Jolanta MŁODAWSKA*

Rola rynku w rozwoju japońskiego przemysłu wysokiej techniki

Wstęp

Przedmiotem niniejszego artykułu jest charakterystyka jednej z dwóch naukowych doktryn przyspieszonego rozwoju japońskiej gospodarki po II wojnie światowej tzw. szkoły rynkowej (FM – *free market*). Pozostaje ona w opozycji do nurtu GM *(governed market)*[1], czyli szkoły silnego państwa, utożsamianej ze skuteczną przedmiotową polityką przemysłową państwa i, moim zdaniem, bardzo dobrze nadaje się do interpretacji powojennego fenomenu wzrostu. Z pewnością można by potraktować to opracowanie jako historyczne, i nawiązujące przede wszystkim do okresu 1954-1971, gdy średnioroczne tempo wzrostu japońskiego PKB osiągało około 10%.

Wydaje się jednak, że analizowane przez teorię FM mikroekonomiczne determinanty rozwoju gospodarczego Japonii: wysoka konkurencyjność rynku, dynamizm inwestycyjny małych firm i skłonność do ponoszenia ryzyka, mają fundamentalne znaczenie zarówno w okresie dobrej koniunktury, jak i (a może jeszcze większe) złej, gdyż hamują negatywne tendencje makroekonomiczne. Odwracając zależność można powiedzieć, że osłabienie mikroekonomicznych czynników wzrostu sprzyjało pojawieniu się niekorzystnych barier w gospodarce japońskiej lat 1990-2000. Jeszcze w 1991 r. grupa ekspertów Banku Światowego pod przewodnictwem głównego ekonomisty Lawrenca Summersa opublikowała dokument pt. *The Challenge of Development*, w którym dokonała analizy przeszło czterdziestoletniego doświadczenia azjatyckich krajów sukcesu i sformułowała wskazówki ułatwiające przyjęcie określonej strategii dla rozwijających się gospodarek. Fundamentem cytowanego Raportu było wprowadzenie pojęcia interwencji przyjaznej rynkowi *(market-friendly intervention)*, czyli stabilnej polityki makroekonomicznej, polegającej na utrzymywaniu niskiej stopy inflacji oraz unikaniu niekorzystnych skutków fluktuacji rynkowych. Względna stałość warunków makroekonomicznych wraz ze

---

* Autorka jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Łódzkiego.

[1] Na ten temat por. [J. Młodawska, Szkoła silnego państwa *(Governed Market – GM)*. Krytyczna analiza argumentów na rzecz przedmiotowej polityki przemysłowej w *hi-tech* w Japonii, „Comparative Economic Research", Łódź, University Press, vol. 4, no 1/2/2001]. Podział na dwie szkoły pochodzi z pracy [*The Political Economy of Japan. The Domestic Transformation* (vol. 1), K. Yamamura i Y. Yasuba (red.), Stanford University Press, Stanford 1988] oraz [*The Industrial Policy of Japan*, R. Komiya, M. Okuno, K. Suzumura (red.), Tokyo University Press, Tokyo 1988]. Tam też można znaleźć użyteczną bibliografię, dotyczącą tych nurtów.

stosunkowo wysokim poziomem wykształcenia społeczeństwa japońskiego, dość egalitarnym podziałem dochodów i majątku, a także szczególne kompetencje centralnej administracji rządowej, to według autorów Raportu warunki sprzyjające długoterminowym decyzjom inwestycyjnym sektora prywatnego, realizowanym dzięki wysokim oszczędnościom wewnętrznym.

Akceptując zaangażowanie państwa w procesy alokacyjne w Japonii jako fakt dokonany, analitycy Banku Światowego stanęli przed trudnym zadaniem wyjaśnienia, dlaczego taka działalność nie tylko nie hamowała wzrostu, ale wręcz towarzyszyła ogromnym osiągnięciom gospodarczym. W efekcie wskazali oni na trzy przyczyny „nieinwazyjności" państwowego interwencjonizmu: po pierwsze, występował on w warunkach wysokiej konkurencyjności rynków zagranicznych i rynku wewnętrznego; po drugie, zainteresowane rządy starały się nie odchylać cen np. kredytów, od cen wolnych w sposób zasadniczy; i wreszcie po trzecie, interwencja miała węższy zasięg niż w innych rozwijających się gospodarkach. W wyniku kryzysu japońskiego w 1998 r. autorzy cytowanego opracowania znaleźli się w centrum krytyki.

Diametralna zmiana sytuacji gospodarczej, pojawienie się zatorów płatniczych, bankructw oraz rosnącego bezrobocia wymagały nowej interpretacji. W związku z tym obserwujemy zmianę podejścia badawczego – o ile do lat dziewięćdziesiątych nurt rynkowy dowodził, że przyspieszony rozwój Japonii jest zasługą biznesu, to po r. 1989 punkt ciężkości w teoretycznych dociekaniach przesunął się na wskazanie, że ten sam sektor prywatny (bankowy i przedsiębiorstw) winny jest kryzysowi. Również w odmienny, niż do tej pory sposób, zaczęto pojmować faktyczną rolę państwa, zwracając uwagę na negatywne efekty przedmiotowej polityki przemysłowej i bliskich więzi między administracją rządową oraz bankami i maklerami giełdowymi. Powstało pytanie, czy dotychczasowe rozumowanie w ramach omawianego nurtu było błędne, czy też pojawiły się nowe czynniki podważające japoński sukces gospodarczy. Właśnie tej kwestii poświęcone są aktualne rozważania naukowe, a opisanej ich sekwencji podporządkowany jest plan artykułu: w pierwszej części omawiam najważniejsze koncepcje ekonomistów liberalnych do lat 90., w drugiej zaś przedstawiam spór odnośnie do czynników kryzysogennych.

Zanim jednak przejdę do analizy założeń rynkowej wykładni rozwoju Japonii wspomnę pokrótce o koncepcji alternatywnej. Główne argumenty szkoły GM na rzecz interwencji państwa w gospodarkę, wynikają z występowania niesprawności rynku *(market failure)*, rozumianej jako przewidywanie oraz idące w ślad za tym korekcyjne działanie lub kompensowanie już zaistniałego niedomogu. Wszystkie one opierają się na założeniu, że rządowa administracja szczebla centralnego (MITI – Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu oraz MOF – Ministerstwo Finansów) jest na tyle silna i koherentna, że potrafi skutecznie wdrażać odpowiednie rozwiązania w ramach polityki przedmiotowej. Tymczasem w wielu przypadkach, cytowanych przez szkołę GM [Młodawska, 2001], defekt rynku w ogóle nie wystąpił, w innych biurokratyczna ingerencja nie rozwiązała problemu, a w niektórych sama stała się przyczyną trudności gospodarczych. Tam zaś, gdzie zrealizowane inwestycje przyniosły

pożądane efekty produkcyjne i eksportowe, można domniemywać, że niekoniecznie były one rezultatem inicjatywy urzędników, lecz, co bardziej prawdopodobne, stanowiły wyraz dążeń samych przedsiębiorców. Ponieważ jednak zwolennicy teorii silnego państwa nie prowadzą z reguły badań empirycznych, które mogłyby wyjaśnić problem *case by case*, nie sposób odpowiedzieć na tę wątpliwość jednoznacznie.

I tu dochodzimy do podstawowych, najważniejszych założeń teorii rynkowej. Wydaje się, że w przeciwieństwie do dorobku naukowego ekonomistów szkoły GM, stanowiska poszczególnych autorów są tutaj bardziej zróżnicowane, tak jak i szersza gama zagadnień, jakimi się zajmują. Wspólne dla wszystkich jest przekonanie o istotności inicjatyw innowacyjnych biznesu i o odpowiednio mniejszej (wspomagającej) bądź prawie żadnej roli odgrywanej przez państwo. Ekonomiści liberalni dokonują empirycznych analiz zachowań podmiotów gospodarczych na szczeblu branżowym, a nawet niższym – poszczególnych przedsiębiorstw. Jest to pierwsza i zasadnicza różnica w stosunku do metodologii badań nurtu GM.

Większość zwolenników doktryny silnego państwa w ogóle nie dotyka problemów polityki, grup interesów, czy nacisków branżowych. Opierają oni swoje dociekania – *implicite* – na istnieniu dominującej rządowej administracji bądź autorytarnego państwa, pozostającego w stosunkach korporatystycznych z sektorem prywatnym. Z kolei naukowcy, należący do kierunku przeciwnego, reprezentują bardziej pluralistyczne spojrzenie na system gospodarczo-polityczny Japonii, akcentując odmienność preferencji zarówno między poszczególnymi grupami społecznymi (administracja państwowa, biznes, banki, małe i duże przedsiębiorstwa, politycy), jak i wewnątrz nich. Jest to druga, istotna różnica między szkołą GM i FM.

Wśród ekonomistów liberalnych, zajmujących się omawianym tematem do lat 90. zaobserwować można pewne różnice poglądów: ekstremiści uważają, że: „prawdziwym wytłumaczeniem japońskiego *cudu gospodarczego* jest rządowa polityka leseferyzmu w dziedzinie podatków, regulacji antytrustowych, bankowości i siły roboczej" [Henderson, 1983, s. 114]. Oznaczałoby to, że ingerencja państwa japońskiego w gospodarkę w latach 1954-1971 nie występowała w ogóle, a to już, jak wiemy na pewno, nie jest prawdą. Autor myli się, zakładając, że z faktu, iż określone rynki w Japonii charakteryzuje ostra konkurencja, wynika brak zaangażowania państwa w politykę przemysłową.

Inny przedstawiciel nurtu liberalnego, którego poglądów nie będę szczegółowo omawiać, twierdził, że to mechanizm rynkowy w wielu krajach Azji Południowo-Wschodniej zapewnił maksymalny wzrost gospodarczy [Chen, 1979]. Trudno z powyższą sentencją polemizować, ale w trakcie dalszej lektury okazuje się, że Chen wyprowadza pozytywny efekt produkcyjno-eksportowy z niewystępowania zasady centralnego planowania (dyrektywnej, odgórnej alokacji zasobów), podczas gdy np. w warunkach japońskich należałoby w analizie uwzględnić jeszcze wpływ innych narzędzi oddziaływania państwa. Chodzi tu głównie o administracyjne kierowanie przedsiębiorstwem *(administrative guidance)*, czyli szereg nieformalnych sugestii ze strony jednostek zwierzchnich, tzw. wizje

gospodarcze *(economic visions)*, tj. indykatywne programy rozwoju przemysłu na kolejne dziesięciolecia, a także mechanizm *amakudari* (przechodzenie emerytowanych urzędników na lukratywne stanowiska w sektorze prywatnym) i pozostałe instrumenty preferencyjnego traktowania całych branż i przedsiębiorstw.

Zgodnie z powyższymi uwagami, za interesujące przynajmniej do lat 90. należy uznać tylko te prace ekonomistów, które spełniają jednocześnie dwa wymogi: po pierwsze, jako zasadnicze przyjmują kryterium nieistotności polityki przemysłowej oraz po drugie, akceptują jednak fakt prowadzenia przez państwo świadomej, przedmiotowej polityki przemysłowej wobec sektora prywatnego w Japonii po II wojnie światowej. Jako credo programowe, szkoła liberalna przyjmuje założenie, że to wysoka konkurencyjność japońskich przedsiębiorstw na rynku wewnętrznym i zagranicznym stanowiła główną siłę postępu i rozwoju gospodarczego. Przy czym skrajni liberałowie przywiązują wagę tylko do czynników mikroekonomicznych (Komiya, Kosai, Das), inni zaś doceniają również wkład czynników makro (Partrick, Lincoln). Pozostaje zbadać, czy i jak zmieniły się poglądy naukowców tego nurtu na temat roli państwa i biznesu w wyniku załamania gospodarki w r. 1998.

D. Friedman i „niezrozumiany" cud gospodarczy

Jednym z najciekawszych i najbardziej prowokacyjnych wobec dogmatu silnej roli państwa w powojennym skoku gospodarczym Japonii jest pogląd, prezentowany m.in. w pracy [D. Friedmana, *The Misunderstood Miracle*, 1988], tytułem nawiązującej do znanej książki [Ch. Johnsona, 1982, *MITI and the Japanese Miracle*]. Trzeba zwrócić wagę, że autor, aczkolwiek zgadza się ze sformułowaniem „cud gospodarczy" w odniesieniu do dynamiki japońskich przemian, innych upatruje korzeni tego sukcesu.

Praca Friedmana składa się z dwóch części: teoretycznej i empirycznej. Omawiane są w niej przyczyny spektakularnego wzrostu japońskich przemysłów przetwórczych w okresie od połowy lat 50. do końca lat 70. Głównym polem badawczym pozostaje branża obrabiarek od czasów Wielkiego Kryzysu 1929-1931 do końca lat 80. Myśl przewodnia sprowadza się do stwierdzenia, że japońska gospodarka rozwijała się tak szybko i gwałtownie: „ponieważ przedsiębiorcy byli zdyscyplinowani przez rynek i z powodzeniem sprostali jego wymaganiom" (s. 5). Ale, jak autor pisze dalej, ta konkluzja nie wyjaśnia, dlaczego Japończycy okazali się lepsi niż inne nacje, również opierające swój byt o system rynkowy. Nie odpowiada na pytanie, dlaczego Japonia posiada rynek bardziej konkurencyjny lub dlaczego producenci szybciej reagują na jego sygnały. Zdaniem cytowanego ekonomisty – podstawowa argumentacja nurtu rynkowego, aczkolwiek słuszna, jest niepełna.

Friedman wykazuje w sposób przekonywający, że nie zawsze określony impuls rynkowy prowadzi do identycznych rozwiązań instytucjonalnych, a dzieje się tak za sprawą całego splotu warunków zewnętrznych, które autor ściśle wiąże z pojęciem polityki. Uważa, że „sam rynek jest tworem polityki" (s. 5), przy czym z całą stanowczością podkreśla, że nie chodzi tutaj jedynie o działalność państwa, której efekty są często wyolbrzymiane, lecz także o ini-

cjatywy grup pracowniczych, poszczególnych firm i całych regionów. Często wręcz wyłączny kontekst rozważań: państwo a biznes jest nieadekwatny do tego, co dzieje się w praktyce[2]. Relacje między uczestnikami procesu gospodarczego wynikają z indywidualnej interpretacji sygnałów rynkowych oraz wewnętrznych przekonań, ściśle związanych z wykonywanym zawodem i miejscem w społecznej organizacji pracy. Identyczna strategia rozwoju np. protekcjonizm czy preferencyjne traktowanie małych firm, mogą przynieść odmienne rezultaty, nawet przy podobnych ograniczeniach zasobów rynkowych. Tak więc, zachowania aktorów gry rynkowej są tak samo ważne, jak rola i funkcje państwa. Nie można nie zgodzić się z powyższym rozumowaniem.

Klasyfikowanie relacji między rządem i przemysłem w kategoriach mniej lub bardziej „biurokratycznych" może być niewłaściwe (nieistotne) z punktu widzenia przedsiębiorstw, szczególnie, jeżeli polityka przemysłowa jest tylko jednym z wielu politycznych wpływów, jakim one ulegają. Czynniki społeczne i polityczne, oddziałujące na decyzje przedsiębiorców mogą nawet wcale nie obejmować państwa, lecz ograniczać się jedynie do ideologii pracowników i menedżerów oraz zasad kooperacji między firmami w danej branży. Właśnie w tym zakresie – poszerzenia pola analizy o „otoczenie" organizacji przemysłowej, praca Friedmana stanowiła wyzwanie dla klasycznego już dzieła Ch. Johnsona. W konkluzji autor sugeruje, że jakakolwiek próba wytłumaczenia sukcesu Japonii wymaga skoncentrowania się na szeroko pojmowanej polityce (firm, pracowników, zrzeszeń przemysłowych, państwa, regionów), strukturalizującej rynek, nie zaś na rynku jako takim.

Zdaniem Friedmana, istnienie konkurencji nie przesądza jeszcze jedynej, optymalnej formy produkcji. Dopiero dokładna jej analiza wraz z określeniem siły zagrożenia decyduje o przyjętym rozwiązaniu. Autor zwraca uwagę i szczegółowo omawia zaniedbany w opracowaniach na temat Japonii – aspekt produkcji wyspecjalizowanych, wysokiej jakości dóbr, wytwarzanych często na zamówienie i w niewielkich ilościach. Ten rodzaj działalności w *hi-tech* Friedman określa mianem *flexible production*, w której podstawową rolę odgrywa różnorodność i zmienność modeli, także szybkie dostosowanie się do potrzeb i preferencji odbiorców. Japończycy zaskoczyli świat innowacyjnością strategii w dziedzinach, tradycyjnie uważanych za bastiony produkcji masowej: przemyśle samochodowym, maszynowym i elektronice. Ten efekt był szczególnie widoczny w branży obrabiarek, stanowiącej pole empirycznych dociekań Friedmana. Powstały wtedy – tak nowoczesne i wymyślne produkty, jak: małe obrabiarki sterowane numerycznie, centra umaszynowienia, specjalistyczne urządzenia do cięcia metali.

Zadziwiająca jest przy tym dalekowzroczność i wyobraźnia, z jaką japońscy producenci tworzyli przyszłe rynki dóbr. O ile np. w USA komputerową

---

[2] Przykładem analizy, opartej na podobnych zasadach, chociaż skoncentrowanej nie na procesach produkcji, lecz zmianie struktur rynkowych w czasie, jest książka [R. Samuelsa, *The Business of the Japanese State*, 1987]. Stanowisko, charakterystyczne dla Friedmana, a więc uwzględniające szerszy kontekst polityczny, reprezentują też [van Wolferen, 1989] oraz [Calder, 1988].

kontrolę procesów gospodarczych „zarezerwowano" dla dużych firm (i właśnie tym podmiotom sprzedano gros wyrobów), w Japonii przyjęto koncepcję odwrotną, skupiając się na małych i średnich przedsiębiorstwach, zatrudniających do 300 pracowników. Wiara w możliwości i kwalifikacje niewielkich firm doprowadziły do ogromnego nasycenia gospodarki postępem technicznym i nowoczesnymi technologiami, co z kolei znacznie podniosło ich dochodowość. Dotychczasowa analiza rozważań Friedmana skłania do kilku refleksji. Po pierwsze: zgadzam się z opinią autora, że czynniki polityczne i społeczne mogą w znacznie większym stopniu wpływać na kondycję i postępowanie przedsiębiorstw niż polityka przemysłowa i zachowanie urzędników. Sprzyjający system finansowania *small biznesu*, ideologie pracowników i pracodawców, szacunek społeczny dla małej przedsiębiorczości, wszystko to w przypadku Japonii, czynniki gwarantujące sukces przemysłu maszynowego.

Po drugie: książka *The Misunderstood Miracle* wyraźnie osadzona jest w realiach nurtu liberalnego. Autor akcentuje rolę czynników stricte rynkowych. Decydujące znaczenie mają np. sposób organizacji produkcji (masowa lub wyspecjalizowana), stopień koncentracji (produkcja skupiona lub rozproszona) czy wielkość przedsiębiorstwa (małe, średnie, duże). Jest to druga antyteza w stosunku do omawianej pracy Ch. Johnsona. Friedman słusznie wiąże hipotezę o słabości japońskiego państwa w powojennym przemyśle maszynowym z determinantami natury ekonomicznej (rynkowej). Źródło niepowodzeń MITI leżało m.in. w braku możliwości oddziaływania na rozproszone przedsiębiorstwa. Również z tego samego względu cytowany naukowiec krytycznie wypowiada się na temat możliwości planistycznych MITI. W niewielkich firmach nie występuje bowiem sieć zhierarchizowanych zależności służbowych, na których ministerstwo mogłoby oprzeć proces przekazywania zaleceń. Mały, w stosunku do potrzeb, personel biura MITI do spraw regulacji poszczególnych sektorów przemysłowych, a także wysokie tempo rotacji urzędników służby publicznej (zmieniają oni stanowiska przeciętnie co dwa lata), już w teorii podważają efektywność funkcji sterowania.

Książka Friedmana stanowiła bardzo ważne źródło wiedzy i uwarunkowanych branżowo informacji w dziedzinie oddolnych inicjatyw inwestycyjnych, w sposób jasny i precyzyjny dokumentując rolę samodzielnych przedsiębiorców w podejmowaniu ważnych decyzji w sferze wysokiej techniki. Rozwój powojennej Japonii ukazuje autor głównie przez pryzmat czynników natury mikroekonomicznej tj. konkurencyjnych rynków i dynamiki sektora prywatnego, zaledwie wspominając o determinantach, takich jak stosunkowo niski poziom płac i stóp procentowych.

Rola czynników mikroekonomicznych i istotność decyzji inwestycyjnych japońskiego sektora prywatnego (Das, Kosai, Komiya)

W grupie ekonomistów, stojących na stanowisku, że to przedsiębiorcy a nie urzędnicy państwowi stanowili główną siłę motoryczną rozwoju Japonii, znaj-

dują się następujący cieszący się dużym autorytetem, naukowcy japońscy: Y. Kosai, R. Komiya, T. Nakamura, M. Uekusa oraz M. Aoki. Spośród wymienionych ekonomistów szczególnym zwolennikiem tezy o neoklasycznych podstawach akceleracji wzrostu gospodarczego w latach 1954-1971 jest [Y. Kosai, 1991]. Przywiązuje on ogromną wagę do inicjatyw „zwykłych ludzi", w odróżnieniu od bardziej widocznej aktywności grup przemysłowych *keiretsu*, czy też elitarnych podmiotów administracji państwowej (MITI, MOF). Ekonomiczne credo Kosai'a brzmi następująco: „W rzeczywistości to nawarstwianie szybkich reakcji na sygnały, płynące z rynku ze strony przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na najniższym poziomie komunikowania się, było szczególnie istotne" (s. 203). W dalszym toku wywodów podkreśla on wręcz zadziwiający duch przedsiębiorczości, wysokie morale i dyscyplinę japońskich pracowników.

Autor po kolei i pokrótce rozprawia się z konkurencyjnymi teoriami wzrostu, np. koncepcją centrystyczną *(one settism hypotesis)*, zgodnie z którą to sześć największych grup przemysłowo-finansowych Japonii: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, DKB, Fuyo Group i Sanwa w oparciu o główny bank każdej z nich, realizowało założenia przyspieszonego wzrostu. Zwraca więc uwagę na rosnącą pozycję finansową (na rynku akcji) i samodzielność innych firm, działających poza ramami *keiretsu*.

Również deprecjonuje rolę teorii dynastyczno-historycznych (w formie Japan Inc. lub MOF/BOJ /bank centralny/). Zdaniem cytowanego ekonomisty, być może we wczesnych latach 50., gdy wprowadzono plany koordynacji produkcji, stosunki na osi biznes-administracja miały decydujące znaczenie, jednak nie można zapominać, że od początku były one systematycznie przekraczane [Ito, 1992]. I nawet wówczas inicjatywa firm prywatnych odegrała zasadniczą rolę. Kosai stwierdza, że powyższe koncepcje rozwoju Japonii nie dadzą się pozytywnie zweryfikować w świetle teorii racjonalnych oczekiwań nowej klasycznej ekonomii. Jak bowiem pogodzić rozumne i oparte o doświadczenie postępowanie jednostek (przedsiębiorców) z przydziałami limitów inwestycyjnych dla poszczególnych branż i przemysłów? Kosai sympatyzuje z krytycznymi poglądami [R. Komiyi, 1990] odnośnie tezy o nadmiernej konkurencji *(excessive competition)* oraz [H. Takenaki, 1991] na temat teorii oligopolu. W pierwszym przypadku chodziło o wykazanie efektu „odwrotnego". To nie państwo, ustalając kwoty produkcyjne i limity inwestycji doprowadziło do planowego rozwoju gospodarki, lecz wprost przeciwnie – ich nagminne nieprzestrzeganie ukształtowało faktyczną, powojenną strukturę przemysłu Japonii. Z kolei przypisywanie całości zasług wielkim oligopolom (pionowym i poziomym *keiretsu*), mija się, zdaniem autora z prawdą. Działalność japońskich korporacji można uznać za wysoce konkurencyjną, przede wszystkim za granicą, w kraju bywało różnie. Niekiedy tworzyły one struktury mniej dynamiczne (podział rynków), przy czym brak było jednego przedsiębiorstwa dominującego. W większości przypadków Kosai skłania się raczej do przyjęcia koncepcji konkurencji oligopolistycznej, niż czystego oligopolu. W gałęziach rozwijających się najszybciej liczba nowych wejść do branży była zawsze bardzo duża.

W swojej pracy autor wielokrotnie podkreśla wpływ jednostek na postępy rewolucji naukowo-technicznej. Przytacza przy tym wiele argumentów. Po pierwsze: to szeregowi przedstawiciele siły roboczej przemysłów *hi-tech* wypróbowywali nowe metody produkcji i gwarantowali jej wysoką jakość, dokonując wielu daleko idących udoskonaleń. Po drugie: pracownicy w procesie przejścia do nowoczesnych branż przyczynili się do złagodzenia dualnej struktury gospodarczej i zmniejszenia rozpiętości dochodowych. Po trzecie: to oni wraz z całą rzeszą innych zatrudnionych kupowali dobra trwałego użytku, które sami wytworzyli. Dynamiczny rozwój gospodarki zapewnił pełne zatrudnienie i podstawy japońskiej klasy średniej, rekrutującej się m.in. z branż wysokich technologii. I wreszcie, po czwarte: pracownicy uosabiali cechy japońskiego systemu zarządzania z jego naciskiem na dyscyplinę, odpowiednie morale i eksponowaną jakość wyrobów.

Dzięki wysiłkom całego społeczeństwa osiągnięto strukturę gospodarczą, pozwalającą pogodzić zależność od dostaw surowców z importu z wysokim tempem wzrostu. Można wprawdzie dowodzić, że jest to struktura krucha i niepewna, ale oceniana w kategoriach szansy oznacza maksimum tego, co udało się uzyskać w danych warunkach naturalnych. Pojmowanie działalności przedsiębiorstwa w kontekście adaptacji do potrzeb rynku, nie zaś jako odpowiedź na sugestie ze strony MITI, uzasadnia negatywny stosunek autora do dwóch kolejnych hipotez: teorii *administrative guidance* oraz teorii rozbudowy sektora dóbr pośrednich. W pierwszym przypadku Kosai zauważa, że administracyjne kierowanie przedsiębiorstwem nie zawsze okazywało się skuteczne (tezę tę potwierdzają wyniki moich badań, dotyczących japońskich przemysłów wysokiej techniki: [Młodawska, 2000, 2000a, 2001b]; w drugim wyjaśnia, że wysoka wartość dodana była też charakterystyczna dla przemysłów materiałochłonnych, niepriorytetowych, a produkcja części i podzespołów wynikała z ekspansji nowoczesnych przemysłów przetwórczych. Kosai nie akceptuje też hipotezy o korporatystycznym układzie władzy. Głosi ona, że decyzje ekonomiczne rodziły się w toku centralnych negocjacji między rządem, biznesem a związkami zawodowymi. Takie centralnie prowadzone negocjacje nigdy nie miały w Japonii decydującego znaczenia.

Oprócz dorobku Y. Kosaia warte zwrócenia uwagi są również wybrane prace innych autorów japońskich, głównie R. Komiyi i T. Nakamury. Obydwaj reprezentują liberalne podejście, a [Nakamura, 1987], wymieniając sporo determinantów przyspieszonego wzrostu gospodarczego Japonii, pisze wręcz: „Jednakże gdybyśmy mieli wybrać jeden określony czynnik, musiałaby to być *przedsiębiorczość* (podkreślenie – JM), gdyż bez niej i bez społecznej akceptacji dla kapitalistycznych koncepcji, rząd nie byłby w stanie przeprowadzić skutecznej industrializacji" (s. 35).

[Komiya, 1986] również kładzie nacisk na kreatywność i witalność japońskiego sektora prywatnego. Jest to zjawisko natury dynamicznej – zwykle firmy zaciekle rywalizują między sobą w dziedzinie wydajności, nowych produktów, technologii i wejścia na rynki. Według autora występują przynajmniej trzy warunki udanego startu do uprzemysłowienia: 1) duża liczba przedsię-

biorstw i pracowników o nastawieniu innowacyjnym, 2) istnienie właściwych zachęt, skłaniających firmy i siłę roboczą do działalności innowacyjnej, 3) dostępność zasobów (ludzkich, materialnych, finansowych), umożliwiających tę działalność. Komiya sądzi, że to właśnie ponadprzeciętne zyski, osiągane przez najbardziej efektywnych producentów stwarzają podstawę spełnienia dwóch ostatnich kryteriów. Są teoretyczne podstawy, by przypuszczać, że w gwałtownie rozwijających się nowoczesnych branżach *hi-tech*, innowacyjne firmy będą realizować dochody znacznie większe, niż te wynikające z przeciętnej stopy zysku, a następnie angażować je w dalszą produkcję, inwestując w kapitał trwały i sferę B+R.

Również niektórzy naukowcy zachodni, szczególnie amerykańscy, wskazują na rynkowe motywacje przedsiębiorstw japońskich. [D. Das, 1996], badając przemysły przetwórcze z perspektywy trzydziestoletniej, nie koncentruje się na MITI i jego związkach z firmami, jak np. [Patrick, 1976, 1986], [Okimoto, 1989], czy równie popularny [Chen, 1979], lecz na samych przedsiębiorstwach i ich cechach szczególnych. Podobne w gruncie rzeczy stanowisko, lecz bardziej pogłębione i uporządkowane znajdujemy w pracy [M. Portera, 1990].

Das pisze: „MITI... odegrało rolę wyjątkowo ważną, ale nie można go uznać za jedyne źródło wszelkich wspaniałych pomysłów... silna prywatna gospodarka istniała i istnieje, a podmioty rynkowe operują w formie prawie nie ograniczonej oraz reagują na sygnały z MITI, wskazujące kierunek działania. Interwencja MITI nie spowodowała ich usztywnienia, w każdym bądź razie była to ingerencja podporządkowana mechanizmowi rynkowemu" (s. 519). Autor uważa, że nadmierny nacisk na czynniki makroekonomiczne w teoretycznej analizie wzrostu gospodarczego Japonii po II wojnie światowej zaciemnia rzeczywisty obraz i pomniejsza aktywną rolę przedsiębiorców. Jednak zupełnie nie odrzuca znaczenia państwa i tworzenia przez nie korzystnych warunków rozwoju (np. w zakresie systemu kształcenia i edukacji społeczeństwa). Dowodzi, że nawet warunki makroekonomiczne zostały ukształtowane w wyniku racjonalnych, pragmatycznych reakcji na konkretne realia gospodarcze, i w ogromnej mierze przyczyniły się do rozwoju kraju zgodnie z neoklasycznymi regułami. W żadnym bądź razie nie ukształtowały one gospodarki na „obraz i podobieństwo" centralnej regulacji. Rekapitulując, Das podnosi konieczność wyboru konkretnych czynników odpowiedzialnych za sukces gospodarczy Japonii. Zastosowanie się do tej wskazówki pozwoli na uniknięcie ogólnikowości, charakterystycznej dla wielu ekonomistów, piszących na ten temat.

Nowa teoria przewagi konkurencyjnej (Porter, Schütte, Schultze)

Słuszność koncepcji wzrostu gospodarczego i rozwoju eksportu, opartej o przodującą technikę, wysoką jakość dóbr i dużą skalę produkcji w odniesieniu do Japonii potwierdzają liczni liberalni autorzy [Schultze, 1983], [Schütte, 1992]. Jest to teoria „intuicyjnie prawdziwa" jako że omawiany kraj nie dysponując prawie żadnymi bogactwami naturalnymi i szczupłym kapitałem osią-

gnął sukces ekonomiczny, i to bynajmniej nie dzięki rozwojowi pracochłonnych dziedzin produkcji. [Schultze, 1983] wyraża przekonanie, że innowacyjne branże tylko w niewielkim stopniu są wyłaniane przy zastosowaniu tradycyjnej teorii kosztów porównawczych. Istotną rolę w dzisiejszych czasach odgrywa czynnik wiedzy, kompetencji, a także specyficzny układ cech, właściwych skutecznym innowatorom i eksporterom. Są one trudne do zdefiniowania i wydzielenia, i z pewnością nie mogą być rozpatrywane na poziomie makroekonomicznym. W każdym kraju istnieją bowiem przemysły zarówno mniej, jak i bardziej innowacyjne, a międzynarodowa rywalizacja przebiega na szczeblu firm z różnych krajów.

Nowa teoria przewagi konkurencyjnej *(competitive advantage)* [M. Portera, 1990], zwana tak w odróżnieniu od klasycznej teorii przewagi komparatywnej D. Ricardo, uzupełnionej dokonaniami Heckschera i Ohlina, szczególnie nadaje się do wytłumaczenia awansu gospodarczego Japonii. W przeciwieństwie do teorii kosztów komparatywnych, uzależniającej rozwój od stopnia obfitości krajowych czynników wytwórczych: pracy, ziemi, kapitału i bogactw naturalnych, Porter wskazuje na podstawowe źródło ekonomicznego dobrobytu, jakim jest przedsiębiorstwo. Innowacyjne podejście Portera polega na dynamicznym ujęciu roli firmy w procesie wprowadzania nowych technologii i nowych produktów. Takie stanowisko autora rodzi przynajmniej dwie konsekwencje. Po pierwsze, przedsiębiorstwo nastawia się przede wszystkim na ulepszanie metod i doskonalenie asortymentu zamiast szukania „dojścia" do rządu, by ten obniżył stopy procentowe, przeprowadził dewaluację, zorganizował subsydia czy dofinansował eksport itd. Po drugie, w gruncie rzeczy teoria przewagi konkurencyjnej stanowi istotne uzupełnienie teorii tradycyjnej (która kładzie nacisk na obniżkę kosztów produkcji), gdyż innowacje w długim okresie do tego właśnie prowadzą.

Istotne są stwierdzenia autora, iż to nie eksport, lecz chłonny i ogromny rynek krajowy były pierwotnym źródłem ekspansji większości japońskich przemysłów po II wojnie światowej. Dla przykładu roboty, kopiarki, ceramika i półprzewodniki, wykorzystując układy pamięci i obwody scalone rozwinęły się dzięki sile japońskiej elektroniki konsumpcyjnej, produkcji zegarków, aparatów fotograficznych i sprzętu wyposażenia biur. Prócz wielkości, Porter wyszczególnia jeszcze inne walory japońskiego rynku: poczytywanie dóbr trwałego użytku za symbole materialnego statusu (chociażby ze względu na fakt obiektywnej niemożności wydatkowania dużych pieniędzy na własny dom) i związany z tym rozwój produkcji i eksportu samochodów, aparatów fotograficznych, elektroniki konsumpcyjnej itd.

Autor zwraca też uwagę na powstanie w Japonii nisz rynku, zapomnianych lub zaniedbanych w innych krajach, a wynikających z ograniczonej przestrzeni życiowej i dużej gęstości zaludnienia. W pierwszym rzędzie chodzi o tzw. segment kompaktowy (początkowo niedostrzegany na Zachodzie) np. małe auta, obrabiarki sterowane numerycznie itd. Również spostrzeżenia Portera, dotyczące przemysłów pokrewnych *(related)* i wspomagających *(supporting)* są oryginalne i teoretycznie płodne. Dowodzi on, że nowe dziedziny produkcji często rodzą

się, gdy przemysł bazowy osiąga pełne wykorzystanie mocy wytwórczych, a podaż w branży zaczyna przewyższać popyt. Aby utrzymać zatrudnienie i kontynuować wzrost, wiele ze współzawodniczących firm niemal jednocześnie przeorientuje swoją działalność, przy czym najprawdopodobniej wystąpi efekt naśladownictwa. W rezultacie mogą pojawić się duże inwestycje w sferach pochodnych np. w produkcji faksów zaobserwowano dawnych wytwórców z trzech branż: aparatów fotograficznych, oprzyrządowania biur i sprzętu telekomunikacyjnego. Wszyscy oni wnoszą wiedzę specjalistyczną, co dodatkowo pobudza innowacyjny potencjał. Podobną funkcję pełnią przemysły wspierające, tworzące w Japonii nowe grupy przemysłowe np. części i podzespoły do samochodów na bazie branży motoryzacyjnej. Bardzo istotne w ramach takich konglomeratów są – zdaniem Portera – szybki przepływ informacji, bliskość regionalna oraz szeroko rozchodzące się fale postępu *(spillovers)*. Podkreśla tu współdziałanie sfery produkcji, laboratoriów naukowo-badawczych i uniwersytetów, tworzących swoiste enklawy na wzór Silicon Valley w USA. Podobne stanowisko zajmuje [Schütte, 1992], uzupełniając, że firmy japońskie oprócz korzyści skali *(economies of scale)*, osiągają korzyści ze zróżnicowania asortymentu *(economies of scope)* i dynamicznego wprowadzania zmian *(economies of speed)*.

I wreszcie, ostatni z elementów tworzących przewagę konkurencyjną danego przemysłu, to firma wraz z jej cechami specyficznymi. Porter podkreśla dużą dynamikę struktury podmiotowej rynku w gospodarce japońskiej i dobre tempo powstawania przedsiębiorstw, chociaż nie jest ono jeszcze tak wysokie, jak w USA. W branżach *hi-tech* działa z reguły kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt firm (konkurencja oligopolistyczna), a przywództwo w branży nie jest trwałe. W zakresie realizowanej strategii, autor teorii przewagi konkurencyjnej koncentruje się na wskaźniku wielkości sprzedaży i udziału w rynku (kryterium zysku ma mniejsze znaczenie).

Omawiani autorzy przestrzegają przed zbyt „łatwym" i krótkookresowym traktowaniem polityki przemysłowej. Doraźna pomoc ze strony państwa (subsydia, promowanie fuzji między krajowymi podmiotami, zamówienia rządowe, sprzyjanie rozwiązaniom zawierającym dużą dozę kooperacji, a także „sztuczna" dewaluacja) mogą zmniejszyć długofalową przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa, stępiając jego innowacyjne nastawienie. Zawsze bowiem wygodniej liczyć na pomoc i opiekę ze strony rządu. Autorzy uzasadniają, że dodatni wpływ państwa powstaje dopiero w dłuższej perspektywie, gdy zwiększa ono liczbę i jakość dostępnych czynników wytwórczych, tworzy dogodne warunki dla rywalizacji i stymuluje ostrość wymogów konsumenckich. Państwo nie może jednak nigdy zastąpić przedsiębiorstwa w wypracowaniu własnej strategii wzrostu produkcji i zysków.

Czy japońska polityka przemysłowa może służyć jako wzór? (Patrick)

[H. Patrick, 1976, 1986] uznaje jedynie pomocnicze znaczenie przedmiotowej polityki przemysłowej w sferze dynamicznie rozwijających się branż wy-

sokich technologii. Pisze wręcz: „Nieprawidłowe jest stwierdzenie, że to rząd rozwinął przemysły eksportowe, raczej dostarczył zachęt dla przemysłów, które były już ustabilizowane w skali kraju na tyle, by podjąć konkurencję na rynkach obcych" (1976, s. 45). Pomoc państwa w dziedzinie importu technologii tylko przyspieszyła ten proces. W wielu przypadkach przemysły raczkujące *(infant industries)* uzyskały status strategicznych, kwalifikujących się do specjalnego traktowania. W wielu innych, np. dóbr trwałego użytku, przedsiębiorcy powiększali moce wytwórcze w odpowiedzi na istniejący popyt konsumpcyjny, nie zaś sygnały ze strony MITI.

Autor dowodzi dalej, że rząd japoński nigdy nie podejmował inicjatywy odnośnie do inwestowania w *hi-tech*, raczej kapitał i siła robocza napływały tam, przyciągane wysokimi zyskami i takimiż płacami. Podobne stanowisko zajmują [T. Nakamura, 1987] oraz [D. Das, 1996]. Jest to rozumowanie teoretycznie prawidłowe, również wtedy, gdy Patrick stwierdza, że państwo z pewnością stworzyło sprzyjające warunki wzrostu, natomiast główny impet w działaniu pochodził od sektora prywatnego. Za najważniejsze zjawiska omawiany ekonomista uważa: „popyt inwestycyjny, zgłaszany przez biznes, oszczędności prywatne i istnienie wykwalifikowanej siły roboczej, działających w środowisku cen relatywnych" (1976, s. 47). W tej sytuacji rząd jedynie przyspieszał trendy ekonomiczne, wprawione w ruch przez niezależnych przedsiębiorców. Przyjmując, że wspomagający charakter przedmiotowej polityki przemysłowej został udowodniony, [Patrick, 1986] zastanawia się dalej, jakie „lekcje" z jej stosowania mogą wynikać dla USA i innych krajów. W konkluzji wyraża się na ten temat bardzo sceptycznie. Przytacza kilka argumentów. Po pierwsze, przestrzega przed uogólnieniami i stereotypami na temat charakteru i skuteczności japońskiej polityki przemysłowej, co jego zdaniem potwierdzają dane empiryczne. Wynika z nich, że ingerencja państwa okazała się w średnim stopniu użyteczna *(moderately useful)*. Po drugie, wskazuje na fakt, iż polityki przemysłowej nie można naśladować w oderwaniu od rodzimej ideologii, już istniejących instrumentów sterowania, układu instytucjonalnego oraz struktury administracji rządowej.

Po trzecie, uważa, że sama przynależność branży do przemysłu wysokich technologii nie oznacza, iż trzeba stymulować jej rozwój. Chociaż powszechnie znane są mankamenty rynku w odniesieniu do innowacji, doświadczenie uczy, że często nowe rozwiązania powstają przy braku jakichkolwiek rządowych programów. W warunkach ostrej konkurencji międzynarodowej liczy się wprawdzie szybkość ich wdrażania do praktyki (i w tym tkwi pomocnicza rola państwa), jednak nie zawsze gwarantuje to późniejszy sukces. I wreszcie, po czwarte, Patrick dowodzi, że przydatność polityki przemysłowej może być inna dla różnych krajów. Jest ona tym większa, im mniej rozwinięty rynek kapitałowy i instytucje finansowe [Saxonhouse, 1995], gospodarka bardziej zacofana w stosunku do innych przodujących państw [Gerschenkron, 1965], a także bardziej ogólny charakter oddziaływania (tzw. polityka funkcjonalna, charakteryzująca się bodźcami dla inwestycji i oszczędności, poparciem dla podstawowych prac B+R oraz wzbogacaniem systemu edukacji) [Lincoln, 1984].

Generalnie zgadzam się z tu przedstawionymi poglądami; stanowią one wyraz głębokich teoretycznych przemyśleń autora i jego dużej wiedzy empirycznej. Mimo ogólnej pozytywnej oceny, odnoszę jednak wrażenie, że w pewnych przypadkach, ten wybitny znawca Japonii przecenia rolę, jaką w okresie powojennym odegrało MITI. Pisze, że to ministerstwo z zasady sprzyjało konkurencji i skutecznie koordynowało udziały inwestycyjne, przyznane poszczególnym przemysłom. Ten wniosek nie pokrywa się z dostępnymi wynikami badań [Calder, 1993]. Ponadto, trochę inne są moje poglądy dotyczące charakteru konkurencji wewnątrzprzemysłowej, dzięki której przedsiębiorcy japońscy pozostali dynamiczni, mimo odgrodzenia od rynków obcych. Autor konkluduje, że MITI przyczyniło się do obniżki cen, wywierając presję na poszczególnych producentów i grożąc im wycofaniem preferencji. Przynajmniej takie samo znaczenie miała rywalizacja między firmami.

Teoria zastępowania rynku przez państwo (Saxonhouse)

Omawiając poglądy ekonomistów nurtu liberalnego, nie sposób pominąć oryginalnej pracy [G. Saxonhouse'a, 1995]. Autor stawia ciekawą hipotezę, że jeżeli nawet uznać za szkołą silnego państwa promocyjną funkcję państwowych finansów, to w gruncie rzeczy jest ona tylko substytutem (i to niedoskonałym) rozwiniętego rynku kapitałowego. Jeśli bowiem dana firma osiąga dobre i coraz lepsze rezultaty, akcje giełdowe rosną i nie potrzeba żadnej, dodatkowej informacji ze strony rządu, by w jej przyszłość inwestować. Prócz obiektywizmu w typowaniu dynamicznych przedsiębiorstw i przemysłów, Saxonhouse wskazuje na szybkość gromadzenia funduszy za pomocą rynku kapitałowego, w porównaniu z biurokratycznym systemem uzgadniania decyzji odnośnie do wyboru i popierania określonych branż. Nie można też zapominać o ogromnej potencjalnie roli firm kapitału podwyższonego ryzyka *(venture capital)*, które w Japonii nie należą do rozpowszechnionych. Wniosek jest następujący: wciąż jeszcze ograniczone funkcjonowanie rynku kapitału sprawia, że państwo czuje się w obowiązku sygnalizowania sektorowi prywatnemu, które segmenty gospodarki mają rozwojowe perspektywy.

Podobnie rola zastępowania rynku przez państwo legła, zdaniem Saxonhouse'a, u podstaw tworzenia karteli naukowo-badawczych. Ekonomista ów podkreśla, że taki kartel, w tradycji szkoły silnego państwa, bywa interpretowany jako forma komunikowania się i wymiany między naukowcami. Tymczasem i tu znów mamy do czynienia ze stosunkiem substytucji. Porozumienie o współpracy, sygnowane przez MITI, zastępuje swobodny przepływ informacji naukowej w warunkach zasady dożywotniego zatrudnienia, charakterystycznej dla japońskiej rzeczywistości gospodarczej. W innych krajach, gdy specjaliści (naukowcy) dążą do uzyskania jak najwyższej ceny swojej pracy, jako atut przetargowy, zmuszeni są często do ujawniania ważnych informacji. Taka wymiana (pożądana wiedza – dobre stanowisko) może przebiegać bezpośrednio lub z uwzględnieniem organizacji, skupiających członków danego zawodu, czyli

profesjonalnych zrzeszeń. „W gruncie rzeczy – jak pisze Saxonhouse – w wielu przypadkach, taki nieformalny handel stanowi warunek wstępny dla oficjalnej transakcji" (s. 265).

Zdaniem autora, na efektywne rozprzestrzenianie myśli naukowo-technicznej, wpływa w dużej mierze system edukacji, szczególnie szkolenia specjalistów. W Japonii realizowane jest ono głównie przez firmę w drodze różnego rodzaju przyuczeń w toku pracy; za granicą z kolei poprzez zdobywanie stopni naukowych na uniwersytetach [Okimoto, Saxonhouse, 1988]. Wynika z tego różny poziom otwartości wiedzy. Saxonhouse traktuje politykę przemysłową, prowadzoną przez japońskie państwo, a szczególnie tzw. wizje gospodarcze i kartele naukowo-badawcze, jako zjawiska, występujące ***zamiast*** określonych instytucji rynkowych. W pierwszym przypadku chodzi o rozwinięty rynek kapitałowy akcji, w drugim zaś o swobodny transfer naukowców i specjalistów (s. 270-271). Taka interpretacja jest w dużej mierze uzasadniona i wypływa z uogólnienia rzeczywistości. Saxonhouse stawia sobie dalej podstawowe pytanie – czy polityka przemysłowa w pełni jedynie powyższa funkcje substytucji, a w szczególności, czy przyczyniła się do specyficznej struktury japońskiego handlu zagranicznego (z dużą przewagą eksportu dóbr przetworzonych) i powojennego, dynamicznego rozwoju przemysłu?

Cytowany ekonomista konstatuje, że nadwyżkę eksportową można tłumaczyć nie tyle interwencją MITI w sferę gospodarczą, co swoistą dla Japonii kombinacją wysokich kwalifikacji siły roboczej, braku bogactw naturalnych i położenia geograficznego z dala od głównych partnerów handlowych [Saxonhouse, 1990]. Natomiast dziedziną, w której aktywność administracyjna szczebla centralnego odegrała istotną i niepodważalną rolę, zdaniem autora, okazała się akumulacja wewnętrzna kapitału. To właśnie rząd poprzez regulację systemu finansowego i „ukierunkowanie" wydatków gospodarstw domowych (ale nie selektywną politykę przemysłową!) w sposób decydujący wpłynął na wielkość oszczędności ludności i aktywność inwestycyjną biznesu.

Nowe wątki w koncepcji rynkowej (FM) w świetle japońskich doświadczeń stagnacyjnych lat 90.

Odnośnie do przyczyn kryzysu w Japonii w latach 90. ekonomiści szkoły rynkowej wysuwają różne hipotezy. Funkcjonujące w tym zakresie teorie starają się odpowiedzieć na pytanie, czy japońskie podmioty sektora prywatnego prezentowały struktury władzy i organizacji szczególnie podatne na negatywne wpływy finansowych perturbacji, czy też stanowiły one niewinne ofiary kryzysu, wywołanego zupełnie innymi przyczynami [Claessens, Djankov, Xu, 2000]. Możemy wyróżnić co najmniej pięć konkurencyjnych teorii, dotyczących tematu: 1) niedostatecznego popytu, związanego z przeinwestowaniem gospodarki; 2) nieefektywności bankowego systemu finansowania inwestycji; 3) strukturalnych dysproporcji w japońskiej gospodarce, prowadzących do drastycznego spadku wydajności na przestrzeni dekady; 4) wad tradycyjnego ja-

pońskiego modelu ekonomicznego; 5) braku dopracowanych procedur upadłościowych i realnej instytucji bankructwa.

Hipoteza pierwsza głosi, że załamanie gospodarki, jakie wystąpiło w Japonii w latach 90. spowodowane było spadkiem popytu wewnętrznego, wynikającym z nadmiernego rozszerzenia mocy wytwórczych w okresie *bubble economy* [Furman i Stiglitz, 1998]. [Yoshikawa, 2000] zwraca uwagę na rolę przyszłych oczekiwań co do spodziewanej koniunktury gospodarczej, które w Japonii odegrały negatywną rolę; nie skłaniając do wdrażania nowych, bardziej wydajnych technologii, pogłębiały one stan niedostatecznego popytu. [P. Krugman, 1998] z kolei uważa, że Japonia stanowi przykład „pułapki płynności", gdyż w warunkach, kiedy nominalne stopy procentowe nie mogą spaść poniżej zera, a ceny wykazują tendencję malejącą (zjawisko deflacji, towarzyszące japońskiemu kryzysowi), realne stopy procentowe są zbyt wysokie dla pobudzenia ożywienia gospodarki.

Hipoteza ta budzi jednak pewne wątpliwości. Jest na przykład prawdopodobne, że ograniczone zapotrzebowanie na środki finansowe, przejawiane przez japońskie firmy, nie było przyczyną pierwotną kryzysu, lecz dopiero wtórną. Na korzyść tego stwierdzenia świadczą wyniki badań [Claessens, Djankov, Xu, 2000]. Autorzy stwierdzają, że japońskie korporacje w latach 1988-1996 nie tylko charakteryzowały się generalnie niską stopą zysku, lecz także wykazywały bardzo wysoki poziom zadłużenia w bankach (drugie miejsce po Korei na 46 badanych krajów). Być może więc było tak, że banki odmawiały dalszego pożyczania, wymagając uprzedniej jego spłaty bądź przedsiębiorstwa podejmowały bardziej ryzykowne projekty celem pokrycia zwiększonych kosztów uzyskania funduszy.

Druga alternatywna koncepcja koncentruje się na dominującej roli systemu bankowego jako czynnika potęgującego wpływ załamujących się cen aktywów na stan japońskiej gospodarki [Bayoumi i Collyns, 2000], [Lutkowski, 1999], [Kanaya i Woo, 2000]; [Oręziak, 2000]. W myśl tej teorii, zwiększona akcja kredytowa, działając zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio poprzez wzrost cen ziemi (główne źródło zabezpieczenia kredytowego), a także cen akcji (ważny składnik kapitału bankowego) w ogromnej mierze tłumaczy szybki wzrost gospodarczy w drugiej połowie lat 80. Natomiast kiedy ceny aktywów zaczęły spadać, spirala zadziałała w odwrotnym kierunku; ponadto niedokapitalizowane banki musiały dodatkowo ograniczyć pożyczanie, aby sprostać wymogom Banku Rozliczeń Międzynarodowych w zakresie poziomu utrzymywanych rezerw. To, z kolei, osłabiło wpływ ekstensywnej polityki fiskalnej i pieniężnej na wzrost popytu ze strony ludności i przedsiębiorstw, ponieważ sektor bankowy limitował kredyt.

Omawiana koncepcja generalizuje dalej, że wszelkie szoki zewnętrzne: w działalności realnej (pogorszenie *terms of trade*), finansowej (podwyżka światowych stóp procentowych, ograniczenie zewnętrznego finansowania), regulacyjnej (zwiększone rezerwy obowiązkowe lub ściślejsza klasyfikacja pożyczek) mogą spowodować niedostatek kapitału. [A. Greenspan, 1999] sądzi, że w Japonii, będącej archetypowym przykładem systemu finansowego, opartego za-

sadniczo na jednym pośredniku, tj. instytucji głównego banku grupy finansowej keiretsu, wystąpił właśnie *credit-crunch*. Wynikał on z ukrytych, acz bardzo dolegliwych słabości japońskich banków (niskiej rentowności) i zaostrzenia przepisów regulacyjnych.

Z kolei [Hayashi i Prescot, 2001] udowadniają, że trudno pogodzić powyższe poglądy z gwałtownym wzrostem finansowania inwestycji za pomocą emisji długoterminowych obligacji wielkich firm. Stawiają natomiast hipotezę, że pierwotną przyczyną kryzysu japońskiego był gwałtowny spadek konkurencyjności japońskiej gospodarki na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat, związany z niepowodzeniem tradycyjnego modelu ekonomicznego w procesie adaptacji do wymogów bardziej konkurencyjnej, zliberalizowanej gospodarki światowej. Zwraca się tu uwagę na rolę państwa, a przede wszystkim jego udział w tworzeniu i utrzymywaniu nieefektywnych dziedzin gospodarczych poprzez faktyczne finansowe preferencje i brak konkurencji zagranicznej w takich sferach jak: usługi publiczne, transport, telekomunikacja, obrót towarowy itd. [Lee, 1999], [Porter i Takeuchi, 1999]. Niska dochodowość w nich występująca miała negatywne konsekwencje dla poziomu konkurencyjności dóbr w eksporcie. Obserwacje te są zgodne z informacjami zawartymi w jednym z ostatnich raportów OECD, stwierdzającymi znaczne opóźnienia w procesach deregulacji w japońskim sektorze sektorze paliwowo-energetycznym, handlu detalicznym i in. (OECD 1999), a także doniesienia WTO odnośnie do wciąż obecnych tzw. pozataryfowych ograniczeń w imporcie, przede wszystkim artykułów spożywczych (WTO 1998).

Nieracjonalność decyzji jaka może wiązać się z „czynnikiem państwo" dotyczy również pośrednio systemu finansowego – aktualnie ok. 1/3 prywatnych oszczędności za pośrednictwem systemu oszczędzania na poczcie zasila tzw. FILP *(Fiscal Investment and Loan Program)*, czyli Program Inwestycji i Pożyczek Skarbu Państwa, będący podstawą finansowania państwowych instytucji pożyczkowych. System ten (planuje się jego stopniową komercjalizacją) w obecnej formie nie zapewnia jasnych kryteriów wyboru, niesie za sobą ryzyko błędnej alokacji zasobów i niebezpieczeństwo korupcji, a także zmniejsza rentowność prywatnego sektora finansowego.

W koncepcji czwartej, głównych korzeni kryzysu upatruje się w sposobie rządzenia przedsiębiorstwem, określanym w literaturze mianem *corporate governance*, który w warunkach japońskich obejmuje system wewnątrzgrupowej własności akcji *(cross-shareholding)*, a także tzw. kapitalizm pracowniczy (dożywotnie zatrudnienie, zakładowe związki zawodowe oraz brak instytucji bankructwa) [Lazonick, 1998], [Lasserre i Schütte, 1999]. Wzajemne utrzymywanie pakietów akcji między przedsiębiorstwami i bankami, a także między tymi samymi bankami i przedsiębiorstwami w ramach danej grupy kapitałowej oraz istnienie innych silnych więzi między wymienionymi podmiotami mogło sprzyjać ryzykownemu rozdziałowi kredytów na korzyść najbardziej wpływowych pożyczkobiorców. Utrudniało również ewentualne przejęcie z zewnątrz, co dodatkowo zmniejszało nadzieję na proefektywnościowe postawy przedsiębiorstw.

Struktura własności typowej japońskiej firmy (banku) oddawała gros akcji w ręce stosunkowo niewielkiej grupy potężnych akcjonariuszy (menedżerów). Istnieją uzasadnione podejrzenia, że wysoki poziom zadłużenia japońskich przedsiębiorstw, poza normalnym zapotrzebowaniem na środki, związane z finansowaniem wysokiego tempa wzrostu, wynikał z dążenia wielkich udziałowców do zachowania kontroli nad dotychczasową i przyszłą działalnością firmy [Claessens, Djankov, Lang, 2000]. Gdyby, zamiast kredytu firmy polegały na finansowaniu za pomocą rynku kapitałowego, zawsze istniałoby niebezpieczeństwo, że właściciele obligacji, kierując się obiektywnym kryterium racjonalności, przeniosą zasoby do innej dziedziny, wymagającej odmiennych profesjonalnych kwalifikacji kierowniczych. Tymczasem w japońskich korporacjach ci sami ludzie zasiadali w zarządzie i ich radach nadzorczych.

W tej sytuacji główną troską przedsiębiorstwa (banku) nie była maksymalizacja zysku, lecz zwiększenie udziałów rynkowych, pełne zatrudnienie i zapewnienie wysokiej jakości dóbr (usług). W razie poważnych kłopotów firma była „sprzedawana" na wewnętrznym rynku *keiretsu*, a więc brak realnej groźby bankructwa stępiał wszelkie zachęty do restrukturyzacji. Ponadto, jeżeli *corporate governance* rozumieć będziemy jako sposób rządzenia firmą przez akcjonariuszy i regulatorów, to w ramach omawianej koncepcji podnosi się społeczną szkodliwość mechanizmu *amakudari*, sprzyjającego korupcji, szczególnie w sektorze finansowym japońskiej gospodarki. Ostateczny wniosek w oparciu o tę teorię brzmi, że jeszcze przed wystąpieniem kryzysu słabe przedsiębiorstwa nie były dostatecznie motywowane do lepszej pracy przez wymagającą konkurencję i monitorowane przez udziałowców lub kredytodawców. Nieprzestrzeganie praw akcjonariuszy, brak jasnych reguł działania i niejawność procedur leżą u podstaw dzisiejszych problemów gospodarki. Chociaż niektórzy autorzy [Stiglitz, Bhattacharya, 2000] kwestionują konieczność wymogu transparencji, nie podważają jednak innych założeń tej teorii.

I wreszcie hipoteza ostatnia konstatuje, że dotkliwość szoku finansowego zależy w dużej mierze od skuteczności mechanizmu rozwiązywania problemu zadłużenia [Hart, 1999]. Chodzi tu o różniące się nieraz znacznie między krajami prawne procedury upadłościowe np. faworyzujące dłużników czy też pożyczkobiorców, a także sam stosunek do zjawiska bankructwa. Wiąże się to z szeroko pojmowanym systemem wartości i norm postępowania społecznego, które charakteryzuje duża stabilność w czasie. Na przykład dla Japonii wprowadzenie instytucji bankructwa na wzór obowiązujących na Zachodzie napotyka na przeszkody ze względu na zakorzeniony tam lęk „przed utratą twarzy".

Analiza pięciu przedstawionych hipotez skłania do następujących ocen. Po pierwsze, mimo iż różnią się one co do zasadniczych determinantów kryzysu, zawierają wiele punktów zbieżnych oraz po drugie, wykształcił się już pewien konsens, charakteryzujący poglądy ekonomistów w omawianej dziedzinie:

1) Obserwacja tradycyjnych wskaźników makroekonomicznych jest istotna, lecz niemniej ważny okazuje się aktywny monitoring czynników mikroekonomicznych, czyli sektora banków i prywatnych przedsiębiorstw [Roubini, 2001], [Reinhart, 2001]. Do japońskiego kryzysu doszło przy zrównoważo-

nym stanie finansów publicznych (brak chronicznych deficytów budżetowych oraz wysokiego i rosnącego poziomu długu publicznego), stosunkowo niskiej stopie inflacji i ostrożnej polityce płacowej. Nie wystąpiły więc zjawiska, które dawniej były klasycznymi przyczynami załamań.

2) W gospodarce ważne jest stosowanie uzupełniających się źródeł finansowania (system bankowy, rynek kapitałowy, środki własne), które nie tylko zaspokajają zróżnicowane potrzeby odbiorców, ale także stanowią zabezpieczenie na wypadek perturbacji na którymś z tych rynków [Greenspan, 1999], [Levine i Zervos, 1998].

3) Z samego kryzysu bankowego wypływają daleko idące, podzielane przez wielu ekonomistów wnioski [Kanaya i Woo, 2000], [World Bank Report, 2000], [World Bank Development Report, 2002]:
   a) Jeżeli system finansowy charakteryzuje duża liczba pośredników (jak w przypadku Japonii), wówczas nieprzemyślana do końca deregulacja może doprowadzić do nadmiernej konkurencji i nieuzasadnionego ryzyka inwestowania, szczególnie gdy dotyczy nisko rentownych podmiotów, nie podlegających rynkowemu mechanizmowi i ewentualnemu bankructwu;
   b) Gdy deregulacja nie jest skoordynowana i odpowiednio rozłożona w czasie może być odczuwana jako niesprawiedliwa dla niektórych podmiotów gospodarczych, np. aż do r. 1994 banki komercyjne w Japonii nie mogły prowadzić obrotu papierami wartościowymi (co niewątpliwie osłabiło ich pozycję), mimo postępującej liberalizacji rynku obligacji i przyznania takich preferencji wielkim japońskim korporacjom;
   c) Ze względu na destabilizujący wpływ okresowo pojawiającej się *bubble economy* i związanego z nią inflacyjnego wzrostu cen aktywów, banki winny opierać decyzje kredytowe na aktualnych analizach typu *cash-flow*, nie zaś wyłącznie wartości zabezpieczenia, na które udziela się pożyczki;
   d) Japoński system głównego banku *keiretsu* opiera się na założeniu, że będzie on skutecznie nadzorować dłużników, tymczasem jeżeli sam znajduje się w kłopotach, może opóźniać restrukturyzację innych podmiotów;
   e) Istotne jest zachowanie jasnych reguł księgowania i sprawozdawczości bankowej dla umożliwienia efektywnego nadzoru nad instytucjami finansowymi i przeciwdziałania wewnętrznym manipulacjom;
   f) Regulatorzy bankowi winni reagować szybko w przypadku zagrożenia, gdyż wstrzymywanie się od działania *(forbearance)* może wprawdzie odsunąć kryzys w czasie, ale ogromnie zwiększa wydatki budżetowe na jego późniejsze rozwiązanie.

4) Nieefektywny sposób rządzenia może ujemnie wpływać na dążenia przedsiębiorstw do zmian [World Bank Report, 2000], [World Bank Development Report, 2002]. Aby tego uniknąć, należy generalnie zwiększyć rolę szerokiego kręgu akcjonariuszy, umożliwiając im pełen wgląd w wyniki działalności przedsiębiorstwa *(disclosure standards)*, zapewnić funkcjonowanie wewnętrznego i zewnętrznego audytu, rozdział między sprawowaniem funkcji w radzie nadzorczej i zarządzie, a także odpowiedzialność kierownictwa przed akcjonariuszami i (w przypadku banków) regulatorami finansowymi.

Istnieje niebezpieczeństwo, że system własności wewnątrzgrupowej między bankami ich dłużnikami może powodować, że banki nie będą działały zdecydowanie, obcinając środki swoim nierentownym partnerom; a dłużników – akcjonariuszy może zniechęcać on do ewentualnych drastycznych posunięć w ramach uprawnień, wynikających z określonego modelu rządzenia.

Konkludując, z najnowszych rozważań szkoły rynkowej wynika, że jeżeli uznać kryzys bankowy w Japonii za podstawową przyczynę ogólniejszego kryzysu gospodarczego i obecnej recesji[3], z czym mimo istnienia poglądów innych, zgadza się większość ekonomistów; to ten z kolei można tłumaczyć w dużej mierze nieefektywnym sposobem rządzenia i nie zawsze właściwą (interwencjonistyczną) rolą państwa, prowadzącą do powstania strukturalnych dysproporcji, a także ograniczenia konkurencji [Lee, 1999], [Bayoumi i Collyns, 2000]. Nawiązując do pytania, postawionego we wstępie tego artykułu o znaczenie państwa i sektora prywatnego w Japonii, trzeba skonstatować, że punkt ciężkości w badaniach przeniósł się z istotności decyzji inwestycyjnych biznesu (i ich pozytywnego skutku w postaci szybkiego wzrostu PKB) na nieefektywność systemu finansowego sposobu rządzenia i przedmiotowej polityki przemysłowej państwa.

Bibliografia

Aoki M., [1984], *Aspects of the Japanese Firm*, w: The Economic Analysis of the Japanese Firm, M. Aoki (wyd.), North Holland.

How Japan Responded to Asset Price Collapse, [2000], Bayoumi T., Collyns Ch. (red.), International Monetary Fund.

Bayoumi T., [2000], *The Morning After: Explaining the Slowdown in Japanese Growth in the 1990--ties*, w: Post-Bubble Blues: How Japan Responded to Asset Price Collapse, T. Bayoumi, Ch. Collyns (red.), International Monetary Fund.

Calder K., [1988], *Crisis and Compensation. Public Policy and Political Stability in Japan*, 1946--1986, Princeton University, New Jersey.

Calder K., [1993], *Strategic Capitalism. Private Business and Public Purpose in the Japanese Industrial Finance*, Princeton University Press, Princeton University Press, Princeton.

Chen E., [1979], *Hypergrowth in Asian Economies. A Comparative Study of Hongkong*, Japan, Korea, Singapore and Taiwan, MacMillan, London.

Claessens S., Djankov S., Lang L., [1999], *Who Controls East Asian Corporations?*, World Bank Working Paper 2054, Washington, D.C.

Claessens S., Djankov S., Xu L., [2000], *Corporate Performance in the East Asian Financial Crisis*, „World Bank Research Observer", nr 1.

Das D., [1996], *An Introduction to the Japanese Economy*, w: Emerging Growth Pole. The Asia Pacific Economy, D. Das (wyd.), Simon and Schuster.

Friedman D., [1988], *The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan*, Cornell University Press, London.

[3] W r. 1996 ogólna wartość kredytów udzielonych przez japońskie banki krajowym podmiotom osiągnęła blisko 300% (!) PKB, podczas gdy drugie i trzecie miejsce należało do Hongkongu (Chin) i Malezji – ok. 160% i 150% PKB odpowiednio. Por. [World Bank 1998]. East Asia: The Road to Recovery. Washington D.C., s. 34.

Furman J., Stiglitz J., [1998], *Economic Crises: Evidence and Insights from East Asia*, „Brookings Papers on Economic Activity", nr 2.

Gerschenkron A., [1962], *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harward University Press, Cambridge, Mass.

Greenspan A., [1999], *Lessons from the Global Crises*, http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/199909272.htm.

Hart O., [1999], *Different Approaches to Bankrupcy*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass.

Hayashi F., Prescot E., [2001], *The 1990s in Japan: A Lost Decade*, referat na konferencję nt. „Spring 2001 International Forum of Collaboration Projects", sponsorowaną przez Economic Research Institute of the Japan Cabinet Office, Tokyo, marzec 18-20.

Henderson D., [1983], *The Myth of MITI*, „Fortune", 8 sierpnia.

Ito T., [1992], *The Japanese Economy*, The MIT Press, Cambridge, Mass.

Johnson Ch., [1982], *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925-1975*, Stanford University Press, Stanford.

Kanaya A., Woo D., [2000], *The Japanese Banking Crisis of the 1990: Sources and Lessons*, „IMF Working Paper" WP 7 styczeń.

Komiya R., [1986], *Industrial Policy Generation Gap*, „Economic Eye", Keizai Koho Center, Tokyo, nr 1.

Komiya R., [1990], *The Japanese Economy: Trade, Industry and Government, Uniwersity of Tokyo Press*, Tokyo.

Kosai Y., [1991], *The Era of High – Speed Growth. Notes on the Postwar Japanese Economy*, University of Tokyo Press, Tokyo.

Krugman P., [1998], *Its Back: Japan's Slump and the Return of the Ligauidity Trap*, „Brookings Papers on Economic Activity", nr 2.

Lasserre P., Schütte H., [1999], *Strategies for Asia Pacific*, Beyond the Crisis, McMillan, London.

Lazonick W., [1998], *The Japanese Crisis*, Corporate Governance and SustainableProsperity, INSEAD and University of Massachusetts Lowell.

Lee J., [1999], *Restoring Economic Growth in Asia: Priority Areas of Reform and Prospects*, w: Structural Aspects of the East Asian Crisis, OECD Proceedings.

Levine R., Zervos S., [1999], *Stock Markets, Banks, and Economic Growth*, „American Economic Review", czerwiec.

Lincoln E., [1984], *Japan's Industrial Policies*, Japan Economic Institute of America, Washington D.C.

Lutkowski K., [1999], *Mechanizm kursów walutowych w świetle ostatnich zakłóceń na międzynarodowych rynkach finansowych*, w: Zeszyty Naukowe SGH Kolegium Gospodarki Światowej, nr 6.

Młodawska J., [2000], *Niektóre uwarunkowania rozwoju japońskiej branży półprzewodników*, Gospodarka w praktyce i teorii, Łódź University Press, Łódź, nr 2.

Młodawska J., [2001b], *Nowe produkty jako podstawowy wyznacznik strategii eksportowej japońskich przedsiębiorstw w dziedzinie elektroniki użytkowej*, Gospodarka w praktyce i teorii, Łódź University Press, Łódź, nr 2.

Młodawska J., [2001a], *Rozwój japońskiego przemysłu samochodów osobowych po II wojnie światowej – rola przedsiębiorcy*, Studia Prawno-Ekonomiczne, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.

Młodawska J., [2001], *Szkoła silnego państwa (Governed Market – GM). Krytyczna analiza argumentów na rzecz przedmiotowej polityki przemysłowej w hi-tech w Japonii*, Comparative Economic Research, Łódź, University Press, Łódź, nr 1/2.

Nakamura T., [1987], *Gospodarczy rozwój współczesnej Japonii*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych Japonii, Singapur.

OECD [1999], Review of Regulatory Reform in Japan, OECD, luty.

Okimoto D., [1989], *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy of High Technology*, Stanford University Press, Stanford.

Okimoto D., Saxonhouse G., [1988], *Technology and the Future of the Economy*, w: The Political Economy of Japan, t. 1, Domiestic Transformation, Stanford University Press, Stanford.

Oręziak L., [2000], *Japoński system bankowy*, „Bank i Kredyt", nr 6.

Patrick H., [1986], *Japanese High Technology Industrial Policies in Comparative Context*, w: Japan's High Technology Industries. Lessons and Limitations of Industrial Policy, University of Washington Press, Sealtle-London.

Patrick H., Rosovsky H., [1976], *Japan's Economic Performance: An Overview*, w: Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works, Patrick H., Rosovsky H. (wyd.), *The Brookings Institution*, Washington D.C.

Porter M., Takeuchi H., [1999], *Fixing What Really Ails Japan*, Foreign Affairs, maj-czerwiec.

Porter M., [1990], *The Comparative Advantage of Nations*, The Free Press, MacMillan, New York.

Reinhart C., [2001], *Reinhart Examines Theory and Pracitve in Addressing Financial Crises*, „IMF Survey", czerwiec 4.

Roubini Argues Weak Financial, Banking Sectors, Compounded By Panic, Brought on Asian Crisis, „IMF Survey" [2001], nr 11.

Samuels R., [1987], *The Business of the Japanese State: Energy Markets in Comparative and Historical Perspective*, Cornell University Press, Ithaca.

Saxonhouse G., [1995], *What Is All about, „Industrial Targeting"* in Japan?, w: Japan. The Political Economy of East Asia, Ravenhill J. (wyd.), t. 1, Cambridge University Press, Cambridge.

Schultze Ch., [1983], *Industrial Policy*: A Dissent, „The Brookings Review", Brookings Institution, Washington D.C., jesień.

Schütte H., [1992], *Competing and Cooperating with Japanese Firms*, w: Europe, Japan and America in the 1990 s. Cooperation and Competition, Leuenberger T., Weinstein M., (wyd.), Springer Verlag, Berlin-Heidlberg.

Stiglitz J., Bhattacharya A., [1999], *Underpinnings for a Stable and Equitable Global Financial System: From Old Debates to a New Paradigm*, Procceedings of the World Annual Conference on Development Economics, Washington, D.C.

Takenaka H., [1991], *Contemporary Japanese Economy and Economic Policy*, University of Michigan, Ann Arbor.

The Industrial Policy of Japan, R. Komiya, M. Okuno, K. Suzumura (red.), Tokyo University Press, Tokyo [1988].

The Political Economy of Japan. The Domestic Transformation (tom 1), K. Yamamura i Y. Yasuba (red.), Stanford University Press, Stanford [1988].

Uekusa M., [1988], *Industrial Organization*, w: The Political Economy of Japan, t. 1, The Domestic Transformation, Yamamura K. Yasuba Y. (red.), Stanford University Press, Stanford.

Van Wolferen K., [1989], *The Enigma of the Japanese Power*, MacMillan, London.

World Bank, [1998], East Asia: *The Road to Recovery*, Washington, D.C.

World Bank, [2000], East Asia: *Recovery and Beyond*, Washington, D.C.

World Bank Development Report, [2002], *Building Institutions for Markets*, Washington, D.C.

Yoshikawa H., [2000], *Technical Progress and the Growth of the Japanese Economy – Past and Future*, „Oxford Review of Economic Policy", nr 2.