

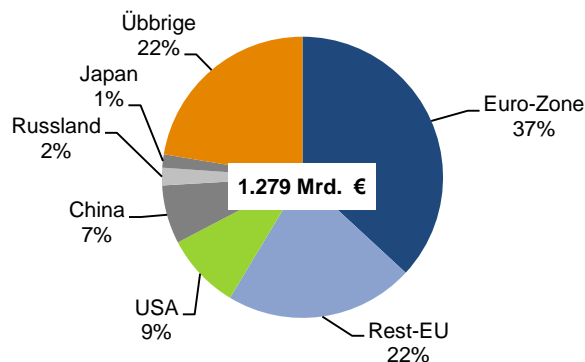
Dr. Klaus Bauknecht
klausdieter.bauknecht@ikb.de

Japan – ein Land geprägt von makroökonomischen Problemen

Schaut man sich die Beiträge zum Wachstum der Weltwirtschaft an, steht vor allem eine Volkswirtschaft im Vordergrund: China. Wird von zukünftigen Wachstumsmärkten und Industriestandorten gesprochen, wird neben China des Öfteren Indien erwähnt. Die Dynamik Südkoreas wird im Kontext der asiatischen Industriestaaten hervorgehoben und als Erfolgsbeispiel aufgeführt. Japan hingegen gerät mehr und mehr in den Hintergrund, obwohl das Land hinter den USA und China immer noch die drittgrößte Volkswirtschaft ist und 4,4 % des Welt-BIP ausmacht (Deutschland: 3,2 %). Japan, das seit Jahrzehnten in einer wirtschaftlichen Krise gefangen ist und kaum nennenswerte Impulse liefert, ist bei der Suche nach zukunftsträchtigen Wachstumsmärkten und einer globalisierenden Industrialisierung nur von geringem Interesse.

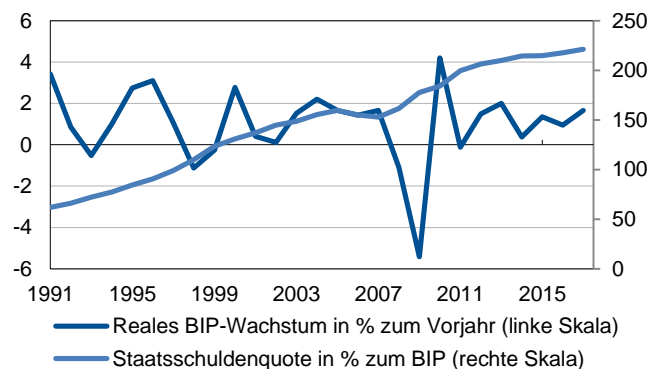
Nun wurde am 17. Juli 2018 das EU-Japan-Economic-Partnership-Agreement unterzeichnet. Der Fokus dieses Handelsvertrages liegt auf dem Abbau von Zöllen insbesondere für die Einfuhr landwirtschaftlicher Produkte und Nahrungsmittel aus der EU nach Japan. Außerdem sollen bürokratische Hemmnisse vor allem auf japanischer Seite abgebaut werden. Sobald die Parlamente dem Abkommen zugestimmt haben, könnte es Anfang 2019 in Kraft treten. Wie effektiv der Abbau von Handelsbarrieren sein wird, ist vor allem im Kontext der japanischen Bürokratie und damit der indirekten Handelsbarrieren zu beurteilen. Grundsätzlich ist Japan eine eher geschlossene Volkswirtschaft: Ihr Offenheitsgrad lag 2017 bei 35 % (Deutschland: 85 %), die deutschen Ausfuhren nach Japan entsprechen gerade mal 1 % des gesamten Exportvolumens. Der überschaubare Anteil Japans an den deutschen Ausfuhren ist auch auf das anhaltend schwache japanische Wirtschaftswachstum zurückzuführen.

Abb. 1: Deutsche Exporte; Anteile in %



Quelle: Statistisches Bundesamt

Abb. 2: Japan - BIP-Wachstum und Staatsschuldenquote



Quelle: EIU

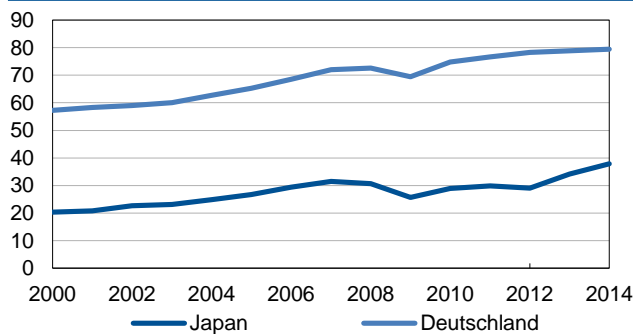
Die japanische Wirtschaftspolitik der letzten Jahrzehnte ist keine Erfolgsgeschichte, vor allem Deflation und wirtschaftliche Stagnation sind ein wiederkehrendes Thema. War Japan in den 80er Jahren noch das Vorzeigemodell für Unternehmens- und Industrieorganisation, wird es jetzt als Beispiel fehlender Flexibilität und mangelnder Reformbereitschaft angeführt. Im Kontext der Euro-Krise wurde immer wieder spekuliert, ob Europa den Weg von Japan gehen wird und in Deflation und wirtschaftliche Stagnation rutschen könnte. Vor allem Kritiker der keynesianischen Stimulierungspolitik monieren, die anhaltende Krisenpolitik Japans führe zu keiner nachhaltigen Lösung, sondern eher in eine Schuldenkrise. Strukturreformen seien bitter nötig, um die Volkswirtschaft neu auszurichten und das Potenzialwachstum zu steigern. Es fehle in Japan an weitreichenden Reformen, um die Wachstumsdynamik zu steigern. **Das aktuelle Handelsabkommen mit der EU wird diese kritische Einschätzung – und damit die japanische Wachstumsperspektive – nicht bedeutend verändern.**

Globalisierung des Verarbeitenden Gewerbes: Japan versus Deutschland

Die Wertschöpfungsquote des Verarbeitenden Gewerbes (Wertschöpfung in % des Produktionswertes aller Güter bzw. der Gesamtleistung) in Japan und in Deutschland liegt bei um die 30 % und blieb in den letzten Jahren relativ konstant. Doch während in Japan über 55 % der Inputfaktoren für die Wertschöpfung aus dem eigenen Land kommen, liegt diese Quote in Deutschland bei nur rund 40 %. So bezieht die deutsche Industrie einen deutlich höheren Anteil der Inputfaktoren aus dem Ausland.

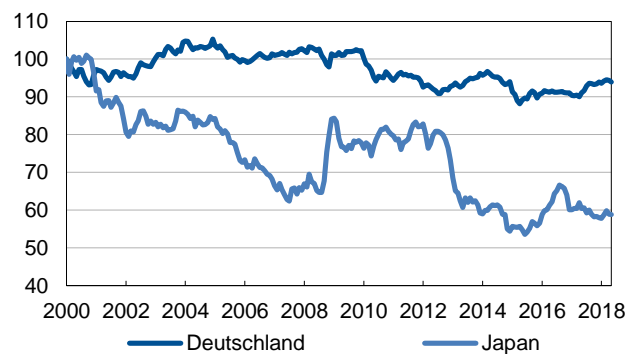
Insgesamt ist der Offenheitsgrad des Verarbeitenden Gewerbes (Vorleistungsimporte und Exporte in % des Produktionswerts) in Deutschland deutlich höher als der in Japan. Dabei ist der Offenheitsgrad der deutschen Industrie von 2000 bis 2014 um rund 22 %-Punkte angestiegen, für Japan betrug die Differenz nur 17,5 %-Punkte. Die Umsetzung der transpazifischen Freihandelszone (TPP) könnte in den kommenden Jahren bei zunehmender Internationalisierung Impulse für Japan liefern. Auch Deutschland hatte seit 2004 durch die EU-Ost-Erweiterung einen vereinfachten Zugang zu den Absatzmärkten und auch zu den kostengünstigen Produktionsstandorten in Osteuropa bekommen, sicherlich ein Grund für den deutlichen Anstieg des Offenheitsgrads seitdem. Beide Länder dürften in den letzten Jahren von einer Abwertung ihrer preisbereinigten Wechselkurse profitiert haben – zumindest was die Exporte angeht. Dabei ist die Abwertung für Japan deutlich größer ausgefallen. So ist der reale effektive Wechselkurs Japans seit Anfang 2000 um über 40 % gesunken, während der entsprechende Wert für Deutschland nur rund 6 % betrug. Doch trotz des bedeutenden preislichen Wettbewerbsvorteils konnte das japanische Verarbeitende Gewerbe seine Exportquote (Exporte in % der Güterproduktion) von 15 % in 2000 bis heute nur um rund 10 %-Punkte steigern, während die deutsche Quote im gleichen Zeitraum einen Anstieg von über 15 %-Punkten auf rund 56 % vorweisen kann.

Abb. 3 : Offenheitsgrad des Verarbeitenden Gewerbes; Exporte und Importe relativ zum Produktionswert in %



Quelle: World Input-Output Database; IKB-Berechnung

Abb. 4 : Reale effektive Wechselkurse; Januar 2000 = 100

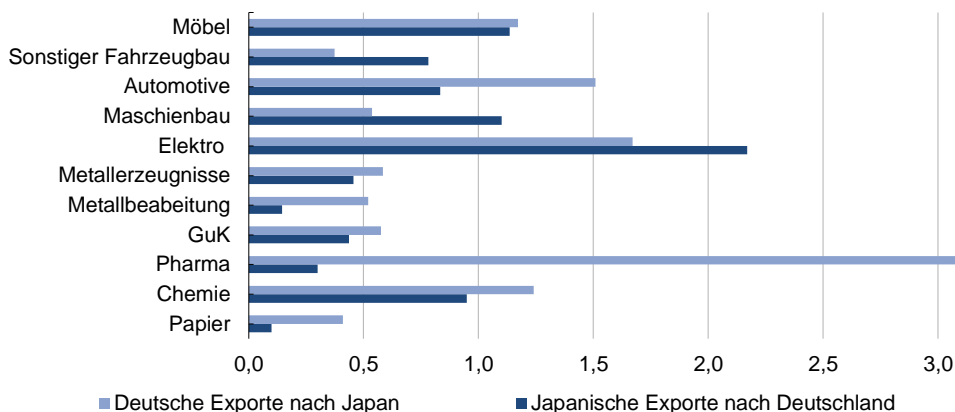


Quellen: BIZ; IKB-Berechnung

Wie bedeutend ist der Handel für die Nachfrageseite einzelner Branchen?

Die EU möchte erreichen, dass vor allem Pharma-, Textil-, Nahrungsmittel-, Pharma-, Elektro-, Holz- und Automobilindustrie der EU von dem Abkommen mit Japan profitieren. Doch wie hoch ist die Vernetzung zwischen den Branchen beider Wirtschaftsräume und welche Branchen sind von besonderer Bedeutung?

Abb. 5 : Exporte in % des Produktionswertes der Branche



Quelle: World Input-Output Database; IKB-Berechnung

Wie relevant der japanische Absatzmarkt (für Vorleistungsgüter und Endprodukte) für einzelne deutsche Branchen ist, wird in Abb. 5 dargestellt. Die Pharma-, Elektro- und Automobilindustrie zeigen relativ hohe Exportquoten. Die japanische Nachfrage hat also eine relativ große Bedeutung für die deutsche Produktion dieser Branchen. Für die Metall- und Gummi-/Kunststoffbranche ist hingegen der japanische Absatzmarkt zu vernachlässigen. Aus japanischer Sicht ist es vor allem die Elektroindustrie, die im Fokus steht. Über 2 % des japanischen Produktionswerts dieser Branche findet seinen Weg nach Deutschland. Bis auf die Elektroindustrie, den Maschinenbau sowie den sonstigen Fahrzeugbau sind die deutschen Quoten immer höher als die japanischen, auch wenn die Differenz eher gering ausfällt. Dies liegt unter anderem an der Größe der

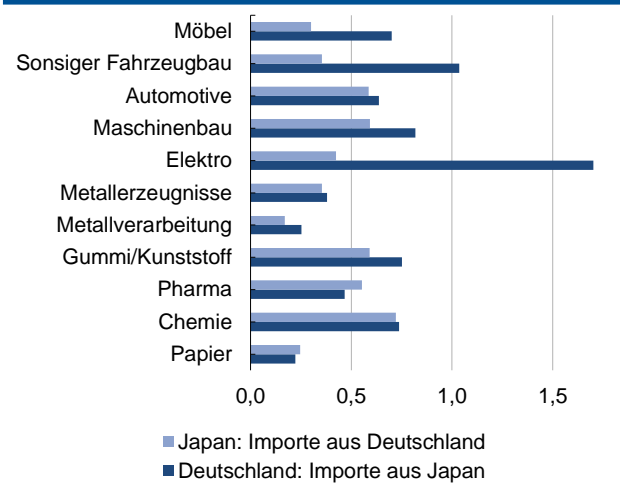
japanischen Volkswirtschaft. Doch auch die deutschen Quoten sind von solch einer Größenordnung, dass von keinem bedeutenden Absatzmarkt in Japan gesprochen werden kann – weder für Endprodukte noch für die Inputfaktoren im japanischen Produktionsprozess. Dies sollte sich angesichts der strukturellen Wachstumsprobleme der japanischen Wirtschaft auch nicht kurzfristig ändern. **Japan ist als Absatzmarkt für das deutsche Verarbeitende Gewerbe insgesamt und die einzelnen Branchen eher unbedeutend. Gleiches gilt aus japanischer Sicht für Deutschland.**

Wie bedeutend ist die Vernetzung der Angebotsseite für einzelne Branchen?

Abb. 6 zeigt die für die lokale Produktion notwendigen Importe in % der gesamten Inputfaktoren. So benötigt zum Beispiel die japanische Chemieindustrie Inputfaktoren aus Deutschland, die rund 0,7 % aller Inputfaktoren ausmachen. Die deutsche Elektroindustrie benötigt über 1,6 % ihrer Inputfaktoren aus Japan, während die japanische Elektroindustrie nur 0,4 % ihrer Inputfaktoren aus Deutschland bezieht. Bis auf die Elektroindustrie und den sonstigen Fahrzeugbau weisen die Quoten von Deutschland und Japan keine bedeutenden Unterschiede auf. Die Abhängigkeit der inländischen Produktion von Inputfaktoren des anderen Landes ist deshalb mehr oder weniger ausgeglichen. Die Quoten scheinen allerdings dermaßen niedrig zu sein, dass eine preisliche Veränderung, etwa durch Zollsenkungen, keine bedeutenden Wettbewerbsvorteile für die inländische Produktion mit sich bringen sollte. Dies gilt für Japan ebenso wie für Deutschland.

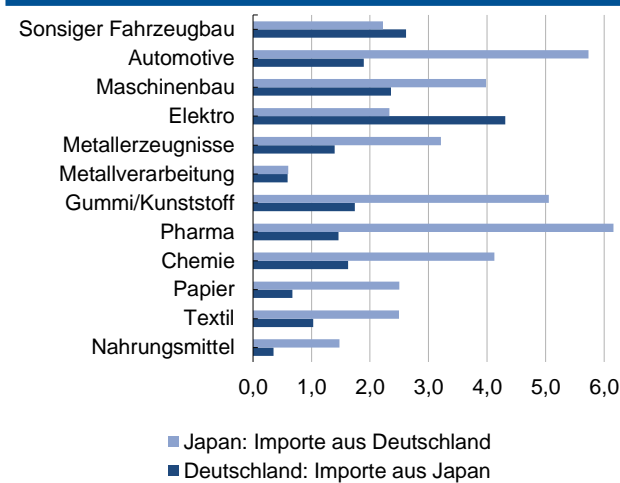
Werden die Inputfaktoren nicht relativ zu allen notwendigen Vorleistungsgütern, sondern nur im Zusammenhang mit den importierten Inputfaktoren beurteilt, ergibt sich ein etwas anderes Bild. Abb. 7 zeigt die importierten Inputfaktoren in % aller eingeführten Vorleistungsgüter. So kommen zum Beispiel über 5 % der für die japanischen Automobilproduktion notwendigen Importe aus Deutschland. Diese Abbildung deutet auf die Relevanz Deutschlands als internationaler Zulieferer für die japanische Produktion hin. Die deutschen Quoten sind bis auf die für Elektroindustrie und den sonstigen Fahrzeugbau alle niedriger als für die japanischen Branchen. Hier zeigt sich, dass Deutschland für Japan ein bei weitem wichtigerer internationaler Zulieferer ist, als dies umgekehrt der Fall ist. Eine internationale Preisveränderung der Inputfaktoren in Folge einer EU-Zollsenkung würde demnach eher die Kostenstruktur des japanischen und weniger die des deutschen Verarbeitenden Gewerbes beeinflussen. Abb. 7 stützt die Einschätzung, dass Deutschland ein durchaus bedeutender Handelspartner für Japan darstellt, vor allem was dessen Industrieproduktion angeht. Aus dieser Sicht ist eine engere Handelsbeziehung durchaus wünschenswert.

Abb. 6 : Importierte Vorleistungsgüter einer Branche; in % der gesamten Vorleistungsgüter



Quellen: World Input-Output Database; IKB-Berechnung

Abb. 7 : Importierte Vorleistungsgüter einer Branche; in % aller importierten Vorleistungsgüter



Quellen: World Input-Output Database; IKB-Berechnung

Fazit: Makroökonomische Probleme dämpfen seit Jahrzehnten die Wachstumsdynamik Japans und haben die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt zunehmend aus dem Fokus der Öffentlichkeit ins Abseits gestellt. Die Geschlossenheit der Volkswirtschaft und insbesondere ihrer Industriebranchen sind sicherlich mitverantwortlich für die wachstumshemmenden Strukturprobleme Japans. Ob das jüngste Handelsabkommen mit der EU und damit verbundene Zollsenkungen entscheidende Impulse liefern können, bleibt abzuwarten. Denn die bisher nur sehr langsam erfolgte Öffnung der japanischen Industrie scheint nur wenig vom preislichen Wettbewerb beeinflusst zu sein.

Das deutsche Verarbeitende Gewerbe ist für die japanische Wirtschaft ein deutlich wichtigerer internationaler Zulieferer als dies umgekehrt der Fall ist. So sollte Japan ein Interesse haben, preisliche Eintrittsbarrieren durch eigene Zollsenkungen zu reduzieren. Angesichts der eher überschaubaren Bedeutung Japans für die Nachfrage- und Angebotsseite sind niedrigere Handelsbarrieren für die deutsche Industrieproduktion von untergeordneter Bedeutung. Für sie ist eher die gesamtwirtschaftliche Wachstumsdynamik in Japan von Relevanz.

Disclaimer:

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über gewisse Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um unter Berücksichtigung der Informationen der IKB Deutsche Industriebank AG Entscheidungen über ihre Geldanlage und die Inanspruchnahme von Wertpapier(neben)dienstleistungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken unter Berücksichtigung der Hinweise der IKB Deutsche Industriebank AG angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder eine (i) Anlageberatung (ii) noch eine individuelle Anlageempfehlung oder (iii) eine Einladung zur Zeichnung oder (iv) ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die Unterlage wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Es wird darauf hingewiesen, dass die steuerliche Behandlung einer Transaktion von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Stellungnahmen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Unterlage zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Unterlage oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Bei der Unterlage handelt es sich nicht um eine Finanzanalyse i.S.d. Art. 36 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 oder Empfehlung i.S.d. Art. 3 Abs. 1 Nr. 35 Verordnung (EU) 596/2014.

Die vorliegende Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Werbemitteilung ist untersagt. Die Verwendung oder Weitergabe der Unterlage in jeglicher Art und Weise an Dritte (z.B. Geschäftspartner oder Kunden) für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

40474 Düsseldorf
Wilhelm-Bötzkens-Straße 1
Telefon +49 211 8221-0

Volkswirtschaft und Research
Telefon +49 211 8221-4118

1. August 2018
Herausgeber: IKB Deutsche Industriebank AG
Rechtsform: Aktiengesellschaft
Sitz: Düsseldorf
Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Karl-Gerhard Eick
Vorsitzender des Vorstands: Dr. Michael H. Wiedmann
Vorstand: Claus Momburg, Dr. Jörg Oliveri del Castillo-Schulz, Dirk Volz