] Vgl. Nanjô (1995), S. 56.
[89] Vgl. Itô (1997), S. 313. Im Raum bleibt die Ankündigung der USA, aus der WTO auszutreten, falls der Streitschlichtungsmechanismus - deren Veränderungen im Rahmen der Uruguay-Runde im wesentlichen von den USA selbst initiiert wurden - zu häufig gegen sie selbst Anwendung finden sollte.
[90] Vgl. MITI (1996a) und MITI (1996b). Ausgangspunkt des Konfliktes war die Initative von Eastman Kodak, die eine Untersuchung des USTR wegen exklusiver Geschäftspraktiken auf der Basis des Abschnitts 301 bewirkte.
[91] Vgl. Nikkei Sangyo Shimbun vom 26.6.1997, S. 24.

5. Schlußfolgerungen

Die Entwicklung des japanisch-amerikanischen Handelskonfliktes seit den 80er Jahren zeigt, daß die politische Situation in beiden Ländern keine grundlegende Lösung des Handelskonfliktes zuläßt. Lösungsansätze, die auf die langsfristige Erhöhung der japanischen Investitions- und Konsumquote bzw. die Senkung des privaten und staatlichen Konsums in den USA abzielten, waren politisch nicht durchsetzbar. Die Folge war eine Verlagerung des Konfliktes auf die Mikroebene, wobei der Fortgang der Verhandlungen auf beiden Seiten von Interessengruppen beeinflußt wurde. Partielle Zugeständnisse Japans brachten den USA in einigen Industriebereichen vorzeigbare Erfolge. Industrien wie Halbleiter, Automobil oder Telekommunikation haben direkt von den Verhandlungsergebnissen profitiert. Da das Niveau des Handelsbilanzsaldos aber unverändert blieb, wurde die Handelsstruktur lediglich zugunsten einiger Industriesektoren verändert.[92]

Die Handelspolitik beider Länder unterliegt politischen Zielsetzungen. Die Wirtschaft der USA ist zwar traditionell wenig reguliert, die Schwelle für handelspolitische Interventionen liegt hingegen sehr niedrig. Für Japan gilt das Gegenteil. In den meisten Wirtschaftsbereichen bestehen zwar noch starke staatliche Reguierungen, doch ist es aufgrund des ausländischen Drucks schwierig, neue Handelsbarrieren zu schaffen. Für die Zukunft ist daher ein weiterer Abbau von Handelsschranken zu erwarten.

Das MITI vertritt derzeit einen marktwirtschaftlichen Standpunkt und setzt auf die nationalen und internationalen Schlichtungsinstitutionen. Dies ist möglich, da der dem MITI unterstehende Industriesektor weitgehend liberalisiert ist. Andere Wirtschaftsbereiche wie Finanzdienstleistungen, Transport, Bau, Telekommunikation oder Agrar sind hingegen noch stark reguliert. Die Deregulierung liegt in der Verantwortung der Ministerien, die dem Druck von Interessengruppen unterworfen sind und nicht gewillt sind, Kompetenzen abzugeben. Hier ist die Fortsetzung des Kreislaufs von ausländischen Druck und partiellen Zugeständnissen zu erwarten. Dies zeigt sich im jüngsten Konflikt zwischen Japan und den USA um die gegenseitige Nutzung der Seehäfen, in welchem auf japanischer Seite das Transportministerium

---

[92] Von wachsendem Interesse ist, wie die USA in Zukunft auf das Handelsbilanzdefizit mit China reagieren werden. Dieses war mit 4,31 Milliarden US-$ (Stand August 1997) zeitweise größer als das amerikanische Handelsbilanzdefizit gegenüber Japan. US-Handelsminister Daley erklärte dazu, daß die amerikanische Regierung keine Anstrengung scheuen dürfe, Chinas Märkte zu öffnen. Er verwies in diesem Zusammenhang auf die gegenüber Japan erfolgreiche Marktöffnungsstrategie (vgl. Neue Zürcher Zeitung vom 20.02.1997, Nr. 42, S. 9). Im Vorfeld des Besuchs des chinesischen Genralsekretärs Jiang Zemin in den USA Ende Oktober 1997 betonte Daley, daß China seine Märkte für amerikanische Automobile, Agrar-, Telekommunikations- und High-Tech-Produkte öffnen müsse (vgl. Singapore Press, Internet-Edition vom 23.10.1997).

für die Verhandlungen zuständig zeichnet. Streitpunkt ist die hohe Regulierungsdichte der japanischen Häfen. In japanischen Häfen sind die Kosten für die Schiffahrtsunternehmen um 25% - 100% teurer als in anderen Ländern. Obwohl die japanischen Reedereien von den USA mit hohen Strafzöllen belegt wurden, hat das Transportminsiterium nicht den Streitbeilegungsmechanismus des GATT angerufen. Stattdessen willigte Japan ein, seine Hafendienste zu liberalisieren, nachdem die USA gedroht hatten, ihre Häfen für japanische Schiffe zu sperren. Ob Japan diese Zugeständnisse auch politisch durchsetzen kann, wird hingegen angezweifelt.[92]

[92] Vgl. Neue Zürcher Zeitung vom 20.10.1997, Nr. 243, S. 7 und Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29.10.1997, Nr. 25, S. 17.

Literaturverzeichnis

Asahi Shimbun (1983): henshitsu shita taibei jishu kisei [Die Exportselbstbeschränkungen gegenüber den USA haben sich verändert.], 19.10.1983, Abendausgabe, S. 3.

Babbitt, Bruce (1986): The States and Reindustrialization, in: Economic Impact, Vol. 14, No.1, S. 54-59.

Baldwin, Robert (1990): Recent U.S. Trade Policy at the Multilateral and Bilateral Levels, in: Ernst Fraenkel Vorträge zur amerikanischen Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Geschichte, Berlin.

Bergsten, Fred C. / Noland, Marcus (1993): Reconcilable Differences? United States-Japan Economic Conflict, Washington, *D.C.*

Bhagwati, Jagdish / Patrick, Hugh T. (Hrsg.) (1991): "Agressive Unilateralism" - America's 301 Trade Policy and the World Trading System, New York u.a.

Bluestone, Barry / Harrison, Bennett (1982): The Deindustrialization of America, New York.

Callon, Scott (1995): Divided Sun. MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy, 1975 - 1993, Stanford.

Caves, Richard E. / Frankel, Jeffrey A. / Jones, Ronald W. (1993): World Trade and Payments: an Introduction, 6th ed., New York.

Destler, Irving M. (1992): American Trade Politics, 2nd ed., New York.

El-Agraa, Ali M. (1995): VERs as a Prominent Feature of Japanese Trade Policy: their Rationale, Costs and Benefits, in: The World Economy, Vol. 18, No. 2, S. 219-235.

Europäische Kommission (verschiedene Jahrgänge): Report on U.S. Barriers to Trade and Investment, Brüssel.

Frankfurter Allgemeine Zeitung (1997): Der Hafenkonflikt ist beigelegt, 29.10.1997, Nr. 25, S. 17.

Fukushima, Glen S. (1992): nichibei keizai masatsu no seijigaku [Die Politik des japanisch-amerikanischen Handelskonfliktes], Tôkyô.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) (1994): Trade Policy Review: United States 1994, Vol. 1, Geneva.

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) (1995): Trade Policy Review: Japan 1994, Vol. 1, Geneva.

Gurbaxani, Indira (1996): Industriepolitik in den Vereinigten Staaten, in: ORDO (Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft), Bd. 47, S. 353-376.

Hamada, Koichi (1995): Behind the US/Japan Trade Conflict, in: The World Economy, Vol. 18, No. 2, S. 269-294.

Hanazaki, Masaharu (1996): amerika no bôeki akaji nihon no bôeki kuroji [Das Handelsdefizit der USA und der Handelsüberschuß Japans], Tôkyô.

Hufbauer, Gary C. / Berliner, Diane T. / Kimberly, Elliot A. (1986): Trade Protection in the U.S. - 31 Case Studies, Washington, D.C.

Ikuta, Tadahide (1995): Kanryo, Japans Hidden Government, o.O.

International Monetary Fund (IMF) (verschiedene Jahrgänge): International Financial Statistics, Washington, D.C.

Ishiguro, Kazunori (1996): tsûshô masatsu to nihon no shinro: 21seki no tame no bijon [Der Kurs Japans in den Handelskonflikten: eine Vision für das 21. Jahrhundert], Tôkyô.

Itô, Mitsuharu (1994): amerika no senryakuteki bôeki seisaku to nihon keizai [Die strategische Handelspolitik der USA und die japanische Wirtschaft], in: chiiki kaihatsu, Vol. 8, S.54-60.

Itô, Motoshige (1997): seminâru kokusai keizai nyûmon [Einführung in die Außenwirtschaft], Tôkyô.

Itô, Motoshige / MITI, tsûsanshô sangyô kenkyûjo [Forschungsinstitut für Internationalen Handel und Industrie] (1994): bôeki kuroji no gokai: nihon keizai no doko ka mondai ka [Das Mißverständnis des Handelsüberschusses: Wo liegen die Probleme der japanischen Wirtschaft?], Tôkyô.

Japan External Trade Organisation (JETRO/nihon bôeki shinkôkai) (verschiedene Jahrgänge): sekai to nihon no bôeki: JETRO hakusho [Der Handel zwischen Japan und der Welt: JETRO-Weißbuch], Tôkyô.

Johnson, Chalmers (1982): MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975, Stanford.

Johnson, Chalmers (1995): Trade, Revisionism, and the Future of Japanese-American Relations, in: Johnson, Chalmers: Japan: Who Governs? : the Rise of the Developmental State, New York, London, S. 69-95.

Komiya, Ryûtarô (1994): bôeki kurojiakaji no keizaigaku: nichibei masatsu no orokasa [Die Ökonomie von Handelsüberschuß und Handelsdefizit: die Dummheit des japanisch-amerikansichen Handelskonflikts], Tôkyô.

Komiya, Ryûtarô (1996): bôeki kuroji akaji no keizaigaku [Die Ökonomie von Handelsüberschuß und Handelsdefizit], Tôkyô.

Kondô, Takeshi (1995): nichibei kankei ha dô kawaru beki ka [Wie sich die japanisch-amerikanischen Beziehungen verändern müssen], in: Shimada, Haruo u.a.: sutoppu za

nichibei masatsu [Beendet den japanisch amerikanischen Handelskonflikt], S. 93-140, Tôkyô.

Koopmann, Georg (1991): Außenwirtschaft und Außenwirtschaftspolitik der USA, Hamburg.

Kreinin, Mordechai E. (1995): International Economics, 7th ed., Fort Worth.

Krugman, Paul / Obstfeld, Maurice (1997): International Economics: Theory and Policy, 4th ed., Reading, Massachussets, u.a.

Lenway, Stefanie A. (1985): The Politics of U.S. International Trade. Protection, Expansion and Escape, Boston.

Levinson, James (1997): Carwars: Trying to Make Sense of U.S.-Japan Trade Frictions in the Automobile and Automobile Parts Markets, in: Fenestra, Robert C. (Hrsg.): The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies, Chicago, London.

Mainichi Shimbun Keizaibu (1997): 2001nen kin'yû daikakumei: nihonban biggu ban no shinario [Die große Finanzmarktrevolution im Jahr 2001: ein Szenario der japanischen Version des Big Bang], Tôkyô.

Mikanagi, Yumiko (1996): Japan's Trade Policy: Action or Reaction?, London, New York.

Ministry of International Trade and Industry [MITI/tsûshô sangyôshô] (1996a): Surging Imports and "Mirror Images": The Photographic Film and Paper Market in Japan, in: News from MITI, No. 20/ 1996, 14.6.1996.

Ministry of International Trade and Industry [MITI/tsûshô sangyôshô] (1996b): Statement by Minister of International Trade and Industry Shunpei Tsukahara, in: News from MITI, No. 19/1996, 14.6.1996.

Ministry of International Trade and Industry [MITI/tsûshô sangyôshô] (1997b): Statement on the submission of the United States to the panel on the film case, in: News from MITI, No. 5/1997, 21.2.1997.

Ministry of International Trade and Industry [MITI/tsûshô sangyôshô] (1997a): nichibei jidôsha kôshô no kiseki [Der Verlauf der japanisch-amerikanischen Automobilverhandlungen], Tôkyô.

Ministry of International Trade and Industry [MITI/tsûshô sangyôshô] (verschiedene Jahrgänge): fukôsei bôeki hôkokusho [Bericht über unfaire Handelspraktiken], Tôkyô.

Morrison, Wayne M. / Cooper, William H. / Nanto, Dick K. (1994a): tsûshô seisaku ha "kanribôeki" ka? [A "Managed Trade" Policy Toward Japan?], zenpen [Part 1], Tôkyô.

Morrison, Wayne M. / Cooper, William H. / Nanto, Dick K. (1994b): tainichi tsûshô seisaku ha "kanribôeki" ka? [A "Managed Trade" Policy Toward Japan?], kôhen [Part 2], Tôkyô.

Nanjô, Shunji (1995): masatsu kaishô he no sôgô doryoku [Gemeinsame Anstrengungen zur Lösung des Handelskonfliktes], in: Shimada, Haruo u.a.: sutoppu za nichibei masatsu [Beendet den japanisch amerikanischen Handelskonflikt], S. 53-91, Tôkyô.

Neue Zürcher Zeitung (1993): Zauberlehrlinge in der U.S.-Handelspolitik, 31.01./01.02. 1993, Nr. 24, S. 13.

Neue Zürcher Zeitung (1997): Verschlechterte Handelsbilanz der USA, 20.02.1997, Nr. 42, S. 9.

Neue Zürcher Zeitung (1997): Tieferes Handelsdefizit der USA, 21.08.1997, Nr. 192, S. 9.

Neue Zürcher Zeitung (1997): Entschärfung des Hafenstreits USA - Japan, 20.10.1997, Nr. 243, S. 7.

Nihon Keizai Shimbun (1997): bei jikôkai senmuriji, "shûshi fukinkô, mitomegatai" - nihon no heisasei wo hihan" [Vorstand des amerikanischen Automobilverbandes: "Das Leistungsbilanzungleichgewicht ist schwer anzuerkennen" - Kritik an der Abgeschlossenheit des japanischen Marktes], vom 18.7.1997, Morgenausgabe, S. 11.

Nikkei Sangyô Shimbun (1997): nichibei firumu masatsu [Der japanisch-amerikanische Handelskonflikt im Filmmarkt] vom 26.6.1997, S. 24.

Okimoto, Daniel I. (1989): Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology, Stanford.

Ôyama, Kosuke (1996): gyôsei shidô no seiji keizaigaku [Die politische Ökonomie der administeriellen Lenkung], Tôkyô.

Porges, Amelia (1991): U.S.-Japan Trade Negotiations: Paradigms Lost, in: Krugman, Paul (Hrsg.): Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?, Chicago, London.

Pyle, Kenneth B. (1992): The Japanese Question: Power and Purpose in a New Era, Washington, D.C.

Seabury, Paul (1983): Industrial Policy and National Defense, in: Journal of Contemporary Studies, Vol. 6, Spring 1983, S. 5-15.

Schnabl, Gunther (1996): Balance of Trade and Government Intervention - Japan as a Role Model?, in: Intereconomics, July/August 1996, S. 189-196.

Singapore Press (1997): Record US Gap May Put Trade in Sharp Focus at China Talks, vom 23.10.1997, Internet Edition.

Sone, Yasunori (1993): Structuring Political Bargains: Government, Gyokai, and Markets, in: *Allinson, Gary D. / Sone, Yasunori* (Hrsg.): Political Dynamics in Contemporary Japan, Ithaca, London, S. 295-306.

Takemori, Shumpei (1995): nichibei masastsu no keizaigaku [Die Ökonomie des japanisch-amerikanischen Handelskonfliktes], in: *Shimada, Haruo* u.a.: sutoppu za nichibei masatsu [Beendet den japanisch amerikanischen Handelskonflikt], Tôkyô, S. 141-212.

Tamura, Jirô (1995): rûru jûshi de masatsu wo sei suru [Durch sorgfältige Beachtung der Regeln Kontrolle des Konflikts], in: *Shimada, Haruo* u.a.: sutoppu za nichibei masatsu [Beendet den japanisch-amerikanischen Handelskonflikt], Tôkyô, S. 212-248.

Taniguchi, Masaki (1997): nihon no taibei bôeki kôshô [Die Handelsgespräche Japans mit den USA], Tôkyô.

Tenbruck, Christian (1996): Von Reichen für Reiche, in: DIE ZEIT vom 02.02.1996, Nr.6, S. 27.

Thurow, Lester (1985): The Case For Industrial Policies in America, in: Shishido, Toshio / Sato, Ryuzo (Hrsg.) Economic Policy and Development, Boston, S. 225-259.

United States Council of Economic Advisers (verschiedene Jahrgänge): Economic Report of the President, Washington, D.C.

United States Trade Representative (verschiedene Jahrgänge): National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, Washington, D.C.

Yamamoto, Mitsuru (1987): "gaiatsu hannô" no junkan wo koete [Den Kreislauf des Drucks von außen überwinden], in: *Hosoya, Chihiro / Aruga, Tadashi* (Hrsg.): kokusai kankyô no henyô to nichbei kankei [Die Veränderung des internationalen Umfelds und die amerikanisch-japanischen Beziehungen], Tôkyô , S. 321-335.

Yasuda, Nobuyuki (1995): bôeki shûshi fukinkô to waga kuni no yunyû kakudai seisaku [Das Handelsbilanzungleichwicht und die Importförderungsmaßnahmen Japans], in: nihon keizai seisaku gakkai (Hrsg.): nihon no shakai keizai shisutemu [Das japanische Wirtschafts- und Sozialsystem], Tôkyô, S. 155-159.