

Spis treści

Wstęp	9
-----------------	---

I. Specyfika powiązań regionalnych w Azji i Pacyfiku

Paweł Szwiec: Integracja w Azji Wschodniej – geneza, przejawy, skutki, perspektywy	13
Zbigniew Olesiński: Mechanizm organizacyjny procesów integracyjnych w Azji Południowo-Wschodniej	21
Malgorzata Pietrasiak: ASEAN-6 i ASEAN-4: problemy na drodze do integracji regionu Azji Południowo-Wschodniej	31
Katarzyna A. Nawrot: Proces integracji regionalnej państw ASEAN	46
Ewa Oziewicz: Nowy regionalizm azjatycki z perspektywy ASEAN	55
Krystyna Żołądkiewicz: Integracja ekonomiczna w regionie Pacyfiku na przykładzie Strefy Wolnego Handlu Australii i Nowej Zelandii	64
Anna Calek: Perspektywy rozwoju gospodarczego mikropaństw Południowego Pacyfiku w ramach ugrupowania integracyjnego SPARTECA	76
Karolina Klecha-Tylec: Wschodni Obszar Wzrostu ASEAN jako przykład współpracy subregionalnej	84
Malgorzata Dziembała: Stosunki gospodarcze i polityczne Unii Europejskiej z krajami ASEAN na początku XXI wieku	94
Katarzyna Żukrowska: Stan zaawansowania integracji w ramach ASEAN a stosunki z Unią Europejską	106

II. Płaszczyzny i obszary współpracy regionalnej w Azji i Pacyfiku

Mariusz Szuster: Przesłanki lokalizacji produkcji w krajach azjatyckich	123
Jarosław Brach: Zagrożenie ze strony chińskich i indyjskich producentów ciężarówek dla liderów europejskich	130
Edyta Pawlak: Liberalizacja handlu jako czynnik rozwoju ugrupowań integracyjnych rejonu Azji i Pacyfiku	146
Monika Wyrzykowska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Chinach a bezpośrednie inwestycje Chińskiej Republiki Ludowej – najnowsze trendy i perspektywy	155
Sebastian Domżałski: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce Malezji na tle państw Azji Południowo-Wschodniej	165

Iwona Pawlas: Azja jako obszar funkcjonowania korporacji transnarodowych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej	175
Bogusława Drelich-Skulska: Powiązania sieciowe przedsiębiorstw w regionie Azji i Pacyfiku	182
Elżbieta Pleśniak: Usługi outsourcingowe w Indiach	195
Szymon Mazurek: Giełdy papierów wartościowych w regionie Azji i Pacyfiku	206
Łukasz Fijałkowski: Regionalny wymiar bezpieczeństwa w Azji Południowo-Wschodniej. Idea Wspólnoty ASEAN w świetle koncepcji wspólnot bezpieczeństwa	216
Paweł Łyszczak: Rywalizacja o zasoby surowców energetycznych w basenie Morza Południowochińskiego	226

III. Makroekonomiczny wymiar procesów integracyjnych w Azji i Pacyfiku

Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: Indie – narodziny drugiego azjatyckiego giganta?	237
Małgorzata Domiter: Znaczenie polityki handlowej Japonii dla jej dominującej pozycji w regionie Azji i Pacyfiku	246
Anna Jankowiak: Znaczenie ekonomiczne Hongkongu w regionie Azji i Pacyfiku	261
Aleksandra Kuźmińska: Brand China – wizerunek Chin w świecie w świetle rankingu Anholt Nation Brands Index	273
Patrycja Stermach: Ocena ryzyka państw ASEAN na podstawie metody klasyfikacji ryzyka kraju (<i>The Country Risk Classification Method – CRCM</i>)	282

IV. Społeczne i kulturowe wymiary procesów integracyjnych

Małgorzata Bartosik-Purgat: Kultura i konsument w świetle procesów globalnego rynku	293
Tadeusz Sporek: Społeczne problemy współczesnego świata – dylematy ochrony środowiska	305
Bogusław Bembenek: Japońskie grupy <i>keiretsu</i> w świetle koncepcji kapitału społecznego	315

Summaries

Paweł Szwiec: Integration in East Asia – causes, indications, outcomes, perspectives	20
Zbigniew Olesiński: Organizational mechanism of integrative processes in South-East Asia	30

Malgorzata Pietrasiak: ASEAN-6 and ASEAN-4: Problems on the way to the integration of South East Asia region	45
Katarzyna A. Nawrot: Process of regional integration in ASEAN countries	54
Ewa Oziewicz: New Asian regionalism from the ASEAN perspective	63
Krystyna Żołądkiewicz: Economic integration in Pacific Region on the example of Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement	75
Anna Calek: The perspectives of economic development of the micro-states of South Pacific integration group SPARTECA	83
Karolina Klecha-Tylec: BIMP-EAGA as an example of subregional co-operation	93
Malgorzata Dziębala: Economic and political relations between the European Union and ASEAN countries at the beginning of the 21 st century	105
Katarzyna Żukrowska: ASEAN integration progress and relations with the European Union	120
Mariusz Szuster: The circumstances of manufacturing localization in Asian countries	129
Jarosław Brach: Are Chinese and Indian truck makers able to threaten today's, especially European leaders?	145
Edyta Pawlak: Liberalization of trade as a factor stimulating development of integrative groups of Asia and Pacific region	154
Monika Wyrzykowska: FDI in China and China's FDI – new trends and prospects	164
Sebastian Domżański: Foreign direct investment in Malaysia against Southeast Asia	174
Iwona Pawlas: Asia and R&D activity of transnational corporations	181
Bogusława Drelich-Skulska: Business networks in Asia and Pacific region	194
Elżbieta Pleśniak: Outsourcing services in India	205
Szymon Mazurek: Stock exchanges in Asia and Pacific	215
Łukasz Fijałkowski: Regional dimension of security in Southeast Asia. The project of ASEAN Community and the notion of security community	225
Paweł Łyszczak: Energy rivalry in the South China Sea	234
Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: India – birth of second Asian giant?	245
Malgorzata Domiter: Significance of Japan's trade policy for its dominant position in the Asia-Pacific region	260
Anna Jankowiak: Hong Kong – the economic role in Asia-Pacific region	272
Aleksandra Kuźmińska: Brand China – the image of China in the world according to Anholt Nation Brands Index	281
Patrycja Stermach: The Association of Southeast Asian Nations in the OECD Country Risk Classification	288

Malgorzata Bartosik-Purgat: Culture and consumer in the process of global market	304
Tadeusz Sporek: Social problems of the contemporary world – the dilemmas of environmental protection	314
Bogusław Bembenek: Japanese <i>keiretsu</i> groups in the light of social capital conception	327

Małgorzata Domiter

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZNACZENIE POLITYKI HANDLOWEJ JAPONII DLA JEJ DOMINUJĄCEJ POZYCJI W REGIONIE AZJI I PACYFIKU

1. Wstęp

Przedmiotem opracowania jest identyfikacja i opis zależności między wzrostem gospodarczym a teorią i polityką w dziedzinie handlu zagranicznego, z odniesieniem do Japonii i jej dominującej pozycji w regionie Azji i Pacyfiku.

Artykuł jest próbą wskazania, że istnienie obszarów centrum (dominacji), peryferyjnych i półperyferyjnych oraz przemieszczanie się krajów (regionów) pomiędzy tymi obszarami są w dużej mierze zdeterminowane powiązaniem i stosunkami handlowymi.

Cel główny: próba odpowiedzi na pytanie, czy polityka handlowa, a zwłaszcza proeksportowa, była podstawą dominującej pozycji Japonii w regionie Azji i Pacyfiku.

Cele o charakterze poznawczym:

- określenie miejsca handlu zagranicznego i eksportu w polityce gospodarczej (przede wszystkim Japonii) i doktrynie ekonomicznej,
- rozpoznanie wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy ze szczególnym uwzględnieniem eksportu.

Cele o charakterze metodycznym:

- wykorzystanie metody zgodnej z ideą podejścia systemowego do badania i weryfikacji materiału opisowego i statystycznego.

2. Miejsce Japonii i państw Azji Południowo-Wschodniej w subsystemie dominacji światowej

Wzrost gospodarczy to wyzwanie stojące przed każdą gospodarką, określonym układem geopolitycznym oraz przed światem jako całością. Oznacza bowiem

przejście (dzięki przyjętym strategiom) od osiągniętej już „wyspy stabilności”¹ do nowej „wyspy stabilności”². Scenariusze rozwoju gospodarki światowej i jej elementów (regionów i krajów) opierają się na następujących przesłankach metodologicznych:

1) na eklektycznym podejściu, uwzględniającym trzy różne wzorce światopoglądowe, odpowiadające następującym szkołom myśli ekonomicznej:

- wzorzec równowagi, oparty na neoklasycznej teorii ekonomii,
- wzorzec koordynacji (aktywnej roli państwa w gospodarce), oparty na teorii Keynesa,
- wzorzec wolnego rynku, zakładający, że dla świata typowa jest niepewność i niedoskonała informacja oraz że przedsiębiorczość odgrywa wiodącą rolę w procesie rozwoju gospodarczego – oparty na szkole J. Schumpetera,

2) na przyjęciu założenia, że pozycja regionów i krajów w gospodarce światowej jest pochodną różnych wzorców światopoglądowych, zgodnie z którym wydzielono:

- subsystem dominacji światowej z tradycyjnym podziałem na Amerykę Północną (z wiodącą rolą USA), Europę Zachodnią, Japonię i nowo uprzemysłowione kraje Azji Południowo-Wschodniej (do której obok pięciu „tygrysów” zalicza się także Malezję, Filipiny, Indonezję i Syjam),
- resztę świata, czyli Amerykę Łacińską, Afrykę Subsaharyjską, Bliski Wschód (łącznie z arabskimi państwami Afryki Północnej), państwa Europy Środkowej i Wschodniej oraz Wspólnotę Niepodległych Państw (tzw. nowe gospodarki rynkowe) i pozostałą część Azji.

Łącząc oba założenia, tzn. subsystem gospodarki światowej i układ sił między jego komponentami, można do każdego z komponentów przyporządkować inny wzorzec światopoglądowy:

- dla Ameryki Północnej – wzorzec wolnego rynku,
- dla Europy Zachodniej – wzorzec koordynacji, uwzględniający duży udział interwencjonizmu światowego,
- dla Japonii i państw Azji Południowo-Wschodniej – wzorzec łączący elementy wzorca równowagi i koordynacji³.

3. Wpływ polityki handlowej na wzrost gospodarczy Japonii

W połowie lat sześćdziesiątych XX w. kraje azjatyckie (Japonia, Korea Południowa, Tajwan, Singapur i Hongkong) dzięki autokratycznemu sposobowi zarzą-

¹ Wyznaczonej wspólnie w sensie geopolitycznym przez układ jałtański i niepisany *consensus* w basenie Pacyfiku, w sensie zaś społeczno-gospodarczym przez dominację cywilizacji przemysłowej.

² S. Uplawa, J. Wierzbowski, *Problemy długookresowego rozwoju Polski na tle scenariuszy rozwoju gospodarki światowej*, Raporty. Studia nad Konkurencyjnością nr 60, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1997, s. 5-6.

³ Ibidem, s. 31-33.

Tabela 1. Powojenna polityka gospodarcza Japonii w okresie dochodzenia do czołówki świata (1955-1973)

<p>Ogólne kierunki rozwoju i cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – długookresowe programy rozwoju japońskiego przemysłu – specjalne ustawodawstwo dla priorytetowych branż przemysłu – ustalanie rocznych celów dla każdego przemysłu oparte na konsensusie pomiędzy MITI a kręgami przemysłowymi
<p>Środki wykorzystywane do wspierania przemysłu</p> <ul style="list-style-type: none"> – bodźce podatkowe: <ul style="list-style-type: none"> a) przyspieszona amortyzacja b) prace b+r c) zwolnione od podatku fundusze rezerwowe na pokrycie strat z tytułu wycofania się z produkcji i nieprzewidzianych wydatków – finansowanie: <ul style="list-style-type: none"> a) pożyczki Japońskiego Banku Rozwoju b) inne rządowe instytucje finansowe c) banki dla udzielania kredytów długookresowych – struktura przemysłowa: <ul style="list-style-type: none"> a) preferencje dla długookresowych przedsięwzięć produkcyjnych i koncentracji rynkowej b) regionalizacja: zachęty dla fuzji c) określanie kierunków inwestowania i produkcji d) wspomaganie małych i średnich przedsiębiorstw – redukcja ryzyka: <ul style="list-style-type: none"> a) kartele antyrecesyjne b) zamówienia rządowe – rozwój technologii: <ul style="list-style-type: none"> a) identyfikowanie priorytetów narodowych w rozwoju technologii b) zachęcanie i pomoc w przodujących rodzajach produkcji i procesach technologicznych c) kontrola zakupów licencji na technologie d) subsydia przy pracach b+r e) sponsorowanie przez rząd projektów badawczych f) badania podstawowe realizowane w państwowych instytucjach naukowych g) nadzór administracyjny h) elastyczność w reakcjach <i>ad hoc</i> wobec zmieniającej się sytuacji – działalność antymonopolowa: <ul style="list-style-type: none"> a) selektywne wydatki b) elastyczne wprowadzanie – postępowanie z siłą roboczą: <ul style="list-style-type: none"> – efekt demonstracji, tj. model rekrutacji zgodny z priorytetami polityki przemysłowej – lokalizacja przemysłu – koordynacja osiągania konsensusu w skali całego przemysłu: <ul style="list-style-type: none"> a) ścisłe związki robocze między MITI a przemysłem b) skupienie całego przemysłu w związkach przemysłowych
<p>Stosunki gospodarcze z zagranicą (<i>international interface</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> – ochrona nowych branż przemysłu (<i>infant industries</i>) <ul style="list-style-type: none"> a) cła i kontyngenty b) bariery pozataryfowe c) kontrola bezpośrednich inwestycji zagranicznych (do lat siedemdziesiątych) – alokacja środków walutowych dla określonych sektorów i przedsiębiorstw – wspieranie eksportu: <ul style="list-style-type: none"> a) specjalne usługi podatkowe z tytułu eksportu b) informacje o obcych rynkach

- c) finansowanie eksportu i importu
- d) pośrednictwo w rozwiązywaniu sprzeczności (*friction*) w handlu
 - bezpieczeństwo narodowe
 - a) zamówienia rządowe na surowce i składowanie zapasów
 - b) pomoc dla zagranicy
 - działalność wielostronna:
 - a) udział w organizacjach międzynarodowych
 - b) międzynarodowe przepływy kapitałowe: kursy walutowe, inwestycje za granicą

Źródło: S. Felbur, S. Uplawa, J. Wierzbołowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, Raporty. Studia nad Strategią nr 28, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1994, s. 136-137.

dzania, popieraniu akumulacji, inwestycji i eksportu, osiągnęły tempo wzrostu PKB, niespotykane nawet w krajach OECD. Tempo wzrostu eksportu było jeszcze wyższe niż tempo wzrostu PKB⁴.

Zastosowane w Japonii instrumentarium, będące źródłem sukcesu gospodarczego tego kraju, charakteryzowało się silnymi związkami między interwencjonizmem państwowym a polityką proeksportową. Związki te można zaobserwować szczególnie poprzez:

1) miejsce, jakie wspieranie eksportu zajmuje w całości działalności władz państwowych składających się na interwencjonizm państwowy,

2) fakt, że jeżeli priorytety polityki gospodarczej pokrywają się z priorytetami mającymi wpływ na wzrost międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, a tym samym na wzrost potencjału eksportowego, cała polityka gospodarcza nabiera charakteru polityki proeksportowej.

Przykład Japonii wyraźnie pokazuje, że polityka proeksportowa nie musi wypuklać formalnie problematyki eksportu, gdyż walki o wzrost międzynarodowej konkurencyjności nie można oderwać od rynku wewnętrznego, zwłaszcza w przypadku kraju, który liczy tak wielu mieszkańców. Z tego założenia wynikają dwie konsekwencje:

1) wzrost chłonności rynku wewnętrznego powinien być rozpatrywany jako element polityki proeksportowej mającej na celu wzrost potencjału eksportowego kraju,

2) strategia substytucji importu nie jest równoznaczna z zamykaniem rynku i wyłącznie wysokim poziomem protekcjonizmu, znacznie większą rolę odgrywa stwarzanie warunków technicznych i technologicznych umożliwiających producentom krajowym konkurencję z dostawcami zagranicznymi na rynku krajowym.

Tym założeniom strategicznym podporządkowana była polityka gospodarcza Japonii już w latach pięćdziesiątych. Obrazuje to tab. 1 określająca ogólne cele polityki przemysłowej, środki wspierania przemysłu oraz stosunki gospodarcze

⁴ J.W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wyd. SGH, Warszawa 2004, s. 20.

z zagranicą ukierunkowane przede wszystkim na ochronę nowych sektorów przemysłu.

Instrumenty zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii. Ze względu na brak zasobów naturalnych Japonia była krajem zmuszonym do importu większości surowców przemysłowych. Polityka handlowa została zatem tak pomyślana, by eksport dóbr wytworzonych na bazie importu pokrywał nie tylko koszty tego importu, ale prowadził także do rozwoju całej gospodarki. Naczelnym hasłem tej polityki, powstałym już po zakończeniu II wojny światowej, było hasło „eksport albo śmierć”⁵. Pod tym hasłem japońska polityka zagraniczna kładła nacisk na promocję eksportu dóbr przemysłowych przy jednoczesnym ograniczaniu, z wyjątkiem niezbędnych surowców, paliw i artykułów żywnościowych, importu za pomocą środków administracyjnych. Po II wojnie światowej Japonia ustanowiła bardzo wysokie stawki celne i liczne bariery ilościowe. Od roku 1949 cały przywóz wymagał licencji importowych i pozostawał pod kontrolą rządu. Wraz z przyjęciem przez Japonię zasad art. VIII MFN i art. XI GATT zakres i intensywność wykorzystania tych środków uległy zmniejszeniu. W roku 1960 został ogłoszony w Japonii „Plan liberalizacji wymiany gospodarczej z zagranicą”, który m.in. zniósł większość barier ilościowych⁶. Kolejny program liberalizacji został ogłoszony w 1968 r., co dodatkowo przyspieszyło proces liberalizacji. Ponadto w wyniku wielostronnych rokowań w ramach Rundy Kennedy’ego (1963-1967) Japonia obniżyła cła importowe o ok. 40%. Runda Tokijska (1973-1979) przyniosła obniżenie cel o 50%. W efekcie na początku lat osiemdziesiątych Japonia miała najniższe stawki celne i niewiele ograniczeń ilościowych w porównaniu z innymi krajami OECD.

Pomimo ciągłego procesu liberalizacji importu Japonia często była oskarżana o protekcjonizm. Oskarżenia te potwierdzają stosowane przez Japonię ukryte pozataryfowe bariery handlowe (tab. 2).

16 grudnia 1981 r. została ogłoszona i wprowadzona nowa ekonomiczna polityka zagraniczna. Jej podstawowe założenia były następujące:

- przegląd istniejących restrykcji ilościowych,
- zbadanie standardów przemysłowych i systemu certyfikacji,
- wprowadzenie redukcji stawek celnych uzgodnionych w ramach Rundy Tokijskiej – wcześniej o dwa lata.

Ponadto w styczniu 1982r. powołano do życia Biuro Rzecznika Handlu i Inwestycji (Office of Trade and Investment Ombudsman – OTO). Powołanie tego biura było odpowiedzią rządu japońskiego na zarzuty, głównie Stanów Zjednoczonych i krajów UE, że japońskie procedury protekcjonistyczne powodują osłabienie

⁵ B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 932, AE, Wrocław 2002, s. 120.

⁶ E.J. Lincoln, *Japan's Unequal Trade*, The Brookings Institution, Washington 1991, s. 13.

Tabela 2. Nieformalne bariery pozataryfowe w imporcie Japonii stosowane w latach osiemdziesiątych XX wieku

Bariera	Istota działania	Produkty, których dotyczą
Standardy	Standardy produktów ustalone w inny sposób niż standardy międzynarodowe i wykluczające zagraniczne produkty	Kije do gry w bejsbola, konserwowane artykuły spożywcze
Testowanie i proces weryfikacji	Trudności w otrzymaniu różnych typów certyfikatów, konieczność przeprowadzania drogich i czasochłonnych indywidualnych badań	Samochody, sprzęt medyczny, sprzęt telekomunikacyjny
Procedury celne	Odraczanie odpraw celnych oraz prowadzenie arbitralnych działań przez służby celne, które często są niezgodne z procesami liberalizacji działań prowadzonymi przez organy administracji rządowej	Samochody
Ochrona praw własności intelektualnej	Nieadekwatna ochrona praw własności intelektualnej i obawa, że zatwierdzenie patentu dla zagranicznych technologii odroczy osiągnięcie zysków przez japońskich konkurentów. Opóźnienie rejestracji znaków handlowych	Oprogramowanie komputerów, włókna optyczne
Procedura zamówień publicznych	Manipulowanie zamówieniami przez rząd oraz preferowania krajowych dostawców mimo ustaleń poczynionych w 1979 r. w ramach Rundy Tokijskiej GATT	Satelity komunikacyjne, tytoń, komputery 5 generacji i systemy operacyjne
Porozumienia przemysłowe	Ukartowane działania podejmowane przez przemysł z lub bez sankcji rządowych, które hamują import w wyniku wspólnych działań prowadzonych przez różne gałęzie przemysłu lub bezpośrednią kontrolę kanałów importowych	Części samochodowe, popiół sodowy, wafle silikonowe, mocznik, zintegrowane obwody
Naprowadzanie administracyjne	Nieformalne porady rządu dla importerów lub dystrybutorów, które ograniczają import	Tekstylnia, benzyna
Inne regulacje rządowe	Wprowadzenie różnych regulacji wobec określonych towarów, które ograniczają możliwość wykorzystania zagranicznych produktów (ograniczanie rozmiarów i wagi pojazdów w transporcie drogowym, procedury w systemie ubezpieczeń zdrowotnych)	Konserwowana żywność, reklama papierosów, kontenery o dużej pojemności

Źródło: E.J. Lincoln, *Japan's Unequal Trade*, The Brookings Institution, Washington 1991, s. 15.

importu. W następnych latach konsekwentnie były wdrażane kolejne pakiety promocji importu. 27 kwietnia 1984 r. zapoczątkowany został program STEP – *special trade expansion of products* (szczególna ekspansja handlowa produktów). Celem tego programu była promocja dostępu określonych produktów do rynku japońskiego. Zainicjowano również działania liberalizacyjne na rynku zaawansowanych technologii. W lipcu 1985 r. rząd wraz z partią rządzącą (partia liberalno-

-demokratyczna) ogłosił „Ogólny zarys programu działania dla polepszenia dostępności rynku”. Jako priorytetowe działania wskazano:

- zmianę struktury i regulacji taryfy celnej – zakładano zniesienie wszystkich taryf na dobra przemysłowe pomiędzy krajami rozwiniętymi,
- eliminację ograniczeń importowych – zobowiązanie rządu japońskiego do negocjowania na forum GATT ochrony produktów rolniczych, co otworzyłoby drogę do liberalizacji rynku rolnego,
- kryteria i system certyfikacji oraz procedury importowe,
- zamówienia rządowe,
- rynek finansowy i kapitałowy,
- obsługę i promocję importu⁷.

Konsekwencją realizowanych programów promocji importu było wykształcenie, szczególnie w drugiej połowie lat osiemdziesiątych całej gamy środków finansowych i informacyjnych, ukierunkowanych na aktywizację importu. Były to przede wszystkim preferencyjne systemy podatkowe, tzw. system podatkowych ulg importowych, któremu towarzyszyły środki polityki finansowej służące promocji importu. Były to następujące programy:

- program finansowy wspierający import urządzeń – 1993,
- program finansowania importu wyrobów gotowych – 1991,
- pożyczki dla ułatwienia sprzedaży produktów importowych – 1987⁸.

Rola państwa w kształtowaniu japońskiej polityki handlowej. Japonia jest przykładem kraju o rozwiniętej gospodarce rynkowej, w którym państwo odgrywa aktywną rolę w kształtowaniu jej życia społeczno-ekonomicznego⁹. Należy jednak podkreślić, że rola państwa łączona była z uwarunkowaniami międzynarodowymi, przede wszystkim z naciskami politycznymi Stanów Zjednoczonych oraz wpływami organizacji międzynarodowych (GATT/WTO, OECD). Stany Zjednoczone, będące głównym partnerem handlowym Japonii, nieustannie przedstawiały żądania liberalizacji dostępu do rynku japońskiego. Od roku 1967 Japonia należy do OECD, a ponadto cały czas aktywnie uczestniczy w pracach GATT/WTO. Zjawiska te musiały wywrzeć wpływ na kształtowanie zasad i celów funkcjonowania zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii¹⁰. Naciski zagranicznych podmiotów i partnerów handlowych Japonii zyskały miano *gaiatsu*. Właśnie poprzez *gaiatsu* rząd japoński często tłumaczył niepopularne decyzje gospodarcze lub polityczne¹¹.

⁷ B. Drelich-Skulska, op. cit., s. 174-176.

⁸ Ibidem, s. 180-183.

⁹ Ibidem, s. 76.

¹⁰ Naciski i żądania zagranicznych partnerów handlowych Japonii zostały nazwane *gaiatsu*. Rząd japoński często używał *gaiatsu* do uzasadniania niepopularnych zmian gospodarczych i politycznych – podano za B. Drelich-Skulska, op. cit., s. 109.

¹¹ K.B. Pyle, *The Japanese Question, Power and Purpose in a New Era*, American Enterprise Institute, Washington 1992, s. 111-113.

Japońska polityka skoncentrowała się na państwie, zatem strategiczne decyzje gospodarcze i polityczne były podejmowane przez biznes, administrację gospodarczą państwa i rządzącą partię. Dlatego też ten styl zarządzania gospodarką i państwem został nazwany „rządzącą triadą”. Zyskał także miano modelu elitarnego¹². W modelu tym administracja państwowa zajmuje pozycję uprzywilejowaną, wspierana jest ponadto przez pozostałe dwa ogniwa tego modelu. W efekcie model ten był postrzegany w świecie jako Japan Incorporated, czyli monolit, w którym państwo japońskie jest tworem (organizmem) jednorodnym.

Dla kształtowania japońskiej polityki handlowej szczególne znaczenie ma utworzone w 1949 r. MITI (Ministry of International Trade and Industry) – Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu.

Powołanie MITI umożliwiło rządowi japońskiemu tworzenie podstaw prawno-administracyjnych szybkiego rozwoju gospodarczego. Przede wszystkim były to następujące działania:

- selekcja branż przez rząd w celu wspomagania tych najbardziej wartościowych,
- doskonalenie metod sprzedaży w wybranych branżach,
- regulacja zbyt ostrej konkurencji,
- kontrola wymiany międzynarodowej i importu technologii,
- wykształcenie preferencyjnych zasobów finansowych, możliwości stosowania ulg podatkowych i ochrony przed zagraniczną konkurencją, co przynosiło redukcję kosztów w wybranych branżach,
- uprawnienie do tworzenia konglomeratów (*keiretsu*) opartych na bankach, wyraźnie zależnych od rządu, co dawało MITI możliwość kontrolowania konkurencji.

Po okresie „cudu gospodarczego”, którego twórcą było państwo japońskie traktowane jako Japan Incorporated, MITI zaczynało stopniowo tracić swoje uprawnienia na rzecz pozostałych podmiotów rządzącej „triady”. Początkowo był to japoński parlament (Diet), następnie zmieniające się partie polityczne. Dodatkowo o przewartościowaniu roli MITI zadecydowały procesy internacjonalizacji i globalizacji. W efekcie 7 stycznia 2001 r. MITI przyjęło nazwę Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Przemysłu (Ministry of Economy, Trade and Industry – METI). Przed nowym ministerstwem postawiono następujące cele:

- promowanie innowacyjnych zmian prowadzących do zrównoważonego wzrostu gospodarczego i społecznego,
- poszukiwanie rozwiązań problemów globalnego środowiska oraz całej społeczności,
- inicjowanie polityki odpowiedniej dla Japonii i międzynarodowej społeczności w dobie procesów globalizacji,
- odejście od koncentrowania się na rozwoju przemysłu na rzecz całego systemu społeczno-gospodarczego,

¹² H. Fukui, *Studies in policymaking, a review of the literature*, [w:] *Policymaking in Contemporary Japan*, red. T.J. Pempel, Cornell University Press, Ithaca 1977, s. 22-59.

- respektowanie systemu wartości promowanych przez autorytety społeczne, organizacje pozarządowe itp.¹³

Należy wyraźnie podkreślić, że wraz z upływem lat i zmieniającymi się warunkami otoczenia zewnętrznego Japonia musiała znacznie przewartościować swoją politykę handlową i zasady jej stanowienia. W latach dziewięćdziesiątych, wraz z postępującą internacjonalizacją gospodarki i udziałem Japonii w międzynarodowych rozmowach handlowych prowadzonych w ramach GATT/WTO, protekcjonizm stracił swą legitymację w rządzie Japonii. Nie oznaczało to jednak zgody na stosowanie zasad wolnego handlu w praktyce.

4. Paradygmat „klucza gęsi” a proces wzrostu gospodarczego w regionie Azji Południowo-Wschodniej

W efekcie zastosowanej polityki Japonia stała się centralnym ośrodkiem dominacji w Azji Południowo-Wschodniej, przejmując dominację w basenie Pacyfiku oraz – w układzie sektorowym – nad większością branż przemysłu wysokiej techniki i finansowymi rynkami świata. Ponadto należy podkreślić, że wbrew przewidywaniom, po rozpadzie ZSRR w układzie dominacji światowej zaszły zmiany prowadzące do przekształcenia się tego układu z trójbiegunowego (USA–Unia Europejska–Japonia) w układ wielobiegunowy. Wobec stwierdzonego przenoszenia się centrum gospodarki światowej do strefy Oceanu Spokojnego nowe ośrodki tej dominacji kształtują się w Azji Południowo-Wschodniej i na Dalekim Wschodzie: Chiny oraz nowo uprzemysłowione kraje Azji Południowo-Wschodniej (New-industrialized Economics – NIEs). Przekształcanie się państw NIE, typowych *late-comers*, w nowoczesne gospodarki industrialne jest ciągłym procesem, który został zapoczątkowany w latach sześćdziesiątych. Rozpoczęła go Japonia, następnie w latach siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych status NIEs uzyskały Korea Południowa, Tajwan, Hongkong i Singapur. W latach osiemdziesiątych do tej grupy dołączyły Syjam i Maleszja, a pod koniec lat dziewięćdziesiątych Indonezja, Wietnam i Filipiny¹⁴. Można jednak zauważyć różnicę w punkcie startu tych krajów do przyspieszonego wzrostu. Państwa Azji Południowo-Wschodniej od początku opierały swój rozwój na gospodarce rynkowej, a problemem dyskusyjnym były jedynie forma, zakres i skala interwencjonizmu państwowego. Chiny i Wietnam swój okres wzrostu gospodarczego rozpoczęły od modyfikowania gospodarki narodowej opartej na własności państwowej i rygorystycznym planowaniu centralnym. Porównując natomiast założenia i instrumenty wzrostu gospodarczego gospodarek europejskiej i azjatyckiej, należy uwzględnić

¹³ B. Drelich-Skulska, op. cit., s. 111.

¹⁴ S. Felbur, S. Uplawa, J. Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, Raporty. Studia nad Strategią nr 28, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1994, s. 155-157.

element dziedzictwa kulturowego: „W liberalnej myśli zachodniej państwo ma gwarantować przede wszystkim przestrzeganie praw i wolności jednostki, według zaś myślicieli i polityków Dalekiego Wschodu ma ono reprezentować w pierwszym rzędzie interes społeczny, nawet jeśli prowadzi do ograniczenia wolności działania jednostki”¹⁵.

Aktywna polityka państwa jako czynnik wzrostu gospodarczego jest istotnym elementem procesów rozwojowych azjatyckich państw typu *late-comers*. Jej prototypem i najpełniejszym wyrazem jest model japoński. Na model ten składają się następujące elementy:

- planowanie i polityka przemysłowa jako dominujący komponent w systemie sterowania rozwojem gospodarki narodowej przez władzę państwową w Japonii,
- pragmatyzm i ewolucjonizm w stawianiu celów oraz przy ustalaniu metod i instrumentów oddziaływania na podmioty gospodarujące, tak by suma ich działań sprzyjała osiągnięciu celów,
- unikatowa organizacja i współdziałanie centralnej administracji rządowej z podmiotami gospodarującymi (reprezentującymi zwłaszcza *big business*),
- społeczny kontekst nadawany przez władze państwowe procesowi opracowywania, wdrażania i realizacji strategii rozwojowej i polityki przemysłowej, znajdujący wyraz w dążeniu do stwarzania warunków umożliwiających osiągnięcie szerokiego konsensusu uzyskiwanego między tą władzą a podmiotami gospodarującymi (*big business*) oraz różnymi kręgami politycznymi i opinio-twórczymi¹⁶.

Japoński model aktywnej roli państwa w gospodarce jest szczególną formą modelu przedsiębiorczości nacjonalizowanej, uznającej autonomię państwa za atrybut państwa rozwojowego, z kreatywnym działaniem podmiotów gospodarujących, wykorzystujących w swych działaniach zarówno mechanizmy rynkowe, jak i informacje otrzymywane z ośrodków władzy państwowej. Podstawowym elementem tego modelu zarówno w Japonii, jak i w innych krajach *late-comers* w tym regionie jest polityka przemysłowa, która istotnie wykracza poza znaczenie nadawane jej w krajach cywilizacji euroamerykańskiej. Jej cechy szczególne to:

- zapobieganie potencjalnym skutkom niedoskonałości rynku (*market failures*) lub kompensowanie tych skutków¹⁷,
- dążenie do osiągnięcia narodowych celów gospodarczych i pozagospodarczych na drodze interwencji państwa w alokację zasobów pomiędzy branżami prze-

¹⁵ S. Uplawa, J. Wierzbowski, op. cit., s. 57.

¹⁶ Wierzbowski J., *Metody osiągnięcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w krajach typu late-comers. Wnioski dla Polski*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością nr 42, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1996, s. 137.

¹⁷ M. Itoh et al., *Industrial Policy as a Corrective to Market Failures*, [w:] *Industrial Policy of Japan*, podano za: J. Wierzbowski, op. cit., s. 139.

mysłu i sektorami gospodarki narodowej lub w organizacjach przemysłowych w poszczególnych branżach bądź sektorach.

Pomiędzy wskazanymi wyżej cechami nie ma sprzeczności. Pierwsza cecha akcentuje ogólne podejście do polityki przemysłowej jako świadomej działalności władz państwowych, ukierunkowanej na eliminację skutków deformacji rynku. Druga cecha wskazuje na normatywną rolę polityki przemysłowej jako świadomej działalności władz państwowych ukierunkowanej na to, by poprzez rozwój gospodarki narodowej realizowane były cele narodowe.

O podanych cechach japońskiej polityki przemysłowej decydują następujące determinanty:

- relacje między polityką przemysłową a polityką makroekonomiczną; polityka przemysłowa polega na wykorzystywaniu przez rząd swojego autorytetu i zasobów do prowadzenia strategii przemysłowych; polityka makroekonomiczna to z kolei polityka rządu, który ma do czynienia z gospodarką jako całością, a nie tylko z jej mikroprzemysłowymi elementami;
- polityka przemysłowa dotyczy nie tylko przemysłu, lecz obejmuje zakresy ujmowane w różnych strategiach szczegółowych, wpływających na alokację zasobów dla przemysłu oraz oddziałujących na organizację przemysłu¹⁸.

Inne ujęcie od strony funkcjonalnej strategii szczegółowych wskazuje, że w Japonii na te rodzaje polityki składały się:

- polityka, za pomocą której rząd zamierzał świadomie kreować taką strukturę przemysłową lub handlową, która była korzystna dla kraju,
- polityka operująca różnymi środkami interwencjonizmu państwowego,
- polityka, za pomocą której rząd próbował bezpośrednio ingerować w funkcjonowanie poszczególnych organizacji przemysłowych w wybranych branżach lub sektorach¹⁹.

Aby zrozumieć charakter i rolę japońskiego modelu polityki przemysłowej i jego oddziaływania na kraje Azji Południowo-Wschodniej, należy uwzględnić dwa specyficzne uwarunkowania:

- podstawową cechą tego modelu jest przeciwdziałanie zjawisku „nadmiernej konkurencji”; zjawisko to występuje, gdy straty ze wzrostu konkurencji przewyższają zyski, które wzrost konkurencji przynosi gospodarce;
- w modelu tym ważne miejsce zajmuje zdolność Japończyków do przekształcania słabych stron gospodarki (brak zasobów naturalnych) w silną stronę – ekonomika braku.

Przy tak sformułowanej polityce przemysłowej można jednoznacznie zidentyfikować cel, który przyświeca azjatyckim państwom *late-comers*. W ujęciu makroekonomicznym celem tym było tworzenie wysokiego i stale rosnącego standardu

¹⁸ Y. Kurosawa, *Market Economy Program in Japan. Some implications to economic transformation*, Economic Planning Agency, Japan International Cooperation Agency, Paper: Series B, nr 6.

¹⁹ J. Wierzbowski, op. cit., s. 142.

życia obywateli. Cel ten miał prowadzić nie tylko do wyrwania kraju z kręgu zależności, ale do wykreowania nowego subcentrum dominacji światowej. W ujęciu instytucjonalnym celem tym było zapewnienie wzrostu gospodarczego przy wykorzystaniu ekspansji eksportowej, a w efekcie wzrostu standardu życia. W ekspansji eksportowej chodziło nie tylko o ilościowy wzrost wywozu, lecz o taką jego strukturę, która wprowadza kraj do grona beneficjentów rewolucji naukowo-technicznej. Ponadto warunkiem wzrostu gospodarczego kreowanego przez eksport było wspieranie rozwoju potencjału eksportowego²⁰ i budowanie strategii proeksportowego rozwoju kraju drogą wykorzystania uwarunkowań rynku wewnętrznego. O potencjale eksportowym kraju przesądza następujący zespół uwarunkowań: zasady funkcjonowania gospodarki narodowej, infrastruktura społeczno-gospodarcza, makrokonkurencyjność gospodarki oraz stopa i efektywność inwestycji umożliwiających rozwój infrastruktury społeczno-gospodarczej i międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej.

Położenie nacisku na potencjał eksportowy w celu budowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki łączy proeksportowy rozwój kraju z rozwojem rynku wewnętrznego. Jest to specyfika procesu otwierania się gospodarek krajów typu *late-comers*, przejawiająca się głównie we współzależności między strategią substytucji importu i promocji eksportu. Szczególnie widać to na przykładzie Korei Południowej i Tajwanu, gdzie przejście do strategii promocji eksportu polegało nie na zaprzeczeniu strategii substytuowania importu, lecz na wykorzystaniu strategii substytuowania importu do tworzenia i realizacji strategii promocji eksportu, głównie dzięki temu, że protekcja przed importem podlegała selektywnej liberalizacji, ewolucji i niezbędnym modyfikacjom²¹. Symbioza tych dwóch strategii stała się przesłanką funkcjonowania modelu „klucza dzikich gęsi” – *flying wild geese* (FWG)²², który przynosił korzyści komparatywne w azjatyckich państwach typu *late-comers* na nowoczesne branże przemysłu. Kraje te uznały bowiem, że warunkiem podstawowym wyrwania się ich z „kręgu zależności” jest powstanie w tych krajach systemu technicznego kompatybilnego z systemem technicznym subsystemu dominacji światowej. Ponieważ rynek dominacji światowej to głównie rynek oligopolistyczny, więc rządy państw azjatyckich tworzyły u siebie podstawy do stworzenia takiego rynku. Przede wszystkim z pomocą państwa tworzone były oligopole (korporacje transnarodowe), przy jednoczesnym dbaniu

²⁰ Wspieranie potencjału eksportowego to świadoma działalność władz państwowych, mająca na celu kształtowanie uwarunkowań, by sprzyjały one wzrostowi tego potencjału. Jest to pojęcie szersze od wspierania eksportu, przez które rozumie się stwarzanie podmiotom gospodarującym warunków ułatwiających prowadzenie działalności eksportowej lub zachęcanie do tej działalności.

²¹ J. Kulig, *Otwieranie gospodarek krajów Azji Wschodniej. Wnioski dla Polski*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością nr 37, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995, s. 12-15.

²² Zob. także L. Welfe, *Nowa japońska koncepcja współpracy ekonomicznej z krajami rozwijającymi się*, Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomiki i Transportu, Prace i Materiały Instytutu Ekonomiki i Handlu Zagranicznego nr 10, UG, Gdańsk 1989.

o stworzenie dla nich zaplecza w postaci małych i średnich przedsiębiorstw i o taki stopień otwarcia gospodarki, by zapewnić na każdym poziomie rozwoju gospodarczego odpowiednią konkurencję na rynku wewnętrznym. Odpowiednia konkurencja była rozumiana jako impuls dla procesów innowacyjnych, a nie jako przyczyna upadku przemysłu krajowego. Sprawna realizacja takiej strategii wymagała selektywnego stosowania form interwencjonizmu jako elementu aktywnej polityki w sferze gospodarki: interwencjonizm państwowy stosowany był w ramach podejścia makroekonomicznego, co przejawiało się w dominacji polityki finansowej i monetarnej, polityka podatkowa była wykorzystywana w celu selektywnego oddziaływania na kierunki rozwoju gospodarczego, rozbudowano instytucjonalne formy finansowania programów rozwojowych – agendy rządowe i specjalne banki, linie kredytowe²³ oraz administracyjna ingerencja w funkcjonowanie przedsiębiorstw, np. wymuszanie fuzji, koncentracji lub ograniczania produkcji w celu zwiększenia ich siły konkurencyjnej.

5. Wnioski

Analizując dominującą pozycję Japonii w regionie Azji i Pacyfiku oraz jej współpracę z krajami tego regionu, należy ponownie nawiązać do stworzonego przez K. Akamatsu paradygmatu rozwoju gospodarczego „klucza dzikich gęsi”. Trzeba również podkreślić, że genezy japońskiej koncepcji współpracy ekonomicznej z krajami rozwijającymi się należy szukać w klasycznej teorii kosztów komparatywnych²⁴. W teoriach wykształconych bezpośrednio z teorii kosztów komparatywnych (np. teoria Heckshera-Ohlina), jak i w ich współczesnych wersjach nie udało się sformułować spójnej teorii handlu międzynarodowego, choć wielu badaczy analizowało trendy wymiany. Przeprowadzane analizy wskazywały, że struktura kosztów w poszczególnych krajach ulega ciągłym zmianom, zachodzącym zgodnie z teorią Heckshera-Ohlina pod wpływem zmieniającej się ilości czynników produkcji pozostających w dyspozycji danego kraju. W konsekwencji poszczególne gospodarki wraz ze zmieniającą się strukturą kosztów czynników produkcji muszą zmieniać strukturę swojej produkcji krajowej, a wraz z nią także produkcji eksportowej. Szybkość i trafność przeprowadzanych zmian determinuje miejsce i pozycję konkurencyjną gospodarek na rynkach eksportowych. Z drugiej strony zjawiska te na zasadzie sprzężenia zwrotnego wywołują wzrost tendencji protekcyjnistycznych ukierunkowanych na ochronę schyłkowych sektorów

²³ Obowiązywały m.in. następujące japońskie ustawy: Machinery Industry Promotion Temporary Law z 1956 r., Electronic Industry Temporary Measures Law z 1957 r., Industry Stabilization Law z lat siedemdziesiątych i Structural Improvement Law z 1983 r. – podano za: J. Wierzbowski, op. cit., s. 150.

²⁴ R.E. Caves, R.W. Jones, *World Trade and Payment*, Little, Brown and Co., Boston 1973, s. 120-136.

w aktualnej strukturze kosztów czynników produkcji²⁵. Z powyższych założeń można wywieść założenie, że określony typ struktury gospodarczej, a zwłaszcza przemysłowej, zależy od posiadanych zasobów czynników produkcji, poziomu ich wykorzystania i związanej z tym ceny. Założenie takie byłoby słuszne tylko wtedy, gdyby przyjąć równoległe założenie o doskonałej konkurencji, której warunkiem wstępnym jest mobilność siły roboczej. Tymczasem na rynkach krajów rozwijających się wolna konkurencja na pewno nie istnieje. Uwzględniając powyższe ograniczenia, a także założenia teorii cyklu życia produktu Vernona, K. Akamatsu opublikował pracę, w której przedstawił rozwój handlu międzynarodowego drogą stale zmieniającej się gamy towarów eksportowych²⁶. Według K. Akamatsu do nowej produkcji eksportowej dochodzi się w kilku fazach:

- import nowego towaru i badanie jego technologii,
- produkcja krajowa towaru połączona z procesem innowacyjnym,
- ograniczanie importu towaru i zwiększanie produkcji i sprzedaży krajowej,
- eksport towaru.

Powyższe założenie modelowe zostało z powodzeniem „przetestowane” przez Japonię. Sukces takiej polityki tkwi bezsprzecznie w prawidłowym kreowaniu polityki przemysłowej. Celem zaś tej polityki jest wykreowanie subcentrum dominacji światowej. W ujęciu instytucjonalnym celem tym jest zapewnienie wzrostu gospodarczego przy wykorzystaniu ekspansji eksportowej.

Literatura

- Boltho A., *Japan. An Economic Survey 1953-1973*, Oxford University Press, Oxford 1975.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wyd. SGH, Warszawa 2004.
- Caves R.E., Jones R.W., *World Trade and Payment*, Little, Brown and Co., Boston 1973.
- Drelich-Skulska B., *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 932, AE, Wrocław 2002.
- Felbur S., Uplawa S., Wierzbowski J., *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, Raporty. Studia nad strategią nr 28, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1994.
- Fukui H., *Studies in policymaking, a review of the literature*, [w:] *Policymaking in Contemporary Japan*, red. T.J. Pempel, Ithaca, Cornell University Press 1977.
- Itoh M. et al., *Industrial Policy as a Corrective to Market Failures*, [w:] *Industrial Policy of Japan*, (podano za: Wierzbowski J., *Metody osiągania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w krajach typu late-comers. Wnioski dla Polski*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością nr 42, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1996.
- Kotyński J., *Teoria wymiany międzynarodowej a programowanie liniowe*, PWE, Warszawa 1970.
- Kulig J., *Otwieranie gospodarek krajów Azji Wschodniej. Wnioski dla Polski*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością nr 37, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.

²⁵ L. Welfe, op. cit., s. 115, cyt. za: J. Kotyński, *Teoria wymiany międzynarodowej a programowanie liniowe*, PWE, Warszawa 1970, s. 142-220.

²⁶ A. Boltho, *Japan An Economic Survey 1953-1973*, Oxford University Press, Oxford 1975, s. 152-156, cyt. za: B. Drelich-Skulska, op. cit., s. 205-206.

- Kurosawa Y., *Market Economy Program in Japan. Some Implications to Economic Transformation*, Economic Planning Agency, Japan International Cooperation Agency Paper: Series B, nr 6.
- Lincoln E.J., *Japan's Unequal Trade*, The Brookings Institution, Washington 1991.
- Pyle K.B., *The Japanese Question, Power and Purpose in a New Era*, American Enterprise Institute, Washington 1992.
- Uplawa S., Wierzbołowski J., *Problemy długookresowego rozwoju Polski na tle scenariuszy rozwoju gospodarki światowej*, Raporty. Studia nad Konkurencyjnością nr 60, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1997.
- Welfe L., *Nowa japońska koncepcja współpracy ekonomicznej z krajami rozwijającymi się*, Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomiki i Transportu Uniwersytetu Gdańskiego. Prace i Materiały Instytutu Ekonomiki i Handlu Zagranicznego nr 10, UG, Gdańsk 1989.
- Wierzbołowski J., *Metody osiągnięcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w krajach typu late-comers. Wnioski dla Polski*, Raporty. Studia nad Konkurencyjnością nr 42, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1996.

SIGNIFICANCE OF JAPAN'S TRADE POLICY FOR ITS DOMINANT POSITION IN THE ASIA-PACIFIC REGION

Summary

The success of Japan's economy is the result of the strong connection between two tools: the state interventionism and the trade policy oriented towards export growth. The trade policy has been designed in a way which makes it possible for the export of goods produced based on import to cover not only import costs, but also to bring about overall economic growth. Japan is an example of a well-developed market economy country, where the state plays an active part in shaping its social-economic life. The state's role is combined with international factors: above all with the political pressure from the United States and the influence of international organizations (GATT/WTO, OECD). The United States, Japan's main trade partner, has continually stated demands for liberalization of access to the Japanese market. Since 1967 Japan has been an OECD member, and it has also been actively involved in GATT/WTO activities. As a result of its policy, Japan has become the dominant centre in South East Asia, taking over a leading role in the Pacific Basin and – as far as economic sectors are concerned – taking control over the majority of advanced technology industries and financial markets worldwide. The analysis of Japan's dominant position in the Asia-Pacific region and its co-operation with the countries in this region presented in the article was made according to Kaname Akamatsu's Flying Geese Paradigm (viewing Japan as a leading power in the economic growth in South East Asia).