

JAPANS AGRARIMPORT – EIN ÜBERBLICK

Hanns Günther Hilpert

Abstract: No other country imports such high quantities of food, beverages and tobacco as Japan. No other developed country has such a low self-sufficiency ratio for food (41%). Despite this, Japan is frequently criticized for its supposedly closed agrarian markets. The issue of Japanese agrarian imports is a source of much controversy between Japan and its trading partners. This paper describes and analyzes the main factors that influence Japan's agrarian imports. They are as follows: first, the comparative disadvantage of Japan in agricultural production; second, the remaining trade barriers and the future possibilities for further import liberalization; third, the system of wholesale and retail distribution of food in Japan; and fourth, Japanese consumer behavior. I argue that the driving forces of the increase in food imports are the current import liberalization process, the gradual deregulation of the retail sector, the continuous cost cutting strategies of the Japanese food industry, and the changing patterns of food consumption in Japan.

1. AGRARIMPORTE IN JAPAN – KONTROVERS

Es ist weithin bekannt, daß die wesentlichen Beiträge zum wirtschaftlichen Wachstum Japans in der Nachkriegszeit von dem verarbeitenden Gewerbe und dem Dienstleistungssektor erbracht wurden. Landwirtschaftliche Produktion hingegen ist in Japan infolge der Ungunst der Natur mühsam und kostspielig. Gerade 13,2% des Bodens wurden im Jahre 1996 landwirtschaftlich genutzt, bei weiter abnehmender Tendenz. Der Anteil der in Land- und Forstwirtschaft und Fischerei Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigtenzahl ist mit 5,3 % im Jahre 1998 gering und weiter abnehmend. Sowohl die Landpreise als auch die Arbeitskosten sind in Japan im internationalen Vergleich hoch. Ausländische Saisonarbeiter spielen in der japanischen Landwirtschaft nur eine untergeordnete Rolle. Offensichtlich liegen die komparativen Vorteile Japans explizit nicht im Agrar- und Nahrungsmittelbereich, sieht man einmal von einigen wenigen durch landesspezifische Konsumentenpräferenzen bedingten Spezialisierungen ab. So betrug der Anteil der Landwirtschaft am Bruttoinlandsprodukt Japans 1997 gerade 1,7%, der Anteil der Lebensmittelindustrie belief sich immerhin auf 2,7% (STK 1999: 17, 84, 147).

Es kann deshalb nicht überraschen, daß der japanische Außenhandel mit Agrargütern und Nahrungsmitteln alljährlich hohe (und wachsende) Defizite aufweist. Mit einem Handelsvolumen von 44,5 Mrd. USD impor-

tierte Japan 1998 mehr Nahrungs- und Genußmittel als jedes andere Land der Welt (OECD 1999). Kein anderes Industrieland weist einen so geringen landwirtschaftlichen Selbstversorgungsgrad auf wie Japan (1997: 41% auf Kalorienbasis) (STK 1999: 219). Positiv gewendet: Nirgendwo sonst ist der Importanteil am gesamten inländischen Nahrungsmittelkonsum so hoch wie in Japan.

Oberflächlich betrachtet gibt der japanische Agrarimportmarkt in einer Gesamtschau ein Bild beeindruckender Größe und Offenheit. Dennoch wird Japan wegen verschlossener Agrarmärkte heftig von seinen Handelspartnern kritisiert. Angesichts der komparativen Nachteile Japans in der Agrarproduktion und des hohen Niveaus der inländischen Nachfrage nach Nahrungs- und Genußmitteln kann dem japanischen Agrarimportmarkt ein noch weit höheres Potential zugemessen werden. Deshalb lautet der in der internationalen Handelspolitik gegenüber Japan immer wieder erhobene Vorwurf, daß das existierende Importpotential aufgrund der hohen Außenzölle und verschiedener nicht-tarifärer Marktzugangsbarrieren, wie beispielsweise den restriktiven Hygienevorschriften und dem mehrstufigen (und ineffizienten) Distributionssystem, nicht voll ausgeschöpft werden könne. Das offensichtliche wirtschaftspolitische Motiv dieser Außenprotektion sei der Schutz der einheimischen Agrarproduzenten.

Vor dem Hintergrund dieses kontroversen Spannungsverhältnisses zwischen einem großen und aufnahmefähigen Agrar-Importmarkt auf der einen Seite und den vermuteten Importbarrieren auf der anderen Seite gibt der vorliegende Beitrag einen analytischen Überblick über den japanischen Agrarimport, welcher als Import von Nahrungs- und Genußmitteln für den menschlichen Verzehr verstanden wird. Da der japanische Agrarimport nach Produkten und Produktgruppen differenziert zu beurteilen ist, erfolgt zunächst eine kurze statistische Darstellung der Importvolumen und -strukturen (Kapitel 2). Der Fokus der dann folgenden Ausführungen ist die Analyse der Entwicklungsdynamik des Agrarimports in den drei zurückliegenden Dekaden (Kapitel 3). Orientiert an der Wertschöpfungskette des Nahrungs- und Genußmittelsektors werden dabei explizit als Bestimmungsfaktoren (des Agrarimports) identifiziert: erstens der Grad der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Nahrungs- und Genußmittelerzeugung in Japan, zweitens die staatliche Einflußnahme auf den Import, drittens der Binnenhandel und viertens die Nachfrage des japanischen Inlandsmarktes sowie der Wandel im Verbraucherverhalten. Ziel der Deskription und Analyse dieser wesentlichen Bestimmungsfaktoren ist das Aufzeigen von Entwicklungslinien, Triebkräften und Barrieren des japanischen Agrarimports.

2. VOLUMEN UND STRUKTUR DES JAPANISCHEN AGRARIMPORTS

2.1. Überblick

Der japanische Agrarimport belief sich nach OECD-Außenhandelsstatistiken im Berichtsjahr 1998 auf einen Wert von 44,5 Mrd. USD, was für dieses Jahr einem Anteil von knapp 16% an dem gesamten Import Japans entsprach (OECD 1999: 392–426). Der genannte Wert umfaßt die Einfuhr von Gütern der Warengruppe 0 (Nahrungsmittel), der Warengruppe 1 (Genußmittel), der Warengruppe 2 (Ölsaaten und ölhaltige Früchte) und der Warengruppe 4 (Tierische und pflanzliche Öle und Fette) entsprechend der „Standard Industrial Trade Classification“ (SITC), der international üblichen Klassifizierung des Warenverkehrs. Nicht einbezogen in diese Abgrenzung der Agrarimporte sind die sonstigen, nicht für den Verzehr geeigneten agrarischen Rohstoffe wie Tierhäute und Felle, Kautschuk, Holz, Kork, organische Dünger, Zuchtperlen, pflanzliche und tierische Textilfasern. Die so definierten Agrarimporte Japans haben auf Dollarbasis nominal seit 1990 um etwa ein Drittel zugenommen, seit 1980 haben sie sich fast verdreifacht, seit 1970 sind sie gar um den Faktor 14 gewachsen.

Seit Mitte der 90er Jahre stagniert der Agrarimport Japans allerdings, auf Volumenbasis leicht, auf (US-Dollar-)Wertbasis deutlich. In den Jahren 1997 und 1998 war der Agrarimport Japans – parallel zur Entwicklung der gesamten Importe – sogar rückläufig. Dieser Rückgang der japanischen Agrarimporte über zwei Jahre in Folge läßt sich weitestgehend auf die infolge der konjunkturellen Rezession schwache Binnennachfrage Japans sowie auf die bis Ende 1998 anhaltende temporäre Schwäche des Yen zurückführen. Die Agrarimporte Japans werden überwiegend in US-Dollar fakturiert, so daß eine Abwertung des Yen einen Importrückgang, eine Aufwertung einen Importanstieg zur Folge hat.

Insgesamt verlief die Entwicklung des japanischen Agrarimports in den vergangenen drei Dekaden weitgehend parallel zu der Expansion der gesamten Importe Japans. Phasen der Importdynamik, teilweise bedingt durch Yen-Aufwertungen, beispielsweise die Zeiträume 1972 bis 1974, 1977 bis 1981, 1985 bis 1990 und 1992 bis 1995, wechselten ab mit Phasen der ausgesprochenen Importschwäche. Diese Volatilität in der Entwicklung der Agrarimporte wird bei der Betrachtung auf Yen-Basis etwas geglättet.

Angesichts des abnehmenden Stellenwerts des Agrarhandels im Welt-handel ist der langfristig stabile und vergleichsweise hohe Anteil der Agrargüter an den Gesamtimporten Japans auffällig. Im Jahre 1998 belief sich dieser Anteil auf 15,9%. Demgegenüber hat sich in den zurückliegenden Dekaden der Anteil der Rohstoffe und mineralischen Brennstoffe

(SITC-Warengruppen 2–3) an den Gesamtimporten Japans rückläufig entwickelt, und der relative Anteil der Güter des verarbeitenden Gewerbes (SITC-Warengruppen 5–9) hat deutlich zugenommen. Mit Japan vergleichbare Industrieländer in Westeuropa und Nordamerika weisen sowohl eine im Zeitablauf sinkende Agrarimportquote auf als auch niedrigere relative Werte für das aktuelle Jahr 1997 oder 1998. So belief sich der Anteil der Agrarimporte im Falle der USA auf 4,8% (1997), Frankreichs auf 9,7% (1998), Deutschlands auf 8,5% (1998), Großbritanniens auf 9,8% (1997) und Italiens auf 11,3% (1997). In den zuletzt genannten Ländern ist der entsprechende Anteil seit 1970 um 5–14 Prozentpunkte gefallen, in Japan im gleichen Zeitraum dagegen nur um einen Prozentpunkt. Angesichts dieser Strukturveränderungen im Welthandel hat der Anteil Japans am Weltagrarimport in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zugenommen. Seit 1993 ist Japan vor der Bundesrepublik Deutschland der Welt größter Agrarimporteur. Im Jahre 1997 entfielen auf Japan 13,4% des OECD-Agrarimports. 1980 hatte dieser Anteil noch 11,5%, 1970 noch 9,1% betragen.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht überraschend, daß Japan im Agrarhandel einen wachsenden Importüberschuß erzielt. Letzterer ist von 2,5 Mrd. USD im Jahre 1970, auf 16,3 Mrd. USD im Jahre 1985 und auf 42,5 Mrd. USD im Jahre 1998 angestiegen. Da die japanische Agrarwirtschaft selbst nur über wenige exportfähige Produkte verfügt, beispielsweise Surimizubereitungen von Fisch und Meeresfrüchten, Fischkonserven, Sojabohnenprodukte und einige wenige Obstsorten (Mandarinen, Nashi und die Kaki-Frucht), dürfte dieses strukturelle Agrarhandelsdefizit auch in Zukunft Bestand haben, wahrscheinlich wird es weiter anwachsen.

2.2. Sektorale und regionale Struktur.

Tabelle 1 und Tabelle 2 geben auf der Grundlage der OECD-Außenhandelsstatistiken einen Überblick über die sektorale und die regionale Struktur des japanischen Agrarimports. Die wichtigste agrarische Bezugsquelle Japans ist traditionell die USA, der weltweit größte Exporteur von Nahrungs- und Genußmitteln. Es folgen die Länder China, Australien, Thailand, Kanada, Südkorea, Frankreich, Indonesien, Brasilien und Chile. Auffällig ist, daß in den vergangenen dreißig Jahren die Lieferländer Asiens und Europas relativ stärker am Wachstum des japanischen Agrarimports partizipieren konnten als etwa die großen Erzeugerländer in Nord- und Südamerika und in Ozeanien. Zugrunde liegt ein Strukturwandel: Während der Anteil der agrarischen Rohstoffe und der unverarbeiteten Nahrungs- und Genußmittel zurückging, ist der Anteil der verarbeiteten und

Regionen und Länder	1970		1980		1990		1995		1998	
	Mill. USD	%								
Nordamerika	1.415	44,3	7.780	46,2	13.822	41,5	19.991	37,2	15.452	34,7
– USA	1.195	37,4	6.562	38,9	11.581	34,8	17.266	32,2	13.765	30,9
– Kanada	220	6,9	1.218	7,2	2.241	6,7	2.725	5,1	1.687	3,8
– Australien	247	7,7	1.546	9,2	2.021	6,1	3.226	6,0	2.786	6,3
– Neuseeland	57	1,8	243	1,4	662	2,0	915	1,7	770	1,7
OECD-Europa*	150	4,7	1.186	7,0	3.848	11,5	5.610	10,4	5.198	11,7
– Frankreich	22	0,7	163	1,0	973	2,9	1.225	2,3	1.393	3,1
– Dänemark	4	0,1	149	0,9	653	2,0	1.046	1,9	697	1,6
– Großbritannien	31	1,0	266	1,6	627	1,9	602	1,1	493	1,1
– Norwegen	5	0,2	44	0,3	230	0,7	460	0,9	472	1,1
– Italien	4	0,1	28	0,2	138	0,4	250	0,5	511	1,1
– Deutschland	16	0,5	114	0,7	266	0,8	416	0,8	365	0,8
– Niederlande	25	0,8	87	0,5	229	0,7	394	0,7	309	0,7
Mittel- und Südamerika	489	15,3	1.137	6,7	2.125	6,4	3.749	7,0	3.614	8,1
– Brasilien	70	2,2	303	1,8	667	2,0	1.082	2,0	967	2,2
– Chile	0	0,0	58	0,3	281	0,8	916	1,7	926	2,1
– Argentinien	131	4,1	93	0,6	239	0,7	272	0,5	476	1,1
Asien	424	13,3	3.903	23,2	10.020	30,1	17.570	32,7	13.623	30,6
– China	111	3,5	480	2,8	2.115	6,3	4.834	9,0	4.678	10,5
– Thailand	84	2,6	347	2,1	1.531	4,6	2.795	5,2	2.074	4,7
– Südkorea	42	1,3	586	3,5	1.380	4,1	1.743	3,2	1.652	3,7
– Indonesien	46	1,4	405	2,4	775	2,3	1.563	2,9	1.271	2,9
– Philippinen	43	1,3	553	3,3	700	2,1	787	1,5	650	1,5
– Taiwan	114	3,6	828	4,9	2.168	6,5	3.206	6,0	866	1,9
– Indien	38	1,2	261	1,5	377	1,1	720	1,3	765	1,7
Afrika	97	3,0	833	4,9	979	2,9	1.201	2,2	1.064	2,4
Welt insgesamt	3.194	100,0	16.849	100,0	33.325	100,0	53.696	100,0	44.506	100,0

Tab. 1: Der Import von Nahrungs- und Genußmitteln nach Japan 1970 bis 1998 nach Herkunftsregionen und -ländern in Mill. USD und in %

Anm.: * OECD-Europa ab 1995 einschließlich Polen, Tschechien und Ungarn.

Quelle: OECD 1999: 392–426, sowie laufende Jahrgänge OECD Foreign Trade by Commodities.

zubereiteten Nahrungsmittel und der Fertigprodukte am japanischen Agrarimport kontinuierlich angestiegen. Profitiert haben von diesem Strukturwandel industrielle Anbieter von „Food“-Markenartikeln aus

Produktgruppen	1970		1980		1990		1995		1998	
	Mill. USD	%								
– Lebende Tiere	16	0,5	55	0,3	190	0,6	270	0,5	179	0,4
– Fleisch	145	4,5	1.523	9,0	3.743	11,0	9.654	17,9	6.759	15,2
– Milch und Milchzeugnisse, Vogeleier	49	1,5	262	1,6	571	1,7	922	1,7	893	2,0
– Fisch und Meeresprodukte	262	8,2	3.026	18,0	10.507	30,9	17.381	32,2	12.575	28,3
– Getreide und Mülle-reierzeugnisse	1.049	32,8	4.426	26,3	4.556	13,4	5.099	9,5	4.727	10,6
– Obst und Gemüse	309	9,7	1.387	8,2	3.772	11,1	6.398	11,9	5.675	12,8
– Zucker und Zuckerwaren	346	10,8	1.424	8,5	766	2,3	883	1,6	632	1,4
– Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze	153	4,8	1.076	6,4	1.254	3,7	2.097	3,9	2.017	4,5
– Tierfutter	136	4,3	586	3,5	1.287	3,8	2.209	4,1	2.046	4,6
– Sonst. Nahrungsmittel	16	0,5	189	1,1	305	0,9	949	1,8	1.003	2,3
Nahrungsmittel insg.	2.483	77,7	13.954	82,8	28.221	83,0	45.861	85,0	36.503	82,0
– Getränke	17	0,5	348	2,1	1.831	5,4	2.272	4,2	2.420	5,4
– Tabak	74	2,3	364	2,2	1.493	4,4	2.756	5,1	2.438	5,5
– Ölsaaten und ölhaltige Früchte	542	17,0	1.880	11,2	2.087	6,1	2.297	4,3	2.385	5,4
– Tierische und pflanzl. Öle und Fette	78	2,4	303	1,8	364	1,1	762	1,4	759	1,7
Agrarimporte insg.	3.194	100,0	16.849	100,0	33.995	100,0	53.949	100,0	44.506	100,0
Anteil am gesamten Import Japans in %	n.a.	16,9	n.a.	12,0	n.a.	14,7	n.a.	16,0	n.a.	15,9
Anteil am gesamten OECD-Agrarimport in %*	n.a.	9,1	n.a.	11,5	n.a.	14,1	n.a.	16,6	n.a.	n.a.

Tab. 2: Der Import von Nahrungs- und Genußmitteln nach Japan von 1970 bis 1998 nach Produktgruppen in Mill. USD

Anm.: * OECD ab 1980 einschl. Australiens und Neuseelands, ab 1995 einschließlich Koreas, Mexikos, Polens, Tschechiens und Ungarns.

Quelle: OECD (1999: 392–426, sowie laufende Jahrgänge OECD Foreign Trade by Commodities).

den westlichen Industrieländern. So konnte die Lieferregion Europa Marktanteile gewinnen und die USA Marktanteilsverluste kompensieren. Andererseits verlagerte aber auch die japanische Nahrungs- und Genußmittelindustrie aus Kostengründen den Verarbeitungsprozeß zunehmend ins Ausland. Da die Schwellenländer Ost- und Südostasiens aufgrund günstiger Fertigungskosten und der geographischen und ökonomischen

Japans Agrarimport – ein Überblick

Produkt *	in Mill. USD	90/97 in %	Wichtigste Lieferländer und Importanteile
Fische u. Meeresprodukte	15.352	46,1	China (14,8%), USA (10,6%), Thailand (7,4%)
– Garnelen, Krevetten	3.267	15,3	Indonesien (22,8%), Indien (18,9%), Thailand (10,7%)
– Thunfisch	1.764	17,7	Taiwan (25,5%), Südkorea (15,9%), Indonesien (10,2%)
– Aale	1.144	625,7	China (78,9%), Taiwan (18,7%), Malaysia (2,0%)
– Krabben	1.019	61,1	Rußland (54,5%), Kanada (16,3%), USA (10,3%)
– Lachs, Forellen	995	3,5	Chile (36,4%), USA (26,1%), Norwegen (19,2%)
– Fischrogen	994	46,8	Rußland (54,5%), Kanada (16,3%), USA (10,3%)
– Kraken und Tintenfische	969	28,0	Marokko (27,8%), Thailand (18,8%), Mauretanien (13,2%)
– Kabeljau	445	36,2	USA (88,6%), Rußland (8,7%), Südkorea (1,0%)
– Fischmehl	296	239,4	Chile (50,7%), Peru (27,5%), Ecuador (5,4%)
– Muscheln und Austern	278	11,7	Südkorea (39,1%), China (36,0%), Nordkorea (12,2%)
– Makrelen	277	218,2	Norwegen (88,8%), Dänemark (4,0%), Großbrit. (1,9%)
– Seeigel	224	62,3	USA (53,9%), Chile (17,5%), Südkorea (10,2%)
– Seetang und Algen	133	180,7	Südkorea (57,5%), China (41,8%)
– Fischkonserven	130	90,6	Thailand (36,7%), Australien (22,6%), Indonesien (19,7%)
Fleisch	7.839	56,4	USA (40,0%), Australien (14,1%), Dänemark (9,6%)
– Schweinefleisch	2.754	64,2	USA (28,8%), Dänemark (26,5%), Kanada (10,6%)
– Rindfleisch	3.049	61,8	USA (62,8%), Australien (32,8%)
– Hähnchen	972	75,7	China (43,1%), Thailand (21,2%), Brasilien (19,7%)
– Fleischprodukte	623	268,3	USA (34,6%), Thailand (23,9%), China (21,9%)
Getreide	6.040	31,8	USA (61,6%), Australien (11,2%), Kanada (9,8%)
– Mais	2.451	45,9	USA (94,8%), Argentinien (2,1%), Südafrika (2,0%)
– Weizen	1.366	35,7	USA (51,2%), Kanada (27,9%), Australien (20,8%)
– Getreideerzeugnisse	690	–	USA (13,6%), Australien (12,3%), Singapur (12,1%)
– Reis	330	–	USA (51,3%), Australien (21,6%), Thailand (19,3%)
Obst	2.374	6,7	USA (38,6%), Philippinen (15,8%), China (9,0%)
– Zitrusfrüchte	563	33,7	USA (81,2%), Südafrika (5,0%)
– Bananen	438	5,9	Philippinen (67,6%), Ecuador (21,7%), Taiwan (8,7%)
– Konserven	226	67,5	China (27,2%), Thailand (16,1%), Südafrika (12,3%)
– Fruchtsäfte	389	52,9	USA (35,8%), Brasilien (25,3%), Australien (5,8%)
Nüsse	450	32,1	China (39,0%), USA (31,6%), Südkorea (16,4%)
Gemüse	2.903	73,8	China (44,7%), USA (24,2%), Thailand (4,4%)
– Frisches Gemüse	827	137,8	China (30,7%), USA (24,7%), Neuseeland (9,7%)
– Gemüse gefroren	729	77,5	USA (41,2%), China (30,2%), Taiwan (7,3%)
– Gemüse eingelegt	202	-14,5	China (84,3%), Thailand (9,8%), Vietnam (1,9%)
– Gemüse verarbeitet	636	287,6	China (44,9%), USA (21,8%), Korea (6,3%)

Produkt *	in Mill. USD	90/97 in %	Wichtigste Lieferländer und Importanteile
Milch und Milchprodukte	886	76,5	Australien (25,1%), Neuseeland (21,2%), USA (16,0%)
– Milchpulver	140	96,3	Neuseeland (30,1%), Ukraine (16,1%), Australien (15,5%)
– Käse und Quark	525	78,4	Australien (33,1%), Neuseeland (25,2%), Dänemark (9,3%)
Rohzucker	503	-2,5	Australien (38,4%), Thailand (38,2%), Kuba (12,9%)
Kaffee	1.162	122,7	Brasilien (24,5%), Kolumbien (23,3%), Indonesien (11,4%)
Kakao	491	82,2	Ghana (12,6%), Singapur (11,9%), USA (11,3)
Tee	197	172,2	China (44,9%), Sri Lanka (16,2%), Indien (12,4%)
Sojabohnen	1.759	39,8	USA (75,7%), Brasilien (10,6%), Paraguay (5,7%)
Raps	727	30,4	Kanada (86,5%), Australien (12,4%)
Wein	653	57,4	Frankreich (57,3%), Italien (12,8%), Deutschland (8,8%)
Whiskey	356	-37,2	Großbritannien (76,5%), USA (20,1%), Kanada (2,4%)
Cognak, Branntwein	375	-24,7	Frankreich (97,7%), USA (1,0%)
Tabak	2.492	67,4	USA (85,8%), Brasilien (3,4%)

Tab. 3: **Importwert und Lieferländer ausgewählter Agrarimportprodukte Japans im Jahre 1997**

Anm.: * Commodity Classification for Foreign Trade Statistics (CCFTS).

Quelle: Zusammenstellung nach NBS 1998; Tabak nach OECD (1999: 406).

Nähe zu Japan in der lohnintensiven gewerblichen Produktion Standortvorteile besitzen, konnten diese Länder auch ihre Marktanteile im Agrarimport nach Japan steigern. Beispiele für erfolgreiche asiatische Produkte auf dem japanischen Importmarkt sind Fischkonserven und Zubereitungen von Aalen, Garnelen und Geflügel (NBS 2000: 7–8).

Dieser Strukturwandel zeigt an, daß auch in der sektoralen Struktur des Agrarimports erhebliche Veränderungen stattgefunden haben. Während seit 1970 die Produktgruppen Fleisch, Fisch und Meeresprodukte erhebliche Anteilsgewinne verzeichnen konnten und auch der Import von alkoholischen Getränken und von Tabak anteilmäßig zunahm, ist der Import von Getreide, Getreideprodukten und von Zucker relativ zurückgegangen. Mit einem Importanteil von insgesamt 43,5% bildet tierisches Eiweiß (Fleisch, Fisch und Meeresfrüchte) Ende der 90er Jahre den eindeutigen sektoralen Schwerpunkt im Agrarimport Japans. Es folgen die Produktgruppen Obst und Gemüse (12,8%), Getreide und Müllereiprodukte (10,6%), Tabak (5,5%), Getränke (5,4%), Ölsaaten (5,4%), Tierfutter (4,6%) und Kaffee, Tee, Kakao und Gewürze (4,5%). Eine detaillierte Darstellung auf Produktebene gibt Tabelle 3. Sie zeigt auf der Grundlage der JETRO-Außenhandelsstatistiken für die wichtigsten Importprodukte den aktuel-

len Einfuhrwert (1997), die Entwicklung in den 90er Jahren und die Importanteile der wichtigsten Lieferländer

3. BESTIMMUNGSFAKTOREN DES JAPANISCHEN AGRARIMPORTS

3.1. Komparative Nachteile

Das konstant hohe Volumen der Nahrungs- und Genußmittelimporte Japans hat eine einfache Ursache: die komparativen Nachteile Japans in der landwirtschaftlichen Produktion sowie die natürlich begrenzte Produktionskapazität.

Es mangelt in Japan an großen Anbauflächen, die potentiell für eine intensive agrarische Nutzung nutzbar wären und folglich international wettbewerbsfähig sein könnten. Die aufgrund der gebirgigen Oberflächenstruktur ausgeprägte Kleinkammerung des Landes macht landwirtschaftliche Produktion in aller Regel mühsam, kostspielig und notwendig arbeitsintensiv. Der Einsatz von Maschinen in der pflanzlichen Agrarproduktion ist schwierig. Die Beschäftigung von ausländischen Saisonarbeitern ist aufgrund der restriktiven Arbeitsgesetzgebung kaum möglich. Die wenigen für landwirtschaftliche Nutzung gut geeigneten Küstenebenen Japans sind zudem der bevorzugte Standort der Wohnbevölkerung und der Industrie, weshalb die agrarische Nutzung dort immer weiter abnimmt. Erschwerend für landwirtschaftliche Produktion in Japan sind zudem die sporadisch auftretenden Schockwirkungen durch nicht vorhersehbare Naturkatastrophen, wie Erdbeben, Vulkanausbrüche, Flutwellen und Taifune (Flüchter 1986: 35–42).

Die Kostennachteile Japans in der landwirtschaftlichen Produktion beruhen indes nicht alleine auf der offensichtlich ungünstigen Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, sondern eben auch auf „menschlich verursachten“ Produktivitätsrückständen. Derzeit existieren in Japan vergleichsweise wenige leistungsfähige landwirtschaftliche Groß- und Mittelbetriebe. Fast 60% der Höfe außerhalb von Hokkaido hatten 1998 eine Anbaufläche von weniger als einem Hektar Land, gar 85% der Höfe weniger als zwei Hektar (STK 1999: 219). Infolge dieser kleinen Betriebsgrößen, aber auch aufgrund regulierungsbedingter fehlerhafter Anreiz- und Sanktionsmechanismen sind die Erwerbchancen in der Landwirtschaft Japans gering, so daß im Jahre 1998 1,7 Mill. der ca. 2,5 Mill. Bauern Japans Landwirtschaft nur noch im Nebenerwerb betrieben, weitere ca. 382.000 Bauern lediglich als Zuerwerb. Fast zwei Drittel der in der Landwirtschaft Beschäftigten waren im gleichen Jahr (1998) älter als 60 Jahre, mehr als 56% der Beschäftigten waren Frauen (STK 1999: 221). Die geringen Er-

werbschancen sind wohl mithin dafür verantwortlich, daß die Investitionen der japanischen Landwirtschaft in den materiellen Kapitalstock sowie in die Aus- und Weiterbildung des Humankapitals in den vergangenen Jahren unzureichend blieben. Gleichzeitig wurde der vorhandene Kapitalstock nur ineffizient genutzt (OECD 1995: 32). Es kann daher nicht verwundern, daß in den gegebenen Agrarstrukturen Effizienzverbesserungen nur zögerlich umgesetzt wurden und die unternehmerische Initiative gering blieb. Die Produktivitätsfortschritte in der japanischen Landwirtschaft fielen folglich in den 70er und 80er Jahren geringer aus als in anderen Industrieländern (OECD 1995: 33), während im gleichen Zeitraum die Produktivitätsfortschritte Japans in der Industrie – also dem Bereich, in dem Japan seine komparativen Vorteile ausspielen konnte – wie per saldo auch gesamtwirtschaftlich deutlich höher als in Europa und Nordamerika waren.

Vor dem Hintergrund komparativer Nachteile Japans in der landwirtschaftlichen Produktion war und ist die Entwicklung des Yen-Wechselkurses ein ganz wesentlicher Einflußfaktor auf die jeweils aktuelle Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Landwirtschaft und der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Seitdem infolge des Zusammenbruchs des Bretton-Woods-Systems zu Anfang der 70er Jahre die (bis 1971) bei 360 JPY/USD liegende Parität aufgegeben werden mußte, wertet der JPY bei insgesamt hoher Volatilität gegenüber dem USD, aber auch gegenüber anderen Währungen ständig auf. Am Jahresende 1980 notierte der USD auf den internationalen Devisenmärkten bereits bei 203 JPY, Ende 1990 bei 135 JPY (STK 1999: 426) und Ende 1999 bei 105 JPY. Aufgrund dieser langfristigen Aufwertung des JPY verschlechterte sich *à la longue* die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des japanischen Güterangebotes, die des Importangebotes verbesserte sich entsprechend. Gleichwohl ereigneten sich temporäre Phasen der ausgeprägten Yen-Schwäche, die einen gegenläufigen Effekt zeitigten, allerdings bislang nur vorübergehend. Während in den zurückliegenden Dekaden die gewerbliche Wirtschaft, einschließlich der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, zumeist in der Lage war, die Yen-Aufwertungen über Produktivitätsverbesserungen auszugleichen, fiel die Landwirtschaft im internationalen Wettbewerb immer weiter zurück. Nahrungs- und Genußmittelimporte konnten zunehmend das japanische Angebot verdrängen, so daß trotz der räumlichen Nähe zu den Konsumenten der Anteil der heimischen Agrarproduktion am inländischen Verbrauch Japans laufend abnimmt.

3.2. Lebensmittelkonsum in Japan

Agrarimporte bedingen eine entsprechende Nachfrage des Einfuhrlandes nach Nahrungs- und Genußmitteln. Deshalb determiniert die Nachfrage der japanischen Endverbraucher nach ausländischen Lebensmitteln das Volumen und die Struktur des Agrarimports Japans. Da der Agrarimport über den Binnenhandel oder eine zwischengeschaltete Verarbeitungsstufe letztlich immer für den privaten Verbrauch bestimmt ist, sind die Präferenzen und die Ausgaben der privaten Haushalte für Lebensmittel die entscheidende Größe. Das Interesse richtet sich demzufolge auf die absolute Höhe dieser Ausgaben, ihre Struktur und die (importrelevanten) Strukturveränderungen im Zeitverlauf.¹

Statistische Informationen über die Ausgaben der privaten Haushalte Japans für Nahrungs- und Genußmittel erteilen im wesentlichen zwei Quellen: Die Verwendungsrechnung (*sōshishutsu*) der Economic Planning Agency (EPA) (*Keizai Kikakuchō*) und die Wirtschaftsrechnung (*kakei chōsa*) der Management and Coordination Agency (MCA) (*Sōmuchō*). Während die EPA die Höhe der gesamten Lebensmittelausgaben Japans als aggregierte Größe aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Japans ableitet, ermittelt die MCA die durchschnittlichen Ausgaben japanischer Haushalte für Lebensmittel auf der Basis monatlicher Haushaltsbefragungen. Im Vergleich sind die statistischen Angaben der MCA erheblich differenzierter und erlauben die weitere Disaggregation nach einzelnen Ausgabenkomponenten.²

Die wichtigsten Einflußfaktoren auf die absolute Höhe der Lebensmittelausgaben sind die Bevölkerungszahl und das Niveau des verfügbaren Einkommens, welches den privaten Haushalten nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben verbleibt. Eher kurzfristig von Bedeutung sind die Entwicklung von Konjunktur und Preisen sowie Fluktuationen des Wechselkurses. Tabelle 4 zeigt für den Zeitraum 1970 bis 1997 die Entwicklung der gesamten Lebensmittelausgaben des privaten Haushaltssektors sowie

¹ Diese Betrachtungsweise unterschlägt allerdings die Verwendung von Nahrungs- und Genußmitteln durch die gewerbliche Wirtschaft und den Staat und den Direktimport japanischer Haushalte. Diese Verwendungsarten können aber wegen ihrer relativ geringen Bedeutung für Japan vernachlässigt werden.

² Die Wirtschaftsrechnung der MCA gibt allerdings ein nicht ganz vollständiges Bild, da sie nur die Ausgaben der Arbeitnehmerhaushalte Japans abbildet, die Haushalte des Primärsektors, die Einpersonen-Haushalte und die Haushalte von Ausländern dagegen ausklammert respektive getrennt erfaßt. Sie ist somit nur für ca. 84% der japanischen Bevölkerung repräsentativ. Insbesondere Haushalte mit niedrigeren Einkommen und jüngerer Altersgruppen sind unterrepräsentiert (Matsuoka und Rose 1994: 30–33).

der durchschnittlichen monatlichen Lebensmittelausgaben der Arbeitnehmerhaushalte. Beide Zahlenreihen weisen eine im Vergleich zum realen wirtschaftlichen Wachstum deutlich flachere Entwicklung auf. In den 90er Jahren waren die Ausgaben der Haushalte für Lebensmittel in realen Preisen gar rückläufig.

Jahr	Lebensmittelausgaben* japanischer Haushalte insgesamt in Mrd. JPY (EPA)		Durchschnittl. monatl. Lebensmittelausgaben* von Arbeitnehmerhaushalten in JPY (MCA)		Engel-Koeffizient
	zu lfd. Preisen	zu Preisen v. 1990	zu lfd. Preisen	preisbereinigt**	
1970	11.503	31.343	27.092	81.849	34,1
1975	23.763	38.011	50.479	84.981	32,0
1980	34.045	41.128	66.923	86.352	29,0
1985	41.537	43.673	73.735	83.129	27,0
1990	46.328	46.328	78.956	83.729	25,4
1995	49.005	46.704	77.886	77.886	23,7
1996	47.570	45.346	77.042	77.119	23,4
1997	48.073	45.146	78.306	76.997	23,5
1998	-	-	78.156	75.806	23,8

Tab. 4: Lebensmittelausgaben japanischer Haushalte insgesamt und pro Durchschnittshaushalt von 1970 bis 1998

Anm.: * Lebensmittelausgaben einschließlich alkoholische Getränke, ohne Tabak.
 ** Preisbereinigung auf der Grundlage des Konsumentenpreisindex für Lebensmittel (1995 = 100).

Quelle: STK (1999: 141, 562), NTJ (1999: 506–508) sowie laufende Jahrgänge.

Die Diskrepanz zwischen der Zunahme des Bruttoinlandsprodukts und der der privaten Lebensmittelausgaben ist zum Teil auf eine bei wachsenden Einkommen generell sinkenden Anteil der Lebenshaltungsausgaben am verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückzuführen. Darüber hinaus zeigt Tabelle 4 auch, daß über den gesamten Zeitraum insbesondere der Anteil der Lebensmittel an den gesamten durchschnittlichen Lebenshaltungsausgaben der japanischen Haushalte kontinuierlich rückläufig war: Belief sich diese Quote (Engel-Koeffizient) im Jahre 1970 noch auf 34,1%, so fiel sie bis gegen Ende der 90er Jahre um mehr als zehn Prozentpunkte auf 22,7% ab. Trotz dieses relativen Rückgangs bleiben Lebensmittel noch immer der bei weitem wichtigste Ausgabenbestandteil im Budget der japanischen Haushalte. Dieses Muster relativ sinkender Nahrungsmittelnachfrage bei steigendem Einkommen ist im übrigen keine japanische Besonderheit, es ist vielmehr kongruent mit der Entwick-

lung in anderen Ländern und allgemein als Engelsches Gesetz bekannt. Ein Vergleich der Engel-Koeffizienten entwickelter Industrieländer zeigt, daß in Japan diese Quote etwas höher als in Europa und deutlich höher als in Nordamerika und Australien liegt.³ In diesem Unterschied spiegeln sich die Vorliebe der japanischen Konsumenten für frische Waren (NBS 2000: 12), vermutlich aber auch die hohen Kosten der Agrarprotektion und der Warendistribution in Japan wider (s. u.).

Fallende Konsumquote und Engelsches Gesetz alleine können allerdings nicht die auffällig schwache Entwicklung der Lebensmittelausgaben in den 90er Jahren, insbesondere in der zweiten Hälfte der 90er Jahre erklären. In diesem Zeitraum stiegen die Lebensmittelausgaben wie auch die gesamten Konsumausgaben der privaten Haushalte im Zuge von Rezession und Wachstumsschwäche nominal nur ganz geringfügig an. In realen Preisen entwickelten sie sich, wie bereits erwähnt, rückläufig. Diese Konsumschwäche dürfte mithin dafür verantwortlich sein, daß ab 1995 der Import von Nahrungs- und Genußmitteln nach Japan stagnierte, ab 1996 gar zurückging. Die Zurückhaltung der japanischen Haushalte im Konsum von Lebensmitteln in den späten 90er Jahren erfolgte vor dem Hintergrund einer insgesamt stagnierenden Einkommensentwicklung und wachsender Sparanstrengungen breiter Bevölkerungskreise. Der rückläufige Trend im japanischen Lebensmittelkonsum reflektiert teilweise auch die phasenweise deflationäre Preisentwicklung der 90er Jahre sowie die preisdämpfende Wirkung der Importliberalisierung. Die zögerliche Entwicklung des Lebensmittelkonsums in der jüngsten Vergangenheit hat indes auch strukturelle Ursachen: Während die japanischen Haushalte im Zuge der sinkenden Arbeitszeiten beispielsweise ihre Ausgaben für Freizeitaktivitäten steigerten, mußten sie ihre übrigen Ausgaben entsprechend einschränken. Diese Beschränkungen erfolgten anscheinend im Konsum von Gütern des täglichen Bedarfs, einschließlich von Lebensmitteln.

Selbstverständlich ist nur ein Teil der inländischen Lebensmittelausgaben importwirksam. Neben Importen tragen natürlich auch die heimische Erzeugung, der Fischfang japanischer Flotten und die inländische Verarbeitung von Agrarprodukten erheblich zur Versorgung des einheimischen Marktes mit Nahrungs- und Genußmitteln bei. Eine gebräuchliche Maßzahl für den Zusammenhang zwischen inländischer Produktion und dem inländischen Konsum von Lebensmitteln ist der Selbstversorgungsgrad mit Nahrungsmitteln (*shokuryō jikyūritsu*). Der Selbstversorgungsgrad gibt als Umkehrwert annäherungsweise Aufschluß über den jeweiligen

³ Eigene Berechnungen auf der Basis der Angaben der nationalen statistischen Jahrbücher.

Grad der Importabhängigkeit. Im Jahre 1994 betrug der gesamte Selbstversorgungsgrad Japans mit Nahrungsmitteln auf Volumenbasis 62%, auf Kalorienbasis 46% (STK 1999: 219).⁴ Die letztere Quote ist bis 1997 weiter auf 41% zurückgegangen. Im Jahre 1965 hatte sie noch 73% betragen (STK 1999: 268). Der Selbstversorgungsgrad Japans mit Nahrungsmitteln ist in den letzten 30 Jahren nicht nur stark gefallen; ein internationaler Vergleich macht zudem deutlich, daß der Anteil der landwirtschaftlichen Eigenproduktion an der inländischen Marktversorgung in Japan so niedrig ist wie in keinem anderen Industrieland. Mit Ausnahme von Reis, Hühnereiern und Walfischfleisch besteht in praktisch allen Produkten und Produktgruppen eine beträchtliche Importabhängigkeit. Zuletzt war im Fiskaljahr 1998 insbesondere der Beitrag der heimischen Produktion zur inländischen Marktversorgung bei Weizen (9%), Gerste (5%), Sojabohnen (3%) gering. Eine Marktversorgung ohne Lieferungen aus dem Ausland ist aber auch bei den Produktgruppen Obst (49%), Rindfleisch (35%), Schweinefleisch (61%), Geflügel (67%), Molkereiprodukten (71%), Fisch und Meeresprodukten (66%) kaum noch denkbar (NDC 1999: 13; SNK 1995: 35–39).

Die Wirtschaftsrechnung gibt nicht nur Auskunft über die Konsumausgaben der privaten Haushalte Japans, sie erlaubt auch einen groben Einblick in die Verbrauchsgewohnheiten und die Änderungen im Zeitablauf. Der Vergleich der relativen Anteile verschiedener Nahrungsmittel an den gesamten Lebensmittelausgaben der japanischen Haushalte von 1965 bis 1998 in Tabelle 5 zeigt annäherungsweise – da ohne Berücksichtigung der relativen Preisveränderungen – den Wandel in den Ernährungs- und Verbrauchsgewohnheiten der japanischen Bevölkerung.

Die Aufstellung bestätigt, daß die traditionelle japanische Küche auf der Grundlage von (Japonica-)Reis, Soja, einheimischem Gemüse und Fischeiweiß in den zurückliegenden Dekaden ergänzt und zum Teil ersetzt wurde durch westliche Nahrungsmittel wie Brot, Milch, Käse, Fleisch und pflanzliche Öle. In diesem Wandel spiegelt sich der importrelevante Trend der Verwestlichung und Internationalisierung der japanischen Ernährungsgewohnheiten wider, der insbesondere in den 60er und 70er Jahren stattfand. Markant ist insbesondere der bis in der Gegenwart reichende rückläufige Konsum von Reis – sicherlich auch eine Reaktion der Verbraucher auf den hohen Einzelhandelspreis für den einheimisch erzeugten Reis.

Im Gegensatz zu Reis konnten Fisch und Meeresprodukte in den vergangenen dreißig Jahren ihre herausragende Stellung im Speisezettel der

⁴ Die auf Kalorienbasis berechnete Quote berücksichtigt den Import von agrarischen Vorleistungen, beispielsweise von Futtermitteln, und ist deshalb exakter.

Produktkategorie	1965	1970	1980	1990	1995	1997	1998
Getreide insg.	21,1	15,2	12,7	10,8	10,3	9,7	9,5
– Reis	16,3	11,4	7,9	6,0	5,1	4,6	4,4
– Brot	2,2	1,9	2,5	2,6	2,8	2,8	2,2
Fisch u. Meeresprodukte	13,0	14,1	13,6	12,8	12,1	11,7	11,5
Fleisch	9,1	10,2	10,8	9,4	8,6	8,5	8,4
– Rindfleisch	–	–	–	3,6	3,2	3,0	2,8
– Schweinefleisch	–	–	–	2,3	2,1	2,2	2,2
Milch und Eier	8,2	7,3	5,0	4,3	4,4	4,6	4,5
– Milch	–	–	–	2,3	2,8	2,3	2,2
Gemüse	7,8	8,5	8,1	8,0	7,7	7,5	8,1
Obst	5,8	6,5	5,2	5,1	4,8	4,5	4,4
Öle und Fette	–	–	4,1	3,6	3,8	3,9	4,0
Süßwaren	6,8	6,7	7,4	8,1	8,0	8,1	7,9
Getränke	3,2	4,5	3,8	3,7	4,1	4,2	4,3
Alkohol. Getränke	4,7	5,1	4,8	5,1	5,1	4,9	5,1
Essen außer Hause	8,0	10,8	14,1	16,8	17,6	18,4	17,9

Tab. 5: **Relative Anteile ausgewählter Produkte und Produktgruppen an den durchschnittlichen Ausgaben japanischer Haushalte für Lebensmittel von 1965 bis 1998**

Quelle: STK (1999: 562–568) sowie laufende Jahrgänge.

japanischen Konsumenten halten. Zwar sind auch die Preise für Fisch und Meeresprodukte gestiegen, so daß etwa ab Anfang der 80er Jahre der Konsum von Fisch dem Volumen nach betrachtet ebenfalls leicht rückläufig ist. Aber noch immer ist in Japan der relative Anteil von Fisch und Meeresprodukten am gesamten Nahrungsmittelverzehr sowie am Konsum von tierischem Eiweiß deutlich höher als in den westlichen Industrieländern. So kann Japan seit etwa Mitte der 80er Jahre seinen Bedarf an Fisch und Meeresprodukten nicht mehr selbst decken, sondern ist zunehmend auf Importe angewiesen.

Auf der anderen Seite ist in den zurückliegenden Jahren der Konsum und damit auch der Import von Fleisch, insbesondere von Rindfleisch deutlich gestiegen. Da aber infolge der Produktivitätssteigerungen in der tierischen Agrarproduktion und der mehrfachen Handelsliberalisierungen die Fleischpreise in Japan laufend fielen, blieben die relativen Ausgaben der japanischen Haushalte für Fleisch in den vergangenen Dekaden

nahezu unverändert, über die 90er Jahre waren sie sogar leicht rückläufig. Analog sind im Falle der Milch- und Molkereiprodukte Produktivitätssteigerungen und Liberalisierungsprozesse verantwortlich dafür, daß der Anteil dieser Produktkategorie am gesamten Lebensmittelkonsum zurückging. Auch für den Bereich der alkoholischen Getränke ist ein paralleler Trend der Verwestlichung festzustellen. Während der Verbrauch von Sake und *shōchū* [Branntwein] rückläufig war, nahm in den 70er und 80er Jahren der Anteil von Bier, Whiskey, Cognak und Branntwein, in den 90er Jahren der Anteil von Wein zu.

Wenn auch die Entwicklung der japanischen Ernährungsgewohnheiten über die vergangenen 30 Jahre einen deutlichen Trend der Verwestlichung aufweist, so findet insgesamt doch nicht eine Angleichung an westliche Ernährungsmuster statt. In den 90er Jahren haben sich vielmehr die Ernährungsgewohnheiten der japanischen Konsumenten inhaltlich stabilisiert. Seit etwa Ende der 70er Jahre erfolgen die entscheidenden Veränderungen des japanischen Nahrungsmittelkonsums auch nicht mehr in der Zusammensetzung des Speisezettels, sondern in den Gewohnheiten der (traditionell zeitaufwendigen) Nahrungszubereitung und des Nahrungsverzehr. Das von alters her vorherrschende Muster einer Nahrungszubereitung und eines Nahrungsverzehr am heimischen Herd (*naishoku*) wird ersetzt und verdrängt durch das Essen außer Hause, etwa in Restaurants oder Kantinen (*gaishoku*) oder durch den Verzehr von Mahlzeiten, die ganz oder teilweise außer Haus erstellt oder vorgefertigt wurden (*chūshoku*) (SNK 1995: 16–21, 26–28). Der Trend zu *chūshoku* und *gaishoku* ist bedingt durch die steigenden Durchschnittseinkommen, die langen berufsbedingten Abwesenheiten von zu Hause, die Verbreitung neuer Kochtechnologien, vor allem aber durch den gesellschaftlichen Wandel Japans, also die wachsende Zahl der Einpersonenhaushalte, die zunehmende Berufstätigkeit der Frauen und die wachsende Freizeitorientierung der japanischen Gesellschaft.

Die Nahrungsmittelindustrie, der Handel und das Gaststättengewerbe haben auf den wachsenden Bedarf an Schnelligkeit, Bequemlichkeit und Zweckmäßigkeit bei der Zubereitung und dem Verzehr von Nahrungsmitteln durch die Erweiterung und Verbreiterung ihres Angebots konsequent reagiert (SNK 1995: 31, 41–44). Auf der Basis neu entwickelter Haltbarkeitstechniken (Instant-Trocknen, Gefrieren, Vakuumverpackung) sind neue Formen von Fertiggerichten entwickelt worden. Auch die Menge und die Vielfalt des Angebots von fertigen Zwischenmahlzeiten hat deutlich zugenommen. Der Einzelhandel bietet zunehmend fertig zubereitete Speisen an (*bentō*, *sushi*, *o-nigiri*, *tenpura*, Fertigsalate, Sandwichs). Vor allem hat in den vergangenen Jahren die Zahl und die Vielfalt von Restaurants laufend zugenommen. Wie Tabelle 5 eindrucksvoll belegt, ist

kein Ausgabenanteil im Lebensmittelbudget japanischer Haushalte in den vergangenen 30 Jahren so angestiegen wie die Ausgaben für das Essen außer Hause (*gaishoku*).

Der Trend zu *chūshoku* und *gaishoku* ist mittelbar außerordentlich importrelevant. Einerseits können ausländische Anbieter an dem wachsenden Marktvolumen für verarbeitete Nahrungsmittel (Konserven, Gefrierprodukte, Fertiggerichte, Müllereiprodukte, Süßwaren) durch eigene Lieferungen unmittelbar partizipieren. Andererseits können sie ihre Produkte verstärkt bei japanischen Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie sowie bei japanischen Restaurants und Restaurantketten absetzen. Gerade der zuletzt genannte Absatzkanal ermöglicht es ausländischen Anbietern, eine bedeutsame Importbarriere zu überwinden, nämlich die bei japanischen Konsumenten weit verbreitete, grundsätzliche Skepsis gegenüber ausländischen Lebensmitteln. Denn die geographische Herkunft ist den vom japanischen Nahrungsmittelgewerbe erstellten Produkten sowie den in den Kantinen und Restaurants zubereiteten und angebotenen Speisen im Augenschein in der Regel nicht anzusehen. Die Industrie und das Gaststättengewerbe können deshalb beim Einkauf ihrer Waren und der Auswahl ihrer Zutaten rein aus dem Kostenkalkül heraus entscheiden. Die guten Absatzchancen in diesem Segment haben in den vergangenen Jahren insbesondere die Importeure von Rindfleisch, Kartoffeln und Gemüse nutzen können (NBS 2000: 10–11). Das Lohngefälle zwischen Japan und Ostasien macht darüber hinaus auch die Verlagerung vorgeschalteter Verarbeitungsstufen nach Südostasien und nach China profitabel. Die Beschaffung der Nahrungsmittel-Rohstoffe erfolgt dann weitgehend vor Ort (NBS 2000: 8).

Im Zuge des wachsenden Wohlstandes und des gesellschaftlichen Wandels haben sich in Japan beginnend etwa seit Anfang der 80er Jahre die Einstellungen der japanischen Verbraucher zum Essen und zur Nahrung graduell gewandelt. Generell wird auf Essen mehr Wert gelegt. Gewünscht werden qualitativ hochwertige Nahrungsmittel, eine vielfältige Auswahl und die Möglichkeit des ständigen Wechsels von Speisen, Geschmacksrichtungen und Zubereitungsarten. Essen und Trinken ist Lebensgenuß. Zugleich ist aber auch die Maßgabe einer sicheren, gesunden und ausgewogenen Ernährung von hoher Bedeutung (SNK 1997: 13–15, 28–29). Ein nachhaltiger Trend in den 90er Jahren war deshalb die zunehmende Gesundheitsorientierung in der japanischen Bevölkerung. Dieser Einstellungswandel ist für den schubartigen Importanstieg von Rotwein (wegen des Polyphenolgehaltes), von Mineralwasser, von Tee (Oolong Tee, grüner Tee, schwarzer Tee), von Kakao, von Oliven- und Safranöl in den 90er Jahren verantwortlich (NBS 2000: 8–10).

Das grundsätzlich gewandelte Verhalten im japanischen Nahrungsmittelkonsum birgt erhebliche Chancen für ausländische Nahrungs- und Genußmittel. So führt die schier unersättliche Neugier der japanischen Konsumenten auf fremde Küchen und neue Rezepte seit etwa Mitte der 80er Jahre laufend zur Einführung neuer Lebensmittelprodukte und Entstehung neuer Ernährungstrends. Allerdings sind die meisten dieser neuen Konsumtrends nur kurzfristiger Natur, und viele anfänglich erfolgreiche Produkteinführungen entpuppen sich im nachhinein als kurzlebige Moden. Nur wenigen der Neuheiten ist es gelungen, sich nachhaltig zu etablieren und den Speiseplan der Japaner dauerhaft zu verändern. Zu dem Augenschein nach langfristig beständigen Wandel im Verbraucherverhalten mit importsteigernder Wirkung dürfen die Expansion der Fast-Food-Ketten, die Verbreitung der Kaffee-Shops und die Etablierung der italienischen Küche zählen.

Auch technologische Verbesserungen haben Änderungen im Verbraucherverhalten und ergo in der Nahrungsmittelfuhr bewirkt. So erlauben die Fortschritte in der Transport- und der Kühltechnologie den rentablen Import von Frischwaren ohne Unterbrechung der Kühlkette bei einer wachsenden Zahl an Nahrungsmittelprodukten. Da gerade die japanischen Konsumenten eine starke Präferenz für frische Lebensmittel hegen, hat u. a. infolge dieser Fortschritte in den 90er Jahren die Einfuhr von Rind- und Schweinefleisch, von Fisch und Meeresprodukten (insbesondere von Makrelen, Meerbrassen und Krebsen) sowie von Gemüse (Kohl, Lauch, Kürbis, Brokkoli, Spargel) zugenommen (NBS 2000: 5–6). Aufgrund der neu geschaffenen Importmöglichkeiten hat in den 90er Jahren auch der Konsum von solchen Nahrungsmitteln zugenommen, die aufgrund des saisonalen Zyklus in Japan früher nur zu bestimmten Zeiten des Jahres verfügbar waren (*shūnenka*). Importiert wird zunehmend Gemüse, das in der südlichen Erdhälfte, insbesondere in Australien und Neuseeland, halbjährlich versetzt erzeugt wird, wie beispielsweise Zwiebeln, Spargel, Karotten, Mais und Kürbis sowie Lachs aus den Aquakulturen Chiles und Norwegens (NBS 2000: 12–13).

3.3. Agrarpolitik und Agrarprotektion

Staatliche Agrarpolitik und die davon ausgehende Außenprotektion sind ganz generell wichtige Einflußfaktoren von Agrarproduktion und internationalem Agrarhandel. Demgemäß kann es nicht überraschen, daß der im Zuge der Außenhandelsliberalisierung Japans sukzessiv stattfindende Abbau der Agrarprotektion eine wesentliche Triebkraft in der Expansion der japanischen Agrarimporte ist. Die produktbezogenen Importliberali-

sierungen führten in den Folgejahren jeweils zu einem erheblichen Zuwachs entsprechender Agrareinfuhren. Beredtes Zeugnis davon geben beispielsweise die Aufhebung der Importkontingente für Soja (1961), Rohzucker (1963), Tomatenpüree und Tomatenpaste (1972), Rindfleisch (1988), Orangen und Orangensaft (1988) und die in den Folgejahren jeweils hochschnellenden Importvolumina. Im Gegensatz zu den Industriegütern sind im Falle der Agrargüter ganz offensichtlich die hohen Zollsätze, die Importkontingente und die technischen Handelshemmnisse die entscheidenden Marktzugangsbarrieren. Akte der handelspolitischen Liberalisierung wirken sich unmittelbar importsteigernd aus.

Welcher grundsätzliche Zusammenhang besteht zwischen Agrarpolitik und Agrarhandel? Theoretische Überlegungen und handelspolitische Erfahrungen zeigen, daß eine staatliche Agrarpolitik, die auf nationale Erzeugerpreise und Produktionsmengen Einfluß nimmt, nicht mit dem Postulat des Freihandels kompatibel ist, weil regulierungsbedingt die (staatlich administrierten) Inlandspreise von den Weltmarktpreisen abweichen. Bei marktwidrig hohem Inlandspreisniveau für Agrargüter – dies ist der typische Industrieländerfall, der gerade auch auf Japan zutrifft – kann die heimische Produktion nur dann Absatz finden, wenn sie mittels wirksamer Abschottung gegen kostengünstige(re) Importe geschützt wird und / oder ihr Absatz subventioniert wird. Da die Subventionierung der landwirtschaftlichen Produktion und der Einsatz der Preispolitik zur Stützung der bäuerlichen Einkommen in fast allen Industrieländern eine geläufige Praxis ist, werden Volumen und Richtung des internationalen Agrarhandels in vielen Bereichen weitaus stärker von staatlich administrierten Eingriffen als von den gegebenen komparativen Vorteilen bestimmt.

In der Agrarprotektion nimmt Japan eine unrühmliche Spitzenstellung ein. Dem alljährlich von der OECD vorgenommenen quantitativen Vergleich der agrarischen Transferleistungen zufolge subventioniert Japan die eigene Landwirtschaft relativ betrachtet deutlich stärker als die meisten anderen Industrieländer.⁵ Im zuletzt verfügbaren Referenzjahr 1997 erhielt die Agrarwirtschaft Japans Produzentensubventionsäquivalente in Höhe von 69% des Bruttoproduktionswertes. Stärker subventioniert wur-

⁵ Als Transferleistung an die Landwirtschaft gelten insbesondere Direktsubventionen, Preisstützungen, Input- und Exportsubventionen, nicht aber Einkommen- und Strukturanpassungssubventionen. Nach dieser Abgrenzung sind Produzentensubventionsäquivalente und Konsumentensubventionsäquivalente quantitative Maße für die nationalen Transferleistungen an Agrarerzeuger und an inländische Konsumenten. Zur Konzeption, Erfassungs- und Berechnungsmethodik der OECD-Agrar-Subventionsindikatoren siehe: OECD 1998: 19–28.

den 1997 lediglich die Bauern der Schweiz (76%) und Norwegens (71%). Bereits in der EU lag das Subventionsniveau mit einem Anteil von 42% niedriger. In den USA und in Australien waren die Anteile mit 16% und 9% deutlich geringer (OECD 1998: 30). Ein ähnliches Ergebnis zeigt der Vergleich der Konsumentensubventionsäquivalente: Den hohen Subventionsniveaus der Schweiz (53%), Norwegens (50%) und Japans (46%) standen niedrigere Werte der EU (25%), der USA (8%) und Australiens (5%) gegenüber (OECD 1998: 32). Die Agrarprotektion wird von japanischer Regierungsseite mit den Argumenten Landschaftsschutz, Regionalentwicklung und dem Postulat der Nahrungsmittelversorgungssicherheit gerechtfertigt.

Der OECD-Vergleich macht auch die Besonderheiten in der Struktur der japanischen Agrarpolitik deutlich. Er zeigt, daß gemessen an den Transferleistungen der eindeutige Schwerpunkt der japanischen Agrarpolitik auf Preisstützungsmaßnahmen liegt. Ihr Anteil an der gesamten Agrarstützung Japans belief sich 1997 auf 85%. Der Stellenwert der übrigen agrarpolitischen Maßnahmen (z. B. Einkommenstransfers an Agrarhaushalte, Verbilligung der Vorleistungen, strukturpolitische Maßnahmen) ist erheblich geringer, er ist zudem niedriger als in vergleichbaren OECD-Ländern (OECD 1998: 39). Bei der Differenzierung nach Produkten und Produktgruppen wird weiterhin deutlich, daß der wichtigste Subventionsempfänger Japans die Reiswirtschaft ist. Auf sie allein entfielen 1997 64,3% der Produzentensubventionsäquivalente, was einer Transferleistung von umgerechnet ca. 21,3 Mrd. USD entsprach.⁶

Marktwidrig hohe Erzeugerpreise werden in Japan indes auch den Produzenten von Weizen, Hafer, Mais, Ölsaaten, Zucker, Schweinefleisch, Rindfleisch, Hühnerfleisch, Eiern und von Molkereiprodukten garantiert (OECD 1998: 97). Das hohe agrarische Subventionsniveau Japans ist die mittelbare Folge der japanischen Agrarpolitik, die in ihren Grundzügen auf das 1961 erlassene landwirtschaftliche Grundgesetz (*Nôgyô Kihon Hô*) zurückgeht.⁷ Zur Verwirklichung der dort postulierten agrarpolitischen Ziele, nämlich die bäuerlichen Einkommen auf das durchschnittliche Einkommensniveau anderer Branchen anzuheben und für Japan eine agrarische Versorgungssicherheit zu garantieren, wurde ein System von Garantiepreisen und Subventionsregelungen für Reis und eine wachsende Zahl weiterer Agrarprodukte installiert. In den 90er Jahren wurden noch immer die Erzeugerpreise von etwa 80% der landwirtschaftlichen Produktion Japans staatlich administriert. Das Niveau der Erzeugerpreise orien-

⁶ Eigene Berechnung nach OECD-Angaben.

⁷ Das Gesetz wurde unter dem Titel *Shokuryô Nôgyô Nôrin Kihon Hô* 1999 grundlegend neu gefaßt.

tierte sich dabei einerseits an den tatsächlichen Produktionskosten, vor allem aber auch an der politischen Zielvorstellung, daß agrarische Einkünfte eben mit den Einkünften der gewerblichen Wirtschaft vergleichbar sein sollen (Yamaji und Itô 1993: 360).

Innenpolitische Widerstände gegen die ineffiziente und verschwenderische Agrarpolitik, etwa in Form politischen Drucks von Konsumentengruppen oder aufgrund finanzpolitischer Budgetrestriktionen, spielten in der Vergangenheit keine oder zumindest nur eine geringe Rolle. Eher das Gegenteil war der Fall: Es sind die gut organisierten und schlagkräftigen landwirtschaftlichen Produzenteninteressen, die das Aufbrechen von Protektion bislang zu verhindern oder zumindest zu verzögern vermochten (Mulgan 2000: 203–204, 300–379, 546–550). Es kann deshalb nicht überraschen, daß der (tarifäre und sonstige) Importschutz für japanische Agrargüter außerordentlich hoch ist. Zwar wurde auf das Instrument der Exportsubvention in Japan anders als in Europa und Nordamerika immer verzichtet, dafür aber wurde der Importschutz mittels Importkontingente und hoher Zollsätze vergleichsweise restriktiv gehandhabt (OECD 1995: 34–35; Rothacher 1992: 65–67).⁸ Demgegenüber war und ist der handelspolitische Druck des Auslandes (*gaiatsu*) der Motor der agrarpolitischen Liberalisierung und Deregulierung Japans.

Während noch bis in die erste Hälfte der 70er Jahre zahlreiche Importkontingente für landwirtschaftliche Produktgruppen aufgehoben und weitreichende Zollsenkungen oder gar Zollbefreiungen verfügt wurden, waren für die japanische Handelspolitik im Zeitraum 1974–1988 handelspolitische Liberalisierungsmaßnahmen im Agrarbereich weitgehend tabu. Gegen eine weitere Liberalisierung standen – unter Verweis auf das Exportembargo der USA für Sojabohnen im Jahre 1973 – Befürchtungen um die nationale Versorgungssicherheit sowie vor allem der innenpolitische Druck der starken Agrarlobby Japans. Angesichts dieser starren Haltung konnte nicht überraschen, daß die Agrarpreispolitik und Importprotektion Japans auf den wachsenden Widerstand des Auslandes stießen. Insbesondere mit den USA, dem wichtigsten Handelspartner Japans und der weltweit größten Agrarexportnation, eskalierten die agrarbezogenen handelspolitischen Konflikte in den 80er und 90er Jahren. Im Frühjahr 1988 stellte ein auf Antrag der USA eingesetzter GATT-Ausschuß die Unrechtmäßigkeit japanischer Importkontingente in 12 Fällen fest, woraufhin Japan die Aufhebung der Kontingente bzw. die Erleichterung des Marktzuganges konzidierte. Handelspolitisch relevanter noch war die ja-

⁸ Siehe hierzu beispielsweise den Vergleich der Wertzolläquivalente der USA, der EU, Kanadas und Japans für Weizen, Butter, Milchpulver in der Referenzperiode 1986–88 (OECD 1995a: 69–70; WTO 1998).

panische Konzession im bilateralen Konflikt mit den USA um den Marktzugang für Rindfleisch, Orangen und Orangensaft gegen Ende des gleichen Jahres. Nach scharfen Auseinandersetzungen gestand die japanische Seite zu, die Importkontingente für diese Produkte aufzuheben, statt dessen Zölle einzuführen und für die Folgejahre schrittweise Zollsenkungen vorzunehmen. Unilateral oder bilateral wurden in den nachfolgenden Jahren noch weitere Liberalisierungsmaßnahmen beschlossen, so z. B. bei einigen Obst- und Gemüseprodukten, bei Hülsenfrüchten, Käse und Stärke. Parallel zur Importliberalisierung erfolgte beginnend 1987 auch eine Umkehr in der Agrarpreispolitik. Es wurden die Erzeugerpreise für Sojabohnen, für Rübsamen, für Weizen, für Molkereiprodukte, für Rindfleisch und sogar für Reis gesenkt (Riethmüller 1992: 77–82). Das 1999 neu gefaßte landwirtschaftliche Grundgesetz setzt die Förderschwerpunkte stärker in der Regionalentwicklung und im Landwirtschaftsschutz.

Weitere Fortschritte in der Importliberalisierung Japans brachten die multilateralen GATT-Verhandlungen der Uruguay-Runde (1986–1993), die mit dem WTO-Abkommen ihren Abschluß fanden. In den Verhandlungen wurde von den USA und von der durch Australien ins Leben gerufenen Cairns-Gruppe agrarexportierender Staaten die vollständige Liberalisierung der Agrarmärkte gefordert, während Japan, Korea und die europäischen Industrieländer ihr Protektions- und Subventionsniveau weitgehend aufrechterhalten wollten. An dem Agrarhandelskonflikt wäre fast die Uruguay-Runde gescheitert. In dem ausgehandelten Kompromiß wurde schließlich nur eine partielle Liberalisierung vereinbart: Alle nicht-tarifären Handelshemmnisse, wie insbesondere die Quotierung von Agrarimporten, wurden verboten. Sie mußten in Zölle umgewandelt werden (Tariffizierung). Diese Zollsätze sind (in den Industrieländern) im Zeitraum 1995–2000 im Gesamtdurchschnitt um 36% und in jeder einzelnen Produktkategorie um mindestens 15% zu senken. Der Marktzutritt der (tariffizierten) Agrarimporte muß anfänglich mindestens 3%, nach sechs Jahren mindestens 5% betragen.⁹ In einem separaten Abkommen über technische Handelshemmnisse und Hygienemaßnahmen wurde für außenhandelsrelevante Maßnahmen der Lebensmittelkontrolle und des Schutzes vor Tier- und Pflanzenkrankheiten eine grundsätzliche Verpflichtung zur Transparenz, zur inneren Konsistenz und zur wissenschaftlichen Nachweisbarkeit vereinbart.¹⁰

Was bedeuteten die WTO-Vereinbarungen für Japan? Japan tariffizierte vertragsgemäß die Importkontingente für Weizen, Hafer, Molkereipro-

⁹ Zu den Bestimmungen des WTO-Abkommens im Bereich Landwirtschaft siehe: OECD 1995a: 15–18; OECD 1997: 19–24. Der Vertragstext im Wortlaut findet sich unter: <http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm>.

dukte und Schweinefleisch. Kontingente bestehen allerdings noch bei den nicht in der Uruguay-Runde verhandelten Fischprodukten (z. B. Hering und Kabeljau) fort. Das staatliche Importmonopol für Reis, Weizen, Hafer und Molkereiprodukte soll während der Implementierungsperiode aufrechterhalten werden. Der Zollsatz für Rindfleisch wurde um 46% (auf dann „nur noch“ 38,5%) gesenkt, in den übrigen „sensiblen“ Bereichen (d. h. bei Weizen, Hafer, Zucker, Molkereiprodukten, Schweinefleisch, Hühnerfleisch, Eiern) wurden die Zollsätze lediglich um 15% herabgesetzt. Dabei behielt sich Japan grundsätzlich vor, gemäß einer Schutzklausel kurzfristig Importschutzmaßnahmen zu verfügen. Im Vergleich zu den unverarbeiteten Nahrungsmittelimporten waren die Zolllenkungen für einzelne verarbeitete Nahrungsmittelprodukte weitreichender, so z. B. für Schokolade, Kekse, einige Pflanzenöle, für Käse, Nüsse und für tropische Früchte (OECD 1995: 31; OECD 1997: 26, 35, 87–88; WTO 1998: 90–92). Gleichwohl besteht eine beträchtliche Zolleskalation bei Obst und Gemüse fort (OECD 1997: 35).

Reis bildete aufgrund der unnachgiebigen Haltung Japans (und Koreas) die einzige Ausnahme vom prinzipiellen Gebot der Tariffizierung. Zumindest bis zum Jahre 2000 war für Japan die Tariffizierung von Reis nicht verpflichtend. Im Gegenzug mußte Japan für seinen Reismarkt einen (zollfreien) Importanteil von mindestens 4%, ab dem Jahre 2000 von mindestens 8% zugestehen (OECD 1995: 16; Josling, Tangermann und Warley: 1996: 80–81). Damit konnte die japanische Handelspolitik zwar die Tariffizierung von Reis zunächst verhindern, gleichwohl markierten die WTO-Vereinbarungen den Einstieg in die Liberalisierung des Reismarktes. Japan hatte sich grundsätzlich zum Reisimport verpflichtet. Die Einfuhr des traditionell in Japan erzeugten und von Japans Verbrauchern präferierten Japonica-Reises ist bislang nur von den Anbaugebieten in Kalifornien und Australien möglich. Das staatlich garantierte Monopol der Agrarnossenschaften im Reibinnenhandel mußte Japan aufheben. Mit Wirkung zum 1. April 2000 tariffizierte Japan den Import von Reis. Für jedes über die im WTO-Vertrag vereinbarten Kontingente hinausgehende Kilogramm Importpreis ist ein Mengenzoll in Höhe von 351,71 JPY zu entrichten. Angesichts der bereits bestehenden Überproduktion und dem abnehmenden Binnenkonsum von Reis in Japan werden für die Zukunft infolge der konzidierten partiellen Marktöffnung Flächenstillegungen erwartet.

¹⁰ Zu den Bestimmungen des WTO-Abkommens im Bereich technische Handelshemmnisse und Hygienemaßnahmen siehe: OECD 1995a: 54–55; Josling, Tangermann, Warley 1996: 208–213. Der Vertragstext im Wortlaut findet sich unter: <http://www.wto.org/wto/goods/sps.htm>.

Die von Japan im WTO-Abkommen über technische Handelshemmnisse und Hygienemaßnahmen eingegangenen Verpflichtungen zur inneren Konsistenz und wissenschaftlichen Begründung von Maßnahmen der Lebensmittelkontrolle und des Pflanzenschutzes wurden in den Folgejahren zum Ausgangspunkt zahlreicher produkt- oder verfahrensbezogener Handelskonflikte. Unter Verweis auf die weit verbreitete Skepsis der japanischen Verbraucher gegenüber der Vorbehandlung von Nahrungsmitteln oder der Zugabe von Nahrungsmittelzusätzen sind die Lebensmittel- und Veterinärgesetze in Japan deutlich restriktiver gefaßt als in der EU oder in Nordamerika. So schließt eine enge Positivliste erlaubter Nahrungsmittelzusätze de facto die Mehrzahl der im Ausland industriell weiterverarbeiteten Lebensmittel aus dem japanischen Markt aus. Gleichermaßen ist der Import von im Ausland gewachsenen Obst und Gemüse vielfach wegen der verwandten Chemikalien zur Schädlingsbekämpfung oder zur Verbesserung der Haltbarkeit nicht erlaubt. Das Ausland wirft den japanischen Behörden vor, die restriktiven Lebensmittelstandards dienten nicht dem Gesundheitsschutz, sondern der Protektion. Für ausländische Nahrungsmittelhersteller ist die Konsequenz, daß Produkte speziell für den japanischen Markt entwickelt und hergestellt werden müssen. Die Anbieter von Obst und Gemüse können eine Zulassung zum japanischen Markt nur in langwierigen Verhandlungsprozessen mittels wissenschaftlichem Nachweis, eigenem Verhandlungsgeschick und gegebenenfalls politischem Druck die Produktzulassung erlangen, so geschehen bereits im Falle von Tomaten (1997) und bei verschiedenen Apfelsorten, Kirschen und Nektarinen (1999) (MacKnight 1996: 5–8). In weiteren Produktkategorien finden diese langwierigen Verhandlungen um Marktzugang ihre Fortsetzung.

Ein Handelshemmnis waren aus Sicht ausländischer Spirituosenhersteller seit jeher die in Japan geltenden Verbrauchssteuersätze, die zwischen Whiskey hoher und niedriger Qualität sowie zwischen japanischem *shōchū* und Importspirituosen differenzierten. Diese Diskriminierung ausländischer Alkoholika auf dem japanischen Markt wurde nach erfolgreicher Klageerhebung der EU, Kanadas und der USA bei GATT und WTO in zwei Schritten (1989 und 1998) aufgegeben (Lincoln 1999: 235–254).

Dieser kursorische historische Rückblick auf die japanische Agrarhandelspolitik zeigt, daß die Importliberalisierung – zumeist auf Druck von außen – ein zentraler Bestimmungsfaktor des japanischen Agrarimports ist. Von den Liberalisierungsmaßnahmen können die japanischen Konsumenten, kompetitive ausländische Produktionsstandorte, aber auch japanische Unternehmen profitieren, die auf den Regimewechsel rasch mit Direktinvestitionen oder Unternehmenskäufen in attraktiven Standorten reagieren.

3.4. Distribution und Einzelhandel

Zwischen dem Import von Lebensmitteln und dem Kauf der Importware durch japanische Konsumenten befindet sich die Warendistribution. Sie bildet insofern einen wichtigen Einflußfaktor auf den Lebensmittelimport, als sie den Absatz von Importwaren potentiell beschränken oder verteuern kann. In dem Maße, wie ausgehend vom Distributionssystem eine Benachteiligung von Importprodukten tatsächlich vorliegt, ist der von zahlreichen ausländischen Kritikern erhobene Vorwurf, Distribution und Einzelhandel in Japan seien ein nicht-tarifäres Handelshemmnis,¹¹ durchaus gerechtfertigt. In Konsequenz dieser Kritik wurde in dem 1990 zwischen Japan und den USA geschlossenen SII-Abkommen deutlich festgestellt, daß das japanische Distributionssystem den Zutritt zu den bestehenden Absatzkanälen für *Newcomer* behindere.¹² Aus den in den 90er Jahren realisierten Verbesserungen in der Effizienz und der Durchlässigkeit des japanischen Distributionssystems dürften deshalb umgekehrt ein positiver Einfluß auf den Import von Nahrungsmitteln nach Japan ausgehen.

Traditionell wird in Japan der Einzelhandelsumsatz mit Nahrungs- und Genußmitteln von vielen kleinen Verkaufsstätten abgewickelt, die in der Regel nur sehr kleine Verkaufsflächen und zumeist nahezu keine Lager-

¹¹ Dieser oftmals pauschal gegenüber dem japanischen Distributionssystem erhobene Vorwurf ist sicherlich eine zu enge Betrachtungsweise. Die Besonderheiten des japanischen Distributionssystems lassen sich u. a. auf die Umweltbedingungen, die spezifischen Konsumentenpräferenzen (für frische Waren) und die historisch gewachsenen Geschäftspraktiken in Japan zurückführen. Statt von nicht-tarifären Handelshemmnissen zu sprechen, ist es deshalb präziser, das Distributionssystem generell als eine Markteintrittshürde zu bezeichnen. Die Diskriminierung richtet sich nicht notwendig gegen Importe. Die Ausführungen des folgenden Abschnittes verstehen sich nicht als Beitrag zu der grundsätzlichen handelspolitischen Debatte. Gegenstand ist – bezogen auf den Lebensmittelsektor – die unpräzise Frage nach den vom Distributionssektor ausgehenden importhemmenden Wirkungen.

¹² Das SII-Abkommen nennt explizit die (für inländische und ausländische *Newcomer*) kritischen Strukturmerkmale des japanischen Distributionssystems. Namentlich handelt es sich um die kleinbetriebliche Struktur des Handels (*highly fragmented*), die Mehrstufigkeit und Komplexität des Distributionssystems (*multi-layered distribution channels*), die Existenz von filial- und herstellergesteuerten Vertragsvertriebssystemen (*tight control of channels by larger manufacturers*), diskriminierende Handelspraktiken (*inconsistent and anti-competitive business practises*) und eine strukturkonservative Gesetzgebung und Regulierung (*unnecessary government regulation*). Für den vollen Wortlaut siehe: TSS 1990.

flächen aufweisen. Für diese Einzelhandelsgeschäfte übernimmt der Großhandel die Funktion der Lagerhaltung, in vielen Fällen auch der Finanzierung. Oftmals trägt er auch das Risiko, unverkäufliche Ware zurücknehmen zu müssen. Bedingt durch die Zersplitterung der Einzelhandelsebene sind mehrere, zumeist zwei Großhandelsstufen in die Distribution von Nahrungs- und Genußmitteln eingeschaltet. Der Großhandel selbst ist in zahlreiche Sparten aufgefächert, die sich jeweils auf die verschiedenen Warengruppen spezialisieren (Brot, Fisch, Fleisch, Molke-reiprodukte, Obst und Gemüse, Getränke etc.). Die in der Konsequenz eher kleinen Dispositionszentralen des Großhandels besitzen deshalb vielfach nur einen ungenügenden Überblick über das verfügbare Importangebot. Ihnen fehlt oftmals sogar das erforderliche Import-Know-how. Vor allem ist für den Großhandel die Erweiterung des Produktspektrums oder gar eine Diversifizierung mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden. Für den Absatz von Importwaren kommt erschwerend hinzu, daß in ihm häufig mehr Handelsfirmen und mehr Handelsstufen eingeschaltet sind als beim Absatz japanischer Konkurrenzprodukte. Typischerweise fallen auch höhere Handelsspannen an, da der Großhandel Importwaren üblicherweise als Luxusprodukte betrachtet und entsprechend hoch kalkuliert. Da zudem der Importhandel, welcher im übrigen bei den Generalhandelshäusern (*Sōgō Shōsha*) konzentriert ist, i. d. R. außerordentlich hohe Handelsspannen ansetzt, sind summa summarum die Einzelhandelspreise für Importprodukte meist erheblich höher als die einheimischer Produkte (Bartlett 1998: 12–23; Batzer und Laumer 1986: 104–125, 374–379).

Diese kleinbetriebliche, komplexe, mehrstufige Distributionsstruktur hemmt in der Konsequenz den Import von Nahrungs- und Genußmitteln nach Japan. Sie hat zur Folge, daß zahlreiche ausländische Waren im Einzelhandel entweder gar nicht verfügbar sind oder eben deutlich teurer sind als das bereits vorhandene Angebot. Erschwerend aus der Sicht der ausländischen Anbieter kommt hinzu, daß zumindest bis zu Beginn der 90er Jahre ein Strukturwandel im japanischen Binnenhandel nicht wirklich in Gang kam. Im Vergleich zu anderen Industrieländern blieben in Japan die Rationalisierungsfortschritte im Handel infolge der strukturkonservativen Regulierung, aber auch aufgrund der im Handel üblichen Geschäftspraktiken und der spezifischen Rahmenbedingungen gering. Jedoch haben im Laufe der 90er Jahre eine gesetzliche und administrative Deregulierung in Verbindung mit Änderungen in den Konsumgewohnheiten der Haushalte und in den Geschäftspraktiken des Handels einen strukturellen Wandel in der japanischen Distribution generiert, der in der japanischen Öffentlichkeit mit dem Attribut „Revolution in der Distribution“ (*ryūtsū kakumei*) belegt wurde. Im Zuge dieses Strukturwandels ha-

ben sich auf dem japanischen Markt die Absatzmöglichkeiten für Newcomer – und damit auch für Ausländer – generell verbessert (Hilpert *et al.* 1998: 21–57; Larke 1994: 23–57, 88–100; OECD 1995b: 88–100). Auch der Lebensmittelsektor profitiert von den vereinfachten Importmöglichkeiten und demzufolge verbesserten Marktchancen ausländischer Anbieter. Förderlich für den Import von Nahrungs- und Genußmitteln in der laufenden Umbruchphase sind insbesondere die folgenden Faktoren: die zunehmende Bedeutung des Preiswettbewerbs, die Deregulierung auf der gesetzlichen und administrativen Ebene, die Konzentrationstendenzen im Einzel- und im Großhandel und die Rationalisierungsanstrengungen der Handelsunternehmen selbst.

Die stagnierende Einkommensentwicklung in den 90er Jahren schärfte nachhaltig das Preisbewußtsein der Verbraucher. Für die japanischen Verbraucher wurde neben Qualität und Service auch der Preis zum entscheidenden Kaufkriterium. Damit gewann zwangsläufig im Einzelhandel der Preiswettbewerb an Bedeutung. Einzelhandelstypen, die in der Lage sind, preisgünstig anzubieten, können Umsatz- und Marktanteilsgewinne erzielen. Deshalb waren insbesondere in der ersten Hälfte der 90er Jahre die Einführung von Handelsmarken und die Verbreitung von Discount-Geschäften erfolgreiche Einzelhandelsstrategien. Unterstützt wurde der durch die Intensivierung des Preiswettbewerbs angestoßene Strukturwandel durch begleitende Maßnahmen auf der Regulierungsebene, durch die beispielsweise die weit verbreitete Praxis der Kontrolle der Einzelhandelspreise durch Hersteller und Handel zurückgedrängt wurde (Meyer-Ohle 1996: 291; OECD 1995b: 101–103).

Die wichtigste administrative Deregulierung in der japanischen Distribution in den 90er Jahren war die 1990 einsetzende, etappenweise Liberalisierung des Einzelhandelsgroßbetriebsgesetzes (*Daitenhô*), derzufolge das administrative Genehmigungsverfahren zur Eröffnung großflächiger Einzelhandelsgeschäfte erheblich erleichtert wurde (Larke 1994: 117–122; Meyer-Ohle 1996: 290–291). Dieser ganz entscheidende Schritt hat insbesondere in den Ballungsräumen Japans die Verbreitung von großflächigen Angebotstypen (Convenience Stores, Supermärkte), welche neuen Warenangeboten einschließlich Importen gegenüber vergleichsweise offen sind, außerordentlich begünstigt. Im Zuge dieses Trends hat sich in den 90er Jahren die Einkaufsmacht des Einzelhandels generell erhöht. Die Differenzierung nach Angebotstypen zeigt, daß unter allen Einzelhandelsunternehmen, die überwiegend Nahrungs- und Genußmittel anbieten, in den 90er Jahren die Convenience Stores mit einem Wachstum von 23.831 Einheiten im Jahre 1991 auf 36.586 Einheiten im Jahre 1997, sowie die sonstigen Supermärkte im gleichen Zeitraum von 80.036 auf 120.577 Einheiten die höchsten Zuwachsraten erzielen konnten. Nicht ganz so stürmisch,

aber ebenfalls expansiv entwickelte sich das Wachstum der Lebensmittel-Supermärkte (1991: 14.761; 1997: 17.626). Beispiele für besonders erfolgreiche Einzelhandelsketten sind etwa die Unternehmen Seven-Eleven, Lawson, Family-Mart, Daiei und Seiyu. Andererseits ist die Liberalisierung des Einzelhandelsgroßbetriebsgesetzes mithin verantwortlich für die Verdrängung der traditionellen – ausländischen Warenangeboten stärker verschlossenen – Einzelhandelstypen. So ging im Betrachtungszeitraum (1991 bis 1997) die Zahl der Gemischtwarengeschäfte mit Schwerpunkt im Lebensmittelsegment von 212.146 auf 154.914, die Zahl der Lebensmittel-fachgeschäfte von 297.015 auf 230.167 zurück (siehe Tabelle 6). Per saldo ist damit die Gesamtzahl der Geschäfte im Lebensmitteleinzelhandel in den 90er Jahren stark zurückgegangen. Deutlich wird der Bereinigungsprozeß im Lebensmitteleinzelhandel auch bei der Differenzierung nach Produktgruppen. Mit Ausnahme des Bereichs der sonstigen Lebensmittel entwickelte sich im Lebensmitteleinzelhandel von 1991 bis 1997 die Zahl der Geschäfte rückläufig und die Umsätze fielen (TDK 1998a: 21–33).

Betriebsform	Anzahl			Umsatz in Mrd. Yen		
	1991	1997	Veränd. 1991/97 in %	1991	1997	Veränd. 1991/97 in %
Convenience Stores ¹	23.831	36.586	53,5	3.125	5.220	67,0
Lebensmittel-Supermärkte ²	14.761	17.626	19,4	11.297	14.770	30,7
Sonstige Supermärkte ³	72.033	120.577	67,4	7.245	9.978	37,7
Lebensmittel-Fachmärkte ⁴	297.015	230.167	-22,5	11.292	8.815	-21,9
Gemischtwarengeschäfte ⁵	212.146	154.914	-27,0	9.591	7.777	-18,9

Tab. 6: Entwicklung des japanischen Lebensmitteleinzelhandels nach Geschäften und Umsätzen 1991–1997

- Anm. : 1. Einzelhandelsgeschäfte mit Öffnungszeiten von 12 bis 24 Stunden und weniger als 500 m² Verkaufsfläche.
 2. Einzelhandelsgeschäfte mit mehr als 70% des Umsatzes mit Lebensmitteln und mehr als 500 m² Verkaufsfläche.
 3. Selbstbedienungsgeschäfte mit mehr als 500 m² Verkaufsfläche.
 4. Einzelhandelsgeschäfte mit mehr als 90% des Umsatzes mit Lebensmitteln, Fremdbedienung.
 5. Einzelhandelsgeschäfte mit mehr als 50% des Umsatzes mit Lebensmitteln, Fremdbedienung.

Quelle: TDK (1998): 29–30.

Parallel zu der Bereinigung auf der Einzelhandelsebene erfolgt auch im Großhandel ein Konzentrationsprozeß. Belief sich die Zahl der Betriebsstätten im Lebensmittelgroßhandel im Jahre 1991 noch auf 99.990, so fiel

sie 1997 auf nur noch 87.434 ab. Der Umsatz im Lebensmittelgroßhandel ist im gleichen Zeitraum um ca. 10 Mrd. JPY auf knapp 98 Mrd. JPY zurückgegangen (TDK 1998). Die traditionelle Spartenstruktur des Lebensmittelgroßhandels, die von einer starken Zersplitterung der Einkaufsmengen auf eine Vielzahl kleiner Dispositionszentralen gekennzeichnet ist, unterliegt somit gegenwärtig einem starken Ausleseprozeß. Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen die für den Einzelhandel operierenden Einkaufszentralen größer und leistungsfähiger werden und eben zunehmend das Importangebot berücksichtigen. Ein Beispiel für eine erfolgreiche Anpassung im Lebensmittelgroßhandel ist das Unternehmen Ryōshoku Corp. Ryōshoku verfügt über ein Netzwerk regionaler Distributionszentralen und beliefert zahlreiche Lebensmittelsupermärkte (Bartlett 1998: 6; Hilpert *et al.* 1997: 53).

Synchron zu dem geschilderten Konzentrationsprozeß setzen sich im Handel rationellere Formen der Warenbeschaffung, Logistik und Finanzierung durch (Hilpert *et al.* 1997: 26–42). In den Unternehmensstrategien des Handels stehen immer weniger die Bindungen im Rahmen langfristiger Geschäftsbeziehungen im Vordergrund, sondern zunehmend die Orientierung an kaufmännischen Effizienzkriterien. Die im Wettbewerb der 90er Jahre erfolgreichen Einzelhandelstypen – dies sind, wie bereits erwähnt, die Supermärkte und die Convenience Stores – konnten durch den vermehrten Einsatz von Informationstechnologie, die Zurückdrängung der traditionellen Rückgaberechte des Einzelhandels und durch den Übergang zu weniger komplexen und rationaleren Preis- und Konditionierungspraktiken Produktivitätsvorsprünge erzielen. Der Strukturwandel zwingt damit auch die übrigen, eher traditionellen Einzelhandelstypen Japans, ihre Geschäftspraktiken zu modernisieren. In der Konsequenz richtet sich die Auswahl des Sortiments des japanischen Einzelhandels immer weniger an den gegebenen Geschäfts- und Lieferbeziehungen aus, sondern zunehmend an objektiven Maßstäben der Renditekriterien. Die traditionelle Benachteiligung der Importwaren wird zurückgedrängt.

Eine weitere, mit der Bereinigung im Großhandel in Zusammenhang stehende Konsequenz des Strukturwandels ist die Verkürzung der Distributionsketten (Hilpert *et al.* 1997: 45–54). So gehen insbesondere die dynamischen Einzelhandelstypen zum Direktimport über und umgehen Großhandel und/oder Generalimporteure. Des Weiteren schalten zahlreiche japanische Industrieunternehmen unproduktive Großhandelsstufen aus und installieren ihre eigene Logistik. Ein Beispiel im Lebensmittelbereich ist die Kooperation zwischen Ajinomoto, einem in der Food-Logistik führenden Nahrungsmittelproduzenten, und dem Discounter Daiei (Hilpert *et al.* 1997: 53). Der US-amerikanische Lebensmittelkonzern Dole installiert in Japan eine eigene Wertschöpfungskette, die neben der Erzeugung

und der industriellen Verarbeitung auch die Distribution mit einschließt (*The Nikkei Weekly* 15.11.1999: 3). Im Zuge des Trends zur Verkürzung der Distributionsketten liefern immer mehr ausländische Erzeuger direkt an den japanischen Einzelhandel. Hinzu kommt, daß die Liberalisierung des Einzelhandelsgroßbetriebsgesetzes den Marktzutritt von ausländischen Einzelhandelsunternehmen und Franchisesystemen wesentlich erleichtert hat. Diese neuen Wettbewerber im japanischen Einzelhandelsmarkt agieren von vornherein mit relativ kurzen Distributionsketten. Im Zuge der Verkürzung der Distributionsketten erlangen ausländische Anbieter und Importwaren einen leichteren Zugang zu den Beschaffungsstrukturen des Handels. Mit den kürzeren Distributionsketten werden Importwaren in der Tendenz auch preislich wettbewerbsfähiger.

4. ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Die Ausgaben der japanischen Haushalte für Lebensmittel stagnierten in den 90er Jahren, in realen Preisen entwickelten sie sich gar rückläufig. Auch die Agrarimporte Japans, die noch bis 1995 stürmisch angewachsen waren, sind seit 1996 rückläufig. Diese parallel laufende schwache Entwicklung von Lebensmittel-Konsumausgaben und -Importen in den 90er Jahren dürfte gleichwohl keine generelle Trendumkehr im japanischen Agrarimport anzeigen. Die (Agrar-)Importschwäche läßt sich maßgeblich auf die konjunkturelle Schwäche Japans in den Jahren 1997 bis 1999 und auf die von 1995 bis 1998 reichende Abwertung des JPY gegenüber dem USD zurückführen. Für die schwache Entwicklung des Lebensmittelverbrauchs Japans hingegen waren neben der Nachfrageschwäche vor allem längerfristig wirksame Faktoren verantwortlich, die den Import von Nahrungs- und Genußmitteln nach Japan eher fördern, so die generell gestiegene Preissensibilität der japanischen Verbraucher, die Reduzierung von Agrar-Importzolltarifen sowie dauerhafte Rationalisierungseffekte infolge des Produktivitätsanstiegs in der Nahrungsmitteldistribution. Die Entwicklung von Lebensmittelverbrauch und von Lebensmittelimport muß in Zukunft also nicht notwendig kongruent verlaufen.

Die bis in die Gegenwart fortbestehenden Defizite Japans in der Erzeugung, in der Verarbeitung und in der Distribution von Nahrungs- und Genußmitteln lassen vermuten, daß der japanische Agrarimport auch für die Zukunft noch hinreichend Wachstumspotential in sich trägt. Der säkulare Fall des landwirtschaftlichen Selbstversorgungsgrades dürfte sich deshalb auch im beginnenden Jahrhundert fortsetzen. Mit der Importexpansion dürften indes sektorale und strukturelle Verschiebungen im Agrar-

import einhergehen. Steigerungspotential besitzen vor allem noch der Import von Obst und Gemüse und von Nahrungsmittel-Fertigwaren.

Wesentliche Triebkräfte des zukünftigen Importwachstums sind erstens die beträchtlichen Spielräume in der Agrarliberalisierung auf der Ebene der Zolltarife und der technischen Handelshemmnisse, zweitens der ablaufende fundamentale Strukturwandel in der Lebensmitteldistribution, drittens die Verlagerung von industriellen Verarbeitungsstufen des Nahrungs- und Genußmittelsektors in das benachbarte asiatische Ausland und viertens die Änderungen im Verbraucherverhalten. So dürften insbesondere der Trend weg vom heimischen Herd (*chūshoku* und *gaishoku*), die Gesundheitsorientierung sowie die Neugier und Aufgeschlossenheit japanischer Konsumenten gegenüber fremden Küchen und neuen Nahrungstrends die Chancen von Importprodukten auf dem japanischen Nahrungs- und Genußmittelmarkt auch in Zukunft laufend verbessern. Auch ist zu erwarten, daß die Bemühungen der Handelspartner Japans, insbesondere der USA, um verbesserten Marktzugang im Agrarsektor nicht nachlassen werden. Es ist auch anzunehmen, daß sich in der multilateralen Handelspolitik der Liberalisierungstrend dauerhaft fortsetzen wird. Die Geschwindigkeit und die Intensität der Liberalisierung des japanischen Agrarimports wird indessen von politischen Faktoren abhängig bleiben. So wird Japan die bei zahlreichen Produkten und Produktgruppen nach wie vor hohen Zollsätze nur im Zusammenhang mit Konzessionen seiner Handelspartner in anderen Bereichen öffnen. In der japanischen Innenpolitik werden sich agrarpolitische Reformen nur gegen den Widerstand der Interessensgruppen durchsetzen lassen und werden deshalb die Entwicklung überzeugender Alternativen erfordern, also den Übergang von der Preisstützung zu einem System von Einkommenstransfers und umwelt- und regionalpolitischen Maßnahmen und zu strukturalpolitischen Maßnahmen (Riethmuller 1992: 89–103; OECD 1995: 51–53).

Es wird an den Erzeugern und Produktionsstandorten im Ausland und an den japanischen und ausländischen Unternehmen liegen, die vorhandenen Marktchancen korrekt zu identifizieren und entschlossen zu nutzen. Von diesen Reaktionen auf Unternehmensebene wird es abhängen, inwieweit die ablaufenden strukturellen Veränderungen eine Steigerung von Importen bewirken.

LITERATURVERZEICHNIS

- Bartlett, Brent L. (1998): *Product Specialization among Japanese Wholesalers: The Role of Policy and Consequences for Market Access*. Honolulu: Papers and Proceedings of the Conference on Japanese Distribution Strategy.

- Batzer, Erich und Helmut Laumer (1986): *Deutsche Unternehmen im Japan-geschäft – Markterschließungsstrategien und Distributionswege*. München: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.
- Flüchter, Winfried (1986): Die Naturgeographie Japans und ihre Bedeutung für den Menschen. In: Pohl, Manfred (Hg.): *Japan. Geographie – Geschichte – Kultur – Religion – Staat – Gesellschaft – Bildungswesen – Politik – Wirtschaft*. Stuttgart und Wien: K. Thienemanns Verlag, S. 30–51.
- Hilpert, Hanns G., Helmut Laumer, Silvia Martsch und Thomas Nassua (1997): *Markterschließung und Distributionswege in Japan – Die Erfahrungen deutscher Unternehmen*. München: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.
- Josling, Timothy E., Stefan Tangermann und Thorald K. Warley (1996): *Agriculture in the GATT*. Houndsmill, Basingstoke und London: Macmillan.
- Larke, Roy (1994): *Japanese Retailing*. London und New York: Routledge.
- Lincoln, Edward J. (1999): *Troubled Times. U.S.-Japan Trade Relations In the 1990s*. Washington D. C.: The Brookings Institution Press.
- MacKnight, Susan (1996): Big Could Be Bigger: U. S. Farm and Food Sales to Japan. In: *JEI Report 28A* (1996), S. 1–9.
- Matsuoka, Mikihiro und Brian Rose (1994): *The DIR Guide To Japanese Economic Statistics*. Oxford: Oxford University Press.
- Meyer-Ohle, Hendrik (1996): Binnenhandelspolitik, ein Stiefkind japanischer Wirtschaftspolitik? Konzepte, Maßnahmen, Hintergründe und Akteure der Politik für den Handel. In: *Japanstudien. Jahrbuch des Deutschen Instituts für Japanstudien 7* (1995), S. 279–321.
- Mulgan, Aurelia G. (2000): *The Politics of Agriculture in Japan*. London: Nisan Institute. Routledge.
- NBS (Nihon Bōeki Shinkōkai) (1998): *Agro-Trade Hand Book 1998*. Tōkyō: JETRO.
- NBS (Nihon Bōeki Shinkōkai) (2000): *Saikin 10 nenkan no Nihon no shokuryōhinyunyū no suii* [Der Wandel des japanischen Nahrungsmittelimports in den letzten 10 Jahren]. In: *JETRO Kaigai Nōrinsuisan Jōhō 100/101*, S. 1–17.
- NDC (Nōrinsuisan Daijinhō Chōsaka) (1999): *Shokuryō jukyūhyō heisei 10 nendo* [Lebensmittelangebot und -nachfrage im Fiskaljahr 1998]. Tōkyō: Nōrinsuisan Daijinhō Chōsaka.
- NTJ (Nōrinsuisanshō Tōkei Jōhōbu) (1999): *Dai 73 ji nōrinsuisanshō tōkeihō heisei 8 nen – 9 nen* [The 73th Statistical Yearbook of Ministry of Agriculture Forestry and Fisheries Japan 1996–'97]. Tōkyō: Nihon Tōkei Kyōkai.
- OECD (1995): *Agricultural Policy Reform and Adjustment in Japan*. Paris: OECD Publications Service.

- OECD (1995a): *The Uruguay Round. A Preliminary Evaluation of the Impacts of the Agreement on Agriculture in the OECD Countries*. Paris: OECD Publications Service.
- OECD (1995b): *OECD-Economic Surveys. Japan*. Paris: OECD Publications Service.
- OECD (1997): *The Uruguay Round Agreement on Agriculture and Processed Agricultural Products*. Paris: OECD Publications Service.
- OECD (1998): *Agricultural Policies in OECD Countries. Measurement of Support and Background Information*. Paris: OECD Publications Service.
- OECD (1999): *Foreign Trade by Commodities 1993–1998*. Paris: OECD Publications Service.
- Riethmuller, Paul (1992): Reformansätze in der japanischen Agrarpolitik: Binnen- und außenwirtschaftliche Konsequenzen. In: Rothacher, Albrecht (Hg.): *Landwirtschaft und Ökologie in Japan*. München: Iudicium, S. 76–114.
- Riethmuller, Paul (1993): *Where Do Japanese Consumers Buy Their Food?* The University of Queensland. Department of Economics Discussion Papers No. 111. Queensland.
- Rothacher, Albrecht (1992): Agrarpolitik: Hyperprotektion und die Folgen. In: Rothacher, Albrecht (Hg.): *Landwirtschaft und Ökologie in Japan*. München: Iudicium, S. 64–75.
- SNK (Shokuryō Nōgyō Seisaku Kenkyū Center) (1995): *1996 (Heisei 8) Nenkan shokuryō hakushō. Shokuryō shōhi kōzō no henka*. [Nahrungsmittelweißbuch 1996. Die Änderungen in der Struktur der Nahrungsmittelausgaben]. Tōkyō: Nōsangyōson Bunkakyōkai.
- SNK (Shokuryō Nōgyō Seisaku Kenkyū Center) (1997): *1997 (Heisei 9) Nenkan shokuryō hakushō. Shokuseikatsu henzō no henka. Shokuishiki – shakaikangyō – seikatsusutairu* [Nahrungsmittelweißbuch 1997. Der Wandel in den Ernährungsgewohnheiten. Ernährungsbewußtsein – Gesellschaftliche Umwelt – Lebensstile]. Tōkyō: Nōsangyōson Bunkakyōkai.
- STK (Sōmuchō Tōkeikyoku) (1999): *Nihon tōkei nenkan heisei 12 nen* [Japan Statistical Yearbook 2000]. Tōkyō: Nihon Tōkei Kyōkai.
- TDK (Tsūshō Sangyō Daijin Kanbō Chōsa Tōkeibu) (1998): *(Heisei 9) Nen shōgyō tōkei sokuhō (oroshihyō kourihyō)* [Census of Commerce 1997 Preprint (Wholesale, Retail)]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- TDK (Tsūshō Sangyō Daijin Kanbō Chōsa Tōkeibu) (1998a): *(Heisei 9) nen shōgyō tōkeihyō, dai 1 kan sangyōhen (sōkatsuhyō)* [Census of Commerce 1997 Volume 1 Report by Industries (Summary)]. Tōkyō: Tsūsan Tōkei Kyōkai.
- The Nikkei Weekly* (15.11.1999): Dole plants seeds of huge profits, S. 3.

- TSS (Tsūshō Sangyōgyōshō) (1990): *The Final Report of the US-Japan Structural Impediments Initiative Discussions. A Scenario for the New US-Japan Era*. Tōkyō: MITI Survey Committee.
- WTO (World Trade Organization) (1998): *Trade Policy Review Japan 1998*. Geneva 1998.
- Yamaji, Susumu und Shōichi Itō (1993): The Political Economy of Rice in Japan. In: Tweeten, Luther, Cynthia L. Dishon, Wen S. Chern, Naraomi Imamura und Masaru Morishima (Hg.): *Japanese & American Agriculture. Tradition and Progress in Conflict*. Boulder: Westview, S. 349–365.