„Im Krieg mit Japan“

Der Protektionismus breitet sich aus. Die Amerikaner propagieren den fairen Handel, der durch staatliche Abgaben geregelt wird. Von den Japanern fordern sie Quoten für Ein- und Ausfuhren. Doch Japan ist zu keinem Kompromiß bereit. Die Auseinandersetzung überschattet den kommenden Weltwirtschaftsgipfel in Tokio.



Kontrahenten Miyazawa, Clinton*: Japans Bürokratie ist ein Minenfeld

Den neuen Mann im Weißen Haus begrüßten die Japaner ganz undiplomatisch und ohne asiatische Höflichkeit.

„Wann immer neue Leute in den USA an die Regierung kommen“, meinte Japans Ministerpräsident Kiichi Miyazawa Anfang das Jahres, wenige Tage vor Bill Clintons Amtsantritt, „lassen sie immer erst einmal viel warme Luft ab, nach einigen Monaten aber gibt sich das.“

Nun, sechs Monate später, ist Miyazawa gestürzt; machtlos amtiert er noch bis zur Neuwahl am 18. Juli. An der Haltung der amerikanischen Regierung aber hat sich nichts geändert.

Präsident Clinton will klare Quoten mit Japan aushandeln, das Defizit im Handel soll nach staatlich vereinbarten Regeln abgebaut werden.

Fairer Handel heißt die Parole der Amerikaner. Gemeint ist ein durch staatliche Vereinbarungen gelenkter Warenaustausch. Mit der Idee vom freien Welthandel, der nach der ökonomischen Lehre die Wohlfahrt aller Staaten mehrt, haben diese Vorstellungen nicht mehr viel zu tun.

In der Praxis hat der freie Welthandel viele Gegner. Europas Autoindustrie wird durch Quoten gegen die japanische Konkurrenz abgeschirmt, Zölle und Mengenbeschränkungen schützen selbst die EG-Banane vor billigeren Früchten aus Lateinamerika.

Seit fast sieben Jahren wird in der sogenannten Uruguay-Runde über ein neues internationales Zoll- und Handelsabkommen gestritten. Eine Einigung scheiterte bisher vor allem an den Franzosen, die den europäischen Agrarmarkt weiter abschotten wollen.

Der Protektionismus breitet sich immer weiter aus. Alle großen Industrienationen haben mit erheblichen Problemen zu kämpfen; alle glauben, sie könnten sich Vorteile verschaffen, wenn sie Importe abwehren. So führten die USA vor kurzem Strafzölle für ausländischen Stahl ein.

Kein Land aber versteht es so wie Japan, die heimischen Grenzen vor fremden Waren zu schützen. Und dazu bedarf es nicht einmal hoher Zölle und strenger Quoten. Für ausländische Exportunternehmen ist Japans effiziente Bürokratie ein heimtückisches Minenfeld, auf dem nur wenige den richtigen Weg finden.

US-Präsident Bill Clinton ist angetreten, das zu ändern. Er braucht Erfolge, vor allem in der Wirtschaft. Der Aufschwung bleibt noch immer aus; und das lastet Clinton auch den Japanern an.

Das Klima zwischen den beiden Wirtschaftsmächten ist frostig geworden. Wenn beide Seiten hart bleiben, droht ein Handelskrieg.

Rechtzeitig vor dem Weltwirtschaftsgipfel, der vom 7. bis zum 9. Juli ausgerechnet in Tokio stattfindet, suchten beide Seiten nach einer Einigung. Am vorvergangenen Wochenende reiste der amerikanische Handelsbeauftragte Mickey Kantor zu Gesprächen nach Tokio, doch er kam ohne Ergebnis zurück. Kantors Verhandlungspartner waren nicht bereit, über Quoten mit sich reden zu lassen.

Es sei schlimm wie die Hölle, immer wieder gegen die Unlust der Japaner ankämpfen zu müssen, verstärkt amerikanische Produkte zu kaufen, wettert Bowman Cutter vom Nationalen Wirtschaftsrat der amerikanischen Regierung: „Es macht einen verrückt.“

Die harte Haltung der Regierung findet in den USA breite Unterstützung. Jeder Amerikaner kann die Erfolge der fernöstlichen Wirtschaftsmacht sehen. Aus Japan kommt etwa jedes vierte Auto in den USA und jede zweite in die USA importierte Werkzeugmaschine.

* Am 16. April in Washington.



In die USA importierte japanische Autos*: Die Mengenbeschränkung steigerte die Gewinne

Umgekehrt tun sich amerikanische Unternehmen in Japan schwer. Die drei großen amerikanischen Autohersteller General Motors, Ford und Chrysler konnten 1992 in Japan gerade 14 000 Autos verkaufen.

Amerikanische Äpfel sind auf dem japanischen Markt genauso schwer zu verkaufen wie Großcomputer. US-Baukonzerne ärgern sich darüber, daß sie in Japan praktisch keine Chancen haben. Während Japan-Firmen 1992 für 2,5 Milliarden Dollar Aufträge an sich ziehen konnten, brachten es die US-Unternehmen in Japan nur auf 190 Millionen Dollar.

In diesem Jahr werden die Amerikaner wieder für über 50 Milliarden Dollar mehr Waren und Dienstleistungen in Japan kaufen als umgekehrt; der Handelsüberschuß der Japaner steigt wieder (siehe Grafik). Für John Rollwagen, den Ex-Chef des Computerunternehmens Cray Research, befinden sich die USA „im Wirtschaftskrieg" mit Japan.

Clinton hat sich selbst unter großen Druck gesetzt. Öffentlich erklärte er, er erwarte „meßbare Erfolge" in den Verhandlungen mit den Japanern, und zwar bald. Der fernöstliche Exportriese soll seinen Handelsbilanzüberschuß nach dem Willen der USA bis 1996 um die Hälfte drosseln und die Importe von Fertigprodukten um ein Drittel anheben.

Die US-Regierung schreckt auch nicht vor der massiven Androhung einseitiger Sanktionen gegen die Japaner zurück. „Es gibt keinen Weg, der an der Notwendigkeit zu Ergebnissen vorbeiführt", erklärt der stellvertretende US-Finanzminister Roger Altman.

Dabei haben die Amerikaner selbst schlechte Erfahrungen mit Mengenbeschränkungen für Importe gemacht. In den achtziger Jahren trotzte die Regierung in Washington auf Druck der US-Hersteller den aggressiven Autoexporteuren eine als freiwillig bezeichnete Mengenbeschränkung ab.

Das hatte ungeahnte Folgen: Die Japaner konnten es sich wegen des reduzierten Angebots leisten, ihre Autos in den USA zu höheren Preisen zu verkaufen als geplant. Die Zusatzgewinne wurden nach Japan transferiert.

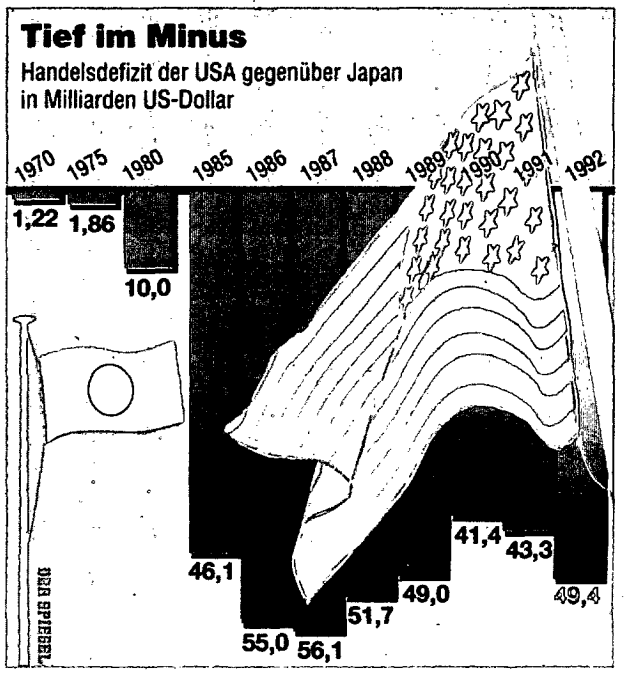
In einer Studie des Institute for International Economics in Washington, an der auch ein Vertreter der US-Regierung mitarbeitete, heißt es plakativ, der US-Wirtschaft gingen jedes Jahr Exporte bis zu 18 Milliarden Dollar verloren, weil Japan viele Märkte allein durch bürokratische Hemmnisse gegen unliebsame ausländische Konkurrenz abschotte.

Die Handelsbarrieren allein können allerdings den Umfang des amerikanisch-japanischen Handelsdefizits nicht erklären. Wenn sie fielen, bliebe immer noch ein dickes Minus für die Amerikaner übrig.

Die Vereinigten Staaten sind für diese Schieflage im Handel selbst kräftig mitverantwortlich. Die amerikanischen Verbraucher haben offenbar mehr Gefallen an japanischen Fernsehern oder Autos mit guter Ausstattung und Qualität gefunden als an den heimischen Produkten.

„Der Überschuß entsteht durch freie Wirtschaftstätigkeit", sagt ein Beamter des japanischen Außenministeriums. Die Regierung könne daran nichts ändern. Die freien Kräfte des Marktes werden nach Ansicht der Japaner auch das Problem der Amerikaner regeln. „Wir erwarten ganz bestimmt nicht", so ein hoher Bürokrat im Ministerium für Internationalen Handel und Industrie, „daß Japans Handelsüberschuß dramatisch schrumpft, solange Präsident Clinton im Amt ist" – er rechnet „mit fünf Jahren und mehr".

So lange, meint er wohl, wird Clinton sich nicht halten.



* Im Hafen von Baltimore.