

Holthus, Manfred

Article — Digitized Version

Warnschuß vor den Bug

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Holthus, Manfred (1977) : Warnschuß vor den Bug, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 57, Iss. 3, pp. 112-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135046>

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.



Manfred Holthus

Warnschuß vor den Bug

Mit dem Beschluß der EG vom 7. 2. 1977, Anti-Dumping-Zölle von 10% bis 20% auf Kugel- und Wälzlagerimporte aus Japan zu erheben, sind die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen diesen beiden Handels гигантаn auf einen vorläufigen Tiefpunkt gesunken. Harmonisch sind sie zumindest während der 70er Jahre nie gewesen, denn das von den EG angestrebte Handelsabkommen ist seit 1971 immer wieder gescheitert, vornehmlich weil Japan den europäischen Wunsch nach Schutzklauseln nicht erfüllen wollte. Daran änderte sich auch wenig, als die EG sich im Mai 1973 mit Japan auf regelmäßige Konsultationen einigten und die Forderung nach einem Handelsabkommen zugunsten von multilateralen Vereinbarungen im Rahmen der inzwischen eingeläuteten 7. GATT-Runde fallen ließen. Das Hin und Her der Argumente wurde jedoch

von der europäischen Öffentlichkeit bisher kaum wahrgenommen, weil es von den weit spektakulärer geführten „Handelskriegen“ der EG mit den USA in den Hintergrund gedrängt wurde.

Das scheint sich nun ändern zu sollen, denn inzwischen sind Entwicklungen eingetreten, die in Europa fühlbar zu werden beginnen, und zwar nicht nur in Italien, England und in den Benelux-Staaten. Noch bis 1970 war der Außenhandel der EG mit Japan ausgeglichen. Man schaute zwar mit einiger Bewunderung auf die Wachstums- und Exporterfolge Japans, aber eigene Ausfuhrzuwächse und weitgehende Vollbeschäftigung ließen kaum Raum für Ängste und Befürchtungen, selbst einmal betroffen zu werden. Bereits 1973 bestand aber ein Handelsdefizit von 1,3 Mrd. US-\$. Es erhöhte sich in den folgenden Jahren stetig und dürfte 1976 die 4-Mrd.-\$-Grenze überschritten haben. Dabei stieg der Anteil der nach Europa verschifften Waren an den japanischen Gesamtexporten von 6% auf 10%, während die EG gerade 2% ihrer Ausfuhren nach Japan dirigieren.

Bei den japanischen Erfolgen in Europa fällt auf, daß sie nicht auf breiter Front erzielt wurden und erst mit Beginn der 70er Jahre einsetzten. Der „Nixon-Schock“ ließ die japanische Regierung befürchten, daß auf dem expansivsten Auslandsmarkt, dem US-Markt, zunehmend mit Hemmnissen zu rechnen sei. Teils um diese Handelsbeschränkungen nicht zu provozieren, teils um von der Einseitigkeit loszukommen, wurde nach gleichwertigem Ersatz Ausschau gehalten. Der konnte nur in Europa gefunden werden. Die Regierung zögerte nicht, diesen Markt zu empfehlen. Das fein gesponnene Netz zwischen Regierung und Wirtschaft reagierte typisch japanisch: nicht das inzwischen ansehnliche Gesamtangebot wurde den Europäern forciert zum Kauf empfohlen, sondern mit relativ wenigen

Spitzenerzeugnissen wurden schnell Marktanteilsgewinne erzielt. Die großen Handelshäuser, von denen die zehn größten allein ca. 60% des Exports abwickeln und die zudem mit den wichtigsten Produzenten konzernartig verbunden sind, machen ein solch gezieltes Vorgehen möglich. Soziale Friktionen im Abnehmerland sind dabei, wie man wieder einmal sieht, kaum zu vermeiden.

Das im Vergleich dazu schlechtere Abschneiden der europäischen Wirtschaft auf dem japanischen Markt hat mehrere Ursachen. Zum einen hat sie traditionell ihren Markt in anderen Regionen gesehen. Zum andern hat Japan aus Furcht, die notwendigen Rohstoffimporte nicht bezahlen zu können, bis in die 60er Jahre hinein eine restriktive Importpolitik betrieben und auch dann nur zögernd liberalisiert, so daß entgegen den Tatsachen Japan seinen protektionistischen Ruf behalten hat. Drittens schließlich wird in den Augen der Europäer stets ein Rest „administrativen“ Protektionismus bestehen bleiben, der sich aus der japanischen Art der langsamen Entscheidungsfindung ergibt. Ebenso wichtig ist jedoch viertens, daß am Anfang der Distributionskette in Japan wieder die großen Handelshäuser stehen, die auch den Import zu mehr als 60% abwickeln. Sie haben kaum ein Interesse daran, den mit ihnen verbundenen Unternehmen Konkurrenz ins Land zu holen und neigen daher zum Bartern.

Die Chancen für kurzfristig erzielbare Handelserfolge in Japan sind also gering. Es liegt daher nahe, den japanischen Expansionsdrang mit einem Schuß vor den Bug zu stoppen und dadurch die Verhandlungsbereitschaft zu erhöhen. Die EG sollten sich jedoch davor hüten, aus kurzfristigen Erwägungen in einen handelspolitischen Bilateralismus zurückzufallen. Langfristig ist die japanische Distributionskette nur mit Direktinvestitionen zu durchbrechen.