

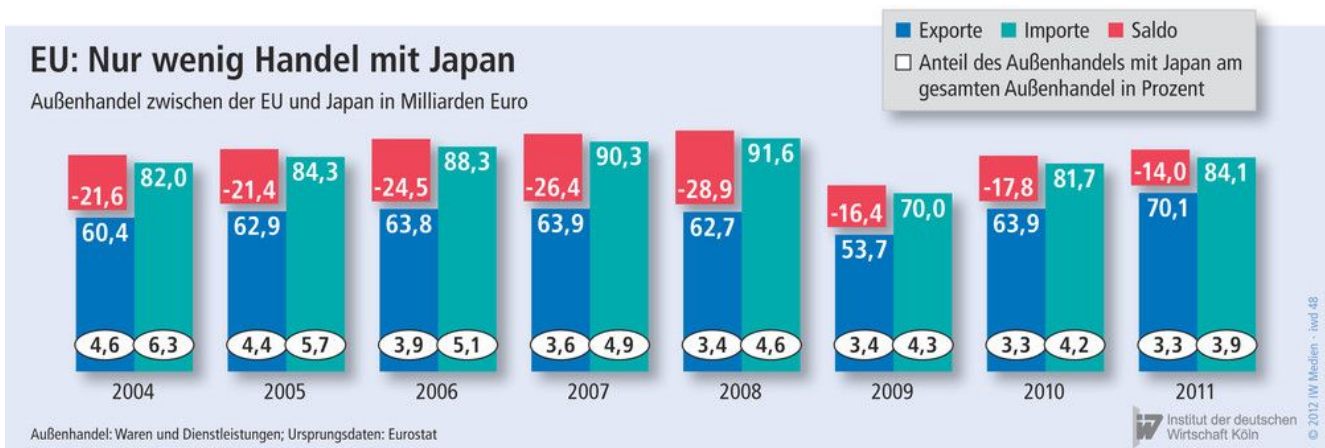
Japan | 29.11.2012 | Lesezeit 2 Min.

Verschlossen wie eine Auster

Wahrscheinlich wird die EU in Kürze mit Japan über ein Freihandelsabkommen verhandeln. Europas Unternehmen könnten von einem solchen Abkommen stark profitieren, wie ein Gutachten des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) zeigt.

Japanische Autos für Europa, chemische Erzeugnisse und Maschinen für Japan – so sieht, wenn auch sehr verkürzt, der Handel zwischen Japan und Europa aus. Ein seit Jahren von Japan angestrebtes Freihandelsabkommen soll nun die eher mauen Geschäfte etwas ankurbeln (Grafik):

Die EU-Exporte nach Japan beliefen sich 2011 auf 70 Milliarden Euro, die Importe aus Japan auf 84 Milliarden Euro – das entspricht weniger als 4 Prozent der jeweiligen europäischen Außenhandelsposition.



Zudem hat die EU in Japan Marktanteile eingebüßt: Kamen 1990 noch 15 Prozent aller japanischen Importe aus der Staatengemeinschaft, so sind es heute nicht einmal 10 Prozent – und das, obwohl die Zahl der EU-Mitgliedsstaaten im selben Zeitraum von 15 auf 27 gewachsen ist.









Die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt geriert sich in puncto Außenhandel wie eine verschlossene Auster. Denn Japan kauft nicht nur in Europa, sondern auch im Rest der Welt vergleichsweise wenig ein:

Der Anteil der Waren- und Dienstleistungsimporte am japanischen Bruttoinlandsprodukt betrug 2010 rund 14 Prozent – in Frankreich waren es 30 Prozent, in Deutschland sogar fast 42 Prozent.

An den üblichen Handelsbarrieren liegt es jedenfalls nicht, dass der Inselstaat im Vergleich recht wenig importiert: Die japanischen Zölle sind im Schnitt sogar niedriger als in der EU. Und auch die sogenannten nichttarifären Handelshemmnisse, wie Zulassungsverfahren für bestimmte Produkte, scheinen kaum größer zu sein als in der EU oder den USA (Grafik).

Handelshemmnisse zwischen Europa und Japan

Relevanz von nichttarifären Handelsbarrieren

	 Japan	 EU
Anteil der betroffenen Warencollgruppen in Prozent	 17,0	 17,2
Anteil der betroffenen Warenimporte in Prozent des Warenwertes	 7,4	 14,4
Geschätzte zusätzliche Handelskosten in Prozent des Warenwertes	 15,6	 13,3

Quellen: Swedish National Board of Trade, EU-Kommission

 Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2012 IW Medien · iwv 48

Des Rätsels Lösung liegt wohl vielmehr im Psychologischen: Japaner hegen eine starke Vorliebe für heimische Produkte. Und ausländischen Unternehmen gelingt es in der Regel nur sehr schwer, in das abgeschottete, traditionelle Lieferantensystem einzudringen.

Vor diesen hohen unsichtbaren Handelsbarrieren warnt auch das IW Köln in einem Gutachten für das Europäische Parlament. Gleichzeitig weist es aber auch auf erhebliche Potenziale hin, die ein Freihandelsabkommen mit Japan eröffnen würde. Die Folgen eines solchen Vertrags schätzt die EU-Kommission recht rosig ein: Demnach könnten die Exporte von Europa nach Japan um bis zu einem Drittel zulegen – den Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse vorausgesetzt.

Um hier möglichst weit zu kommen, hat die EU-Kommission angekündigt, die Verhandlungen nach einem Jahr abzubrechen, falls Japan sich nicht kooperativ zeigen sollte. Brüssel will die EU-Zölle nur in dem Maß abbauen, wie Japan seine nichttarifären Handelshemmnisse senkt.

Kernaussagen in Kürze:

- Wahrscheinlich wird die EU in Kürze mit Japan über ein Freihandelsabkommen verhandeln.
- Die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt geriert sich in puncto Außenhandel wie eine verschlossene Auster.
- Brüssel will die EU-Zölle nur in dem Maß abbauen, wie Japan seine nichttarifären Handelshemmnisse senkt.