

INNE KRAJE AZJI

Jolanta Młodawska

MAKROEKONOMICZNE CZYNNIKI
ROZWOJU POWOJENNEJ JAPONII

Problemem przemian makroekonomicznych w powojennej Japonii zajmuje się wiele różnych szkół ekonomicznych. Ich opinie często się różnią, stąd są one interesujące dla europejskiego badacza przedmiotu. Ekonomista Akira Goto i Hiroshi Odagiri, przedstawiciele nurtu neoliberalnego, badając owe przemiany wskazują, że zarówno w przemysłach silnie skoncentrowanych, jak np. przemysł stalowy, ale też i tych bardziej rozproszonych, jak np. przemysł samochodowy czy elektronika, zachodzą podobne zjawiska, kształtujące wysoce konkurencyjny poziom tych przedsiębiorstw. W procesie tym dominowali początkowo zagraniczni wytwórcy, z czasem włączyli się do niego przedsiębiorcy krajowi. Inne cechy charakterystyczne tego procesu to opanowywanie nowych technologii za pomocą „rozkładania procesu produkcji na czynniki pierwsze” (*reverse engineering*), uczenie się w miarę wzrostu doświadczenia (*learning by doing*), system zamówień rządowych na cele wojskowe i transportowe, poparcie ze strony rządu, a przede wszystkim innowacyjne postawy biznesu, przyczyniające się do wysokiej dynamiki inwestycji w kapitał trwały i B+R (badania + rozwój).

Japoński sektor prywatny uzupełniał działalność inwestycyjną szczególnie aktywnością w dziedzinie innowacji produktowych oraz innowacji procesowych. Na świecie znane jest ogromne zaangażowanie japońskiego biznesu w B+R. W latach 70. udział państwa w całości nakładów na B+R utrzymywał się stale na poziomie około 30% (w porównaniu z 70% w krajach zachodnich) i wykazywał tendencję malejącą¹. Jedną z przyczyn niewielkiej finansowej roli państwa w omawianym aspekcie stanowią skromne wydatki zbrojeniowe Japonii (1% PKB). Nawet jeżeli dokonamy odpo-

¹ Poniższe dane dotyczące kosztów finansowania innowacji w przekroju państwo–przedsiębiorstwa pochodzą z: M. Uekusa, „Industrial organization”, w: *The Political Economy of Japan*, t. 1, The Domestic Transformation, Stanford University Press, Stanford, 1988 oraz G. Eads, R. Nelson, „Japanese high technology policy: what lessons for the United States?”, w: *Japan's High Technology Industries*, University of Washington Press, Seattle 1986.

wiednie poprawki i pominiemy sferę obronności, Japonia w dalszym ciągu pozostanie krajem, w którym relacja funduszy rządowych do nakładów B+R ogółem, kształtuje się na poziomie najniższym wśród rozwiniętych gospodarek rynkowych. W Japonii państwo tylko w 1,2% dofinansowuje wysiłki badawcze firm, co oznacza, że prawie w całości pokrywają one koszty postępu. Stanowi to kontrast w porównaniu z innymi krajami, gdzie zależność od państwa waha się w granicach 11-34%. Po wyeliminowaniu wpływu wydatków w dziedzinie obronności, odnośny wskaźnik dla USA ulegnie zredukowaniu jedynie do 7,7% co i tak wynosi sześć razy więcej niż w Japonii.

Nawiązując do wskaźnika innowacyjności, jakim jest niewątpliwie liczba patentów, należy wysoko ocenić dynamikę japońskich przedsiębiorstw w tym zakresie. To dzięki niej poczynione wcześniej przedsięwzięcia naukowo-badawcze przynoszą pożądane owoce. Również całkowita wydajność czynników wytwórczych w powojennej Japonii wzrastała w imponującym tempie, a szczególnie do roku 1973, na co niemały wpływ wywarła kreatywność biznesu, przynajmniej poczynając od lat 60. Wskazuje na to stale zmniejszająca się zależność Japonii od obcej myśli naukowo-technicznej.

Średnioroczne tempo wzrostu płatności tytułem importu technologii zmalało z 31% w latach 50. do 21% w latach 60., do 9,8% we wczesnych latach 70., i do 6% w końcu owej dekady. Spadek tej relacji wynikał z rosnącego zaangażowania krajowych producentów w postęp techniczny, głównie w postaci wzrostu nakładów na badania w chemii (lekarstwa) i elektronice. Daniel Okimoto i Gary Saxonhouse badając związki między wielkością przedsiębiorstw, a ich stosunkiem do nowych technologii wskazują, że wysoka innowacyjność japońskich firm, szczególnie w mikroelektronice, chemii, hutnictwie żelaza i stali dotyczy japońskich firm gigantów. Małe przedsiębiorstwa (samodzielne i niezależne od wielkich koncernów) odgrywają, inaczej niż np. w USA, rolę nieznaczną². Wynika to przede wszystkim z charakterystycznych cech rynku pracy i rynku kapitałowego. Stosowanie zasady „dożywotniego zatrudnienia” i związana z tym obawa przed utratą pracy objawia się niewielką mobilnością na rynku pracowników naukowo-badawczych.

W Japonii nabór kadry odbywa się poprzez wykorzystanie kapitału ludzkiego, dostępnego w firmie, co oznacza, że w tym procesie nie bierze się pod uwagę zatrudnienia absolwentów kończących aktualnie wyższe uczelnie, pracowników państwowych laboratoriów, czy też rynkowych przepływów siły roboczej.

² D. Okimoto, G. Saxonhouse, „Technology and the future of the economy”, w: *The Political Economy of Japan*, t. 1, s. 400.

Nowe technologie i produkty tworzone są bezpośrednio przez korporacje lub przedsiębiorstwa przedstawicielskie, a także współpracujące z nimi na warunkach subkontraktu firmy. Prace badawcze prowadzone są wspólnie, co pozwala kontrahentom dużych podmiotów na doskonalenie produktów (części i podzespołów) oraz większą sprzedaż wyrobów finalnych³.

Analizując ten problem Okimoto i Saxonhouse informują, że warunki rynku w Japonii nie do końca sprzyjają powstawaniu pełnowartościowych firm kapitału ryzyka (w roku 1990 było ich ponad sto)⁴. Przy udzielaniu kredytów nowo powstającym firmom *venture capital* banki wymagają bowiem odpowiednich zabezpieczeń finansowych. Takie gwarancje nie są wymagane w przypadku małych jednostek, wchodzących w skład *keiretsu* (organizacji przedsiębiorstw) i wspieranych przez potężnego partnera. Nic więc dziwnego, że właśnie te przedsiębiorstwa — z ogromnym powodzeniem — realizują zadania innowacyjne. Tak więc w postęp techniczny zaangażowane są nie tylko firmy duże, ale też i mniejsze, pozostające z nimi w bliskich związkach (subsydialne, czy też dostawcze).

Wielu ekonomistów badających przemiany makroekonomiczne w powojennej Japonii, jak wspomniani wyżej Goto i Odagiri, ale też Okimoto i Saxonhouse oraz Masahiko Aoki, wskazuje na kilka zjawisk, tworzących korzystny, proinnowacyjny klimat w japońskich organizacjach przemysłowych. Za najważniejsze z nich uważają: 1) nastawienie raczej na wzrost, zwiększanie skali produkcji, niż wielkość bieżącego zysku; 2) dobrą znajomość problematyki badawczej, produkcyjnej i marketingowej wśród personelu kierowniczego; 3) system zdecentralizowanych informacji wraz ze scentralizowaną polityką kadrową (ten punkt wyjaśniony zostanie w dalszej części artykułu).

Orientacja wzrostowa japońskich przedsiębiorstw wynika z relatywnie słabej pozycji akcjonariuszy na rynku kapitałowym. Znaczącą rolę wśród nich odgrywają wielkie banki, których preferencje mają charakter ekspansywny i różnią się na ogół od preferencji przeciętnych posiadaczy akcji. Związki kapitałowe między poszczególnymi przedsiębiorstwami często odznaczają się wzajemnością (*cross-shareholding*), dlatego też nie występuje konieczność walki o zysk za wszelką cenę. Tendencja do maksymalizacji udziałów rynkowych spowodowana jest także identyfikowaniem się kierowników raczej z pracownikami, niż z udziałowcami. Wpływa to z faktu, że menedżerowie w japońskiej firmie rekrutują się „z wewnątrz”. Są oni

³ Na temat współpracy w przemyśle samochodowym patrz: K. Clark, T. Fujimoto, *Product development performance strategy, organization and management in the world auto industry*, Harvard Business School Press, Boston 1991.

⁴ Por. R. Hsu, *The MIT encyclopedia of the Japanese economy*, The MIT Press, Cambridge Mass., 1994.

więc generalnie zainteresowani, by ich przedsiębiorstwo zwiększało swoje rozmiary (poprzez tworzenie filii, czy firm współpracujących), gdyż to w bezpośredni sposób wpływa na wzrost możliwości awansu funkcjonującej już grupy menedżerskiej⁵. Jednocześnie trzeba dodać, że brak nacisku na powiększanie zysku krótkookresowego powoduje, że podmiot gospodarczy staje się bardziej elastyczny i zainteresowany perspektywicznym rozwojem.

Badając specyfikę wykształcenia menedżerów japońskich w aspekcie działalności innowacyjnej, szczególnie Okimoto i Saxonhouse zwracają uwagę, że w Japonii największy odsetek dyrektorów przedsiębiorstw przemysłowych rekrutuje się z produkcyjnych i technologicznych wydziałów przedsiębiorstwa, z komórek eksportowych i marketingu — razem od 50% do 70% wszystkich dyrektorów, natomiast z działów finansowo-księgowych tylko 5%⁶. Dokładnie odwrotnie wygląda sytuacja w USA czy Wielkiej Brytanii, gdzie doświadczenie w zarządzaniu finansami odgrywa decydującą rolę⁷.

Zrozumienie istoty procesów B+R, towarzyszących im szans i ograniczeń — jak dowodzą wszyscy wymienieni wyżej autorzy — zapewnia w miarę dokładne oszacowanie skutków postępu technicznego i generalnie bardziej pozytywny stosunek do zmian. Z kolei kompetencje w działalności marketingowej i sprzedaży to lepsze wyczucie potrzeb rynku, a także zainteresowanie efektami komercyjnymi (z drugiej jednak strony prawdziwie oryginalne badania podstawowe mogą zostać zaniedbane).

O wysokiej konkurencyjności japońskich przedsiębiorstw na rynkach światowych przesądzają: znaczna dynamika inwestycji prywatnych i skłonność proinnowacyjna biznesu. Również pewne elementy japońskiego systemu zarządzania wpłynęły bezpośrednio na otwartość gospodarki Japonii na zmiany, pośrednio więc przyczyniły się do ukształtowania silnej pozycji biznesu.

Specyficzne cechy organizacji przemysłowych analizuje wspomniany już Aoki. W artykule: „Decentralization — Centralization” z 1992 roku⁸, wypowiada się przeciw stereotypowi traktowania japońskich przedsiębiorstw jako instytucji całkowicie scentralizowanych (ten schemat z pewnością jest bardziej rozpowszechniony w światowej literaturze ekonomicznej) lub zdecentralizowanych. Autor przekonywająco dowodzi, że japońska firma bardziej niż któryś z wyidealizowanych modeli, stanowi mieszan-

⁵ Więcej na temat zasady *cross-shareholding* i tzw. kapitalizmu pracowniczego patrz: R. Dore, „Capitalism for communities or for capitalists”, *The Nikkei Weekly*, 10.05.1993 oraz J. Młodawska, *Japonia. Państwo a sektor prywatny*, PWN, Warszawa-Lódź 1999, rozdz. II.

⁶ Okimoto, Saxonhouse, op.cit., s.400.

⁷ T. Kono, *Strategy and structure of Japanese enterprises*, McMillan, London 1984, s. 33.

⁸ M. Aoki, „Decentralization — centralization”, w: *The Political Economy of Japan*, t. 3, *Cultural and social dynamics*, Stanford University Press, Stanford 1992.

kę obu możliwości. Ma to określone konsekwencje dla angażowania się w innowacje, a także w konkretny ich rodzaj. Już we wstępie artykułu Aoki, stwierdza, że przedsiębiorstwa japońskie w porównaniu z amerykańskimi i europejskimi „charakteryzuje większa skala i bardziej szczegółowe określenie formalnej hierarchii stanowisk, ale decyzje podejmowane są faktycznie na niższych szczeblach, bez względu na rynkową i technologiczną specyfikę danego przemysłu”⁹. Autor wyróżnia dwa podstawowe aspekty organizacji przemysłowych — poznawczy i motywacyjny i w ślad za tym dwa kryteria porównawcze — efektywnej informacji i koherentnej stymulacji (za pomocą polityki kadrowej). Przyjmując powyższe założenia stawia tezę, iż przedsiębiorstwa zachodnie, głównie amerykańskie, realizują model CI-DP (scentralizowane informacje — zdecentralizowana polityka personalna), podczas gdy układ przeciwny DI-CP (zdecentralizowane informacje — scentralizowana polityka kadrowa) przeważa wśród firm japońskich.

Przyglądając się bliżej alternatywnym modelom informacji i odpowiadającym im systemom motywacji widać, że w układzie CI, to centrum zbiera wszystkie informacje niezbędne dla wykonania celów przedsiębiorstwa, określonych odgórnym planem i koordynuje działalność poszczególnych jednostek. Z kolei pracownicy wydziałów, sekcji i innych funkcjonalnych komórek, posiadający wyspecjalizowane kwalifikacje, wykorzystują otrzymane dane, by w maksymalnym stopniu wykonać plan. CI cechuje zatem hierarchiczna, scentralizowana koordynacja pracy i wyraźna specjalizacja.

System DI nie oznacza natomiast nadrzędności planu centralnego. W miarę napływu nowych, bardziej aktualnych informacji poszczególne jednostki wykonawcze mogą reagować *ad hoc*. Następuje więc delegowanie decyzji na szczebel, gdzie pojawia się krytyczna wiadomość, a poszczególne jednostki komunikują się między sobą i zgodnie ze zmienionymi warunkami modyfikują plan. Przy takich założeniach modelu, trzeba oprzeć się o kwalifikacje bardziej ogólne (niż specyficzne dla danego zawodu), pozwalające w sposób twórczy, z szerszej perspektywy instytucjonalnej, odpowiedzieć na dany problem. Jest to więc sytuacja, skłaniająca do innowacji.

Omawiany system charakteryzuje się poziomym, niehierarchicznym współdziałaniem i płynnym (nieostrym) rozgraniczaniem zakresu obowiązków zawodowych. Przykład takiej horyzontalnej koordynacji stanowi dokładnie opisana w literaturze metoda organizacji dostaw *kanban*, utożsamiana z systemem pracy bez magazynów. Polega ona na okresowym składaniu zamówień do komórek zaopatrzeniowych z dokładnym wyszczególnieniem liczby potrzebnych części i podzespołów oraz czasu dostawy w ciągu dnia. W ten sposób zwiększa się stopień płynności pro-

⁹ Ibidem, s. 161.

dukcji i dokonuje małych zmian w stosunku do pierwotnych planów produkcyjnych. Może to sprzyjać niewielkim innowacjom, które jednak nakładając się na siebie, przynoszą spore osiągnięcia.

Jeżeli otoczenie organizacji zmienia się w wolnym tempie i w niewielkim stopniu, wówczas zalety informacyjne w systemie zdecentralizowanym przewyższają te same w systemie scentralizowanym. Mamy bowiem do czynienia z oddolnym „dostrajaniem”, co pozwala na podwyższenie wyniku. Jeżeli jednak otoczenie cechuje stabilność, wówczas informacje zawarte w CI są wystarczające. W przypadku natomiast, gdy warunki zewnętrzne podlegają drastycznym przekształceniom, omawianym podmiotom nie opłaca się marnować czasu na ich analizę i wtedy też CI wydaje się lepszym rozwiązaniem.

Aoki przyporządkowuje opisanym wyżej dwóm systemom informacyjnym zgodne mechanizmy motywacji. Kombinacja CI-DP, właściwa dla krajów zachodnich opiera się na założeniu, że wyspecjalizowane kwalifikacje (odpowiadające opisowi pracy w ramach poszczególnych zawodów), požądane dla realizacji odgórnego planu, najlepiej zapewnić w trakcie polityki kadrowej, prowadzonej samodzielnie przez każdego kierownika na danym szczeblu funkcjonalnej hierarchii. Alternatywna kombinacja DI-CP, bliższa przedsiębiorstwom japońskim odnosi się do sytuacji, w której wiedzę ogólną, o możliwie najszerszym zakresie (konieczną z punktu widzenia dokonywania oddolnych zmian i poziomej koordynacji) gwarantuje polityka kadrowa, prowadzona przez zakładowy dział spraw osobowych.

Ta komórka pełni funkcję strategiczną w firmie, co można uznać za cechę wyróżniającą, w zestawieniu z firmami zagranicznymi. Kształtowanie pokaźnego zasobu rozmaitych umiejętności, pozwalających zmierzyć się z wyzwaniem, stawianymi organizacji jako całości, odbywa się ze szczególnym uwzględnieniem częstych rotacji pracowników umysłowych między różnymi stanowiskami (*on the job training*). Nabór następuje „z wewnątrz”, a awans w ramach systemu dożywotniego zatrudnienia (*lifetime employment*) i na podstawie zasady starszeństwa (*seniority — based wage and promotion system*). Kolejne szczeble kariery zawodowej wiążą się z osiągnięciem określonych stanowisk o różnych dochodach i prestiżu, które jednak w sposób luźny tylko wiążą się z posiadanym zawodem. A więc, to zakładowy dział personalny w japońskim przedsiębiorstwie, a nie poszczególni kierownicy, decyduje o zawodowej karierze pracowników.

Zajmujący się tą problematyką Aoki i Nathan Rosenberg¹⁰ dowodzą zasadnie, że najważniejsze elementy kombinacji DI-CP wpływają na charakter prac badawczo-rozwojowych, prowadzonych przez japońskie

¹⁰ M. Aoki, N. Rosenberg, „The Japanese firm as an innovative institution”, w: *Economic institutions in a dynamic society*, MacMillan, New York, 1989.

podmioty gospodarcze. Elementy te widoczne są wyraźnie w typowej karierze zawodowej inżyniera i obejmują: 1) nacisk na lepsze wykorzystanie informacji dostępnych na danym stanowisku oraz szkolenie w drodze rotacji; 2) koordynację wysiłków w linii poziomej (tworzenie grup pracowniczych, składających się z robotników i inżynierów, a także czasowy transfer tych ostatnich do centralnego laboratorium badawczego); 3) trwałe przesunięcia inżynierów do działów produkcyjnych, aranżowane przez dział osobowy i poszerzające możliwości awansu na stanowiska kierownicze oraz zapewniające łatwiejsze wdrożenie nowych technologii do przemysłu. Aoki dochodzi do wniosku, że japońskie firmy są relatywnie silniejsze w zakresie innowacji procesowych niż produktowych. Ten wniosek jest zgodny z teoretycznym założeniem, że DI okazuje się bardziej efektywne w aspekcie informacyjnym, gdy otoczenie ulega nieznacznej modyfikacji niż wtedy, gdy zmiany są poważne.

Z kolei Hue Patrick, uchodząc w środowisku ekonomistów zajmujących się Japonią za szczególnego zwolennika sił rynkowych, w sposób zdecydowany deklaruje swą przynależność do szkoły, która interpretuje wyniki gospodarcze Japonii jako związane przede wszystkim z działaniem i wysiłkami jednostek oraz przedsiębiorstw, żywo reagujących na możliwości, stwarzane przez wolny rynek dóbr i siły roboczej¹¹. Jednak w pracach dotyczących Japonii, zwraca on uwagę na szerszy kontekst zjawiska, zwanego wysoką konkurencyjnością gospodarki. Podkreśla wpływ polityki makroekonomicznej, a także związki między rozwojem systemu edukacji i wysokim poziomem oszczędności społecznych, a szczególną dynamiką decyzji inwestycyjnych¹². Przypisuje on znaczną rolę prawidłowej wysokości kursu walutowego, kształtującego się na podstawie konkurencji w handlu zagranicznym, z uwzględnieniem rozwiązań polityki monetarnej i fiskalnej.

Doświadczenia japońskich przedsiębiorstw wykazały, że stosunkowo wysoki kurs jena w imporcie (do roku 1971 — 360 jenów za dolara) sprzyjał gwałtownemu transferowi technologii amerykańskiej i europejskiej, stanowiącej podstawę rozwoju nowoczesnego przemysłu japońskiego. W epoce kursów płynnych stopniowa aprecjacja jena, po czasowym załamaniu eksportu, zawsze potwierdzała ogromną dynamikę wzrostu japońskich przedsiębiorstw. Specjaliści twierdzą, że nawet przy kursie poniżej 80 jenów za dolara, opłacalność eksportu pozostałaby nie naruszona w odniesieniu do japońskich koncernów elektronicznych i samochodowych, działających na

¹¹ Zob.: H. Patrick, „The future of the Japanese economy: output and labor productivity”, w: *Journal of Japanese Studies*, vol. 3, no. 2, 1977.

¹² Patrz np: H. Patrick, „Japanese high technology. Industrial policy in comparative context”, w: *Japan's high technology industries, lessons and limitations of industrial policy*, University of Washington Press, Seattle-London 1986.

rynkach międzynarodowych. Z drugiej strony niski kurs jena spowodowałby wzrost kosztów sprowadzanych surowców.

Patrick pozytywnie ocenia też oddziaływanie systemu podatkowego, a szczególnie ulg podatkowych, stosowanych w ramach polityki funkcjonalnej, co jak twierdzi, miało zasadnicze znaczenie jako zachęta dla całej sfery biznesu, aby inwestować w wysoce wydajne branże przemysłu i angażować się w konieczne prace naukowo-badawcze. Opinię tę zdaje się potwierdzać Saxonhouse¹³.

Spośród wielu prac dotyczących wpływu polityki makroekonomicznej na proinnowacyjne postawy sektora prywatnego, najbardziej charakterystyczna jest interpretacja japońskiego naukowca Yutaki Kosai. Uważa on wręcz, że: „w okresie przyspieszonego wzrostu (lata 1954-1971) japońska gospodarka funkcjonowała w zadziwiającym stopniu zgodnie z zasadami klasycznego kapitalizmu”¹⁴. Podaje szereg dowodów na prawdziwość swojej tezy: 1) Japonia w przeciwieństwie np. do Korei lub Brazylii, w fazie intensywnego wzrostu uniknęła hiperinflacji; 2) nie zastosowano tu urzędowej kontroli cen; 3) wraz z rozwojem gospodarki poziom stóp procentowych stopniowo obniżał się, a system finansowy ulegał normalizacji; 4) przez większą część okresu 1954-1971 przestrzegano zasady zrównoważonego budżetu; 5) utrzymano politykę „małego rządu” (ograniczoną administrację szczebla centralnego); 6) prowadzono politykę stałego kursu walutowego; 7) przewyżczono deficyt bilansu płatniczego.

Rzeczywiście rząd japoński przestrzegał szeregu ważnych reguł w polityce makroekonomicznej, chociaż w niektórych przypadkach nie wyglądało to tak idealnie, jak pisze Kosai. Ogólnie wiadomo, że aczkolwiek ceny dóbr i siły roboczej w większości ustalały się za pośrednictwem mechanizmu rynkowego, to istniał też system cen zdeformowanych w odniesieniu do kredytów preferencyjnych czy tariff protekcyjnych. Dążenie do zrównoważenia bilansu płatniczego nie miało nic wspólnego z kierunkami rynkowego rozwoju, lecz było spowodowane tendencjami do osiągnięcia samowystarczalności. „Mały rząd” okazał się też niezmiernie aktywny w dziedzinie produkowania różnych ustaw i rozporządzeń, co w końcu wywołało konieczność daleko idącej deregulacji. Również istnienia stałego kursu walutowego nie należy traktować jako najlepszego rozwiązania. Gdyby rząd zdecydował się na przeprowadzenie dewaluacji, wówczas łatwiej byłoby zachować równowagę w obrotach zewnętrznych i niepotrzebna byłaby stymulacja eksportu dóbr inwestycyjnych. Szczególnie, że głów-

¹³ Patrz: G. Saxonhouse, „Industrial policy and factor markets”, w: *Japan's High Technology Industries*, op. cit., s.110-112.

¹⁴ Y. Kosai, *The era of high-speed growth. Notes on the postwar Japanese economy*, University of Tokyo Press, Tokyo 1991, s.204.

nym celem produkcji jest konsumpcja, a nie wytwarzanie dóbr kapitałowych lub pośrednich.

Inni przedstawiciele nurtu rynkowego, np. Hiroshi Takenaka, czy Dawid Friedman, poświęcają sporo uwagi takiemu czynnikowi skali makro jak oddziaływanie stosunkowo niskiej stopy procentowej na decyzje inwestycyjne. Pojawia się jednak domniemanie, że wpływ tego elementu można uznać za przesadzony. Friedman stwierdza, że to przede wszystkim intensywność konkurencji wewnątrz-przemysłowej (a nie stopa procentowa) dyktowała konieczność obniżania cen¹⁵. Takenaka przeprowadził badania empiryczne, dotyczące związków między opodatkowaniem i wysokością stopy procentowej, a skłonnością do inwestowania w pięciu wysoko rozwiniętych krajach świata w latach 1965-1984. Wynika z nich, że w Japonii spośród trzech analizowanych determinantów decyzji inwestycyjnych (relatywne ceny dóbr inwestycyjnych, opodatkowanie, stopy procentowe) największą rolę odegrały zmiany w kosztach uzyskania dóbr kapitałowych. Oczywiście niska stopa procentowa miała w tym również swój udział, ale nie decydujący¹⁶. W Japonii koszty produkcji w gałęziach, wytwarzających dobra kapitałowe (przemysł maszynowy) są stabilne, co wywarło pozytywny wpływ na sytuację kosztową przemysłów, wykorzystujących ich wyroby do produkcji innych dóbr. Tak więc podstawowe zachęty do inwestowania tkwiły w zmianach relacji cen dóbr kapitałowych, nie zaś w powodzi stóp procentowych i podatków.

Podobne zależności uwidoczniły się w USA (choć tutaj w znacznie większym stopniu niż w Japonii, w długim okresie inicjatywy inwestycyjne regulowane są przez oprocentowanie zasobów, w krótkim zaś, przez zmiany w podatkach). Również w Korei, tak jak i Japonii, długofalowe postawy proinnowacyjne łączą się z malejącymi relacjami cen czynników produkcji.

Jeżeli chodzi o wpływ opodatkowania, to w Wielkiej Brytanii, USA i Korei wystąpiły znaczne fluktuacje w czasie, w przeciwieństwie do Japonii i Niemiec, gdzie czynnik ten charakteryzował się względnie małymi zmianami. Ponadto system podatków, stosowanych wobec wytwórców, w zasadniczy sposób nie różnicował dostępności dóbr kapitałowych dla poszczególnych przemysłów (badania dla USA i Japonii).

Z kolei, zachęty inwestycyjne, związane bezpośrednio z kształtowaniem się stóp procentowych wyjątkowo silnie dały o sobie znać w takich krajach, jak Niemcy i Wielka Brytania, powodując spadek długookresowej aktywności inwestycyjnej.

Z tezą o dominującej roli nisko oprocentowanych kredytów jako czyn-

¹⁵ H. Takenaka, *Contemporary Japanese economy and economic policy*, University of Michigan, Ann Arbor, 1991, s.23.

¹⁶ Ibidem, s. 63.

nika przyspieszonego wzrostu gospodarczego Japonii nie zgadza się Kosai podając kilka kontrargumentów empirycznych. Najważniejsze z nich to: 1) gwałtowny spadek udziału pożyczek, oferowanych przez banki miejskie dużym przedsiębiorstwom; 2) zmiany w rozdysponowaniu pożyczek Skarbu Państwa i Inwestycji na korzyść sektora rolniczego i małego biznesu; 3) wyraźna tendencja zniżkowa w dziedzinie oprocentowania pożyczek dla instytucji państwowych, finansujących działalność małych i średnich firm.

Konkludując, z perspektywy czasu, trudno ocenić, jakie było faktyczne oddziaływanie niskiej stopy procentowej na decyzje inwestycyjne producentów. Na podstawie analizowanych materiałów, nasuwa się wniosek, że aczkolwiek wpływu tego nie należy pomijać, nie można też go wyolbrzymiać. O ile kryteria japońskiej polityki przemysłowej były czasami sprzeczne z celami przyspieszonego wzrostu gospodarczego lub nie zawsze jednoznacznie nakierowane na ich realizację, o tyle polityka monetarna i fiskalna pod egidą Ministerstwa Finansów, pozostawała w zgodzie z założeniami rozwojowymi kraju. Ekonomści Philip Trezise i Yukio Suzuki uważają, że wyróżniała się ona dwoma cechami: po pierwsze, powiązaniem polityki „taniego” pieniądza z zasadą zrównoważonego budżetu (do roku 1965); po drugie, brakiem elastyczności i zbytym przywiązaniem do rutyny (gdy okazało się, że konsekwencje prowadzonej polityki budzą pewne wątpliwości)¹⁷.

Stanowisko autorów wynikało z analizy sytuacji gospodarczej powojennej Japonii. Załamanie się krajowego rynku papierów wartościowych, a także przedłużająca się zwłoka w rewaloryzacji aktywów przemysłowych, spowodowały znaczne uzależnienie przedsiębiorstw od pożyczek z banków komercyjnych. W roku 1952, po zakończeniu okupacji Japonii, Bank Japonii wprowadził politykę regulowanych, niskich stóp procentowych i „taniego” pieniądza, co uzasadniała zarówno aktualna sytuacja gospodarcza, jak i analiza teoretyczna. Jeżeli chodzi o politykę fiskalną, a szczególnie zasadę zrównoważonego budżetu (zapoczątkowaną przez ministra J. Dodge'a w roku 1949), to można z niej było zrezygnować zaraz po uzyskaniu pełnej suwerenności, z czego jednak Ministerstwo Finansów nie skorzystało. Komisja Budżetowa ministerstwa postanowiła zachować „argument” przeciw presjom na wzrost funduszy, zgłaszanym przez inne organy administracji państwowej i ich politycznych sojuszników.

Mimo to w latach 50. i 60. prowadzono ekspansywną politykę fiskalną. W tym okresie Ministerstwo Finansów wciąż obawiało się kryzysu płatniczego na tle zwiększonych wymogów importowych, wywołanych potrze-

¹⁷ Patrz: Ph. Trezise, Y. Suzuki, „Politics, governments and economic growth in Japan”, w: H. Rosovsky, *Asia's New Giant*, 1976.

bami eksportu i przyspieszonego wzrostu gospodarczego. Bank Japonii, banki prywatne oraz przedstawiciele wielkiego biznesu pod koniec lat 50. publicznie wypowiadali się przeciw proinflacyjnym poczynaniom Ministerstwa Finansów, szczególnie w następstwie bardzo poważnego kryzysu płatniczego z roku 1957. Niestety bez większych rezultatów. Przez Japonię przetoczył się prawdziwy boom inwestycyjny. Faktycznie podjęte inwestycje prywatne już w roku 1962 przekroczyły, zakładany w planie podwojenia dochodu narodowego na lata 60., poziom przewidywany dla roku 1970. Po krótkim osłabieniu koniunktury w roku 1965 aktywność inwestycyjna wzrosła jeszcze z większą siłą i stan taki trwał do lat 70., znajdując pełne poparcie ze strony państwa.

Chociaż krytyka polityki Ministerstwa Finansów na gruncie wywołania napięć inflacyjnych trochę przycichła (ponieważ dochody społeczeństwa rosły znacznie szybciej niż ceny), wkrótce pojawiły się nowe, wyraźnie artykułowane żądania, związane z niedorozwojem systemu infrastruktury (drogi, parki, układ wodno-kanalizacyjny itd.) oraz zabezpieczeń społecznych. Były to zarzuty nie do uniknięcia — polityka fiskalna niejako planowo koncentrowała się na obniżkach podatków, a inwestycje publiczne uzupełniały jedynie rozwój przemysłowy w głównych okręgach Tokio-Osaka. Dopiero w roku 1973 w państwowym Programie Inwestycji Skarbu Państwa i Pożyczek uwzględniono te postulaty.

Podobne przywiązanie do tradycyjnie realizowanej polityki i jej podstaw doktrynalnych można zaobserwować w latach 1969-1973 w czasie perturbacji na światowych rynkach finansowych. Pod koniec roku 1969 wobec gwałtownie rosnącej nadwyżki w obrotach zewnętrznych, Ministerstwo Finansów zwalniając nieco ograniczenia budżetowe, spowodowało niewielki wzrost indeksu cen hurtowych i spodziewany efekt — dalsze powiększanie się nadwyżki. W roku 1971, gdy USA zawiesiło wymienialność dolara na złoto, pierwszą reakcją rządu w Tokio była obrona własnej waluty. W tym celu Bank Japonii rozpoczął nieograniczony skup dolarów, a gdy interwencja na dużą skalę okazała się zbyt kosztowna, podjął się okazjonalnych zakupów, aby choć tą drogą zmniejszyć stopień nieuniknionej aprecjacji.

W roku 1972, gdy dodatnie saldo w bilansie płatniczym wciąż utrzymywało się, a sytuacja skłaniała się ku następnej aprecjacji, rząd powstrzymywał zmianę kursu jena tak długo, jak było to możliwe. W międzyczasie poluzowano rygory fiskalne i finansowe, częściowo skutkiem dążenia do zredukowania nadwyżki bilansu płatniczego, częściowo zaś w reakcji (bardzo opóźnionej) na potrzeby sektora publicznego. Tak więc rząd najpierw dzięki skupowi dolarów od obywateli podniósł poziom płynności w sektorze prywatnym, później zaś pobudzał koniunkturę, realizując politykę „taniego” pieniądza. Konsekwencje okazały się wyjątkowo niekorzystne dla stabilności cenowej.

Ważny element otoczenia ekonomicznego, kreowanego przez państwo stanowiło tzw. planowanie makroekonomiczne (*economic visions*). Wielu autorów uważa (m.in. Komiya, Kosai, Trezise i Suzuki), iż przyczyniło się ono do osiągnięcia wysokiego tempa wzrostu gospodarczego dzięki tworzeniu atmosfery, sprzyjającej wysokiej dynamice inwestycji prywatnych. W przeciwieństwie do planowania mikroekonomicznego (*administrative guidance*), które nie zawsze było skuteczne, „wizje gospodarcze” stanowiły ważne źródło narodowego konsensusu i przyspieszały procesy przystosowawcze do wymogów rynku.

Tak, jak wiele innych instytucji i procedur w powojennej polityce ekonomicznej Japonii, opracowywanie narodowych planów gospodarczych bierze swój początek z okresu amerykańskiej okupacji. Zgodnie z sugestią Naczelnego Dowódcy Wojsk Sojuszniczych w Japonii, generała MacArthura, w roku 1946 powołano Urząd Stabilizacji Gospodarczej (*Economic Stabilization Board*), przekształcony w roku 1955 w obecnie funkcjonującą Agencję Planowania Ekonomicznego (*Economic Planning Agency*). Jej podstawowym celem stało się sporządzanie średnio- i długookresowych prognoz rozwoju, zatwierdzanych przez rząd, ale nie przez parlament. Również Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu (MITI) oraz Narodowa Agencja Rolna przygotowują swoje własne programy.

Do roku 1976 Agencja Planowania Ekonomicznego ogłosiła siedem planów, które zawierały prognozy realnego tempa wzrostu gospodarczego i kształtowania się podstawowych wielkości ekonomicznych. Plany te miały kilka charakterystycznych cech. Po pierwsze — nie miały mocy obowiązującej. Już na wstępnym etapie odbudowy kraju oznaczały jedynie poparcie państwa dla rozwoju ważnych przemysłów (górnictwa węgla, hutnictwa, nawozów, energii elektrycznej, przemysłu stoczniowego). Prywatni przedsiębiorcy, być może, odpowiadali na zachęty w nich zawarte („efekt ogłoszenia” — *announcement effect*), ale nie przestrzegali umieszczonych tam wyznaczonych celów. Zdając sobie z tego sprawę Agencja Planowania Ekonomicznego, przygotowując kolejny plan w roku 1965 powstrzymywała się od szacunków sektorowych, ograniczając się jedynie do danych globalnych. Po drugie: nawet, jeżeli przyjąć, że „efekt ogłoszenia” miał faktyczne znaczenie, to z powodu bardzo ogólnego charakteru informacji, płynących z wizji gospodarczych, trudno spodziewać się, by stanowiły one przewodnik w sferze podejmowania decyzji inwestycyjnych. Kategorie planistyczne obejmowały szerokie agregaty np.: rolnictwo, metale podstawowe, środki transportu (w tym samochody i statki), usługi itd., stąd racjonalność inicjatyw, powstających na ich podstawie, byłaby iluzoryczna. Po trzecie: wielkość środków dla sektora publicznego ustalała w czasie corocznych dyskusji nad budżetem państwa, nie zaś programem gospodarczym. W każdym narodowym planie, poczynając od roku

1960 eksponowano potrzebę relatywnie większych wydatków na usługi publiczne i sferę rozwoju społecznego. Mimo to stosunek nakładów na inwestycje prywatne do nakładów na cele społeczne był taki sam np. w roku 1961 i 1973, około 3:1¹⁸. I wreszcie po czwarte: jest faktem, że plany gospodarcze były systematycznie zaniżane.

Może to świadczyć o braku kwalifikacji prognostycznych, albo też o świadomym działaniu, gdyż stałe niedoszacowanie wpływów w budżecie pozwalało hamować nadmierne apetyty ministerstw, ubiegających się o fundusze. Stanowiło to sytuację komfortową dla Ministerstwa Finansów. Jednocześnie rokrocznie wyższe wykonanie założeń przynosiło nadwyżkę budżetową i konsekwentne redukcje podatku dochodowego. Nakłady na infrastrukturę społeczną i usługi publiczne były wciąż pomniejszane. Niektórzy autorzy jednak, np. Komiya, nie potwierdzają tego przypuszczenia.

Zupełnie szczególną rolę w awansie ekonomicznym Japonii odegrały dwa inne czynniki, podnoszone przez wielu naukowców. Pierwszy z nich to wyraźne tendencje do oszczędzania, będące podstawą dynamicznych tendencji biznesu, drugi zaś to charakterystyczny dla Japonii (jak i dla innych krajów Azji Południowo-Wschodniej) pęd do wiedzy i wysoki poziom edukacyjny społeczeństwa. Problem oszczędności w kontekście przyspieszonego rozwoju badali m.in. Edward Lincoln, Takatoshi Ito, Dilip Das i Kazuo Sato. Z badań tych wynika, że oszczędności sektora prywatnego tj. przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, były w latach 1954-1971 bardzo wysokie. Wynosiły one 28,9% PNB w roku 1950, 26,0% w roku 1955, 28,2% w roku 1960 i 27,4% w roku 1965¹⁹.

W latach 60. wielkość inwestycji stale przekraczała oszczędności. Tę nierównowagę bilansowano za pomocą nadwyżki, jaka utrzymywała się w budżecie państwa oraz często ujemnego salda bieżącego rachunku dochodów. Nagromadzone zasoby pieniężne prawie natychmiast angażowano na potrzeby wzrostu gospodarczego. Przeciętą różnicą między inwestycjami i oszczędnościami prywatnymi w całej dekadzie kształtowała się na poziomie 1,9% PKB²⁰. Podczas gdy sektor gospodarstw domowych więcej oszczędzał niż konsumował (średnio różnica ta stanowiła 4,4% PKB), to biznes pozostawał stałym dłużnikiem (ok. 6,3% PNB w badanym okresie). Oznaczało to ciągły przepływ funduszy od gospodarstw domowych do przedsiębiorstw, a tam gdzie zakumulowane środki okazywały się niedostateczne, korzystanie z nadwyżki budżetowej.

¹⁸ Ibidem, s. 791.

¹⁹ D. Das, „An introduction to the Japanese economy”, w: *Emerging growth pole. The Asia Pacific economy*, Simson and Schusteer, 1996, s.19.

²⁰ E. Lincoln, *Japan. Facing economic maturity*, Brookings Institution, Washington D.C., 1988, s.19.

Państwo bezpośrednio przyczyniło się do wzrostu dynamiki inwestycji, eliminując potrzebę uruchamiania funduszy zagranicznych, co z kolei pozostawało w zgodzie z założeniami ówczesnej polityki gospodarczej. Japonia zdecydowała się bowiem nie importować kapitału i uzupełniać wszelkie braki w tym zakresie ze źródeł wewnętrznych. Powodem był wspomniany już ujemny bilans płatniczy (do roku 1968)²¹. Przy stałym i nadwartościowym kursie 360 jenów za dolara, ustalonym w Bretton Woods w roku 1944 Japonia nie mogła wyeksportować dostatecznej ilości dóbr, aby zrównoważyć swój import. Ochronie przed bieżącymi deficytami służyły więc wysokie cła, kwoty importowe i kontrola przepływu kapitałów.

Ponieważ Japonia do połowy lat sześćdziesiątych odczuwała brak kapitału, stopy procentowe nie były wyjątkowo niskie (według standardów międzynarodowych, ale rządowi udało się utrzymać je na poziomie nie hamującym nowych inwestycji). Wobec strategicznych przemysłów, produkujących na eksport stosowano preferencyjne warunki. Istnieją dowody, że instytucje finansowe wykorzystywały też własne metody kontroli, stosowały np. wymóg utrzymywania określonej części pożyczki w formie depozytu oszczędnościowego.

Prócz relatywnie wysokich oszczędności prywatnych, drugim czynnikiem, wyraźnie wpływającym na tempo wzrostu powojennej gospodarki Japonii był wysoki poziom edukacyjny społeczeństwa. Problem „pomiaru” wiedzy należy do niezwykle skomplikowanych. O ile stosunkowo łatwo można określić współzależność między przełomowymi odkryciami w dziedzinie nauki (wynalazkami) a powstawaniem nowych technologii, to znacznie trudniej wyodrębnić wpływ już istniejących metod produkcji na gromadzenie wiedzy.

Nauki społeczne do oceny „zasobów wiedzy” wykorzystują wskaźniki analfabetyzmu, liczbę lat nauki przypadającą przeciętnie na obywatela, czy procent populacji kończącej studia wyższe. Mimo braku zadowalających szacunków w aspekcie historycznym, a przede wszystkim porównawczym, z pewnością mało jest dzisiaj ekonomistów, którzy wątpiliby w fundamentalne znaczenie tego czynnika dla rozwoju gospodarki dowolnego kraju, a Japonii w szczególności.

Thomas Rohlen, jeden z badaczy japońskiego systemu naukowo-oświatowego podaje trzy charakterystyczne jego cechy: 1) zdolność do naślado-

²¹ Sytuacja zmieniała się diametralnie w latach 70., kiedy wraz ze zwolnieniem tempa wzrostu i dynamiki inwestycji, sektor prywatny zaczął więcej oszczędzać niż wydawać, a budżet państwa notować kolejne deficyty. Źródłem rozładowania nadwyżek stał się odpływ kapitału za granicę w efekcie wzmożonej działalności japońskich banków prywatnych.

wania, ale z możliwością adaptacji do własnych potrzeb i twórczych udoskonaleń; 2) szybkość rozchodzenia się fal postępu; 3) skłonność do stałego uczenia się i otwartość na zmiany²².

Te determinanty sprzyjały przyspieszonej industrializacji w okresie powojennym, kiedy to Japonia mogła korzystać z osiągnięć pierwszych potęg kapitalizmu.

Dużą rolę w podejmowaniu decyzji edukacyjnych odgrywają także rządy, odpowiedzialne za stworzenie sieci szkół. Państwo pełni tutaj funkcje zasadnicze, chociaż nie można jednocześnie zapominać o innych, poza urzędowymi formami nauczania. Szczególne znaczenie w przypadku Japonii wiąże się z tzw. systemem *learning by doing*, utożsamianym ze zdobywaniem kwalifikacji specjalistycznych w czasie wykonywania zawodu w firmie. Wspomniany już Rohlen dokumentuje, że przedsiębiorstwa japońskie inwestują w szkolenie specjalistyczne swoich pracowników. Zdarza się — pisze ekonomista — że nie chcą one zatrudniać ludzi z doktoratami i ściśle określonym wykształceniem akademickim. Preferując tzw. generalistów, argumentują, że lepiej przystosowują się oni do specyficznych wymogów firmy, łatwiej integrują z załogą i są bardziej elastyczni w swoich wymaganiach²³.

Rohlen i Das badali w jakich zawodach zatrudnieni są najlepsi absolwenci szkół wyższych. Wskazują oni, iż z punktu widzenia pracodawców ważnym elementem, brany pod uwagę przy doborze pracowników, jest ranga ukończonego uniwersytetu. Bardziej kierują się oni rankingiem szkoły niż wynikami konkretnego absolwenta. Młodzi ludzie, kończący wydział prawa na elitarnych uniwersytetach obsadzają prestiżowe stanowiska w administracji państwowej. Około jednej piątej studiującej w Japonii młodzieży to adepci nauk ścisłych, którzy będą pracować prawie wyłącznie nad komercyjnym zastosowaniem techniki.

Również w odniesieniu do innych zawodów można mówić o pewnej specyfice. W Japonii nie ma w zasadzie szkół biznesu, a przyszli menedżerowie poznają tajniki marketingu, księgowości, czy finansów dopiero w trakcie różnych programów w firmie. Zamiast samodzielnych konsultantów, biur rachunkowych i prawników, znajdujemy raczej przedsiębiorstwa, w których omawiane funkcje w sposób profesjonalny sprawują kierownicy, zatrudnieni „na całe życie” (*career members*). Japoński system edukacji publicznej zapewnia wysoki poziom fachowy nie tylko na stanowiskach kierowniczych, w laboratoriach badawczych, ale również

²² T. Rohlen, „Learning: the mobilization of knowledge in the Japanese political economy”, w: *The Political Economy of Japan*, t. III, s. 350-354.

²³ Ibidem.

na szczeblu pracowników produkcyjnych. Oczywiście nie jest on wolny od wad — zbyt wiele wagi poświęca się pasywnemu słuchaniu i dosłownemu zapamiętywaniu kosztem samodzielnego myślenia.

Z innych determinantów powojennego awansu ekonomicznego Japonii wielu naukowców wymienia istnienie wewnętrznego, efektywnego popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego²⁴ oraz korzystne dla tego kraju kształtowanie się zewnętrznych warunków gospodarczych i politycznych.

Z pewnością wszystkie omówione w artykule czynniki makroekonomiczne wpłynęły, obok polityki przemysłowej państwa na fakt, iż współczesna Japonia stała się drugą w świecie potęgą gospodarczą.



²⁴ Patrz: T. Nakamura, *Gospodarczy rozwój współczesnej Japonii*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych Japonii, Singapur 1987 oraz M. Porter, *The comparative advantage of nations*, The Free Press, MacMillan, New York 1990.