BINNENHANDELSPOLITIK, EIN STIEFKIND JAPANISCHER WIRTSCHAFTSPOLITIK?

Konzepte, Massnahmen, Hintergründe und Akteure der Politik für den Handel

Hendrik MEYER-OHLE

1. Einführung

Eine Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung Japans ohne eine Thematisierung des Verhältnisses zwischen Staat und Unternehmen ist heute kaum noch denkbar. So liegt im Hinblick auf die Beziehung zwischen Staat und industriellem Sektor inzwischen eine fast unüberschaubare Zahl von Veröffentlichungen vor. Malten diese in ihrer Frühphase gern das relativ simple Bild einer alles kontrollierenden und überschauenden Bürokratie, wurde diese Sichtweise später korrigiert und zunehmend verfeinert. Während auch hier die Diskussion bei weitem noch nicht abgeschlossen ist und einzelne Fragen weiterhin kontrovers diskutiert werden, wird doch insgesamt dem japanischen Staat eine einflußreichere und aktivere Rolle in der Wirtschaftsentwicklung zugeschrieben, als dies für andere Industrienationen der Fall ist.

Gegenüber der relativ weit fortgeschrittenen Betrachtung der japanischen Industriepolitik steckt die Beschäftigung mit der japanischen Binnenhandelspolitik quantitativ und qualitativ noch in den Kinderschuhen.¹

¹ So wird etwa in dem dreibändigen Werk *The Political Economy of Japan* (Bd. 1: YAMAMURA und YASUKICHI 1987; Bd. 2: INOGUCHI und OKIMOTO 1988; Bd. 3: Kumon und Rosovsky 1992) die Distribution kaum erwähnt. Auch in Standardwerken zur japanischen Wirtschaftsentwicklung wie etwa von NAKAMURA (1981) oder UCHINO (1983) wird die Distribution nur am Rande angesprochen. Wird auch in japanischsprachigen Veröffentlichungen zur japanischen Industrie- und Wirtschaftspolitik auf den Sektor der Distribution kaum Bezug genommen, so liegen doch eine Reihe von selbständigen Veröffentlichungen zur japanischen Binnenhandelspolitik vor, die meist chronologisch und relativ ausführlich Maßnahmen zur Beeinflussung der Distribution und deren Einfluß auf die Strukturentwicklung beschreiben. In diesen Ansätzen unterbleibt jedoch meist die Analyse der politischen Hintergründe. Fragen des Formulierungsprozesses japanischer Binnenhandelspolitik werden nach KOTANI und IWANAGA (1995: 311) auch in der japanischsprachigen Auseinandersetzung mit diesem Gebiet weitgehend ignoriert (Ausnahmen sind hier: KUSANO (1992), Suzuki (1993), Tatebayashi (1991a und 1991b), Öyama (1986)).

Die staatliche Politik für die Distribution wird häufig pauschal als ausschließlich auf den Schutz von kleinen und mittleren Geschäften zielend und damit überholte Strukturen konservierend charakterisiert, der Bürokratie wird ein Interesse an der Modernisierung dieses Sektors abgesprochen (so etwa Anderson und Riehtmuller 1992: 10; Goldman 1991: 171).

Schon bei einer ersten Betrachtung dieser Bewertung zeigen sich jedoch mehrere Punkte, die eine weitere Überprüfung notwendig erscheinen lassen:

- 1) Die Charakterisierung japanischer Binnenhandelspolitik beruht meist auf der Betrachtung nur eines Teilbereiches, nämlich der Gesetzgebung für großflächige Geschäfte.
- 2) Die hohe Zahl von kleinsten, kleinen und mittelgroßen Unternehmen im japanischen Einzelhandel wird häufig monokausal als Ergebnis der japanischen Binnenhandelspolitik gewertet, weitere Faktoren werden oft nicht beachtet. Dieser Umkehrschluß wird für das japanische verarbeitende Gewerbe, in dem ebenfalls eine Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen tätig ist, nicht gemacht.²
- 3) Die Förderung des Strukturwandels durch eine aktive Unterstützung neuer Industriezweige und die Umstrukturierung alter Industriezweige wird als wesentliches Merkmal japanischer Industriepolitik gesehen. Zusätzlich besteht eine lange Tradition der Übernahme von neuartigen Konzepten aus dem Ausland, oft in Kooperation zwischen Wirtschaft und Bürokratie. Diese Aussagen stehen im Gegensatz zu den rezipierten Merkmalen japanischer Binnenhandelspolitik.
- 4) Die seit Ende der 1980er Jahre zu beobachtenden Veränderungen in der japanischen Binnenhandelspolitik werden oft ausschließlich auf den Außendruck in Zusammenhang mit den amerikanisch-japanischen Strukturverhandlungen zurückgeführt, interne Veränderungsbestrebungen dagegen nicht beachtet.³

Die folgende Darstellung konzentriert sich auf den dritten und den vierten Punkt. In einer Analyse der Hintergründe japanischer Binnenhandelspolitik sollen Konzepte und Leitlinien sowie ihre Entstehungsprozesse und Probleme ihrer Realisierung im Vordergrund stehen.⁴

² Zu den Punkten eins und zwei ähnliche Kritik von Tatebayashi (1991a: 67), zu Punkt zwei besonders von Itoh (1991: 178–181).

³ So auch kritisiert von Kusano (1992: 4).

⁴ Der vorliegende Aufsatz ist ein Beitrag des Autors zu dem Projekt "Die Rolle von Staat und Unternehmen in der japanischen Wirtschaftsentwicklung seit 1945" des Deutschen Instituts für Japanstudien. In weiteren Beiträgen soll die Analyse der politischen Hintergründe japanischer Binnenhandelspolitik durch

In der japanischen Binnenhandelspolitik fallen – wie allerdings auch in anderen japanischen Politikbereichen und auch in der Binnenhandelspolitik anderer Nationen⁵ – krasse Unterschiede zwischen den regelmäßig erarbeiteten Leitlinien und den später ergriffenen Maßnahmen auf. Die Herausarbeitung dieser Unterschiede im Rahmen eines deskriptiven Überblickes des Entwicklungsprozesses japanischer Binnenhandelspolitik seit den 1930er Jahren bis heute stellt den Ausgangspunkt dieses Aufsatzes dar. Die folgende Analyse konzentriert sich auf die Stellung und die Aktivitäten der verschiedenen Interessengruppen im Prozeß der Formulierung japanischer Binnenhandelspolitik und greift hierfür auch auf Ergebnisse und Vorgehensweisen der Regulierungstheorie zurück. Die Komplexität des Phänomens Regulierung ist zu beachten: So kann Regulierung erstens als kulturelles Phänomen verstanden werden, in dem sich bestimmte Ansichten über die Rolle des Staates in der Wirtschaft und Gesellschaft widerspiegeln. Zweitens ist Regulierung ein formeller und technischer Mechanismus, um Macht zu kontrollieren und auszuüben. Drittens ist Regulierung ein politischer Prozeß, der Machtbeziehungen beinhaltet und als Ergebnis eines Interessenausgleichs verstanden werden kann. Viertens, und dies betont den dynamischen Charakter staatlicher Regulierung, kann Regulierung auch als Lernprozeß gesehen werden, der aufbauend auf Erfahrungen und neuen Informationen zu neuen Zielen der Regulierung, neuen Instrumenten und schließlich auch zu einem neuen Umgang mit Regulatoren und Regulierten führen kann (Dyson 1992: 2-3).

2. Japanische Binnenhandelspolitik zwischen Modernisierung und dem Erhalt bestehender Strukturen

Als Binnenhandelspolitik können zusammenfassend alle Konzepte und Maßnahmen öffentlicher Organe zur Beeinflussung der Handelstätigkeit bezeichnet werden. Im folgenden werden hauptsächlich die Maßnahmen und Konzepte behandelt, die Strukturveränderungen im Handel beeinflussen. Die Darstellung japanischer Binnenhandelspolitik erfordert eine Trennung zwischen den jeweils für eine bestimmte Periode vorgestellten Konzepten und Leitlinien auf der einen Seite und den später ergriffenen Maßnahmen auf der anderen Seite.

eine Analyse der Auswirkungen staatlichen Handelns auf die Entwicklung der japanischen Distributionsstruktur ergänzt werden.

⁵ ,,[...] Governments of capitalistic and mixed economies have rarely developed consistent well-articulated, coherent policies toward retail trades" (HOLLANDER und BODDEWYN 1974: 55).

2.1 Visionen als Leitlinien

Leitlinien der zukünftigen Politik werden in Japan meist in Form von Beiratsbeschlüssen vorgelegt. An Beiräten, die für bestimmte Problembereiche, bestimmte Ministerien oder auch bestimmte Branchen bestehen, sind eine Reihe von Interessengruppen beteiligt. In den Beiräten, die sich mit Distributionsfragen befassen, sind die Wissenschaft, die Industrie, die Distributions- und die Finanzwirtschaft, Presse, Verbände, Bürokratie und Verbraucher vertreten. Im Prozeß der Datensammlung, Konzeption und auch der inhaltlichen Abstimmung der Beiratsberichte spielt häufig die Bürokratie des jeweils beteiligten Ministeriums eine relativ einflußreiche Rolle (Okuno und Gendal Keizal Kenkyū Gurūpu 1990: 17–18).

Erste Konzepte zu einer Veränderung des japanischen Distributionssystems wurden nicht erst in der Nachkriegszeit, sondern schon in den späten 1920er Jahren entwickelt. Sie waren eng mit der Rationalisierungskampagne, die zu dieser Zeit in der Industrie durchgeführt wurde, verknüpft. Federführend bei der Entwicklung der Rationalisierungskonzepte war der 1927 gegründete Beirat des Ministeriums für Handel und Industrie (Shōkō Shingikai). Dieser Beirat beschäftigte sich auch mit dem Entwicklungsstand der Distribution. Mit einer Kritik langer und komplexer Distributionswege sowie großer Preisunterschiede zwischen den Fertigungskosten der Industrie und den Preisen auf der Einzelhandelsstufe wurden Aussagen formuliert, die auch für die heutige Beschreibung des japanischen Distributionssystems noch verwendet werden. Gefordert wurde eine Verkürzung der Distributionswege, die Einrichtung gemeinsamer Beschaffungsorgane des Handels, die Schaffung von Warenstandards und eine Rationalisierung der Vertriebstechniken. Als wichtigste Maßnahme wurde die Verbesserung der Kapitalausstattung des Handels gesehen. Die Einrichtung neuer kooperativer Finanzinstitutionen sollte dem Handel den Zugang zu den Finanzmärkten erleichtern. Das Konzept enthielt keine restriktiven Vorschläge zur Regulierung der Aktivitäten der stark expandierenden Warenhauswirtschaft, im Mittelpunkt stand die Förderung der Selbsthilfemaßnahmen kleiner Unternehmen des Handels zur Steigerung ihrer Wettbewerbskraft, ein Konzept, das mit den Schlagworten "Selbsthilfe – Selbstverteidigung" (jijo – jiei) umschrieben wurde (TSS 1980: 166–171).

Nachdem in den 1950er Jahren vor allem Maßnahmen zum Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen entwickelt worden waren, kam es erst zwei Jahrzehnte nach Kriegsende erneut zu grundlegenden staatlichen Konzepten zur Veränderung des Distributionssektors. 1963 bildete der Beirat für Industriestruktur (Sangyō Kōzō Shingikai), ein Beratungsgremium des MITI (Ministry for International Trade and Industry, Tsūshō San-

gyōshō), einen Unterausschuß für Distribution (Sangyō Kōzō Shingikai Ryūtsū Bukai), der ab 1964 in schneller Folge eine Reihe von Konzepten zur Entwicklung der Distribution vorlegte. Der erste Bericht des Jahres 1964 (TSK 1968: 1-20) war eine Bestandsaufnahme des japanischen Distributionssystems und griff hierfür auch auf einen knappen internationalen Vergleich zurück. Besonders gegenüber dem amerikanischen System erschien das japanische als zurückgeblieben, dies galt zu diesem Zeitpunkt allerdings auch für die Distribution europäischer Staaten. Als Merkmale des japanischen Systems wurden weiterhin die hohe Zahl kleinflächiger Geschäfte, die komplexen Distributionswege und hohe Produktivitätsund Einkommensunterschiede zwischen Industrie und Handel, aber auch innerhalb des Handels genannt. Der nächste Bericht (TSK 1968: 21-40) befaßte sich dann mit der Gestaltung einer zukunftsorientierten Binnenhandelspolitik. Sein Ansatzpunkt war die durchschnittliche Betriebsgröße im japanischen Einzelhandel, die als zu klein angesehen wurde. Entsprechend wurden Möglichkeiten und Maßnahmen zur Vergrößerung von Betrieben bzw. zur Erzielung ähnlicher Vorteile durch die Kooperation selbständiger Unternehmen diskutiert. Der Beirat versuchte bewußt nicht, eine ideale Distributionsstruktur zu entwerfen und bestimmten Akteuren bestimmte Funktionen zuzuweisen. Aufbauend auf einem Wettbewerb zwischen einer Vielfalt von Unternehmen wurde eine Distributionsstruktur angestrebt, in der eine möglichst reibungslose Verteilung von Waren unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten realisiert ist, die der Strukturentwicklung der Industrie nicht schadet, diese eventuell sogar fördert, und schließlich auch dem Verbraucherwohl zugute kommt. In dem Bericht wurde jedoch nicht auf die Beziehung zwischen den Maßnahmen zur Realisierung dieses Konzeptes und der bis dahin vertretenen Binnenhandelspolitik eingegangen; so wurde etwa die seit 1957 bestehende restriktive Gesetzgebung für Warenhäuser nicht weiter angesprochen.

Nach Berichten über freiwillige Ketten⁶ (1965, Nr. 3), über die Einrichtung von Großhandelszentren (1965, Nr. 4), über die Reform der physischen Distribution (1966, Nr. 5) und über den Stand und die Probleme der Modernisierung der japanischen Distribution (1968, Nr. 6) hob sich der siebte Bericht im Jahr 1969 unter dem Titel "Über die Systematisierung der Distributionsaktivitäten" (SKR 1969) von seinen Vorgängern durch einen neuen Ansatz ab.⁷ Die Betrachtungsweise löste sich von einer institutio-

(1968).

Freiwillige Ketten entstehen durch den freiwilligen Zusammenschluß von rechtlich unabhängigen Einzelhändlern zur Erreichung von Rationalisierungsvorteilen, einer Verbesserung der Marktbearbeitung sowie der Wettbewerbsfähigkeit.
 Für eine Übersicht über sämtliche Berichte zwischen 1964 und 1968 siehe TSK

Titel	Distribution in den 70er Jahren (1971)	Vision der Distributions- wirtschaft der 80er Jahre (1983) Vision der Distribution 90er Jahren (1989)		Stand und Aufgaben der Distribution unseres Landes (1995)		
Thema der Politik	Ausrichtung der Binnenhandelspolitik	Grundlegende Ausrichtung der Binnenhandelspolitik	Entsprechung der Aufgaben der Binnenhandelspolitik	• Distributionssystem und Politik für das 21. Jh.		
Organisation - Kleine und mittlere Betriebe	(•) Modernisierung der mittleren und kleinen Betriebe durch Integration und Kooperation	Unterstützung der Entwicklung kleiner und mittlerer Betriebe zur Förderung v. Vielfalt und Vitalität – Förderung der Zusammenarbeit, Unterstützung von Aktivitäten zur Stadterneuerung usw.	Vorantreiben des Struktur- wandels	Kooperation und Erweiterung des Funktionenspektrums		
Personal	Personalentwicklung	Sicherung von kreativem Personal Förderung von führenden Kräften der Stadterneuerung, Stärkung von Ausbildungsbetrieben usw.	Sicherung und Ausbildung von Personal			
Arbeits- umgebung			Verbesserung der Arbeitsumgebung			
Markt- infrastruktur	Höherentwicklung der Markt- struktur Erzielung von Skalenerträgen Rationalisierung zur Förderung wirksamen Wettbewerbs		Rationalisierung des Distributionssystems Reform des Systems und der Praktiken, Effizienzsteigerung der Struktur	Effizienzsteigerung des Distributionssystems Verstärkung des Wett- bewerbs		
physische Distribution	Rationalisierung der physischen Distribution		[Fortentwicklung der physischen Distribution]	 Rationalisierung der gesamten physischen Distribution, Senkung der Distributionskosten Förderung v. Kooperation 		
Standorte	(•) Handelsstandortpolitik	Förderung der städtischen Handelspolitik – Stadtplanungsmaßnahmen, Ausstattung von Einkaufsstraßen, allgemeine Regulierung großflächiger Geschäfte usw.	Vitalisierung der Ein- kaufsdistrikte und (Konzept der Distriktentwicklungs- gesellschaften) (•) Konzept des Hai Māto 2000	Kreativität und Vielfalt in der Gestaltung von Einkaufsdistrikten Stadtplanung		

Information	(•) Maßnahmen zur Verbesserung der Informationsversorgung	Entsprechung der konkreten Bedürfnisse der informations- orientierten Gesellschaft – Schaffung der Basis für ein Angebot von Distributionsdaten und Dienstleistungen, Vereinheit- lichung, Deregulierung von Gesetzen usw.	[Fortschreiten der Informationsorientierung]	Standardisierung der Informationserfassung, -verarbeitung und -weitergabe
Statistik	Reform des statistischen Systems		(•) Vervollständigung der Distributionsstatistiken	
Finanzierung	(•) steuerliche und finanzielle Maßnahmen			
Verbraucher	Erhöhung des Verbrauchernutzens Angebot von Informationen, Entwicklung geeigneter Verkaufspraktiken, Harmonische Entwicklung von Verbrauchernutzen und lokaler Marktstruktur	Entsprechung der Vielfalt der Konsumentenbedürfnisse – genaue Erfassung der Bedürfnisse, Sicherung eines angemessenen Wettbewerbs usw.	Erhöhung der Verbraucherbequemlichkeit (*) Angebot von Vorschlägen zur Lebens- und Haushaltsführung durch den Einzelhandel	• gesellschaftliche Verantwortung des Handels
Internatio- nalisierung		Stellung der Distribution im internationalen Zeitalter Steigerung des Bewußtseins für internationale Fragen und Förderung des Informations- austausches usw.	Erweiterung des Waren- importes Förderung der Globali- sierung	Importförderung Förderung von Direktinvestitionen ausländischer Handels- unternehmen
Koordination der Verwaltung			(•)Vereinheitlichung der Maß- nahmen der mit der Distribu- tion befaßten Verwaltungen	

Übersicht 1: Visionen für die Distribution

Anm.: Ohne Behandlung des Problems großflächiger Geschäfte, ● = Hauptpunkt, (●) = Punkt von mittlerer Bedeutung, [] = Unterpunkt. Bei der Vision von 1995 ist eine solche Unterteilung schwierig.

nellen, partiellen Sichtweise. Nicht die Steigerung der Effizienz einzelner Akteure, der sich die japanische Binnenhandelspolitik bis zu diesem Zeitpunkt verschrieben hatte, wurde gefordert, sondern ausgehend von einer funktionalen Sichtweise eine Steigerung der Effizienz des gesamten Systems durch eine Systematisierung seiner Teilsysteme (Finanzsystem, Handelssystem, Planungssystem, physisches Distributionssystem, übergreifendes System). Der Beirat betonte die Einführung von neuen Kommunikationstechniken und Methoden der automatischen Datenverarbeitung zur Verbesserung der Zusammenarbeit in der Distribution. Erneut präsentierte der Beirat ausländische Systeme als Beispiele. Zu ihrer Zeit wurden die letzten beiden Berichte als ein Schritt in eine neue Richtung japanischer Binnenhandelspolitik gewertet. YOSHINO (1971: 264) sah in ihnen sogar nach der Phase der Protektion kleiner und mittlerer Unternehmer (1945-1962) und der Phase der Rationalisierungsbemühungen des kleinen und mittleren Einzelhandels (1962–1968) die dritte Phase japanischer Binnenhandelspolitik in der Nachkriegszeit.

1971 legte der Ausschuß für Distribution beim Beirat für Industriestruktur unter dem Titel "Distribution in den 1970er Jahren" seinen neunten Bericht vor (TSK 1971). Dieser Bericht wurde erstmals als "Vision" (bijon) bezeichnet, später folgten Visionen für die 1980er, 1990er Jahre und schließlich das 21. Jahrhundert (Übersicht 1).

Der Aufbau der einzelnen Visionen ist relativ gleichförmig. Ausgehend von einer Darstellung der Situation der Distributionswirtschaft und der Veränderungstendenzen in der Distribution werden diese mit den zukünftig erwarteten Entwicklungen von Rahmenbedingungen in Verbindung gebracht. Abschließend formuliert der Beirat zukünftige Anforderungen an die Binnenhandelspolitik. Es werden zwar in den Berichten eine Vielzahl von Einzelfragen diskutiert, aber es können auch grundsätzliche Entwicklungen in den Konzepten gezeigt werden:

Die erste Vision, die Vision der 1970er Jahre, war in ihrer Zielsetzung absichtlich relativ offen gehalten und entsprach damit dem Systemansatz der späten 1960er Jahre. In den 1980er Jahren konkretisierten sich die Vorstellungen zur zukünftigen Entwicklung der Distributionswirtschaft schnell, im Mittelpunkt der Vision für die 80er Jahre (TSC 1984) stand eine Zuteilung einzelner Funktionen auf einzelne Betriebstypen in Zusammenhang mit der Darstellung sich diversifizierender Konsumentenbedürfnisse. In der Vision für die Distribution der 90er Jahre (TSS 1989) wurde schließlich eine Prognose der zukünftigen Marktanteilsentwicklungen einzelner Betriebstypen und die Vorstellung eines bestimmten Konzeptes zur Errichtung von Einkaufszentren (*Hai Māto 2000* [High Mart 2000]), in denen großflächige und kleinflächige Geschäfte operieren, vorgenommen. Der Beirat vertrat so in den 1980er Jahren Konzepte der gemeinsa-

men Koexistenz von kleinem Einzelhandel und Supermärkten und schlug auch konkrete Maßnahmen zu ihrer Realisierung vor.

Die im Jahr 1995 erschienene Vision für die ersten Jahre des nächsten Jahrtausends beendet jedoch den Trend zu konkreten Aussagen zur Entwicklung der Distributionsstruktur und basiert auf einer sehr offenen Zielvorstellung. Dies gilt insbesondere für die zukünftige Entwicklung des kleinen und mittleren Einzelhandels, ein Punkt, der in den vorherigen Visionen noch breiten Raum eingenommen hatte. So wird zwar noch der Entwicklungsstand dieses Bereiches relativ ausführlich geschildert, im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Distribution wird diesem Sektor jedoch nur noch unter stadtplanerischen Gesichtspunkten eine wesentliche Bedeutung eingeräumt, hier werden auch weitere Förderungsmaßnahmen vorgeschlagen. Im Gegensatz zu den bisherigen Berichten, in denen die Reform des Systems durch eine Modernisierung der Betriebe etablierter Akteure erfolgen sollte, sieht der Beirat jetzt die Initiative der Einzelhandelswirtschaft selbst als Instrument der Rationalisierung des Distributionssystems. Dabei sollen die Betreiber neuer Betriebstypen, deren Aktivitäten bisher eher behindert wurden, und auch neu in den Markt eintretende Unternehmen den Strukturwandel in der Distribution vorantreiben (TSC 1995: 123-124).

2.2 Flexible Gestaltung der Maßnahmen

Maßnahmen zur Regulierung der Distribution durch staatliche Institutionen, aber auch durch die in der Distribution Tätigen selbst, sind so alt wie die Warendistribution als solche (TIETZ 1993: 49). Diese Aussage gilt auch und besonders für Japan. In der Tokugawa-Zeit (1600-1868) war der Warenaustausch kontrolliert. In einem Land mit einer stark zerklüfteten Oberflächenstruktur und extrem regionalisierter Produktspezialisierung kam der Regulierung des Austausches von Gütern eine strategische Rolle bei der Kontrolle des Landes zu (SATŌ 1974: 57-58). Nach der Meiji-Restauration (1868) wurde die wichtige Rolle des Handels im Prozeß der Industrialisierung erkannt, und es wurden Beschränkungen im Binnenhandel abgebaut (TSS 1980: 3). Während in den 1920er Jahren bewußt keine Maßnahmen ergriffen worden waren, um das Wachstum der Warenhäuser einzuschränken, sind in den 1930er Jahren zwei Gesetze als Maßnahmen des Staates gegenüber der Distributionswirtschaft zu beachten. 1932 wurde das Gesetz für Handelsgenossenschaften (Shōgyō kumiaihō) erlassen, auf dessen Grundlage sich die Einzelhändler einer Branche oder eines Gebietes, aber auch branchenübergreifend alle Einzelhändler einer Einkaufsstraße zu Genossenschaften zusammenschließen konnten. Das Aufgabenspektrum der Genossenschaften war breit. Ihre wichtigsten Aktivitäten lagen in der Warenbeschaffung, der Entwicklung von Absatzkonzeptionen und der Verbesserung der finanziellen Ausstattung ihrer Mitgliedsbetriebe. Erfüllte diese Gesetzgebung anfangs tatsächlich die Zielsetzung einer Modernisierung des Einzelhandels und der Unterstützung kleiner und mittlerer Einzelhändler zur Selbsthilfe, rückte durch zwei Gesetzesänderungen in den Jahren 1938 und 1940 stark der Aspekt der Kontrolle des Einzelhandels im Rahmen der Kriegswirtschaft in den Vordergrund (KAWANO 1992: 123, 136–138).

Der Beschluß, ein Warenhausgesetz zum Schutze kleiner und mittlerer Einzelhändler zu erstellen, war schon 1932 gefaßt worden, die Umsetzung konnte jedoch von der Warenhauswirtschaft durch eine Selbstkontrolle und -beschränkung ihrer Aktivitäten und die Schaffung einer Warenhausgenossenschaft zunächst verhindert werden. 1937 kam es schließlich doch zu der Verabschiedung eines Warenhausgesetzes (Hyakkatenhō), das der Regierung durch die Möglichkeit der Regulierung der Öffnungszeiten und Ruhetage, der Größe der Verkaufsflächen und schließlich der Erteilung von Geschäftsgenehmigungen weitgehende Eingriffe in die Absatzpolitik der Warenhausbetreiber ermöglichte (AZUMA 1993: 59-62). Nach dem Übergang zur Kriegswirtschaft im Jahr 1937 wurde der Einzelhandel mehr und mehr in die Rolle eines reinen Verteilungssystems gedrängt, in dem zunehmend Preiskontrollen und Bezugsscheinsysteme eingeführt wurden. Ein Teil der Einzelhändler war nur noch Verwalter von Verteilungsstellen, viele Geschäftsbetreiber wurden gezwungen, ihre Betriebe aufzugeben. In diesem System spielten die Einzelhandelsgenossenschaften, die häufig als Schnittstellen zwischen Regierung, Handel und Konsumenten fungierten, eine wichtige Rolle (PAUER 1993: 3-5, 72-78).

Nach dem verlorenen Krieg wurden Aktivitäten des Einzelhandels zunächst weiterhin durch Maßnahmen wie Preisvorgaben und Rationierungen beschränkt, wodurch vor allem die Inflation eingedämmt, aber auch eine Verteilung von Rohstoffen zwischen Konsumtion und Produktion erreicht werden sollte. Diese Kontrollen, die als eine wesentliche Ursache der später immer wieder konstatierten Zurückgebliebenheit des japanischen Einzelhandels zu sehen sind, wurden erst in den frühen 1950er Jahren aufgehoben (TSS 1980: 262; SGR 1991: 562–569; TSS 1994: 394).

Eine der ersten Maßnahmen japanischer Binnenhandelspolitik in der Nachkriegszeit hatte jedoch einen deregulierenden Charakter. Die Aufhebung des Warenhausgesetzes im Jahr 1947, die eng mit der Einführung einer Kartellgesetzgebung nach den Vorstellungen der amerikanischen Besatzungsmacht zusammenhing, förderte die Expansion der Betreiber von Warenhäusern erheblich. Die neuen kartellrechtlichen Vorschriften wurden als ausreichend erachtet, einen freien und fairen Wettbewerb zu

ermöglichen und die Existenzgrundlage kleiner und mittlerer Einzelhändler zu sichern (TSS 1980: 307).

Schon in der zweiten Hälfte der 1950er Jahre ergriff die japanische Regierung jedoch erneut Maßnahmen, die den kleinen und mittleren Handel schützen und die Expansion der Warenhauswirtschaft, der Konsumgenossenschaften, aber auch der Einzelhandelsaktivitäten der Industrie eingrenzen sollten. Das 1956 erlassene Gesetz für Warenhäuser glich den Maßnahmen des ersten Warenhausgesetzes, indem es die Eröffnung neuer Geschäfte genehmigungspflichtig machte und darüber hinaus Öffnungszeiten, Verkaufsflächen und Ruhetage regulierte. Auch Konsumgenossenschaften mußten einen Eingriff in ihre Absatzpolitik hinnehmen. Ihnen wurde durch die Änderung des Gesetzes für Konsumgenossenschaften (Shōhi seikatsu kyōdō kumiaihō) im Jahr 1958 der Verkauf an Nichtmitglieder verboten. Im Jahr 1959 schränkte der Erlaß eines Sondermaßnahmengesetzes für den Einzelhandel (Kouri shōgyō tokubetsu sochihō) die Möglichkeiten des Betriebs von Geschäften von Unternehmen für ihre Angestellten und des Eintrittes von Großhändlern und Produzenten in den Einzelhandel ein.

Nach dem Erlaß einer Reihe von restriktiven Gesetzen in den 1950er Jahren erfolgte in den 1960er Jahren der Übergang zu Gesetzen und Programmen zur Förderung bestimmter Bereiche der Distribution. Diese Entwicklung stand in deutlicher Verbindung mit den Berichten des Unterausschusses für Distribution beim Beirat für Industriestruktur (YOSHINO 1971: 258–264):

- Programm zur Verlagerung von Großhandelsbetrieben in geplante Großhandelszentren (1963);
- Programm zur Einrichtung von Gemeinschaftswarenhäusern und -supermärkten kleiner und mittlerer Einzelhändler (1963);
- Programm zur Förderung der Modernisierung von Einkaufsdistrikten (1964);
- Programm zur Förderung freiwilliger und genossenschaftlicher Ketten (1965);
- Programme zur Steigerung der Leistungsfähigkeit kleiner Einzelhändler;
- Einrichtung einer Reihe von Institutionen zur Lösung der Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Einzelhändler.

Neben dem MITI ergriff auch die japanische Kartellbehörde (Kōsei Torihiki Iinkai) in dieser Zeit Maßnahmen, die eine Veränderung der Distributionsstrukturen erreichen sollten. Bei einer Reihe von Produkten wurde die Möglichkeit der Hersteller zur Bindung der Preise auf der Einzelhandelsstufe abgeschafft. Gleichzeitig ging die Kartellbehörde verstärkt gegen Handelspraktiken vor, die nach ihrer Meinung den Wettbewerb ein-

schränkten und zu einer Konservierung der bestehenden Distributionsstrukturen führten (MIMURA 1992a: 1–3).

In den 1970er Jahren wurde die Gesetzgebung für Warenhäuser mit dem Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte (*Daitenhō*)⁸ im Jahr 1973 auch auf die Betriebsstätten der Supermarktbetreiber ausgeweitet.⁹ Alle Betreiber von Geschäften mit einer Fläche von über 1.500 qm wurden dazu verpflichtet, ihre Pläne zur Geschäftseröffnung der Zweigstelle des MITI in der jeweiligen Präfektur vorzulegen. In einem Genehmigungsprozeß, der neben Stellungnahmen von Experten auch die Meinungen der betroffenen regionalen Einzelhändler einholte, wurde über den Termin der Eröffnung, die Verkaufsfläche, die Öffnungszeiten und die Zahl der Ruhetage entschieden. 1978 erfolgte durch eine Gesetzesänderung die Einbeziehung von Geschäften mit einer Verkaufsfläche von über 500 qm in das Verfahren. Gleichzeitig mit dem Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte wurde ein Gesetz zur Förderung des kleinen und mittleren Einzelhandels (*Chūshō kouri shōgyō shinkōhō*) erlassen, das die bisherigen Förderungsmaßnahmen zusammenfaßte.

Im Falle des Gesetzes für großflächige Geschäfte ist besonders die Art und Weise der Regulierung zu beachten. Die Übertragung weitreichender Kompetenzen an die Bürokratie im Hinblick auf die Auslegung des Gesetzes ermöglichte eine flexible Anpassung des Grades der Regulierung an deren jeweilige Ziele. In den 1970er Jahren erfolgte durch eine Stärkung der Stellung der kleinen und mittleren Einzelhändler im Genehmigungsverfahren eine schrittweise Verschärfung der Gesetzgebung, die den Genehmigungsprozeß verlängern konnte. 1982 ging das MITI zu einer Zuteilung von Quoten auf die Großunternehmen des Einzelhandels über, zusätzlich wurden Anträge auf Geschäftseröffnungen in bestimmten Gebieten einfach nicht angenommen. Auch wurde toleriert, daß regionale Verwaltungen und Gemeindevertretungen eigene Bestimmungen zur Regulierung der Eröffnung von neuen Geschäften erließen. Auf die gleiche Art und Weise - ohne die Veränderung des eigentlichen Gesetzes - erfolgte ab dem Ende der 1980er Jahre eine schrittweise Erleichterung des Verfahrens, bevor es dann schließlich 1992 zu einer Gesetzesänderung kam, die die Genehmigungszeiträume verkürzte, die Größenklassen anhob,

⁸ Vollständiger Titel: Daikibō kouri tenpo ni okeru kourigyō no jigyō katsudō no chōsei ni kansuru hōritsu [Gesetz hinsichtlich der Regulierung der Geschäftsaktivitäten des Einzelhandels in großflächigen Einzelhandelsgeschäften].

⁹ Zu der Gesetzgebung für großflächige Geschäfte liegen eine Vielzahl von Veröffentlichungen vor. Unter den japanischsprachigen Veröffentlichungen z. B. KUSANO (1992) oder SUZUKI (1993); auf deutsch bzw. englisch: MEYER-OHLE (1995: 127–149) oder UPHAM (1993).

den Selbstverwaltungen den Erlaß eigener Vorschriften untersagte und Geschäftserweiterungen für den Verkauf von Importgütern erlaubte. Ohne eine erneute Gesetzesänderung wurden im Mai 1994 weitere Erleichterungen des Verfahrens eingeführt, die den Betreibern großflächiger Betriebstypen die Verlängerung der Öffnungszeiten und eine Reduzierung der Ruhetage ermöglichte. Gleichzeitig wird bei Geschäften, deren Verkaufsfläche 1.000 qm nicht überschreitet, nach Vorlage der Planungsunterlagen völlig auf eine weitere Regulierung verzichtet (Nikkei Ryūtsū Shinbun: 27.5.1995: 2; 6.7.1995: 7).

In dieser Phase der frühen 1990er Jahre, in der abermals Maßnahmen ergriffen wurden, die Strukturveränderungen in der Distribution förderten, begann auch die Kartellbehörde wieder eine aktivere Rolle zu spielen. In den im Jahre 1991 von ihr veröffentlichten Richtlinien für die Distribution kritisierte sie eine Reihe von Handelspraktiken und begann, strenger gegen wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen, wie etwa die indirekte Kontrolle der Preise des Einzelhandels durch die Hersteller, vorzugehen (NRS 1991: 24–73). Ein weiteres Moment des Abbaus bzw. der Erleichterung von Regulierungen war im Jahr 1989 die Reform der Vergabe von Lizenzen, die zum Verkauf von Alkohol berechtigten. Gleichzeitig mit der Veränderung des Gesetzes für großflächige Geschäfte wurden jedoch erneut eine Reihe von Maßnahmen verabschiedet, die der Unterstützung des kleinen und mittleren Einzelhandels dienten (SCC 1993: 35–36).

Bis zum Ende der 1990er Jahre plant die japanische Regierung weitere Maßnahmen zur Deregulierung des japanischen Distributionssystems. Diese betreffen weniger das Gesetz für großflächige Geschäfte, hier soll die nächste größere Veränderung erst 1999 nach weiteren Untersuchungen erfolgen. Konkrete Maßnahmen zur Deregulierung sind vor allem in der Erleichterung des Verkaufs bestimmter Produkte (Alkohol, Reis, Pharmazeutika) vorgesehen (Kabinettsentscheidung vom 31.3.1995).¹⁰

Insgesamt zeigt sich in den Maßnahmen japanischer Distributionspolitik seit den 1920er Jahren eine zyklische Entwicklung, indem sich Perioden, in denen Maßnahmen zum Schutz des kleinen und mittleren Einzelhandels überwiegen, und Perioden, in denen die Förderung des Strukturwandels, etwa durch die Einführung neuer Betriebstypen und von Großbetrieben, forciert wird, abwechseln. Diese zyklische Entwicklung wird als ein wesentliches Merkmal japanischer Binnenhandelspolitik gesehen (Tatebayashi 1991a: 64), sie wird jedoch auch für die Binnenhandelspolitik anderer Nationen beschrieben. 11

11 "One may discern here, as in other respects, a pattern of cyclical evolution – a

Kisei kanwa suishin keikaku ni tsuite [Über die Planung des weiteren Verlaufs der Deregulierung], enthalten im Weißbuch der Deregulierung (SC 1995: 20–175).

Häufige Richtungswechsel, verknüpft mit Abweichungen der Maßnahmen von den vorgelegten Leitlinien, haben zu einer Bewertung japanischer Binnenhandelspolitik als von "praktischen Überlegungen diktiert" (YOSHINO 1971: 256), "prozeß- und nicht prinzipienorientiert" (Suzuki 1988: 861) und schließlich "als vom theoretischen Standpunkt der [normativen] Regulierungstheorie nicht begründbar" (UEKUSA und SASAKI 1990: 277-278) geführt. Die japanische Binnenhandelspolitik stellte sich besonders in der Vergangenheit als ein Bündel von Einzelmaßnahmen dar, in deren Mittelpunkt meist die direkte Regulierung einer bestimmten Branche oder eines abgrenzbaren Bereiches mit dem Ziel relativ kurzfristiger Ergebnisse stand. In letzter Zeit sind jedoch zumindest Versuche einer Vereinheitlichung der Maßnahmen und damit auch des Abbaus der Differenzen zwischen den Maßnahmen und den in den Visionen genannten Zielen zu beobachten. 12 Für andere Bereiche japanischer Wirtschaftspolitik, z. B. die Forschungspolitik, die Industriepolitik und die Politik für den Finanzsektor, ist der Übergang zu einer weitgehend indirekten, eher zurückhaltenden Beeinflussung schon in den 1970er und 1980er Jahren konstatiert und dieser Prozeß auf Veränderungen im politischen und sozialen System Japans zurückgeführt worden (Schaede 1995: 111; Mabuchi 1993: 133; EADS und YAMAMURA 1987: 453-458). Auch eine Analyse der japanischen Binnenhandelspolitik und besonders ihrer Veränderungen muß an den politischen und gesellschaftlichen Hintergründen ansetzen.

3. HINTERGRÜNDE JAPANISCHER BINNENHANDELSPOLITIK

Die Beschäftigung mit direkten staatlichen Eingriffen zur Kontrolle bestimmter Wirtschaftsbereiche findet in der Regulierungstheorie statt. Diese befaßt sich in den USA und Europa fast ausschließlich mit Sektoren wie der Telekommunikation, dem Verkehr und Transport, dem Umweltschutz, Wohlfahrtssystemen und auch dem Finanzsystem (etwa Dyson 1992; Horn, Knieps und Müller 1988; Majone 1990), also Bereichen, in denen häufig davon ausgegangen wurde und wird, daß ihre Entwicklung durch rein privatwirtschaftliche Entscheidungen dem öffentlichen Interesse nicht gerecht werden würde (Breyer 1990: 7–8). Die Regulierung und Deregulierung der Distributionswirtschaft, die in Japan eine wichtige Rolle spielt, wird in diesen Ansätzen kaum diskutiert.

sort of ,wheel of retailing regulation' – that contains alternating periods of strengthened and relaxed controls" (HOLLANDER und BODDEWYN 1974: 65).

Von einem der Kartellbehörde zugeordneten Beratungsgremium wird jedoch die Langfristigkeit dieser Entwicklung schon wieder angezweifelt; siehe KKS (1995: 25).

Mit den Hintergründen des Zustandekommens von staatlichen Regulierungsbestrebungen beschäftigen sich – im Gegensatz zu den normativen Regulierungstheorien, die die Bedingungen untersuchen, in denen Regulation notwendig wird – die sogenannten positiven Regulierungstheorien. Nach diesen Theorien existieren Interessengruppen, die versuchen, den Regulierungsprozeß zu beeinflussen. Diese Interessengruppen können nicht nur Wirtschaftsteilnehmer sein, die sich von einer Regulierung wirtschaftliche Vorteile versprechen, sondern auch die Politik und schließlich die Bürokratie selbst, die die Regulierung durchführt (KNIEPS 1988: 55–59).

3.1 Akteure und Interessen

3.1.1 Grundlegende Bedeutung des Arbeitsmarktes

Eine Analyse der politischen Hintergründe japanischer Binnenhandelspolitik erfordert zunächst die Darstellung der Motive, die Politik und Bürokratie veranlaßten, Entwicklungen in der Distribution aktiv zu beeinflussen. Richtungsänderungen in der japanischen Binnenhandelspolitik
lassen sich zu einem Großteil auf die Rolle und die Bedeutung zurückführen, die der Sektor der Distribution in den Phasen japanischer Wirtschaftsentwicklung für Politik und Bürokratie jeweils spielte. Hierbei ist insgesamt festzustellen, daß meist weder von seiten der japanischen Politik
noch der Bürokratie aktive eigenständige Beiträge der Distribution zur
Wirtschaftsentwicklung erwartet wurden. Der Entwicklungsstand der
Distribution wurde immer dann thematisiert bzw. es wurden Maßnahmen zu seiner Veränderung ergriffen, wenn er als sozialpolitisches Problem Bedeutung erlangte oder aber wenn er die weitere Entwicklung der
Industrie zu gefährden schien.

Erstmals rückte in der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre das japanische Distributionssystem in den Blickpunkt der Politik. Der Handel war vor allem in den Großstädten zu einem Auffangbecken für Arbeitslose geworden, die aufgrund der niedrigen Zutrittsbarrieren (wenig benötigte Fähigkeiten, geringer Kapitalbedarf etc.) dieses Sektors im Handel den Weg in die Selbständigkeit suchten. Kam in dieser Zeit im gesamtjapanischen Durchschnitt auf zwanzig Haushalte ein Einzelhandelsgeschäft, hatte sich diese Zahl in Tökyö auf nur noch sechs Haushalte verringert. Die Lage kleiner Einzelhändler entwickelte sich relativ bald weg von einem rein wirtschaftlichen Problem hin zu einem sozialpolitischen Problem, nur eine Modernisierung des Handels ließ eine Einkommenssicherung in diesem Sektor möglich erscheinen (TSS 1980: 163). In den 1930er Jahren veränderten sich dann die Maßnahmen, die ursprünglich zur Mo-

dernisierung gedacht waren, zu Kontrollinstrumenten für die Distribution. Planwirtschaftliche Vorstellungen fanden in der japanischen Politik zunehmend Anhänger und wurden auch durch den steigenden Einfluß des Militärs forciert (PAUER 1993: 3–5).

In den 1950er Jahren bestand zunächst nur ein geringes Interesse der Politik an Veränderungen in der Distribution. Neben der Industriepolitik, die sich vor allem dem Aufbau der Schwerindustrien widmete, und der Politik zur Modernisierung des Agrarsektors erschien eine aktive Politik zur Rationalisierung des Distributionssektors eher zweitrangig (TATE-BAYASHI 1991a: 76–77). Der Einzelhandel erfüllte eine wichtige Rolle als Pool für überschüssige Arbeitskräfte, die Maßnahmen gegenüber diesem Sektor, die schließlich zu dem Schutz kleiner und mittlerer Einzelhändler führten, hatten erneut einen stark sozialpolitischen Anstrich (IWANAGA 1988: 113–116). Allenfalls in die Politik für kleine und mittlere Unternehmen wurden Kleinbetriebe des Einzelhandels einbezogen, weniger jedoch weil ihnen eine wichtige Rolle in der Wirtschaftsentwicklung zugeschrieben wurde, sondern eben weil sie das Merkmal kleiner Unternehmensgrößen erfüllten (YOSHINO 1971: 256).

Diese Auffassung änderte sich in den 1960er Jahren. In den Augen von Politik und Bürokratie stellte der Entwicklungsstand der Distribution jetzt eine Gefahr für das weitere Wachstum des industriellen Sektors dar. Es wurde auf Produktivitäts- und Einkommensunterschiede in Industrie und Distribution hingewiesen, die in erster Linie auf die geringe fachliche Qualifikation der in diesem Sektor beschäftigten Arbeitnehmer zurückgeführt wurden. Prognosen dieser Zeit wiesen auf einen künftigen Arbeitskräftemangel hin. Es wurde befürchtet, daß eine verstärkte Arbeitskräftenachfrage der Industrie die Einkommen im Handel steigen ließe und aus dieser Entwicklung, wenn sie nicht durch Produktivitätssteigerungen im Handel aufgefangen würde, Preissteigerungen resultierten (TSK 1968: 15). Für das Jahr 1970 wurde die Differenz zwischen der Arbeitskräftenachfrage der Distribution und dem für diesen Sektor verfügbaren Angebot bei 0,5 Millionen Beschäftigten gesehen. Bis zum Jahr 1975 wurde mit einem Anwachsen dieser Lücke auf 2,6 Millionen Personen gerechnet (TSK 1971: 4).

In den 1970er Jahren, in Folge der wirtschaftlichen Stagnation nach der Ölkrise und erheblichen Umstrukturierungsmaßnahmen in der Industrie, legte sich jedoch das Problem der Arbeitskräfteknappheit. Im Gegenteil, der Sektor der Distribution wurde erneut zu einem Auffangbecken für überschüssige Arbeitskräfte, der Schutz kleiner und mittlerer Einzelhändler erhielt wiederum eine stark sozialpolitische Komponente (Abb. 1).

Diese Haltung schlug Mitte der 1980er Jahre abermals um. Es wurde wieder eine Schädigung der weiteren Wirtschaftsentwicklung durch den

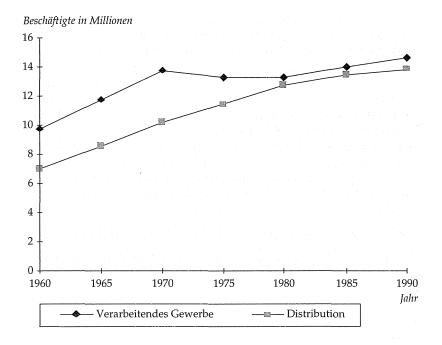


Abb. 1: Beschäftigungsentwicklung im verarbeitenden Gewerbe und in der Distribution (1960–1990)

Anm.: Angaben aus der Volkszählung (verschiedene Jahre). In den Zahlen für die Distribution sind die in Restaurationsbetrieben Beschäftigten enthalten. 1991 waren im Großhandel 4,37 Millionen, im Einzelhandel 6,9 Millionen und in Restaurationsbetrieben 2,54 Millionen Personen beschäftigt.

Quelle: ST 1993: 90-91.

niedrigen Entwicklungsstand des Einzelhandels befürchtet. Diese Befürchtung beruhte nicht nur auf der auch in dieser Phase wirtschaftlichen Wachstums vorhergesagten Arbeitskräfteknappheit, sondern zusätzlich auf außenpolitischem Druck und einer Erkenntnis des Versagens bisheriger Maßnahmen zum Schutz kleiner und mittlerer Einzelhändler. Von neuem wurde eine Modernisierung des Einzelhandels angestrebt.

In den 1990er Jahren scheint sich die Haltung gegenüber der Distribution zu ändern. Waren bis dahin immer nur dann Maßnahmen ergriffen worden, wenn bei einer Beharrung auf dem Status quo negative Auswirkungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung erwartet wurden, so hatte man dadurch der Distribution eine passive Rolle in der Wirtschaftsentwicklung zugewiesen. Von einer Distributionswirtschaft, in der aktive und starke Akteure tätig sind, wird nun von seiten der Politik und der

Bürokratie die Schaffung neuer Märkte und eine aktive Beeinflussung vorgelagerter Produktionsstufen erwartet. Somit wird vom Handel ein eigenständiger positiver Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung verlangt (TSC 1995: 6, 63).

Insgesamt ist jedoch festzuhalten: Wird die Eigenständigkeit japanischer Industriepolitik und deren Bedeutung für die japanische Wirtschaftsentwicklung immer wieder betont, unterscheidet sich die Haltung der japanischen Politik und Bürokratie gegenüber dem Distributionssektor kaum von der in anderen Nationen. So wird nicht nur in Japan der Entwicklung des Handels häufig nur wenig Bedeutung beigemessen, und es ist auch in anderen Staaten die Tendenz festzustellen, den Handel als Auffangbecken des Arbeitsmarktes zu nutzen (DAWSON 1979: 41–46).

3.1.2 Nachlassender Einfluß kleiner und mittlerer Einzelhändler

Unter den Maßnahmen japanischer Binnenhandelspolitik fallen besonders diejenigen auf, die auf die Existenzsicherung kleiner und mittlerer Einzelhändler zielen. Kleine und mittlere Einzelhändler stellen quantitativ die größte Interessengruppe im Prozeß der Formulierung der Binnenhandelspolitik dar. Von den rund 1,6 Millionen Betriebsstätten des japanischen Einzelhandels wurden 1991 rund 1,2 Millionen Betriebe als Geschäfte ohne Filialen geführt. Von diesen Geschäften haben gut 60% nicht mehr als zwei Beschäftigte; nimmt man Geschäfte mit drei bis vier Beschäftigten dazu, erhöht sich diese Zahl auf 80%. Die Mehrzahl wird von den Eigentümern selbst geführt. Rund eine Million der Betriebe des japanischen Einzelhandels sind keine juristische Person. Insgesamt waren im japanischen Groß- und Einzelhandel 1990 rund 11,3 Millionen Beschäftigte tätig (TCB 1993: 2; ST 1993: 89).

Kleinunternehmen des Einzelhandels und ihre Betreiber sind in einer Reihe von Verbänden organisiert, etwa dem Verband der Einkaufsstraßenvereinigungen oder dem Verband der Fachgeschäfte. Die Verbände sind sowohl auf regionaler als auch auf nationaler Ebene tätig und stehen in einem relativ starken Wettbewerb um Mitgliedsunternehmen, der vielleicht auch den geringen Einfluß des zentralen Verbandes, der eigentlich die Aktivitäten koordinieren sollte, erklärt. Die regionalen Verbände haben eine hohe Selbständigkeit. Dies führt dazu, daß Verbände eher auf regionaler und lokaler Ebene Einfluß auf die Politik ausüben (TATEBAYASHI 1991a: 66–67). Die Regionalisierung der Interessenvertretung wurde durch den Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte weiter verstärkt. In dem Prozeß der Regulierung neuer Geschäfte wurden dem regionalen Einzelhandel nach und nach immer mehr Einflußmöglichkeiten eingeräumt. UPHAM (1993) sieht diesen Vorgang als wesentliches Merkmal des

Regulierungsprozesses des Einzelhandels in Japan und spricht von einer "Privatisierung der Regulierung". In diesem Prozeß bildeten sich auf lokaler Ebene in jedem Fall einer anstehenden großflächigen Geschäftseröffnung den lokalen Gegebenheiten entsprechende Interessenkoalitionen heraus (KUSANO 1992: 26–29). Hierzu trug auch die Möglichkeit der Gemeinden bei, eigene Bestimmungen für die Eröffnung von Geschäften mit einer Verkaufsfläche, welche die Untergrenze des Gesetzes für großflächige Geschäfte nicht überschritt, zu erlassen.

Während es die Verbände immer wieder verstanden, ihre Mitglieder für die Einführung von Maßnahmen zur Regulierung des großflächigen Einzelhandels zu mobilisieren und die Anliegen ihrer Mitglieder auf die Ebene nationaler Politik zu bringen, lag doch die eigentliche Möglichkeit der Beeinflussung der Politik und Bürokratie weniger auf zentraler Ebene denn auf der Beeinflussung einzelner Abgeordneter auf lokaler Ebene (TATEBAYASHI 1991a: 79). Abgeordnete wurden bis zu der Wahlrechtsreform des Jahres 1994 nicht nach dem Verhältniswahlrecht gewählt, sondern mußten sich in ihren Wahlkreisen direkt durchsetzen, wobei die Zahl der zu wählenden Abgeordneten je Wahlkreis meist zwischen drei und fünf lag. In diesem System, in dem jeder Wähler nur eine Stimme hatte, mußten also auch Abgeordnete der gleichen Partei gegeneinander antreten (HAYES 1992: 114–118).

Als Konsequenz dieses Systems war für einzelne Politiker die Profilierung auf der lokalen Ebene wichtiger als auf der nationalen, da die Wahl und vor allem die Wiederwahl nur durch die Präsenz in den Wahlkreisen und nicht über Listen gesichert werden konnte (HAYAO 1993: 131). Ort der Profilierung und des Informationsaustausches waren häufig die Einkaufsstraßen. Vor allem die von den Einkaufsstraßenvereinigungen organisierten Feste und Aktivitäten boten hierfür Gelegenheiten. Gleichzeitig nutzten die Abgeordneten die kleinen Geschäfte jedoch auch zur Informationsweitergabe an ihre Wähler, und schließlich waren sie auch häufig auf deren finanzielle Unterstützung angewiesen. Die Unterstützung durch eine gut organisierte und aktive Einkaufsstraßenvereinigung war mithin ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine kontinuierliche Wiederwahl der Abgeordneten. Entsprechend waren Abgeordnete an den konkreten Problemen kleiner und mittlerer Einzelhändler interessiert, eine grundsätzliche Veränderung der Distributionsstruktur war für sie nebensächlich. Diese hohe Bedeutung der kleinen und mittleren Einzelhändler galt nicht nur für die Abgeordneten der lange Zeit allein regierenden LDP (Liberaldemokratische Partei), sondern für Abgeordnete aller Parteien gleichermaßen (Kusano 1992: 141; Flanagan 1991: 127). Die Präsenz in den Wahlkreisen hat jedoch durch die Wahlrechtsreform des Jahres 1994 an Notwendigkeit verloren. Es wird davon ausgegangen, daß die Einführung

von Einerwahlkreisen mit zusätzlichen Listenmandaten den Einfluß der Parteiführung steigen lassen wird, dagegen die Beeinflussung durch die regionale Basis zurückgehen wird (FUKATSU 1994: 257; RAMSEYER und ROSENBLUTH 1993: 197).

Spielte die politische Einflußnahme über direkte Kontakte zu den Abgeordneten lange Zeit eine relativ große Rolle, so sinkt doch insgesamt die Bedeutung kleiner und mittlerer Einzelhändler im Prozeß der Formulierung japanischer Binnenhandelspolitik. Dieses kann auf verschiedene Faktoren zurückgeführt werden. Die Zahl der kleinen selbständigen Einzelhändler geht ständig zurück. Das Durchschnittsalter der Geschäftsinhaber ist hoch. Eine 1989 in Tōkyō durchgeführte Umfrage zeigte, daß bei 35 % der Geschäfte das Alter des Geschäftsinhabers zwischen 50 und 60 Jahren, bei 37,7 % sogar über 60 Jahren lag. Bei ca. 60 % der Geschäfte war trotzdem noch keine Entscheidung über die Nachfolge getroffen, eine Weiterführung der Geschäfte in der Familie findet häufig nicht statt (TRK 1991: 59-68). Die Nachfolgefrage ist das Hauptproblem des kleinen und mittleren Einzelhandels und seiner Verbände. Die Zahl leerstehender Geschäfte in den Einkaufsbezirken erhöht sich schnell. In einem Drittel aller Einkaufsstraßen stehen über 10 % der Geschäfte leer, bei 17 % sogar mehr als 20% der Geschäfte (TSC 1995: 101). Einkaufsbezirke verlieren durch diesen Schwund stark an Attraktivität, der Prozeß des Rückganges gewinnt so eine gewisse Eigendynamik. Der kleine und mittlere Einzelhandel hat stark an Vitalität verloren. Andere Umfragen zeigen, daß von den Einzelhändlern inzwischen weniger die großen Supermärkte als die sich schnell entwickelnden und sich in ihrer direkten Nachbarschaft ansiedelnden Convenience-Stores, kleinflächige Geschäfte mit langen Öffnungszeiten und einem breiten und flachen Sortiment, als größte Bedrohung empfunden werden (ABE 1994: 40). Personen, die heute eine langfristige Perspektive im Einzelhandel anstreben, suchen diese vermehrt als Franchise-Nehmer der Convenience-Store-Unternehmen oder anderer Anbieter von Franchise-Konzepten, die häufig in einer engen Beziehung zu den Großunternehmen der Supermarktwirtschaft stehen. Dies führt zu einer weiteren Heterogenisierung der Interessen des kleinen und mittleren selbständigen Einzelhandels.

Auch Entwicklungen innerhalb der politischen Parteien führen dazu, daß die Möglichkeiten kleiner und mittlerer Einzelhändler, ihre Interessen durchzusetzen, geringer geworden sind.

3.1.3 Das Dilemma der Politik

Den politischen Parteien kommt im Prozeß der Erstellung der Binnenhandelspolitik eine wesentlich einflußreichere Rolle zu als in anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik. Tatebayashi (1991a: 69–70) führt dies auf mehrere Faktoren zurück: In Bereichen der Industriepolitik liegt die Konzeption von Maßnahmen weitgehend beim MITI, das diese mit den Unternehmen der einzelnen Branchen direkt abstimmt. Insbesondere in Branchen, in denen die Zahl der Unternehmen überschaubar ist, fällt diese Abstimmung relativ leicht. Für eine bestimmte Branche interessierte sich immer nur eine relativ kleine Zahl von Abgeordneten, die in den Abstimmungsprozeß miteinbezogen wurden. Individuelle Interessen der Abgeordneten waren relativ gering, sie beschränkten ihre Rolle auf die Zustimmung zu bestimmten Maßnahmen und die Verabschiedung des Haushaltes. Besonders galt und gilt dies für Förderungsmaßnahmen zur Umstrukturierung stagnierender Branchen.

Dagegen bestand und besteht ein hohes Interesse der Politiker an Industrien, die ihre Aktivitäten auf den Binnenmarkt konzentrieren, wie die Agrarwirtschaft, die Transportwirtschaft, der Bausektor und auch der Einzelhandel. Im Gegensatz zum Einzelhandel zielten jedoch in den anderen Sektoren die Interessen der Bürokratie, der Politik, der Verbände und der Unternehmen meist in die gleiche Richtung, so daß sich kaum Probleme ergaben. Diese Übereinstimmung war im Fall der Binnenhandelspolitik nicht gegeben. Zudem bestanden zwischen den Unternehmen der Distributionswirtschaft und der Bürokratie nicht die für andere Branchen konstatierten stabilen *symbiotischen* Beziehungen, eine Tatsache, die den Stellenwert der Politik stark erhöhte.¹³

Die Liberaldemokratische Partei, die lange Zeit die führende Rolle in der japanischen Politik innehatte, befand sich hinsichtlich der Lage in der Distribution in einem Dilemma. Als konservative Partei in einem Land mit einem wirtschaftlichen Entwicklungsrückstand mußte sie sowohl den traditionellen Sektor als auch den modernen industriellen Sektor fördern (Murakami 1987: 63–64). Dieses Problem wurde von der Partei meist gelöst, indem das Wachstum fortschrittlicher Großunternehmen nicht behindert wurde, gleichzeitig aber der traditionelle Sektor durch finanzielle Hilfen und steuerliche Vorteile unterstützt wurde. Meist bestand kein direkter Wettbewerb zwischen den Großunternehmen der Industrie und den kleinen und mittleren Unternehmen, im Gegenteil waren diese häufig

¹³ In diesem Zusammenhang ist zu beachten, daß SCHENK (1991: 595–596) in einer Beurteilung der deutschen Binnenhandelspolitik ähnlich urteilt: "Praktische Binnenhandelspolitik leidet – anders als andere sektorale Wirtschaftspolitiken mit weniger heterogener Interessenlage (und günstigeren parlamentarischen Voraussetzungen) – häufig darunter, daß die Wirtschaftspolitiker sich nach (allzu) langen Machtkämpfen auf den kleinsten gemeinsamen Nenner einigen müssen, so daß von einem sinnvollen Ergebnis nicht mehr gesprochen werden kann."

sogar als Zulieferer in die Strategien der Großindustrie eingebunden. Im Bereich der Distribution sind jedoch traditionelle Unternehmen und Großunternehmen auf demselben Markt tätig, ein Wachstum moderner Großunternehmen war ohne einen Rückgang der Marktanteile der traditionellen Betriebe nicht möglich (TATEBAYASHI 1991a: 77).

Grundlegende Instanz im Hinblick auf die Politik gegenüber der Distribution innerhalb der Liberaldemokratischen Partei war das Komitee für Handel und Industrie (*Shōkō Bukai*). Führende Mitglieder dieses Komitees unterhielten enge Verbindungen zu den Verbänden des kleinen und mittleren Einzelhandels. Besonders in den 1970er und frühen 1980er Jahren war der Einfluß dieser Politiker auf das Komitee und die Politik der LDP relativ groß, und sie konnten auch gegenüber den Bürokraten des MITI ihre Positionen durchsetzen. So wird etwa die in den frühen 1980er Jahren durchgeführte Verschärfung der Regulierung wesentlich auf den Einfluß führender Vertreter des Komitees zurückgeführt (KUSANO 1992: 143, 218). In der zweiten Hälfte der 1980er Jahre sank unter den Abgeordneten die Zahl engagierter Vertreter von Positionen des kleinen und mittleren Handels, gleichzeitig traten Abgeordnete auf, die die Interessen der Supermarktbetreiber unterstützten. Diese Tendenz war eng mit der seit dem Beginn der 1980er Jahre aufkommenden Deregulierungsdiskussion verbunden und wurde in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre bzw. in den frühen 1990er Jahren durch den politischen Druck der USA verstärkt (KUSA-NO 1992: 219). Insbesondere die Parteiführung zeigte im Gegensatz zu den meisten Abgeordneten ein starkes Interesse an einer Modernisierung der Distribution. Sie versprach sich hiervon Impulse für die Konsumgütermärkte, Vorteile für die Konsumenten und die Konsumgüterindustrie und schließlich auch eine Verbesserung der japanisch-amerikanischen Beziehungen. Innerhalb der japanisch-amerikanischen Strukturverhandlungen wurde die Reform des japanischen Distributionssystems zu einem wichtigen Thema. Die von amerikanischer Seite gestellten Forderungen nach einer Deregulierung wurden von japanischer Seite auch erfüllt. Teilweise wird sogar argumentiert, daß der Außendruck der USA von der japanischen Regierung bewußt genutzt wurde, um Veränderungspläne für das Distributionssystem zu beschleunigen (MURAMATSU 1993: 64, 68; TATEBAYASHI 1991a: 80; SCC 1993: 29).

In der Betrachtung japanischer Binnenhandelspolitik darf jedoch auch die Rolle der Oppositionsparteien nicht vernachlässigt werden. Es ist schon darauf hingewiesen worden, daß gute Beziehungen zum lokalen Einzelhandel für Abgeordnete aller Parteien gleichermaßen von Bedeutung waren und noch immer sind. Für die Kommunistische und die Sozialistische Partei enthielt der Schutz des lokalen Einzelhandels jedoch auch eine stark ideologische Komponente. Diese Parteien sahen die

Marktanteilsgewinne der Filialunternehmen im Einzelhandel als Vorrükken des Großkapitals in einen bisher von kleinen Unternehmen beherrschten Sektor. Ihre Forderungen waren deshalb wesentlich radikaler als die der LDP, die sich ständig in dem Dilemma der gleichzeitigen Förderung von Großunternehmen und traditionellen Kleinunternehmen befand. So forderte die Sozialistische Partei in den späten 1950er Jahren in der Diskussion um den Erlaß des Gesetzes zur Regulierung des Einzelhandels neben einer strikten Trennung der Aktivitäten von Unternehmen des Einzelhandels, des Großhandels und der Industrie auch die Beschränkung der Möglichkeiten von Nebenerwerbseinzelhändlern und eine Einschränkung der Eröffnung neuer Einzelhandelsmärkte. Sie kam damit den extrem restriktiven Forderungen der Verbände der kleinen und mittleren Einzelhändler am nächsten (TSS 1980: 322). Auch vor dem Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte im Jahr 1973 waren die Forderungen der Oppositionsparteien wesentlich stärker als die der Regierungspartei. Im Kern dieser Forderungen stand die Einführung eines Genehmigungssystems für großflächige Geschäfte, während die Führung der LDP in Übereinstimmung mit dem MITI ein Berichtssystem favorisierte (KUSANO 1992: 103).

Vor allem die Kommunistische Partei verstärkte in den 1970er Jahren ihre Aktivitäten für den kleinen und mittleren Einzelhandel. So führt etwa KUSANO (1992: 218) Wahlgewinne dieser Partei in den frühen 1970er Jahren auch auf deren aktive Politik gegenüber dem Einzelhandel zurück. Der allgemein zurückgehende Stimmenanteil dieser Partei in den 1980er Jahren erleichterte der regierenden Liberaldemokratischen Partei eine Veränderung ihrer Politik gegenüber dem Sektor der Distribution. In der Diskussion um die Liberalisierung der Gesetzgebung Anfang der 1990er Jahre vertraten dann vor allem Vertreter der Sozialistischen Partei die Position kleiner und mittlerer Einzelhändler. Abgeordnete der LDP befürchteten Auswirkungen der Liberalisierung auf ihr Wahlergebnis bei den Parlamentswahlen. Besonders in der Organisation des Widerstandes in den Gemeinden gegen die Eröffnung neuer großflächiger Geschäfte spielen weiterhin Politiker der Sozialistischen und der Kommunistischen Partei eine wichtige Rolle (Nihon Keizai Shinbun: 20.2.1990: 2; 22.2.1990: 5; 19.4.1990: 19). Die Politik der LDP zum Schutze kleiner und mittlerer Einzelhändler wird so von TATEBAYASHI (1991a: 79) nicht als aktive Politik entsprechend den Zielen einer allgemeinen Wirtschaftsentwicklung, sondern lediglich als passive Reaktion auf die weit drastischeren Forderungen der Oppositionsparteien und deren Aktivitäten zur Mobilisierung der kleinen und mittleren Einzelhändler gesehen.

Insgesamt ist also eine hohe Sensibilität der Parteien und vor allem der einzelnen Abgeordneten hinsichtlich Fragen der Distribution festzustellen, die vor Wahlen besonders deutlich zum Ausdruck kommt. Wie weit diese gehen kann, zeigte sich in der Tatsache, daß 1983 die Verkündung der "Vision der 1980er Jahre", in der ausdrücklich eine Vielfalt der Betriebsformen und eine Veränderung der Binnenhandelspolitik gefordert wurde, bis nach den Unterhauswahlen verschoben wurde (KUSANO 1992: 152).

3.1.4 Etablierte und neue Großunternehmen des Einzelhandels

Während den kleinen und mittleren traditionellen Einzelhändlern insgesamt ein Interesse an einer Regulierung der Aktivitäten der Betreiber großflächiger Betriebstypen unterstellt werden kann (TATEBAYASHI 1991a: 75), sind die Interessen der restlichen Akteure des japanischen Einzelhandels heterogener. 14 So ist zu beachten, daß einmal errichtete Betriebsstätten der Warenhausbetreiber, aber auch der Supermarktunternehmen durch die Gesetzgebung für großflächige Geschäfte einen Bestandsschutz genossen und deren Betreiber deshalb oft zusammen mit den Betreibern kleiner Betriebsstätten in der Umgebung die Ansiedlung neuer großflächiger Geschäfte zu verhindern versuchten (KUSANO 1992: 26–29). In allen Phasen japanischer Binnenhandelspolitik ist zwischen den Positionen etablierter Unternehmen und den Interessen von gerade erst in den Markt eintretenden Unternehmen zu unterscheiden. Während neue Unternehmen durch die Gesetzgebung eindeutig behindert wurden, war die Haltung etablierter Unternehmen zwiespältig.

- In den 1930er Jahren wurde durch Maßnahmen zur Selbstkontrolle der Warenhausbetreiber und später durch das erste Warenhausgesetz nicht nur der Wettbewerb zwischen Warenhäusern und kleinen und mittleren Einzelhändlern entschärft, sondern auch ein zu dieser Zeit bestehender intensiver Preis- und Servicewettbewerb zwischen den Warenhausbetreibern selbst (Azuma 1993: 59–61).
- In den 1950er Jahren, vor dem Erlaß des zweiten Warenhausgesetzes, bestand ein ähnlicher Konkurrenzkampf zwischen den Warenhäusern, der zusätzlich durch das Auftreten neuer Warenhausbetreiber vor allem aus den Reihen der Betreiber privater Eisenbahngesellschaften verschärft wurde (ABE 1993: 40).
- Anfang der 1980er Jahre mußten führende Betreiber nationaler Supermarktketten starke Absatzrückgänge hinnehmen. Dagegen konnten Betreiber regionaler Supermarktketten ihre Umsätze steigern. Diese Situa-

Diese Heterogenität tritt besonders deutlich in Fallstudien zutage, die den Prozeß um die Eröffnung bestimmter Geschäfte detailliert darstellen (etwa in KUSANO 1992).

- tion erleichterte den Großunternehmen die Annahme restriktiver, den Wettbewerb beschränkender Maßnahmen des MITI, die ihnen Zeit gaben, ihre Unternehmen zu konsolidieren (KAWASAKI 1993: 63).
- Angesichts des Auftretens von Betreibern neuer großflächiger, preisaktiver Betriebstypen wurden in den späten 1980er Jahren die Forderungen der etablierten Supermarktbetreiber, die zunehmend die Fähigkeit zum Preiswettbewerb verloren hatten, im Hinblick auf das Gesetz für großflächige Geschäfte wesentlich moderater. Es wurde nicht mehr die sofortige Abschaffung des Gesetzes gefordert, sondern nur noch dessen schrittweise Veränderung (Kusano 1992: 201; Asakawa 1994: 33).

Die Einflußmöglichkeiten der Betreiber großflächiger und neuer Betriebstypen auf die Formulierung der Politik waren zunächst relativ gering. Eine eigene Interessenvertretung der filialisierenden Supermarktunternehmen wurde z. B. erst 1967 gegründet. Es dauerte jedoch relativ lange, bevor sich in diesem Verband mit seinen untereinander stark konkurrierenden Mitgliedern ein Solidaritätsgefühl entwickelte und er auch bei anderen Wirtschaftsverbänden und in der Politik und Bürokratie Beachtung fand. Vor allem in den 1980er Jahren verstärkten der Verband der Supermarktbetreiber und einzelne Unternehmen ihre Bemühungen zur Vergrößerung ihres Einflusses auf die Politik und Bürokratie. Mittel hierfür waren einerseits eine Erhöhung der Spendentätigkeit für die politischen Parteien und die Förderung einzelner Abgeordneter. Andererseits wurde mit der Einstellung von pensionierten Spitzenbeamten in exponierten Positionen in Unternehmen und im Verband begonnen, ein Verfahren, das in Japan unter der Bezeichnung ama kudari (aus dem Himmel herabsteigen) weit verbreitet ist und das auch von den Verbänden des kleinen und mittleren Handels praktiziert wird (ŌYAMA 1986: 57–59).

Zum Zeitpunkt der Diskussion über die Gesetzgebung für großflächige Geschäfte in den frühen 1970er Jahren war der Einfluß der Supermarktwirtschaft und ihres Verbandes aber insgesamt noch schwach (KUSANO 1992: 241–242; Tamura 1977: 392). Wesentlich einflußreicher war der Verband der Warenhausunternehmen, dessen Vorläufer schon in den 1930er Jahren gegründet worden war und der enge Beziehungen zu der regierenden LDP unterhielt. Vor dem Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte war es vor allem dieser Verband, der eine Einbeziehung der Supermarktwirtschaft in die Gesetzgebung forderte, da seine Mitglieder durch das Warenhausgesetz in ihren Geschäftsaktivitäten beschränkt worden waren, während gleichzeitig Betreiber von Supermärkten unter Umgehung dieser Gesetzgebung expandierten¹⁵ (KUSANO 1992: 97–98; ŌYAMA

¹⁵ Die Supermarktbetreiber vermieteten in ihren Geschäften Flächen und Teilsor-

1986: 57). Der Unterausschuß für Distribution beim Beirat für Industriestruktur, der in den 1960er Jahren die Politik für den Einzelhandel wesentlich formulierte, wurde von der Industrie dominiert. Als Vertreter des Einzelhandels wurden nicht die in ihren Absatztechniken fortschrittlichen Betreiber von Supermärkten, sondern die Vertreter von Warenhausunternehmen gesehen (Kusano 1992: 242). Durchgängig zeigt sich die Tendenz, Repräsentanten neuer Betriebstypen erst nach ihrer Etablierung als feste Größe in den Beiräten zu beteiligen. So sind erst in den 1970er Jahren auch Vertreter der Großunternehmen der Supermarktwirtschaft in dem Unterausschuß für Distribution beim Beirat für Industriestruktur präsent. In den 1980er Jahren wurden Vertreter der Verbände der Einkaufszentren und Franchise-Unternehmen berücksichtigt, in den 1990er Jahren schließlich auch Vertreter discountierender Fachmärkte.

Von seiten der Industrie wurden die Supermarktbetreiber nur teilweise unterstützt. Einerseits herrschte in der Industrie zwar ein grundlegendes Interesse an der Entwicklung von Distributionssystemen, deren Leistungsfähigkeit der des produzierenden Gewerbes entsprach und die so dazu beitragen konnten, Konsummärkte zu entwickeln. Andererseits muß jedoch gesehen werden, daß führende Unternehmen der Konsumgüterindustrie unter einer weitgehenden Einbeziehung des existierenden kleinstrukturierten Groß- und Einzelhandels eigene, oft exklusive Distributionswege aufgebaut hatten, die sie dazu befähigten, die Absatzmethoden und vor allem die Preispolitik des Einzelhandels weitgehend zu kontrollieren. Supermärkte, die eine preisorientierte Absatzpolitik verfolgten, stellten eine potentielle Gefährdung dieser Strategie dar (TATEBAYASHI 1991a: 75-76, YAHAGI 1993: 125). Auch in den Interessenvertretungen der Wirtschaft erlangten die Supermarktbetreiber nur langsam Gewicht. Erst in den späten 1980er Jahren, im Verlauf der Deregulierungsdiskussion, forderte der führende Verband der Großindustrie Keidanren eine Deregulierung der Distribution. 1990 wurde mit Nakauchi Isao, dem Präsidenten von Daiei, erstmals ein Vertreter der Supermarktwirtschaft zu einem der stellvertretenden Vorsitzenden dieses Verbandes gewählt (TATEBAYASHI 1991b: 97, Kusano 1992: 242).

3.1.5 Erhalt und Schaffung von Einflußbereichen durch die Bürokratie

Sind die Grundhaltungen der Bürokratie gegenüber Problemen der Distribution schon beschrieben worden und konnte gezeigt werden, daß der Entwicklungsstand des Distributionssystems lange Zeit nur als sekundä-

timente an rechtlich selbständige Gesellschaften (hierzu etwa MEYER-OHLE 1995: 75, 127–128).

res Problem betrachtet wurde, trägt zusätzlich eine Darstellung der Akteure auf seiten der Bürokratie zu einem Verständnis der japanischen Binnenhandelspolitik und ihrer Veränderungen im Zeitablauf bei.

Eine Aufstellung der Vorschriften, die den Sektor der Distribution wesentlich beeinflussen, kommt 1982 zu einer Zahl von rund 60 Gesetzen (KUBOMURA, TAJIMA und MORI 1982: 44–47). Fast jedes japanische Ministerium ist in irgendeiner Weise mit dem Distributionssektor befaßt. Zwischen den einzelnen Ministerien besteht ein relativ großer Wettbewerb, wobei für einen bestimmten Bereich meist ein Ministerium die Führung übernimmt. Konflikte zwischen den einzelnen Ministerien sind dabei keine Seltenheit (Muramatsu und Krauss 1987: 542). Während für den Sektor der Distribution generell das MITI zuständig ist, wird von anderen Stellen dessen Kompetenzanspruch immer wieder in Frage gestellt. Dies trat in den frühen 1970er Jahren deutlich in dem Prozeß um den Erlaß des Gesetzes für großflächige Geschäfte zutage. So fürchtete etwa das Ministry of Home Affairs (Jichishō) um die Möglichkeit der Mitwirkung der Präfekturen und Kommunen am Regulierungsprozeß, das Ministry of Construction (Kensetsushō) um seinen Einfluß bei der Raum- und Stadtentwicklung und das Ministry of Transport (Un'yushō) um seine Stellung bei der Errichtung von Bahnhofsgebäuden. Desgleichen sorgte sich die Economic Planning Agency (Keizai Kikakuchō) um eine etwaige Verschärfung der Vorschriften und das Ministry of Labor (Rōdōshō) um die mit den Öffnungszeiten der Geschäfte zusammenhängenden Arbeitszeiten der Beschäftigten. Das Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (Nörinsuishō) zweifelte die Zuständigkeit des MITI im Genehmigungsprozeß an, seien doch Supermärkte in erster Linie in der Distribution von Lebensmitteln tätig (KUSANO 1992: 106).

In den 1980er Jahren scheiterte die Einbeziehung der Verkaufsstätten der landwirtschaftlichen Genossenschaften und der Konsumgenossenschaften in die Gesetzgebung für großflächige Geschäfte auch an dem Widerstand des Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries und des Ministry of Health and Welfare (Kōseishō), bei denen die Jurisdiktion über diese Institutionen liegt und die nicht gewillt waren, Kompetenzen an das MITI abzutreten (KUNIMASA 1985: 22–23).

Besonders stark wurde jedoch die Kompetenz des MITI für die Distribution in den 1980er Jahren durch die Economic Planning Agency in Frage gestellt (KUSANO 1992: 165–166, 206). Dieses Amt, das direkt dem japanischen Ministerpräsidenten untersteht und regelmäßig Konzepte zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung herausgibt, aber auch generell für Verbraucherfragen zuständig ist, veröffentlichte 1988 einen eigenen Bericht unter dem Titel "Hinwendung zum Aufbau eines offenen Distributionssystems" (KKC 1988). Probleme des japanischen Distributionssys

stems, vor allem im Hinblick auf die Verbraucherpreise und den Anteil von Importwaren, wurden explizit auf die japanische Binnenhandelspolitik zurückgeführt, und es wurde offener als in den Beiratsberichten eine Deregulierung gefordert (KKC 1988: 35–48). Die Economic Planning Agency wollte mit diesen Aktivitäten die Öffnung des japanischen Marktes für Importe vorantreiben und die Binnennachfrage ankurbeln; Punkte, die von japanischen Ministerpräsidenten auf internationalen Konferenzen in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre immer wieder zugesagt worden waren (Kusano 1992: 206). In den späten 1980er Jahren wurde die Rolle der Fair Trade Commission in der Distributionspolitik stark aufgewertet, ein Prozeß, der wesentlich mit der von amerikanischer Seite in den amerikanisch-japanischen Strukturverhandlungen geforderten Veränderung der Handelspraktiken in der Warendistribution zusammenhing.

Nicht nur zwischen den Ministerien, auch in den Ministerien bestanden jedoch Uneinigkeiten über die Gestaltung der Binnenhandelspolitik. So wird im MITI die Politik für kleine und mittlere Unternehmen vor allem vom Amt für Klein- und Mittelbetriebe gestaltet. Gleichzeitig bestehen in der Abteilung für Industriepolitik eigene Unterabteilungen für Binnenhandelspolitik und für die Distributionswirtschaft, auch andere Abteilungen sind in die Entwicklung von Maßnahmen für den Distributionssektor involviert. In diesem Zusammenhang verweist ŌYAMA (1986: 66) auf ein deutliches personelles und auch etatmäßiges Übergewicht der Abteilungen innerhalb des MITI, die sich mit den Problemen kleiner und mittlerer Unternehmen und der Modernisierung des traditionellen Einzelhandels befassen, gegenüber denjenigen Abteilungen, die sich auf die Aktivitäten von Großunternehmen der Distribution konzentrieren. Zusätzlich dazu wurde im Rahmen der fortgesetzten Förderungsbemühungen von Klein- und Mittelunternehmen eine Reihe von halbstaatlichen bzw. eng mit dem MITI verbundenen Institutionen geschaffen, die im Auftrag des MITI Finanzierungs-, Forschungs-, Ausbildungs- und Beratungstätigkeiten wahrnehmen und die deshalb an dem Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen der Distribution ein unmittelbares Interesse haben. In der Vision für die Distribution der 1990er Jahre forderte der Beirat deshalb ausdrücklich auch eine Vereinheitlichung der Politik und der Maßnahmen der einzelnen mit der Distribution befaßten Verwaltungsstellen (TSS 1989: 163-164).

Die Unterstützung von Deregulierungsbemühungen durch das MITI, die besonders in der Vision der 1990er Jahre zum Ausdruck kam, kann aber auch als eine Maßnahme des MITI zur erneuten Steigerung seines Einflusses auf den Sektor der Distribution gedeutet werden. In den 1970er und 1980er Jahren war die Regulierung von Geschäftsneueröffnungen

immer weiter auf die regionale Ebene verlagert worden. Dies geschah durch die Ausweitung der Kompetenzen regionaler Institutionen (Handelskammern etc.) und lokaler Selbstverwaltungsorgane. Dagegen führten die Reformen der 1990er Jahre zu einer Vereinheitlichung des Genehmigungsprozesses, die mit einer Stärkung der Position des MITI verbunden war. Diese Vereinheitlichung wurde gegen den Willen des Ministry of Home Affairs (*Jichishō*) durchgesetzt (NKS 1990: 9–11). Die für die zweite Hälfte der 1990er Jahre geplanten weiteren Deregulierungsmaßnahmen erforderten eine Koordination des MITI (Gesetz für großflächige Geschäfte), des Ministry of Finance (Besteuerung und Lizenzvergabe für den Verkauf von Alkohol und Tabak), des Ministry of Health and Welfare (Verkauf von Pharmazeutika), des Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (Reisdistribution) und schließlich des Ministry of Transport (physische Distribution).

MCKEAN (1993) argumentiert, daß staatliche Stellen in Japan immer erst dann zu dem Mittel der Deregulierung gegriffen hätten, wenn eine Koordinierung der divergierenden Interessen nicht mehr möglich erschien: "Increasingly visible and challenging conflicts between interests are causing the state to shy away from impossible tasks and formalize its responsibilities for the tasks that remain" (MCKEAN 1993: 103). Auch die Entwicklungen in der Binnenhandelspolitik scheinen diesem Schema zu folgen. Trotz der aufwendigen Entwicklung von Visionen, einer Reihe von Förderungsmaßnahmen und Möglichkeiten der direkten Beeinflussung der Strukturentwicklung in der Distribution hinkte die Binnenhandelspolitik realen Entwicklungen stets hinterher (MEYER-OHLE 1995: 210). Scheint sich die Bürokratie aus bestimmten Feldern eher zurückzuziehen, werden in der "Vision für das 21. Jahrhundert" auch neue Problemfelder der Binnenhandelspolitik, wie etwa die Versorgung der Bevölkerung im Katastrophenfall, die zunehmende Umweltbelastung durch ein erhöhtes Verkehrs- und Transportaufkommen infolge von Entwicklungen in der Distribution und schließlich die Produktsicherheit, angesprochen (TSC 1995: 141-142), die eine weitere Einflußnahme der Bürokratie auf diesen Sektor ermöglichen.

Die Veränderungen in der Binnenhandelspolitik sind schließlich auch im Zusammenhang mit den Deregulierungsbemühungen in anderen Bereichen zu sehen. In den von Regierung und Bürokratie vorgelegten Deregulierungsplänen nimmt der Bereich der Distribution insgesamt nur eine relativ geringe Stellung ein. Während jedoch in anderen Bereichen (z. B. in der Transportindustrie und bei Anbietern von Versorgungsdienstleistungen) erst wenige Erfolge erzielt wurden (Chūjō 1995: i–ii), können die Ergebnisse der Veränderung der Gesetzgebung für großflächige Geschäfte explizit genutzt werden, um – wie etwa in dem erstmals erschienenen

Weißbuch der Deregulierung (SC 1995) – kurzfristig den Erfolg der Regierungspolitik zu belegen (Tab. 1). 16

Jahr	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Zahl der Berichte	507	527	558	655	794	1.667	1.392	1.692	1.407	1.928

Tab. 1: Berichte zur Eröffnung großflächiger Geschäfte vor und nach der Veränderung des Gesetzes für großflächige Geschäfte

Quelle: (Weißbuch der Deregulierung) SC 1995: 124.

3.1.6 Zur Beurteilung des Entwicklungsstandes des japanischen Distributionssystems durch die Wissenschaft

Die Entwicklung der Konzepte japanischer Binnenhandelspolitik zeigt eine starke Parallele zu den jeweiligen Entwicklungen in der Wissenschaft. Etablierte Akteure im japanischen Einzelhandel waren stets relativ erfolgreich darin, sich auf politischer Ebene Einfluß zu verschaffen und so eine Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten von Innovatoren sowie einen Schutz ihrer Interessen vor neu auftretenden Konkurrenten zu erreichen. Die Interessen und die Bedeutung neuer innovativer Unternehmen und Absatzkonzepte wurden zunächst allein durch die Wissenschaft formuliert. Dies zeigte sich besonders deutlich in den 1960er Jahren. So hatte in dieser Zeit auch eine "Modernisierung" in der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Fragen der Distribution stattgefunden, eine Entwicklung, die in bezug auf den Entwurf von neuen Konzepten der Binnenhandelspolitik vielleicht wichtiger war als die Entwicklungen auf den Märkten (MIMURA 1992b: 70). Als Begründer dieser Richtung wird vor allem Hayashi Shūji bezeichnet, ¹⁷ der auch in den Beiräten vertreten war. Seine Arbeiten, die mehr die Praxis und die Politik denn die Wissenschaft beeinflußten, bedeuteten in zweierlei Punkten eine Neuerung im Hinblick auf die Beschäftigung mit dem japanischen Handel. Einerseits stellte er den zu diesem Zeitpunkt dominierenden und auf einem hohen Abstraktionsniveau arbeitenden Richtungen der japanischen Handelswissenschaft, nämlich dem marxistischen und dem funktionenorientierten Ansatz, einen Ansatz gegenüber, der auf die konkreten Probleme des

¹⁶ Chūjō (1995: i) weist jedoch auf die weiterhin häufig durchgeführten drastischen Reduzierungen der geplanten Geschäftsflächen hin.

¹⁷ Zu nennen sind vor allem Hayashi (1962 und 1964); zu der Entwicklung der Handelswissenschaft in Japan siehe die Aufsätze in Tamura und Ishi-Hara (1984), insbesondere den Beitrag von Tamura selbst.

japanischen Distributionssystems Bezug nahm und dessen Entwicklungsstand einem internationalen Vergleich unterzog. Andererseits warf er die Frage nach einem effizienten Distributionssystem in einer Volkswirtschaft auf (Tamura 1984: 11). In der Öffentlichkeit wurden die geforderten Veränderungen in der Distribution unter dem Schlagwort "Revolution in der Distribution" (ryūtsū kakumei) populär, eine Charakterisierung, die für die in den frühen 1990er Jahren in der japanischen Distribution zu beobachtenden Entwicklungen erneut verwendet wird.

Ab der zweiten Hälfte der 1970er Jahre verlor diese Richtung, die eine Entwicklung der japanischen Distributionsstruktur nach amerikanischem Vorbild forderte, stark an Bedeutung. Statt dessen nahm die Zahl von Wissenschaftlern und Autoren zu, die auch unter dem Eindruck der schnell expandierenden Supermarktbetreiber zunehmend die Eigenständigkeit der Entwicklung des japanischen Einzelhandels betonten und versuchten, die Merkmale des Distributionssystems und vor allem die Existenz kleiner und mittlerer Einzelhändler auf eine Reihe von spezifisch japanischen Umweltfaktoren zurückzuführen (MIMURA 1992b: 72-77). Prägnantester Vertreter dieser Richtung wurde mit Tsutsumi Seiji ausgerechnet der Präsident der Seibu-Saison Gruppe, eines der größten japanischen Distributionsunternehmen: "Da die Distributionswirtschaft tief die verschiedenen Aspekte des menschlichen Lebens widerspiegelt, besitzt sie eine enge Beziehung zu dem Entwicklungsstand der Kultur, des Volkes und des Klimas eines Landes" (TSUTSUMI 1985: 4). Diese Richtung der Betrachtung des japanischen Distributionssystems stärkte die Position der Verfechter eines Schutzes kleiner und mittlerer Einzelhändler, schwächte die Modernisierungsforderungen stark ab und fand auch ihren Niederschlag in den Konzepten, die eine Koexistenz von kleinen und großflächigen Geschäften im Einzelhandel forderten (MIMURA 1992b: 78-82). In dieser Zeit erschien auch eine Reihe von Arbeiten, die versuchten, den quantitativen Beweis zu erbringen, daß das japanische Distributionssystem nicht weniger effizient sei als die Distributionssysteme anderer Nationen (etwa MARUYAMA 1992 oder ITO 1992: 385–406). In dieser Beziehung besteht inzwischen eine starke Differenz zu den Vorstellungen über den Entwicklungsstand des japanischen Distributionssystems, die in der Politik und der Öffentlichkeit vorherrschen. Gleichzeitig steigt jedoch auch die Zahl von Wissenschaftlern, die die Veränderungen der Distribution und ihre zukünftige Rolle in der japanischen Wirtschaft in Gestalt von auf die breite Öffentlichkeit zielenden Publikationen thematisieren (etwa ITŌ 1994) und deren Thesen auch in den Beiräten der Ministerien Gehör finden. Die offene Zielvorstel-

¹⁸ Für eine nicht-japanischsprachige Argumentation entsprechend diesem Muster siehe GOLDMAN 1992.

lung der Vision zur Distribution des 21. Jahrhunderts wird auch auf die – in Zeiten von starken Veränderungen in Politik und Bürokratie – gestärkte Rolle der Wissenschaft in den Beiräten zurückgeführt.

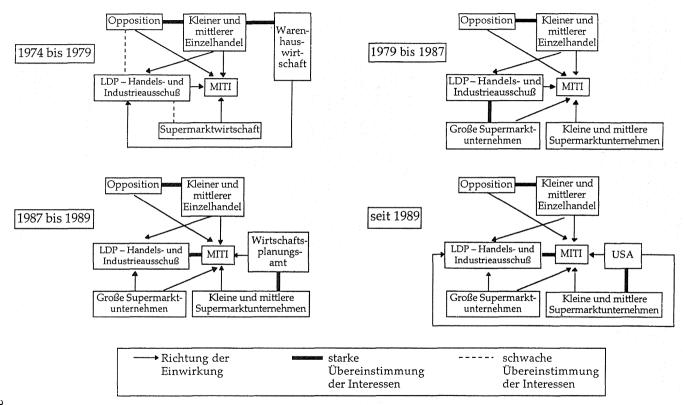
3.1.7 Interessenverschiebungen im Zeitablauf

Die außerordentliche Vielfalt der Interessen, die die Entwicklung in der Distribution beeinflussen, ist gezeigt worden. Die Intensität der Einflußnahme der einzelnen Gruppen auf den Entwicklungsprozeß hat sich im Zeitablauf verändert. Kusano verdeutlicht dies anhand der Diskussion um die Gesetzgebung für großflächige Geschäfte (Abb. 2).

Danach bestand bei der Einführung des Gesetzes zunächst eine starke Interessenkoalition zwischen dem kleinen und mittleren Einzelhandel, der Warenhauswirtschaft und vor allem auch den Oppositionsparteien, die danach strebten, die Aktivitäten der Supermarktwirtschaft einzuschränken. In der zweiten Phase der Gesetzgebung sieht er zusätzlich konvergierende Interessen von Großunternehmen der Supermarktwirtschaft und der LDP, wobei er unterstellt, daß bis zu diesem Zeitpunkt die Supermarktwirtschaft ein starkes Interesse an einer Reduzierung der Wettbewerbsintensität durch eine Beibehaltung der Gesetzgebung entwickelt hatte. In der dritten Phase trat als neuer wichtiger Akteur die Economic Planning Agency auf, die in Übereinstimmung mit den Interessen der nach Expansion strebenden regionalen Supermarktbetreiber eine Deregulierung forderte. In diesen Bestrebungen wird sie Ende der 1980er Jahre von den USA abgelöst, deren Eintreten für eine Deregulierung zu einer Beschleunigung der innerjapanischen Diskussion führte und die Umsetzung von Deregulierungsmaßnahmen entscheidend vorantrieb (KUSANO 1992: 200-202). Während in dieser Betrachtung der Diskussion um die Gesetzgebung für großflächige Geschäfte fast alle wesentlichen Akteure vorkommen, die auch sonst die Binnenhandelspolitik beeinflußten, sind doch zumindest für die 1960er und die 1990er Jahre auch die Vertreter der Wissenschaft zu berücksichtigen, wie schließlich für die späten 1960er und frühen 1990er auch die Kartellbehörde, die in diesen Phasen jeweils intensiv an einer Veränderung der Handelspraktiken mitwirkte. Nach einem Abbau der Einzelmaßnahmen wird zukünftig vor allem die Bedeutung der Kartellbehörde zunehmen.

3.2 Kulturelle Hintergründe als ergänzendes Element

Einleitend sind vier sich ergänzende Sichtweisen des Prozesses Regulierung genannt worden. In diesem Aufsatz ist die japanische Binnenhandelspolitik in erster Linie als politischer Prozeß, als Ergebnis eines Aus-



gleichs der Interessen verschiedener Gruppen analysiert worden. Auch ein anderes Element soll jedoch abschließend angesprochen werden. Nämlich gibt die kulturelle Komponente ergänzende Einblicke für die Erklärung der aufgezeigten Lücke zwischen den Leitlinien und Maßnahmen japanischer Binnenhandelspolitik.

Auch in anderen Bereichen japanischer Politik werden Unterschiede zwischen den aufgestellten Leitlinien und später ergriffenen Maßnahmen häufig festgestellt, auch hier wird der Vorwurf einer Prinzipienlosigkeit regelmäßig erhoben. Zur Erklärung dieses Verhaltens bestehen Hypothesen, nach denen die Weltlichkeit, Diesseitigkeit und Situationsgebundenheit der in Japan tradierten Geistesströmungen bis heute Planungs- und Denkprozesse prägten. Dies führe dazu, daß in Japan Maßnahmen relativ schnell an die Situation angepaßt werden könnten und einmal aufgestellte Prinzipien nicht den Stellenwert und die zeitlose Gültigkeit besäßen wie in westlichen Nationen. 19 Dieser Erklärungsansatz ist von MORITZ (1992) für die japanische Technologiepolitik, von KERDE und PAUER (1994: 215–216) für die japanische Außenpolitik und von SCHAEDE (1995: 114) auch für die japanische Finanzpolitik aufgegriffen worden. Läßt sich das Erscheinungsbild japanischer Binnenhandelspolitik weitgehend aus einer Analyse der Interessen und des Abstimmungsprozesses zwischen den einzelnen Interessengruppen erklären, erscheint doch für die Erklärung der starken Differenz zwischen Konzepten und Maßnahmen sowie auch der Möglichkeit des schnellen Wechsels von Maßnahmen die Einführung dieser kulturellen Komponente der japanischen Binnenhandelspolitik plausibel.

4. Schlussbemerkung Steigende Bedeutung der Binnenhandelspolitik

"[...] government policies toward retailing are usually fragmentary, unconnected and even inconsistent" (HOLLANDER und BODDEWYN 1974: 55).

Auch als Ausgangspunkt der Darstellung der politischen Hintergründe japanischer Binnenhandelspolitik sind die Differenzen aufgezeigt worden, die zwischen den veröffentlichten Leitlinien und den später ergriffenen Maßnahmen bestehen. So haben Leitlinien japanischer Binnenhandelspolitik meist eine Modernisierung dieses Sektors gefordert, während

Eine ausführliche Diskussion dieses Ansatzes soll und kann an dieser Stelle nicht erfolgen. Für eine solche Diskussion der Einflüsse von Buddhismus, Konfuzianismus und Shintō auf Planungsprozesse in Japan siehe MORITZ (1992).

in den Maßnahmen eine zyklische Entwicklung festzustellen ist, wobei jedoch die durchgreifendsten Maßnahmen auf einen Schutz kleiner und mittlerer Einzelhändler zielten.

Die Erklärung dieses Phänomens mußte die verschiedenen Interessengruppen berücksichtigen, die auf den Entwicklungsprozeß einwirkten. Hierbei zeigt sich die außerordentliche Vielfalt der Interessengruppen. Während in anderen Sektoren relativ stabile, übersichtliche Strukturen bestehen, indem Unternehmen, Bürokratie und zuständige Ministerien den Prozeß wesentlich dominieren und sich hierbei mit einem nur kleinen Kreis der Regierungspartei abstimmen (OKUNO und GENDAI KEIZAI KENкуй Gurūpu 1990: 17–18) – was jedoch nicht mit harmonischen Beziehungen zu verwechseln ist (SONOE 1993: 301) -, waren und sind diese für die Binnenhandelspolitik nicht gegeben. Zusätzlich waren selbst die Positionen innerhalb der einzelnen Interessengruppen äußerst heterogen und haben sich im Zeitablauf stark verändert. So ist gezeigt worden, daß es etwa nicht möglich ist, die Position des MITI einfach auf eine allein restriktive, den kleinen Einzelhandel schützende Haltung zu reduzieren, die auf einer ebensolchen Zielsetzung der Regierungspartei LDP beruht (so etwa bei Uрнам 1993).

Die japanische Binnenhandelspolitik hat sich flexibel – vielleicht für die Planungssicherheit individueller Marktteilnehmer als zu flexibel – gezeigt. Restriktive Maßnahmen, aber auch deregulierende Maßnahmen konnten und können so relativ schnell in Kraft treten und sich abwechseln. Hiermit ist allerdings auch festzustellen, daß Prognosen künftiger Maßnahmen japanischer Binnenhandelspolitik und damit die zur Zeit vorgebrachten Deregulierungspläne mit Vorsicht zu betrachten sind. ²⁰ Insgesamt ist in Japan das Interesse an Fragen der Distribution stark gestiegen, diesem Bereich wird von der Politik und der Bürokratie in der zukünftigen Wirtschaftsentwicklung eine bedeutendere Rolle als bisher eingeräumt. Damit verbunden sind auch Bemühungen festzustellen, die

In diese Richtung weist auch eine Untersuchung über den gegenwärtigen Stand der Anwendung des veränderten Gesetzes für großflächige Geschäfte, die die Management and Coordination Agency (Sōmuchō) im Auftrag der Kommission für die Reform der Verwaltung (Gyōsei Kakushin Iinkai) durchführte und deren Ergebnisse im November 1995 vorgelegt wurden (SŌMUCHŌ 1995). Danach hat die Deregulierung der Gesetzgebung insgesamt zu starken Erleichterungen für die Betreiber großflächiger Verkaufsstätten geführt. Es bestehen jedoch nach wie vor regionale Unterschiede in der Handhabung des Gesetzes. Unternehmen, die die Eröffnung sehr großer Verkaufsstätten planen, müssen weiterhin ihre Pläne auf lokaler Ebene vorstellen; allerdings sind die Möglichkeiten des lokalen Einzelhandels, die diesem zu einer Behinderung und Veränderung dieser Pläne zur Verfügung standen, stark abgebaut worden.

eher stiefkindliche Behandlung der Binnenhandelspolitik aufzugeben, ihre Rolle im Gerüst der Wirtschaftspolitik zu stärken.

LITERATURVERZEICHNIS

- ABE, Yoshifumi (1993): Hyakkaten, kakushin ni idomu [Warenhäuser, Streben nach Erneuerung]. In: NIHON KEIZAI SHINBUNSHA (Hg.): Ryūtsū gendaishi [Gegenwartsgeschichte der Distribution]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha, S. 40–56.
- ABE, Yukio (1994): Kyōteki no buki wa manabitori jakuten wa kō semeyo [Von den Waffen des starken Feindes lernen und die Schwachstellen angreifen]. In: *Shōgyōkai* 3, S. 39–42.
- Anderson, P. und P. C. Riehtmuller (1992): *Tradition and Change in Japan's Retailing Industry*. Department of Economics, University of Queensland, Queensland (Discussion Paper; 91).
- Asakawa, Sumiichi (1994): Genjō tsuinin no daitenhō "kanwa" [Gegenwärtige Bestätigung der Deregulierung des Gesetzes für großflächige Geschäfte]. In: *Shōgyōkai* 4, S. 32–33.
- AZUMA, Tōru (1993): Nihon ni okeru daikibo kouri tenpo kisei no genryū [Ursprung der Gesetzgebung für große Geschäfte in Japan]. In: *Kitami Daigaku ronshū* 29, S. 49–88.
- Breyer, Stephen (1990): Regulation and It's Reform. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Снūjō, Ushio (1995): *Kisei hakai* [Zerstörung der Regulierungen]. Tōkyō: Tōyō Keizai Shinbunsha.
- DAWSON, John (1979): The Marketing Environment. London: Croom Helm.
- Dyson, Kenneth (Hg.) (1992): *The Politics of German Regulation*. Aldershot u. a.: Dartmouth Publishing Company.
- Eads, George C. und Kozo Yamamura (1987): The Future of Industrial Policy. In: Yamamura, Kozo und Yasuba Yasukichi (Hg.): *The Political Economy of Japan Bd. 1: The Domestic Transformation*. Stanford: Stanford University Press, S. 423–468.
- FLANAGAN, Scott C. (1991): Value Cleavages, Contextual Influences, and the Vote. In: FLANAGAN, Scott C. *et al.*: *The Japanese Voter*. New Haven und London: Yale University Press, S. 84–142.
- Fukatsu, Masumi (1994): Political Reform's Path of No Return. In: *Japan Quarterly* XLI, 3, S. 254–262.
- GOLDMAN, Arieh (1991): Japan's Distribution System: Institutional Structure, Internal Political Economy, and Modernization. In: *Journal of Retailing* 67, 2, S. 154–183.

- GOLDMAN, Arieh (1992): Evaluating the Performance of the Japanese Distribution System. In: *Journal of Retailing* 68, 1, S. 11–39.
- HAYAO, Kenji (1993): *The Japanese Prime Minister and Public Policy*. Pittsburgh und London: University of Pittsburgh Press.
- Hayashi, Shūji (1962): *Ryūtsū kakumei* [Revolution in der Distribution]. Tōkyō: Chūō Kōronsha.
- Hayashi, Shūji (1964): *Ryūtsū kakumei II* [Revolution in der Distribution II]. Tōkyō: Chūō Kōronsha.
- HAYES, Louis D. (1992): *Introduction to Japanese Politics*. New York: Paragon House.
- HOLLANDER, Stanley C. und J. J. BODDEWYN (1974): Retailing and Public Policy: An International Overview. In: *Journal of Retailing* 50, 1, S. 55–66, 91.
- HORN, Manfred, Günther KNIEPS und Jürgen MÜLLER (Hg.) (1988): Deregulierungsmaßnahmen in den USA: Schlußfolgerungen für Deutschland. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- INOGUCHI, Takashi und Daniel I. Окімото (Hg.) (1988): *The Political Economy of Japan Bd. 2: The Changing International Context*. Stanford: Stanford University Press.
- ITO, Takatoshi (1992): The Japanese Economy. Cambridge/Mass.: MIT Press.
- Itō, Motoshige (1994): *Chōsen suru ryūtsū* [Distribution als Herausforderung]. Tōkyō: Kōdansha.
- ITOH, Motoshige (1991): The Japanese Distribution System and Access to the Japanese Market. In: KRUGMANN, Paul (Hg.): *Trade with Japan*. Chicago: University of Chicago Press, S. 175–189.
- IWANAGA, Tadayasu (1988): Sengo waga kuni no ryūtsū seisaku no hatten [Entwicklung der japanischen Distributionspolitik in der Nachkriegszeit]. In: TANAKA, Yutaka (Hg.): *Nyūmon shōgyō seisaku* [Einführung in die Handelspolitik]. Tōkyō: Sōseisha, S. 11–142.
- KAWANO, Satoshi (1992): Senzenki shōtengai seisaku no tenkai [Entwicklung der Einkaufsstraßenpolitik in der Vorkriegszeit]. In: *Keizai to bōeki* 161, S. 123–141.
- KAWASAKI, Shin'ichi (1993): Nichi-Bei chēn sutoa gekidō no 30 nenshi [Geschichte der 30 Jahre der heftigen Bewegungen der amerikanischen und japanischen Filialunternehmen]. In: *Hanbai kakushin* 5, S. 49–69.
- Kerde, Ortrud und Erich Pauer (1994): Japanische Außenpolitik: Im Fernen Osten nichts Neues. In: Bredow, Wilfried von und Thomas Jäger (Hg.): *Japan. Europa. USA*. Opladen: Leske + Budrich, S. 211–228.
- KKC (Keizai Kikakuchō Bukka Kyoku Bukka Kanri Shitsu) (Hg.) (1988): *Kaihōgata ryūtsū shisutemu no kōchiku ni mukete* [Zum Aufbau eines offenen Distributionssystems]. Tōkyō: Shōji Hōmu Kenkyūkai.
- KKS (Kōsei Torihiki Iinkai Jimukyoku Keizaibu Keizai Hōrei Chōsakai) (Hg.) (1995): Ryūtsū bun'ya ni okeru seifu kisei no minaoshi ni tsuite

- [Über die Reform der staatlichen Bestimmungen auf dem Gebiet der Distribution]. In: *Kōsei torihiki* 537, S. 24–31.
- KNIEPS, G. (1988): Theorie der Regulierung und Entregulierung. In: HORN, Manfred, Günther KNIEPS und Jürgen MÜLLER (Hg.): Deregulierungsmaßnahmen in den USA: Schlußfolgerungen für die Bundesrepublik Deutschland. Gutachten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft, S. 39–82.
- KOTANI, Masamori und Tadayasu IWANAGA (1995): Gendai no ryūtsū seisaku [Gegenwärtige Distributionspolitik]. In: ABE, Shin'ya et al. (Hg.): Ryūtsū kenkyū no gendai to kadai [Stand und Fragen der Distributionsforschung]. Tōkyō: Minerubua Shobō, S. 305–320.
- KUBOMURA, Ryūsuke, Yoshiro TAJIMA und Hiroshi MORI (1982): *Shōgyō seisaku* [Binnenhandelspolitik]. Tōkyō: Chuō Keizaisha.
- Kumon, Shunpei und Henry Rosovsky (Hg.) (1992): *The Political Economy of Japan Bd. 3: Cultural and Social Dynamics*. Stanford: Stanford University Press.
- Kunimasa, Tsunehiro (1985): Seikyō shutten kisei no ugoki [Aktivitäten für Vorschriften hinsichtlich von Geschäftsneueröffnungen von Genossenschaften]. In: *Hanbai kakushin* 7, S. 22–23.
- Kusano, Atsushi (1992): *Daitenhō keizai kisei no kōzō* [Gesetz für großflächige Geschäfte Struktur der Wirtschaftsbeschränkungen]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha.
- MABUCHI, Masaru (1993): Deregulation and Legalization of Financial Reform. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 130–154.
- MAJONE, Giandomenico (Hg.) (1990): Deregulation or Re-regulation. London: Pinters Publishers.
- MARUYAMA, Masatoshi (1992): *Nihon shijō no kyōsō kōzō* [Wettbewerbs-struktur des japanischen Marktes]. Tōkyō: Sōbunsha.
- MCKEAN, Margaret A. (1993): State Strength and the Public Interest. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 72–104.
- MEYER-OHLE, Hendrik (1995): Dynamik im japanischen Einzelhandel: Einführung, Durchsetzung und Fortentwicklung neuer Betriebstypen 1954–1994. Wiesbaden: Gabler Edition Wissenschaft.
- MIMURA, Yumiko (1992a): Nihon no ryūtsū shisutemu no hatten katei to torihiki kankō mondai [Entwicklungsprozeß des japanischen Distributionssystems und Probleme der Handelspraktiken]. In: *Tōkyō Kokusai Daigaku ronsō*, *Shōgakubu hen* 47, S. 1–12.
- MIMURA, Yumiko (1992b): *Gendai Nihon no ryūtsū shisutemu* [Gegenwärtiges japanisches Distributionssystem]. Tōkyō: Yūhikaku.

- MORITZ, Eckehard Fozzy (1992): Konfuzius Japan Technik. Ein alter Hut neu aufgesetzt. In: *Deutsches Museum. Wissenschaftliches Jahrbuch* 1991, S. 131–175.
- Murakami, Yasusuke (1987): The Japanese Model of Political Economy. In: Yamamura, Kozo und Yasuba Yasukichi (Hg.): *The Political Economy of Japan Bd. 1: The Domestic Transformation*. Stanford: Stanford University Press, S. 33–90.
- MURAMATSU, Michio (1993): Pattern Pluralism under Challenge: The Politics in the 1980s. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 50–71.
- MURAMATSU, Michio und Ellis S. KRAUSS (1987): The Conservative Line and the Development of Patterned Pluralism. In: YAMAMURA, Kozo und Yasuba Yasukichi (Hg.): *The Political Economy of Japan Bd. 1: The Domestic Transformation.* Stanford: Stanford University Press, S. 516–554.
- NAKAMURA, Takafusa (1981): *The Postwar Japanese Economy*. Tōkyō: University of Tokyo Press.
- Nihon Keizai Shinbun (Tōkyō): Shūinsen de jimin antei tasū [In Hinblick auf die Sicherung der Mehrheit der LDP bei den Unterhauswahlen], 20.2.1990, S. 2, Morgenausgabe.
- Nihon Keizai Shinbun (Tōkyō): Dō naru keizai un'ei ryūtsū kakushin [Wie wird die Wirtschaftslenkung Revolution in der Distribution], 22.2.1990, S. 5, Morgenausgabe.
- Nihon Keizai Shinbun (Tōkyō): Fukuokashi, shigikai, kisei kanwa ni hanpatsu [Stadtparlament Fukuoka: Aufkommender Widerstand gegenüber der Deregulierung], 19.4.1990, S. 19, Morgenausgabe.
- Nikkei Ryūtsū Shinbun (Tōkyō): Eigyō jikan enchō ya kyūjitsu genshō o suishin [Fortschritte bei der Verlängerung der Öffnungszeiten und bei der Reduzierung der Urlaubstage], 27.5.1995, S. 2.
- *Nikkei Ryūtsū Shinbun* (Tōkyō): *Natsu wa yoru 10-ji made eigyō* [Im Sommer Geschäftsbetrieb bis 22.00 Uhr abends], 6.7.1995, S. 7.
- NKS (Nihon Keizai Shinbunsha) (Hg.) (1990): *Daitenhō ga kieru hi* [Der Tag, an dem das Gesetz für großflächige Geschäfte erlischt]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha.
- NRS (Nikkei Ryūtsū Shinbun) (Hg.) (1991): *Kore kara dō naru shōkankō* [Zur Zukunft der Handelspraktiken]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha.
- OKUNO, Masahiro und GENDAI KEIZAI KENKYŪ GURŪPU (1990): Nihon no seiji keizai shistemu o toinaosu [Hinterfragung des polit-ökonomischen Systems Japans]. In: GENDAI KEIZAI KENKYŪ GURŪPU (Hg.): Nihon no seiji keizai shisutemu [Das polit-ökonomische System Japans]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha, S. 1–23.

- ŌYAMA, Kōsuke (1986): Ōgataten funsō ni okeru tsūsanshō to shōkō kaigisho no "chōsei" kōdō [Regulierungsverhalten des MITI und der Handelskammern im Konflikt um großflächige Geschäfte]. In: NAKANO, Minoru (Hg.): Nihongata seisaku kettei no hen'yō [Veränderung japanischer Politikentscheidungen]. Tōkyō: Tōyō Keizai Shinbunsha, S. 50–78.
- Pauer, Erich (1993): Nachbarschaftsgruppen und Versorgung in den japanischen Städten während des Zweiten Weltkrieges. Marburg: Förderverein "Marburger Japan-Reihe" (Marburger Japan-Reihe; 9).
- RAMSEYER, J. Mark und Frances McCall ROSENBLUTH (1993): *Japan's Political Marketplace*. Cambridge/Mass. und London: Harvard University Press.
- SATŌ, Hajime (1974): *Niĥon no ryūtsū kikō* [Japanische Distributionsstruktur]. Tōkyō: Yūhikaku.
- SC (Sōmuchō) (Hg.) (1995): *Kisei kanwa suishin no genkyō Kisei kanwa hakusho* [Zur Situation des Fortschritts der Deregulierung Weißbuch der Deregulierung]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsukyoku.
- SCC (Shōkō Chūkin Chōsabu) (Hg.) (1993): Daitenhō kaisei no chūshō jimoto sūpā no eikyō [Der Einfluß der Änderung des Gesetzes für großflächige Geschäfte auf kleine und mittelgroße lokale Supermärkte]. In: Shōkō kin'yū 43, 5, S. 26–46.
- SCHAEDE, Ulrike (1995): Positive Regulierung Staat und Unternehmen im japanischen Wirtschaftswachstum. In: FOLJANTY-JOST, Gesine und Anna-Maria Thränhardt (Hg.): *Der schlanke japanische Staat*. Opladen: Leske + Budrich, S. 106–122.
- SCHENK, Hans-Otto (1991): Marktwirtschaftslehre des Handels. Wiesbaden: Gabler.
- Schwartz, Frank (1993): Of Fairy Cloaks and Familiar Talks: The Politics of Consultation. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 217–241.
- SGR (Sezon Gurūpushi Hensan Iinkai) (Hg.) (1991): Sezon no katsudō [Die Aktivitäten von Saison]. Tōkyō: Libro Port.
- SHIRAISHI, Yoshiaki (1991): The Public Retail Market in the Changing Distribution System of Japan. In: *Ryūtsū kagaku daigaku ronshū* 4, 1, S. 13–30.
- SKR (Sangyō Kōzō Shingikai Ryūtsū Bukai) (Hg.) (1969): *Ryūtsū katsudō no shisutemuka ni tsuite* [Über die Systematisierung der Distributions-aktivitäten]. Tōkyō.
- SŌMUCHŌ (Hg.) (1995): Daikibo kouri tenpo ni okeru kourigyō no jigyō katsudō no chōsei ni kan suru hōritsu no un'yō [Anwendung des Gesetzes im Hinblick auf die Regulierung des Einzelhandels in großflächigen Geschäften]. Kisei kanwa ni kan suru chōsa kekka (Gyōsei Kakushin Iinkai irai chōsa) [Untersuchungsergebnisse im Hinblick auf die Deregulierung (Auf-

- tragsuntersuchung der Kommission für die Reform der Verwaltung)]. Tökyö: Sömuchö.
- Sonoe, Yasunori (1993): Structuring Political Bargains: Government Gyōkai, and Markets. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 295–306.
- ST (Sōmuchō Tōkeikyoku) (Hg.) (1993): *Nihon tōkei nenkan* [Statistisches Jahrbuch Japan]. Tōkyō: Nihon Tōkei Kyōkai.
- Suzuki, Ikutarō (1992): Kouri shōgyō chōsei tokubetsu sochi hō no seitei katei [Der Prozeß des Erlasses des Maßnahmengesetzes zur Regulierung der Einzelhandelswirtschaft]. In: *Keizai keiei ronshū* 34, 3, S. 249–284.
- Suzuki, Takeshi (1988): Vergleich der Distributionspolitik Japans und der Bundesrepublik Deutschland. In: *Shōgaku ronshū* 33, 8, S. 829–869.
- Suzuki, Yasuaki (1993): Daitenhō no hensen [Änderung des Gesetzes für großflächige Geschäfte]. In: Nihon Keizai Shinbunsha (Hg.): *Ryūtsū gendaishi* [Gegenwartsgeschichte der Distribution]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha, S. 191–210.
- Takaoka, Mika (1995): Seifu sangyō bijon no kosshi [Struktur der Visionen für die Distributionswirtschaft der Regierung]. In: Suzuki, Yasuaki, Takashi Sekine und Toshiyuki Yahagi (Hg.): *Materiaru ryūtsū sangyō* [Materialien zur Distributionswirtschaft]. Tōkyō: Yūhikaku, S. 156.
- Tamura, Masanori (1977): Ōgata tenpo kisei o meguru seiji ryoku gaku [Diskussion der politischen Kräfte im Umfeld der Regulierung für großflächige Geschäfte]. In: *Kikan chūō kōron keiei mondai*, Herbstausgabe, S. 388–402.
- Tamura, Masanori (1984): Ryūtsū shisutemuron [Distribution und Systemtheorie]. In: Tamura, Masanori und Takemasa Ishihara (Hg.): *Nihon ryūtsū kenkyū no tenbō* [Zukunft der japanischen Distributionsforschung]. Tōkyō: Chikura Shobō, S. 1–49.
- Tamura, Masanori und Takemasa Ishihara (Hg.) (1984): Nihon ryūtsū kenkyū no tenbō [Zukunft der japanischen Distributionsforschung]. Tōkyō: Chikura Shobō.
- Tatebayashi, Masahiko (1991a): Kouri ryūtsū seisaku no keisei katei (I) [Gestaltungsprozeß japanischer Politik für die Distribution und den Einzelhandel (I)]. In: *Hōgaku ronsō* 130, 3, S. 61–82.
- Tatebayashi, Masahiko (1991b): Kouri ryūtsū seisaku no keisei katei (II) [Gestaltungsprozeß japanischer Politik für die Distribution und den Einzelhandel (II)]. In: *Hōgaku ronsō* 130, 5, S. 75–101.
- TCB (Tsūshō Sangyō Daijin Kanbō Tōkei Chōsabu) (Hg.) (1993): *Heisei 3-nen shōgyō tōkei hyō, gyōtai betsu tōkeihen* [Handelsstatistik 1991, Betriebstypenstatistik]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.

- TIETZ, Bruno (1993): Binnenhandelspolitik. München: Vahlen.
- TRK (Tōkyō Shōkō Kaigisho Ryūtsū Iinkai) (Hg.) (1991): Atarashii kyōsō kankyō shita ni okeru cluūshō kourigyō no kasseika o motomete [Forderung nach einer Aktivierung des kleinen und mittleren Einzelhandels in einer neuen Wettbewerbsumwelt]. Tōkyō: Tōkyō Shōkō Kaigisho.
- TSC (Tsūshō Sangyōshō Sangyō Seisaku Kyoku/Chūshō Kigyōchō) (Hg.) (1984): *80 nendai no ryūtsū sangyō bijon* [Vision der Distributionsindustrie der 1980er Jahre]. Tōkyō: Tsūshō Sangyō Chōsakai.
- TSC (Tsūshō Sangyōshō Sangyō Seisaku Kyoku/Chūshō Kigyōchō) (Hg.) (1995): 21 Seiki ni muketa ryūtsū bijon [Vision for the Distribution System toward the 21st century]. Tōkyō: Tsūshō Sangyō Chōsakai.
- TSK (Tsūshō Sangyōshō Kigyō Kyoku) (Hg.) (1968): Sangyō Kōzō Shingikai, Ryūtsū Bukai Chūkan Hokokushū [Zusammenstellung der Zwischenberichte des Beirates für Industriestruktur, Abteilung Distribution]. Tōkyō. o. V.
- TSK (Tsūshō Sangyōshō Kigyō Kyoku) (Hg.) (1971): 70 nendai ni okeru ryūtsū Sangyō Kōzō Shingikai dai 9 kai chūkan tōshin [Distribution in den 1970er Jahren 9. Zwischenbericht des Beirates für Industriestruktur]. Tōkyō: Ōkurashō Insatsu Kyoku.
- TSS (Tsūshō Sangyōshō) (Hg.) (1980): *Shōkō seisakushi, dai 7 kan: Kokunai shōgyō* [Geschichte der Handels- und Industriepolitik, Bd. 7: Binnenhandel]. Tōkyō: Tsūshō Sangyō Kenkyūsha.
- TSS (Tsūshō Sangyōshō Shōseika) (Hg.) (1989): 90 nendai no ryūtsū bijon [Vision der Distribution der 1990er Jahre]. Tōkyō: Tsūshō Sangyō Chōsakai.
- TSS (Tsūshō Sangyōshō Tsūshō Sangyō Seisakushi Hensan Iinkai) (Hg.) (1994): *Tsūshō sangyō seisakushi* [Geschichte der Handels- und Industrie-politik], Bd. 1. Tōkyō: Tsūshō Sangyō Chōsakai.
- Tsutsumi, Seiji (1985): *Henkaku no tōshito* [Perspektiven der Reform]. Tōkyō: Libro Port.
- UCHINO, Tatsurō (1983): *Japan's Postwar Economy*. Tōkyō, New York und San Francisco: Kōdansha International.
- UEKUSA, Masu und Sane SASAKI (1990): Ryūtsūgyō ni okeru kōteki kisei [Öffentliche Regulierung in der Distributionswirtschaft]. In: MIWA, Yoshiro und Kiyohiko NISHIMURA (Hg.): Nihon no ryūtsū [Distribution in Japan]. Tōkyō: Tōkyō Daigaku Shuppankai, S. 131–157.
- UPHAM, Frank (1993): Privatizing Regulation: The Implementation of the Large-Scale Retail Store Law. In: Allinson, Gary D. und Yasunori Sonoe (Hg.): *Political Dynamics in Contemporary Japan*. Ithaca und London: Cornell University Press, S. 264–294.
- YAHAGI, Toshiyuki (1993): Ryūtsū chaneru no hendō [Die Veränderungen der Distributionskanäle]. In: Nihon Keizai Shinbunsha (Hg.): *Ryūtsū*

- *gendaishi* [Gegenwartsgeschichte der Distribution]. Tōkyō: Nihon Keizai Shinbunsha, S. 119--149.
- YAMAMURA, Kozo und Yasuba YASUKICHI (1987): *The Political Economy of Japan Bd. 1: The Domestic Transformation*. Stanford: Stanford University Press.
- Yasuda, Yoshiaki (1994): Ryūtsū seisaku no riron to gendai [Theorie und Gegenwart der Distributionspolitik]. In: Yasuda, Yoshiaki und Yoshida Katō (Hg.): *Gendai ryūtsūron nyūmon* [Einführung in gegenwärtige Distributionsfragen]. Tōkyō: Yūhikaku, S. 194–212.
- YOSHINO, M. Y. (1971): *The Japanese Marketing System*. Cambridge/Mass. und London: MIT Press.