

Exportmacht Japan

Reicher Handel, karger Lohn

Ronald Heinz¹

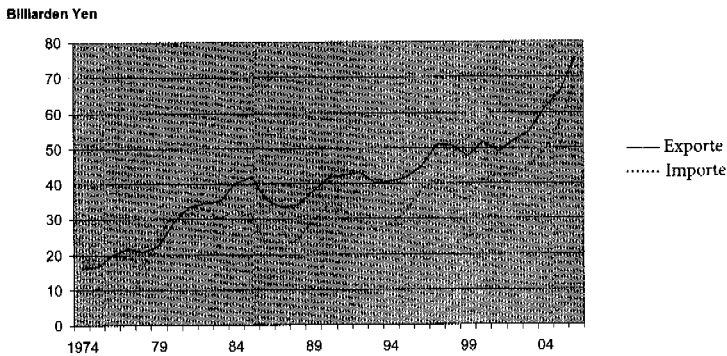
Einleitung

Japan zählt zu den führenden Exportnationen der Welt. Im Jahr 2006 betrug der Anteil der japanischen Exporte an den globalen Warenexporten knapp 5,4%. Damit belegt Japan im Wettbewerb der Handelsmächte hinter Deutschland, den USA und der Volksrepublik China den vierten Platz (UNCTAD 2007). Die japanische Handelsbilanz war zuletzt im Jahr 1980 negativ, seither konnten kontinuierlich Überschüsse erzielt werden (Abb. 1). Diese Handelsüberschüsse machen Japan zu einem bedeutenden Nettokapitalexporteur, was sich wiederum in zunehmenden Einkommen aus Portfolio- und Direktinvestitionen niederschlägt.

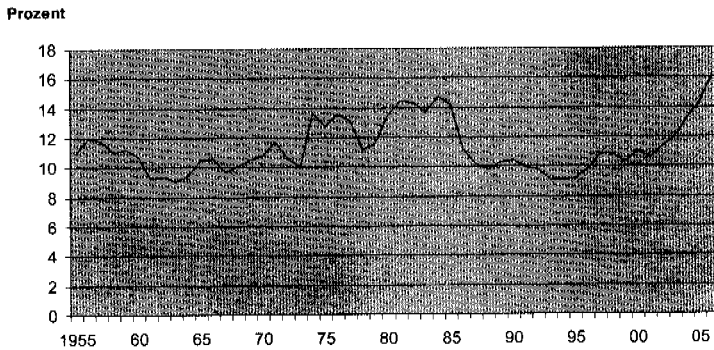
Der Anteil der japanischen Exporte am BIP (Abb. 2) ist im internationalen Vergleich zwar nicht auffällig hoch, doch hat ihre Entwicklung großen Einfluss auf die wirtschaftliche Dynamik. Auch wenn der Beitrag der Exporte zum realen Wirtschaftswachstum Schwankungen unterworfen ist, so war er für die Periode 1980-2000 immer positiv (Schnabl 2001, 496). Das bestätigt sich auch im gegenwärtigen konjunkturellen Aufschwung in Japan, der 2002 seinen Ausgang genommen hat. Dieser Aufschwung ist fast ausschließlich auf eine dynamische Entwicklung der Unternehmensinvestitionen, begleitet von kontinuierlich steigenden Exporten, zurückzuführen. McKinnon (2007, 24) weist darauf hin, dass die hauptsächlich für den Konjunkturaufschwung verantwortlich zeichnenden Ausrüstungsinvestitionen japanischer Unternehmen überwiegend exportinduziert sind.

Ähnlich wie im Fall Deutschlands ist also auch in Japan die konjunkturelle Entwicklung vor dem Hintergrund einer schwachen Konsumnachfrage der privaten Haushalte und einer restriktiven Fiskalpolitik entscheidend auf den Export gestützt und somit von der wirtschaftlichen Dynamik in den Volkswirtschaften seiner größten Handelspartner, namentlich die USA und die Volksrepublik China, abhängig.

In diesem Beitrag sollen die für die Entwicklung der Exporte eines Staates bedeutenden Außenwirtschaftspolitikfelder, nämlich die Handelspolitik und die Wechselkurspolitik, näher beleuchtet werden. Um etwaige Kontinuitäten bzw. Brüche in ihrer historischen Entwicklung festmachen zu können, umspannt deren Nachzeichnung die Zeit vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis zur Gegenwart. Weiters wird der Frage nachgegangen, in welchem Zusammenhang die augenscheinlich hohe Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Exportunternehmen, die sich in den Handelsbilanzüberschüssen manifestiert, mit der dürftigen Entwicklung der Löhne im Inland steht. Oder anders ausgedrückt: Inwieweit die bescheidene Lohnentwicklung die Kehrseite der Exportmedaille bildet.

Abbildung 1: Exporte und Importe (1974–2006)

Quelle: Goto 2005 (Daten für 1974–1999); Statistics Bureau 2007 (Daten für 2000–2006)

Abbildung 2: Exporte im Verhältnis zum BIP (1955–2006)

Quelle: IWF SNA Daten; eigene Berechnung

Handelspolitik

Japan ist aufgrund seiner geografischen Lage und Beschaffenheit und der daraus resultierenden Ressourcenausstattung auf den Import von Rohstoffen und Energie angewiesen. Insofern waren der Aufbau konkurrenzfähiger Industrien und deren Schutz vor dem Hintergrund der nach Ende des Zweiten Weltkriegs herrschenden Devisenarmut für die wirtschaftliche Entwicklung des Inselstaates von zentraler Bedeutung. Devisenerlöse aus Exporten waren notwendig, um die Importe finanzieren zu können (Goto 2005, 6). War man anfänglich auf eine Politik der Importsubstitution konzentriert, verfolgte man zunehmend offensive Strategien zur Förderung der Exporte. Mit der Aufnahme in den IWF und der OECD sowie dem Beitritt zum General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) erwuchs die Verpflichtung, auf eine Freihandelspolitik umzuschwenken. Der darauf einsetzende graduelle Liberalisierungsprozess in den Bereichen Handelspolitik und Kapitalverkehr versuchte, die Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Industrie zu berücksichtigen.

In diesem Prozess spielte Druck von außen eine nicht unbedeutende Rolle (Herrmann/Sato 1997, 195). Dieser internationale Druck erinnerte manche in Japan an die schwarzen Schiffe von US-General Perry, die 1853 eine gewaltsame Öffnung Japans und die darauf folgende Integration in die Weltwirtschaft erzwangen (Komiya/Itoh 1988, 182).

Die zunehmende Öffnung Japans spiegelt sich auch in der Entwicklung des Außenhandels wider. Einer Darstellung von Schnabl (2004) folgend sollen nachfolgend drei Phasen der japanischen Handelspolitik nach 1945 skizziert werden.

Wiederaufbau (1946 – 1954)

Die Wiederaufbauphase der japanischen Wirtschaft war von sehr geringen realen Wachstumsraten und teilweise hohen Handelsbilanzdefiziten gekennzeichnet. Der Yen wurde 1949 an den US-Dollar angebunden, wobei eine Parität von 360 Yen/USD festgelegt wurde.

Die defizitäre Handelsbilanz war Resultat eines hohen Importbedarfs an Rohstoffen und Agrargütern. Eine Kombination aus Maßnahmen zur Beschränkung von Importen und zur Förderung von Exporten sollte einen Ausgleich der Handelsbilanz ermöglichen. Eine Schlüsselrolle bei der Ausgestaltung und Umsetzung dieser Maßnahmen wurde dabei dem 1949 gegründeten Ministry of International Trade and Industry (MITI) zugewiesen, welches der Handelsförderung die höchste wirtschaftspolitische Priorität einräumte. Basierend auf dem Gesetz zur Regulierung von Devisen und Außenhandel konnte das MITI mittels Zuteilung von Devisenkontingenten für einzelne Importgüter sowohl die Höhe als auch die Struktur der Gesamtimporte bestimmen (Schnabl 2004, 446-47).

Dem MITI wurde auch die 1951 gegründete External Trade Organisation (JETRO) unterstellt. Aufgabe der JETRO war es, japanischen Exportunternehmen Informationen über ausländische Absatzmärkte zur Verfügung zu stellen sowie deren Produkte im Ausland bekannt zu machen. Darüber hinaus wurden im Export tätigen Unternehmen von der bereits im Jahr zuvor gegründeten Export Bank of Japan günstige Kredite sowie von staatlicher Seite Steuererleichterungen gewährt (ebd.).

Hochwachstumsphase (1955 – 1973)

In der Hochwachstumsphase, die von jährlichen realen Wachstumsraten von durchschnittlich 10 Prozent gekennzeichnet war, konnte Japan zu den führenden Industrienationen aufschließen. Stark steigende Exporte ließen die Handelsbilanzdefizite zunehmend geringer ausfallen, 1965 schließlich konnte erstmals ein Überschuss erzielt werden. Die Wechselkurs-Parität von 360 Yen/USD konnte trotz zunehmenden Aufwertungsdrucks bis zur einseitigen Aufkündigung der Bretton Woods-Vereinbarungen durch US-Präsident Nixon (»Nixon shock«) im August 1971 aufrechterhalten werden (Schnabl 2004, 446-47).

Schon 1955 trat Japan dem GATT bei und sah sich in Folge zum Abbau von Handelsschranken gezwungen. Im Jahr 1960 veröffentlichte die japanische Regierung einen Masterplan, der die graduelle Liberalisierung des Außenhandels und grenzüberschreitender Kapitaltransaktionen zum Ziel hatte. Importe bedurften prinzipiell keiner Genehmigung mehr, nur einige explizit gelistete Produkte waren davon ausgenommen. Die Mengenkontingente wurden allmählich abgebaut und durch Zölle er-

setzt. Handelsbarrieren hatten also – wenn auch in veränderter Form – nach wie vor Bestand. Insbesondere versuchte die Regierung wachstumsversprechende Industrien durch die Implementierung einer abgestuften Zolltarif-Struktur zu schützen. So wurden Konsumgüter, deren Produktion eine hohe Wertschöpfung versprach, im Vergleich zu Rohstoffen mit höheren Zöllen versehen (Herrmann/Satt 1997, 196-98).

Mit der Übernahme weiterer internationaler Verpflichtungen – festgelegt in IMF Artikel 8 (1964) und GATT Artikel 11 (1963) – zur weiterführenden Liberalisierung der Handelsbeziehungen verabschiedete sich Japan von der strikten Regulierung von Devisen mittels Zuteilung von entsprechenden Kontingenten. Zur selben Zeit (1964) wurde Japan auch in die OECD aufgenommen, womit die aufstrebende Wirtschaftsmacht endgültig im Kreis der entwickelten Industriestaaten angekommen war. Im Anschluss an die im Rahmen der so genannten Kennedy-Runde (1964–67) geführten Zollverhandlungen begann Japan im Konzert mit den anderen führenden Industrienationen mit der Reduzierung seiner Zolltarife. Der Fokus der japanischen Handelspolitik begann sich zu verschieben. Das Ziel einer ausgeglichenen Handelsbilanz sollte nunmehr weniger mit Hilfe von Maßnahmen zur Importbeschränkung, sondern vielmehr über eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen und einer damit verbundenen Ausweitung der Exporte erreicht werden (ebd.).

Die Mitgliedschaft in der OECD verpflichtete Japan weiters, Liberalisierungsschritte im Bereich von ausländischen Direktinvestitionen zu setzen. Entsprechende Maßnahmen wurden zunächst nur sehr eingeschränkt umgesetzt, was deutliche Kritik von anderen Staaten nach sich zog (ebd.).

Im Zuge dieses Liberalisierungsprozesses kam es auch zu den ersten Handelskonflikten mit westlichen Industrieländern. Betroffen davon waren zunächst die Textil- und Keramikindustrie, später sollten sich diese Konflikte auch auf die Baumwoll- und Schwerindustrie ausweiten (Schnabl 2004, 448). Solche Handelsauseinandersetzungen werden uns auch im weiteren Verlauf dieses Beitrags noch beschäftigen.

Wirtschaftliche Reife (1974–)

In der Hochwachstumsphase gelang es Japan, den wirtschaftlichen und technologischen Rückstand gegenüber den USA und Europa aufzuholen. Die wirtschaftliche Entwicklung trat nach der ersten Ölkrise 1973 in eine Reifephase ein (Schnabl 2004, 448). Die Wachstumsraten begannen sich denen anderer Industriestaaten anzunähern, in der Zeit der Wirtschaftskrise in den 1990er Jahren lagen sie dann sogar unter dem OECD-Durchschnitt. Der endgültige Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems 1973 markierte einen Wendepunkt in der japanischen Währungspolitik der Nachkriegszeit. Die Wechselkursbestimmung des Yen zu den anderen wichtigen Weltwährungen erfolgte nunmehr in einem System freier Wechselkurse. Der Yen wertete gegenüber dem US-Dollar bis Mitte der 1990er Jahre in der Tendenz stetig auf und nahm damit eine Entwicklung, die für die japanische (Export-)Wirtschaft nicht folgenlos bleiben sollte, wie wir später noch sehen werden.

Trotz dieser währungspolitischen Zäsur konnte Japan seine Handelsbilanz weiter verbessern, ein Umstand, der ausländischen Druck hinsichtlich einer weiterführenden Handelsliberalisierung sowie einer Ausweitung der Importe noch zusätzlich erhöhte.

Als weiterer Meilenstein in diesem Liberalisierungsprozess können die im Rahmen der »Tokyo-Runde« (1973–1979) geführten multilateralen Handelsgespräche

bezeichnet werden. Ergebnis dieser Gespräche der führenden Industrienationen waren signifikante Senkungen der Zolltarife auf Sachgütererzeugnisse, aber auch auf Agrarprodukte. Japan sollte die dort getroffenen Vereinbarungen sogar noch übertreffen. Eine Folge dieser bedeutenden Tarifsenkungen war, dass sich der Fokus künftiger Handelsgespräche weg von Zöllen, hin zu Anti-Dumping Maßnahmen, Subventionen und anderen nicht-tariflichen Barrieren verlagerte (Herrmann/Sato 1997, 199-200; Komiya/Itoh 1988, 206).

Die Liberalisierung im Bereich Direktinvestitionen ging deutlich langsamer als im Bereich des Außenhandels von statten, was als Ausdruck von Befürchtungen gesehen werden kann, dass durch ausländisches Kapital initiierte *Mergers & Acquisitions* (Fusionen & Übernahmen) aufstrebende japanische Industriezweige in ihrer Entwicklung beeinträchtigen könnten. Mitte der 1970er Jahre war jedoch die überwiegende Anzahl an Wirtschaftssektoren für ausländische Investoren geöffnet (Herrmann/Sato 1997, 199-200).

Handelskonflikte

Ende der 1970er, Anfang der 1980er Jahre war die überwiegende Zahl an formalen Handelshemmnissen abgebaut. Einzig der Agrarsektor sollte davon bis zur Jahrtausendwende weitgehend ausgenommen bleiben. Trotz des Abbaus der formalen Handelsschranken blieb der japanische Handelsüberschuss nicht nur bestehen, sondern stieg seit den frühen 1980er Jahren weiter an (Abb. 1). Die US-amerikanische Handelsbilanz schlug indessen einen gegenteiligen Entwicklungspfad ein, deren Defizite stiegen im gleichen Zeitraum stark an. Somit war der Grundstein für den sich zunehmend verschärfenden Handelskonflikt zwischen Japan und den USA gelegt. Der japanische Handelsüberschuss wurde für die USA zum Symbol von Japans »wirtschaftlichem Imperialismus.« Das so genannte »Japan-Bashing« in den USA sollte schließlich Ende der 1980er Jahre seinen Höhepunkt erreichen (Schnabl 2004, 449; Herrmann/Sato 1997, 200).

Die USA setzten als Druckmittel vorwiegend auf Anti-Dumping-Klagen, welche ihre gesetzliche Grundlage im US-Handelsgesetz hatten. Japan lenkte gewöhnlich ein und reagierte auf die Forderung nach freiwilligen Exportbeschränkungen mit Zustimmung. In der Automobilindustrie wurden solche Beschränkungen jedoch zum Teil durch eine Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland umgangen. Als sich herausstellte, dass auch diese Maßnahmen nichts an der Höhe der japanischen Exporte in die USA änderten, ging die Reagan-Administration dazu über, auf verbesserte Zugangsbedingungen für US-amerikanische Unternehmen zum japanischen Markt zu drängen. Auch die Bush-Administration setzte diese Bemühungen im Rahmen ihrer *Structural Impediments-Initiative* (1989/90) fort. Diese beschränkte sich nicht nur auf Fragen der Handelspolitik, auch strukturpolitische Fragen wurden in zunehmendem Maße Gegenstand von Verhandlungen. Der Erfolg dieser Initiativen war jedoch meist begrenzt (Schnabl 2004, 450).

Um den US-Forderungen nach einer stärkeren Marktöffnung nachzukommen, leitete die japanische Regierung Maßnahmen zur Importförderung ein. Wie zuvor die Exportförderung wurde auch die Importförderung der JETRO übertragen. Die Maßnahmen umfassten neben der Bereitstellung von Marktinformationen auch die Gewährung von Steuersubventionen für Importe. Die USA gaben sich damit aber nicht zufrieden. Unter der Ägide von Präsident Clinton verlangten sie darüber hinaus,

verbindliche Importziele für einzelne Industrien festzulegen. Diese Forderung nach Mengenzielen stieß jedoch auf zahlreiche Kritik. Neben führenden US-Ökonomen und Vertretern der WTO setzte sich erstmals auch Japan entschieden gegen seinen wichtigsten Handelspartner zur Wehr. Da keine Einigung erzielt werden konnte, kam es zu einem Streitschlichtungsverfahren im Rahmen des GATT. Das Verfahren endete mit einer Beilegung der Auseinandersetzungen, ohne dass Japan entsprechende Zugeständnisse machen musste (ebd., 451).

Mitte der 1990er Jahre wurde ein Rahmenabkommen für den japanisch-amerikanischen Handel geschlossen. Auf Betreiben Japans wurde darin eine Bestimmung aufgenommen, die besagt, dass Handelsgespräche nur Bereiche zum Inhalt haben sollen, die nicht im Verantwortungsbereich der WTO liegen. Somit verlagerten sich die US-Forderungen nach einer japanischen Marktöffnung von der bilateralen auf die multilaterale Ebene. Handelskonflikte wurden fortan hauptsächlich im Rahmen der WTO geführt (ebd.).

Die gegenläufige wirtschaftliche Entwicklung ab Mitte der 1990er Jahre in den USA (Prosperität) und Japan (Rezession) ließ die bilateralen Dispute allmählich in den Hintergrund treten.

Wechselkurspolitik

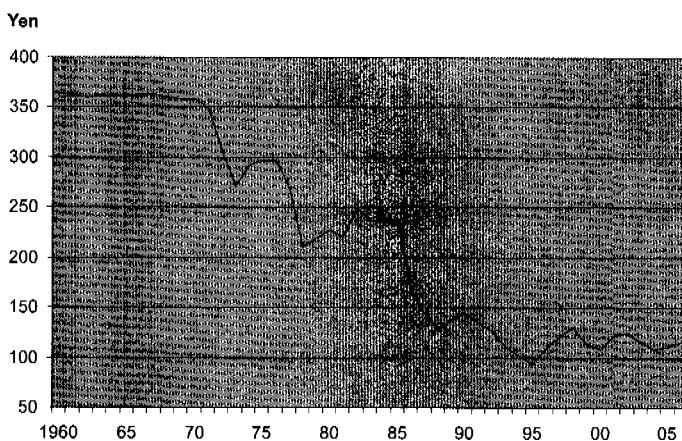
Der Wechselkurs ist eine wichtige Determinante für die Bestimmung der Handels- bzw. Leistungsbilanz. Im Folgenden wollen wir uns der Frage widmen, warum die kontinuierliche Aufwertung des Yen gegenüber dem US-Dollar nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems die japanischen Handelsbilanzüberschüsse nicht nachhaltig reduzieren konnte und welche Auswirkungen die augenscheinliche Aufrechterhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen auf die Lohnentwicklung hatte.

Wie bereits zuvor skizziert, war der Yen im Rahmen des Bretton Woods-Systems mit einer Parität von 360 Yen/USD an den US-Dollar gebunden. Diese Fixanbindung hatte bis 1971 Bestand. Danach begann der Yen gegenüber dem US-Dollar², nicht zuletzt aufgrund starken Drucks von Seiten der USA, die sich dadurch eine Verbesserung ihrer Handelsbilanz mit Japan erhofften, beinahe 25 Jahre lang in der Tendenz kontinuierlich aufzuwerten (Abb. 3). Musste man im August 1971 noch 360 Yen für einen US-Dollar aufbringen, waren es im April 1995 nur mehr 80 Yen³. Ein vorläufiges Ende dieses Aufwertungsprozesses leitete erst die Ankündigung von US-Finanzminister Robert Rubin, auf eine Politik des »starken Dollars« umzuschwenken, ein. Im Sommer 1995 kam es auf den internationalen Devisenmärkten zu einigen gemeinsamen Interventionen der Zentralbanken beider Länder, der Bank of Japan (BOJ) und der Federal Reserve (FED), um den US-Dollar zu stützen und den Aufwertungen des Yen ein Ende zu setzen. Danach konnte sich der Yen von seinem historischen Höchststand wieder etwas entfernen, er bewegt sich seither zumeist im Bereich von 110-120 Yen/USD (McKinnon 2007, 2).

Zu Beginn der 1980er Jahre sollte der Aufwertungsprozess des Yen für einige Zeit unterbrochen werden (Abb. 3). Der US-Dollar wertete in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts deutlich gegenüber allen wichtigen Währungen auf. Gleichzeitig weiteten sich die US-amerikanischen Handelsdefizite aus, während die japanischen Handelsbilanzüberschüsse stetig zunahmen. Das im September 1985 getroffene »Plaza-Agreement⁴«

sollte diese Wechselkursentwicklung wieder korrigieren. Ziel dieser Vereinbarung war, den US-Dollar mit Hilfe von gemeinsamen Devisenmarktinterventionen gegenüber dem Yen und der Deutschen Mark (DM) wieder abzuwerten. Die japanische Wirtschaft sah sich in Folge dessen mit einem großen Aufwertungschock konfrontiert (Abb. 3). Belief sich der Wechselkurs des Yen kurz vor Zustandekommen des Abkommens noch auf 240 Yen/USD, so wertete er bis zum Jahresende auf 200 Yen/USD auf. Diese Entwicklung sollte sich auch im darauf folgenden Jahr noch fortsetzen, Ende 1986 erreichte der Wechselkurs des Yen einen vorläufigen Höchststand: Für einen US-Dollar musste man nur mehr 150 Yen bezahlen (Ito/ Patrick 2005, 5).

Abbildung 3: Yen-Dollar-Wechselkurs (1960 – 2006)



Quelle: SourceOECD: Country Statistical Profiles 2007, Japan

In den USA war die deutliche Aufwertung des Yen mit der Hoffnung verbunden, dass sich ihr Ungleichgewicht im Handel mit Japan auf diesem Weg korrigieren lässt. Die Annahme, dass eine Veränderung des Wechselkurses einen vorhersehbaren Effekt auf die Handelsbilanz eines Staates hat, basiert auf dem Elastizitätenansatz. Dabei wird von folgenden Annahmen ausgegangen: Der Handelsbilanzsaldo entspricht der Differenz von nominalen Ex- und Importen. Kommt es nun zu einer Aufwertung der Inlandswährung, so verteuern sich die Preise der Exportgüter im Ausland, vorausgesetzt, die Exportpreise in der Inlandswährung bleiben konstant. Ist die Nachfrage nach diesen Gütern elastisch⁵, so sinkt die Nachfrage im Ausland, folglich kommt es zu einem Rückgang des Gesamtwertes der Exporte. Gegenteilig verhält es sich bei den Importen; sie verbilligen sich in Folge einer Aufwertung, vorausgesetzt, die Güterpreise in ausländischer Währung bleiben konstant. Ist die Nachfrage nach Importgütern elastisch, so steigt die Nachfrage nach diesen. Im Ergebnis wird ein bereits bestehender Überschuss in der Handelsbilanz im Anschluss an eine Aufwertung reduziert, während ein bereits bestehendes Defizit weiter passiviert wird (Schnabl 2000, 120; McKinnon 2005, 2).

Warum hat nun aber der stetige Aufwertungsprozess des Yen keine nachhaltige Reduktion der japanischen Handelsbilanzüberschüsse mit sich gebracht? Dieser Tatsache nähern wir uns zunächst exemplarisch anhand der starken Aufwertung des Yen

in Folge des Plaza-Agreements an. Dabei greifen wir auf eine theoretisch-empirische Analyse der japanischen Leistungsbilanz für den Zeitraum 1980–1996 von Schnabl (2000) zurück, in deren Rahmen er sich u. a. dieser Fragestellung widmet.

Entscheidend für die Entwicklung der Handelsbilanz im Zuge einer Aufwertung ist, wie sich Importe und Exporte entwickeln. Welche der beiden Größen sich stärker verändert, bestimmt folglich die Richtung, in die sich die Handelsbilanz entwickelt. Schnabl (2000, 123) hat nun die Preis- und Mengeneffekte der Yen-Aufwertung 1985/1986 untersucht. Dabei ist er auf interessante Ergebnisse gestoßen. Während die Importpreise Japans zwischen 1985 und 1986 um knapp 36% gesunken sind, stieg die Importmenge um 9,5% an. Da der Preiseffekt gegenüber dem Mengeneffekt dominierte, sank der Wert der japanischen Importe um etwas über 30%. Die Menge an Exporten blieb hingegen beinahe unverändert (-0,7%), während die Exportpreise (in Inlandswährung) um 15% nachgaben. In Summe hat sich der nominale Wert der Exporte um knapp 16% verringert. Das Exportangebot hat also sehr unelastisch reagiert. Fazit: Zwischen 1985 und 1986 haben sich sowohl die nominalen Importe als auch die nominalen Exporte verringert. Da die Importe stärker als die Exporte zurückgingen, stieg der Handelsüberschuss zwischen 1985 und 1986 sogar an.

Preissetzungsverhalten japanischer Exportunternehmen

An dieser Stelle wollen wir uns nun die Veränderung der japanischen Exportpreise (in Inlandswährung), die ja in Folge der Yenaufwertung 1985 gesunken sind, näher ansehen. Um Marktanteile zu stabilisieren, reagierten japanische Exportunternehmen auf die Aufwertung mit Senkungen ihrer Yen-Preise. Anders als im Elastizitätsansatz angenommen, wurden die Wechselkursänderungen (in diesem Fall: Aufwertungen) nur sehr geringfügig auf die Preise im Zielmarkt überwälzt (»passing through«). Diese unvollkommene Überwälzung⁶ hilft auch zu erklären, warum die japanischen Handelsbilanzüberschüsse trotz Aufwertung des Yen bestehen blieben: Die Preissenkungen verhindern die erwartete Mengenanpassung, auch wenn die Preiselastizität der Nachfrage im Zielmarkt elastisch ist (Schnabl 2000, 134-36).

Dieses eben beschriebene Preissetzungsverhalten sollte jedoch nicht auf die unmittelbare Zeit nach dem Aufwertungsschock 1985/1986 beschränkt bleiben, sondern setzte sich auch im weiteren Verlauf fort. Schnabl (2001, 489) konnte für die Periode 1980–1999 eine signifikante Korrelation zwischen den relativen Exportpreisen und dem Yen-USD-Wechselkurs feststellen.

Die Anpassung der Exportpreise an die Wechselkursentwicklung hat weiters zur Folge, dass es zu einer Preisdifferenzierung im Binnen- und Exportmarkt kommt. Dieses unterschiedliche Preissetzungsverhalten japanischer Unternehmen in verschiedenen Märkten wurde in der Literatur unter dem Stichwort »pricing to the market« diskutiert. Über diese Differenzierung zwischen In- und Auslandspreisen hinaus konnte auch eine Preisdifferenzierung zwischen verschiedenen Exportmärkten beobachtet werden. So wurden in den drei wichtigsten Exportmärkten Japans, den USA, der EU und Ostasien unter Berücksichtigung der jeweiligen konjunkturellen Entwicklung unterschiedliche Preise gesetzt (Schnabl 2000, 138-39).

Allerdings resultiert aus der unvollkommenen Überwälzung auf die Preise in Folge einer Aufwertung eine Belastung für die Gewinnmargen der Exportunternehmen. Wollen diese ihre Gewinnmargen stabilisieren, so müssen sie Kostenanpassungen vornehmen.

Lohn(kosten)entwicklung

Einen besonders wichtigen Kostenfaktor stellen für Unternehmen Lohnkosten dar. Möchten Unternehmen ihre Lohnkosten senken, so können sie dieses Vorhaben mittels Entlassungen von ArbeitnehmerInnen oder mittels Lohnkürzungen umsetzen. Im Vergleich mit anderen Industrieländern ist in Japan die Neigung zu Entlassungen relativ gering. Zurückführen lässt sich diese relative Stabilität der Arbeitsverhältnisse (für die Beschäftigten im primären Arbeitsmarkt) auf den in den 1960er Jahren erzielten Klassenkompromiss von Industriekapital und Arbeit. Im Austausch für ein Höchstmaß an Beschäftigungssicherheit erklärten sich die Gewerkschaften bereit, den Forderungen der Kapitalvertreter nach vermehrter Flexibilität und Mobilität nachzukommen. Während die Lohnsteigerungen der ArbeitnehmerInnen nur locker an die Produktivitätsentwicklung gekoppelt wurden, kam es zur Einführung von gewinnabhängigen, zweimal jährlich gewährten Bonuszahlungen (Fuchs 2000, 75). Diese Bonuszahlungen machen das japanische Lohnsystem extrem flexibel⁷. In rezessiven Phasen können Lohnsenkungen somit relativ einfach durchgesetzt werden.

McKinnon (2007, 5) zufolge führte der nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems einsetzende stetige Aufwertungsprozess des Yen ab Mitte der 1970er Jahre zu einer abrupten Verlangsamung des Nominallohnwachstums in Japan. Er führt diese Entwicklung darauf zurück, dass die Erwartung eines »ever-higher yen« die Unternehmer zu Lohnzurückhaltung veranlasste. Während der erratisch aufwertende Yen deflationären Druck auf die wirtschaftliche Entwicklung ausübte, unterminierte er auch den Prozess der relativen Lohnanpassung zum Ausgleich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Schnabl (2000, 151-2) weist darauf hin, dass das Nominallohnwachstum in Japan im Zeitraum 1980 – 1996 sowohl gegenüber den USA als auch gegenüber Deutschland geringer ausgefallen ist, obwohl die japanische Wirtschaft in dieser Periode im Durchschnitt höhere Wachstumsraten verzeichnen konnte.

Während der japanischen Wirtschaftskrise in den 1990er Jahren, die sich durch deflationäre Tendenzen auszeichnete, ereigneten sich große Umwälzungen auf dem Arbeitsmarkt. Es kam zu einem Abbau der regulär Beschäftigten und damit einhergehend zu einem Ausbau von Leih- und Teilzeitarbeit und sonstigen atypischen Beschäftigungsverhältnissen. Zur Jahrtausendwende war bereits ein Viertel aller ArbeitnehmerInnen atypisch, prekär oder irregulär beschäftigt (Manzenreiter 2000, 284), im Jahr 2006 belief sich deren Anteil gar schon auf ein Drittel (Statistics Bureau 2007, 141). Damit verbunden ist auch ein Rückgang der durchschnittlichen Einkommen der Lohnabhängigen, da die Entgelte der nicht-regulär Beschäftigten deutlich unter denen der regulär Beschäftigten liegen. Schließlich konnte ab Mitte der 1990er Jahre auch ein signifikanter Anstieg der traditionell geringen Arbeitslosigkeit in Japan verzeichnet werden (Kaiser 2004, 95-97).

Diese strukturellen Veränderungen des japanischen Arbeitsmarktes sind auch Thema einer breit angelegten Untersuchung von Osawa et al. (2002). Dabei liefern die AutorInnen einige interessante Ergebnisse für dessen Entwicklung seit Mitte der 1990er Jahre, die auszugsweise angeführt seien: Löhne und Beschäftigungszahlen reagieren stärker als zuvor auf konjunkturelle Entwicklungen; die Wachstumsraten beider Größen haben sich strukturell verringert. Japanischen Unternehmen ist es gelungen, ihre Arbeitskosten zu reduzieren. Um ein höheres Maß an Flexibilität

hinsichtlich dieser Kosten zu erlangen, greifen sie zunehmend auf nicht-regulär Beschäftigte zurück. Eine große Rolle in diesem Restrukturierungsprozess der Arbeitsbeziehungen spielen dabei veränderte – sowohl nationale als auch globale – Rahmenbedingungen. Während die arbeitsintensiven Industrien verstärktem Wettbewerbsdruck seitens ostasiatischer Billiglohnländer ausgesetzt sind, sind Branchen wie Großhandel oder Finanzdienstleistungen von der fortschreitenden Deregulierung der heimischen Märkte betroffen.

Welche Rolle spielen nun die Gewerkschaften in diesem Restrukturierungsprozess? Zum einen ist der zunehmende Abbau der regulär Beschäftigten mit einem Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades verbunden, da die Gewerkschaften zum größten Teil auf Unternehmensebene organisiert sind und hier wiederum nur die regulär Beschäftigten Mitglieder sind. Zum anderen beziehen die Unternehmensgewerkschaften die spezifische ökonomische Situation ihres Unternehmens in ihr Kalkül ein. Kaiser (2002, 95) verweist diesbezüglich auf eine Untersuchung zum Einfluss der Gewerkschaften auf die Lohnhöhe, die zum Ergebnis kommt, dass die Löhne in gewerkschaftlich organisierten Unternehmen nicht höher als in gewerkschaftlich nicht organisierten Unternehmen sind. Tsuru/Rebitzer (1995) kommen zu folgendem Schluss: »The identification of the union with the enterprise, however, limits the willingness of the union to seek wage gains that might hinder the competitive position of the company. Should profits come under pressure (...) it is natural for enterprise unions to adopt an accommodating position.« (zit. nach Kaiser 2002, 96).

Die Lohnverhandlungen folgen also einem mikroökonomischen Kalkül, was vor dem Hintergrund einer zunehmenden Flexibilisierung des japanischen Arbeitsmarktes auf der Makroebene in Lohnrückgängen seinen Ausdruck findet und somit die deflationären Tendenzen noch zusätzlich verschärft.

OECD-Daten belegen, dass die Bruttolöhne je ArbeitnehmerIn in Japan in der Periode 1998 – 2004 mit Ausnahme des Jahres 2000 rückläufig waren. 2005 konnte ein minimaler Anstieg verzeichnet werden, 2006 stagnierten die Löhne wieder. Die Lohnstückkosten sind seit 1999 überhaupt rückläufig. Gegenüber den USA und dem Euroraum konnte Japan somit in dieser Zeit seine Wettbewerbsfähigkeit dramatisch verbessern (McKinnon 2007, 6-10).

Schlussfolgerungen

Japan ist aufgrund seiner Ressourcenarmut auf den Import von Rohstoffen und Energie angewiesen. Um diesen Importbedarf finanzieren zu können, müssen Devisenerlöse über Exporte erzielt werden. Insofern sind neo-merkantilistische Politikelemente geradezu strukturell angelegt. Verfolgte man in der unmittelbaren Nachkriegszeit zunächst eine Politik der Importsubstitution, so gewannen in weiterer Folge Maßnahmen zur Exportförderung eine immer größere Bedeutung. Diese strategische Handelspolitik zielte auf den Ausbau und die Förderung der japanischen Industrie ab. Mit der Integration Japans in die internationale Gemeinschaft und der daraus resultierenden Verpflichtung zur Verfolgung einer Freihandelspolitik setzte ein gradueller Liberalisierungsprozess in den Politikfeldern Außenhandel und Kapitalverkehr ein. Anfänglich spielte in diesem Prozess Druck von Außen eine große Rolle. Mit steigender internationaler Konkurrenzfähigkeit japanischer Exportunternehmen begann sich die Handelspolitik Japans verstärkt an der Doktrin des Freihandels auszurichten.

Als sich die japanischen Handelsbilanzüberschüsse in den 1980er Jahren kontinuierlich ausweiteten, rückte die japanische Handels- und Industriepolitik zunehmend in das Blickfeld westlicher Wirtschaftswissenschaftler und Handelspolitiker. Im Westen entstand das Bedrohungsbild von der »imperialistischen« Wirtschaftsmacht Japan. In dieser Periode sah sich Japan zahlreichen Handelskonflikten, vor allem mit den USA, gegenüber.

Aber weder diese Handelsauseinandersetzungen, noch der nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems einsetzende Aufwertungsprozess des Yen konnte die Überschüsse in der japanischen Handelsbilanz nachhaltig reduzieren. Ein wesentlicher Grund für deren Persistenz war das Preissetzungsverhalten japanischer Exportunternehmen, die auf diesen Aufwertungsprozess mit Preissenkungen reagierten. Ermöglicht wurde dieses Verhalten einerseits durch starke Produktivitätsgewinne, andererseits durch eine sehr restriktive Lohnpolitik. Dabei konnten die Unternehmen auf ein sehr flexibles Lohnsystem und auf sich der Unternehmenslogik unterwerfende Betriebsgewerkschaften zurückgreifen. Während sich das Nominallohnwachstum in Japan Mitte der 1970er Jahre deutlich verlangsamte und hinter der Produktivitätsentwicklung zurückblieb, kam es in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre sogar zu Rückgängen der Bruttolöhne. Eine Entwicklung, die sich bis vor kurzem fortsetzen sollte. Somit war bereits mit Beginn der Phase des »ever-higher yen« und der damit verbundenen restriktiven Lohnentwicklung die Wurzel der deflationären Tendenzen gelegt, welche die wirtschaftliche Entwicklung Japans nach wie vor beeinträchtigen.

Japan befindet sich gegenwärtig in einem Dilemma. Wie wir gezeigt haben, ist die wirtschaftliche Entwicklung vor dem Hintergrund einer schwachen Konsumnachfrage der privaten Haushalte maßgeblich auf den Export gestützt. Eine Ausrichtung der Lohnpolitik am Primat der Aufrechterhaltung bzw. Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, um auf den Welthandelsmärkten bestehen zu können, verstärkt wiederum die ungenügende Konsumnachfrage.

Möglicherweise können die Lehren aus den Erfahrungen Japans helfen, der Volksrepublik China, die sich gegenwärtig starken Drucks zur Aufwertung ihrer Währung gegenüber sieht, ein ähnliches deflationäres Schicksal zu ersparen.

Literatur

- Fuchs, Barbara (2000) Die Krise des japanischen Akkumulationsregimes: Vom Lohnregime zum Geldregime; in: Kurswechsel Nr. 4/2000, 71-83
- Goto, Junichi (2005) A Note on Japanese Trade Policy and Economic Development. Secrets behind an Economic Miracle. Aufsatz präsentiert im Rahmen der Weltbank-Veranstaltung »Trade Policy and WTO Accession: A Training of Trainers Course for Russia and the CIS.« 28.3.-8.4.2005. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:20341369%7EmenuPK:207652%7EpagePK:148956%7EpiPK:216618%7EtheSitePK:239071,00.html>
- Herrmann, Anneliese/ Shigetaka Sato (1997) Trade and Capital Transactions Policies; in: Ifo Institute for Economic Research/ Sakura Institute of Research (Hg.) Comparative Analysis of Japanese and German Economic Success. Tokyo: Springer-Verlag, 195-214.
- Ito, Takatoshi/ Hugh Patrick (2005) Problems and Prescriptions for the Japanese Economy: An Overview; in: Ito, Takatoshi/ Hugh Patrick/ David E. Weinstein: Reviving the Japanese Economy. Cambridge, MA/ London: The MIT Press, 1-38.
- Kaiser, Cornelia (2004) Deflation und Arbeitsmarkt in Japan; in: Prokla, 34(1), 85-104.

- Komiya, Ryutaro/ Motoshige Itoh (1988) Japan's International Trade and Trade Policy, 1955 – 1984; in: Inoguchi, Takashi/Daniel I. Okimoto (Hg.) The Political Economy of Japan. The Changing International Context, Volume 2. California: Stanford University Press, 173-224.
- Manzenreiter, Wolfram (2000) Ungeregelt, ungesichert, unterbezahlt. Arbeit und Beschäftigung im Schatten des Toyotismus; in: Pohl, Manfred (Hg.) Japan 1999/2000. Politik und Wirtschaft. Hamburg: Deutsches Institut für Asienkunde, 277-307.
- McKinnon, Ronald (2005) Exchange rate or wage changes in international adjustment? Japan and China versus the United States. ZEW Discussion Paper No. 05-64.
- McKinnon, Ronald (2007) Japan's Deflationary Hangover: Wage Stagnation and the Syndrome of the Ever-Weaker Yen. Asian Development Bank Institute. Discussion Paper No. 74 (August).
- OECD (verschiedene) OECD Economic Outlook.
- Osawa, Naoto et al. (2002) An Examination of Structural Changes in Employment and Wages in Japan. Englische Übersetzung eines im Monthly Bulletin der Bank of Japan, Ausgabe 8/2002, veröffentlichten Papers. <http://www.boj.or.jp/en/type/ronbun/ron/research/data/ron0208a.pdf>
- Schnabl, Gunther (2000) Leistungsbilanz und Wirtschaftspolitik – das Beispiel Japan 1980 – 1996. Eine theoretisch-empirische Analyse. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Schnabl, Gunther (2001) Weak Economy and Strong Currency – The Origins of the Strong Yen in the 1990s; in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 70. Jg., Heft 4, 489-503.
- Schnabl, Gunther (2004) Japan; in: Neu, Michael/ Wolfgang Gieler/ Jürgen Bellers (Hg.) Handbuch der Außenwirtschaftspolitiken: Staaten und Organisationen, Teilband I. Münster: LIT-Verlag, 446-454.
- Statistics Bureau/ Statistical Research and Training Institute, Ministry of Internal Affairs and Communications, Hg. (2007) Statistical Handbook of Japan 2007. Tokyo: Statistics Bureau of the Prime Minister's Office.
- UNCTAD (2007) UNCTAD Handbook of Statistic 2006/07: New York und Genf: United Nations.

Anmerkungen

- 1 Für wertvolle Diskussionen danke ich Oliver Schwank und Cécile Undreiner
- 2 An dieser Stelle beschränken wir uns auf die Wechselkursentwicklung des Yen zum US-Dollar. Einerseits sind die USA der wichtigste Handelspartner Japans, andererseits hat der US-Dollar auch im intra-asiatischen Handel eine große Bedeutung.
- 3 Dieser Wert kann in Abb. 3 nicht abgelesen werden, da es sich bei den Wechselkurs-Daten um Jahresdurchschnittswerte handelt.
- 4 Das Plaza-Agreement, auch Plaza Accord, wurde am 22. September 1985 im Plaza Hotel in New York von fünf Staaten unterzeichnet: Deutschland, Frankreich, Japan, die USA und das Vereinigte Königreich.
- 5 Im Fall Japans ist die Annahme einer elastischen Nachfrage durchaus plausibel, da Japan hauptsächlich Industriegüter exportiert. Die Nachfrage nach Industriegütern reagiert im Gegensatz zur Nachfrage nach Rohstoffen elastisch auf Preisänderungen.
- 6 Die Überwälzungsrate differenziert zwischen den verschiedenen Industriesektoren beträchtlich. Während sie beispielsweise im Maschinenbau sehr hoch ist, tendiert sie in der Chemieindustrie gegen Null. Sie widerspiegelt den Wettbewerbsgrad im Zielmarkt (Schnabl 2000, 142-43).
- 7 Die Hauptlast dieser Flexibilität wird vor allem von Frauen getragen. Während nur knapp ein Fünftel aller männlichen Arbeitnehmer nicht-regulär beschäftigt ist, so trifft dieses Schicksal etwas mehr als die Hälfte aller weiblichen Beschäftigten (Statistics Bureau 2007, 142).