

Piotr Karpuś, Andrzej Maśko

Handel zagraniczny w procesie rozwoju gospodarczego Japonii po II wojnie światowej : 1954-1984

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 21, 93-119

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, 6

SECTIO H

1987

Katedra Ekonomii Politycznej Wydziału Ekonomicznego UMCS

Piotr KARPUSZ, Andrzej MAŚKO

**Handel zagraniczny w procesie rozwoju gospodarczego Japonii
po II wojnie światowej (1954—1984)**

Внешняя торговля в процессе экономического развития Японии
после II мировой войны (1954—1984)

Foreign Trade in the Process of Economic Development of
Japan after World War II (1954—1984)

WPROWADZENIE

Polityka i strategia gospodarcza Japonii stworzyły układ ekspansji i zdolności konkurencyjnej poszczególnych firm przy jednoczesnym ich podporządkowaniu procesowi realizacji długofalowych celów gospodarczych wytyczonych przez rząd. Formułowanie ogólnych zadań i dobór narzędzi w Japonii (zarówno rynkowych, jak i w pewnym stopniu administracyjnych), uwzględniają uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, przy czym w procesie tym obserwuje się dążenie do wykorzystywania w możliwie szerokim zakresie wszystkich sprzyjających czynników i sytuacji oraz unikanie niekorzystnych. Poszczególne elementy realizowanej polityki (czy strategii) gospodarczej traktowane są jako części, które podporządkowuje się globalnemu zharmonizowanemu działaniu. Ważne miejsce w tym działaniu zajmuje handel zagraniczny.

W gospodarce otwartej handel zagraniczny może stanowić narzędzie realizacji globalnej strategii gospodarczej lub może narzucać (wymuszać) realizację określonej strategii. Handel zagraniczny jako narzędzie realizacji globalnej strategii może występować w postaci biernej, gdy poprzez wymianę zapewnia niezbędny gospodarce import towarów i usług techniki itd. lub aktywnej, gdy zapewniając dodatnie saldo bilansu handlowego kreuje dodatkowy popyt wewnętrzny, uruchamia nowe inwestycje, zapewnia rynki zbytu dla nowych dziedzin wytwórczych gwarantujących osiągnięcie „renty wiedzy” itd.

Natomiast handel zagraniczny jako czynnik narzucający określoną strategię może wiązać się z podejmowaniem działań rozwojowych przeciwdziałających różnym formom restrykcji zewnętrznych lub z działaniami tworzącymi dziedziny proeksportowe (w tym i związanych z „rentą wiedzy”).

Tab. 1. Stopień uzależnienia Japonii i wybranych krajów kapitalistycznych od niektórych podstawowych surowców w 1982 roku

The degree of the dependence of Japan and selected capitalist countries on some basic raw materials in 1982. (%)

Wyszczególnienie	Japonia	USA	RFN	Francja	Wlk. Bryt.	Udział Japonii w imporcie światowym *)
Węgiel	82,9	—16,9	—0,6	56,9	—3,9	30,1
Ropa naftowa	99,8	32,9	94,7	98,3	—26,2	14,2
Gaz ziemny	91,4	4,1	64,5	74,5	24,6	12,4
Ruda żelaza	99,7	23,8	96,7	31,8	95,3	40,1
Miedź	95,9	31,4	99,8	100,0	99,8	29,3
Ołów	87,0	52,7	91,1	97,0	98,5	6,0
Cynk	64,2	58,8	71,3	86,0	94,4	9,9
Cyna	98,3	99,8	100,0	100	59,6	20,8
Aluminium	100,0	79,9	100,0	—200,3	100,0	24,9
Nikiel	100,0	96,9	100,0	100,0	100,0	6,4
Drewno, tarcica *)	64,3	1,2	20,7	12,2	68,6	18,7

Objaśnienie: a) 1981 r'; stopień uzależnienia liczony jest jako stosunek (import-eksport) do (produkcji+import-eksport).

Źródło: *Japan 1984. An International Comparison*. Keizai Koho Center, Tokyo 1984, s. 69.

Strategia handlu zagranicznego Japonii determinowana jest przez wysoką zależność tego kraju od importu surowców naturalnych (por. tab. 1.). Japonia jako kraj ubogi w surowce naturalne musi zapewnić ich dostawy poprzez osiąganie wpływów z eksportu wyrobów wytwarzanych na bazie importowanych surowców. Opłacalność tego typu operacji — niezbędnych dla Japonii — zależy od stopnia przetworzenia surowców, a tym samym od poziomu wiedzy i techniki wykorzystywanej przy ich wytwarzaniu.

Po II wojnie światowej Japonia znalazła się w sytuacji występowania luki technologicznej, ponieważ od końca lat trzydziestych była odcięta od światowych nowości technicznych (zwłaszcza w obszarze produkcji pokojowej). W tych warunkach handel zagraniczny miał za zadanie nie tylko zapewnić import niezbędnych surowców, rynek zbytu dla eksportu, ale i ułatwić dopływ nowych rozwiązań naukowo-technicznych gwarantujących unowocześnienie gospodarki, a tym samym zwiększanie opłacalności eksportu.

ROLA HANDLU ZAGRANICZNEGO W LATACH 1954—1973

W procesie rozwoju gospodarczego Japonii możemy wyróżnić trzy etapy. Pierwszy wiąże się z odbudową gospodarki po II wojnie światowej i okresem okupacji amerykańskiej. Przyjmuje się, że okres ten trwał do roku 1953/1954¹. Drugi etap trwał do roku 1973, gdy Japonia nie natrafiała na istotne ograniczenia zewnętrzne. Trzeci rozpoczął się po kryzysie naftowym.

W naszym opracowaniu zajmujemy się analizą roli handlu zagranicznego w procesie rozwoju Japonii po zakończeniu odbudowy gospodarki. W roku 1954 Japonia była krajem, w którym niemalą rolę odgrywało rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo — 45,3% ogółu zatrudnionych i 20,4% tworzonych GNP. Na przemysł wydobywczy i przetwórczy przypadało 18,8% czynnych zawodowo i 23,8% GNP². W tych warunkach Japonia zdecydowała się na przebudowę strukturalną w kierunku dalszej industrializacji i modernizacji.

„(...) Plany kształtowane przez MITI (Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu) zakładały modernizację, rozbudowę i usprawnienie hutnictwa żelaza, stworzenie przemysłu petrochemicznego (1955), promowanie i usprawnianie ciężkiego przemysłu maszynowego i samochodowego (1956), popieranie przemysłu elektronicznego i gumowego (1957) oraz wskrzeszenie przemysłu lotniczego (1958)”³. Strategii gos-

¹ Zob. S. Tsuru: *Szkice o ekonomii politycznej i gospodarce Japonii*. PWN, Warszawa 1983, s. 392 i 442. GNP per capita z okresu przedwojennego (1934—1936) osiągnęła Japonia w 1954 roku, wolumen eksportu w 1958 a wolumen importu w 1956. Zob. W. W. Lockwood (ed): *The State and Economic Enterprise in Japan. Essays in the Political Economy of Growth*. Princeton 1965, s. 447 i in.

² B. Dobrowiński, S. Uljaniczew: *Pieriestrojka struktury japońskiej ekonomiki i jejo nauczno-techniczeskoje obiespieczenije*. „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija” 1982, z. 6, s. 66.

³ L. B. Krause, S. Sekiguchi: *Japan and the World Economy*. [W:] *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*. The Brookings Institution, Washington D. C. 1976, s. 413.

podarczej nastawionej na zbudowanie podstaw rozwoju przemysłu podporządkowany został handel zagraniczny.

Realizacja strategii szybkiej industrializacji przez Japonię wymagała zapewnienia niezbędnych środków na rozwój. Następowołało to drogą dynamicznego wzrostu nakładów inwestycyjnych na bazie wewnętrznej akumulacji⁴. Udział inwestycji w dochodzie narodowym (GDP), który w roku 1955 wynosił 19,9⁰/o wzrósł do 33,7⁰/o w 1962 r. (a więc o 2 punkty rocznie). W następnych latach udział inwestycji wzrastał ale już znacznie wolniej i osiągnął w 1973 r. 36,6⁰/o⁵. Świadczy to o tym, że rynek wewnętrzny (zwłaszcza do roku 1962) stanowił główne źródło pobudzające wzrost gospodarczy. Handel zagraniczny w tym okresie zapewniał dopływ niezbędnej technologii i dóbr inwestycyjnych. Efektem takiej strategii handlu zagranicznego był ujemny bilans handlowy do 1964 roku.

Rynek zewnętrzny nie stanowił dla Japonii w tym okresie głównego czynnika pobudzającego wzrost, natomiast ułatwiał ten wzrost. Potwierdza to obliczony dla lat 1960—1973 test Cavesa. Test ten pozwala stwierdzić czy proces rozwoju wywoływany jest głównie czynnikami związanymi z rynkiem wewnętrznym, czy też zewnętrznym. Bazuje on na korelacji między zmianami cen i wolumenu eksportu⁶. Ujemny wskaźnik dla lat 1960—1973 (−0,237) świadczy, że dla procesu wzrostu ważniejszą rolę odgrywał w tym okresie rynek wewnętrzny. Oczywiście nie neguje to roli handlu zagranicznego w procesie rozwoju, który wpływa na ten rozwój poprzez korzyści skali, specjalizacji, import technologii itp⁷.

Jakkolwiek rynek zewnętrzny nie odgrywał roli dla okresu 1955—1973 głównego impulsu pobudzającego wzrost Japonii, to jednak stanowił ważny czynnik stabilizujący wzrost. W okresie tym, w latach 1958, 1962, 1965 i 1971 wystąpił spadek tempa wzrostu GNP w porównaniu do innych lat. Równocześnie znacznemu obniżeniu uległa dynamika nakładów inwestycyjnych. W tych warunkach handel zagraniczny stawał się czynnikiem kreującym popyt i zwiększającym produkcję. W wymienionych latach bilans handlowy Japonii ulegał poprawie w porównaniu

⁴ H. B. Chenery dokonując klasyfikacji strategii szybkiego wzrostu zaliczył Japonię do grupy krajów, które w latach 1950—1970 realizowały strategię małej zależności zewnętrznej. Popatrz jego: *Growth and Structural Change*. „Finance and Development”. 1971, z. 3, s. 23.

⁵ Zob. tab. 9.

⁶ Zob. Krause, Sekiguchi: *op. cit.*, s. 400.

⁷ S. Tsuru ustosunkowując się do ujemnego testu Cavesa, jaki uzyskali L. Krause i S. Sekiguchi dla Japonii za okres 1961—1971 słusznie twierdzi, że wskaźnik ten nie zawsze odzwierciedla rolę rynku zewnętrznego. Wydaje się jednak, że wskaźnik ten informuje tylko, z którego rynku (wewnętrznego czy zewnętrznego) wywodzą się większe impulsy pobudzające proces rozwoju.

do roku poprzedniego odpowiednio o: 1270 mln dol, 853 mln dol, 1546 mln dol i 3870 mln dol⁸.

Ważnym czynnikiem przyspieszającym proces rozwoju Japonii był import nowych technologii, które uzupełniały własne prace naukowo-badawcze i pozwalały na szybką likwidację luki technologicznej w porównaniu z czołówką światową. W latach 1950—1974 firmy japońskie, pod ścisłą kontrolą państwową, zakupiły i wdrożyły 18 834 licencji i dokumentacji technologicznych⁹.

Realizacja przez handel zagraniczny strategii gospodarczej wymaga dostosowania struktury eksportu i importu do struktury gospodarczej kraju. Strategia intensywnej industrializacji spowodowała nie tylko istotny wzrost udziału przemysłu w dochodzie narodowym, ale i znaczne przesunięcia w strukturze branżowej przemysłu. W latach 1950—1973 nastąpił istotny wzrost udziału w produkcji globalnej — przemysłu elektromaszynowego z 20,4⁰/o do 45,8⁰/o, hutnictwa z 8,1⁰/o do 10,2⁰/o oraz wyraźny spadek udziału przemysłu włókienniczego z 20,8⁰/o do 8,7⁰/o, spożywczego z 11,3⁰/o do 6,2⁰/o, drzewnego z 8,4⁰/o do 2,0⁰/o i wydobywczego z 5,0⁰/o do 0,6⁰/o¹⁰.

Zmiany w strukturze przemysłu wywarły wpływ na strukturę eksportu i importu. W latach 1951—73 w eksporcie wzrósł udział maszyn, urządzeń i środków transportowych o 41,4 punkta, materiałów i produktów chemicznych o 3,1 punkta, zaś spadł udział grupy obejmującej pozostałe artykuły przemysłowe o 36,9 punkta, surowców o 5 punktów. Natomiast w imporcie w tym okresie wzrósł udział paliw mineralnych i pochodnych o 13,9 punkta, pozostałych artykułów przemysłowych o 14,7 punkta; maszyn i urządzeń o 5,3 punkta, zaś obniżył się udział surowców o 28,2 punkta i towarów rolno-spożywczych o 8,9 punkta (por. tab. 2.).

Interesujące zmiany w strukturze eksportu Japonii w badanym okresie nastąpiły z punktu widzenia chłonności czynników wytwórczych (por. tab. 3.). Nastąpił spadek udziału wyrobów pracochłonnych (o 21,5 punkta), zaś wzrost udziału naukochłonnych (o 6,7 punkta), kapitałochłonnych (o 19,6 punkta).

W latach 1960—1973 średnie roczne tempo wzrostu wartości eksportu wynosiło 18,5⁰/o wolumenu eksportu 14,9⁰/o i cen w eksporcie 0,7⁰/o. Dla importu odpowiednie wskaźniki wynosiły: 17,9⁰/o, 14,7⁰/o i 0,8⁰/o¹¹. Dane te wskazują, że decydujący wpływ na rozmiary obro-

⁸ Zob. tab. 9.

⁹ *Japonija w sistemie mirowych chozajstwiennych swiaziej*, Moskwa 1977, s. 21.

¹⁰ *Razwityje kapitalisticeskije strany*. Moskwa 1979, s. 47.

¹¹ Obliczenia własne w oparciu o dane: *Rocznik Statystyki Międzynarodowej* 1984. Warszawa 1985, s. 300—303 oraz *Japan* 1984, *op. cit.*, s. 36.

Tab. 2. Struktura importu i eksportu Japonii w latach 1951—1983 według grup
The structure of import and export in Japan between 1951—1983 according to the

Grupy towarowe	Struktura importu				
	1951	1960	1970	1973	1974
Surowce (bez rolniczych)	60,2	49,2	35,4	32,0	23,1
Paliwa mineralne i pochodne	7,8	16,5	20,7	21,7	39,3
Maszyny, urządz. i sprzęt transp.	2,8	9,0	11,3	8,2	6,9
Materiały i prod. chemiczne	1,8	5,9	5,3	4,9	4,3
Pozostałe art. przemysłowe	2,8	7,2	13,7	17,5	13,3
Towary rolno-spożywcze	24,6	12,2	13,6	15,7	13,1

Zródło: *Rocznik Statystyki Międzynarodowej* 1984, Warszawa 1985, s. 300—303;

tów międzynarodowych Japonii miał wzrost wolumenu. Udział jego we wzroście eksportu wynosił około 82⁰/₀, a w imporcie 80⁰/₀. Niewielki wpływ miał wzrost poziomu cen (4,5⁰/₀ w eksporcie i 4,0⁰/₀ w imporcie). Zmiana struktury eksportu i importu w kierunku zwiększenia udziału wyrobów relatywnie droższych powodowała wzrost eksportu o ok. 13,5⁰/₀ i importu o ok. 16⁰/₀.

Czynniki kształtujące wzrost obrotów międzynarodowych Japonii w latach 1961—1971 były między innymi przedmiotem badań L. Krausa i S. Sekiguchiego. Według nich wzrost eksportu Japonii w tym okresie zdeterminowany był: w 46,4⁰/₀ wzrostem światowego dochodu i handlu; w 12,4⁰/₀ wzrostem konkurencyjności cen japońskich towarów; w 35,0⁰/₀ rozwojem strukturalnym Japonii oraz w 6,2⁰/₀ liberalizacją polityki handlu zagranicznego. Natomiast wzrost importu Japonii w tym samym okresie wywołany został w 81,1⁰/₀ wzrostem dochodu Japonii, w 9,0⁰/₀ wzrostem cen importu, w 7,2⁰/₀ strukturalnymi przesunięciami w produkcji oraz w 2,7⁰/₀ liberalizacją importu japońskiego¹².

Oceniając rolę handlu zagranicznego w procesie rozwoju Japonii w latach 1955—1973 należy podkreślić, iż przekształcał się on z narzędzia głównie zaspokajającego potrzeby rozwojowe (import dóbr inwestycyjnych, licencji, surowców), w czynnik kreujący popyt wewnętrzny i wymuszający wzrost i doskonalenie produkcji. W procesie tym wyróżniają się takie daty, jak 1962 — rok zwolnienia dynamiki wzrostu udziału inwestycji w dochodzie narodowym; 1965 — pierwszy rok dodatniego bilansu handlowego; 1968 — rok, po którym wskaźnik testu Cavesa

¹² Krause, Sekiguchi: *op. cit.*, s. 423.

towarowych (w ‰)
groups of articles (in ‰)

		Struktura eksportu						
1980	1983	1951	1960	1970	1973	1974	1980	1983
17,7	14,4	6,9	3,8	1,8	1,9	2,1	1,2	0,9
50,1	46,6	0,1	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,3
6,0	7,5	7,9	23,0	40,5	49,3	45,4	58,6	57,9
4,2	19,7	2,7	4,2	6,4	5,8	7,3	5,1	4,7
11,5		77,3	62,0	47,6	40,4	43,2	33,5	0,9
10,5	11,8	5,1	6,6	3,4	2,3	1,5	1,2	35,3

Japan 1984, *op. cit.*, s. 42.

przyjmuje poziom dodatni. Od początku lat siedemdziesiątych handel zagraniczny poprzez znaczny dodatni bilans handlowy (4,3 mld w 1971 r. i 5,1 mld w 1972 r.) wymuszał wzrost produkcji w Japonii.

ZNACZENIE HANDLU ZAGRANICZNEGO DLA GOSPODARKI JAPONII PO 1973 ROKU

Pod koniec 1973 r. gospodarką światową wstrząsnął kryzys energetyczny. Cena ropy, która jeszcze 1.10.1973 roku wynosiła 3,011 dol. za baryłkę, zaczęła gwałtownie rosnać od 16 października i 1.01.1974 roku ukształtowała się na poziomie 11,651 dol. za baryłkę. Równocześnie nastąpił wzrost cen na surowce naturalne. Sprawilo to, że ukształtowana w latach 1954—1973 struktura gospodarcza Japonii nie w pełni odpowiadała nowej sytuacji w gospodarce światowej. Wiązało się to zwłaszcza z nadmiernym rozwojem gałęzi o dużej materiałochłonności, nadmierne zanieczyszczaniem środowiskiem naturalnym, jednostronnym uzależnieniu od ropy naftowej oraz pojawieniem się sprzeczności między utworzoną strukturą wytwórczą a zmieniającym się charakterem popytu wewnętrznego i zewnętrznego¹³.

Po roku 1973 Japonia nie osiąga już wskaźników wzrostu z lat 1954—1973, niemniej jednak dynamika jej rozwoju jest nadal wyższa niż w innych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych. W latach 1973—1979 średnie roczne tempo wzrostu GDP Japonii wynosiło 3,5‰, a w latach 1979—1984 4,2‰. W tych samych okresach odpowiednie

¹³ Zob. Dobrowiński, Uljaniczew: *op. cit.*, s. 66.

Tab. 3. Struktura eksportu Japonii w latach 1955—1973 według grup wyrobów (w %)
 The structure of export in Japan between 1955—1973 according to the groups of
 (in %) goods

Grupy wyrobów	1955	1965	1973
Wyroby nauko- i kwalifikacyjochłonne	3,0	4,0	5,8
zaawansowane wyposażenie elektryczne	0,5	1,8	3,1
optyczne i precyzyjne instrumenty	1,0	1,1	1,3
specjalne maszyny niefektryczne	1,5	1,2	1,4
Wyroby nauko- kapitało- i kwalifikacyjochłonne	5,5	9,0	9,4
wyroby chemiczne i z gumy syntetycznej	4,5	6,5	6,1
generatory wielkiej mocy	0,5	0,8	2,9
wyposażenie fotograficzne	0,5	1,7	0,5
Wyroby kapitało- i kwalifikacyjochłonne	18,5	20,6	28,8
wyroby przemysłu mineralnego	1,5	0,5	0,3
stal i żelazo	11,5	12,4	11,9
metale nieżelazne	3,0	1,1	0,6
traktory, konstrukcje i maszyny rolnicze	0,5	0,5	1,8
samochody i części zamienne	0,5	3,2	10,7
papier, wyroby syntetyczne	1,5	3,0	3,4
Pozostałe wyroby kapitałochłonne	3,0	7,9	8,4
sztuczna przędza	1,0	1,2	0,3
elektryczne dobra konsumpcyjne	—	4,5	6,0
pozostałe urządzenie niefektryczne	2,0	2,2	2,1
Wyroby pracochłonne	65,0	52,8	43,5
wyroby włókiennicze i odzieżowe	36,0	15,7	6,3
materiały budowlane	2,5	1,8	1,2
pozostałe wyroby metalowe	2,0	2,7	2,7
narzędzia metalowe i pozostałe urządzenia elektryczne	4,0	5,1	7,0
motocykle, statki i inne	5,0	11,2	14,0
żywność, napoje i tytoń	7,0	4,0	2,2
pozostałe	8,5	12,2	10,1
Wyroby niesklasyfikowane	5,0	5,7	4,1
Razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: I. Krause, S. Sekiguchi: *Japan and the World Economy...*, s. 409.

wskaźniki wynosiły dla Stanów Zjednoczonych 2,6⁰/₀ i 2,1⁰/₀ a dla RFN 2,3⁰/₀ i 0,9⁰/₀ ¹⁴.

W Japonii po roku 1973 nastąpił spadek udziału inwestycji w dochodzie narodowym z 36,6⁰/₀ do niecałych 29⁰/₀ w 1983 roku. Inwestycje

¹⁴ Zob. *Kapitalistyczna ekonomika w 1984 g.* „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija” 1985, z. 3, s. 63; Japan 1984, *op. cit.*, s. 11.

zmniejszyły swoje znaczenie jako czynnik kreujący wzrost popytu wewnętrznego i musiały zostać zastąpione przez inne narzędzia. Ważną rolę w tym zakresie odgrywa polityka długu publicznego. Japonia po roku 1973 w dużym stopniu wykorzystywała to narzędzie. Na początku tego okresu skumulowany dług wewnętrzny wynosił 55,4 mld dol., tj. 11,3% GNP. Wzrósł on w roku 1983 do 590,2 mld dol., tj. do 51,0% GNP. Względne wewnętrzne zadłużenie Japonii jest obecnie jednym z najwyższych wśród krajów wysoko rozwiniętych. W 1983 roku wynosiło ono w Stanach Zjednoczonych 42,6% GNP, RFN 20,4%, we Francji 14,3%¹⁵. Proces dalszego zadłużenia wewnętrznego Japonii może więc natrafiać na ograniczenia społeczno-gospodarcze.

Istotnym czynnikiem pobudzającym wzrost popytu i produkcji jest wzrost poziomu płac. W Japonii przeciętne płace rosną szybciej niż w innych krajach kapitalistycznych i w 1983 roku były wyższe niż we Francji, W. Brytanii, zbliżone do poziomu RFN, ale niższe niż w Stanach Zjednoczonych. Dalszy ich dynamiczny wzrost może obniżyć poziom konkurencyjności eksportowej Japonii.

Dla gospodarki kraju kapitalistycznego ekspansja eksportowa stanowi ważny czynnik pobudzający produkcję i popyt wewnętrzny, który z reguły nie wywołuje ograniczeń wewnętrznych. Japonia, która w roku 1974 miała ujemny bilans handlowy w wysokości 6,6 mld dol (co było skutkiem wzrostu cen na importowane surowce), podjęła szereg posunięć aktywizacji eksportu. Efektem tych przedsięwzięć było osiągnięcie dodatniego bilansu, który w roku 1983 wynosił 31454 mln dol¹⁶.

Znaczenie handlu zagranicznego dla procesu rozwoju gospodarczego Japonii po roku 1973 wyraźnie wzrosło. Wskazuje na to między innymi dodatni test Cavesa (+0,259) dla lat 1974—1983, co świadczy, że wzrost gospodarczy w tym okresie był w większym stopniu wywołany przez rynek zewnętrzny niż wewnętrzny.

Handel zagraniczny wywierał także istotny wpływ na strategię rozwoju Japonii. Zmiana warunków otoczenia zewnętrznego wymusiła na gospodarce Japonii podjęcie działań obniżających energo- i materiałochłonność. O efektywności tych posunięć może świadczyć fakt, że zużycie ropy naftowej na jednostkę realnego GNP obniżyło się z poziomu przyjętego za 100 w 1973 roku do 58,3 w 1983. Z grupy 7 najwyżej uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych lepsze efekty uzyskała tylko Francja¹⁷.

Zmiana warunków zewnętrznych przyczyniła się do podjęcia restruk-

¹⁵ *Japan 1984, op. cit.*, s. 83.

¹⁶ *Ibid.*, s. 47. Wstępne wyniki wskazują, że bilans ten w roku 1984 wyniósł 44,3 mld. dol. Por. *Kapitalistическая экономика в 1984 г.*, *op. cit.*, s. 72.

¹⁷ *Zob. Japan 1984, op. cit.*, s. 62.

turalizacji gospodarki w kierunku zwiększenia udziału dziedzin o wysokim poziomie naukochłonności. Kierunki planowanych zmian zostały opublikowane w programach Keidanren, Keizai Doyukai i Rady ds. Struktury Przemysłu¹⁸. W latach siedemdziesiątych gospodarka Japonii znacznie ograniczyła swoje zdolności wytwórcze w dziedzinach energii i materiałochłonnych zwłaszcza tych, których eksport natrafia na znaczne trudności. W latach 1970—1983 zmniejszono produkcję wyrobów tekstylnych o około 50⁰/₀, statków o 40⁰/₀, stali o 30⁰/₀, aluminium o 70⁰/₀, ciężkiej chemii o 24—36⁰/₀¹⁹. Równocześnie dąży się do zwiększenia produkcji gałęzi bazujących na zaawansowanych technologiach. Ocenia się, że do roku 1990 produkcja wielu nowoczesnych dziedzin znacznie wzrosła. Na przykład produkcja optoelektroniki wzrosła na 159,8 mld jenów w 1981 r. do 2123,9 mld; robotów przemysłowych z 78 mld jenów do 520—570 mld jenów, komputerów z 1361 mld jenów do 4271 mld jenów²⁰.

Proces dostosowywania się Japonii do nowych warunków zewnętrznych wywarł wpływ na strukturę wymiany. W latach 1974—1983 w eksporcie wzrósł udział maszyn, urządzeń i środków transportu o 8,6 punkta. W imporcie natomiast nastąpił wzrost udziału paliwa mineralnego i pochodnych o 24,9 punkta oraz spadek udziału zwłaszcza surowców o 17,6 punkta (por. tab. 2).

Zmiany w strukturze wymiany według wyrobów w latach 1973—1983 (por. tab. 4) wskazują, że handel zagraniczny uwzględniał zmiany w realizowanej strategii gospodarczej Japonii. W eksporcie zwiększa się udział nowoczesnych artykułów naukochłonnych, zaś zmniejsza udział artykułów praco- i kapitałochłonnych. W roku 1963 stosunek udziału eksportu wyrobów naukochłonnych Japonii do udziału eksportu tych wyrobów krajów kapitalistycznych wynosił 0,56. Wskaźnik ten wynosił dla Stanów Zjednoczonych 1,29 dla RFN 1,21. Natomiast w roku 1980 wynosił on dla Japonii 1,41, Stanów Zjednoczonych 1,20, RFN 0,99²¹. Japonia stała się krajem eksportującym stosunkowo dużo wyrobów naukochłonnych i osiąga w tej grupie wyrobów dodatni bilans, w tym i ze Stanami Zjednoczonymi (5,7 mld dol w 1978 r., 4,3 mld dol w 1979 r.)²².

Szereg trwałych dóbr konsumpcyjnych produkowanych jest w Japonii głównie na eksport. W 1983 roku na eksport przeznaczono 84⁰/₀ wypro-

¹⁸ Zob. Dobrowiński, Uljaniczew: *op. cit.*, s. 68.

¹⁹ *Land of the Setting Sun*. „The Economist” z 30.06.1984, s. 66.

²⁰ Zob. „Problemy Nauki i Techniki a Rozwój Gospodarczy” 1984 z. 1, s. 20 i z. 2, s. 41.

²¹ Zob. „Jours d'Europe”, October 1983.

²² J. Osipow: *Japono-amierikanskoje sopiernicestwo na rynkach naukojemnoj produkcji*. „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija” 1984, z. 7, s. 135.

Tab. 4. Struktura towarowa Japonii w latach 1968—1983 (w %)
The structure of goods in Japan between 1968—1983 (in %)

Wyszczególnienie	1968	1973	1975	1981	1982	1983
Żywność	3,33	2,28	1,4	1,14	1,01	0,95
Wyroby włókiennicze	15,24	8,88	6,7	4,72	4,49	4,50
Wyroby chemiczne	6,21	5,81	7,0	4,50	4,58	4,75
Metale	18,09	18,47	22,5	14,77	15,28	12,50
— w tym stal i wyr. stalowe	13,20	14,36	18,3	10,96	11,27	8,74
Maszyny i urządzenia	43,60	55,14	53,8	65,88	65,20	67,76
— w tym:						
odbiorniki radiowe i TV	5,30	5,01	3,8	3,39	2,80	2,66
— pojazdy mechaniczne	5,40	9,78	11,1	17,44	17,69	17,78
— statki	8,36	10,34	10,8	4,78	4,95	4,08
— urządzenia optyczne	2,87	2,63	2,5	3,63	3,49	3,70
— magnetowidy	—	—	—	2,54	3,12	3,61
Dobra przemysłowe razem	93,93	94,07		96,61	96,61	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Japan 1984, op. cit., s. 42.*

dukowanych magnetowidów i kamer 35 mm; 82% zegarków, 77% kalkulatorów, 71% piecyków mikrofalowych, 66% aparatów telefonicznych, 55% motocykli, 53% telewizorów kolorowych i samochodów osobowych²³.

W latach 1974—1983 średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu Japonii wynosiła 14,7%, wolumenu eksportu 7,9%, cen eksportowych 5,0%. Natomiast dla importu wskaźniki te kształtowały się odpowiednio: 11,5%, 0,2% i 11,9%²⁴. Decydującym czynnikiem wzrostu wartości eksportu był wzrost wolumenu (w 54%) i wzrost cen (w 38%), zaś we wzroście wartości importu wzrost cen (w 103% — miało bowiem miejsce przesunięcie w strukturze importu w kierunku zakupu tańszych dóbr i usług). Japonia stabilizując w zasadzie wolumen importu dąży do wzrostu GNP i eksportu.

Rynek zewnętrzny wywiera wpływ zarówno na całą gospodarkę Japonii, jak i na poziom produkcji poszczególnych firm. Dla wielu z nich eksport stanowi ważny rynek zbytu. W roku 1983 największy eksport osiągnęła firma Toyota Motor i wyniósł on 9517 mln dol (46% wartości

²³ *Japan 1984, op. cit., s. 22 i 35.*

²⁴ Obliczono na podstawie: *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1984, s. 300—304; Japan 1984, s. 47.*

sprzedaży ogółem). Na dalszych miejscach znalazły się Nissan Motor — 8042 mln dol. eksportu (55⁰/₀ sprzedaży) i Honda Motor — 5330 mln dol. (69⁰/₀ sprzedaży). Do większych firm japońskich, które powyżej połowy swojej sprzedaży notują na rynkach zewnętrznych zalicza się: Sony, Sharp, Victor (JVC), Mazda, Sanyo Electric, Komatsu²⁵.

Zaprezentowana analiza pozwala stwierdzić, że lata 1973—1984 stanowiły dla Japonii okres, w którym handel zagraniczny z jednej strony wymuszał na gospodarce dostosowywanie się do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, z drugiej zaś zapewniając wysokie dodatnie saldo i rynki zbytu dla firm przejął na siebie funkcję „lokomotywy” wzrostu gospodarczego.

SPOSOBY REALIZACJI ZADAŃ STOJĄCYCH PRZED HANDELEM ZAGRANICZNYM JAPONII PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

Dotychczasowe rozważania wskazują, że handel zagraniczny Japonii zarówno ułatwiał realizację ogólnej strategii rozwoju, jak i wymuszał zmiany w tej strategii w kierunku dostosowania się gospodarki do aktualnych uwarunkowań gospodarczych. Interesująca w tym układzie staje się analiza sposobów i metod realizacji w praktyce takiej roli handlu zagranicznego dla Japonii. Analiza ta wymaga omówienia działań podejmowanych zarówno na szczeblu państwa, jak i przedsiębiorstw w zakresie regulacji wymiany międzynarodowej i dostosowywaniu jej do potrzeb realizowanej globalnej strategii gospodarczej.

Współdziałanie przedsiębiorstw z instytucjami państwowymi przyczyniło się do osiągnięcia przez przemysł Japonii najwyższego w świecie poziomu konkurencyjności. Szwajcarska organizacja Europejskie Forum ds. Zarządzania na podstawie 284 kryteriów obejmujących 10 grup dokonuje oceny poziomu konkurencyjności przemysłów poszczególnych krajów OECD. W ostatnich latach pierwsze miejsce zajmuje Japonia przed Szwajcarią, Stanami Zjednoczonymi i RFN²⁶.

Jedną z przyczyn sukcesów eksportowych Japonii upatruje się w korzystnym kształtowaniu się relacji wydajności pracy i płacy. Do połowy lat siedemdziesiątych płace w Japonii kształtowały się na poziomie znacznie niższym niż w innych wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych (por. tab. 5). Na tle niskich płac wydajność pracy była relatywnie wysoka. Przyjmując za 100 relację przeciętnej płacy do wydajności pracy w przemyśle przetwórczym Japonii w roku 1970 wskaźnik

²⁵ *Japan 1984*, s. 44.

²⁶ Zob. Osipow: *Japono...*, s. 134.

Tab. 5. Poziom pracy robotniczej i wydajność pracy mierzonej wartością dodaną w przemyśle przetwórczym w wybranych krajach w latach 1960—1983 (Japonia = 100)

The level of the workers' wages and work efficiency measured by the added value in processing industry in selected countries between 1960—1983

Lata	Poziom płacy godzinowej				Wydajność pracy			
	Japo- nia	USA	RFN	Wiel- ka Bryta- nia	Japo- nia	USA	RFN	Wiel- ka Bryta- nia
1960	100,0	923,2	260,9	286,3	100,0
1970	100,0	389,0	195,6	139,7	100,0	154,6	110,1	69,7
1975	100,0	177,8	155,2	93,6	100,0	138,5	105,0	61,6
1978	100,0	122,4	124,7	69,2	100,0	114,9	89,6	52,9
1983 ^{a)}	100	152	103	82	100	122	92	53

Zródło: *Economic Survey of Japan 1977—1978*, Economic Planning Agency, Tokyo 1978, s. 172; *White Paper on International Trade*, Japan 1981, Tokyo 1981, s. 18; *Japan 1984*, s. 70 i 74.

ten wynosił w Stanach Zjednoczonych 252, w Wielkiej Brytanii 200 i RFN 178.

Obecnie poziom płacy w Japonii zbliżony jest do poziomu innych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Nadal jednak stosunek płacy do wydajności pracy w Japonii kształtuje się korzystnie. W roku 1983 wskaźnik ten był wyższy o 25⁰/₀ w Stanach Zjednoczonych, o 11⁰/₀ w RFN i o 54⁰/₀ w Wielkiej Brytanii niż w Japonii. Jakkolwiek wydajność pracy w całym przemyśle przetwórczym w Japonii jest niższa niż w Stanach Zjednoczonych, to Japonia osiąga wyższą wydajność w niektórych gałęziach (hutnictwo żelaza i stali, przemysł samochodowy), a w szeregu dalszych zbliżoną (urządzenia elektroniczne, precyzyjne, przemysł chemiczny)²⁷. Ułatwia to ekspansję eksportową wielu gałęzi przemysłu Japonii.

Sukcesy eksportowe Japonii w znacznym stopniu są wynikiem działań podejmowanych przez rząd Japonii, które mają na celu ułatwienie eksportu i ochronę gospodarki przed nadmierną konkurencją zewnętrzną. Pierwszym z obszarów działań państwa jest kształtowanie korzystnego dla eksportu kursu jena. Ustalony w kwietniu 1949 roku kurs walutowy na poziomie 360 jenów za dolar utrzymał się do roku 1971. W tym

²⁷ *Japan 1984*, s. 75.

czasie wzrost wydajności pracy, unowocześnienie oferty eksportowej spowodowały, że kurs jena stał się zaniżony, co stymulowało eksport. Obecnie pomimo giełdowego kształtowania się kursów walut krajów kapitalistycznych jen nadal jest tani, co zwiększa konkurencyjność produkcji japońskiej na rynku światowym.

Drugim sposobem oddziaływania na eksport są praktyki podwójnego systemu cen. Japonia dla zapewnienia sobie rynków zbytu w wielu przypadkach ustala ceny eksportowe na poziomie niższym niż ceny wewnętrzne. W roku 1970 np. cena na odbiornik OTVC (19) wynosiła na rynku wewnętrznym 150 tys. jenów, na eksport 68 tys. jenów, przy koszcie własnym 30 tys. jenów; cena wewnętrzna na samochód małowitrazowy wynosiła 640 tys. jenów, zaś eksportowa 300—400 tys. jenów, przy koszcie własnym 200 tys. jenów²⁸.

K. Ohkawa i H. Rosovsky twierdzą nawet, że wzrost eksportu japońskiego determinowany był przez tzw. „efekt cenowy” (price effect)²⁹. Efekt ten związany jest z pewnego rodzaju paradoksem, który polegał na tym, że wzrostowi cen krajowych towarzyszył jednocześnie spadek cen eksportowych i importowych, których spadek był w dużym stopniu niezależny od gospodarki japońskiej (por. tab. 6). Taki stan rzeczy upatrują oni w dualnej strukturze gospodarki japońskiej. Ogólnie rzecz biorąc ceny dóbr produkowanych w sektorze nowoczesnym wykazywały tendencję spadkową, podczas gdy ceny dóbr produkowanych w sektorze tradycyjnym wykazywały tendencję rosnącą. Ceny krajowe (general expenditures prices) określone były głównie przez dobra pochodzące z sektora tradycyjnego, toteż indeks ich wykazywał systematyczny wzrost. Natomiast towary przeznaczone na eksport produkowane były głównie w sektorze nowoczesnym osiągającym wysoki poziom wydajności pracy, co wpływało na spadek tych cen. To z kolei pozwalało na opanowywanie rynku zagranicznego.

Po roku 1973 zarówno ceny krajowe, jak i eksportowe i importowe wykazują tendencję rosnącą, niemniej jednak dynamika ich wzrostu jest zróżnicowana. W roku 1983 w porównaniu do roku 1973 nastąpił wzrost indeksu cen importowanych o ponad 200%, detalicznych o 109%, hurtowych o 80% i eksportowych o około 63% (tab. 6). Zmiany te wyraźnie świadczą, że ceny w Japonii wykorzystywane są z jednej strony do ograniczania importu a z drugiej do preferowania i popierania eks-

²⁸ A. I. Dinkiewicz: *Oczerki ekonomiki sowriemiennoji Japonii*. Moskwa 1972, s. 73; Dalsze przykłady podwójnego systemu cen w Japonii przytacza S. Tsuru. *Ibid.*, s. 460—462.

²⁹ K. Ohkawa, H. Rosovsky: *Japanese Economic Growth. Trend Acceleration in the Twentieth Century*. Stanford 1973, s. 178.

portu. Oczywiście sama konkurencja cenowa nie jest w stanie zapewnić znacznych sukcesów eksportowych Japonii³⁰.

Trzecim kierunkiem oddziaływania państwa na handel zagraniczny jest prowadzenie restrykcyjnej polityki ochrony rynku wewnętrznego. Polityka ta pozwalała na utrzymanie względnej równowagi bilansu płatniczego, stwarzała możliwość zapoczątkowania procesu niezależnej odbudowy gospodarki, chroniąc nowo powstałe przedsiębiorstwa przed tańszą i lepszą produkcją zagraniczną, wreszcie pozwalała na wykorzystanie własnych rezerw siły roboczej.

Tab. 6. Indeksy wzrostu cen eksportowych, importowych i wewnętrznych Japonii w latach 1953—1983

Indices of price growth for exported, imported and home articles in Japan 1953—1983

Lata	Ceny eksportowe	Ceny importowe	Ceny wewnętrzne
1953	100,0	100,0	100,0
1955	86,3	93,6	105,1
1960	79,9	74,6	118,5
1965	57,9	61,0	149,1
1973	100	100	100
1983	163	308	209

Źródło: K. Ohkawa, H. Rosovsky: *op. cit.*, s. 179, *Japan 1984*, *op. cit.*, s. 78; *Rocznik Statystyki Międzynarodowej 1984*, s. 300—304.

Tab. 7. Porównanie wysokości taryf celnych (Custom Duty Ratios) w wybranych krajach w latach 1975—1979

Comparison of the value of customs duty ratios in selected countries between 1975—1979

	1975	1976	1977	1978	1979
Japonia	2,9	3,3	3,8	4,1	3,1
USA	3,4	3,6	3,4	4,1	3,9
RFN	4,7	3,9	3,8	4,1	4,0
Francja	2,8	2,3	2,3	2,7	2,3

Źródło: *Japan As an Export Market*, Jetro Marketing Series 4, 1983, s. 8.

³⁰ J. Bossak stwierdza, że „(...) siła konkurencyjności japońskiego eksportu wynika z jego jakościowego ulepszenia, a dopiero na drugim miejscu z konkurencji cenowej”. Patrz jego *Export, Expansion and State Economic Policy of Japan 1955—1971*, Osaka 1974, s. 23.

Japoński system kontroli importu do początku lat siedemdziesiątych składał się z 3 systemów;

1. **Import Quota (IQ)** — który obejmował towary kontyngentowane. Listę towarów ustalał minister handlu zagranicznego i przemysłu (MITI). W ramach tego systemu importer musiał każdorazowo uzyskać zezwolenie MITI (tzw. import quota certificate), które następnie przedstawiał bankowi dewizowemu wraz z wnioskiem o udzielenie licencji importowej.

2. **Automatic Approval System (AAS)** — miał od 1960 roku zastosowanie w przypadku importu towarów objętych liberalizacją (tj. takich, na które zniesione zostały ilościowe ograniczenia przywozu). Od systemu IQ, AAS odróżniał się tym, że licencje importowe na zakup towarów wydawane były automatycznie przez bank dewizowy, bez zgody MITI.

3. **Automatic Import Quota (AIQ)** — od X 1959 miał zastosowanie także do towarów nie podlegających ograniczeniom ilościowym przywozu. Z jednej strony podobny on był do AAS — ponieważ kwoty importowe przyznawane były bez ograniczeń. Z drugiej do IQ — ponieważ importer musiał formalnie zabiegać o zezwolenie MITI, które wydawane było w tym przypadku automatycznie³¹.

W miarę upływu czasu i umacniania się pozycji gospodarczej Japonii pełna kontrola importu spotykała się ze wzrastającą krytyką jej partnerów handlowych. Paradoksem jest fakt, że najostrzej reagowały USA, pod kierunkiem których ustanowiono system kontroli importu japońskiego.

Zgodnie z ustaleniem „Rundy Kennedy’ego” Japonia obniżyła z dniem 1 VII 1968 stawki celne na 1917 pozycji towarowych o 40%, kolejne transze o 20% globalnej obniżki przeprowadzone zostały w latach 1970—1971³².

W 1972 roku zmieniono system kontroli importu (Import Trade Control Ordinance), likwidując system AAS i AIQ wprowadzając następujące systemy:

1. **IQ** — na dotychczasowych warunkach.

2. **Import Declaration System (IDS)** — który nie wymagał licencji importowej — tylko deklaracji (spełnienie określonych warunków).

3. **Free Import System (FIS)** — bez licencji i deklaracji — tylko odpowiednie opłaty celne³³.

Dalsze „otwarcie” Japonii nastąpiło w wyniku „Rundy Tokijskiej”. Jej rezultatem było obniżenie stawek celnych o 15,6% na 1653 pozycji

³¹ Patrz W. S. Hunsberger: *Japan and the United States in World Trade*. New York 1964, s. 131—134.

³² Por. J. Piewznier: *Gosudarstwo w ekonomike Japonji*. Moskwa 1975, s. 193—196.

³³ *Japan. Economic Information File*, 1974/1975 edition, Tokyo 1974, s. 25—26.

towarowych, tj. ok. 60% towarów objętych taryfą celną. XII 1982 pod naciskiem eksporterów z USA i EWG Japonia obniżyła taryfy celne na dalsze 99 towarów³⁴.

W minionym dwudziestoleciu (od 1964) Japonia obniżyła przeciętne stawki celne z 7,7 do 2,5%. Jeszcze większy spadek nastąpił w grupie towarów objętych systemem taryf celnych, z 20,0 do 4,3%³⁵.

Obecnie stawki (taryfy) celne w Japonii są niższe niż w wielu innych krajach. W 1980 roku 80% towarów importowanych przez Japonię było obciążone stawką celną poniżej 5%, podczas gdy w USA 73%, a w Europie Zachodniej tylko 55% (por. tab. 7)³⁶.

Ważnym sposobem oddziaływania państwa na handel zagraniczny jest regulowanie międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Rząd obserwując działalność sektora prywatnego w układach międzynarodowych, wpływa na zakres i strukturę wymiany z zagranicą. Szacuje się, że udział „regulowanego” handlu Japonii wynosił 65,1% w 1974 roku i 59,4% w 1980, zaś udział ten dla wszystkich krajów OECD wynosił odpowiednio 36,3% i 44,3%³⁷. Z regulacją wymiany międzynarodowej wiąże się problem tzw. „dobrowolnych” ograniczeń w eksporcie szeregu towarów japońskich. Szczególnie rozbudowany jest on w eksporcie Japonii do Stanów Zjednoczonych. Po raz pierwszy Stany Zjednoczone „zmusiły” Japonię do ograniczenia eksportu tkanin bawełnianych w roku 1956. Od roku 1963 ograniczenia eksportowe rozszerzono na tkaniny wełniane. W latach sześćdziesiątych Stany Zjednoczone rozszerzyły regulację importu japońskiego na stal, wyroby odzieżowe, a w latach siedemdziesiątych na samochody małolitrażowe, niektóre typy radiodbiorników, telewizorów, sprzęt gospodarstwa domowego, sprzęt sportowy itp.³⁸.

Rząd Japonii w celu ograniczenia negatywnych skutków związanych z „dobrowolnym” zmniejszeniem eksportu szeregu wyrobów do Stanów Zjednoczonych i szeregu krajów EWG podejmuje działania zmierzające do restrukturalizacji gospodarki w kierunku rozwoju nowoczesnych dziedzin naukochlonych, na które nie nakładane są ograniczenia w wymianie międzynarodowej.

Dalszym narzędziem promowania eksportu przez państwo jest jego kredytowanie. Eksporterzy, zwłaszcza dóbr przemysłowych są obligowani do sprzedaży kredytowej. Eksport na tych warunkach uzależniony jest

³⁴ *Japan As an Export Market*. Jetro, Tokyo 1983, s. 7—8.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ „*Journal of Common Market Studies*”, 1981, vol. XX, nr 1, s. 29.

³⁸ Zob. *Japonia w systemie mirowych chozajstwiennych swiaziej*. Moskwa 1977, s. 126—130.

od kredytowej pomocy państwa. W Japonii w 1971 roku 49^{0/0} eksportowanych towarów objętych zostało kredytem eksportowym udzielonym przez państwowe banki i instytucje ubezpieczeniowe. W innych krajach poza Francją (40^{0/0}) i Wlk. Brytanią (38^{0/0}) pomoc kredytowa państwa była znacznie niższa i kształtowała się na poziomie około 10^{0/0} wartości eksportu. W roku 1978 pomoc kredytowa państwa w ramach eksportu Japonii nadal kształtowała się na dość wysokim poziomie (35^{0/0})³⁹. Sprzedaż towarów japońskich na dogodnych warunkach kredytowych (co jest możliwe w wyniku pomocy kredytowej państwa) przyczynia się do zwiększenia eksportu Japonii.

Do instrumentów oddziaływania państwa na wzrost eksportu Japonii należy zaliczyć także;

1) ulgowe kredyty przydzielone na rozwój produkcji eksportowej, np. w okresie prosperity eksportowej przemysł stoczniowy otrzymywał kredyty oprocentowane o 1—2 punkty mniej niż przeciętnie,

2) tworzenie rezerwowych funduszy z zysku dla rozszerzenia zagranicznych rynków zbytu (w wysokości 0,5—2,3^{0/0} kapitału), które nie były przez 5 lat opodatkowane.

3) system ulgowych odpisów amortyzacyjnych dla firm eksportujących swoje wyroby⁴⁰.

Sposoby oddziaływania państwa na kształtowanie wymiany międzynarodowej Japonii ulegały istotnym zmianom. Początkowo preferowano takie instrumenty, jak niski kurs jena, niskie ceny eksportowe, administracyjne sposoby ochrony produkcji krajowej. W miarę rozwoju gospodarczego główny akcent położono na rozwój nowoczesnych dziedzin bazujących na udoskonalonych technologiach japońskich zapewniających wysoki poziom konkurencyjności eksportowej wytwarzanych wyrobów.

W zwiększaniu eksportu zainteresowany jest nie tylko Rząd Japonii, ale i poszczególne firmy, gdyż dla wielu z nich rynek zewnętrzny stanowi miejsce lokaty około 50^{0/0} wartości produkcji. Przedsiębiorstwa japońskie w celu zdobycia zagranicznych rynków zbytu podejmują szereg spójnych i wzajemnie uzupełniających się posunięć. Punktem wyjścia tych działań jest wstępna penetracja ściśle określonych segmentów rynku. Po wszechstronnym rozpoznaniu Japończycy poprzez niską cenę i wysoką jakość dążą do opanowania danego segmentu. Następnie przystępują do umocnienia swojej pozycji i obecności na rynku oraz wpojenia poczucia wartości produktu poprzez wprowadzenie coraz to nowych innowacji wyrobów. Dla zapewnienia sobie wysokiej zdolności konkurencyjności dążą do oszczędności we wszystkich obszarach powstawania

³⁹ *Ibidem.*

⁴⁰ P e w z n e r : *Gosudarstwo...*, s. 198—199.

kosztów. Opanowawszy dany segment przechodzą do działań związanych z następnym segmentem. W procesie zdobywania rynków zbytu wykazują orientację na rynek globalny tj. traktują cały świat jako potencjalny rynek zbytu⁴¹.

Pojawiające się trudności w wymianie międzynarodowej, a zwłaszcza restrykcyjne kwoty eksportowe nakładane na Japonię, zmusiły jej przedsiębiorstwa do podjęcia szeregu nowych działań mających na celu omiwanie tych trudności. Jednym z takich sposobów jest tworzenie filii w krajach wprowadzających kwotowe ograniczenia dla określonych produktów japońskich. Pozwala to na utrzymanie danych rynków zbytu przy jednoczesnym imporcie szeregu detali i utrzymaniu więzi technologicznych z firmami macierzystymi w Japonii. Przykładem może być sytuacja, jaka powstała po podpisaniu w roku 1977 trzyletniego porozumienia między Stanami Zjednoczonymi a Japonią w sprawie ograniczenia eksportu telewizorów kolorowych. Firmy japońskie szybko utworzyły filie i rozwinęły produkcję i sprzedaż swoich telewizorów na rynku amerykańskim poza kwotami oficjalnego eksportu ujętego w tym porozumieniu⁴².

Drugim sposobem omijania restrykcji eksportowych jest współpraca z firmami krajów stosujących ograniczenia. Ten sposób działania jest korzystny z uwagi na lansowane w krajach wysoko rozwiniętych hasło: kupuj to, co zostało wytworzone w kraju o ile nie pochodzi z filii korporacji zagranicznych. Współpraca z firmami, które powinny być odległymi konkurentami, pozwala na zdobywanie rynków trzecich i częściowe korzystanie z rynku kraju, z którego firmą się współpracuje. Współpraca gwarantuje bowiem eksport szeregu części, z których wytwarzany jest produkt finalny na bazie przekazanych technologii japońskich, a ponadto pozwala osiągać wszystkie korzyści stwarzane przez państwo dla firm krajowych⁴³. Przykładem takiego działania jest podpisanie porozumienia między JVC a francuską firmą Thompson-Brandt w zakresie produkcji i sprzedaży magnetowidów we Francji, zapewniając stronie francuskiej docelowy udział części składowych do 75% wartości wyrobu gotowego⁴⁴.

⁴¹ Taktyka zdobywania wąskiego segmentu rynku, jego umacnianie oraz rozszerzenie swoich wpływów na nowe segmenty nosi nazwę taktyki lasera. Por. „European Trends” 1982, nr 70 i 71.

⁴² A. Chłystow: *SSza — Japonia — Zapadnaja Jewropa na nowych frontach elektronnoy wojny*. „Mirowaja Ekonomika i Miedzunarodnyje Otnoszenija” 1985, nr 4, s. 124.

⁴³ Zob. W. O. Kistanow: *Ekonomiczeskoje proniknowienije Japonii w Latinskuju Amieriku*. Moskwa 1982, s. 98—99.

⁴⁴ Chłystow: *SSza — Paponija...*, s. 124.

Procesy pogłębiającego się zadłużenia szeregu krajów przyczyniły się do powstania nowych form wymiany międzynarodowej. Takie formy wymiany jak barter (towar za towar); buy-back (import inwestycyjny spłacony produktami wytwarzanymi z wybudowanych zakładów); off-set (zwrot przez eksportera części kontraktu w postaci inwestycji bezpośredniej w kraju importera); counter-purchase (wymóg zakupu określonych towarów w kraju, do którego dostarczone są wyroby eksportowe); switch-trading (wielostronne umowy z udziałem kilku krajów) obejmują około 30% wymiany międzynarodowej⁴⁵.

W strukturze organizacyjnej gospodarki japońskiej istotną rolę odgrywają ugrupowania typu konglomeratowego — tzw. keiretsu. Wiodącą rolę w keiretsu spełniają banki i organizacja handlowa sogo shosha⁴⁶.

Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w Japonii odznaczają się specyficznymi cechami niespotykanymi gdzie indziej. Są to przedsiębiorstwa, które specjalizują się nie tylko w wymianie z zagranicą (eksport/import), ale działają również na rynku krajowym. Mają więc one charakter przedsiębiorstw uniwersalnych zajmujących się nie tylko działalnością *stricte* handlową, ale również (dotyczy to największych) inwestycyjną, kredytową i usługową. W przeciwieństwie do wysoko specjalistycznych przedsiębiorstw tego typu na Zachodzie, japońskie oferują pełny asortyment towarów produkowanych w danym keiretsu, czyli praktycznie prawie wszystko to co produkuje się w Japonii.

Wielu autorów podkreśla, że ta specyficzna organizacja handlu zagranicznego miała istotne znaczenie w japońskiej ekspansji eksportowej⁴⁷.

Przedsiębiorstwa handlowe (trading companies) zwiększają w ostatnich latach swój udział w handlu zagranicznym. W roku 1980 przypadało na nie 62,8% japońskiego eksportu i 64,6% importu. 37,2% eksportu i 35,4% importu było udziałem korporacji przemysłowych.⁴⁸

Obecnie (1983) działa w Japonii 8500 przedsiębiorstw handlowych, w których przeważają operacje eksportowo-importowe. 9 największych tworzy tzw. grupę przedsiębiorstw „uniwersalnych” (General Trading

⁴⁵ *Better Ball Bearings than Bad Debt*, „The Economist” 1984, nr 1215.

⁴⁶ Keiretsu (kei — grupa; retsu — w porządku hierarchicznym) — organizacje typu konglomeratowego powstałe po II wojnie światowej na bazie dawnych zaibatsu. Dominującą rolę odgrywają: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuji, Sanwa i Dai-Ichi Kangyo. Por. S. P. Sethi: *Japanese Business and Social Conflict. A Comparative Analysis of Response Patterns with American Business*, Combridge, Mass. 1975, s. 166—196.

⁴⁷ Por. m. in. Sethi, *op. cit.*, s. 166; Piewznier: *Gosudarstwo...*, s. 180—181 oraz M. Dobroczyński: *Światowa ekspansja gospodarki japońskiej*. Warszawa 1975, s. 75.

⁴⁸ *The Role of Trading Companies in International Commerce*. Jetro Marketing Series 2, Tokyo 1983, s. 6.

Companies) zwanych po japońsku sogo-shosha. Przypada na nie 40,1% eksportu z ogólnego udziału przedsiębiorstw handlowych — 62,8%. Stanowi to 63,9% operacji wszystkich przedsiębiorstw. Import 47,4% z udziału 64,6%, co stanowi 73,4% (por. tab. 8.). Świadczy to o względnie wysokim stopniu koncentracji. Sogo-shosha kontrolują bowiem 2/3 eks-

Tab. 8. Obroty organizacji handlowych typu sogo shosha w latach 1972 i 1982
Turnover of trade organizations of the sogo shosha type between 1972—1982
(Tryl. Y)

Nazwa przedsiębiorstwa	Wartość obrotów (annual turnover)		Przynależność do keiretsu
	1982	1972	
Mitsubishi Corp.	14,7	5,1	Mitsubishi
Motsui Co.	13,2	5,0	Mitsui
C. Itoh Corp.	12,3	3,2	DKB (Dai-Ichi Kangyo Bank)
Marubeni	11,5	3,4	Fuji
Sumitomo Shoji	11,0	2,5	Sumitomo
Nissho-Iwai	7,4	2,4	DKB i Sanwa
Tomen	3,7	1,5	DKB i Mitsui
Kanematsu-Gosho	3,3	1,2	DKB
Nichimer	2,9	1,2	Sanwa
Ogólna wartość obrotów (9-tki)	80,0	27,0	
% GNP	32,0	28,0	
% eksportu japońskiego	41,0	51,1	
% importu japońskiego	48,0	63,0	
% udziału na rynku krajowym	21,0	20,0	

Zródło: *The Role of Trading Companies*, op. cit., s. 8, i obliczenia własne.

portu i 3/4 importu, niemniej małe przedsiębiorstwa handlowe odgrywają znaczną rolę zwłaszcza w eksporcie i imporcie żywności (1000 przedsiębiorstw), wyrobów tekstylnych (900), wyroby z drzewa (500), wyroby przemysłu maszynowego (1000).⁴⁸

Małe przedsiębiorstwa realizują małe zamówienia, które dla sogo shosha są nieopłacalne. Ponadto podejmują się realizacji specjalistycznych zamówień i to zarówno z dziedziny przemysłu precyzyjnego i maszynowego, jak i tekstylno-odzieżowego (krótkie serie, moda).

⁴⁸ *Ibidem*.

Tab. 9. Wybrane wskaźniki wzrostu gospodarczego
Selected indexes of economic growth

Lata	Stopa wzrostu GNP/GDP ¹	Udział inwestycji w GNP/GDP ²	Dynamika nakładów inwestycyjnych	Dynamika wartości eksportu	Dynamika wolumenu eksportu
1954	5,0	21,6	0,0	27,8	
55	10,1	19,9	5,5	23,4	
56	9,7	23,5	22,1	24,4	
57	9,6	26,1	18,5	14,3	
58	4,7	25,9	3,5	0,7	
59	9,7	26,9	22,2	20,1	
1960	15,8	30,3	28,5	17,3	
61	17,7	32,7	27,8	4,5	0
62	5,7	33,7	11,3	16,0	21
63	9,7	31,9	10,4	10,9	18
64	14,6	32,4	16,7	22,4	20
1965	4,3	30,0	3,2	22,6	29
66	9,8	31,1	13,4	15,6	13
67	12,9	32,9	8,2	6,8	6
68	13,4	33,9	20,0	24,2	24
69	10,8	35,7	18,9	23,3	17
1970	10,9	35,4	16,9	20,8	15
71	4,6	34,1	4,3	24,3	21
72	8,8	34,0	10,4	19,0	7
73	8,8	36,6	13,7	29,1	6
74	-1,0	34,7	-9,1	50,8	18
1975	2,3	32,2	-1,1	0,6	0
76	5,3	30,8	3,0	20,4	22
77	5,3	29,9	4,8	19,7	9
78	5,0	31,0	9,4	21,2	1
79	5,1	32,0	6,3	5,6	-3
1980	4,9	31,5	1,1	26,0	19
81	4,2	31,1	4,0	17,1	11
82	3,0	29,9	1,8	-8,6	-4
83	3,0	28,5	-0,5	5,6	10
1984	5,9	28,0	-0,2	15,7	15

Objaśnienie: 1) Dla lat 1954—1965 GNP w c. 1960; lata 1966—1970 GNP w c. 1970.
2) Dla lat 1954—1970 udział inwestycji brutto (gross domestic fixed capital formation) w GNP w c. 1960.
Źródło: Oprac. na podstawie K. Ohkawa, H. Rosovsky: *Japanes Econo*

Japonii w latach 1954—1984
in Japan between 1954—1984

(%o, dol. USA)

Dynamika wartości importu	Terms of Trade rok poprz. =100	Dynamika wolumenu importu	Bilans HZ mld. dol.	Udział w GNP	
				Eksport (%)	Import (%)
—0,5			—770		
3,0			—460	11,7	11,0
30,1			—729		
32,6			—1426		
—29,2			—156		
18,7			—143		
24,8			—436	11,1	11,0
29,4	97	35	—1574		
—3,0	101	0	—721		
19,5	96	15	—1284		
17,8	100	16	—1264		
2,9	94	0	+282	11,2	10,0
16,6	100	17	+253		
22,5	103	23	—1221		
11,4	102	11	—15		
15,7	105	17	+966		
25,7	99	19	+437	11,9	10,6
4,4	98	0	+4306	11,6	11,0
19,1	108	12	+5120	11,5	10,8
63,2	96	32	—1384	11,4	10,9
62,1	75	—6	—6574	15,1	15,6
—6,8	94	—12	—2037	13,9	14,0
11,9	96	8	+2426	14,5	13,8
9,3	102	3	+9816	13,9	12,3
12,1	115	7	+18794	11,7	9,9
39,5	85	11	—7640		
27,0	80	—6	—10721	15,2	16,1
1,9	104	—2	+8740		
—7,9	103	0	+6900	14,9	14,1
—4,2	102	1	+20534		
11,5		6			

1970 r.; dla lat 1971—1984 GDP w c. 1975 r.

rmation) w GNP w c. bieżących; lata 1971—1984 udział inwestycji w GDP
mic... s. 281, 287—289; Japan 1984, s. 28.

Sogo-shosha, jako wielkie przedsiębiorstwa dokonują operacji na wielką skalę, dlatego też tylko one zajmują się importem takich surowców jak ropa naftowa, ruda żelaza czy węgiel kamienny.

Główne funkcje i zadania przedsiębiorstw handlowych (sogo-shosha) można sprowadzić do następujących:

1. Funkcja pośrednika handlowego (Trade Intermediary Role) — zajmują się dokumentacją eksportową/importową, finansowaniem, kredytowaniem, szukaniem najlepszych odbiorców i sprzedawców, najlepszego transportu, ubezpieczenia, przechowania towarów, itp. Ponadto (przede wszystkim sogo-shosha) zajmują się zbieraniem informacji o rynkach zagranicznych dla siebie, jak również i innych korporacji i organizacji japońskich. Sogo-shosha posiada za granicą ponad 100 centrów handlowych, umożliwiających otrzymanie jakiejkolwiek informacji z każdego kraju na świecie w przeciągu niespełna 5 minut. Większość sogo-shosha ma już ponad stuletnią tradycję w tego typu operacjach.

Sogo-shosha dokonują przede wszystkim operacji na dużą skalę, dysponują dużym kapitałem, dokonują dokładnej ekspertyzy transakcji sprowadzając tym samym do minimum ryzyko. Tak np. jedno z największych sogo-shosha importuje ponad 1 mln t soi z USA dostarczając ją do producentów oleju i innych gałęzi przemysłu. Zadanie jego polega na 1) obserwowaniu warunków pogodowych i rynkowych; 2) zawarciu kontraktu w odpowiednim czasie i w odpowiedniej ilości, aby umożliwić japońskim przemysłowcom nabycie towarów po najniższej cenie; 3) upewnieniu się, że transakcja spełnia wszystkie wymogi pod względem jakościowym (zgodnie z japońskimi normami); 4) zorganizowaniu transportu, ubezpieczeniu, opłacie taryf celnych z USA do Japonii; 5) dostarczeniu soi do producenta w Japonii. Sogo-shosha zapewniają ciągły dopływ surowców rolniczych na dużą skalę.

2. Przygotowanie transakcji. Penetracja rynków zagranicznych (Trade Development Activity) — w tej roli przedsiębiorstwa handlowe dokonują rozeznania rynku światowego, a zwłaszcza przygotowanie nowych źródeł podaży surowców, organizowanie nowych przedsiębiorstw przetwarzających te surowce — przyczyniając się tym samym do aktywizacji rozwoju przemysłu nie tylko w Japonii ale również i w innych krajach (na przykładzie importu rudy żelaza).

Pierwszym krokiem sogo-shosha jest znalezienie odpowiedniej jakości surowca (rudy żelaza). Poprzez udział w kapitale akcyjnym, finansują budowę kopalni rudy żelaza. Następnie organizują przedsiębiorstwa transportowe (handlowe), które dostarczają rudę do portu (udział w kapitale akcyjnym, tzw. equity investments oraz know-how, licencje-technologie), gdzie czekają na nią odpowiednie składowiska (magazyny). Dalej zajmują się transportem do Japonii, sprzedając je korporacjom stalowym.

Po przetworzeniu, sogo-shosha zajmuje się zbytem stali i żelaza za granicą. Może też odsprzedać wyroby gotowe innej korporacji stalowej (5 w Japonii) lub sprzedać na rynku krajowym w zależności od sytuacji.

3. Funkcje finansowe (Financial Function) — wprowadzie sogo-shosha nie są instytucjami finansowymi niemniej odgrywają znaczną rolę w finansowaniu wielu gałęzi przemysłu — zwłaszcza papierniczego i drzewnego, udzielając mu tradycyjnie kredytu na okres 120 dni na import potrzebnych surowców. Finansuje również inwestycje surowcowe za granicą, jak też i zakłady przetwórcze w Japonii i w innych krajach. Ogólnie są poręczycielem kredytów, tzn. biorą kredyty z banków i udzielają ich odpowiednim przedsiębiorstwom na poczet przyszłej produkcji.

4. Minimalizacja ryzyka (Risk Absorption) — mając pełne rozeznanie zmniejszają do minimum ryzyko dla instytucji finansowych. Sogo shosha handluje blisko 20 tys. towarów, co umożliwia ewentualne straty na jednych towarach pokryć zyskiem z innych.

Sogo-shosha zmniejszają ryzyko bowiem: 1) mają informacje z całego świata, 2) operują szerokim asortymentem towarów. Szeroka sieć handlowa na całym świecie pozwala im na przeprowadzenie optymalnej transakcji, czego nie mogłaby dokonać korporacja przemysłowa. Wykorzystują też zmiany kursów walutowych.

5. Poszukiwanie nowych surowców (Resource Development) — uszlachetnianie procesów przetwórczych.

6. Handel między krajami trzecimi (Offshore Trade) — np. amerykański producent wyrobów chemicznych poleca sogo shosha znalezienie nabywcy na benzen. Sogo shosha znalazła kupca w Tajwanie. Po przetworzeniu oddaje on wyrób w ręce sogo-shosha, które z powrotem daje amerykańskiemu sprzedawcy, ale już wyrób przetworzony (uszlachetniony). Transakcja taka odbywa się bez wymiany pieniężnej. W roku finansowym 1983 obroty tego typu wyniosły 13,511 mld.⁵⁰

PODSUMOWANIE

Handel zagraniczny odgrywa dla Japonii, kraju ubogiego w surowce naturalne, szczególnie ważną rolę. Pozwala on nie tylko zapewnić import niezbędny, przepływ nowych technologii, ale poprzez współpracę międzynarodową przynosi korzyści specjalizacji i koncentracji produkcji, zapewnia równowagę w bilansie płatniczym, a ponadto kreuje produkcję i popyt wewnętrzny dzięki znacznym nadwyżkom eksportowym.

W procesie rozwoju gospodarczego Japonii obserwuje się szczególnie wyraźnie wzajemne oddziaływanie strategii handlu zagranicznego i stra-

⁵⁰ *Japan 1984, op. cit., s. 28.*

tegi rozwoju kraju. Handel zagraniczny z jednej strony służy i ułatwia realizację przyjętej strategii globalnej, z drugiej zaś wymusza, pod wpływem zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, modyfikację kierunków rozwoju całej gospodarki.

W latach pięćdziesiątych Japonia preferowała w rozwoju i handlu dziedziny pracochłonne oraz początkowe fazy procesów przetwórczych (co było zgodne z teorią kosztów komparatywnych). Niskie ceny i względnie wysoka jakość czyniły produkty eksportowane przez Japonię konkurencyjnymi na rynkach światowych. Wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne zaczęły wymuszać na Japonii „dobrowolne” ograniczenia eksportu określonych dóbr już od przełomu 1956—1957 roku.

Można przypuszczać, że zapoczątkowało to swego rodzaju spiralę ucieczki Japonii od dziedzin, na które nałożono ograniczenia i pogoni innych krajów w nakładaniu nowych ograniczeń. „Ucieczka” od ograniczeń, a tym samym rozwój nowych dziedzin, zmierzała do obszarów o coraz wyższym stopniu przetwórstwa. Stworzono własne bazy badawcze i podstawy nowoczesnego rozwoju, podjęto się rozwijania dziedzin o coraz to wyższym poziomie naukochłonności, bazującej na oryginalnych rozwiązaniach techniki japońskiej. W ten sposób w walce konkurencyjnej na rynkach zewnętrznych Japonia wykorzystuje nie tylko ceny na bazie niskich kosztów, dogodne warunki i organizację handlu, ale w coraz większym stopniu dynamiczną innowacyjność produktu.

РЕЗЮМЕ

В процессе экономического развития Японии после II мировой войны авторы статьи выделяют три этапа. Внешняя торговля в каждом из них играла разную роль. На первом этапе она способствовала восстановлению хозяйства страны, разрушенного во время войны. На втором этапе (1954—1973 гг.) помогала хозяйственному развитию страны путем стабилизации производства, поставок необходимых лицензий, сырья и т.п. В период третьего этапа (после 1973 г.) внешняя торговля стала важным фактором стимулирования экономического роста. С одной стороны, это было связано с давлением на экономику с целью её приспособления к изменяющимся внешним условиям, с другой же — с гарантированием отечественным фирмам высокого положительного сальдо и рынков сбыта.

Задачи, стоящие перед внешней торговлей Японии, были реализованы следующими путями:

- 1) выгодного для Японии формирования соотношения между производительностью труда и уровнем заработной платы,
- 2) применения двойной системы цен,
- 3) использования инструментов охраны внутреннего рынка,
- 4) пуска в оборот экспортных кредитов,
- 5) системы льгот, предоставленных экспортной продукции,
- 6) регулирования структуры обмена,

- 7) реструктуризации экономики в направлении большего участия областей с высоким уровнем наукоемкости,
- 8) организации филиалов фирм в высокоразвитых странах,
- 9) сотрудничества с фирмами других стран на основе принципа „отделенной” конкуренции.

S U M M A R Y

Three stages are distinguished in the process of economic development of Japan after World War II. In each of these, foreign trade played a different role. In the first stage it contributed to the rebuilding of the economy after the war destructions. In the second stage which covered the period between 1954—1973, it facilitated the process of economic development through the stabilization of production, securing the supply of necessary licences, raw materials, etc. In the third stage, after 1973, foreign trade became a significant factor stimulating the economic growth. It was connected on the one hand with forcing the economy to adjust itself to the changing exterior conditions, and on the other with securing a high credit balance and markets for local firms.

The tasks which foreign trade in Japan had to fulfil were carried out through the following:

- 1) formation of the relations between work efficiency and the level of salaries so that it was favourable for Japan;
- 2) the use of a double system of prices;
- 3) the utilization of the tools of the protection of the home market;
- 4) initiating export credits;
- 5) the system of reduced rates assigned for export production;
- 6) the regulation of the structure of exchange;
- 7) restructuralization of the economy in the direction of increasing the proportion of domains of a high level of science-absorptiveness;
- 8) the creation of branch firms in other well-developed countries;
- 9) co-operation with the firms of other countries on the principle of "distant" competition.