

**DUISBURGER ARBEITSPAPIERE ZUR OSTASIENWIRTSCHAFT**  
**DUISBURG WORKING PAPERS ON EAST ASIAN ECONOMIC STUDIES**

No. 19/1995

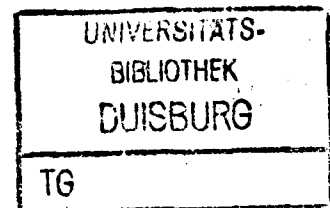
**Die Maßnahmen der japanischen Regierung zur Förderung  
von Importen und Direktinvestitionen von 1989 und 1992**

**Rainer Schwarz**

herausgegeben von / edited by

Carsten Herrmann-Pillath, Werner Pascha

für / on behalf of



 **Gerhard Mercator  
Universität · Gesamthochschule  
Duisburg**

**Fachbereich Wirtschaftswissenschaft**



**Forschungsinstitut  
für wirtschaftlich-  
technische  
Entwicklungen  
in Japan und im  
Pazifikraum e.V.**

FJP e.V., D-47048 Duisburg, Germany;  
Tel.: 0203/3789-114  
Fax: 0203/3789-157  
e-mail: hg322pa@unidui.uni-duisburg.de

(c) by the authors

80 P QD 64/8

UNIVERSITÄTS-  
BIBLIOTHEK  
DUISBURG

TGF 1485/95

## Vorwort

Bei dem vorliegenden Papier handelt es sich um einen Beitrag zu einem größer angelegten Vorhaben des Lehrstuhls Ostasienwirtschaft/Wirtschaftspolitik. Ziel des Projektes ist es, den Marktzugang deutscher, insbesondere mittelständischer Unternehmen in Japan genauer als bisher zu untersuchen, Erfahrungen, Probleme und Perspektiven transparenter zu machen und möglicherweise zu Handlungsempfehlungen für die private Wirtschaft sowie für die Wirtschaftspolitik zu gelangen. Im Mittelpunkt des Vorhabens steht ein entsprechendes Promotionsvorhaben von Herrn Dipl.-Betriebsw. Dipl.-Volksw. Rainer Schwarz. Gegenwärtig findet dazu in Zusammenarbeit mit dem ifo-Institut München eine schriftliche Befragung von über 4000 mittelständischen Unternehmen statt, über die später zu berichten sein wird. Bisherige Studien beziehen sich in der Regel auf eher anekdotische Fallstudien bzw. sehr kleine Stichproben, so daß gesicherte Erkenntnisse zu diesem Fragenkreis kaum verfügbar sind.

In dem hier vorgelegten Beitrag gibt Herr Schwarz einen differenzierten Überblick über die Hilfsangebote des japanischen Staates in bezug auf Importe und Direktinvestitionen, wie sie auf entsprechenden Maßnahmen der Jahre 1989 bis 1992 beruhen. Wir hoffen, daß sich hieraus gerade auch für Mittelständler praxisrelevante Hinweise auf eine Unterstützung ihrer Vorhaben ergeben. Diesem Zweck dient auch eine Adressenliste am Ende des Beitrags.

Das Papier ist in praktisch identischer Form in dem Heft Nr. 104/105 der Reihe "Japan Analysen Prognosen" der Japan-Studienstelle des ifo-Instituts erschienen. Wir danken für die Genehmigung zum Wiederabdruck. Zu danken ist auch der Friedrich Flick-Förderstiftung, die das Promotionsvorhaben von Herrn Schwarz durch ein Stipendium großzügig unterstützt.

Duisburg, im Mai 1995

*Prof. Dr. Werner Pascha*

# Die Maßnahmen der japanischen Regierung zur Förderung von Importen und Direktinvestitionen von 1989 und 1992

## Fördermöglichkeiten für das Japangeschäft deutscher Unternehmen?

<b>I</b>	<b>Ausgangssituation</b>	<b>1</b>
	A Probleme und Chancen einer Geschäftstätigkeit mit Japan	1
	B Die japanische Außenwirtschaftspolitik der Nachkriegszeit bis Ende der achtziger Jahre	7
	C Japanische Handelsbilanzüberschüsse und die Wirtschaftsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union	10
<b>II</b>	<b>Der Wandel der Politik seit 1989</b>	<b>14</b>
	A Die Maßnahmen zur Importförderung von 1989	14
	B Die Maßnahmen zur Investitionsförderung von 1992	18
	C Die Integration der Investitionsförderung in die japanische Regionalpolitik	23
<b>III</b>	<b>Praktische Umsetzung und Institutionalisierung</b>	<b>28</b>
	A Die Förderinstitutionen und ihre Programme	28
	B Die Beteiligung an den japanischen Förderprogrammen am Beispiel der Japan External Trade Organization JETRO und der Japan Development Bank JDB im internationalen Vergleich	37
	C Ausländische Initiativen mit japanischer Beteiligung und sonstige Fördermöglichkeiten	39
<b>IV</b>	<b>Fazit</b>	<b>42</b>
<b>V</b>	<b>Verwendete Literatur</b>	<b>45</b>
<b>VI</b>	<b>Wichtige Institutionen und Anschriften</b>	<b>47</b>

## **Verzeichnis der Abbildungen**

<b>Investitionshemmnisse in Japan</b>	<b>3</b>
<b>Aufhebung einschränkender Bestimmungen und Entwicklung der Direktinvestitionen</b>	<b>13</b>
<b>Maßnahmen nach dem Gesetz zur Importförderung und Vereinfachung ausländischer Direktinvestition in Japan 1992</b>	<b>20</b>
<b>Regionale Investitionsanreize am Beispiel der Industrieförderung in Hokkaido</b>	<b>25</b>
<b>Foreign Access Zone</b>	<b>27</b>
<b>Einbindung der JDB in die Struktur der Zinssätze in Japan</b>	<b>33</b>
<b>Übersicht über staatliche japanspezifische Förderinstrumente</b>	<b>43</b>

Rainer Schwarz

## **Die Maßnahmen der japanischen Regierung zur Förderung von Importen und Direktinvestitionen von 1989 und 1992**

### **Fördermöglichkeiten für das Japangeschäft deutscher Unternehmen?**

Ausländische Unternehmen, die den lukrativen japanischen Markt bearbeiten, sehen sich einer Vielzahl von Problemen gegenüber. Die japanische Regierung hat 1989 und 1992 im Rahmen ihrer Marktöffnungspolitik zwei umfangreiche Maßnahmenpakete zur Förderung von Importen und Investitionen ausländischer Unternehmen verabschiedet. Im folgenden wird dargestellt, wie und vor welchem Hintergrund die Unterstützung ausländischer Unternehmen in die japanische Außenwirtschaftspolitik aufgenommen worden ist und welche Programme heute zur Verfügung stehen. Der Analyse der deutschen Teilnahme an der Japanförderung folgen ein Überblick über alle japanspezifischen Förderinstrumente und abschließend ihre kurze Beurteilung auch im Hinblick auf das deutsche Japangeschäft.

## **I Ausgangssituation**

### **A Probleme und Chancen einer Geschäftstätigkeit mit Japan**

Vielfach wird von europäischer und amerikanischer Seite der Vorwurf erhoben, die japanischen Märkte seien verschlossen, während umgekehrt japanische Unternehmen frei auf den wichtigsten Märkten der Welt agieren könnten. Diese Vorwürfe sind nicht zuletzt auf die japanische Außenwirtschaftspolitik des Wiederaufbaus und insbesondere der Hochwachstumsphase sowie auf die heute noch in wenigen Teilbereichen angewendeten protektionistischen Maßnahmen zurückzuführen.

Daneben gilt Japan nicht nur für Newcomer als der schwierigste und teuerste Markt der Welt. Viele ausländische Unternehmen, die in den japanischen Markt einsteigen oder ihr bereits vorhandenes Engagement intensivieren, sehen sich einer Vielzahl von Problemen gegenüber. Abbildung 1 stellt dar, welche Hemmnisse für ihre Geschäftstätigkeit in Japan amerikanische Unternehmen bei einer Befragung ihrer Handelskammer angaben.

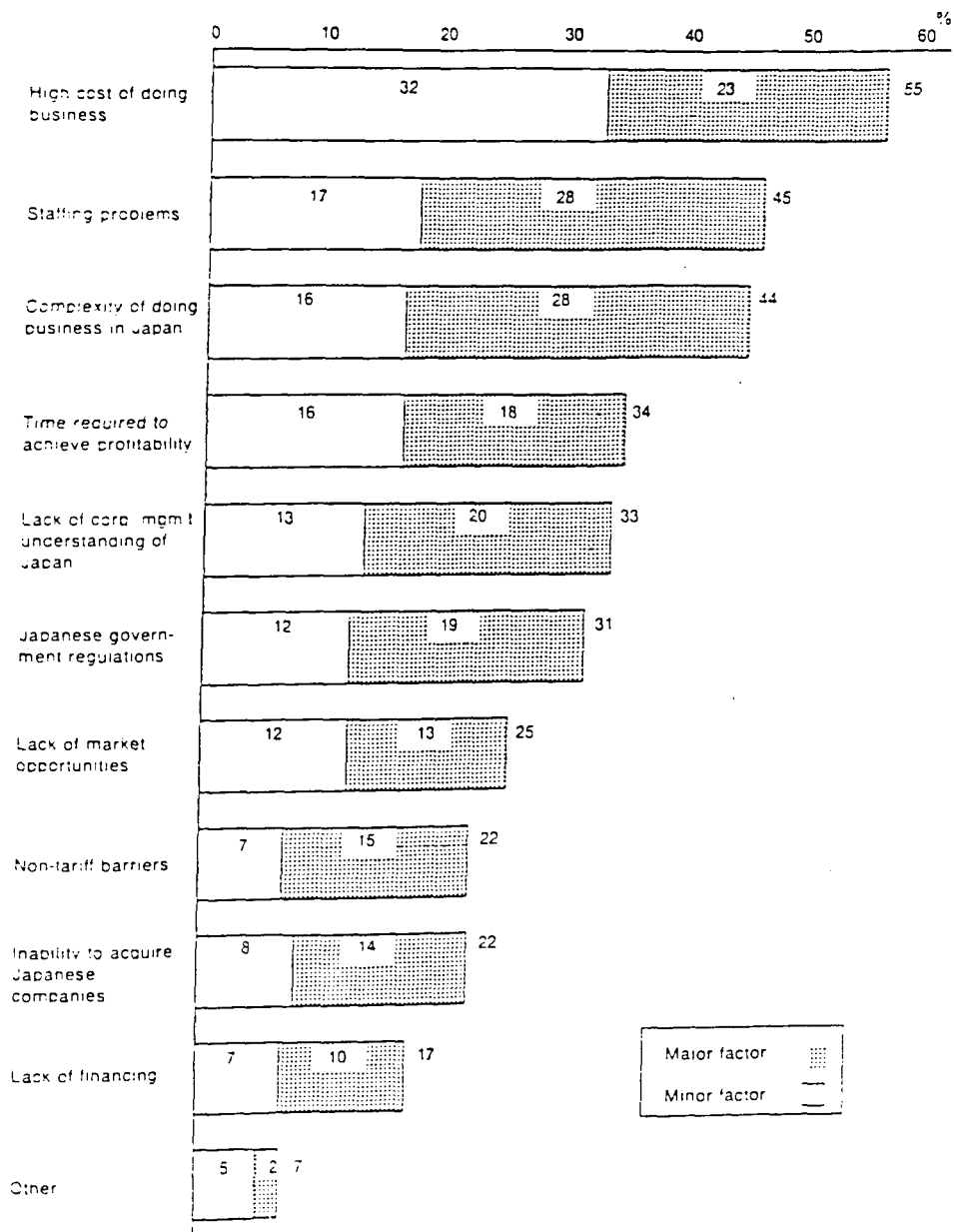
Die Schwierigkeiten einer Geschäftstätigkeit mit Japan sind abhängig von der Form der Marktbearbeitung. Beklagen exportierende Unternehmen oft fehlende

und unzureichende Informationen über Produkte, Branchen und Märkte, so sind die Schwierigkeiten der mit Niederlassungen, Tochtergesellschaften und Repräsentanzen vor Ort tätigen Unternehmen in erster Linie durch die enormen Anlauf- und Betriebskosten bedingt. Die Ursachen dieser hohen Kosten liegen in erster Linie in den im letzten Jahrzehnt exorbitant gestiegenen Grundstücks- und Immobilienpreisen im Großraum Tokyo und in den sonstigen Ballungszentren. Die Preise für Grundstücke und Gebäude sinken zwar seit 1989 nach dem Ende der "bubble-economy", bewegen sich aber immer noch auf relativ hohem Niveau. Zu den immer wieder genannten Problembereichen gehören daneben die Rekrutierung von geeignetem Personal sowie die sprachlichen und kulturellen Verständigungsschwierigkeiten.

Niederlassungen deutsche Unternehmen in Japan gaben bei einer vom japanischen Arbeitgeberverband *Keidanren* initiierten und von der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan (DIHKJ) durchgeführten Befragung im November 1993 an, daß sie insbesondere auch durch die mangelnde Präzision der staatlichen Regulierungen und den damit verbundenen Ermessensentscheidungen der Verwaltung sowie durch die eingeschränkte Anerkennung von internationalen Test-, Prüf- und Inspektionsverfahren bei ihrer Geschäftstätigkeit in Japan behindert werden. Diese nicht-tarifären Hemmnisse wie Regulierungen, technische Standards, Rechtsunsicherheit und Behördenwillkür sowie die strukturelle Komplexität der japanischen Wirtschaft mit ihren vielfältigen horizontalen und vertikalen Bindungen gehören auch zu den regelmäßigen Kritikpunkten von Unternehmen anderer Nationen.

Abbildung 1:

**Investitionshemmnisse in Japan**  
in % der befragten US-amerikanischen Unternehmen



Quelle: American Chamber of Commerce in Japan, Trade and Investment in Japan: The Current Environment, Tokyo 1991.



Deutsche Unternehmen gaben bei einer Befragung des ifo Instituts nach den Hintergründen der mangelnden Präsenz in der asiatisch-pazifischen Region Informationsdefizite, japanische Konkurrenz und Importbeschränkungen als wichtigste Gründe an.<sup>1</sup> Dabei entschärfen sich bereits die Argumente "Konkurrenzsituation" und "Importbeschränkungen" durch das Fehlen der entsprechenden Informationen und durch die mangelnde Erfahrung im Japangeschäft. Japanerfahrene Unternehmen hingegen sehen Kostenaspekte als den deutlich wichtigsten Hindernisgrund.

Die Kosten des Eintritts in das Japangeschäft sind aber auch abhängig von der gewählten Marktzutrittsform. Andererseits gilt: Die Gewinnchancen steigen jeweils mit der Intensität des Engagements. Die kostengünstigste Form stellt der Export dar, der aber aufgrund des überwiegenden Fremdvertriebs durch Handelshäuser und Generalimporteure geringere Renditen verspricht. Eine ebenfalls günstige Form der Marktbearbeitung ist die Vergabe von Lizenzen. Jedoch ist bei der Sicherung des unternehmensspezifischen Know-hows und der Wahl des japanischen Partners im Rahmen dieser Kooperationsform besondere Sorgfalt geboten. Die verschiedenen Formen der direkten Präsenz stellen die teuersten Alternativen der Marktbearbeitung dar, bieten aber umgekehrt die höchsten Gewinnchancen. Sie beinhalten die Formen der Repräsentanz, der Zweigniederlassung oder 100 %igen Tochtergesellschaft. Nicht zuletzt besteht die Möglichkeit der Kooperation mit einem japanischen Partnerunternehmen. Neben den einzelnen Formen existiert heute eine Vielzahl von Zwischenstufen, insbesondere auch neuere Formen der Kooperation von deutschen und japanischen Unternehmen (Turn-Key Projekte, Franchising, Managementverträge und andere).

Den vorgenannten Markteintrittsschwierigkeiten und Problemen steht die große Attraktivität und strategische Bedeutung des japanischen Marktes gegenüber. Japan ist heute der zweitgrößte Binnenmarkt der Welt. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von ca. 25.600 US-\$ im Jahr 1990 und 124 Mill. konsumfreudigen Einwohnern bietet Japan ein enormes Marktpotential, welches aufgrund des sich verändernden Kaufverhaltens der Japaner und einer sich immer stärker differenzierenden industriellen Nachfrage gute Chancen für ausländische Unternehmen bietet. Trotz der häufigen Akzentuierung der Problematik des Japangeschäfts verzeichnen ausländische Unternehmen mit 3,8 % eine im Durchschnitt rund 65 % höhere Rendite als japanische Unternehmen.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Vgl. Martsch, S.; Meyerhöfer, M., Gründe für die mangelnde Präsenz deutscher Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region - Ergebnisse einer ifo Unternehmensbefragung, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Japan: Analysen - Prognosen, Nr. 94, vom April 1994, S. 1 f.

<sup>2</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry, The 26th Survey on Business Activities of

Zu den guten Absatzchancen kommt die bedeutende globalstrategische Rolle Japans in der Weltwirtschaft. In vielen Branchen ist das asiatische Land heute Weltmarkt- und Technologieführer. Viele Innovationen und technologieintensive Produkte werden zunächst auf dem japanischen Binnenmarkt getestet, bevor sie nach ihrer Bewährung den Weg auf die Weltmärkte antreten. Zudem ist Japan ein strategisch wichtiger Standort für weitere wirtschaftliche Aktivitäten in Asien und im gesamten Pazifischen Becken, da zum einen langjährige Geschäftsbeziehungen mit der gesamten Region bestehen und zum zweiten die wichtigsten Konkurrenten auf den Märkten in China, Korea, Singapur, Taiwan sowie Australien und Neuseeland aus Japan stammen. Eine Kooperation mit einem japanischen Unternehmen kann somit einen "Um-Weg" für die einzelnen Teilmärkte in Asien-Pazifik darstellen.

Trotz des großen Absatzpotentials und der wichtigen globalstrategischen Bedeutung weist Japan heute immer noch eine sehr niedrige Quote an Direktinvestitionen aus dem Ausland auf. Zwar fanden bereits in den dreißiger und vierziger Jahren erste Ansiedlungen ausländischer Unternehmen statt, darunter auch deutscher Firmen wie zum Beispiel Siemens und Bayer. Doch erst seit den achtziger Jahren wird der asiatische Newcomer ernsthaft in die globalen Strategien multinationaler Großunternehmen einbezogen.

Trotz einer Zunahme von 1980 bis 1991 sind die Direktinvestitionen in Japan immer noch sehr gering. Stellt man die ausländischen Investitionen führender Wirtschaftsnationen in Relation zu der Bevölkerung pro Kopf, haben die USA eine Investitionsquote von 1.613 US-\$, Deutschland 1.347 US-\$ und Großbritannien 3.898 US-\$ im Jahr 1991 aufzuweisen. In Japan wurden dagegen nur 99 US-\$ pro Kopf von ausländischen Unternehmen investiert.<sup>3</sup>

Trotz des hohen Yen-Kurses sprechen derzeit viele Gründe für den Einstieg in das Japangeschäft. Zum einen lassen sich die Verbraucherpreise für importierte Produkte aufgrund des hohen Yen so niedrig ansetzen, daß die Möglichkeiten einer Einführung und langfristigen Etablierung von ausländischen Produkten insbesondere für Konsumgüter auf dem japanischen Markt erheblich gestiegen sind. Zum anderen macht die Währungsrelation in Japan erwirtschaftete Gewinne attraktiver für das ausländische Unternehmen.

Daneben finden in der Unternehmensstruktur Japans zur Zeit erhebliche Umstrukturierungsprozesse statt, die den Zugang ausländischer Unternehmen in Japan erleichtern. Viele japanische Unternehmen, darunter viele kleine und

---

<sup>3</sup> Vgl. Japan External Trade Organization JETRO, JETRO-Informationen, November/Dezember 1993, S. 9.

mittlere Betriebe, deren Bindungen im Rahmen des traditionellen *shita-uke* (Unterauftragssystems) sich allmählich lösen, suchen nach neuen Partnern zur Realisierung von neuen Technologien, Know-how und Produktentwicklungen. Zur Zeit bestehen daher sehr gute Aussichten, in Japan Kooperationspartner zu finden. Darüber hinaus hat die Wahl dieser Marktzutrittsform den Vorteil, daß die japanischen Partner über Produktionsstätten, Büroräume, Vertriebskanäle und Kontakte verfügen, die die Anlaufkosten eines Japanengagements erheblich reduzieren.

Gegenwärtig wandelt sich auch das Kaufverhalten der japanischen Konsumenten. Die Nachfrage nach preiswerten Qualitätsprodukten steigt, was zum einen die Chancen für importierte Produkte verbessert und zum anderen die Gewinnaussichten bei einem Verkauf über ein eigenes Vertriebsnetz - gegebenenfalls zusammen mit einem japanischen Partner - erhöht.

## **B Die japanische Außenwirtschaftspolitik der Nachkriegszeit bis Ende der achtziger Jahre**

Die japanische Regierung hat seit 1980 viele wichtige Maßnahmen zur Marktöffnung durchgeführt und bemüht sich insbesondere seit 1989 um die Schaffung eines günstigeren Investitionsklimas für ausländische Unternehmen. Japan ist heute das einzige Industrieland, das eine aktive Import- und Investitionsförderung für ausländische Unternehmen in einem derartigem Umfang durchführt.

Als Hauptakteur der japanischen Außenwirtschaftspolitik gilt das Ministry of International Trade and Industry (MITI). Im Ausland genießt diese Behörde den legendären Ruf "des japanischen Superministeriums", das die Geschicke der Wirtschaft vollständig über seine Industriepolitik lenke. Im Vergleich zur Hochwachstumsphase hat sich jedoch sein Einfluß erheblich verringert.<sup>4</sup> Es existieren zwar heute noch Abteilungen, die für einzelne Branchen zuständig sind und die durch ihre engen Kontakte zur Privatwirtschaft als deren wirtschaftspolitische Lobby agieren. In den vergangenen Jahrzehnten haben jedoch die branchenübergreifenden Fachabteilungen wie zum Beispiel die Hauptabteilung für den Außenhandel erheblich an Gewicht gewonnen.

Japan weist in seiner wirtschaftlichen Entwicklung verschiedene Phasen auf.<sup>5</sup> Im historischen Ablauf der Phasen wurde die Außenhandelspolitik den jeweiligen Bedürfnissen der Zeitabschnitte angepaßt.

In der politischen und wirtschaftlichen Wiederaufbauphase von etwa 1950 bis 1960 stand die japanische Wirtschaftspolitik unter der Maxime der Sicherstellung der Selbstversorgung der Gesellschaft und Wirtschaft mit Produktionsmitteln und Konsumgütern. Der erste staatliche Wirtschaftsplan "Five Year Plan for Economic Self Support" wurde 1955 veröffentlicht. Im Bereich der Außenhandelspolitik sollten seine Ziele über eine Importsubstitution und die Förderung der eigenen Exportwirtschaft erreicht werden. Mit Hilfe des "Foreign Exchange and Trade Control Law" wurde der Außenhandel über die Lizenzierung der Im- und Exporte vollständig kontrolliert. Darüber hinaus wurden die rechtlichen Voraussetzungen für staatlich initiierte Im- und Exportkartelle geschaffen, die vielfach genutzt wurden. Mit Hilfe staatlicher Protektion konnte Japan in dieser Phase eine starke Eisen- und Stahlindustrie aufbauen.

---

<sup>4</sup> Vgl. Pascha, W., Die japanische Wirtschaft, Meyers Forum 24, Mannheim 1994, S. 110 f.

<sup>5</sup> Vgl. Nakamura, T.; Grace, B., Wirtschaftliche Entwicklung des modernen Japan, Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten, Japan 1985, S. 59 ff.

Die Phase des wirtschaftlichen Hochwachstums wurde mit der Veröffentlichung eines Zehnjahresplanes "Doubling National Income Plan" 1960 eingeleitet. Das Hauptziel war die Modernisierung der Wirtschaft, wobei die Schwerpunkte der Förderung auf sachkapital- und technologieintensiven Bereichen lagen. Dies ging einher mit einer offensiven Unterstützung der Exportindustrien, die von 1964 an durch entsprechende staatliche Programme aktiv gefördert wurden. Gleichzeitig nutzte der japanische Staat die restriktive Gesetzgebung der fünfziger Jahre, um die sogenannten "Infant Industries" (Wachstumsindustrien) zu fördern und vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Wiederum wurden vermehrt Exportkartelle gebildet. Mit Beginn der siebziger Jahre wurden diese Instrumente auch zum Schutz der sogenannten "Sunset Industries" (schrumpfende Industriezweige) eingesetzt. Zu diesen Industrien gehörte auch die Textilindustrie, die in den fünfziger Jahren eine tragende Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung gespielt hatte. Die staatlichen Maßnahmen im Rahmen der Außenhandelspolitik hatten erheblichen Einfluß auf den Strukturwandel von arbeits- zu kapital- und technologieintensiven Trägerindustrien. Die Automobilindustrie entwickelte sich in der Folgezeit zum wichtigsten Exportsektor.

Die Außenhandelspolitik der Phase externer Schocks und des Strukturwandels seit etwa 1970 wurde insbesondere durch den "Basic Economic and Social Plan" von 1973 bis 1977 bestimmt. Diese Zeit ist durch die ständige Anpassung an Strukturbrüche geprägt, die insbesondere durch die Öl- und Währungskrisen (1973 und 1978) hervorgerufen wurden. Im internationalen Vergleich bewältigte Japan den Strukturwandel sehr schnell. Dies ist vor allem auf die konsequenten Rationalisierungsmaßnahmen japanischer Unternehmen zurückzuführen, die damit ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit erheblich stärkten und weiter auf die Weltmärkte drängten. Jeweils ein Jahr nach den Krisen zogen die japanischen Exporte bereits wieder an. In dieser Phase hat sich das japanische Wirtschaftswachstum verlangsamt, und die Wirtschaftspolitik wurde auf die dauerhafte Erreichung eines angemessenen Wachstums ausgerichtet.

Die Phase der Stabilisierung von etwa 1980 bis 1990 wurde durch "Outlook and Guidelines for the Economy and Society in the '80s" von 1983 bis 1990 bestimmt. Jedoch blieb auch diese Phase nicht ohne Anpassungserfordernisse zum Beispiel durch die Yen-Aufwertung 1985/86 im Rahmen des Plaza-Abkommens. Diese wurden jedoch immer schneller bewältigt. Mit dem Übergang der siebziger in die achtziger Jahre wurden die Ziele der Förderung technologieintensiver Branchen durch industriepolitische Maßnahmen und der verstärkten Förderung internationaler Kooperationen zur Erhaltung der ausländischen Absatzmärkte hervorgehoben. Die Maekawa-Kommission betonte in

ihrem Bericht bereits die zunehmende Rolle der Binnennachfrage gegenüber den Exporten.

1980 wurde das japanische Außenwirtschaftsgesetz grundlegend geändert. Der Außenhandel wurde prinzipiell liberalisiert, Eingriffe waren nur noch in Ausnahmefällen vorgesehen. Dennoch ließen die vagen Formulierungen des Gesetzestextes dem Staat einen breiten Handlungsspielraum bei der Umsetzung der Bestimmungen. Im Rahmen der GATT-Verhandlungen wurden gleichzeitig tarifäre Handelshemmnisse abgebaut, so daß diese Instrumente heute kaum noch Bedeutung haben. Mit dem Zollabbau seit 1980 nahmen parallel zu den steigenden Handelsbilanzüberschüssen die Klagen ausländischer Unternehmen über nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu.

Protektionistische Maßnahmen werden heute nur noch selektiv angewendet. Hauptsächlich werden sie für die "Infant Industries" und seit der Schwächung der Schwerindustrie zunehmend auch in schrumpfenden Branchen eingesetzt. Die wichtigsten Instrumente der Protektion bilden die laxe Handhabung des Kartellgesetzes und die Forschungs- und Entwicklungspolitik.

Andererseits hat in Japan eine langsame, aber stetige Deregulierung eingesetzt. Auf ausländischen Druck, insbesondere der USA, wurden einige staatliche Unternehmen privatisiert, so zum Beispiel die Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT) und die Japan Airlines (JAL). Damit soll der Wettbewerb erhöht und der Markt für ausländische Konkurrenten geöffnet werden. Auch die japanische Fair Trade Commission (FTC) verfolgt seit 1990 einen schärferen Kurs<sup>6</sup> und klagte selbst gegen bekannte Großunternehmen wie beispielsweise Shiseido, Sony, Matsushita, Fujitsu, Toshiba und Mitsubishi unlauterer Wettbewerbsmethoden. Anfang 1994 wurden sogar Agrargenossenschaften, die für ihre starke politische Lobby bekannt sind, Preisabsprachen vorgeworfen.

Seit Anfang der neunziger Jahre befindet sich Japan in einer Phase wirtschaftlicher Rezession. Die 1991 veröffentlichte Zehnjahres-"Vision" "International Trade and Industry in the 1990s" hat zum Ziel, wirtschaftliches Wachstum durch verstärkte internationale Kooperation zu erreichen und zu sichern. Japan ist seither der einzige Staat mit einer aktiven Investitionsförderungs politik und insbesondere mit einer Importförderungs politik in namhaften Umfang.

---

<sup>6</sup> Vgl. Bosse, F., Deregulierung gegen "dango"-System und Bürokratie, in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Juni 1994, S. 312 ff.

### C Japanische Handelsbilanzüberschüsse und die Wirtschaftsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union

Die starke internationale Wettbewerbsposition japanischer Unternehmen, die vielfältigen Probleme eines Marktzutritts in Japan, aber auch Informationsdefizite und Vorurteile ausländischer Unternehmen<sup>7</sup> haben dazu beigetragen, daß die japanische Außenwirtschaft kontinuierlich hohe Handelsbilanzüberschüsse aufweist. Die anhaltenden Überschüsse in der japanischen Handels- und Leistungsbilanz lassen sich jedoch nicht nur durch die aggressiven Exportstrategien japanischer Unternehmen einerseits und die Schwierigkeiten ausländischer Unternehmen bei der Bearbeitung des japanischen Marktes andererseits erklären. Aus der hohen japanischen Sparquote und dem Sparüberhang folgt zwangsläufig ein Kapitalexport, der sich als Ausfuhrüberschuß von Gütern und Dienstleistungen in der Leistungsbilanz niederschlägt.

Das letzte Handelsbilanzdefizit verzeichnete Japan im Jahr 1980. Mit Ausnahme einer Konsolidierung in den Jahren von 1987 bis 1990 als Folge des *endaka*-Schocks (Yen-Aufwertung) sind seither die Überschüsse kontinuierlich gestiegen. Das japanische Finanzministerium weist für 1994 wieder einen Rekordüberschuß der Handelsbilanz im vierten Jahr in Folge aus. Der Überschuß betrug in diesem Jahr rund 122 Mrd. US-\$ und stieg damit um rund 1 % gegenüber dem Vorjahr.<sup>8</sup>

Auf Yen-Basis nahm der Überschuß allerdings ab, was mit der fortlaufenden Abwertungstendenz des US-Dollar zu begründen ist. Der Trend zu weiterem Sinken der US-Dollar-/Yen-Relation setzt die japanische Regierung zweifach unter Druck. Einerseits verstärkt sich die Kritik des Auslandes und hier insbesondere der USA aufgrund wachsender bilateraler Handelsbilanzungleichgewichte. Andererseits klagen aber auch japanische Unternehmer über Umsatzrückgänge und Gewinneinbußen ihrer (in Yen fakturierten) Ausfuhren.

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen USA und Japan sind für beide Länder von großer Bedeutung. Seit 1965 verzeichnet Japan einen ständig steigenden bilateralen Handelsbilanzüberschuß, der 1993 bei rund 60 Mrd. US-\$ lag. Die zunehmenden Ungleichgewichte sind der Grund für die anhaltenden bilateralen Handelskonflikte. Besondere Problembereiche sind landwirtschaftliche Produkte, Automobile, Halbleiter, Telekommunikation und Maschinen. Das Gegenstück zum Leistungsbilanzüberschuß bilden die steigenden japanischen

<sup>7</sup> Vgl. Pascha, W., Das mangelnde Japan-Engagement deutscher Firmen: Fünf Vorurteile, neun Probleme und ein Ausweg, in: Japaninfo, 15. Jg., Nr. 8, Juni 1994, S. 19 f.

<sup>8</sup> Vgl. WVD-Ostasien, 1. Februar 1995, S. 4.

Kapitalexporte nach Amerika. So hatten bis 1992 japanische Unternehmen rund 150 Mrd. US-\$ in den USA investiert. Im Frühjahr 1994 spitzten sich die bilateralen Handelskonflikte zu. Nach Drohung der USA mit Sanktionen gemäß Artikel 301 (einseitige Maßnahmen, zum Beispiel Strafzölle gegen unfaire Handelspartner) lenkte Japan ein und kündigte ein weiteres Marktöffnungspaket an, dessen Fortgang in regelmäßigen Konsultationen, den sogenannten "Framework Talks", von Tokyo und Washington überprüft wird.<sup>9</sup>

Der Handelsbilanzüberschuß gegenüber den USA und dem sonstigen Asien nahm auch 1994 weiterhin um jeweils über 10 % zu. Gegenüber der Europäischen Union sank der Überschuß um rund 16 %, wobei der bilaterale Überschuß Japans mit Deutschland überproportional um rund 20 % abnahm. Dabei sanken von Januar bis August 1994 einerseits die japanischen Einfuhren nach Deutschland, während andererseits die deutschen Ausfuhren nach Japan zunahm. Dennoch sind die japanischen Exportströme nach Deutschland noch immer fast doppelt so groß wie die japanischen Importe aus Deutschland.

Noch unausgeglichener sind die Direktinvestitionsströme zwischen der Europäischen Union bzw. Deutschland und Japan. Das Verhältnis der gegenseitigen Direktinvestitionen von Japan und Europa betrug im Jahr 1991 17:1. Der Bestand deutscher Investitionen in Japan betrug Ende 1991 rund 4,5 Mrd. DM im Vergleich zu 14,4 Mrd. DM japanischer Investitionen in Deutschland. Der bevorzugte japanische Investitionsstandort in Europa ist jedoch Großbritannien.

Auch die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Europäischen Union und Japan sind durch anhaltende Handelskonflikte geprägt. Während zum Beispiel Deutschland und Großbritannien jedoch für einen freien Handel mit Japan eintreten, nehmen Länder wie Frankreich und Italien eher eine protektionistische Position ein. Insgesamt verzeichnet die EU seit 1967 Handelsbilanzdefizite gegenüber Japan. Wurden die wirtschaftspolitischen Differenzen der achtziger Jahre eher aggressiv diskutiert, werden seit Anfang der neunziger Jahre die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit auf einer eher kooperativen Linie gesucht. Japan hat sich bisher jedoch noch nicht bereit erklärt, Verhandlungen auf der Basis des amerikanisch-japanischen Handelsdialogs auch mit der Europäischen Union zu führen. Europa befürchtet nun, durch die bilateralen Abkommen zwischen Japan und USA diskriminiert zu werden.

Trotz der harten Auseinandersetzungen der USA und der EU mit Japan ist der

---

<sup>9</sup> Vgl. Rhode, M., Japanisch-amerikanische "Framework Talks", in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Juni 1994, S. 319 ff.



ausländische Druck (*gaiatsu*) dort allerdings innenpolitisch erwünscht, um die erforderlichen Reformen gegen die Interessen verschiedenster Gruppen, insbesondere gegen Strömungen der konservativen Partei, und die Ministerialbürokratie durchzusetzen. Viele Experten erkennen heute die ernsthaften Bemühungen Japans um die Marktöffnung und die Förderung von Importen und der Geschäftstätigkeit ausländischer Unternehmen in Japan an.

Die Zahl ausländischer Direktinvestitionen nahm von 1984 bis 1992 parallel zu den Marktöffnungsinitiativen zu (siehe Abbildung 2). Von den bis 1992 getätigten Investitionen stammen rund die Hälfte aus den USA und Kanada und rund ein Drittel aus europäischen Ländern. Im Finanzjahr 1992 wurden je ein Drittel der getätigten Neuinvestitionen in Höhe von rund 4,1 Mrd. Dollar von Nordamerika und Europa vorgenommen. Dabei nahm Deutschland mit 92 Fällen im Wert von 125 Mill. Dollar als europäischer Investor in Japan eine untergeordnete Rolle nach der Schweiz, Großbritannien, den Niederlanden und Frankreich ein. Die Direktinvestitionen wurden insbesondere in den Bereichen Chemie, hier im Pharmaziesektor, Maschinen für den Industriebedarf, Computerhardware im Maschinenbau und Software im Dienstleistungsbereich getätigt. Der Rückgang der ausländischen Investitionen im Jahr 1993 kann auf den steigenden Yen-Kurs zurückgeführt werden und dürfte durch die Investitionsförderungsmaßnahmen von 1992 abgefedert worden sein.

Erste Anzeichen des beginnenden Strukturwandels im japanischen Außenhandel sind auch bei den Importen erkennbar. Der starke Kursanstieg des Yen gegenüber dem Dollar, die Entwicklungen im Handelsstreit mit den USA, die Umorientierung der Wirtschaftspolitik in Richtung der Konsumenteninteressen und nicht zuletzt der Abschluß der Uruguay-Runde des GATT mit einer sich abzeichnenden Öffnung des japanischen Reismarktes haben vermehrt die Einfuhr ausländischer Enderzeugnisse nach sich gezogen.<sup>10</sup>

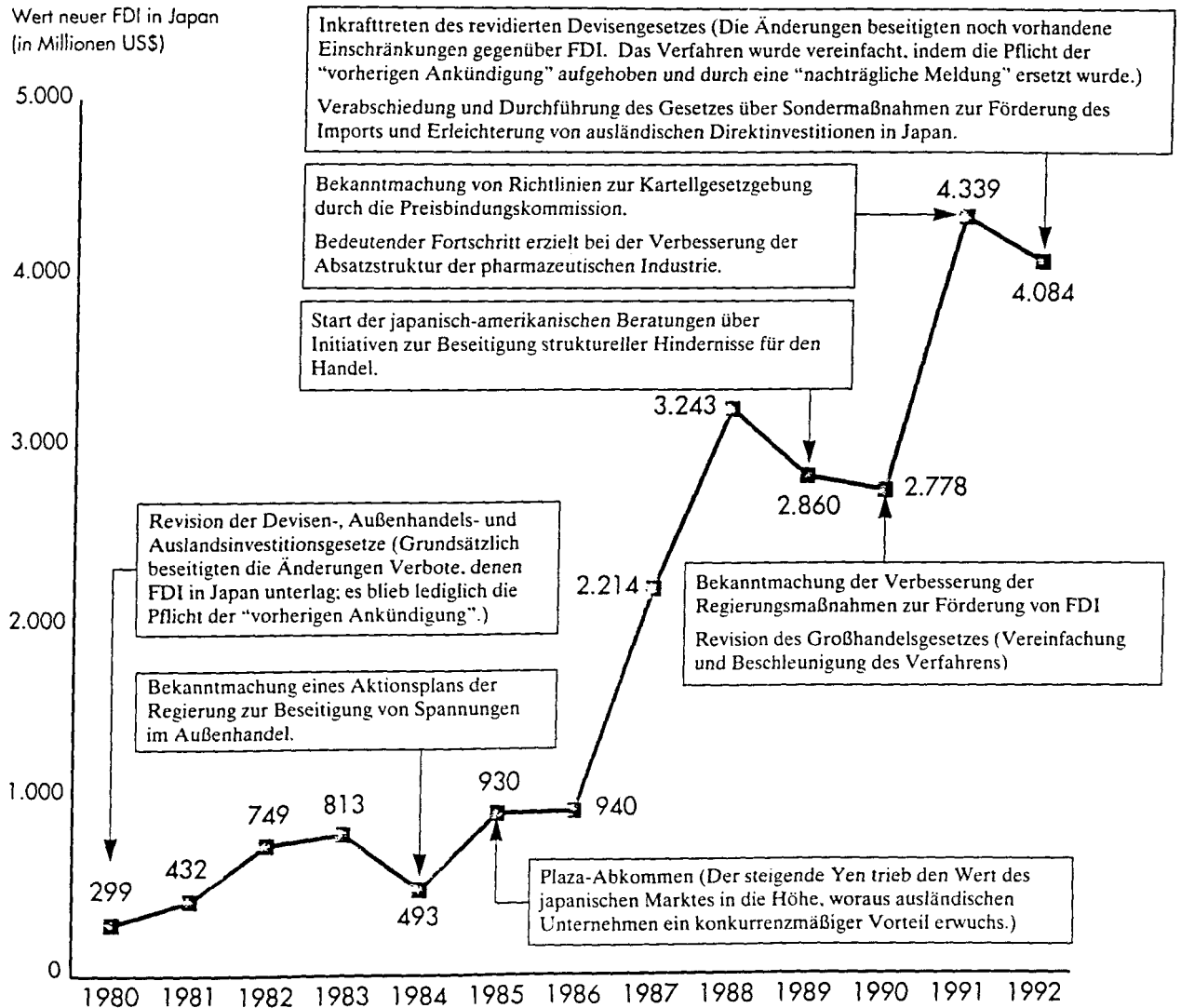
Die zunehmenden Direktinvestitionen und die steigenden Importe weisen auf eine Öffnung des japanischen Marktes seit 1980 und auf eine Erleichterung der Japanimporte seit den neunziger Jahren hin.

---

<sup>10</sup> Vgl. Rohde, M., Entwicklungen und Perspektiven des japanischen Außenhandels, in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Februar 1995, S. 75 ff.

Abbildung 2:

## Aufhebung einschränkender Bestimmungen und Entwicklung der Direktinvestitionen



Quelle: Japan External Trade Organization JETRO: Bestimmungsländ Japan, Tokyo 1994.

## II Der Wandel der Politik seit 1989

### A Die Maßnahmen zur Importförderung von 1989

Die japanische Regierung hat 1989 ein Programm mit umfangreichen Maßnahmen zur Importförderung aufgelegt.<sup>11</sup> Dieses Programm umfaßte vier große Maßnahmenblöcke:

1. Abschaffung von Zöllen
2. Steuerliche Anreize zum Import von Fertigwaren
3. Finanzierungsprogramme für die Importförderung
4. Aufstockung des Etats für die sonstige Importförderung

Die Umsetzung der Maßnahmen begann im Frühjahr 1990. Das Programm ähnelt in seiner Struktur den in den sechziger Jahren durchgeführten Maßnahmen zur Förderung des Exportes.

#### Abschaffung von Zöllen

Der erste Teil des Maßnahmenpakets bildet die Abschaffung und Senkung von Einfuhrzöllen ab April 1990. In 1004 Fällen wurden Zölle ganz aufgehoben und in 4 Fällen reduziert. Die Mindereinnahmen des Staates durch die Abschaffung und Senkung der Zölle wurden mit 300 Mill. US-\$ beziffert.<sup>12</sup> Zu den zollfreien Produkten gehören heute zum Beispiel fast alle Maschinenbauerzeugnisse. Die zollfreien Produkte machen heute über 56 % des Gesamtwertes importierter Waren aus; Japan hat damit die niedrigste Zollbelastung aller Industrienationen. Darüber hinaus wurde ein Zollrückvergütungssystem eingeführt, welches Importeuren bereits gezahlte Beträge zurückerstattet, wenn die Produkte wieder in das Ausland exportiert werden.

---

<sup>11</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry MITI, Importfördermaßnahmen 1990 der japanischen Regierung, Tokyo 1990, S. 1 ff.

<sup>12</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry MITI, Importfördermaßnahmen 1990 der japanischen Regierung, Tokyo, 1990, S. 1.

### Steuerliche Anreize zum Import von Fertigwaren

Den zweiten Teilbereich der Förderung bildeten steuerliche Anreize beim Import von Fertigerzeugnissen. Mit ihnen sollen die Risiken der Identifizierung geeigneter Produkte und die Kosten für das erforderliche Marketing reduziert werden. So können Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes bei Importsteigerungen Steuerfreibeträge oder zusätzliche Abschreibungen in Anspruch nehmen. Anspruchsberechtigt sind Industrieunternehmen, die ihren Import an geförderten Gütern im Vergleich zum höchsten Importwert der letzten zehn Jahre um mindestens 10 % erhöht haben. Bei den geförderten Gütern muß es sich um zollfreie Fertigerzeugnisse der Abschnitte 5 bis 8 der SITC Einstufung handeln. Diese Regelung schließt damit rund 50 % aller Investitionsgüter, rund 20 % aller Zwischenerzeugnisse und rund 25 % aller langlebigen Konsumgüter ein. Wichtige Produkte dieser Kategorien sind:

- Automatische Datenverarbeitungsmaschinen,
- Elektronische Rechenmaschinen,
- Werkzeugmaschinen,
- Elektronische Teile (Halbleiter, Schaltkreise, Mikrobauelemente),
- Büromaschinen,
- Instrumente für medizinische Zwecke,
- Instrumente, Geräte und Maschinen zu Meß- und Prüfzwecken,
- Kraftfahrzeuge einschließlich Kfz-Teile,
- Elektromotoren und Generatoren,
- Maschinenteile,
- Lichtleiter und Lichtleiterkabel,
- Elektrohaushaltsgeräte,
- Magnetbänder und Schallplatten,
- Uhren,
- Musikinstrumente,
- Möbel und
- Sportgeräte.

Die Unternehmen haben ein Wahlrecht zwischen einem Steuerfreibetrag oder zusätzlichen Abschreibungen. Die Steuerfreiheit beträgt fünf Prozent des Wertes, um den sich der Wert des Imports geförderter Güter erhöht hat. Die Höchstgrenze der Steuerbefreiung liegt bei 10 % der Körperschaftsteuer; bei kleinen und mittleren Unternehmen kann dieser Satz auf 15 % erhöht werden. Die alternativen Abschreibungen betragen 20 % auf geförderte Maschinen und Ausrüstungen und 10 % bei sonstigen Anlagen, jedoch maximal 50 % des Wertes, um den sich der Import erhöht hat. Die Regelung gilt für Anschaffungen der

Jahre 1987 bis 1989.

Groß- und Einzelhändler, die neue Märkte für Fertigwarenimporte erschließen, dürfen steuerfreie Rückstellungen bilden. Diese Rückstellungen dürfen bis zu 20 % des Wertes betragen, um den sich die begünstigten Importe erhöht haben. Während der folgenden fünf Jahre ist jedes Jahr ein Fünftel des Rückstellungsbetrages dem Einkommen zuzurechnen. Bei den geförderten Gütern handelt es sich wie bei den vorgenannten steuerlichen Entlastungen um die zollfreien Fertigerzeugnisse.

Die Steuererleichterungsprogramme konnten von 1990 bis zum Ende des Rechnungsjahres 1992 genutzt werden. Der Wert der betroffenen Importe wurde 1989 auf 5 Bill. Yen geschätzt. Die staatlichen Mindereinnahmen für den gesamten Zeitraum wurden mit 1 Mrd. US-\$ beziffert.<sup>13</sup>

#### Finanzierungsprogramme für die Importförderung

Als dritter Teil des Gesamtpaketes wurden die Finanzierungsprogramme der führenden staatlichen Kreditinstitute erhöht, die importierenden Unternehmen zinsverbilligte Kredite zur Verfügung stellen. Dabei wurden sowohl der Kreis der Anspruchsberechtigten als auch die Höchstbeträge der Einzelkredite erweitert. Zusätzlich wurde im Ausland ansässigen ausländischen Unternehmen der Zugang zu den Finanzierungsprogrammen eröffnet. Das Gesamtvolumen dieser Fazilitäten betrug 220 Mrd. Yen; zu diesem Zeitpunkt entsprach dies einem Gegenwert von 1,6 Mrd. US-\$.<sup>14</sup>

Die Japan Development Bank (JDB), die Export-Import Bank of Japan (EXIM-Bank), die Peoples Finance Corporation (PFC) sowie die Small Business Finance Corporation (SBFC) bieten ein breites Importkreditprogramm zu günstigen Konditionen an. Da die genannten Institutionen auch im Rahmen der aktuellen Fördermöglichkeiten relevant sind, wird in einem eigenem Kapitel noch detailliert auf sie eingegangen.

#### Aufstockung des Etats für die sonstige Importförderung

Den vierten Bereich der Maßnahmen von 1989 bildete die erhebliche Aufstockung der Finanzmittel für die sonstigen Importförderungsprogramme von

---

<sup>13</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry MITI, Importfördermaßnahmen 1990 der japanischen Regierung, Tokyo, 1990, S. 1.

<sup>14</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry MITI, Importfördermaßnahmen 1990 der japanischen Regierung, Tokyo, 1990, S. 2.

Diese Finanzmittel dienen der Unterhaltung eines Computernetzes (Trade Opportunity Service TOPS) mit Verbindung zu allen Internationalisierungszentren (LICs) der verschiedenen Präfekturen, der Unterstützung von Einkaufsdelegationen im Ausland (Buying Missions) und ausländischen Verkaufsdelegationen in Japan (Selling Missions), der Entsendung von Spezialisten zur Akquisition geeigneter Produkte für den japanischen Markt, der Einladung von Geschäftsleuten und Experten nach Japan (Export to Japan Study Program) und der Finanzierung verschiedener anderer Pilotprojekte.

Die präfekturalen Internationalisierungszentren (LICs) erfüllen drei Aufgaben. Sie fungieren als Datenbank und Mittler von Informationen über Importprodukte mit dem dazugehörigen Service und Kundendienst. Zudem werden Verbraucher für den direkten Import sensibilisiert und geworben. Darüber hinaus werden ausländische Unternehmen, die nach Japan exportieren bzw. in Japan investieren, bei ihrem Markteintritt nachhaltig unterstützt. Alle Zentren sind mit Datenbank-Terminals ausgestattet, die sowohl mit der Zentrale der JETRO in Tokyo als auch mit den Auslandsbüros verbunden sind. Über diese Büros können sich interessierte ausländische Unternehmen über die Importwünsche japanischer Unternehmen und die Investitionsbedingungen der verschiedenen Regionen Japans informieren.

Neben dieser Maßnahme wurde speziell für ausländische Exporteure ein Hilfsprogramm geschaffen, welches die Entsendung von Spezialisten zur Ermittlung von Erzeugnissen mit Importpotential vorsieht. Experten suchen im Ausland nach Produkten, die später in Japan auf speziellen Importausstellungen und Messen vorgeführt werden. Diese Maßnahme soll insbesondere die Einfuhrmöglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen verbessern.

Darüber hinaus wurden verschiedene Pilotprojekte wie das "World Shopping System" (Förderung des Versandhandels über Kataloge und Muster), die "International Comprehensive Distribution Centers" (Universalimportförderzentren) in zehn wichtigen Städten Japans und verschiedene wissenschaftliche Untersuchungen über das japanische Distributionssystem, über mögliche Vertriebskanäle und Geschäftspraktiken gestartet.

## **B Die Maßnahmen zur Investitionsförderung von 1992**

Im Jahr 1992 wurde ein weiteres Maßnahmenpaket zur Unterstützung des Japangeschäftes ausländischer Unternehmen von der japanischen Regierung verabschiedet, welches insbesondere ausländische Direktinvestitionen in Japan unterstützt.

Im Mittelpunkt der Gesetzesänderungen und der Fördermaßnahmen von 1992<sup>15</sup> steht die Förderung ausländischer Neu- und Erweiterungsinvestitionen in Japan. Das Programm - das unter der Bezeichnung "Business Global Partnership (BGP)" läuft - umfaßt folgende Maßnahmen:

1. Lockerung der Investitionsnormen des Außenwirtschaftsgesetzes
2. Verabschiedung eines Gesetzes zur Förderung von Importen und zur Erleichterung ausländischer Direktinvestitionen in Japan
3. Niedrigzinskredite zur Unterstützung ausländischer Niederlassungen
4. Schaffung von Einrichtungen zur Förderung des Investitionsaustauschs

### Lockerung der Investitionsnormen des Außenwirtschaftsgesetzes

1992 wurde eine wichtige Änderung des "Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law" vorgenommen. War bei Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen bis dahin eine vorherige Anmeldung erforderlich, so ist nach der Gesetzesänderung nur noch eine nachträgliche Anzeige zu machen. Von dieser Regelung ausgenommen sind nur Bereiche, die die nationale Sicherheit betreffen (zum Beispiel Rüstung, Kernenergie) und die vom "OECD Capital Liberalization Code" ausgeschlossen sind (zum Beispiel Land- und Forstwirtschaft, Bergbau). Auch bei Verträgen über Technologietransfer ist mit Ausnahme des nationalen Sicherheitsbereichs nur noch eine nachträgliche Anzeige erforderlich. Diese Regelung schließt alle OECD-Länder unter der Voraussetzung der Gegenseitigkeit der Vereinbarung ein.

---

<sup>15</sup> Vgl. Ministry of International Trade and Industry MITI, Measures for Promoting Foreign Direct Investment in Japan, Tokyo 1990, S. 23 ff.

### Verabschiedung eines Gesetzes zur Förderung von Importen und zur Erleichterung ausländischer Direktinvestitionen in Japan

Ausländische Unternehmen werden nach den Regelungen des "Law on Extraordinary Measures for the Promotion of Imports and the Facilitation of Foreign Direct Investment in Japan" vom März 1992 durch Steuererleichterungen, die Einrichtung eines Kreditsicherungssystems und andere Präferenzregelungen gefördert (siehe Abbildung 3). Zu den vorgesehenen Maßnahmen gehört auch die Gründung eines eigenen Unternehmens zur Unterstützung der Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen in Japan. Die Gesellschaft wurde 1993 als Foreign Investment in Japan Development Corporation (FIND) ins Leben gerufen.

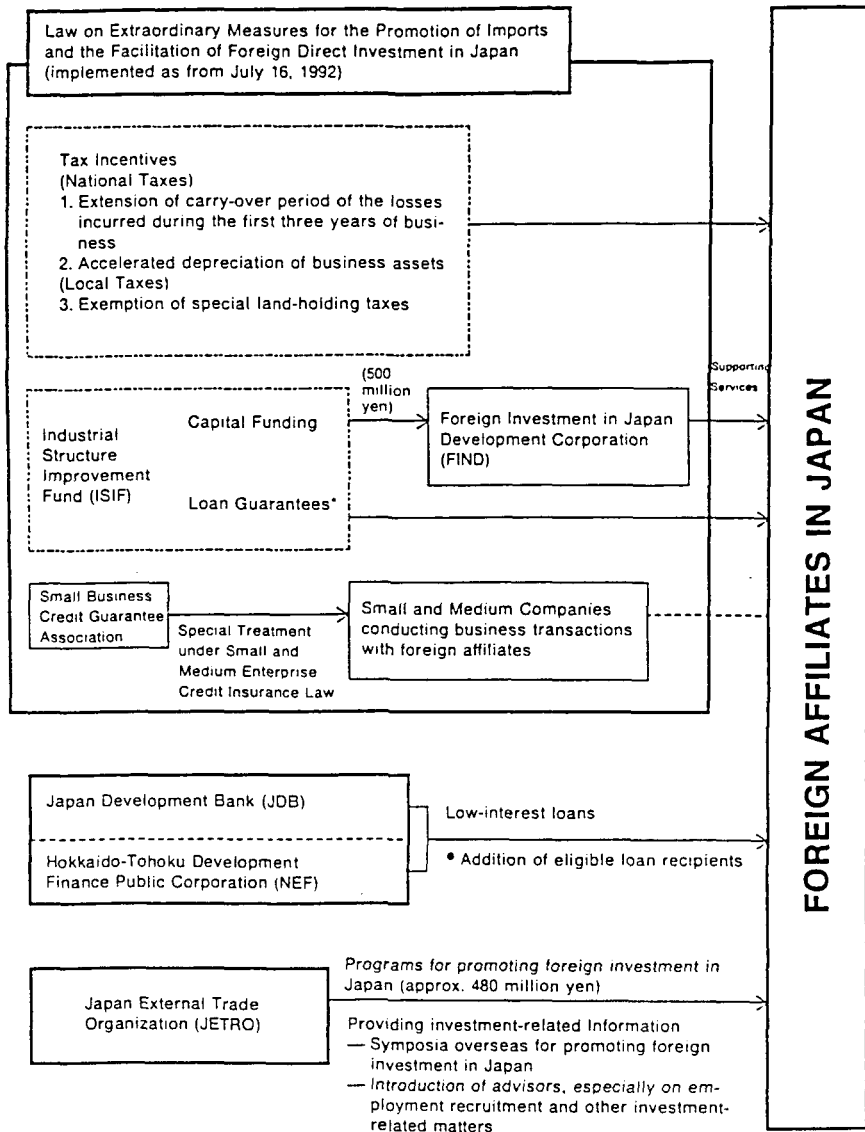
Mit der Verabschiedung des vorgenannten Gesetzes wurden verschiedene Präferenzregeln für ausländische Unternehmen für die Anfangsphase ihrer Geschäftstätigkeit in Japan eingeführt. Diese beinhalten eine beschleunigte Abschreibung, eine Verlängerung der Verlustvortragsperioden und eine Befreiung von der Grundsteuer.

Ein ausländischer Investor, der in Japan Gelände, Gebäude, Maschinen und andere Betriebsausstattungen anschafft, darf diese mit zusätzlich 20 % fünf Jahre lang ab dem Anschaffungsjahr abschreiben. Der Verlustvortragszeit-



Abbildung 3:

Maßnahmen nach dem Gesetz zur Importförderung und Vereinfachung ausländischer Direktinvestitionen in Japan 1992



Quelle: Ministry of International Trade and Industry MITI: Measures for Promoting Foreign Direct Investment in Japan, Tokyo 1993.

raum für die japanische Körperschaftsteuer wurde für ausländische Unternehmen um zwei auf sieben Jahre erhöht. Dies gilt jedoch nur für Verluste, die in den ersten drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit entstanden sind, und nur für die Geschäftsjahre, in denen das zusätzliche Abschreibungsverfahren nicht gilt. Darüber hinaus wird ein ausländischer Unternehmer von der Grundsteuer befreit, wenn er innerhalb eines Jahres nach Erwerb eines Grundstücks mit dem Bau einer Produktionsanlage auf dem Gelände beginnt.

Die Inanspruchnahme der Präferenzregeln setzt die Anerkennung des ausländischen Investors als "Designated Inward Investor" durch die "International Business Affairs Division" des MITI voraus. Diese Bescheinigung wird dann ausgestellt, wenn es sich um die Niederlassung einer ausländischen Unternehmung mit mindestens einem Drittel ausländischem Kapital handelt. Zudem darf das Unternehmen seinen Betrieb in Japan erst vor weniger als fünf Jahren aufgenommen haben. Bei der Muttergesellschaft muß es sich um ein Industrie- oder Softwareunternehmen handeln; die Niederlassung darf ein Industrie-, Groß-, Einzelhandelsunternehmen oder ein Dienstleistungsbetrieb sein. Die Bescheinigung ist jeweils für ein Jahr gültig und muß für jedes weitere Jahr neu beantragt werden.

Ein ausländischer Investor, der Kredite zur Finanzierung von Anlagen, Betriebsausstattung oder notwendigen Betriebsmitteln aufnimmt, kann diese durch den "Facilitation Fund for Industrial Structural Adjustment" in Form von Kreditgarantien absichern. Dabei können bis zu 95 % der Verbindlichkeiten garantiert werden.

Darüber hinaus wurden japanischen mittelständischen Unternehmen zusätzliche Kreditsicherungsmöglichkeiten bei den "Small Business Credit Guarantee Associations" eingerichtet. Als Voraussetzung für die Anspruchsberechtigung müssen diese Unternehmen in einem bestimmten Ausmaß Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Unternehmen unterhalten.

Zur Förderung der Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen und ihrer individuellen Beratung wurde die Gründung eines eigenen Unternehmens vorgesehen. Dieses Unternehmen soll ausländischen Investoren spezielle Unterstützungsleistungen zu günstigen Preisen anbieten. Zu diesen Dienstleistungen gehören Orientierungshilfen und die Beratung ausländischer Unternehmen durch Experten. Die Gesellschaft hilft insbesondere auch bei der Rekrutierung von geeignetem Personal, führt Fortbildungskurse und Seminare durch und übernimmt Agenturtätigkeiten und Forschungsaufträge. Ausländische Unternehmen, die die Leistungen der Beratungsgesellschaft in Anspruch

nehmen, müssen sich in Form eines Mitgliedssystems beteiligen.

Dieses Konzept wurde im Juni 1993 durch die Gründung der Foreign Investment in Japan Development Corporation (FIND) als halbstaatliche Körperschaft mit der Beteiligung von japanischen Privatunternehmen umgesetzt. Das Gründungskapital in Höhe von 832 Mill. Yen enthielt 500 Mill. Yen Staatsmittel aus dem "Industrial Structure and Improvement Fund". Der Staatsanteil wurde 1993 um 68 Mill. auf ein Gesamtkapital von 900 Mill. Yen erhöht.

#### Niedrigzinskredite zur Unterstützung ausländischer Niederlassungen

Zu den Maßnahmen von 1992 gehört auch die Ausweitung der Niedrigzinskredite der Japan Development Bank (JDB) auf 88 Mrd. Yen und der Hokkaido Tohoku Development Finance Public Corporation auf 60 Mrd. Yen in ihren jeweiligen Internationalisierungsprogrammen. Beide Kreditprogramme stehen für alle Unternehmen offen, deren ausländischer Kapitalanteil mindestens 50 % beträgt.

#### Schaffung von Einrichtungen zur Förderung des Investitionsaustauschs

Die japanische Regierung unterstützt private Unternehmen, die für ausländische Unternehmen Gebäude errichten oder Räumlichkeiten zu deren wirtschaftlicher Nutzung betreiben. Einrichtungen, die ausländischen Unternehmen als Geschäftsbüro, Fortbildungsstätte, Konferenz- und Ausstellungsräume dienen, werden mit Vergünstigungen verschiedenster Art (Subventionen, zinsverbilligte Darlehen, günstige Kreditversicherungen, Steuererleichterungen und -befreiungen) gefördert.

Ausländischen Unternehmen, die Investitionen in Japan planen oder durchführen, steht damit ein umfangreiches Instrumentarium an Hilfeleistungen zur Verfügung. Dabei können die Unternehmen auf viele Finanz- und Beratungsinstitutionen der japanischen Wirtschaftsförderung zurückgreifen, die ehemals ausschließlich auf die Unterstützung japanischer Unternehmen ausgerichtet waren. Auffällig ist dabei die starke Integration der Import- und Investitions-hilfen für ausländische Unternehmen in die japanische Regionalförderung.

## C Die Integration der Investitionsförderung in die japanische Regionalpolitik

Die Integration der Import- und Investitionsinitiativen in die Förderung strukturschwacher Regionen beruht nicht zuletzt auf starken Eigeninteressen Japans. Für ausländische Unternehmen steht der Großraum Tokyo im Mittelpunkt ihrer Standortwahl, wenn die grundsätzliche Entscheidung über ein geschäftliches Engagement in Japan gefallen ist. Die starke wirtschaftliche Agglomeration und die Bevölkerungskonzentration führten jedoch in Tokyo und anderen Ballungszentren Japans zu verschiedensten Problemen, wie zum Beispiel hohen Grundstücks- und Immobilienpreisen.

Demgegenüber bieten andere Regionen auch außerhalb der Ballungsräume Anreize, die auch für ausländische Unternehmen im Rahmen einer langfristig angelegten umfassenden Japanstrategie und -planung interessant sein können. Zu den Gründen für Investitionen außerhalb der Ballungszentren in ländlicheren Gebieten zählen nicht zuletzt die Verfügbarkeit und das niedrigere Lohnniveau von Arbeitskräften, niedrigere Grundstückspreise sowie die gut ausgebaute Infrastruktur und Verkehrsverbindungen. Auf dem "Land" gibt es mehr Arbeitsuchende als offene Stellen. Darüber hinaus liegt das Lohnniveau ca. 20 % unter dem der Großstädte. Die Grundstückspreise in Industrie- und Forschungsparks liegen bei etwa 20 % der vergleichbaren Kosten in Ballungsgebieten. Das Verkehrsnetz und die Infrastruktur sind auch in ländlicheren Gebieten so gut ausgebaut, daß Geschäftsreisen nach Tokyo oder der Warentransport in andere Großstädte Japans in der Regel in einem Geschäftstag abzuwickeln sind.

Japanische Unternehmen geben an, daß die Anfangsinvestitionen in Fördergebieten bei rund 40 % und die Betriebskosten bei ca. 60 % der entsprechenden Kosten einer Geschäftstätigkeit im Stadtbereich von Tokyo liegen. Durch eine Umsiedlung in ländlichere Gebiete konnte insgesamt eine Produktionskostensenkung erzielt werden.

Unterstützungen bei der An- und Umsiedlung in strukturschwache Gebiete werden in vielfältiger Form gewährt (siehe Abbildung 4). So kann zum Beispiel durch Subventionen für den Grundstückserwerb und die Lohnkosten - bis zu 28.000 Yen pro Monat und neuem Arbeitsplatz bis zu einem Höchstbetrag von insgesamt 1,2 Mrd. Yen -, zusätzlichen Abschreibungsmöglichkeiten sowie Nachlässe unter anderem für die Geschäfts-, Vermögens- und Grunderwerbssteuer eine Ansiedlung in Fördergebieten unterstützt werden.

Zu den bevorzugten Gebieten im Rahmen der japanischen Regionalförderung gehören die sogenannten "Foreign Access Zones (FAZs)". Über die Hälfte der Seefracht von und nach Japan wird über die Überseehäfen in Tokyo, Yokohama sowie Kobe verschifft und über 90 % der Luftfracht über die Flughäfen Narita (Tokyo) und Itami (Tokyo) abgewickelt. Der Plan der FAZs sieht die Entwicklung peripherer Überseehäfen und Flughäfen außerhalb der beiden oben genannten Verkehrszentren vor (siehe Abbildung 5). Unternehmen, die sich mit Investitionen im Dienstleistungsbereich wie beispielsweise Ausstellungs- und Lagereinrichtungen, Importinformationszentren oder Distributionszentren in den FAZ engagieren, werden zum Beispiel durch Subventionen, Steuererleichterungen, günstige Kredite und Kreditsicherungen unterstützt. Zu den Fördergebieten gehören unter anderem die Flughäfen Oita, Nagasaki, Shinchitose (Sapporo) und die Überseehäfen Shimizu, Toyama und Shimonoseki.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Vgl. Kyoji, Y., Blueprint for Foreign Access Zones, in: Journal of Japanese Trade and Industry, Nr. 5, 1992, S. 26 f.

Abbildung 4:

### Regionale Investitionsanreize am Beispiel der Industrieförderung in Hokkaido

#### ■ Industries Location Promotion Fund (industry location)

Designated areas	Requisites	
Companies expanding or constructing new factories, software houses, or experimental/ research facilities in industrial parks, areas suitable for factory location based on the Factory Location Law, and industrial induction areas designated by the Agricultural Regions Industrial Induction Promotion Law (agricultural regions)	Usage of fund: Amount of financing: Interest rate: Term of financing:	Investment for facilities and equipment Up to ¥500 mil. Up to 3.8% per year (as of September 26, 1994) Up to 10 years including 2 years deferment

#### ■ Tax Exemption and Other Incentives (Prefectural tax) from the Hokkaido Government

Designated areas	Requisites	Incentives available
Developing Areas in Underdeveloped Regions (Underdeveloped Regions Industry Development Law)	Investment: more than ¥23 mil. Manufacturing industries	Exemption of real property acquisition tax, enterprise tax for three years, and prefectural fixed property tax for three years
Industrial Induction Areas in Special Regions (Agricultural Regions Industrial Induction Promotion Law)	Investment: more than ¥24 mil. Work force increase: more than 15 employees (other than manufacturing industries) Manufacturing industries, surface traffic freight carrying industries, warehouse industries, crating industries, wholesale industries	(ditto)
Depopulated Areas (Special Treatment Law for Revitalization of Depopulated Areas)	Investment: more than ¥21 mil. Manufacturing industries, hotel industries	(ditto)
Isolated Island Development Measure Designated Area (Law for Development of Isolated Islands)	Investment: more than 19 mil. Manufacturing industries	(ditto)
Coal Mining Areas (Extraordinary Treatment Law for Promotion of Coal Mining Areas)	Investment: more than ¥21 mil. Work force increase: more than 15 employees (surface traffic freight carrying industries, crating industries only) Manufacturing industries, surface traffic freight carrying industries, crating industries, information processing industries, natural science research industries	(ditto)
Industrial Induction Areas (Industrial Relocation Promotion Law)	Investment: more than ¥24 mil. Manufacturing industries	Exemption of prefectural fixed property tax (for three years) Remarks: Companies must be designated under the Industrial Relocation Promotion Law and must complete expansion or construction of new factories within 5 years of such authorization of relocation plants.
Peninsula Promotion Measure Designated Area (Peninsula Promotion Law)	Investment: more than ¥21 mil. Manufacturing industries	Tax reduction of real property acquisition tax, enterprise tax (phased out over three years), and prefectural fixed property tax (phased out over three years)
New Industrial City Areas excluding Sapporo (New Industrial City Establishment Promotion Law)	Investment: more than ¥500 mil. Work force increase: more than 50 employees Manufacturing industry, electricity industries, gas industries	Tax reduction of real property acquisition tax, and prefectural fixed property tax (phased out over three years)

Source: Department of Commerce, Industry, Labor and Tourism, Hokkaido Government

■ Hokkaido Industrial Promotion Ordinance (revised April 1, 1992)

(Designation by this ordinance will be offered until March 31, 1995.)

Type of subsidy	Subject facilities			Category	Type of industry	Designated areas	Requisites	Incentives available		
	Plant	Software house	Experimental & research facilities					Amount of investment	Ceiling	Total combined ceiling for new construction and expansion
Subsidy for investing in new construction/expansion of plants A	()			No. 1	High-tech industries	All Hokkaido	Investment: ¥3 bil. or more Work force increase: 100 or more employees	10% of investment	New construction: ¥1 bil. Expansion: ¥500 mil.	¥1.5 bil. for a factory of the same company in the same municipality
				No. 2	High-tech industries, machinery, pharmacy, etc.	All Hokkaido excluding Sapporo	Investment: ¥1 bil. or more Work force increase: 50 or more employees	6% of investment	¥200 mil.	
						Specified areas	Investment: ¥500 mil. or more Work force increase: 25 or more employees	8% of investment	¥300 mil.	
				No. 3	High-tech industries and manufacturing, excluding food, beverages, forage, pulp and paper, lumber, cement, aggregate, etc.	Designated industrial parks	Investment: ¥30 mil. or more Work force increase: 10 or more employees	6% of investment	¥100 mil.	
Specified areas	Investment: ¥15 mil. or more Work force increase: 5 or more employees	8% of investment	¥150 mil.							
					Yubari, Ashibetsu, Akabira, Mikasa, Utashinai, Kamisunagawa among the specified areas					
				No. 4	Software house, experimental and research facilities	All Hokkaido	Investment: ¥30 mil. or more Work force increase: 10 or more employees	10% of investment	¥100 mil.	—
Subsidy for real estate acquisition tax B				No. 5	Manufacturing and mining	Hakodate, Asahikawa, Sunagawa, Tobetsu, Higashikagura, Higashikawa, Esashi, Shari, Mombetsu, Eniwa, Nakasatsunai, Hiroo, Hamanaka, Teshikaga, Bekkai, Nakashibetsu, Shibetsu, Rausu, excluding some parts of Industrial Induction Areas in Agricultural Regions	Investment: ¥30 mil. or more	80% of the amount equivalent to real property acquisition tax; in case construction of factory was started within a one-year period of the acquisition of land, real property acquisition taxes regarding the land will be included.	—	—
Subsidy for work force increase C	()			No. 6	Manufacturing, experimental and research facilities	All Hokkaido excluding Sapporo	Investment: ¥100 mil. or more Work force increase: 30 or more employees	¥500,000 multiplied by the number of employees regularly employed for more than 1 year	¥100 mil.	—
						Specified areas	Investment: ¥50 mil. or more Work force increase: 15 or more employees			

## Note:

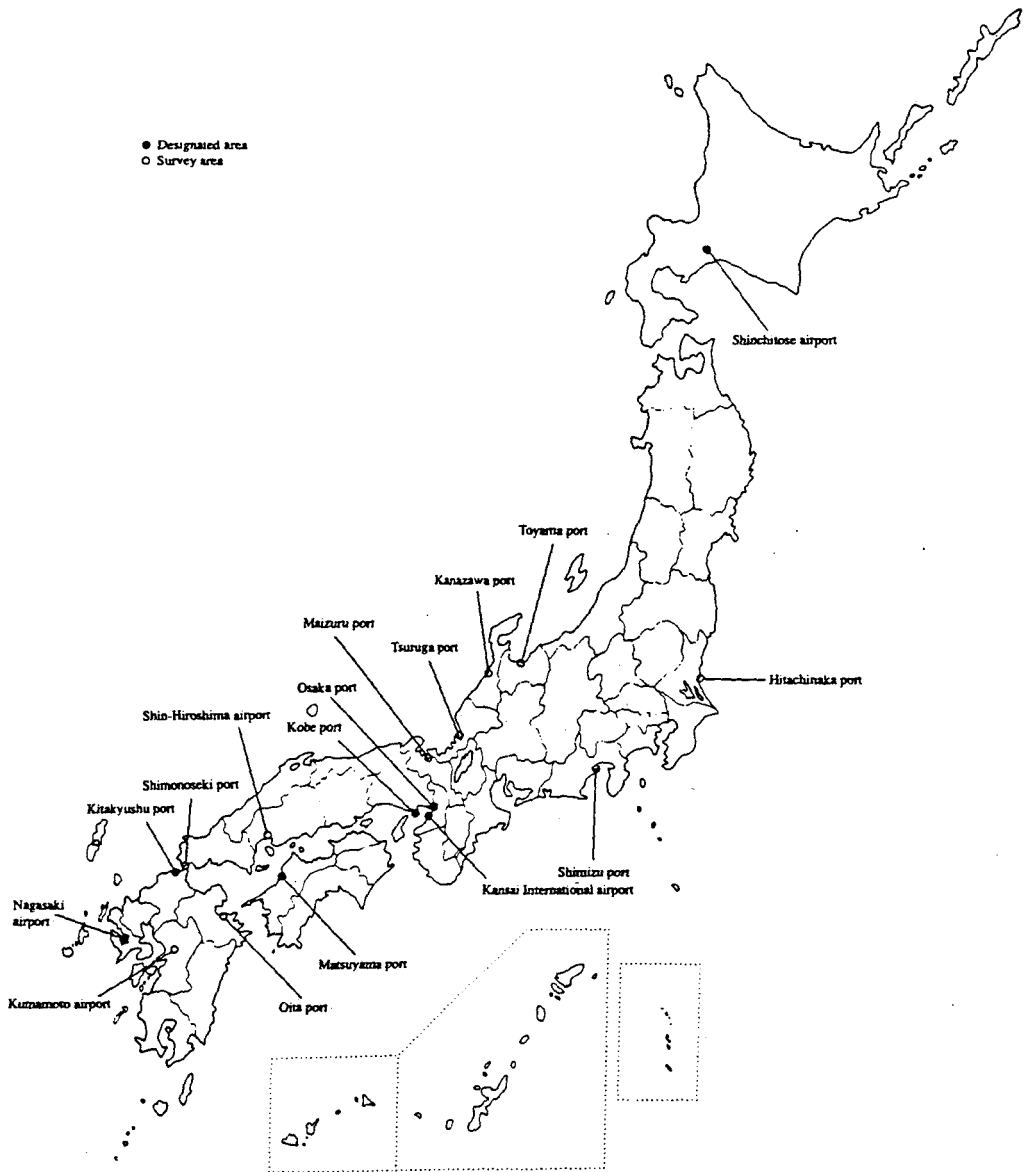
1. Specified areas: Industrial Parks in Coal Mining Areas, Yubari, Ashibetsu, Akabira, Mikasa, Utashinai, Kamisunagawa, Technopolis areas (Hakodate, Nanae, Kamiiso, Ohno, Tomakomai, Chitose, Enwa, Hayakita), Muroran, Kushiro, Abashiri, Wakkanai, Mombetsu, Nemuro, Tsubetsu, Kiyosato, Shizunai, Akkeshi, Shiranuka, and Concentration Promotion Area under the Intensive Industry Law (Asahikawa).
2. Plants can obtain subsidies of categories A through C and experimental & research facilities A and C. However, categories A - No. 1 through No. 3 cannot be subsidized together.
3. "Investment" in the requisites refers to investments for facilities to be used directly for production, and excludes acquisition costs of land.

Source: Department of Commerce, Industry, Labor and Tourism, Hokkaido Government

Quelle: Invest Hokkaido, Japan 1995, S. 10-11, Committee for the Promotion of Investment in Hokkaido.

Abbildung 5:

## Foreign Access Zones



Quelle: Japan Development Bank: Guide to Direct Investment in Japan, Tokyo 1993, S. 14.



### III Praktische Umsetzung und Institutionalisierung

Nachdem zunächst die Veränderungen der japanischen Außenwirtschaftspolitik in Bezug auf die Marktöffnung und die Förderung ausländischer Unternehmen aufgezeigt wurden, wird im folgenden detailliert auf die einzelnen Institutionen und ihre Programme eingegangen.

Die Zusammenstellung enthält nur die Förderprogramme, die sich direkt an ausländische Unternehmen richten. Auf die nähere Beschreibung der Institutionen, die in erster Linie für japanische Unternehmen im Rahmen der Importförderung relevant sind - wie zum Beispiel Peoples Finance Corporation (PFC) und die Small Business Finance Corporation (SBFC) -, wurde im folgenden verzichtet.

#### A Die Förderinstitutionen und ihre Programme

##### Japan External Trade Organization (JETRO)

Eine zentrale Rolle bei den japanischen Bemühungen um die Förderung von Importen und ausländischen Direktinvestitionen in Japan spielt die Japan External Trade Organization (JETRO). Sie stellt das Koordinationsorgan der japanischen Unterstützung ausländischer Unternehmen dar, welches in der Vergangenheit hauptsächlich mit der Internationalisierungsförderung japanischer Unternehmen betraut war. Mit einem Netz von 80 Auslandsgeschäftsstellen stellt die JETRO ausländischen Unternehmen insbesondere Informationen über den japanischen Markt und Möglichkeiten eines Markteintritts zur Verfügung. Die Außenhandelsorganisation unterhält deutsche Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Eine weitere Geschäftsstelle ist in Dresden geplant.

Die JETRO unterstützt ausländische Unternehmen mit einem vielfältigen Dienstleistungsangebot. Dazu gehören insbesondere:

- Informationsservice,
- Individuelle Konsultationen mit Spezialisten,
- Individuelle Sonderberichte,
- Seminare zur Investitionsförderung,
- Unterstützung von Investitions- und Importförderungsdelegationen,
- Einladung von ausländischen Wirtschaftsexperten,

- Umfragen unter potentiellen Investoren.
- Bereitstellung von Büroraum.

Über die JETRO ist ein breites Informationsangebot über den japanischen Markt erhältlich. Dazu gehören zum Beispiel Importmarktberichte nach Branchen und Produkten, Verbrauchertrends der wichtigsten japanischen Städte, Informationen über Kundendienst und Service verschiedener Produkte nach Ländern sowie allgemeine Informationen über die Rechtslage bei Investitionen in Japan und regionale Investitionsbestimmungen und -bedingungen. Die Informationsmaterialien sind zum Teil in verschiedenen Fremdsprachen erhältlich. Grundlegende Publikationen sind auf deutsch verfügbar. In den Auslandsgeschäftsstellen können Informationen über Transportsysteme, Arbeitsmarkt, Industrie- und Technologieparks und andere Investitionsbedingungen über CD-ROM Datenbanken abgerufen und potentiellen Exporteuren oder Investoren zur Verfügung gestellt werden.

Treten spezielle Fragen zu Investitionen in Japan auf, werden bei Bedarf Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und andere Spezialisten von der JETRO für eine professionelle Beratung herangezogen. Ein spezieller Beratungsservice für den Japanimport steht in Deutschland in der Düsseldorfer Niederlassung zur Verfügung (Senior Trade Advisor). Können Fragen zu Investitionen in Japan in den jeweiligen Geschäftsstellen im Ausland nicht in ausreichendem Maße beantwortet werden, können sogenannte Sonderberichte erstellt werden. Spezialisten in Tokyo werden mit der Bearbeitung beauftragt, die dem Fragesteller einen Bericht in der gewünschten Fremdsprache erstellen.

Seit 1993 bietet die JETRO ausländischen Unternehmen die Möglichkeit, Geschäftsräume in Tokyo bis zu zwei Monate kostenlos zu nutzen. Im "Business Support Center" steht darüber hinaus ein breites Serviceangebot zu Verfügung. Angeboten werden voll ausgestattete Büroräume (ca. 10 qm), unterstützende Sekretariats- und Bürokräfte, Konferenzräume, die Unterstützung durch Marktexperten und der Zugang zu einer Geschäftsbibliothek und Wirtschaftsdatenbanken. Das Center befindet sich im Zentrum Tokyos im Akasaka Twin Tower.

Zu den weiteren Leistungen der JETRO gehören die Durchführung von Seminaren, der Empfang und die Entsendung von Handelsmissionen (Selling Missions, Buying Missions) sowie andere Tätigkeiten, die im Zusammenhang mit der Förderung ausländischer Unternehmen stehen.

1994 wurden in 16 JETRO Niederlassungen, unter anderem in München und Düsseldorf, "Centers for Industrial and Technological Exchange Cooperation (CITEC)" eingerichtet. Ziel der neuen Stellen ist die Förderung des Technologieaustauschs Japans mit dem Ausland. Mit Hilfe von Informationen über die Funktionsweise industrieller Kooperationen in Japan, der Herstellung von Firmenkontakten, firmenindividueller Beratung und einer themenbezogenen Veröffentlichung (CITEC Newsletter) sollen industrielle Kooperationen zwischen japanischen Unternehmen und ausländischen Firmen unterstützt werden.<sup>17</sup> Verschiedene bereits existierende Fördermaßnahmen wie zum Beispiel Teile des "Business Global Partnership Program" und das "Manufacturing Technology Fellowship" wurden in das CITEC-Konzept integriert.

### Japan Development Bank (JDB)

Die Japan Development Bank wurde 1951 als staatliche Finanzinstitution gegründet. Sie dient der japanischen Wirtschaft in Form der Bereitstellung langfristiger, zinsvergünstigter Kredite zur Finanzierung von Anlage- und Ausrüstungsinvestitionen. Sie ist in ihrer Aufgabenstellung vergleichbar mit der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

1983 wurde eine Spezialabteilung innerhalb des International Department ausschließlich mit der Finanzierung ausländischer Unternehmen betraut. Die JDB bietet ausländischen Unternehmen drei langfristige zinsverbilligte Kreditprogramme an:

- Finanzierungsprogramm zur Importförderung,
- Finanzierungsprogramm zur Investitionsförderung in Japan,
- Finanzierungsprogramm für internationale Technologieentwicklungen.

Das erste Programm dient der Finanzierung von Einrichtungen, die mit dem Import von Produkten nach Japan verbunden sind. Solche Einrichtungen können der Verbesserung von Produktinspektionen, -standards und -spezifikationen dienen. Zu den weiteren Anwendungsgebieten zählen Einrichtungen zur Zusammenstellung von Güterfracht, zu ihrem Versand und der dazugehörigen Verwaltung, sowie Räumlichkeiten zur Durchführung von Verkaufsausstellungen und der Abwicklung von Kundendienst, Wartung und Instandhaltung von Importwaren. Die Mittel werden auch gewährt für gemeinsame Projekte mit japanischen Importunternehmen. Das zweite Programm fördert Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Japan. Diese Mittel werden solchen

---

<sup>17</sup> Vgl. Japan External Trade Organization JETRO, Introduction to JETRO's Industrial Cooperation Activities, Tokyo 1994, S. 3 ff.

Projekten zur Verfügung gestellt, die umfangreiche Importsteigerungen oder die Entwicklung führender Technologiebereiche erwarten lassen. 1993 wurde ein weiteres Finanzierungssystem zur Förderung internationaler Technologieentwicklungen eingerichtet. Hiermit können Forschungseinrichtungen und damit verbundene Personal- und Betriebskosten zinsgünstig finanziert werden.

Neben den drei Sonderkreditprogrammen können ausländische Unternehmen alle übrigen Dienstleistungen zu Konditionen in Anspruch nehmen, die auch für japanische Unternehmen gelten. Diese beinhalten Finanzierungen von Entwicklungs-, Infrastruktur, Technologie- und Forschungsvorhaben.

Ausländische Unternehmen können sich mit Kreditwünschen direkt an die Zentrale in Tokyo oder an eine der fünf Geschäftsstellen in Nordamerika und Europa wenden. Eine Geschäftsstelle der JDB hat ihren Sitz in Frankfurt. Darüber hinaus bietet die JDB den ausländischen Unternehmen ein breites Spektrum an Informations- und Beratungsleistungen und vermittelt Kontakte zu wichtigen Anlaufstellen bei Kommunen und Verwaltung.

Anspruchsberechtigt in den Investitionsförderungssonderprogrammen sind ausländische Tochtergesellschaften in Japan, deren ausländischer Kapitalanteil mindestens 50 % beträgt und Unternehmen, die Bürogebäude für die gemeinsame Nutzung ausländischer Unternehmen erstellen. Der Finanzierungsanteil der JDB beträgt maximal 40 % der Gesamtinvestition. Die Zinssätze orientieren sich an einem Categoriesystem, in welchem die wirtschaftspolitische Priorität der verschiedenen Projekte zum Ausdruck kommt. In die Kategorie 5 mit den günstigsten Konditionen fallen Projekte in High-Technology Bereichen und solche, die zu Importausweitung und Förderung des Außenhandels führen. Der Zinssatz schwankt zwischen 4,85 % in der Kategorie 1 und 4,6 % in der Kategorie 5 (siehe Abbildung 6).

#### Hokkaido-Tohoku Development Finance Public Corporation

Parallel zu dem Ausbau der Finanzierungsprogramme der Japan Development Bank wurden 1992 die Bedingungen zur Vergabe von Förderkrediten und Zinszuschußprogrammen auch im Rahmen der japanischen Regionalförderung für ausländische Unternehmen erleichtert. Die bereits vor vierzig Jahren gegründete Hokkaido-Tohoku Development Finance Public Corporation - die im Rahmen der japanischen Import- und Investitionsförderpolitik auch oft als North East Finance of Japan (NEF) bezeichnet wird - ist als staatliche Finanzinstitution speziell in der Regionalentwicklung tätig. Die Institution befaßt sich in erster Linie mit der industriellen Entwicklung Hokkaidos im Norden sowie der

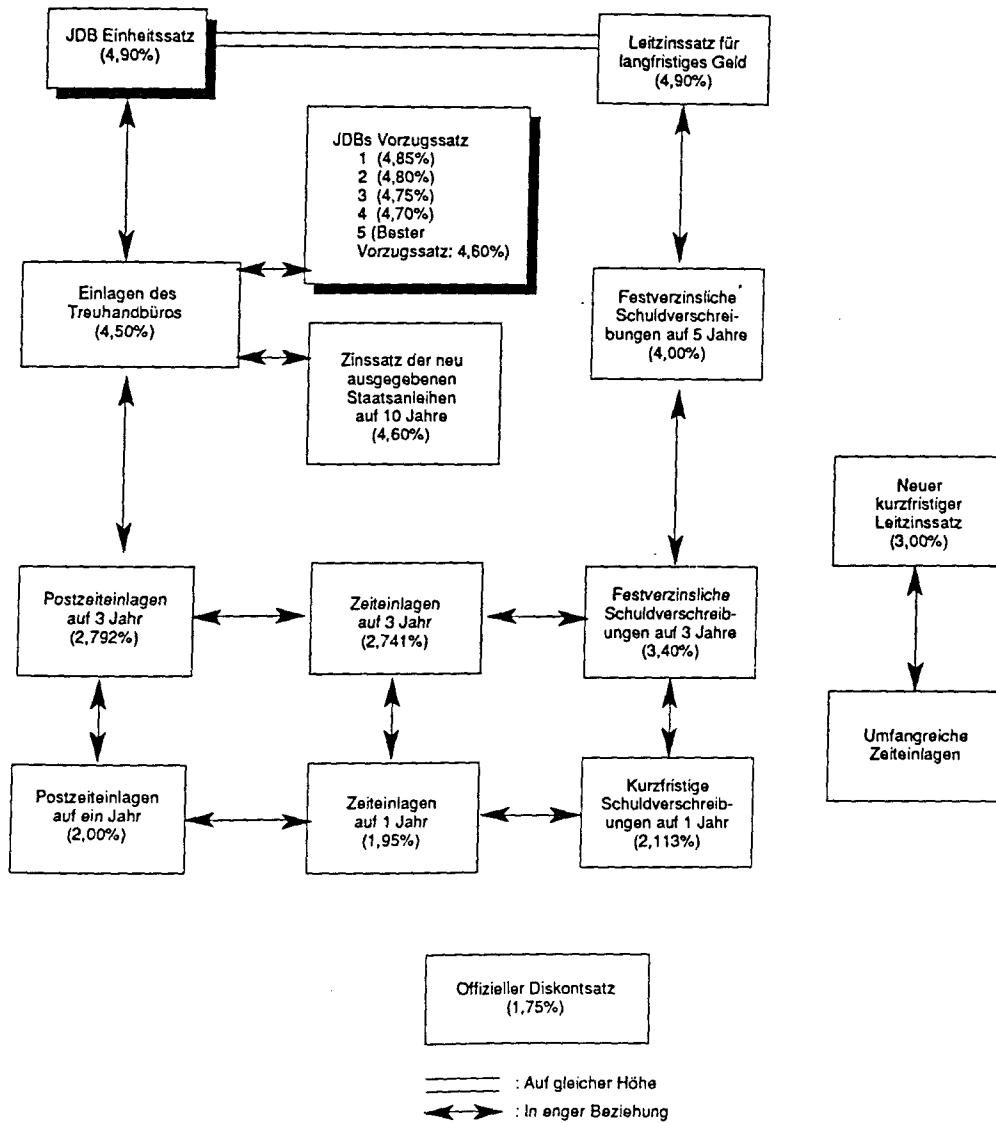
Tohoku-Region im Nordosten Japans und stellt dafür niedrigverzinsliche Kredite zur Verfügung. Seit 1992 wurden auch spezielle Anreize für ausländische Unternehmen für Investitionen im Nordosten Japans in das Förderprogramm aufgenommen.

Die Bedingungen für die Kreditprogramme sind identisch mit den Konditionen der Japan Development Bank.

#### Export-Import Bank of Japan (EXIM-Bank)

Als zweites großes staatliches Kreditinstitut vergibt die EXIM-Bank vergünstigte Kredite zur Finanzierung von Importen nach Japan. Bereits im Oktober 1983 wurde ein Importfinanzierungsprogramm für Güter des verarbeitenden

Abbildung 6:  
Einbindung der JDB in die Struktur der Zinssätze in Japan



Quelle: Japan Development Bank, September 1994.

Gewerbes eingeführt. Anspruchsberechtigt sind Unternehmen, die nach japanischem Recht gegründet wurden, sowie die Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Japan.

Die EXIM-Bank verfügt über ein Finanzierungssystem für ausländische Unternehmen, das die Importsteigerung und die Markteinführung ausländischer Produkte in Form von zinsverbilligten Krediten unterstützt. Dabei können maximal 70 % der erforderlichen Investitionen finanziert werden. Zudem können sich ausländische Kreditinstitute, die Projekte im Rahmen der oben genannten Zielsetzungen finanzieren, günstige Refinanzierungsmittel bei der EXIM-Bank beschaffen.

Die Export-Import Bank finanziert in erster Linie Großprojekte wie zum Beispiel den Import von Rohstoffen und Industrieanlagen oder die Finanzierung von Großprojekten im Ausland, die für die japanische Wirtschaft von großer Bedeutung sind. Die Export-Import Bank spielt im Rahmen der seit 1989 eingeführten Import- und Direktinvestitionsförderungsmaßnahmen eine eher untergeordnete Rolle, da ihr Kreditprogramm für ausländische Unternehmen bereits in den achtziger Jahren eingerichtet wurde.

#### Small Business Corporation (SBC)

Die Japan Small Business Corporation ist das wichtigste Exekutivorgan der japanischen Mittelstandsförderung. Sie bietet den kleinen und mittleren japanischen Unternehmen ein Bündel von Dienstleistungen an. Die wichtigsten davon sind zinsverbilligte Kredite, Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie Management- und Auslandsinvestitionsberatungen.

Seit 1993 bietet die SBC ausländischen Unternehmen, die mit mittelständischen Unternehmen kooperieren wollen, einen Beratungs- und Kontaktservice an. Das "International Transaction Advisory System" erfolgt durch japanische Wirtschaftsexperten, darunter viele ehemalige Manager, die englisch oder auch deutsch sprechen.

### Industrial Structure and Improvement Fund (ISIF)

Wenn in Japan Kredite aufgenommen werden, ist die Stellung von Sicherheiten grundsätzlich erforderlich. Die in Japan üblichen Banksicherheiten stellen Immobilien dar, über die junge Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen in den ersten Jahren ihrer Geschäftstätigkeit in Japan in der Regel noch nicht verfügen. Zur Sicherung der Kredite für neue Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Japan können von dem staatlichen Industrial Structure Improvement Fund (ISIF) Kreditbürgschaften zu günstigen Konditionen gewährt werden. Diese staatliche Institution wurde 1993 neu gegründet. Die Bürgschaften können auch für Einfuhren verwendet werden, zum Beispiel für die Kreditsicherung bei Importen von Werkzeugmaschinen oder Halbleiter-Produktionstechniken nach Japan.

Im allgemeinen können Kredite bis zu 1 Mrd. Yen pro Unternehmen garantiert werden. Das Garantiesystem kann maximal 95 % des Einzelkredites absichern. Die Kredite müssen zur Finanzierung der Betriebsausstattung und der Betriebskosten verwendet werden; bei den Betriebskosten können jedoch nur die Kosten der ersten fünf Jahre der Geschäftstätigkeit in Japan berücksichtigt werden. Hinsichtlich der Verwendung sind sonst keine weiteren Beschränkungen auferlegt. Anspruchsberechtigt sind Unternehmen, die den Richtlinien für die Steuervergünstigungen entsprechen.

### Japan Regional Development Corporation (JRDC)

Die japanische Import- und Investitionsförderungs politik wurde gerade in der jüngsten Zeit wie erwähnt immer stärker in die japanische Förderung strukturschwacher Gebiete integriert. Die staatliche Organisation Japan Regional Development Corporation (JRDC) ist mit der Aufgabe der Erschließung von Industrie- und Forschungsgebieten außerhalb des Großraums Tokyo und anderer Ballungsräume befasst. Sie bietet ausländischen Unternehmen Beratung im Hinblick auf die bei einer Ansiedlung möglichen regionalen Investitionszulagen, Sonderfinanzierungen und anderen Investitionsanreize wie zum Beispiel Steuervergünstigungen.

### Japan Industrial Location Center (JILC)

Das Japan Industrial Location Center berät Unternehmen bei ihrer Standortwahl in Japan. Sie bietet detaillierte Informationen über Infrastruktur, bereits vorhandene Industrie und ähnliches. Ihre Beratungsleistungen entsprechen



denen der Japan Regional Development Corporation. Viele der Informationsmaterialien sind in englischer Sprache erhältlich.

#### Foreign Investment in Japan Development Corporation (FIND)

Wie bereits oben erwähnt, bietet FIND ausländischen Unternehmen ein umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsangebot bei der Erschließung des japanischen Marktes. Die Leistungen der FIND unterscheiden sich insofern von der Unterstützung durch die JETRO, daß neben der allgemeinen und problemorientierten Beratung auch umfassende, individuelle Markteintrittsstrategien und Durchführbarkeitsstudien von Experten und Wirtschaftsfachleuten erstellt werden. Zu ihren Aufgaben gehört auch die Hilfe bei der Suche nach geeigneten Vertriebswegen und Kooperationspartnern. Nicht zuletzt ist sie auch bei der Suche nach geeignetem Personal auf dem japanischen Arbeitsmarkt behilflich. Bei der Erarbeitung einer Markteintrittsstrategie werden alle existierenden staatlichen Förderprogramme in die Planung einbezogen und maximal genutzt.

Ausländische und japanische Unternehmen, die die Hilfeleistungen der FIND in Anspruch nehmen wollen, müssen gegen Entgelt Mitglied der Vereinigung werden. Der Mitgliedsbeitrag beträgt zur Zeit für ausländische Unternehmen als "Registered Members" 300.000 Yen (rund 4.600 DM) pro Jahr. Diese Mitgliedschaft erfordert einen Geschäftssitz in Japan. Für Unternehmen im Ausland ist eine Mitgliedschaft als "General Member" mit einem jährlichen Beitrag in Höhe von 200.000 Yen (rund 3.200 DM) möglich. Diese Form der Mitgliedschaft schränkt jedoch das angebotene Dienstleistungsspektrum ein.

Nachdem die wichtigsten Institutionen und ihre Förderprogramme vorgestellt wurden, soll nun kurz auf die Beteiligung ausländischer und insbesondere auch deutscher Unternehmen am Beispiel der Import- und Investitionsförderung der JETRO und der JDB eingegangen werden.

## **B Die Beteiligung an den japanischen Förderprogrammen am Beispiel der Japan External Trade Organization JETRO und der Japan Development Bank (JDB) im internationalen Vergleich**

### Die Teilnahme an Fördermaßnahmen der JETRO<sup>18</sup>

Von 1990 bis Ende 1993 wurden 31 "Senior Trade Advisors" in 13 Ländern eingesetzt. Davon sind in den USA und Kanada insgesamt 19 und in Europa 10 japanische Handelsexperten stationiert. Von 1990 bis 1993 wurden 232 von insgesamt 7.000 Anfragen zu erfolgreichen Abschlüssen gebracht. Eine Liste erfolgreicher Geschäftsabschlüsse mit 46 ausländischen Firmen zeigt eine Verteilung von 60 % zugunsten von Unternehmen aus Nordamerika, 30 % aus Europa und 10 % aus sonstigen Ländern. Bei den sonstigen Ländern liegt ein Schwerpunkt auf Australien. Deutsche Unternehmen sind mit ca. 6 % beteiligt; die erfolgreichen Abschlüsse stammen aus den Bereichen Maschinenbau und Automobilzulieferung.

Von 1990 bis 1992 ging rund die Hälfte aller Einkaufsmissionen japanischer Importexperten jeweils nach Europa und Nordamerika. An 17 der insgesamt 20 Veranstaltungen in Europa waren deutsche Unternehmen beteiligt. Im gleichen Zeitraum wurden insgesamt 62 Verkaufsdelegationen durch japanische Maßnahmen unterstützt. Rund die Hälfte davon stammte aus Europa, davon vier Delegationen aus Deutschland.

Im Rahmen des "Export to Japan Study Program" wurden von 1990 bis 1993 606 Experten und Geschäftsleute zu Seminaren nach Japan eingeladen. Davon stammten jeweils rund die Hälfte der Teilnehmer aus Nordamerika und aus europäischen Ländern. Insgesamt nahmen 34 Geschäftsleute und Interessierte aus Deutschland teil.

Bei der Eröffnung des Business Support Centers im März 1993 lag noch keine Bewerbung eines deutschen Unternehmens vor. Zu diesem Zeitpunkt wurden die Räumlichkeiten insbesondere von Markteinsteigern aus den USA, Frankreich, Portugal und China genutzt.

Insgesamt erscheint der Erfolg von einzelnen Teilprogrammen wie zum Bei-

---

<sup>18</sup> Anmerkung des Verfassers: Die im folgenden genannten Zahlen und Beispiele basieren auf einem Bericht zu den Fortschritten einzelner Initiativen der JETRO. Der Bericht ist weder vollständig, noch repräsentativ. Wissenschaftliche Untersuchungen über den Erfolg einzelner Maßnahmen liegen noch nicht vor. Vgl. Japan External Trade Organization JETRO, Import Promotion Activities, Progress Report 1990-1993, Tokyo, 1994, S. 5 ff.

spiel die Vermittlung erfolgreicher Geschäftsabschlüsse durch die Senior Trade Advisors bislang noch relativ niedrig. Wie aus Kreisen der JETRO verlautet, stoßen die Förderprogramme speziell in Deutschland noch auf eine relativ geringe Resonanz. Im europäischen Vergleich könnte die deutsche Teilnahme an der Import- und Investitionsförderung Japans noch erheblich gesteigert werden.

### Die Inanspruchnahme der Förderprogramme der JDB<sup>19</sup>

Der Kreditsaldo für ausländische Unternehmen stieg von 1990 bis 1992 von 45 Mrd. Yen auf rund 80 Mrd. Yen. Die Kredite aus dem Programm für importierte Produkte betragen 1993 ca. 16 Mrd. Yen und 15,5 Mrd. Yen zur Förderung von ausländischen Direktinvestitionen. Rund 30,8 Mrd. Yen wurden für sonstige Zwecke an ausländische Tochtergesellschaften ausgeliehen. Die Kreditsalden fielen 1993 auf insgesamt 62,2 Mrd. Yen zurück, wobei die Ausleihungen für Importe von 1992 um mehr als die Hälfte von 10,3 Mrd. auf 16 Mrd. Yen stiegen, während die Darlehen für Direktinvestitionen um rund die Hälfte von 28 Mrd. Yen auf 15,5 Mrd. Yen gesunken sind.

Bis März 1994 wurden insgesamt 167 ausländische Unternehmen durch die JDB unterstützt. Davon stammten 82 Unternehmen aus den USA, 81 aus Europa und 14 aus sonstigen Ländern. Von den europäischen Ländern weist Deutschland mit insgesamt 34 Engagements die stärkste Beteiligung an den Förderkrediten auf. Namhafte deutsche Unternehmen wie Daimler-Benz, Volkswagen, Bosch, BASF, Bayer und Höchst nahmen an dem Kreditprogramm teil. Auch das "German Industry Center" in Yokohama wurden mit Mitteln der JDB gefördert. Von April 1993 bis März 1994 wurden 8 neue deutsche Engagements im Volumen von 3,9 Mrd. Yen finanziert. Großbritannien ist mit 11 Fällen, Frankreich und die Schweiz mit jeweils 10 und Schweden mit 7 Finanzierungen beteiligt. Von den europäischen Unternehmen kommen über ein Drittel aus dem Bereich Chemie. Rund 15 % der Engagements verteilen sich auf die Bereiche Maschinenbau, Automobilindustrie und Pharmazie.

Betrachtet man jedoch die Neukreditaufnahme der Länder nach der Höhe, so entfallen 1993 45,8 Mrd. Yen auf die USA, was ungefähr dreiviertel aller neuen Engagements ausmacht. 4,3 Mrd. Yen nahmen britische Unternehmen und 4,1 Mrd. Yen deutsche Unternehmen an Neukrediten auf; der Rest von 8,1 Mrd. Yen teilt sich auf alle übrigen Länder auf.

Während die amerikanische Beteiligung an den Förderprogrammen der Japan Development Bank absolut und relativ von 1989 bis 1993 stetig gestiegen ist,

---

<sup>19</sup> Vgl. Japan Development Bank, JDB-Kredite an ausländische Tochtergesellschaften, 1994.

ist die deutsche Inanspruchnahme gesunken und hat den niedrigsten Stand seit 1987 erreicht.

### **C Ausländische Initiativen mit japanischer Beteiligung und sonstige Fördermöglichkeiten**

Die japanischen Maßnahmen sehen auch die Unterstützung ausländischer Initiativen zur Förderung von Importen nach Japan und Investitionen in Japan vor. In Kooperation mit der JETRO führt die Europäische Union das "Manufacturing Technology Fellowship Program (MTFP)" durch, das europäischen Ingenieuren Kenntnisse über japanische Produktionsmethoden vermittelt. Jährlich können 20 Teilnehmer 7 bis 12 Monate Erfahrungen in japanischen Unternehmen sammeln und zudem Grundkenntnisse der japanischen Sprache und Kultur erwerben.

In Zusammenarbeit mit dem MITI und mit Unterstützung durch die "Japanese New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO)" führt die Europäische Union das "Alternative Energy Program (AEP)" durch. Das Programm sieht die Intensivierung der europäisch-japanischen Zusammenarbeit auf dem Gebiet alternativer Energien vor und schafft die Möglichkeit zur Entsendung von 10 Experten jährlich für Japanaufenthalte bis zu 2 Monaten.

Neben den bereits genannten öffentlichen japanischen Förderprogrammen und den Programmen mit japanischer Beteiligung können deutsche Unternehmen auch auf eine Anzahl von privaten japanischen Initiativen zurückgreifen. Beispielhaft soll hier das International Business Collaboration Council (IBCC) genannt werden, das die weltweite Zusammenarbeit kleiner und mittlerer Unternehmen mit einem hochspezialisierten Produktangebot unterstützt, und bei der Erarbeitung einer individuellen Marktanalyse, -strategie und -umsetzung sowohl in Deutschland als auch in Japan zur Seite steht.

Die Europäische Union hat auch unabhängig von der japanischen Förderung verschiedene Unterstützungsprogramme initiiert. So existiert bereits seit 1979 das "Executive Training Program (ETP)", welches jungen Führungskräften in einem 18-monatigen Kurs für Sprache, Kultur und Management in Japan sowohl theoretische als auch berufspraktische Erfahrungen vorzugsweise in japanischen Unternehmen vermittelt. Bei der Erstteilnahme eines Unternehmens trägt die Kommission alle Programmkosten. Eine Voraussetzung für die Teilnahme ist der Nachweis einer angemessenen Marketingstrategie und Planung für den japanischen Markt des sich bewerbenden Unternehmens. Jährlich

stehen 40 Plätze für Teilnehmer aus den europäischen Ländern zur Verfügung. Zur Ausbildung von Führungskräften stehen daneben noch das "Senior Management Training Program" (drei- bis viermonatige Ausbildung für 15 Teilnehmer) und das Topical Mission Program (2-wöchige Intensivseminare für 15 Teilnehmer) zur Verfügung.

Im März 1994 hat die Kommission das Programm "Gateway to Japan" zur Förderung europäischer Exporte nach Japan gestartet. Dieses Programm wird vom MITI und der JETRO unterstützt. Ziel des Programms ist die Schaffung von Kontaktmöglichkeiten von europäischen und japanischen Unternehmen. Damit sollen insbesondere auch die Geschäftskontakte mittelständischer europäischer Unternehmen zu Japan verbessert werden.

Zunächst werden die Teilnehmer mit Hilfe von Einführungsseminaren mit dem japanischen Markt vertraut gemacht. Danach werden erste Kontakte mit potentiellen japanischen Geschäftspartnern im Rahmen von Handelsmissionen und der Teilnahme an Fachmessen hergestellt. Der Anbahnung erster Geschäftskontakte schließen sich Besuchsreisen zur Intensivierung der Kontakte und zu Geschäftsabschlüssen an.

Das Programm bezieht sich auf neun ausgewählte Wirtschaftsbereiche und ist in zwei Phasen unterteilt (Phase 1994/95: Fördertechnik, Medizinische Produkte, Möbel, Maschinenwerkzeuge; Phase 1995/96: Abfallwirtschaft, Hoch- und Tiefbauausrüstungen und -materialien, Verpackungsmaschinen, Schiffbauindustrie). 1995 sind elf Seminare, fünf Messebeteiligungen und drei Handelsmissionen und 1996 zwei Messebeteiligungen und vier Handelsmissionen geplant.

Über die Eignung zur Teilnahme von europäischen Unternehmen entscheidet die Europäische Union in Zusammenarbeit mit einer deutschen Unternehmensberatungsgesellschaft in Tokyo. Die Unternehmen müssen selbst für die Reise-, Unterbringungs- und Transportkosten sowie Dolmetscherleistungen aufkommen. Die Organisation übernimmt die Europäische Union.

Deutsche Unternehmen können neben den europäischen und japanischen Förderprogrammen noch eine Vielzahl von deutschen Initiativen und Institutionen zur Unterstützung auf ihrem Weg nach Japan in Anspruch nehmen. Zum einen sind hier die zahlreichen Kontakte auf Länder- und Städteebene wie zum Beispiel die Zusammenarbeit des Städteverbundes Mülheim-Essen-Oberhausen mit der japanischen Stadt Nagasaki und die saarländische Kooperation mit der Präfektur Miyazaki zu nennen, die erste Wirtschaftskontakte ermöglichen. Zum anderen existieren vielfältige Vermittlungshilfen und Unterstüt-

zungsleistungen verschiedenster Organisationen<sup>20</sup> wie zum Beispiel der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan, des TÜV Rheinland (German Center mit Gastbüros in Yokohama), des Rationalisierungskuratoriums der Deutschen Wirtschaft RKW (Going to Japan-Initiative), des Ostasiatischen Vereins OAV sowie spezialisierter Handelshäuser, Consultants und Rechtsanwaltskanzleien, die den Aufbau einer Geschäftstätigkeit mit Japan unterstützen können.

Darüber hinaus stehen heute aktuellste Informationen unter anderem durch On-Line Verbindungen mit japanischen Datenbanken bei spezialisierten Informationsmittlern wie zum Beispiel der Japaninformationsstelle des ifo-Instituts für das Japangeschäft zur Verfügung. Eine ganze Reihe deutscher Hochschulen wie zum Beispiel Bremen, Duisburg, Ludwigshafen und Marburg bilden heute japanischsprechende Regionalspezialisten mit soliden betriebs- und volkswirtschaftlichen Kenntnissen aus, die die personelle Grundlage für eine langfristig tragfähige Japanstrategie bilden.<sup>21</sup>

Nach der Gründung des Asien-Pazifik-Ausschusses der deutschen Wirtschaft (APA) 1993 hat die Deutsche Bundesregierung die Japan-Kampagne "3 x Japan: Nach Japan exportieren, in Japan investieren, mit Japan kooperieren" im Rahmen ihres Asien-Konzepts 1994 initiiert. Bisher handelt es sich nur um eine politische Willenserklärung. Die Initiative sieht verschiedene Maßnahmen vor. Insbesondere sollen durch Informationsmaterial (zum Beispiel Leitfaden für den Einstieg in das Japangeschäft, Broschüren über Hilfestellungen beim Japangeschäft) sowie Seminare und Sprechtage das Interesse deutscher Unternehmen für den japanischen Markt geweckt werden. Bereits bestehenden Aktivitäten sollen in das Konzept integriert und die Maßnahmen gebündelt und weiter ausgebaut werden. Damit soll zukünftig die wirtschaftliche Zusammenarbeit in Form einer stärkeren Etablierung von deutschen Unternehmen in Japan und japanischen Unternehmen in Deutschland sowie Kooperationen zwischen Unternehmen beider Länder insbesondere auf Drittmärkten gestärkt werden.

---

<sup>20</sup> Vgl. ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Organisationen und Institutionen zur Vermittlung von Japaninformationen, 2. Aufl., München 1994.

<sup>21</sup> Vgl. Pascha, W., Das mangelnde Japan-Engagement deutscher Firmen: Fünf Vorurteile, neun Probleme und ein Ausweg, in: Japaninfo, 15. Jg., Nr. 8, Juni 1994, S. 22 ff.

## IVFazit

Der großen Attraktivität des japanischen Marktes im Hinblick auf sein Marktpotential und seiner globalstrategischen Bedeutung stehen die erheblichen Schwierigkeiten bei seiner Bearbeitung durch ausländische Unternehmen gegenüber. Bei den Problemen stehen die enormen Investitionskosten und die Beschaffung geeigneten Personals im Vordergrund.

Seit den achtziger Jahren und insbesondere seit 1989 vollzieht Japan einen glaubwürdigen Wandel seiner Außenwirtschaftspolitik von der früheren Importsubstitution und Exportförderung heimischer Unternehmen hin zu einer aktiven Förderung von Importen und Direktinvestitionen auch ausländischer Unternehmen. Diese Entwicklung ging einher mit einer langsamen, aber stetigen Liberalisierungs- und Deregulierungspolitik, die insbesondere auf ausländischen Druck erfolgte. Bei der Umsetzung der Marktöffnungspolitik hat Japan aber auch erhebliche Eigeninteressen eingebunden. Die starke Integration der Förderung in die Entwicklung strukturschwacher Regionen in Japan sind andererseits auch ein Garant für die konsequente Umsetzung der angebotenen Hilfen.

Das Japangeschäft deutscher Unternehmen wird heute durch eine Vielzahl von staatlichen Maßnahmen insbesondere von japanischer und europäischer Seite unterstützend flankiert (siehe Abbildung 7).

Die japanischen Programme zur Förderung von Importen und Direktinvestitionen weisen jedoch auch Mängel auf. Aufgrund der Vielzahl von Institutionen und Einzelprogrammen zeigen sich die Unterstützungsmaßnahmen in ihrer Gesamtheit sehr unübersichtlich. Darüber hinaus ist es fraglich, ob die Programme im Rahmen ihrer Budgetausstattung eine effektive Wirkung im Hinblick auf die enormen Ungleichgewichte im Handel Japans mit dem Ausland entfalten können.

Auch auf europäischer Ebene stehen bereits eine Vielzahl von Förderprogrammen zur Verfügung. Auf bundesdeutscher Ebene sind zur Zeit erste Ansätze einer aktiven, umfassenden Japanpolitik erkennbar. Es bleibt nur zu

Abbildung 7

## Übersicht über staatliche japanspezifische Förderinstrumente

Förderinstitutionen	JAPANSPEZIFISCHE FÖRDERINSTRUMENTE (Stand: Oktober 1994)									
	Name	Information	Allg. Beratung	Kontakte	Ausbildung	Zoll-Präferenz	Steuer-Präferenz	Förderkredite	Kreditsicherung	Spez. Beratung
<b>FÖRDERUNG IN DEUTSCHLAND und EUROPA</b>										
Deutschland/Europa										
Städte/Kreise	spezifische Förderung			spez Univ						
Bundesländer										
Bundesrepublik Deutschland	Allg. Außenwirtschaftsförderinstrumente und Kampagne "3 x Japan - Export, Import, Kooperation"									
Europäische Union	X	Gateway to Japan (branchenbezogen)	ETP, SMT TMP	Allg. Außenwirtschaftsförderinstrumente u. Außenwirtschaftsverhandlungen mit Japan						
<b>FÖRDERUNG IN JAPAN</b>										
Japan										
Staat (direkt)					X	X				
Präfekturen	X	X				X	X	X		
Städte	X	X				X	X	X		
Japan External Trade Organization JETRO	X	X	X	X					X	
Foreign Investment in Japan Development FIND	X	X	X						X	
Industrial Structure Improvement Fund ISIF	X	X						X		
Japan Development Bank JDB	X	X					X			
Export-Import Bank of Japan EXIM	X	X					X			
Hokkaido Tohoku Development Corporation. (NEF))	X	X					X	X		
Japan Regional Development Corporation JRDC	X	X							X	
Japan Industrial Location Center JILC	X	X							X	
Small Business Corporation SBC	X	X	X							

Quelle: Rainer Schwarz: Entwicklung einer Forschungskonzeption zum Marktzutritt deutscher mittelständischer Unternehmen in Japan unter Berücksichtigung von japanspezifischen Förderinstrumenten, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Ostasienwirtschaft/Japan, Oktober 1994.



hoffen, daß die formulierten Ziele konsequent weiterverfolgt und in die Praxis umgesetzt werden. Dabei sind die vielen bereits existierenden öffentlichen und privaten Initiativen wie zum Beispiel die Kooperationen der Länder und Städte sowie die vielfältigen Informations- und Unterstützungsdienste spezialisierter Organisationen zu integrieren.

Durch den hohen Kurs des Yen ist ein Einstieg in den japanischen Markt in Form einer Exporttätigkeit im Moment sehr günstig. Die Japanstrategie sollte jedoch langfristig ausgelegt sein, da Ausdauer und Commitment zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im Japangeschäft zählen. In Japan mehren sich die Anzeichen einer konjunkturellen Erholung. Ausländische Unternehmen können daran bei einem entsprechenden Engagement teilhaben.

Gefordert ist letztlich der aktive Unternehmer, der althergebrachte Vorurteile revidiert und Informationsdefizite ausgleicht bzw. durch ihre Vermeidung und Überwindung Erfolg am Markt hat. Es bleibt zu hoffen, daß viele Unternehmen und insbesondere auch die deutschen mittelständischen Betriebe trotz der verbleibenden Probleme die Zeichen der Zeit nutzen, und ihre unternehmerische Zukunft in der Weltwachstumsregion Asien-Pazifik mit seinem Zentrum Japan sichern. Dabei sollten sie auch nicht zögern, den japanischen Förderprogrammen Vertrauen zu schenken, und sie in ihre individuellen Japanstrategien stärker einzubeziehen.

## V Verwendete Literatur:

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN JAPAN: Trade and Investment in Japan: The Current Environment, Tokyo 1991.

BOSSE, F.: Deregulierung gegen "dango"-System und Bürokratie, in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Juni 1994.

INVEST HOKKAIDO, Japan 1995.

JAPAN DEVELOPMENT BANK: Guide to Direct Investment in Japan, Tokyo 1993.

JAPAN DEVELOPMENT BANK: JDB-Kredite an ausländische Tochtergesellschaften, 1994.

JAPAN DEVELOPMENT BANK: September 1994.

JAPAN DEVELOPMENT BANK: Struktur der Zinssätze in Japan, Stand September 1994.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO): Bestimmungsland Japan, Tokyo 1994.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION JETRO: Bestimmungsland Japan: Auslandsinvestitionen in Japan: Zahlen und Tatsachen, Tokyo 1994.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION JETRO: Import Promotion Activities, Progress Report 1990 - 1993, Tokyo 1994.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION JETRO: Introduction to JETRO's Industrial Cooperation Activities, Tokyo 1994.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION JETRO: Unternehmensgründung und Geschäftstätigkeit in Japan, Tokyo 1992.

KYOJI, Y.: Blueprint for Foreign Access Zones, in: Journal of Japanese Trade and Industry, Nr. 5, 1992.

MARTSCH, S.; MEYERHÖFER, M.: Gründe für die mangelnde Präsenz deutscher Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region - Ergebnisse einer ifo Unternehmensbefragung, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Japan: Analysen - Prognosen, Nr. 94, April 1994.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI): Importför-

der maßnahmen 1990 der Japanischen Regierung, Tokyo 1990.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI): Measures for Promoting Foreign Direct Investment in Japan, Tokyo 1993.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI): Measures for Promoting Foreign Direct Investment in Japan, Tokyo 1993.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY: The 26th Survey on Business Activities of Foreign Affiliates in Japan; in: News from MITI, Nr. 407, June 1993.

PASCHA, W.: Das mangelnde Japanengagement deutscher Firmen: 5 Vorurteile, 9 Probleme und 1 Ausweg, in: Japaninfo, 15. Jg., Nr. 8, Juni 1994.

PASCHA, W.: Die japanische Wirtschaft, Meyers Forum 24, Mannheim 1994.

RHODE, M.: Entwicklungen und Perspektiven des japanischen Außenhandels, in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Februar 1995.

RHODE, M.: Japanisch-amerikanische "Framework Talks", in: Japan - Wirtschaft, Politik, Gesellschaft, Juni 1994.

SCHWARZ, R.: Entwicklung einer Forschungskonzeption zum Marktzutritt deutscher mittelständischer Unternehmen in Japan unter Berücksichtigung von japanspezifischen Förderinstrumenten, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Ostasienwirtschaft/Japan, Oktober 1994 (Unveröffentlichtes Manuskript).

VWD-OSTASIEN, 01. Februar 1995.

## VI Wichtige Institutionen und Adressen

### Ministry of International Trade and Industry

International Business Affairs Division  
1-3-1 Kasumigaseki  
Chiyoda-ku  
Tokyo 100  
Tel.: 0081 - 3 - 3501-6623  
Fax: 0081 - 3 - 3501 - 3638

Industrial Location Guidance Division  
Tel.: 0081 - 3 - 3501 - 0645

### Japan External Trade Organization

Investment Promotion Division/Sales Promotion Division  
2-2-5 Toranomon  
Minato-ku  
Tokyo 105  
Tel.: 0081 - 3 - 3582 - 5571  
Fax: 0081 - 3 - 3585 - 3628

### JETRO Düsseldorf

Königsallee 58  
40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 - 136020  
Fax: 0211 - 326411

### JETRO Hamburg

Kolonnen 72  
20354 Hamburg  
Tel.: 040 - 3560080  
Fax: 040 - 346837

### JETRO Frankfurt

Rossmarkt 17  
60311 Frankfurt  
Tel.: 069 - 283215  
Fax: 069 - 283359

### JETRO München

Promenadenplatz 12  
80333 München  
Tel.: 089 - 2908420  
Fax: 089 - 29084289

### JETRO Berlin

12th. Fl., Internationales Handelszentrum  
Berlin  
Friedrichstr. 59  
10117 Berlin  
Tel.: 030 - 26433162/63

Fax: 030 - 26433165

### Industrial Structure Improvement Fund

Import & Investment Promotion Division/-  
Guarantee Division  
7 th Fl., Kaigin Bldg.  
1-9-1 Otemachi  
Chiyoda-ku  
Tokyo 100  
Tel.: 0081 - 3 - 3241 - 6283  
Fax: 0081 - 3 - 3279 - 0086

### Export-Import Bank of Japan

4-1-1 Otemachi  
Chiyoda-ku  
Tokyo 100  
Tel.: 0081 - 3 - 3287 - 9108  
Fax: 0081 - 3 - 3287 - 9540

### Vertretung in London:

2nd Floor  
Wamford Court  
Throgmorton Street  
London EC2N 2AT  
Tel.: 0044 - 71 - 638 - 0175/76  
Fax:

### Japan Development Bank

Head Office, International Department  
1-9-1 Otemachi  
Chiyoda-ku  
Tokyo 100  
Tel.: 0081 - 3 - 3244 - 1785  
Fax: 0081 - 3 - 3245 - 1938

### JDB Frankfurt

Frankfurt Büro Center  
Mainzer Landstraße 46  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 - 724 - 341  
Fax: 069 - 724 - 0244

### North East Finance of Japan

#### (Hokkaido-Tohoku Development Corporation)

International Division, Business Department  
Kouko Bldg.  
1-9-3 Otemachi  
Chiyoda-ku  
Tokyo 100

Tel.: 0081 - 3 - 3270 - 1653

Fax: 0081 - 3 - 3270 - 1629

**Japan Regional Development Corporation**

Sales Promotion Division

3-8-1 Kasumigaseki

Chiyoda-ku

Tokyo 100

Tel.: 0081 - 3 - 3501 - 5211

Fax: 0081 - 3 - 3581 - 1345

**Japan Industrial Location Center**

Department of Business Affairs

Toranomon Toyo Bldg.

1-4-2 Toranomom

Minato-ku

Tokyo 105Tel.: 0081 - 3 - 3502 - 2363

Fax: 0081 - 3 - 3580 - 6936

**Foreign Investment in Japan Development Corporation**

2 nd. Fl., Akasaka Twin Tower

2-17-22 Akasaka

Minato-ku

Tokyo 107

Tel.: 0081 - 3 - 3224 - 1203

Fax: 0081 - 3 - 3224 - 9871

**Japan Small Business Corporation**

International Business Division, International Affairs and Research Department

37 th. Fl., Mori Bldg.

3-5-1 Toranomom

Minato-ku

Tokyo 105

Tel.: 0081 - 3 - 5479 - 1522

Fax: 0081 - 3 - 5470 - 1527

DUISBURGER ARBEITSPAPIERE ZUR OSTASIENWIRTSCHAFT  
DUISBURG WORKING PAPERS ON EAST ASIAN ECONOMIC STUDIES

Die folgenden Papiere sind erschienen:  
The following papers have appeared:

- No. 1 / 1993 C. Nagler / W. Pascha / C. Storz:  
Ansiedlung japanischer Unternehmen in der Peripherie Düsseldorfs
- No. 2 / 1993 M. Elvenkemper / W. Pascha / A. Rörig:  
Koreanische Unternehmen in Deutschland: Ergebnisse einer Umfrage
- No. 3 / 1994 X. Song:  
Außenhandelsreform und komparative Vorteile Chinas
- No. 4 / 1994 V. Geng:  
Der Einfluß sozio-kultureller Faktoren auf die Geschäftsbeziehungen  
mit Wirtschaftsorganisationen der VR China -- eine Befragung kleiner  
und mittlerer Industrieunternehmen
- No. 5 / 1994 X. Song:  
Konsumgütermarkt und Marketing in China
- No. 6 / 1994 A. Ding:  
Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftsreform in Wuhan
- No. 7 / 1994 C. Herrmann-Pillath:  
Tagungsbericht: China: A New Growth Center in the World Economy ?
- No. 8 / 1994 H.-C. Kuan:  
Hong Kong and Guangdong: Greater China or Greater Hong Kong ?
- No. 9 / 1994 S. Heilmann:  
Beijing and the 1997 Takeover of Hong Kong: Centralized Political  
Control and the Promise of Autonomy

- No. 10 / 1994 R. Langhammer:  
The Formation of Greater China and the Future of EU-China Relations
- No. 11 / 1994 W. Kraus:  
Technologischer Wettbewerb mit Japan und die Forderung nach  
Industriepolitik
- No. 12 / 1994 C. Herrmann-Pillath  
Elemente der Sozialen Marktwirtschaft im Transformationsprozeß Chinas?
- No. 13 / 1994 U. Bongartz  
Asiens internationale Airlines und der asiatisch-pazifische Luftverkehrsmarkt
- No. 14 / 1994 C. Herrmann-Pillath  
Die Rolle der Gemeinden in der Marktwirtschaft:  
Theoretische Grundlagen, die deutsche Erfahrung und die Herausforderungen  
der chinesischen Transformation  
Eine anwendungsorientierte Analyse für die Pekinger Repräsentanz der  
Friedrich-Naumann-Stiftung.
- No. 15 / 1995 J. Pennarz  
Der Rindermarkt von Baihua:  
Soziale Netzwerke und ökonomischer Austausch in einem peripheren  
Gebiet der Provinz Sichuan
- No. 16 / 1995 D. Zuo  
Kornai-Koeffizient, effiziente Betriebe und die Wirtschaft Chinas  
von 1983 bis 1992
- No. 17 / 1995 C. Herrmann-Pillath  
Economic Development and Institutional Change in China:  
Still Vacillating in the Middle of the Crossroad
- No. 18 / 1995: X. Song  
Regionale Wirtschaftsentwicklung in China, 1978-1992
- No. 19 / 1995: R. Schwarz  
Die Maßnahmen der japanischen Regierung zur Förderung von Importen  
und Direktinvestitionen von 1989 bis 1992

Eine begrenzte Zahl von Papieren kann kostenfrei abgegeben werden.

A limited number of papers can be distributed free of charge.

FJP e.V., D-47048 Duisburg, Germany; Tel.: 0203/3789-114; Fax: 0203/3789-157  
Konto / account 317 28 63, Deutsche Bank, Filiale / branch Duisburg  
(BLZ / bank code 350 700 30)

# DuEPublico

Duisburg-Essen Publications online

UNIVERSITÄT  
D U I S B U R G  
E S S E N

*Offen im Denken*

ub | universitäts  
bibliothek

Dieser Text wird über DuEPublico, dem Dokumenten- und Publikationsserver der Universität Duisburg-Essen, zur Verfügung gestellt. Die hier veröffentlichte Version der E-Publikation kann von einer eventuell ebenfalls veröffentlichten Verlagsversion abweichen.

**DOI:** 10.17185/duepublico/71431

**URN:** urn:nbn:de:hbz:464-20200226-174057-5

Alle Rechte vorbehalten.