

Wacław Grzybowski

Ekspansja kapitału japońskiego

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 21,
191-214

1987

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN—POLONIA

VOL. XXI, 10

SECTIO H

1987

Katedra Ekonomii Politycznej Wydziału Ekonomicznego UMCS

Wacław GRZYBOWSKI

Ekspansja kapitału japońskiego

Экспансия японского капитала

The Expansion of the Japanese Capital

UWAGI WPROWADZAJĄCE

Nierównomierność rozwoju kapitalizmu znajduje swoje odbicie również po II wojnie światowej, co wyraziło się przede wszystkim w wysokiej dynamice wzrostu produkcji i dochodu narodowego Japonii przy równoczesnym znacznie wolniejszym tempie tego wzrostu w Stanach Zjednoczonych AP i krajów EWG. Japonia wkroczyła w latach sześćdziesiątych do ścisłej czołówki wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

W latach 1963—1971 GNP wzrósł w Stanach Zjednoczonych o 35%, w Wielkiej Brytanii o 20%, we Włoszech o 42%, w RFN o 47%, we Francji o 56%, natomiast w Japonii aż o 127%, czyli ponad dwa razy więcej niż we Francji. Jeszcze większe dysproporcje charakteryzują przyrosty produkcji przemysłowej wymienionych krajów. Wskaźnik wzrostu tej produkcji w tym samym okresie wyniósł dla USA 39%, dla Wielkiej Brytanii 26%, dla Włoch 46%, dla RFN 57%, dla Francji 60%, zaś dla Japonii aż 170%¹.

Wymienione dysproporcje rozwojowe spowodowały, że Japonia stała się w latach sześćdziesiątych potęgą ekonomiczną świata kapitalistycznego. Uwaga ta odnosi się nie tylko do jej potencjału gospodarczego, ale również do skali działalności naukowej i technicznej. Wzmocniła ona również w tym samym okresie swoją pozycję walutową, gromadząc nie

¹ Przytoczone liczby pochodzą z VN Statistical Yearbook 1971.

notowane wcześniej zapasy zagranicznych środków płatniczych, które pod koniec 1971 roku osiągnęły kwotę 15,4 mld dolarów, w tym 0,8 mld dol. w zlocie. Tylko RFN posiadała w tym czasie wyższe zapasy dewiz, bo wynoszące 18,4 mld dolarów². Japoński jen zajął więc bardzo mocną pozycję na rynku walutowym świata kapitalistycznego.

Problematyka eksportu kapitału japońskiego zasługuje na szersze zainteresowanie co najmniej z dwóch powodów:

1) ze względu na pierwszorzędną rolę, jaką odegrał eksport w osiągnięciu i utrzymaniu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego Japonii,

2) z uwagi na coraz silniejsze przenikanie kapitału japońskiego do krajów rozwijających się, szczególnie w rejonie Południowo-Wschodniej Azji, gdzie z czasem zaczął się kształtować rodzaj nowego bloku gospodarczego, uzależnionego w poważnym stopniu od Japonii.

W prezentowanym opracowaniu nie zostaną oczywiście omówione wszystkie aspekty ekspansji kapitałowej Japonii, lecz tylko niektóre, najbardziej charakterystyczne. Zaczę od omówienia ogólnych tendencji występujących w japońskim eksporcie kapitału po II wojnie światowej. Część drugą wypełniają uwagi charakteryzujące ekspansję kapitału państwowego Japonii głównie do krajów rozwijających się. Trzecia część obejmuje analizę eksportu prywatnego kapitału japońskiego, a przede wszystkim charakteryzujące go cele, kierunki i tendencje. W części czwartej prezentuję omówienie celów zagranicznej ekspansji kapitału japońskiego oraz ich znaczenie w polityce ekspansji kapitałowej. Wreszcie ostatnia, piąta część opracowania poświęcona jest perspektywom eksportu kapitału japońskiego w dziesięciolecie 1971—1980, których nie konfrontuję jeszcze z realnie osiągniętymi rezultatami głównie ze względu na brak pełnych informacji.

TENDENCJE W EKSPORCIE KAPITAŁU JAPOŃSKIEGO PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

Japonia nie stała się eksporterem kapitału dopiero po II wojnie światowej, gdyż już w 1939 roku jej eksport w tej dziedzinie oceniono na około 1,3 mld dolarów³. Koncentrował on się głównie w Azji i Australii (około 85% całości zagranicznych lokat kapitałowych Japonii w tym okresie). W przekroju gałęziowym eksport ten lokowany był przede wszystkim w przemyśle wydobywczym i rolno-spożywczym.

Po przegraniu wojny lokaty kapitałowe Japonii zostały przejęte przez państwa zwycięskiej koalicji. Po zakończeniu II wojny światowej kapitał

² Economic Survey of Japan 1970—1971.

³ L. Olson: *Japan in Postwar Asia*. New York 1970.

japoński był silnie osłabiony i odbudowę swoich wpływów zewnętrznych musiał rozpocząć prawie od zera. Pierwsze oznaki aktywności w zakresie ekspansji kapitałowej w Japonii można było zaobserwować już na początku lat pięćdziesiątych. Były to jeszcze próby bardzo nieśmiałe, gdyż Japonia sama jeszcze potrzebowała pomocy kapitałowej i z pomocy takiej właściwie korzystała. Można by nawet powiedzieć, że kiedy inne mocarstwa kapitalistyczne rozwijały swój eksport kapitału, Japonia była bardziej kredytobiorcą niż eksporterem. Jeśli bowiem w latach 1956—1963 kraje OECD wyeksportowały kapitał rzędu 43,0 mld dolarów, to na Japonię przypadło z tej kwoty zaledwie nieco ponad 1 mld, gdy tymczasem USA uczestniczyły w tej kwocie sumą 22,0 mld dol., na Wielką Brytanię przypadało 5,0 mld dol., a na Francję 4,5 mld dol.

W latach pięćdziesiątych, a szczególnie w pierwszej połowie tego okresu, rozwój gospodarczy Japonii wymagał znacznych nakładów kapitałowych. Powodowało to, że Japonia była w tym czasie jednym z głównych importerów kapitału, zaś kapitał rodzimy był w całości wchłaniany przez gospodarkę japońską i nie musiał szukać lokat poza granicami własnego kraju.

Z omawianego punktu widzenia cały okres 1945—1971 można podzielić na trzy podokresy. W pierwszym podokresie, obejmującym lata 1945—1960, aktywność kapitału japońskiego poza granicami kraju była niska i ograniczała się właściwie do Azji i to do przemysłu wydobywczego. W drugim podokresie obejmującym lata 1961—1965 nastąpiło pewne ożywienie w zakresie ekspansji kapitałowej Japonii, która zaczęła rozszerzać swoje lokaty zagraniczne na przemysł przetwórczy, wychodząc jednocześnie poza granice Azji do Afryki i Europy Zachodniej. Prawdziwą ekspansję kapitału poza granice rozpoczęła Japonia właściwie dopiero w drugiej połowie lat sześćdziesiątych, kiedy to sfera ekspansji obejmuje wszystkie dostępne dziedziny gospodarki i wszystkie możliwe kraje. Źródłem tak silnej ekspansji kapitałowej Japonii była dynamicznie rozwijająca się własna produkcja i związana z tym potrzeba poszukiwania rynków zbytu dla wytwarzanych towarów.

W latach 1965—1970 Japonia przeznacza stosunkowo duże sumy na badania zasobów surowcowych na świecie, a przede wszystkim zasobów ropy naftowej na Alasce, w Indonezji i w Afryce, rud metali kolorowych w Zambii i Chile, rud żelaza i pokładów węgla kamiennego w Australii i w Afryce.

Aktywizacja kapitału japońskiego poza granicami kraju była, jak to podkreślano, rezultatem niezwykle szybkiego rozwoju własnej gospodarki, której interesy wymagały rozwiniętego eksportu dóbr, uzależnionego od wcześniejszej penetracji terenu przyszłej ekspansji. Stąd w Europie Zachodniej i w Ameryce Płn. tworzona jest cała sieć handlowa, z dru-

giej zaś strony szybko rośnie inwestycyjne zaangażowanie Japonii w postaci lokat bezpośrednich, kredytów i pożyczek dla krajów rozwijających się.

Szybko rosnąca ekspansywność kapitałowa Japonii w drugiej połowie lat sześćdziesiątych była możliwa do osiągnięcia dzięki dodatniemu saldu bilansu handlowego. Tylko w latach 1965—1971 zapasy złota i dewiz Japonii wzrosły o ponad 1,3 mld dol.

W świetle zamieszczonych w tabeli 1 liczb silna aktywizacja ekspansji kapitału w latach 1965—1971 staje się całkowicie zrozumiała. Tylko

Tab. 1. Bilans aktywów zagranicznych i zobowiązań Japonii w mln dol⁴.
The balance of foreign assets and obligations of Japan in millions of dollars

Wyszczególnienie	1965	1968	1969	1970	1971
Aktywa długoterminowe					
w tym:	2503	5180	6688	8745	11200
inwestycje bezpośrednie	39	1085	1291	1647	2050
kredyty eksportowe	1315	2784	3458	4270	5300
pożyczki jenowe	287	893	1229	1859	2450
wkłady do organizacji międzynarodowych	117	235	319	371	700
pozostałe	146	183	391	598	700
zobowiązania długoterm.	3720	4535	5888	6326	7540
Saldo	—1217	645	800	2419	3660

duży odpływ kapitału mógł zmniejszyć rywalizację rodzimych firm na własnym obszarze, a więc tym samym złagodzić napięcia na własnym rynku kapitałowym. Ekspansja kapitałowa Japonii wyrażała w tym okresie stan zaspokojenia zopatrzenia na kapitał przez rynek wewnętrzny. Jego eksport stał się po prostu dla Japonii koniecznością⁵.

Za początek silnej aktywizacji eksportu kapitałowego Japonii trzeba przyjąć rok 1966, gdyż w 1965 roku Japonia była jeszcze dłużnikiem. Następne lata przyniosły jednak szybki wzrost długoterminowych aktywów i uzyskanie nadwyżki nad zobowiązaniami.

Rozszerzanie się zagranicznych powiązań kapitałowych Japonii odegrało ważną rolę w pobudzaniu jej eksportu, a więc było instrumentem

⁴ Źródło: NIKI „Bjuletin Inostrannoj Kammerczeskoj Informacji” 1972, 5.

⁵ Por. „Far Eastern Economic Review” 1971; Economic Survey of Japan 1970—1971.

nakręcania i zachowania wysokiej koniunktury gospodarczej w kraju. Japoński eksport kapitału charakteryzuje bowiem duża specyfika, wyróżniająca go np. od eksportu kapitału Stanów Zjednoczonych. W Japonii eksport kapitału pobudzał przede wszystkim eksport towarów, a więc rozwój gospodarki narodowej, natomiast dla Stanów Zjednoczonych eksport kapitału posiadał duże znacznie z punktu widzenia możliwości realizacji aspiracji politycznych. Teza ta znajduje uzasadnienie w spadku udziału inwestycji bezpośrednich w aktywach długoterminowych Japonii w przedziale lat 1965—1971.

Japonia nie traktowała zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla wzrostu gospodarczego w sposób szczególny, ale analogicznie jak pozostałe elementy składowe aktywów długoterminowych. Tworzone filie lub przedsiębiorstwa z reguły stanowiły początek działalności japońskich korporacji na danym terenie. Istniała też i istnieje dość ścisła zależność pomiędzy korporacjami rodzimymi a ich filiami zagranicznymi, która przyjmuje różne formy. Japonia dąży bowiem przede wszystkim do skutecznego pokonywania trudności na rynkach zagranicznych, stąd konieczność dywersyfikacji tych form, co czyni tę działalność bardziej elastyczną wobec konkurencji innych krajów. Stwarza to spore możliwości omijania barier celnych krajów rozwijających się.

W świetle tak szybkiego wzrostu rezerw płatniczych Japonii w drugiej połowie lat sześćdziesiątych staje się całkowicie zrozumiała jej aktywizacja w ekspansji kapitału za granice kraju. Tylko poważne przyspieszenie odpływu kapitału mogło ograniczyć rywalizację przedsiębiorców na terenie Japonii, co wprowadzało równocześnie ożywienie ekspansji kapitałowej i stabilizację sytuacji na rynku wewnętrznym. Dotychczas bowiem kapitał rodzimy bez trudu był absorbowany przez szybko rozwijającą się gospodarkę japońską i wobec tego jego ekspansja zagraniczna musiała być niewielka. Zapotrzebowanie rodzimej gospodarki na nowe kapitały stosunkowo szybko jednak malało, co stwarzało konieczność jego alokacji poza granicami kraju. Konieczność ta stała się szczególnie pilnym zadaniem po roku 1965, od kiedy przyrost zasobów kapitałowych zaczął wyprzedzać przyrost zapotrzebowania na nowe kapitały ze strony gospodarki wewnętrznej⁷.

Rok 1966 można by więc przyjąć za początek nowej strategii w polityce kapitałowej Japonii i jednocześnie za początek nasilania się jego

⁶ W Stanach Zjednoczonych udział inwestycji bezpośrednich w eksporcie kapitału wynosi około 60%, czyli zajmuje pozycję dominującą. W krajach Europy Zachodniej jest on jednak mniejszy. Por. J. Sikorski: *Kapitał zachodnio-europejski w Stanach Zjednoczonych*. „Sprawy Międzynarodowe” 1971, 12.

⁷ Analogiczne oceny formułują ekonomiści japońscy. Por. „Fowl Eastern Economic Review” 1971, Economic Survey of Japan (1970—1971).

ekspansji zewnętrznej. Z danych zamieszczonych w tablicy 1 wynika niezbicie, że jeszcze w 1965 roku Japonia była dłużnikiem (–1217 mln dol.). W sześć lat później natomiast miała już nadwyżkę rzędu 3660 mln dol.

Rozwój zagranicznych powiązań kapitałowych Japonii po II wojnie światowej odegrał więc bardzo ważną rolę w nakręcaniu i stabilizacji koniunktury gospodarczej. W Japonii, w odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych, dominował przede wszystkim eksport dóbr, co pobudzało rozwój gospodarki narodowej. W USA natomiast eksport kapitału był w dużym stopniu podporządkowany aspiracjom polityki mocarstwowej.

Przy znacznym ożywieniu ekspansji zagranicznej Japonii w latach 1965—1971 udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich systematycznie malał z 25,7% do 19,4%. Spadek ten odzwierciedla odmienne podejście Japonii do inwestycji bezpośrednich, które stanowiły i stanowią instrument ułatwiający eksport towarów wytwarzanych przez firmy krajowe. Japonia nie ma takich aspiracji politycznych jak Stany Zjednoczone.

Gdyby chciał bliżej scharakteryzować rolę inwestycji bezpośrednich za granicą we wzroście gospodarczym Japonii, to trzeba by przede wszystkim stwierdzić, że nie wyróżniały się one niczym specjalnym od innych składników zagranicznych aktywów długoterminowych. Tworzone filie lub przedsiębiorstwa w obszarach celnie zamkniętych, np. EWG, stanowią tylko przyczółek dla działalności japońskich korporacji. Z reguły bowiem istnieje ścisła kooperacja między korporacjami rodzimymi i ich filiami zagranicznymi. Odnosi się to nawet do tych przypadków, w których korporacje te i ich filie nie są powiązane żadnymi więzami oficjalnymi. Sprowadzane na obszary celnie zamknięte maszyny, urządzenia i półfabrykaty do dalszej obróbki w filiach oficjalnie nie figurują jako eksport japoński, a tylko jako przepływ środków produkcji na potrzeby przedsiębiorstw japońskich ulokowanych poza granicami Japonii. Istnieją więc dość szerokie możliwości omijania barier celnych, co umożliwia rozszerzenie ekspansji eksportowej.

W latach sześćdziesiątych daje się wyraźnie wyodrębnić dwa kierunki w eksporcie kapitału japońskiego. Z jednej strony wyraźnie powiększa się ilość firm handlowych i filii korporacji japońskich w krajach rozwiniętych, z drugiej zaś Japonia buduje nowe przedsiębiorstwa w kraju, które stają się bazą eksportu kapitału do krajów rozwijających się. Świadczą o tym dane tabeli 2.

Z danych tych wynika, że udział krajów rozwijających się w ogólnym przyroście wywozu kapitału japońskiego wynosił w drugiej połowie lat sześćdziesiątych około 90%. Daje to podstawę do sformułowania wniosku, że Japonia wybrała jako główny teren swojej penetracji kapitałowej kraje rozwijające się. Przyjęcie takiego kierunku ekspansji kapitałowej Japonii nie da się uzasadnić wyłącznie działaniem jednego czynnika, np.

Tab. 2. Przyrost eksportu kapitału japońskiego do krajów rozwijających się i krajów wysoko rozwiniętych w latach 1965—1970 w mln. dolarów⁸

The rise of the export of the Japanese capital to developing and highly developed countries between 1965 and 1970 in millions of dollars

Wyszczególnienie	1965—1968	1969	1970
Przyrost całego eksportu kapitału	2673	1508	2057
w tym:			
a) do krajów rozwijających się	2573	1264	1824
b) do krajów rozwiniętych	100	244	233
Przyrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich	446	206	356
a) do krajów rozwijających się	313	200	400
b) do krajów rozwiniętych	133	6	52
Przyrost kredytów eksportowych	1463	674	812
a) do krajów rozwijających się	1343	610	737
b) do krajów rozwiniętych	126	64	75

dążeniem do opanowania względnie łatwych i przyszłościowo, być może, bardzo chłonnych rynków. Nie mniejsze znaczenie miały potrzeby surowcowe Japonii i konieczność ich zabezpieczenia oraz względnie duża swoboda w opanowywaniu rynków krajów rozwijających się.

ZAGRANICZNA EKSPANSJA KAPITAŁU PAŃSTWOWEGO JAPONII DO KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

W latach sześćdziesiątych nastąpiły dość istotne zmiany w traktowaniu przez rząd japoński problematyki eksportu kapitału państwowego. Przede wszystkim rząd zaczął traktować eksport kapitału publicznego jako jeden z koniecznych warunków pobudzania koniunktury gospodarczej. Dlatego też w drugiej połowie lat sześćdziesiątych można było zauważyć dynamiczny wzrost eksportu kapitału państwowego szczególnie do krajów rozwijających się. W roku 1965 rząd japoński wystąpił z inicjatywą rozszerzenia pomocy kapitałowej krajom rozwijającym się. Był to jednak tylko pretekst, za którym rząd ukrywał szersze cele, a przede wszystkim dążenie do podporządkowania ekonomicznego krajów rozwijających się i tym samym ułatwienie działalności kapitałowi prywatnemu w tych rejonach.

Celem szerszego naświetlenia skali zaangażowania się państwa w eksporcie kapitału do krajów rozwijających się przedstawiono w tabeli 3 zmiany w strukturze tego eksportu w latach 1965—1970, z podziałem na kapitał państwowy i prywatny.

Z danych tabeli 3 wynika, że w roku 1966 nastąpił wyraźny wzrost

⁸ Opracowano w oparciu o: Japan Economic Yearbook, Tokyo 1971.

udziału kapitału państwowego w globalnym eksporcie kapitału japońskiego do krajów rozwijających się. Było to rezultatem podjęcia przez rząd decyzji aktywniejszej pomocy kapitałowej krajom rozwijającym się. I tak, o ile w roku 1965 udział kapitału państwowego w globalnym eksporcie kapitału japońskiego do tych obszarów wyniósł 48⁰/₀, to w 1966 wzrósł do 77,1⁰/₀, tj. w wyrażeniu pieniężnym o 271 mln dol.⁹.

Tab. 3. Struktura eksportu kapitału japońskiego do krajów rozwijających się (eksport netto w danym roku w %)¹⁰

The structure of the export of the Japanese capital to developing countries (the net export in a given year in %)

Wyszczególnienie	1965	1966	1970
I Kapitał państwowy (ogółem)	48,0	77,1	63,0
w tym:			
1) „Pomoc oficjalna”	48,0	45,0	25,1
— na bazie umów dwustronnych	46,1	35,1	20,4
a) subsydia	16,7	15,7	6,6
b) pożyczki bezpośrednie	29,0	19,4	13,8
— wkłady do organizacji międzynarod.	0,4	7,4	4,7
2) Pozostały	—	34,6	37,9
— kredyty eksportowe	—	30,0	19,1
— inwestycje bezpośrednie	—	4,6	7,8
— kredyty udzielone org. międzynarod.	—	—	11,0
II Kapitał prywatny (ogółem)	52,0	22,9	37,0
w tym:			
1) kredyty eksportowe	31,8	12,7	21,3
2) inwestycyjne bezpośrednie	20,2	10,2	14,5
3) pozostały	—	—	1,2
Ogółem w %	100,0	100,0	100,0
Eksport kapitału do krajów rozwijających się w mln dol.	486	669	1824
Udział eksportu kapitału do krajów rozwijających się w GNP (w %)	0,55	0,66	0,93
Udział pomocy dla krajów rozwijających się w GNP (w %)	0,27	0,29	0,23

⁹ W 1963 roku eksport kapitału państwowego i prywatnego do krajów rozwijających się kształtował się na zbliżonym poziomie (140 mln i 128 mln). Por. Economic Cooperation Division MITI, Tokyo 1964.

¹⁰ Źródło: Wyliczenia własne w oparciu o dane zawarte w Economic Cooperation Division MITI 1965, 1971.

W następnych latach udział państwa systematycznie obniżał się do 68% w roku 1970. Nie oznaczało to jednak spadku bezwzględnego, ponieważ kapitał państwowy zainwestował w 1970 około 1,15 mld dol.

Spadek udziału środków państwowych w eksporcie kapitału japońskiego do krajów rozwijających się po roku 1966 wiąże się ze wzrostem aktywności kapitału prywatnego w tym zakresie. Japoński kapitał prywatny ulokowany w krajach rozwijających się wzrósł z 153 mln dol. w 1966 do 672 mln dol. w 1970 roku. Był on jednak w 1970 prawie dwukrotnie mniejszy niż kapitał państwowy.

W latach 1966—1970 w eksporcie kapitału państwowego do krajów rozwijających się daje się wyodrębnić dwie tendencje. Pierwsza przejawiała się w dynamicznie rozwijającym się eksporcie kapitału państwowego w postaci kredytów eksportowych, inwestycji bezpośrednich i pożyczek jenowych oraz wkładów dla organizacji międzynarodowych (wzrost z 231 mln dol. w 1966 do 894 mln dol. w 1970 roku). Druga zaś wyraziła się wolniejszym wzrostem eksportu kapitału państwowego w formie tzw. pomocy, która z 285 mln dol. w 1968 roku wzrosła tylko do 458 mln dol. w roku 1970

Z przytoczonych liczb wynika, że rząd japoński, często wbrew oficjalnemu stanowisku, rozwijał te formy eksportu kapitału państwowego, które pozwalały mu na regulowanie wzrostu własnej gospodarki, poprzez pobudzanie rodzimego kapitału prywatnego do ekspansji ekonomicznej.

Japoński kapitał państwowy zainteresowany był w ekspansji na azjatyckie kraje rozwijające się, a głównie na kraje Południowej i Południowo-Wschodniej Azji oraz Dalekiego Wschodu, gdyż na te obszary przypadło w roku 1970 98,4% całego wywozu kapitału państwowego Japonii. Taka struktura eksportu kapitału państwowego była efektem ambicji Japonii przejęcia w tym regionie świata przewodnictwa ekonomicznego. Ambicje te potwierdza rozwój eksportu kapitału państwowego jeszcze przez jeden kanał, który Japonia zaczęła szerzej wykorzystywać dopiero w roku 1969, a mianowicie finansowanie programów rozwoju regionów Azji opracowanych przez organizacje międzynarodowe. O ile w roku 1964 wkłady na finansowanie podobnych programów przez Japonię wynosiły 10 mln dol., to w 1972 już 138 mln dol.

Rozszerzenie tego kanału eksportu kapitału państwowego umożliwia Japonii skuteczniejsze oddziaływanie na kraje rozwijające się, a tym samym szybsze podporządkowanie ich bez unaoczniania tego faktu na zewnątrz. Zawsze bowiem będzie tu występowała organizacja międzynarodowa, a nie indywidualnie Japonia, jako podmiot udzielający kredytu. Dzięki temu, bez większego rozgłosu, rysują się w Azji ramy nowego związku gospodarczego, który coraz częściej nazywany jest Azjatyckim

Wspólnym Rynkiem, będącym pod bezpośrednim kierownictwem Japonii. Nowo powstający blok gospodarczy trudno jest przyrównać do EWG. Tworzeniu EWG przyswiecała idea integracji gospodarczej partnerów mniej więcej równorzędnie rozwiniętych gospodarczo. Zarysowujący się blok gospodarczy Azji Wschodniej składałby się z partnerów o wyraźnie zróżnicowanych poziomach rozwoju. Przy tym jeden z nich (Japonia) miałby pozycję bezwzględnie dominującą. Żaden z pozostałych partnerów takiego bloku nie mógłby równoważyć, w dającej się przewidzieć przyszłości, pozycji zajmowanej przez lidera.

Wśród pomocy znaczną rolę odgrywały tzw. „pożyczki jenowe”. Były one przede wszystkim przeznaczone na zakup w Japonii przez kraje rozwijające się dóbr konsumpcyjnych, które w latach 1966—1970 zwiększyły się z 130 mln dol. do 250 mln dol. Udzielając tego rodzaju pożyczki, z reguły zwrotnej, rząd japoński preferował japońskich dostawców dóbr dla krajów rozwijających się, głównie własne przedsiębiorstwa prywatne, które wykorzystując swoją uprzywilejowaną pozycję ustalały wyższe ceny od cen światowych. Kraje rozwijające się, które korzystały z tej formy pożyczek japońskich, otrzymywały mniejszą w wolumenie ilość dóbr. Według oficjalnych danych, głównymi odbiorcami tej formy kredytu państwowego były Indie, Pakistan i Indonezja, które w latach sześćdziesiątych otrzymały pomoc kolejno w wysokości: 471 mln, 315 mln i 330 mln dol.¹¹

TENDENCJE, KIERUNKI I CELE EKSPORTU PRYWATNEGO KAPITAŁU JAPŃSKIEGO

Ekspansja zagraniczna kapitału państwowego była w latach sześćdziesiątych tylko częścią aktywizacji kapitału japońskiego na arenie międzynarodowej. Szybki rozwój gospodarki japońskiej zdynamizował działalność kapitału prywatnego, który dążył do zdobycia nowej pozycji ekonomicznej w świecie, korzystnej z punktu widzenia możliwości dalszego rozwoju i ekspansji. Wyrazem tego jest szybki wzrost japońskich inwestycji prywatnych za granicą.

Z danych zawartych w tabelach 4 i 5 wynikają dwa wnioski o charakterze ogólnym:

— w latach sześćdziesiątych, a szczególnie w drugiej połowie tego okresu, wzrastało znaczenie pożyczek i inwestycji portfelowych w całości prywatnych inwestycji japońskich za granicą. W latach 1970—1971 udział ich wyniósł aż 94⁰%. Jak widać kapitał prywatny wolał eksportować środki w tej postaci;

¹¹ Statistical Data Relating to Economic Corporation, Tokyo 1971.

Tab. 4. Struktura japońskich inwestycji prywatnych za granicą w %¹²
The structure of Japanese investments abroad in %

Lata	Inwestycje bezpośrednie	Inwestycje portfelowe	Pożyczki	Ogółem
1965/66	8	49	43	100
1966/67	14	33	53	100
1967/68	9	43	48	100
1968/69	5	36	59	100
1969/70	5	33	62	100
1970/71	4	33	63	100
1965/66—1970/71	6	35	59	100

Tab. 5. Struktura japońskich inwestycji prywatnych za granicą w mln dol.¹³
The structure of Japanese private investments abroad in millions of dollars

Lata				
1965/66—1970/71	181	991	1625	2797
1960/61—1964/65	196	251	153	600
Stan na 31 marca 1971 r.	408	1334	1854	3596

— niewielki udział inwestycji bezpośrednich w ogólnym wywozie kapitału prywatnego sugeruje stwierdzenie, że korporacje japońskie widziały możliwości podniesienia swojej ekspansji za granicą nie poprzez bezpośrednie zaangażowanie (inwestycje bezpośrednie) środków, ale poprzez pośrednie przenikanie w organizmy gospodarcze innych krajów.

Powyższy podział japońskich inwestycji prywatnych za granicą jest w dużym stopniu umowny, gdyż nie ma sprecyzowanego kryterium podziału, jakie nakłady należy zaliczyć do inwestycji bezpośrednich, a jakie do inwestycji portfelowych. W *Kodeksie o liberyzacji ruchu kapitałowego* powiedziane jest, że do bezpośrednich inwestycji zalicza się: 1) nakłady kapitałowe w przedsiębiorstwach innych państw, dokonywane w celu ustanowienia długoterminowych stosunków ekonomicznych i wywierające wpływ na kierowanie danym przedsiębiorstwem; 2) nakłady inwestycyjne w formie pożyczek, których okres jest dłuższy niż 5 lat. Przedsta-

¹² Źródło: „Official Trade Bulletin” 1971, „Statistics Monthly” 1972, NIKI „Biuletin Inostrannoj Kommerczeskoj Informacji” 1972, 5.

¹³ *Ibidem*.

wione dane mają tylko pokazać ogólne tendencje w latach sześćdziesiątych w eksporcie kapitału prywatnego.

Z punktu widzenia struktury geograficznej wywozu prywatnego kapitału japońskiego w latach sześćdziesiątych czołowe miejsce zajmowały kraje Ameryki Płn. oraz państwa południowej i południowo-wschodniej Azji (wliczając Daleki Wschód). Udział tych pierwszych w 1971 roku w ogólnym eksporcie prywatnego kapitału japońskiego wyniósł 26⁰/₀, zaś w drugich 23⁰/₀. Kraje Ameryki Łacińskiej zajmowały w nim trzecie miejsce (16⁰/₀). Kolejność następnych regionów kształtowała się następująco: kraje Europy Zachodniej — 15⁰/₀, kraje Bliskiego Wschodu i Środkowego — 9⁰/₀, Australia i Oceania — 8⁰/₀ oraz kraje Afryki — 3⁰/₀¹⁴. Wynika z tego, że prywatny kapitał japoński był w dużym stopniu zainteresowany zarówno krajami rozwiniętymi, jak i krajami rozwijającymi się. Po pewnym okresie zastoju w eksporcie kapitału prywatnego do krajów rozwijających się, pod koniec lat sześćdziesiątych oraz na początku lat siedemdziesiątych zainteresowanie tymi obszarami znacznie wzrosło. Świadczy o tym udział krajów rozwijających się w prywatnych inwestycjach zagranicznych kapitału Japonii. Wyniósł on w roku 1971 51⁰/₀.

Patrząc na dziedziny, do których kierował się prywatny kapitał japoński, w krajach rozwiniętych inwestycje japońskie miały charakter typowo handlowo-usługowy, a mianowicie: dokonywano ich w sferze handlu, bankowości i ubezpieczeń. Natomiast w krajach rozwijających się miały one charakter produkcyjny, czyli były bezpośrednio zaangażowane w sferze produkcji materialnej.

W Stanach Zjednoczonych prywatny kapitał japoński dążył do umocnienia swojej pozycji. Chodziło tu przede wszystkim o zorganizowanie sprawniejszej sieci handlowej, bankowej i ubezpieczeniowej, które były w stanie umożliwić towarom japońskim szybką ich realizację. Dlatego też wśród nakładów inwestycyjnych Japonii dokonanych w Ameryce Płn. aż 56⁰/₀ przypada na te trzy sfery, a mianowicie: na handel, bankowość oraz ubezpieczenia. Brak większego zainteresowania sferą produkcji materialnej wynikał przede wszystkim z obawy kapitału japońskiego, że inwestycje mogą okazać się mało rentowne przede wszystkim w wyniku wysokiego poziomu płac. Natomiast w Kanadzie kapitał japoński zaangażował się w przemyśle obróbki drewna oraz w wydobywaniu węgla kamiennego, rud żelaza i ropy naftowej. Należy jednak zaznaczyć, że Japonia angażuje tu środki nie w sposób bezpośredni, w formie tworzenia własnych firm, czy nawet w formie firm o mieszanym kapitale, lecz w formie udzielania pożyczek przedsiębiorstwom miejscowym.

¹⁴ „Official Trade Bulletin” 1971, „Trade and Industry of Japan” 1973.

Kraje Europy Zachodniej nie zajmują takiego miejsca w eksporcie prywatnego kapitału japońskiego, jakie powinno im przypadać z racji osiągniętego poziomu rozwoju ekonomicznego. Trzeba tu zaznaczyć, że kapitał japoński wykazywał stosunkowo słabe zainteresowanie tym regionem świata. Wynikało to głównie z dużych trudności cłowych dla własnej ekspansji kapitałowej, dlatego też, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, Japonia lokuje środki w sferę handlu, bankowości i ubezpieczeń, dążąc do stworzenia w ten sposób lepszych warunków dla własnego eksportu towarowego. Należy jednocześnie zaznaczyć, że udział Europy Zachodniej w eksporcie prywatnego kapitału japońskiego byłby znacznie mniejszy, gdyby odjąć od inwestycji pożyczkę wieloletnią dla Wielkiej Brytanii udzielonej przez Japonię na dostawę statków (około 82% całości udziału). Jeżeli bowiem odejmiemy tę pożyczkę (około 500 mln dol.), to udział krajów Europy Zachodniej będzie nawet niższy od udziału ostatniego kontynentu w eksporcie kapitału prywatnego Japonii, a mianowicie Afryki. W zasadzie w Europie Zachodniej ulokowały się firmy handlowe, które zajmują się sprzedażą towarów wielkich korporacji japońskich, takich jak Toyota, Mitsubishi, Hitachi, Honda i innych.

Dopiero na początku lat siedemdziesiątych w warunkach rozwijających się kryzysów ekonomicznych można było zauważyć aktywniejsze działanie firm japońskich w sferze produkcji materialnej. Konieczność podjęcia takich decyzji prywatny business motywuje tym, że Europa Zachodnia zamyka się w coraz większym stopniu, co grozi zahamowaniem wzrostu eksportu towarowego Japonii. Ponieważ same inwestycje w sferę handlu nie przynoszą polepszenia sytuacji na tym odcinku, business japoński pragnie ominąć bariery celne poprzez bezpośrednie ulokowanie się w tych krajach. Warunki techniczne i technologiczne oraz system kierownictwa w Europie nie różni się w zasadzie od japońskiego. Kapitał prywatny Japonii dostrzega więc stosunkowo duże możliwości penetracji inwestycyjnej tych obszarów¹⁵. Dotyczy to głównie przemysłu elektronicznego, fotograficznego, samochodowego oraz chemicznego. W latach 1971—1972 nakłady inwestycyjne kapitału japońskiego w sferze produkcji przemysłowej Europy Zachodniej wyniosły około 61 mln dol.

Lata sześćdziesiąte były okresem ekspansji kapitałowej Japonii w Australii i Oceanii. Kapitał prywatny interesował się głównie przemysłem

¹⁵ R. Guillaín: *Japonia — trzecie mocarstwo*, Warszawa 1972. Píše on: „Odkrycie Europy... było na przełomie lat 60—70 nowym celem Japonii... w świecie, w którym tworzyły się wielkie zespoły... Japonię ogarnął nagle strach, że zostanie, jak mówią, „sierotą” światowej gospodarki... Japonia powodowana szeregiem przyczyn wyszła na spotkanie Europy. Znalazła tu przeciwwagę stosunków ze Stanami Zjednoczonymi”.

wydobywczym, a mianowicie: wydobyciem węgla kamiennego, rud żelaza, ropy naftowej i gazu ziemnego. Ponadto zaangażował środki w przemysł celulozowy, metalurgiczny oraz samochodowy. Podstawową formą przenikania kapitału japońskiego do tej części świata jest tworzenie przedsiębiorstw mieszanych, wspólnie z kapitałem rodzimym oraz udzielanie pożyczek na prace badawcze w tym zakresie.

W krajach rozwijających się prywatny kapitał japoński inwestuje głównie w przemysł surowcowy. Dokonuje tego w różnych formach (inwestycje bezpośrednie, pożyczki).

W strukturze gałęziowej prywatnych inwestycji japońskich dokonanych w latach sześćdziesiątych za granicą pierwsze miejsce zajmował przemysł wydobywczy. W roku 1971 udział nakładów inwestycyjnych na wydobywanie surowców i paliwa oraz na rolnictwo i leśnictwo w całości eksportu prywatnego kapitału japońskiego wynosił 35%. Przemysł przetwórczy partycypował w 25%, udział handlu, bankowości i ubezpieczeń kształtował się na poziomie 21%, a pozostałe nakłady (19%) przypadły na inne dziedziny działalności gospodarczej.

Okoliczności skłaniające Japonię do zwiększenia eksportu kapitału są wysoce zróżnicowane. Można jednak wskazać motywy, które jak się wydaje, odgrywają główną a zarazem charakterystyczną rolę. Są to: dążenie do zapewnienia dostaw surowców zagranicznych na potrzeby gospodarki krajowej, dążenie do bezpośredniego zajęcia się dystrybucją japońskiego wywozu towarowego, a czasami nawet troska o wzrost prestiżu gospodarczego, co naturalnie również pozostaje w związku z ekspansją eksportową, nie zawsze jednak natychmiastową. Motyw wyższej stopy zysku z kapitału zainwestowanego za granicą w porównaniu ze stopą zysku uzyskiwaną z kapitału odpowiednio zainwestowanego w kraju — w skali światowej bodziec z reguły najważniejszy — schodzi tutaj na plan dalszy. Warto wspomnieć także o rzadkiej we współczesnej gospodarce międzynarodowej przyczynie popierania inwestycyjnej działalności zagranicznej przez państwo, jaką okazała się w niektórych okresach znaczna, nadmierna w stosunku do potrzeb japońskiej gospodarki narodowej, nadwyżka wpływów dewizowych nad wydatkami¹⁶. Nie bez znaczenia jest ponadto kwestia szybkiego wzrostu płac w Japonii, zmniejszającego konkurencyjność eksportu towarowego, a także rosnąca cena ziemi i opory w stosunku do zanieczyszczania środowiska. Do nowszych motywów japońskiej zagranicznej ekspansji kapitałowej należy dążenie do przekroczenia barier tworzonych na wielu rynkach zagranicznych w stosunku do towarów przywożonych z Japonii oraz nagromadze-

¹⁶ „Inter Economics” 1974, February.

nie znacznych nowych możliwości finansowych, technologicznych i organizacyjnych.

Ocena prestiżu gospodarczego jako czynnika pobudzającego eksport kapitałów nasuwa trudności badawcze. Wiązą się one przede wszystkim z ograniczonymi możliwościami jego wyodrębnienia spośród innych czynników towarzyszących. Żadna bowiem firma nie przyznaje się do prestiżowej ekspansji inwestycyjnej, choćby tylko z tego powodu, że stanowiłoby to przekreślenie samej idei wydatku prestiżowego. Wzmacniania prestiżu gospodarczego nie należy jednak utożsamiać z brakiem kalkulacji. Prestiż może czasami być ceniony ze względu na odbiorcę wewnętrzny (tj. japońskiego), który okazuje większy szacunek czy zaufanie przedsiębiorstwu mającemu filię za granicą i prowadzącemu szeroką działalność w skali międzynarodowej. Dodatkowe wzmocnienie prestiżu może być również ważne ze względu na odbiorcę zagranicznego. Lokowanie kapitału w mniej rentownych inwestycjach zagranicznych powodowane może być niekiedy chęcią popierania państwowej polityki zagranicznej, a więc może wynikać z pobudek patriotycznych. Częściej jednak motywem zasadniczym będzie chęć uzyskania zwiększonego poparcia rządu japońskiego dla całokształtu działalności firmy, a więc przy uwzględnianiu zgodności tej działalności z interesem państwowym.

Japońska zagraniczna ekspansja kapitałów pozostaje oczywiście w pewnym związku z różnicą między cenami siły roboczej w różnych krajach. Chodzi tu głównie o niskie płace w krajach rozwijających się oraz o różnice w wydajności pracy¹⁷. Ogromne często odległości od głównych przemysłowych rynków świata — największych importerów kapitału — nie sprzyjają japońskim zainteresowaniom inwestycyjnym. Nie bez znaczenia była tutaj sprawa stosunkowo słabego, zwłaszcza w początkowym stadium rozeznania w organizacyjnej, psychologicznej i kulturowej sytuacji społeczeństw europejskich czy północno-amerykańskich przy równoczesnej raczej dobrej orientacji w strukturach i trendach natury czysto gospodarczej. Po tym względem Japonia znajdowała się w zasadniczo odmiennej, tj. trudniejszej sytuacji, w porównaniu z układem stosunków między krajami Europy, czy stosunkami USA — Wielka Brytania albo nawet stosunkami USA z całą Europą Zachodnią. Najliczniejsze bodźce i najpełniejsze rozeznanie skłaniały natomiast gospodarkę japońską do inwestowania w krajach dysponujących zasobami surowcowymi i tanią siłą roboczą. W efekcie, mimo dość znacznych nakładów kapitałowych na terenie USA i rosnącej ekspansji na obszar Europy Zachodniej, więcej niż połowa japońskich inwestycji zagranicznych skupia się na rynkach krajów rozwijających się. W pierwszym okresie Ja-

¹⁷ G. Adam: *New Trend in International Business*, 1971.

ponia ograniczała sferę swej penetracji do rynków bliższych geograficznie, następnie zaś rozszerzając swe wpływy na rynki coraz odleglejsze (Korea Płd., Hong Konk, Taiwan, Tajlandia, Malezja, Filipiny, Indie, Indonezja, Singapur, Iran, Turcja, Brazylia, Argentyna, Kostaryka, Meksyk, Chile, Peru, Nigeria, Kenia itd.).

W obliczu istniejących barier celnych dokonywanie inwestycji „antyprotekcjonistycznych” w krajach wysoko rozwiniętych mogło być realne dopiero przy osiągnięciu pewnej przewagi technologicznej nad konkurencją miejscową. Odpadła bowiem w warunkach gospodarowania na terenie kraju o droższej sile roboczej możliwość zachowania niższych kosztów produkcji z racji różnic płacowych, a więc to, co w dużej mierze decydowało o sukcesach japońskiego eksportu towarowego. Z kolei inwestycje japońskie w przemyśle przetwórczym krajów słabo rozwiniętych stawały się bardziej celowe w miarę powiększania się rozpiętości między szybciej rosnącymi przeciętnymi dochodami robotnika japońskiego a przeciętnymi dochodami robotnika w kraju gospodarczo zacofanym.

Niektóre japońskie inwestycje zagraniczne wywołane zostały kalkulacjami związanymi z nowym układem międzynarodowych stosunków rynkowych. Tu oczywiście należy wymienić w pierwszej kolejności regionalne procesy integracyjne i wynikające z nich szanse wejścia na rynki kilku krajów poprzez inwestycje w jednej z integrujących się gospodarek narodowych. Nawet jednak inwestując poza ramami ugrupowań, Japonia miała czasami dodatkową możliwość łatwiejszej ekspansji towarowej na tereny państw trzecich. Czasami wynikało to z samego fizycznego zbliżenia od odpowiednich rynków zbytu i zwiększonej operatywności handlowej, a czasami z korzystniejszych prawnych warunków zbytu z terenu, na którym miano wytwarzać towary eksportowe.

Na szczególną uwagę zasługują elementy strategii perspektywicznej, obserwowane m. in. w zakresie inwestycji przemysłu przetwórczego. W obecnej sytuacji japońskiej utrzymanie wysokiego tempa przyrostu odpowiedniego działu eksportu niejednokrotnie możliwe byłoby w drodze czysto handlowej, jednakże inwestycje zagraniczne dokonywane są z myślą o sytuacji przyszłej, w której eksport towarowy z Japonii napotkać może nowe przeszkody, wysoce niebezpieczne w obliczu zapotrzebowania przemysłu krajowego na materiały i paliwa.

Najczęściej spotykanym uzasadnieniem japońskich inwestycji zagranicznych jest właśnie potrzeba zapewnienia sobie dostaw surowców. W niektórych działach wysuwa się jednak motyw czysto eksportowy, a mianowicie dążenie do zapewnienia zbytu towarów poprzez zagraniczną filię. Chodzi tu nie tylko o eksport maszyn, urządzeń i części zamiennych dla zagranicznych obiektów inwestycyjnych, ile o eksport części do montażu, materiałów i innych elementów nakładów bieżących zwią-

Tab. 6. Stopień importochłonności gospodarki japońskiej w zakresie surowców i paliw w latach 1963—1980¹⁸
 The degree of import-absorptiveness of the Japanese economy in regards to raw materials and fuels between 1963 and 1980

	Zapotrzebowanie w tys. ton	Udział importu w zapo-kojeniu potrzeb w %	Zapotrzebowanie w tys. ton	Udział importu w zapo-kojeniu potrzeb w %	Zapotrzebowanie w tys. ton	Udział importu w zapo-kojeniu potrzeb w %	Zapotrzebowanie w tys. ton	Udział importu w zapo-kojeniu potrzeb w %
	19	63	19	69	19	75	19	80 ¹⁹
Aluminium	252	100	850	100	2000	100	3400	100
Cynk	328	23	612	49	1149	57	—	83
Drewno (w mln m ³)	68	25	92	46	128	54	1800	—
Miedź	396	59	807	72	1420	82	2200	83
Nikiel	25	100	78	100	160	100	250	100
Ropa naftowa (w mln bar.)	65,6	99	172	99	323	100	500	100
Rudy żelaza (mln ton)	34,5	76	96,9	86	200	91	—	—
Uran	—	—	0,8	100	3,8	100	9,2	100
Węgiel kamienny (koksujący) w mln ton	22,3	47	54	78	106	92	—	—

¹⁸ Źródło: International Policy of Japan, OECD, Paris 1976.

¹⁹ Wielkości prognostyczne.

zanych z tymi obiektami. Na przykład w roku 1967 wartość eksportowanych części do montażu, półfabrykatów itp. przekroczyła wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych Japonii, podczas gdy analogiczny wywóz ze Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii sięgał zaledwie 9^o/o zagranicznych inwestycji USA i 6^o/o inwestycji brytyjskich. W roku 1970 aż 71^o/o japońskich inwestycji zagranicznych opierało produkcję na dostawach części i materiałów z własnego kraju. Warto też dodać, że na rynkach państw uprzemysłowionych filie japońskich firm z zasady nie konkurują z dostawami pochodzącymi bezpośrednio z Japonii — niezależnie od bieżących kalkulacji zysku.

Specyfika i zróżnicowanie motywów wywozu kapitałów prywatnych mogą oczywiście powodować i powodują kolizje interesów prywatnych oraz publicznych, a także sprzeczności między interesami krótkookresowymi i perspektywicznymi. Warto jednak powtórzyć, że na gruncie japońskim obserwuje się nie tylko wyraźne dążenie do nadania priorytetu długofalowym celom strategii gospodarczej, lecz także relatywnie dużą skłonność kapitału prywatnego do podporządkowania swojej polityki kompleksowej polityce gospodarczej państwa. Ta ostatnia uwaga nie powinna być utożsamiana z brakiem nacisków na politykę gospodarczą państwa. Liczne są bowiem wypadki uchylania się kapitału prywatnego od konsekwentnej realizacji wytyczonej przez państwo strategii. W porównaniu jednak z sytuacją powszechnie występującą w większości pozostałych państw kapitalistycznych polityczne zdyscyplinowanie przedsiębiorców japońskich — zarówno zmonopolizowanych, jak i niezmonopolizowanych — stanowiło zjawisko unikalne. Zapewne wynika ono przede wszystkim z solidaryzmu typu nacjonalistycznego. Istotne znaczenie może mieć jednak także rozpowszechnione przekonanie, że polityka gospodarcza państwa jest celowa, a nawet stanowi nieodzowny warunek sukcesów ekspansji zagranicznej. Konieczność pomocy państwa dla działających na arenie światowej przedsiębiorstw japońskich wynika zwłaszcza z wciąż jeszcze widocznych słabości całej gospodarki narodowej i większości firm prywatnych. Warto zauważyć, że część japońskiej ekspansji inwestycyjnej za granicą dokonuje się z udziałem kapitałów publicznych, natomiast niektórym produkcyjnym inwestycjom prywatnym utorowały drogę państwowe nakłady na lokalną infrastrukturę.

Mimo pomocy państwa i szybko rosnącej skali obrotów japoński wywóz kapitału nadal napotyka poważne trudności.

Pierwszą barierą jest w tym przypadku niedostatek środków finansowych. Może wydawać się to paradoksalne w świetle ogromnych nadwyżek płatniczych, jakimi kraj ten dysponował do roku 1973. Posiadania rezerw walut obcych czy złota nie należy utożsamiać z ogólnie wysokim szczeblem nagromadzenia wolnych środków kapitałowych. Wysokie

tempo inwestycji wewnętrznych, skala niezaspokojonych potrzeb społecznych oraz dominacja zagranicznych inwestycji japońskich w bardzo kapitałochłonnych przemyśłach wydobywczycch nad inwestycjami w przemyśłach przetwórczych to podstawowe źródła pojawienia się bariery braku środków finansowych.

Bariera druga wynika z relatywnej „młodości” japońskiej ekspansji kapitałowej. Wkracząc dopiero na obce rynki w sensie inwestycyjnym, Japonia zmuszona jest do dokonywania wielu ogólnych nakładów wstępnych (wydatki natury politycznej, infrastruktura), co wymaga nie tylko odpowiednich środków finansowych, lecz prowadzi także do poważnego wydłużenia okresu zwrotu wyłożonego kapitału. Dodatkowym ujemnym aspektem tej okoliczności jest znaczne ryzyko ekonomiczne związane z uruchomieniem — na wielu zagranicznych rynkach — własnej przedsiębiorczości niejako od podstaw.

Bariera trzecia ściśle wiąże się z ostatnim ze wspomnianych czynników. Brak doświadczenia w prowadzeniu działalności szczególnie w sferze produkcyjnej na obcych terenach powoduje realne obawy co do umiejętności wyboru optymalnych dróg działania. Japońska przedsiębiorczość liczy się też poważnie, i trudno uznać podejście takie za mało uzasadnione, z trudnościami świadomie tworzonymi przez kapitał krajów trzecich w odniesieniu do nowego konkurenta.

Czwartą barierą utrudniającą wywóz kapitału japońskiego jest wciąż jeszcze niedostatecznie zaawansowana w wielu dziedzinach technologia japońskiego przemysłu. O ile zewnętrzna ekspansja handlowa niejednokrotnie może być z powodzeniem kontynuowana dzięki uprzywilejowanym warunkom wewnętrznym, tworzonim pod kątem likwidowania jaskrawych luk technologicznych, o tyle na rynku zagranicznym kapitał japoński musi liczyć się w najlepszym razie z równymi szansami konkurentów.

Wśród rozwiniętych państw będących eksporterami kapitału Japonia zajmuje miejsce liczące się, lecz niezbyt wysokie, pozostając znacznie w tyle za Stanami Zjednoczonymi (ok. 80 mld dol. bezpośrednich inwestycji zagranicznych w roku 1970), Wielką Brytanią (20 mld dol.), a także RFN, Francją i Kanadą. Wielkość produkcji wytworzonej za granicą przez kapitał amerykański przewyższała w tym okresie 3,6 razy wielkość amerykańskiego eksportu. Odpowiedni wskaźnik w wypadku Wielkiej Brytanii wynosił 2,2, podczas gdy dla Japonii jedynie 0,4 (wskaźnik mniejszy od japońskiego miała natomiast RFN).

W roku 1970 wartość japońskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych odpowiadała tylko 1,8‰ japońskiego DN brutto, podczas gdy bezpośrednio inwestycje zagraniczne RFN — 3,1‰ DN brutto, Francji 3,4‰,

USA 8⁰/₀, a Wielkiej Brytanii nawet 16,4⁰/₀. Trzeba jednak podkreślić, że dynamika japońskich inwestycji zagranicznych wskazuje na możliwość zmniejszania się tych rozpiętości. W latach 1965—1973 np. zagraniczne inwestycje bezpośrednie Japonii wzrastały średnio rocznie o 29,8⁰/₀, a USA jedynie o 9,6⁰/₀²⁰. W późniejszych latach siedemdziesiątych relatywna dynamika wywozu kapitałów japońskich była jeszcze wyższa.

ROZWÓJ EKSPORTU KAPITAŁU JAPOŃSKIEGO W OSTATNIM DZIESIĘCIOLECIU 1970—1980

Szybki rozwój gospodarki japońskiej po II wojnie światowej, a szczególnie w latach sześćdziesiątych przyczynił się do wzrostu napięć wewnątrz kraju, jak i wyzwolił sprzeczności w grupie wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Sprzeczności wśród głównych potęg kapitalistycznych z całą jasnością unaocniły się podczas ostatniego kryzysu ekonomicznego. Na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych miała nawet miejsce bezpośrednia konfrontacja pomiędzy Japonią a Stanami Zjednoczonymi oraz niektórymi krajami Europy Zachodniej, w wyniku której to konfrontacji nastąpiła m.in. rewaloryzacja waluty japońskiej oraz „dobrowolne” ograniczenie eksportu Japonii.

Tak jak się spodziewano, w latach siedemdziesiątych narastały sprzeczności między Japonią a pozostałymi rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Z tego dobrze zdawały sobie sprawę koła gospodarcze Japonii. Z jednej strony bowiem musi ona dążyć do maksymalizacji eksportu dóbr, aby utrzymać dotychczasowe i oczekiwane w planie tempo rozwoju gospodarczego. Z drugiej strony narastał natomiast opór pozostałych państw kapitalistycznych, które w handlu z Japonią w coraz większym stopniu zaczęły stosować politykę protekcyjną.

Koła gospodarcze Japonii widzą rozwiązanie tego problemu na drodze zwiększenia eksportu kapitału zarówno do krajów rozwiniętych, jak i do krajów rozwijających się. Ma to umożliwić Japonii podniesienie importu dóbr, poprzez kooperację, od „przedsiębiorstw-córek” lub filii korporacji japońskich, mających siedzibę poza granicami kraju. Ponadto, w przypadku krajów już rozwiniętych i będących członkami określonych bloków gospodarczych, eksport kapitału umożliwiał przeskoczenie barier celnych, które stały się w coraz większym stopniu czynnikami hamującymi eksport dóbr japońskich²¹.

Bardzo ważnym celem stawianym przez Japonię eksportowi kapitału

²⁰ *Japan's Overseas Investments*, „The Oriental Economist” 1972.

²¹ K. Kojima: *Hidden Barriers to European Japanese Trade*, 1975.

jest zmiana struktury gospodarki, która ma zarazem przyczynić się do osłabienia napięć na japońskim rynku siły roboczej²².

Problem zmiany struktury gospodarki, a przede wszystkim przemysłu narastał w miarę podnoszenia poziomu rozwoju gospodarczego. Japonia, kraj położony na wyspach i stosunkowo gęsto zaludniony, zaczynała już w I połowie lat sześćdziesiątych odczuwać trudności z magazynowaniem surowców z jednej strony, z drugiej zaś w niszczeniu pozostałości po procesie produkcji (odpady). W związku z tym już w połowie lat sześćdziesiątych rząd japoński opracował program rozwoju tej produkcji, która jest kontynuowaniem procesu obróbki, lecz na etapie wyższym, niż wstępne przygotowanie surowca. Kapitałowi prywatnemu, podobnie jak i państwowemu, wyznaczono zadanie opanowania w innych krajach, a przede wszystkim w krajach rozwijających się, tych dziedzin wytwarzania, które związane są ze wstępną obróbką, na przykład hutnictwo żelaza. Do Japonii kraje te eksportują więc półprodukty i półfabrykaty które stanowią produkt do dalszej, z reguły końcowej fazy obróbki. Dzięki temu kapitał japoński ponosi niższe koszty transportu, oraz nie powoduje zanieczyszczeń środowiska naturalnego człowieka we własnym kraju.

W Japonii zostawia się w znacznym stopniu produkcję precyzyjną, wymagającą wyższych kwalifikacji siły roboczej oraz zastosowania automatów. Ponieważ w Japonii daje się w ostatnich latach odczuć brak wykwalifikowanej siły roboczej, nowe „rozmieszczenie” produkcji przez kapitał japoński osłabia napięcia na własnym rynku pracy (m. in. tzw. „Plan Tanaki”). Pod tym kątem przeprowadzana była reforma szkolnictwa, która założyła, że w roku 1980 około 30% młodzieży będzie kończyła studia wyższe. Tak więc przeniesienie „czarnej roboty” poza granice kraju, a pozostawienie w nim przede wszystkim przemysłów wyspecjalizowanych, wymagających wyższych kwalifikacji, przyczyniać się będzie do przekształcania krajów rozwijających się, a będących pod wpływami Japonii, w peryferia ekonomiczne kształtującego się nowego centrum gospodarczego. Ponadto zakłada się przeniesienie na szerszą skalę produkcji nierentownej lub nisko rentownej z Japonii do krajów rozwijających się.

Na obecnym etapie walki ekonomicznej między głównymi potęgami świata kapitalistycznego o wpływy na rynku światowym, monopole japońskie zajmują czołowe miejsca. Ich aktywność oraz dalekowzroczność w podejmowaniu decyzji pozwala sądzić, że w przyszłości pozycja kapitału japońskiego na kapitalistycznym rynku kapitałowym ulegnie dalszemu umocnieniu.

²² K. Kurikara: *The Growth Potential of the Japanese Economy*, 1974.

Na przełomie lat 1960/1970 monopole japońskie, zarówno prywatne jak i państwowe, pod względem poziomu inwestycji bezpośrednich dokonanych poza granicami kraju plasowały się jeszcze na odległych miejscach. Biorąc pod uwagę wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich Japonii jako całości, kraj ten znajdował się w 1975 roku w tyle za takimi krajami, jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja i RFN.

Koła gospodarcze Japonii w okresie kryzysu ekonomicznego, który objął cały świat kapitalistyczny, zaczęły przywiązywać coraz większą uwagę do inwestycji bezpośrednich jako instrumentu umacniającego pozycje rodzimego kapitału za granicą. W 1975 roku bezpośrednio inwestycje zagraniczne Japonii osiągnęły 12,3 mld dol. zaś w 1980 roku miały wzrosnąć do 26,0 mld dol.²³ Początkowe lata siedemdziesiąte potwierdzały realizację założeń polityki eksportowej w zakresie inwestycji bezpośrednich. I tak Mitsubishi i Mitsui rozpoczęły w roku 1973 nowe inwestycje w Belgii i USA, Koncern Sony w 1972 rozpoczął budowę fabryki telewizorów o łącznej wartości 15 mln dol.

Poza tym kanałem eksportu kapitału Japonia planuje wykorzystanie w większym niż dotychczas stopniu drugiego kanału, jakim jest pomoc dla krajów rozwijających się szczególnie w Azji Południowo-Wschodniej. Zgodnie z przyjętym programem działania do roku 1976 zakładano, że pomoc ta osiągnie poziom 1% GNP Japonii, tj. około 4,5 mld dol.²⁴

Oceniając zamierzenia kół gospodarczych Japonii w zakresie eksportu kapitału należy stwierdzić, że Japonia w latach siedemdziesiątych zmierzała do umocnienia swojej pozycji w świecie kapitalistycznym. Nakreślone ramy ekspansji kapitału japońskiego pozwalają na wysunięcie Japonii o ile nie na pierwsze miejsce wśród kredytodawców w świecie kapitalistycznym, to co najmniej przed Wielką Brytanią, RFN i Francją, tylko za USA.

W swoich planach ekspansjonistycznych Japonia dążyć będzie, o czym już wspomniano, do stworzenia w oparciu o własny kapitał bloku gospodarczego, który mógłby rywalizować z EWG i Stanami Zjednoczonymi. Pewne przedsięwzięcia zostały już podjęte, np. powołanie Azjatyckiego Banku Rozwoju — ABB (Assan Development Bank), w którym znaczny udział ma Japonia.

Przedsięwzięcia i ekspansja kapitału japońskiego w latach sześćdziesiątych zwróciły uwagę innych państw kapitalistycznych. Zagrożone poczuły się nie tylko korporacje niejapońskie działające w tym rejonie świata, ale także korporacje działające w innych regionach. Przykładem może tu być wkroczenie kapitału japońskiego do krajów wydobywających ropę naftową. Wejście japońskich korporacji naftowych do krajów Bli-

²³ Official Trade Bulletin, 1976.

²⁴ Industrial Policy of Japan, OECD, Paris 1976.

skiego Wschodu naruszyło istniejący od wielu lat *status quo* w tym regionie, przyczyniając się do osłabienia pozycji korporacji anglosaskich.

Lata siedemdziesiąte przyniosły dalsze zaostrzenie sprzeczności pomiędzy wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, które były m. in. efektem stałej i szybkiej ekspansji kapitału japońskiego w świecie. Nie należy bowiem oczekiwać, że Japonia w wyraźny sposób obniży dobrowolnie tempo rozwoju własnej gospodarki, wyrzekając się dominacji w świecie kapitalistycznym. Będzie ona, zgodnie z przedstawionymi danymi, dążyć do takiego przekształcenia układu sił, by w świecie kapitalistycznym stać się jednym z głównych jego filarów. Jest to bowiem jedno z oficjalnych założeń ekonomiczno-politycznych współczesnej Japonii. Dlatego też należy oczekiwać w bieżącym dziesięcioleciu narastania sprzeczności między Japonią a pozostałymi potęgami ekonomicznymi świata kapitalistycznego.

РЕЗЮМЕ

Неравномерность развития капитализма после II мировой войны выразилась, прежде всего, во внешней экспансии капитала и завоевании новых рынков сбыта и сырья. В этот процесс Япония вошла с опозданием. Однако Япония быстро наверстала упущенное время, направив своё внимание, главным образом, в сторону развивающихся стран.

Япония была вынуждена развивать экспорт, что было вызвано прежде всего её полной зависимостью от импорта сырья и материалов. Импорт сырья стал условием экономического развития Японии. Реализовать стратегию интенсификации экспансии капитала Япония начала в 1966 г., а до этого времени страна была еще должником. Начиная с этого времени, быстро растут излишки капитала, достигнув в 1972 г. суммы 3660 млн. долларов.

В экспансии японского капитала принимают участие и государственные и частные фирмы, причем их деятельность независимо от отрасли производства, подчинена общей стратегии, которая, в свою очередь, обусловлена интересами государства.

Экспансия японского капитала имеет свою специфику, которая выражается как в направлениях этой экспансии, так и в её обусловленности. Япония умеет эффективно обходить существующие таможенные барьеры, и очень часто формы экспорта капитала учитывают этот факт.

Сферы влияния экспорта японского капитала постоянно расширяются, в результате чего Япония становится всё более трудным конкурентом не только на рынках развивающихся стран, но также в США и в Европе.

SUMMARY

After World War I, irregularity of the development of capitalism was reflected above in the external expansion of the capital, and in conquering new outlet markets and raw material markets. In this expansion, Japan was a very late partner. However, it was very fast to make up for the host area, directing its attention mainly to developing countries.

Japan had to export much, if only because of its almost complete dependence on the import of raw materials and materials. The import of raw materials was a condition for the economic development of Japan. The beginning of the realization of the strategy of the capital expansion by Japan was 1966, since up till that year Japan had still been a debtor. It was only since that year that the surplus of the capital began to grow, and in 1972 it reached the value of 3,600 billion dollars.

Both state and private firms participated in the capital expansion, and their activity was subordinated to the common strategy conditioned by the State's interest, independent of the fields of production where they were directed.

The expansion of the Japanese capital is of specific character which is reflected both in the directions of this expansion, and in their conditionings. Japan can omit the existing customs barriers effectively, and it often happens that the forms of the capital export take this into consideration.

The range of the Japanese capital is growing constantly which causes that Japan becomes a more and more difficult competitor, not only on the markets of developing countries, but also in USA and Europe.