

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕ СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

«ЭКОНОМИКА ЯПОНИИ»

Тексты лекций

2-курс

Ташкент –2011

В настоящей работе рассмотрены вопросы развития японской экономики с позиций эволюционной теории, формирования и развития национального хозяйства. Обеспечение оптимальных экономических условий для поддержки, формирования и развития всех сфер общественного производства обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве. Японская экономика рассмотрена как ключевое звено мировой экономики и ключевой фактор экономического прогресса в мире.

Рекомендуется в качестве учебного материала для студентов ВУЗов.

Составители: Саттаров Тельман Саттарович

Лезилова Людмила Николаевна

Садибекова Бибисара Джаббаровна

Юлдашкулов Зафар Маратович

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия Япония является одной из ведущих экономических держав, выступая второй по величине национальной экономической державой в мировом хозяйстве. Страна занимает одно из ведущих мест в международных экономических отношениях. При этом, Япония выступает крупнейшей капиталом и товароэкспортирующей страной. На нее приходится около 8 % мирового объема зарубежных прямых капиталовложений и 6,7 % мирового экспорта. По объему экспорта товаров и услуг она уступает США и Германии. Население Японии составляет около 2,2 % общемировой численности, но создает оно 14 % ВВП, исчисленного по текущим валютным курсам. Страна достигла высокого уровня технологического развития, особенно в отдельных отраслях передовых технологий.

Современные позиции Японии в мировой экономике - результат ее беспрецедентного экономического роста во второй половине 20 века. Еще в 1938 году на ее долю приходилось около 3 % ВВП. После Второй мировой войны Япония опережала практически все промышленно-развитые страны по показателям темпов прироста производства и производительности труда, которые вдвое опережали соответствующие показатели других стран.

В учебном пособии «Экономика Японии» излагаются закономерности и особенности развития японской экономики за последние четыре десятилетия.

В данном курсе всесторонне рассматриваются уровень экономического развития и структура хозяйства страны, ее особенности и проблемы развития, раскрываются динамика и структура национального дохода и национального богатства, финансовые рынки Японии, региональная политика страны. Особое место в учебном пособии отводится теме взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупными корпорациями, которая особенно актуальна в современных условиях Узбекистана, перед которым стоит задача повысить деловую активность в сфере малого бизнеса и повысить его конкурентоспособность. Значительное место в пособии занимает банковский сектор Японии, японский маркетинг и менеджмент, научно-технический прогресс, реализация в стране программы информационного общества.

В данном курсе глубоко раскрывает такие факторы развития Японии как система НИОКР, накопление капитала, труд и роль человеческого фактора, особенности организации и управления, государственное регулирование экономики, денежное обращение, участие страны в международном разделении труда.

ТЕМА № 1: «ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ ЯПОНИИ»

Цель занятия: раскрыть характерные особенности экономического развития страны в 50-80-е гг., проанализировать основные черты экономических преобразований в 90-е гг., охарактеризовать современные проблемы реформирования экономики

Опорные понятия:

- 1. Этапы экономического развития;*
- 2. ВВП. ВВП. ВМП.*
- 3. Причины быстрого развития экономики;*
- 4. Качественные параметры и сектора экономики Японии;*
- 5. Международная специализация экономики страны;*
- 6. Экономика «мыльного пузыря»;*
- 7. Экономические кризисы 1993г, 1997г.;*
- 8. Структурные и циклические факторы спада экономики;*
- 9. «Плохие» активы и излишние мощности;*
- 10. Меры по выходу из кризиса;*

1.1. Характерные особенности экономического развития страны в 50-80-е гг.

Выйдя из войны с крайне отсталым и в значительной степени разрушенным промышленным производством, разоренным сельским хозяйством и практически не имея собственных запасов топливно-сырьевых ресурсов (за исключением каменного угля), Япония уже к концу 60-х гг. смогла добиться заметного прогресса в экономическом развитии, заняв 2-е место в капиталистическом мире по объему промышленного производства, а в начале 70-х гг. и по объему валового национального продукта (ВНП). В послевоенный период Япония выделялась среди всех промышленно развитых стран самыми высокими темпами прироста производства и производительности труда. За 1950-80 гг. она превосходила их в 2 раза. За указанный период ВВП на душу населения в стране увеличился в 19.5 раз. Среднегодовой темп прироста равнялся 7.7% или был в 4 раза выше, чем в США, и в 7.7 раза выше, чем в Великобритании.

Среди основных причин, обусловивших столь быстрое развитие экономики Японии до середины 70-х гг. следует назвать следующие:

1. значительная экономия средств на развитии собственных НИ-ОКР путем свободной покупки американских и западно-европейских патентов и лицензий на научные изобретения и технологии;

2. относительная дешевизна и одновременно высокая образовательная и профессиональная подготовка японской рабочей силы с тщательно разработанной системой управления ею;

3. резкое сокращение военных расходов;

4. послевоенное снижение цен на мировых рынках сырья и топлива;

5. высокая эффективность государственного регулирования экономического развития страны.

Последний фактор был связан с одной стороны, с нацеленностью государственного регулирования на создание благоприятных условий для развития гражданского сектора экономики, а с другой - с высокой степенью координации усилий между государством и частным бизнесом по выработке принципиальных решений, касавшихся основных направлений экономического развития страны.

В середине 70-х гг. динамичное развитие экономики Японии было прервано почти на 2 года глубоким кризисом, толчком к которому послужило резкое повышение цен на энергоносители в 1973-74 гг. Кризис 1974-75 гг. по своим масштабам, глубине и продолжительности оказался самым тяжелым за весь период послевоенного развития страны. Четырехкратное удорожание нефти на мировых рынках в течение 1974 г. поставило на грань краха и разорения многие компании, занятые в энерго- и материалоемких отраслях промышленности, энергетике, транспорте. В большинстве отраслей резко снизился уровень загрузки оборудования, упали прибыли компаний, начались массовые увольнения рабочих.

Глубина и масштабность экономических потрясений середины 70-х гг. вынудили японское правительство и деловые круги предпринять срочные меры по преодолению высокой энергосырьевой уязвимости экономики страны и укреплению ее пошатнувшихся позиций в рамках мирового хозяйства. В комплексе этих мер, решающая роль была отведена глубокой перестройке экономики в направлении создания структуры наукоемкого типа с низкой энерго- и материалоемкостью. На пути глубоких структурных преобразований за годы, прошедшие после глобальных энергетических кризисов 1974-75 и 1978-79 гг., Япония значительно продвинулась вперед в своем экономическом развитии и заметно укрепила свои позиции в мире. Так, доля страны в общем объеме промышленного производства развитых

стран возросла с 13.2% в 1975г. до 17.9% в 1989г., а в их совокупном экспорте - соответственно с 8 до 13%.

Необходимо иметь в виду и резко возросшие за тот период качественные параметры японской экономики, такие, как уровень материально-технической базы производства, транспорта, связи, степень научно-технического развития страны, отраслевая структура производства, номенклатура и качественные характеристики выпускаемой продукции, виды предоставляемых услуг, структура личного потребления и т.д.

В 80-е годы Япония превратилась во вторую по величине национальную экономическую силу в мире. Япония создает сегодня около 16% ВМП, исчисленного по текущим валютным курсам, и 7.7% - по покупательной способности иены. Ее экономический потенциал равен 61% американского, а по показателю производства на душу населения она превышает уровень США. В 1997г. ВВП Японии составил 41.8% от уровня США против 20% в 1970г. В расчете на душу населения ВВП в Японии достиг в 1996г. 82% от показателей США против 40% в 1970г. (расчет произведен по паритету покупательной силы валют). С 1986 г. страна стала крупнейшим кредитором среди развитых государств, а общая сумма ее зарубежных активов превысила к концу 80-х гг. 1 трлн. долл., т.е. достигла уровня США. К концу 80-х началу 90-х гг. Япония вышла на 1-е место в мире и по размерам своих золотовалютных резервов, достигших к середине 1999г. 223 млрд.долл.

Заметно изменились в данный период и направления международной специализации экономики страны. Если еще несколько лет назад они были представлены главным образом отраслями и производствами среднего уровня наукоемкости (такими, как автомобилестроение, бытовая электроника, судостроение, производство стали), то сейчас это прежде всего наукоемкие высокотехнологичные производства, такие, как выпуск сверхбольших интегральных схем и микропроцессоров, станков с ЧПУ и промышленных роботов, факсимильной аппаратуры, чистой керамики.

Так, на долю Японии приходится около 2/3 производства промышленных роботов, около половины станков с ЧПУ и продуктов чистой керамики, около 3/4 мирового выпуска сверхбольших интегральных схем, от 60 до 90% производства отдельных типов микропроцессоров. В то же время Япония сохраняет лидирующие позиции в мировом автомобилестроении и производстве электронной аппаратуры. Доля Японии в мировом производстве автомобилей достигает почти 30%, ее удельный вес в мировом выпуске цветных телевизоров (с учетом производства на зарубежных предприятиях японских ком-

паний) составляет более 60%, видеомагнитофонов свыше 90%, стереофонической аппаратуры около 50%, магнитофонов 30%.

1.2. Основные черты экономических преобразований в 90-е гг.

После краха экономики «мыльного пузыря», возникшей в стране во второй половине 80-х гг. на волне роста спекулятивных операций в связи с резким повышением цен на акции многих крупных промышленных компаний и недвижимость, в 1-ой половине 90-х гг. Япония вступила в период длительного спада и депрессии. Его пик пришелся на экономический кризис 1993г. Нынешнее состояние экономики страны характеризуется значительным снижением темпов промышленного производства, производительности труда и потребительского спроса, ростом безработицы, сокращением экспорта японской продукции и продаж японских компаний за рубежом. Усугубил экономический спад в стране и разразившийся в странах Юго-Восточной Азии летом 1997 года финансовый кризис.

Положение экономики Японии осложняется сейчас как структурными, так и циклическими факторами. Что касается циклического фактора, то есть основания ожидать подъема. После периода пессимизма многие компании, как показывают недавние обследования Японского банка, настроены более оптимистично. Потребители, которые весь прошлый год ограничивали свои траты вследствие повышения налогов, также начинают увеличивать расходы в некоторых областях. Семейные расходы в мае, например, увеличились на 1,3 проц. по сравнению с маем прошлого года.

Японский экспорт в прошлом году сокращался, однако есть надежды даже на его увеличение в связи с оживлением экономики в странах Азии после кризиса и продолжающимся сильным спросом в США.

Более того, правительство Японии старается преодолеть циклические трудности путем проведения ряда мероприятий по оказанию помощи японскому бизнесу. Осенью прошлого года, например, правительство разработало пакет по предоставлению льгот на общую сумму 24.000 млрд иен. Хотя остается неясным, какая часть этой колоссальной суммы была действительно израсходована, правительственные расходы на государственные инвестиции в первом квартале 1999 года увеличились по сравнению с четвертым кварталом 1998 года почти на 11 процентов.

Японский банк ослабил свою кредитно-денежную политику, выбросив на рынки ликвидности большие суммы. Эти меры Японского банка помогли удержать в последние месяцы цены на акции и долго-

вые обязательства и эффективно способствовали ослаблению финансового кризиса, который имел место в прошлом году.

Однако не ясно, что случится, когда нынешний раунд государственных расходов на оживление экономики закончится в конце 1999 года. В последний раз в экономике Японии было зарегистрировано оживление в 1996г., затем снова наступил спад, когда правительство снова ужесточило фискальную политику. Правительство сейчас обещало не повторять такой ошибки, но ввиду увеличения задолженности оно не может бесконечно тратить деньги на помощь компаниям.

Но фундаментальной проблемой для Японии является структурная проблема. Она вызвана тем, что Япония даже девять лет спустя после краха т.н. мыльного пузыря цен на недвижимость и на другие активы все еще не создала экономической структуры, которая бы отвечала требованиям современной зрелой экономики. Правительство сейчас - правда, с опозданием - пытается провести необходимые структурные реформы, но они приведут к еще большим трудностям в экономике, прежде чем наступит улучшение положения.

1.3.Современные проблемы реформирования экономики

Одна из самых серьезных проблем в настоящее время - это масштабы "плохих" активов, образовавшихся после того, как лопнул финансовый "мыльный пузырь". Банки сейчас списывают невыплаченные "плохие" займы, однако они неохотно идут на продажу недвижимости, которая связана с активами, обеспечивавшими эти займы. В результате этого рынок недвижимости стал неликвидным и на него оказывает влияние снижение цен.

Другая проблема - это излишние мощности и снижение уровня производительности в мощном промышленном секторе Японии, который в свое время инвестировал огромные суммы в промышленное производство, не обращая внимания на стоимость капитала. По данным управления экономического планирования, излишние мощности сейчас оцениваются в 85 000 млрд иен, что равно средней сумме капитальных расходов японских компаний за год.

Японские компании сейчас пытаются решить эту проблему. По данным Агентства экономического планирования, в прошлом году промышленные мощности сократились на 0,7%, а министерство внешней торговли и промышленности пытается ускорить этот процесс посредством реформ. Но этот процесс в лучшем случае снизит капитальные расходы, а в худшем случае - вызовет банкротства и увеличение безработицы.

Но наиболее сложная проблема - это потребитель. В 1980-е гг. японские потребители думали, что растущие цены на недвижимость повысят их благосостояние, а система пожизненной занятости сохранит их доходы, а поэтому тратили деньги очень свободно. Первую иллюзию развеял крах цен на недвижимость, а вторая иллюзия стала жертвой реструктуризации корпораций. К этому добавилась нарастающая паника публики по поводу недостаточного финансирования пенсий. Возвращение к прошлому не сможет восстановить доверие потребителей, поскольку компании не могут позволить держать у себя многочисленную ненужную рабочую силу.

Признаки экономического спада страны проявились в сокращении положительного сальдо торгового баланса по отношению к ВВП (2.5% в 1995г.), резком росте издержек на рабочую силу, ослаблении ценовых конкурентных преимуществ японских товаров. Неблагоприятно для экономического роста меняется демографическая ситуация, определяемая резким увеличением доли пожилых в составе населения (примерно 16% всего населения). Данная тенденция может привести к снижению сбережений и увеличению потребления.

Выход Японии из кризисного состояния связан с успешным проведением правительством реструктуризации экономической системы страны. Для этого была проведена реформа пенсионной системы, либерализация кредитно-финансовой сферы и реструктуризация компании, которая позволила создать новые рабочие места в новых отраслях.

Экономические подъём Японии начался в последнем квартале 2006 года и составил 6,4%, 2007 году подъём экономики составил 7,6% . Рост ВВП в 2007 году был связан с увеличением экспорта в страны Азии (прежде всего в Китай) и частными инвестициями в основной капитал, жилищное строительство.

Новая тенденция в развитии Японии – перемещение производственных мощностей страну из зарубежья. В результате социологического опроса, проведенного газетой «Нихон кэйдзай» было определено, что каждая десятая фирма из опрошенных собирается вернуть выпуск продукции со своих зарубежных предприятий в страну.

Контрольные вопросы:

1. Осуществить анализ положения экономики Японии в послевоенный период
2. Выявить основные причины быстрого роста экономики Японии в 50-70-е годы

3. Определить место в мире занимает сегодня Япония с точки зрения своей совокупной экономической мощи

Задания для самостоятельной работы:

1. Приведите статистические данные резкого подъема экономики в сравнении с другими развитыми странами
2. Осуществить анализ процессов трансформации международной специализации экономики Японии в 80-е гг.
3. Выявить условия и предпосылки для формирования «экономики мыльного пузыря» Японии
4. Определить основные причины экономической депрессии Японии 90-х годов
5. Проанализировать основные причины формирования «плохих» активов и излишних мощностей
6. Осуществить классификацию признаков экономического спада страны
7. Определить наиболее значимые меры, предпринятые правительством Японии по выходу из экономического кризиса

Основная литература:

1. Мингажеев С. Япония: рецепты правительства для экономического выздоровления // КОМПАС, ИТАР-ТАСС, №1, 07.01.1999.
2. П.Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-Синтез". 2008.
3. Смыслов Д.В. МВФ: Современные тенденции и наши интересы. - М.: Финансы и статистика. 2003.

Дополнительная литература:

1. Ломакин В.К. Мировая экономика. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. Экономика зарубежных стран. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.
4. Динкевич А.И. Экономическое развитие современной Японии // «МЭИМО». - № 10, 2006.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;

3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА №2: «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЯПОНИИ»

Цель занятия: рассмотреть характерные черты экономической модели Японии, проанализировать систему трудовых отношений, охарактеризовать роль государства в экономическом развитии страны.

Опорные понятия:

1. Вертикальная интеграция фирм;
2. Кейрецу;
3. Три слоя японской экономической системы;
4. Финансово-промышленные группы
5. Перекрестное владение акциями;
6. Пожизненный найм;
7. Система старшинства;
8. Юнионизм предприятия;
9. Государственное предпринимательство;
10. Система общегосударственного планирования;

2.1.Характерные черты экономической модели

Главная особенность экономического строя Японии - вертикальная интеграция фирм, их группирование, которое пронизывает всю систему деловых отношений в стране. Различаются два уровня или типа образования экономических группировок. Первый – традиционный для большинства западных стран. Он базируется на переплетении капитала и личных связей. Уникальность японской хозяйственной системы опреде-

ляется наличием групп (*кэйрецу*), которые представляют собой объединения крупных компаний с мелкими и средними, базирующиеся на различного вида связях, главными из которых выступают производственные, определяемые головными фирмами.

Субподрядными отношениями охвачено свыше 60% мелких и средних компаний обрабатывающей промышленности. Особенность данной практики состоит в долгосрочности связей, что предопределяет ее единый организационный характер. Сейчас практически ни одна крупная промышленная компания не существует как единичное юридическое лицо. В отличие от «двухслойной» структуры других западных стран (рынок- предприятие), японская экономическая система имеет три слоя (рынок- группа предприятий- собственно предприятия). Подчинению, а не поглощению мелких и средних фирм способствовало законодательство, которое ограничивало процессы централизации капитала, предусматривая единодушное согласие директоров подчиняемых компаний.

Помимо производственных связей структуру группы укрепляют другие виды зависимостей: участие головной компании в капитале зависимых фирм, направление в директораты фирм представителей головной компании, оказание различного рода услуг. В результате в зависимости от интенсивности производственных и других связей каждая *кэйрецу* представляет собой многослойную, крайне неоднородную структуру и при этом весьма гибкую, где существует набор связей от крайне жестких до весьма слабых. Наиболее распространенная форма связей- вертикальная.

Нередко крупные компании имеют несколько групп, когда сочетаются производственные и распределительные функции. В этом случае торговые компании располагаются между головной фирмой и сетью магазинов розничной торговли. Они обычно являются ее дочерними компаниями и занимаются организацией сбыта продукции головной компании. Головные фирмы поддерживают магазины ресурсами через торговые компании и поощряют их за поддержание цен на продукцию головной компании.

В связи с тем, что *кэйрецу* представляют собой не жестко зависимую организацию, как, например, вертикально интегрированные корпорации в США, а совокупность жестких и слабых взаимосвязей, центростремительных и центробежных тенденций, это позволяет им более легко приспособливаться к требованиям внешней среды.

Функционирующий на такой основе рынок внутри группы выгоднее для всех его участников, чем свободный рынок наличных товаров. Здесь ниже степень риска, ниже расходы по сделкам. На мел-

ких предприятиях более низкий уровень заработной платы. Это служит одной из причин того, что в стране сохраняется значительная разница в уровнях заработной платы между крупными, средними и мелкими компаниями. В среднем заработная плата на последних составляет около 60% оплаты занятых на крупных предприятиях.

В связи с процессами глобализации производства крупнейших компаний кэйрецу переживают период существенной организационной перестройки с появлением в их составе новых звеньев. Эти изменения преследуют цель найти оптимальное, насколько это возможно, сочетание нерыночных по своему характеру взаимоотношений между компаниями внутри группы со свободой действия сгруппированных фирм для обеспечения эффективного функционирования группы как единого целого.

Переплетение капитала, производственная вертикальная интеграция в форме кэйрецу привели к созданию *финансово-промышленных групп*, которые заняли в экономике господствующие позиции. Они, как правило, управляются крупными банками, универсальными торговыми и промышленными компаниями. Некоторые из финансово-промышленных групп выросли из довоенных дзайбацу. Это «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фуе», а также «Дайити канге», «Санва».

Другой особенностью экономической модели Японии является особая система управления в рамках финансово-промышленных групп. Она основывается на взаимном перекрестном владении акциями компаний-участниц, где каждая из них владеет относительно небольшим пакетом акций других компаний. Например, финансовые учреждения могут владеть не более 5%, а компании по страхованию жизни - не более 10% акций фирм. Компании не могут владеть собственными акциями. В результате происходит ясно выраженный переход контроля над компаниями от физических лиц к юридическим (1960 г. -70%, 1986 г. -76.1% акций). Роль индивидуального капитала в социальной структуре промышленности и кредитной сферы снизилась. На индивидуальную собственность в форме акций приходится лишь 1% функционирующего в стране капитала. По отношению к сумме чистой прибыли корпораций доля дивидендов сократилась с 60% в 1936 г. до 10.5% в 1990 г. По сути дела в Японии проявилась четкая тенденция формирования модели экономического самоуправления без соединения ее с акционерной собственностью.

Юридические лица приобретают акции для обеспечения стабильности связей с теми или иными фирмами. Установление долговременных связей между банками и компаниями обеспечивается не толь-

ко через взаимное владение акциями, но и через кредитование. Крупная задолженность банкам была характерной чертой функционирования японских корпораций.

Отношения в группировках финансового капитала строятся на принципах иерархичности. Переплетение интересов, иерархичность отношений между участниками группы приводят к тому, что на рынках группировка выступает единым фронтом. Этому способствует специфическая система кредитования компаний, созданная еще на первом этапе послевоенного развития.

Данная система финансирования позволила компаниям, в частности крупным экспортным фирмам, получить необходимые денежные средства по сравнительно низкой стоимости, расширить масштабы и эффективность производства. Суть этой системы состояла в том, что под гарантии министерства финансов и банка Японии коммерческие банки предоставляли максимальные кредиты крупным компаниям. Система обеспечивала чрезвычайно стабильные условия предпринимательской деятельности компаний в финансовом отношении. Система взаимного держания акций почти полностью выводит компании из-под влияния колебаний на фондовой бирже и внешней скупки акций.

2.2. Система трудовых отношений

Система трудовых отношений Японии основана на использовании национальных традиций и особенностей рабочей силы. В целом система занятости в стране характеризуется 3 главными особенностями: пожизненным наймом, системой старшинства и юнионизма предприятия. Принцип пожизненного найма более характерен для крупных компаний. Они имеют больше возможностей для осуществления этого принципа в отличие от мелких и средних фирм. Совершенно очевидно, что ни в компаниях, ни в законодательстве нет четких правил, устанавливающих гарантии найма на всю жизнь. Вместе с тем, как работники, так и администрация негласно рассматривают продолжительную работу в качестве пункта коллективного договора.

Правительство, стремясь поддержать занятость с помощью системы субсидий, до недавнего времени широко использовало *систему старшинства* или непрерывной многолетней работы на одном месте. Система старшинства давала служащим право извлекать выгоду из стабильности занятости: чем дольше они работали в одной компании, даже за сравнительно низкую зарплату, тем большим с годами становилось их общее вознаграждение за труд за счет различных доплат. Следовательно, на практике суть проблемы по сравнению с другими странами сводилась просто к более продолжительным срокам найма. В 1981 г. доля уволившихся рабочих составляла 16%. Это означало, что в течение 3 лет с работы увольнялась половина рабо-

тающих. В основном увольнения приходились на молодые возрасты. Постоянные рабочие составляли 20-30% рабочей силы. Однако с конца 70-х годов по мере увеличения числа работников старших возрастов и резкого роста расходов крупных корпораций на рабочую силу в связи с повышением зарплат *система старшинства* стала давать сбои. Многие крупные корпорации с 80-х гг. в условиях технологического прогресса были вынуждены перенести акцент при установлении уровня зарплат на способности и квалификацию своих работников, а не на их продолжительность работы в компании.

Третьей особенностью системы трудовых отношений Японии является принцип *юнионизма предприятия*. Он строится на философии «*фирма- наш общий дом*». Использование рабочей силы в основном базируется на концепции «человеческого потенциала». Еще на рубеже 60-70-х годов в ряде японских компаний пришли к выводу, что служащий получает наибольшее удовлетворение в том случае, если его работа носит более целостный характер, отличается разнообразием. Тогда на сборочных операциях стали отказываться от конвейерных линий и замещать их вращающимися столами, за которыми или целое изделие, или его крупный блок собирается одним рабочим. Работник при этом определяет специфику и график работы, элементы контроля качества, издержек, безопасности и т.п. В результате укрепления технологических операций брак понизился с 6 до 0.3%, производительность труда увеличилась на 20%, себестоимость снизилась на 30%. Основу организации управления при этом подходе составили малые самоуправляющиеся группы. Они охватывают все предприятие по вертикали и горизонтали. Каждая группа поставлена в такие условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают эту группу.

Своеобразное положение в трудовых отношениях занимает женская рабочая сила. Руководство многих компаний рассматривает женский персонал как сугубо «расходный материал». Женщины обычно используются как поденщицы и почасовики. В неблагоприятных экономических условиях именно женщины первыми попадают под сокращение. В государственной статистике женщины-поденщицы проходят как домохозяйки, поэтому, когда они теряют работу, их не включают в число безработных. Данный незамысловатый прием позволяет удерживать официальные показатели безработицы на низком уровне. Средний уровень оплаты японских женщин в два раза ниже, чем мужчин.

Рассматривая структуру занятости японской молодежи, можно увидеть, что молодежь в возрасте 15-24 лет в основном занята в сфере обслуживания. Доля молодежи занятая в обрабатывающем секторе,

равна 11%, в розничной торговле – 17%, в сфере общественного питания – 23%, в сфере предоставления услуг – 13%, а в целом в экономике – 12%¹.

Таблица 2.2.1.

Структура занятости японской молодежи (2007г.)

	Доля занятости молодежи (15-24 лет)
Сфера обслуживания	24%
Обрабатывающий сектор	11%
Розничная торговля	17%
Сфера общественного питания	23%
Сфера предоставления услуг	13%
В целом в экономике	12%

Но надо учесть, что доля безработной японской молодежи все-таки велика. И эта картина усугубляется наличием так называемых «разочарованных трудящихся», к которым относятся лица, не имеющие работы, которые хотели бы работать, но не ищут работу, потому что думают, что не смогут ее найти. Их называют «нитто». Эта категория, на 80% состоящая из женщин.

До недавнего времени для Японии был характерен низкий уровень безработицы. После 2-й мировой войны безработица в Японии долгое время оставалась на самом низком уровне для высокоразвитых стран. За период с 1965 по 1995 г. процент безработных колебался от 2 до 3 проц. Однако в условиях экономического спада 90-х гг. безработица стала расти, и в июне 1999 г. она достигла самого высокого уровня после второй мировой войны - 4,9%. Поэтому одной из основных задач для страны в настоящее время является проведение реформы рынка рабочей силы в рамках общего реформирования экономики страны.

Теперь рассмотрим занятость населения в японских корпорациях.

Таблица 2.2.2.

**Классификация населения в зависимости от занятости
(1000чел, %)²**

		2002	2003	2004	2006	2007
Население выше		109,27	109,62	109,90	110,07	110,20
15 лет	М	52,94	53,08	53,18	53,23	53,27

¹ Лещинская Г. «Молодежный рынок труда». «Экономист», №8, 1996

² The Japan Economic Journal. Tokyo. "Monthly Statistic of Japan", 2007

	Ж	56,33	56,54	56,72	56,84	56,93
Трудоспособные	М	66,89	66,66	66,42	66,50	66,57
	Ж	39,56	39,34	39,05	39,01	38,98
Занятые	М	27,33	27,32	27,37	27,49	27,59
	Ж	63,30	63,16	63,29	63,56	63,82
Безработные	М	37,36	37,19	37,13	37,23	37,30
	Ж	25,94	25,97	26,16	26,33	26,52
Безработные	М	3590	3500	3130	2940	2750
	Ж	2190	2150	1920	1780	1680
Безработные	%	1400	1350	1210	1160	1070
Трудоспособные	%	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1
Трудоспособные	%	61,2	60,8	60,4	60,4	60,4
Нетрудоспособные	М	42,29	42,85	43,36	43,46	43,55
	Ж	13,33	13,69	14,06	14,16	14,25
	Ж	28,96	29,16	29,30	29,30	29,30

Население Японии в настоящее время насчитывает 127 млн. человек. В котором 66,57 тыс. человек составляют трудоспособное население, из них занятые составляют 63,82 тыс. человек, безработные 2,75 млн. человек. Доля женщин в 2006г. уровень безработицы составлял 2,75 млн. человек, из которых 61% составляли мужчины.

Таблица 2.2.3.

Коэффициент безработных и трудящихся в развитых странах

	2004	2005	2006	2007
Уровень трудоспособных				
Франция	69,6	69,3	69,0	69,0
Германия	78,1	78,2	78,0	78,4
Япония	77,5	77,9	78,5	78,9
Нидерланды	77,7	77,1	77,2	77,5
Великобритания	75,9	75,9	76,0	76,2
США	75,0	75,1	-	-
ЕС	71,4	71,6	71,8	72,2
Уровень безработных				
Франция	10,0	9,9	9,5	9,2
Германия	9,2	9,1	8,5	8,1
Япония	4,7	4,4	4,1	3,5
Нидерланды	4,9	5,0	4,1	3,4
Великобритания	4,7	4,8	5,3	5,2
США	5,5	5,1	4,7	4,7
ЕС	8,9	8,6	8,2	7,9

Япония имеет самый низкий показатель безработицы среди группы промышленно развитых стран и составляет 3,5%. При этом безработица молодежи Японии зачастую обусловлена трансформацией отношения молодых японцев к труду и является отчасти добровольной.

2.3. Роль государства в экономическом развитии

Заметную роль в функционировании экономической модели Японии играет государство. Государственный аппарат вместе с представителями финансово-промышленных групп принимает активное участие в решении общих экономических проблем. До сих пор отмечается высокая координация действий промышленных, торговых, банковских компаний и правительства. В целом, *государственное предпринимательство* в послевоенный период экономического развития Японии занимало скромное место. В то же время в стране широко используется *система общегосударственного планирования*. На общегосударственном уровне разрабатывается целая система планов, прогнозов, программ индикативного (направляющего) характера, означающих основные и желательные для общества в целом ориентиры экономического и социального развития. Общегосударственные планы в связи с незначительной долей государственного сектора направлены главным образом на регулирование деятельности частных фирм. Основные цели и задачи общенациональных планов экономического развития конкретно воплощаются в содержании внутрикорпоративных планов, которые имеют директивный (обязательный) характер. Этим образуется сложная, взаимоувязанная система планирования. Внутрикорпоративные планы в свою очередь также учитываются при разработке общегосударственных программ через механизм консультаций с крупнейшими объединениями частных компаний - «Кэйданрэн» (Федерация экономических организаций Японии), «Кэйдзай Дююкай» (Ассоциация руководителей корпораций Японии), «Никкэйрэн» (Федерация ассоциаций работодателей Японии), а также с соответствующими ассоциациями и финансово-промышленными группами.

Система общегосударственных планов складывается из пяти групп планов- план экономического и социального развития, план развития и использования земель, рационального размещения производительных сил, отраслевые планы, целевые общегосударственные программы и региональное планирование. Планы и программы, несмотря на свою индикативность, подкрепляются широким арсеналом средств финансового, правового и организационного характера, которые обеспечивают их значительную эффективность и реализуемость. Общегосударственные

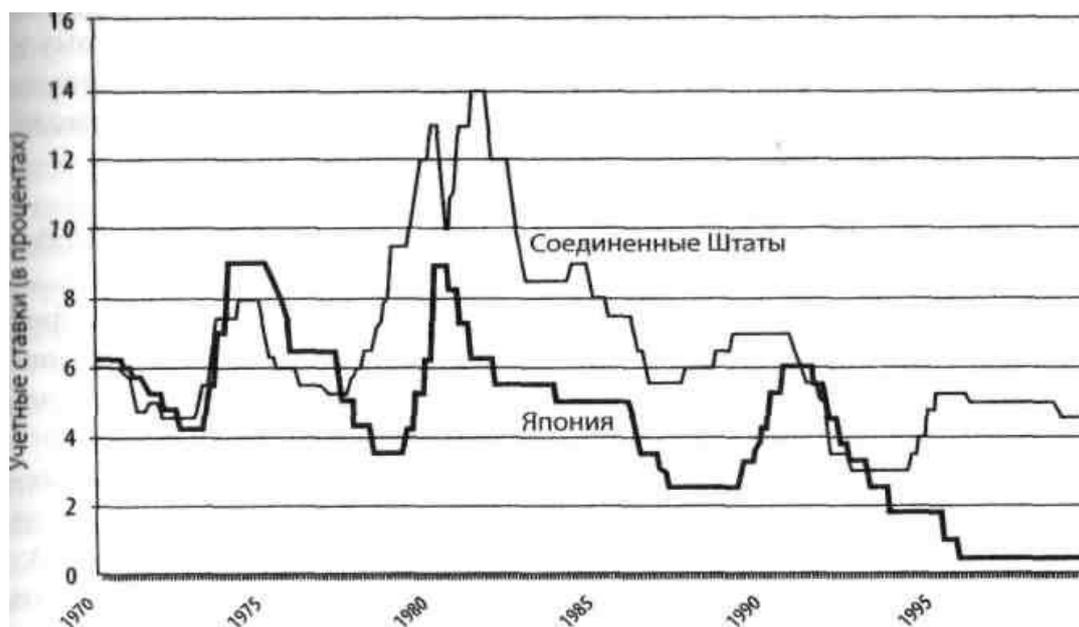
экономические планы- это своего рода государственные инвестиционные программы, рекомендуемые и поддерживаемые экономическими и социальными ресурсами всего государства.

Серьезному государственному регулированию и широкой поддержке подвергается сельское хозяйство страны. Государство является монопольным покупателем многих видов сельскохозяйственной продукции по ценам выше мировых.

Важное место в системе государственного регулирования занимают *процентные ставки и валютный контроль* с разделением внутреннего и мирового рынков. Комитет по политике центрального банка страны -Банка Японии устанавливал депозитные и ссудные ставки в пределах минимума. Депозитный процент по каждому виду, краткосрочный процент и привязанная к нему вся система процентных ставок следовали за движением официальной учетной ставки. Наряду с количественным ограничением банковского кредитования это позволяло до начала 70-х годов эффективно осуществлять прямое кредитно-денежное регулирование, а также занижать издержки привлечения средств банками и в определенной мере капитальные издержки компаний. В 70-е годы началась либерализация процентных ставок на финансовых рынках, которая включала не только освобождение ссудного процента, но и процента по депозитам и другим инструментам мобилизации средств банками и предприятиями, долгое время устанавливавшегося на заниженном уровне.

Рисунок 2.3.1.

Официальные учетные ставки Японии и США



Своеобразие японской экономической модели дополняется также ролью высших должностных лиц. По принятому обычаю их указания обязательны для исполнения фирмами. Если кто-то их нарушает, для назидания наказывают одну фирму, но сурово. Очевидно, что до начала 90-х годов экономическая модель страны была построена на значительном ограничении действия рыночных сил. До конца 1993 г. до 40% всей производимой продукции являлось объектом тех или иных ограничений и государственного регулирования. Более того, все это время государственные органы, в частности, министерства финансов, внешней торговли и промышленности, выполняли функции административного регулирования предприятий, их протекционистской защиты с целью сохранения стабильности хозяйственной среды.

С начала 90-х годов, когда Япония оказалась в состоянии тяжелого экономического кризиса, ее модель претерпела постепенные изменения от «полугосударственной» до более открытой и опирающейся на рыночные принципы. Так, многие промышленные компании перешли на принципы прямого финансирования (выпуск ценных бумаг, особенно акций и других инструментов). В 1981-1985 гг. выпуск акций и других инструментов, таких, как обратимые и гарантированные ценные бумаги, составлял 1/4 мобилизуемых фирмами средств. В 2001 г. они уже превысили 75%. Таким образом, за последнее десятилетие роль государства постепенно снижается, становясь более избирательной и мягкой.

В настоящее время кабинет Коидзуми взял курс на то, чтобы движущей силой подъема был только спрос частного сектора – инвестиционный, потребительский, внешнеторговый. Отказ от стимулирования спроса путем бюджетных вливаний – это новое в экономической политике. Опыт минувшего десятилетия показал, что государственный долг больше не может быть стимулятором спроса.

Таблица 2.3.1.

Основные направления государственного регулирования

Государственное регулирование
1. административно-правовое регулирование
2. управление важнейшими сферами жизни общества
3. государственные программы и госзаказы
4. финансовая политика
5. кредитно-денежная политика
6. социальная политика

Источник: «Основы экономических знаний». –М., 2000.

Таблица 2.3.2.

Темпы роста ВВП, %

Годы	1950-1980	1981-1990
Темп роста	7,7	4,0
Годы	1991-2000	2001-2008
Темп роста	1,4	1,7

Источник: «Мировая экономика» под.ред. А.А.Дынкина, М.2007

В японской экономике до начала мирового финансово – экономического кризиса только дважды, в 1975 и 1993гг. наблюдалась сокращение производства валового продукта, и обычно в низшей фазе экономических циклов происходило лишь снижение темпов его роста.

Контрольные вопросы:

1. Определить главные особенности экономической модели Японии
2. Постройте схему иерархичности трудовых отношений в кэйрецу
3. Постройте схему деловых связей, преобладающих в структуре деятельности кэйрецу

Задания для самостоятельной работы:

1. Составьте характеристику системы перекрестного владения акциями компаний Японии
2. Выявите и систематизируйте характерные черты системы трудовых отношений Японии
3. Охарактеризуйте систему общегосударственного планирования Японии
4. Проанализируйте основные разделы системы общегосударственных планов
5. Определите роль и место процентных ставок и валютного контроля в системе государственного регулирования
6. Определите поворотный момент трансформации экономической модели Японии в более открытую и рыночную

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика.* –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран.* –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика.* –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература

1. Райк Е., Черемисова Е. «Бизнес для всех» № 13, интернет-газета «Малое предприятие», от 08.06.2002 г.
2. Томпсон А. А., Стрикленд А. «Стратегический менеджмент». Москва, 1998. Юнусова Р. Т «Большие проблемы малого бизнеса», газета «Менинг мулким - Частная собственность», 28 ноября 2002 г.
4. Japan: profile of a nation. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2006.
5. Спандарьян В. Деловая Япония. –М.: «Мысль», 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.mof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 3:«СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЯПОНИИ»

Цель занятия: раскрыть структуру промышленности Японии, рассмотреть основные этапы промышленного развития страны, проанализировать современную промышленную ситуацию в стране.

Опорные понятия:

1. Первичные, вторичные и третичные отрасли;
2. Промышленная революция;
3. Дзайбацу;
4. Период реконструкции;
5. Период войны в Корее;
6. Период оздоровления и роста;
7. Период глобального нефтяного кризиса;
8. Структурная перестройка;
9. Реструктуризация промышленной системы;

10. Процессы консолидации и дерегулирования.

3.1. Структура промышленности

По общепринятой классификации вся экономическая система Японии делится на 3 основных сектора: *первичные* отрасли (сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство), *вторичные* (добывающая и обрабатывающая промышленность и строительство) и *третичные* (транспорт, связь, розничная и оптовая торговля, банковское дело, финансы и недвижимость, сфера деловых и персональных услуг и общественное управление). Собственно вся промышленность страны включается в состав *вторичных* отраслей экономики. Основы промышленной системы Японии были заложены во 2-й половине XIX века после того, как в результате буржуазной революции Мэйдзи 1868 г. в стране начали проводиться крупномасштабные реформы. К началу XX века в промышленной структуре Японии доминировали отрасли, тесно связанные с переработкой продукции сельского хозяйства, а также отрасли легкой промышленности, прежде всего текстильная, дававшие 85% от общего производства. Однако начиная с 20-х гг. происходит изменение промышленной структуры страны в связи с бурным развитием отраслей тяжелой промышленности. В довоенный период соотношение легкой и тяжелой промышленности меняется в пользу тяжелой в связи с резким увеличением объемов производства в тяжелых отраслях. Основной причиной промышленного роста стал значительный приток мужской рабочей силы в отрасли машиностроения, тогда как в сельском хозяйстве и отраслях легкой промышленности, связанных с ним, стал преобладать женский труд. В конце 20-х - начале 30-х годов промышленная структура Японии, особенно в перерабатывающих отраслях, приобрела ярко выраженный двойственный характер. С одной стороны, имелось очень небольшое число компаний, использовавших капиталоемкие методы производства, а с другой - огромное число трудоемких, с низким использованием капитала малых фирм и семейных концернов. В 1930 г. 60% рабочей силы перерабатывающей промышленности страны было сосредоточено на малых фирмах с числом занятых менее 10 чел. Данная характеристика промышленной структуры Японии оставалась ключевой и в годы 2-ой мировой войны.

Однако после поражения Японии в войне под руководством Верховного штаба союзных войск было принято решение о необходимости реформирования экономики страны, включая и промышленность. Согласно разработанному курсу проведения реформ, названному линией Доджа (экономический советник администрации США) в первые послевоенные годы была установлена система приоритетных

промышленных производств, необходимых для восстановления экономики страны. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, добывающую промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Данная программа стала одной из основ для формирования послевоенной структуры промышленности Японии.

Начиная с 50-х гг. в рамках политики рационализации производства структура промышленности страны была расширена и дополнена за счет модернизации оборудования базовых отраслей и создания целого ряда новых отраслей - производства синтетических волокон, нефтехимии, электротехники. Вплоть до середины 70-х гг. промышленное развитие страны происходило в условиях стабильно низких цен на минеральное сырье и высокого уровня капиталовложений (в первой половине 70-х гг. достигшего огромной величины для промышленно развитых стран в 39%). Это позволило Японии, базирясь на импорте сырья и природных ресурсов, создать мощные энерго- и капиталоемкие промышленные производства: черную и цветную металлургию, нефтепереработку, судостроение и т.д. За 1953-1971 годы производство в обрабатывающей промышленности выросло в среднем в 10.6 раза, наибольшими темпами рос выпуск продукции машиностроения (24.9 раза), нефтепродуктов и каменного угля (19.3 раза), химии (12 раз), стали (10.6 раза). Параллельно развивались трудоемкие отрасли промышленности, такие как хлопчатобумажная, текстильная, радиотехническая, автомобильная.

Однако глобальные энергетические кризисы 1973-74 и 1978-79 гг. привели к стремительным изменениям промышленной политики Японии и серьезно отразились на ее промышленной структуре. Резкий рост цен на сырье и энергетические ресурсы создал новую ситуацию для ресурсоемких отраслей, а начавшийся с середины 60-х гг. рост реальной заработной платы начал подрывать конкурентоспособность трудоемких отраслей промышленности. Действие прежних факторов, определявших высокие темпы экономического роста Японии до 70-х гг., выявило структурное отставание промышленности страны. Это привело к переходу Японии на развитие энерго- и материалосберегающих технологий, к опережающему росту наукоемких отраслей. Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП повышалась до начала 70-х гг. (36.8% ВВП в 1970 г.), после чего она стала понижаться и в 1995 г. составила 24%. В рамках обрабатывающей промышленности произошли серьезные сдвиги. Возросла доля машиностроения с 30.7% в 1960 г. до 45% в 1990г. и 56.5% в 1993 г., прежде всего за счет электротехнических производств. Доля отраслей легкой промышленности значительно сократилась.

В настоящее время в обрабатывающей промышленности (тяжелых и легких отраслях) Японии занято около 25% ее трудоспособного населения. На добывающие отрасли промышленности (в основном добыча каменного угля и руд цветных металлов) приходится лишь около 2% от общего числа занятых в экономике страны. В целом, в промышленности страны на сегодня действуют около 2.4 млн. компаний, 99% которых - мелкие и средние фирмы. Крупных промышленных компаний- корпораций в настоящее время насчитывается примерно 1.5 тыс., однако на них приходится более половины общего объема промышленного производства. 70% мелких и средних промышленных компаний являются субподрядчиками крупных.

3.2. Основные этапы промышленного развития

Начальный этап (1868-1945 гг.) Промышленная революция в Японии началась в конце 80-х годов XIX века. Легкая промышленность, особенно текстильная отрасль, быстро росла в период 1887-1896 гг., тогда как вторая волна индустриализации между 1897 и 1906 гг. привела к созданию многих тяжелых отраслей промышленности. Правительству Мэйдзи принадлежало первенство в развитии таких базовых отраслей как железнодорожный транспорт и добывающие отрасли, а также ряда обрабатывающих отраслей таких как судостроение, черная металлургия и машиностроение. Большинство этих предприятий позже были переданы частному сектору Японии.

В период 1-ой мировой войны промышленность страны пережила значительный рост благодаря обеспечению союзников военными поставками, особенно боевыми судами. В военные годы страна пережила промышленный бум, так как стоимость японского экспорта возросла втрое и произошло быстрое накопление капитала.

В 20-30 гг. несмотря на экономические кризисы, вызванные депрессией 1920 г., токийским землетрясением 1923 г. и депрессией Сёва 30-х гг. производительность труда в японской промышленности продолжала расти в результате технологического прогресса, повышения эффективности производственных процессов и совершенствования методов управления. В 30-е годы происходил стремительный рост тяжелых отраслей промышленности страны таких как черная металлургия и судостроение. В тот период значительно выросли и объемы производства в химической промышленности, машиностроении, электротехнике и керамической отрасли. В точном машиностроении, составившем основу промышленности по выпуску вооружений в годы 2-ой мировой войны, отечественная продукция практически полностью удовлетворяла внутренний спрос. Именно в те годы в условиях отсутствия в стране антимонопольной политики приоритет в промышленном развитии правительство отдавало поддержке интересов крупных, мощных финансово-промышленных

групп - *дзайбацу*, таких как Мицуи, Мицубиси, Сумитомо и др. В тот период *дзайбацу* доминировали в промышленности, установив единовластный контроль над широким перечнем отраслей обрабатывающей, добывающей промышленности, транспорта, а также финансами и внешней торговлей. В период между 1-ой и 2-ой мировыми войнами возникло большое число отраслей японской промышленности. Было создано большое число ныне ведущих компаний страны, таких как Тошиба, Виктор, Тойота мотор, Ниссан мотор, Мицубиси хэви индастриз и др. В военные годы правительственные субсидии дали толчок развитию многих промышленных предприятий, особенно тех, которые производили военную технику. Промышленный рост был также ускорен принятием законов для отдельных предприятий в таких отраслях как автостроение, нефтехимия, черная металлургия, машиностроение и выпуск авиатехники.

Период реконструкции (1945-1950 гг.) В период, последовавший за окончанием 2-ой мировой войны основной задачей стало оздоровление ключевых отраслей, проводившейся в рамках промышленной политики, известной как *программа приоритетных производств*. На ее основе для восстановления общего промышленного роста и устранения узких мест в экономике, началось проведение быстрой реконструкции таких отраслей как электроэнергетика, черная металлургия, морской транспорт, угольная промышленность.

Период войны в Корее (1950-1953 гг.) Корейская война дала возможность промышленности Японии выйти из состояния стагнации, в котором она пребывала в конце 40-х годов. Через поставки служившим в Корее силам ООН огромного количества материально-технических средств Япония смогла заработать валютные средства, необходимые для оплаты жизненно важного импорта. Война таким образом обеспечила стимул к экономическому оздоровлению 50-х гг.

Период оздоровления и роста (1953-1971 гг.) В указанный период наиболее высокие темпы роста наблюдались в таких отраслях как черная металлургия, строительная отрасль и фармацевтика, быстро развивались отрасль по производству бытовой электротехники и нефтехимия. Вплоть до начала 70-х гг. в экономике страны доминировала промышленная структура, основанная на производстве экспортно-ориентированной продукции из импортного сырья, полностью перерабатывавшегося в Японии. На волне стремительного увеличения объемов экспорта металлургической и судостроительной отраслей, другие отрасли такие как точное машиностроение, электроника и производство оптического оборудования также перешли к росту через экспортную ориентацию. Огромные инвестиции были вложены в производственную инфраструктуру для тяжелой промышленности, расположенной главным образом в Токайдо, районе, протянувшемся вдоль тихоокеанского побережья от Токио до Осаки и Кобэ.

Характерными чертами промышленной структуры Японии и основными механизмами, ответственными за ее мощный экономический рост в указанный период были агрессивный корпоративный капитализм и сильная опора на не прямое финансирование. Внедрение агрессивных методов управления создало растущий спрос на финансовые средства, который банки удовлетворяли через использование крупных объемов сберегательных вкладов домохозяйств. Отношения между корпорациями и их профильными банками стали более тесными, вокруг крупных банков формировались промышленные группы дочерних компаний - *кейрецу*. В 60-е годы национальный доход Японии увеличился более чем в 2 раза и в 1968 г. по объему ВВП страна заняла второе место в мире после США.

Период глобального нефтяного кризиса (1973-1975 гг.)

В результате глобального нефтяного кризиса 1973-74 гг., вызвавшего резкое повышение цен на сырье, а также нарастание конкуренции со стороны развивающихся стран по многим видам трудоемких производств легкой промышленности, основные усилия правительства Японии были направлены на коренную перестройку всей промышленности.

Основными направлениями этой перестройки стали:

- а) свертывание производства в энерго- и материалоемких отраслях, включая скрапирование (т.е. демонтаж с последующей переплавкой) мощностей в ряде отраслей;
- б) ускоренное развитие отраслей и производств с более высокой степенью наукоемкости;
- в) обновление производственного аппарата во всех отраслях на основе последних достижений НТП.

На основании двух специальных законов - о временных мерах по стабилизации отраслей структурного кризиса (1978) и о чрезвычайных мерах по структурной перестройке некоторых отраслей (1983) в Японии было осуществлено широкомасштабное сокращение мощностей в ряде энерго- и материалоемких производств. К середине 80-х гг. мощности судостроительной промышленности были сокращены на 1/3, алюминиевой - почти на 60%, нефтехимии - более чем на 1/3, промышленности химических удобрений - более чем на 50%, промышленности синтетических волокон - на 20%. В черной металлургии было полностью ликвидировано мартеновское производство, демонтирована 1/3 мощностей по выпуску электростали, а из 65 домен в эксплуатации осталось лишь 39.

Параллельно со свертыванием производства в энерго- и материалоемких отраслях происходит ускоренное развитие наукоемких производств - выпуска интегральных схем и ЭВМ, промышленных роботов, автоматических линий, станков с ЧПУ, оборудования для АЭС, аэро-

космической техники, фармацевтики и т.д. Так в 1975-1985 гг. производство ЭВМ увеличилось более чем в 6 раз, промышленных роботов - в 26, интегральных схем - в 15, станков с ЧПУ - в 14 раз. К концу 80-х гг. продукция наукоемких высокотехнологичных производств составила около 15% всего объема промышленного производства Японии, а продукция машиностроения - свыше половины.

Таблица 3.2.1.

Конкурентоспособные отрасли японской экономики

Отрасль	Позиция Японии
Автомобильные аудиосистемы	Мировой лидер
Факсимильные аппараты	Доминирует в мировом производстве и экспорте (доля чуть меньше 100%)
Домашние аудиосистемы	Мировой лидер в производстве и экспорте многих видов бытовой аудиоаппаратуры
Микроволновое и спутниковое коммуникационное оборудование	Мировой лидер в производстве аппаратуры для спутниковой связи
Полупроводниковая продукция	Мировой лидер в начале 1990-х
Пишущие машинки	Мировой лидер
Видеомагнитофоны	Доминирует в мировом производстве и экспорте (доля чуть меньше 100%)
Музыкальные инструменты	Мировой лидер
Бытовые воздушные кондиционеры	Мировой лидер в начале 1980-х
Швейные машины	Мировой лидер в производстве и экспорте промышленных швейных машин
Робототехника	Мировой лидер
Углеродное волокно	Делит лидирующую позицию с Соединенными Штатами
Синтетические ткани	Мировой лидер
Фотокамеры	Доминирует в мировом производстве и экспорте (почти 80%)
Соевой соус	Мировой лидер
Видеоигры	Мировой лидер
Автомобили	Мировой лидер
Вилочные погрузчики	Мировой лидер

Покрышки для грузовиков и автобусов	Делит лидирующую позицию с Соединенными Штатами
Грузовики	Мировой лидер

Структурная перестройка японской промышленности сопровождалась непрерывным нарастанием масштабов зарубежного предпринимательства японских фирм. Причем наряду с выносом за рубеж экологически опасных, энерго- и материалоемких производств происходила передислокация в эти страны и некоторых нерентабельных машиностроительных производств. Вынос производства за рубеж получил заметное ускорение с конца 1985 г., когда началось стремительное удорожание иены. Резко снизив прибыльность экспортных операций японских компаний, это удорожание стимулировало их к сокращению экспорта и замене его организацией производства за рубежом, особенно в новых индустриальных странах (НИС) Азии - Южной Корее, Тайване, Гонконге, Сингапуре.

Таблица 3.2.2.

Доля обрабатывающей промышленности в структуре валового внутреннего продукта

Год	ВВП, %
1970	36,8
1995	24
2005	21
2008	18

Источник: www.meti.go.jp - Министерство экономики, торговли промышленности

С конца 80-х гг. промышленность Японии переживает кризисное состояние. Оно связано, с одной стороны, с крахом в 1989 г. так называемого "мыльного пузыря" цен на акции промышленных компаний и недвижимости, приведшего к образованию огромной суммы невыплаченных или плохих займов, выданных банками многим промышленным компаниям страны. По данным японской статистики, к 1997 г. их сумма составила 87 трлн. иен. С другой стороны, трудности в банковской системе страны привели к необходимости проведения реструктуризации промышленной системы Японии. Данный процесс идет главным образом по 2 основным направлениям.

Таблица 3.2.3.

Неконкурентоспособные отрасли японской экономики

Сектор	Индустрия	Положение Японии в 1998 году
Высокотехно-	Гражданская	Менее чем 1% мирового экспорта. Ог-

логичное производство	авиация	огромный торговый дефицит в гражданском авиастроении
	Химическая	6% мирового экспорта. Примерно 14% мирового производства, но в основном производится для защищенного внутреннего рынка
Услуги	Ценные бумаги	Отстает от Соединенных Штатов и Европы в таких отраслях, как финансовый консалтинг, производные финансовые инструменты и венчурный капитал. Деятельность на международных финансовых рынках в основном связана с низкими процентными ставками и обслуживанием японских компаний, работающих за рубежом. Обычными являются мошенничество и банкротства
	Программное обеспечение	Ни одна из японских фирм не входит в список 20 крупнейших мировых производителей программного обеспечения
Потребительские товары	Моющие средства	Као и Lion контролируют 70% японского рынка, но практически не представлены на международных рынках
	Одежда	Менее чем 1% мирового экспорта. Огромный торговый дефицит в этой отрасли
Готовые пищевые продукты	Шоколад	Менее чем 0,1 % мирового экспорта

С одной стороны, под нажимом банков активизируется процесс консолидации японских промышленных компаний друг с другом, прежде всего, в таких традиционных отраслях как черная металлургия, судостроение, строительство, химия, тяжелое машиностроение. В условиях ужесточения выдачи капитала банками страны, многие промышленные компании вынуждены укреплять свою финансовую дисциплину и улучшать транспарентность, т.е. повышать внимание к затратам капитала. Поэтому многие японские компании вынуждены идти даже на продажу своих предприятий иностранным компаниям или на создание с ними совместных предприятий. Примером является обращение второй по величине производства автостроительной компании "Ниссан" за по-

мощью к французской компании "Рено", уплатившей 643 млрд. иен за 36.8% ее акций и приступившей к ее реструктуризации. Компания по производству автомобильных шин "Сумитомо тайр энд раббер" продала свои заграничные предприятия американской компании "Гудьир", а автостроительная компания "Мицубиси моторс" заключила соглашение о производстве грузовых автомашин со шведской «Вольво».

Таблица 3.2.4.

Динамика притока прямых иностранных инвестиций в экономику Японии в 1970-2007гг.

Годы	1970-1980	1985	1987	1988	1990	1991	1992
Объем ПИИ	0,2	0,93	2,2	3,2	3,4	4,3	4,1
Годы	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Объем ПИИ	3,1	4	3,8	3,3	5,5	10,4	12,7
Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007
Объем ПИИ	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	3,2	3,6

Источник: http://www.jetro.go.jp/en/stats/statistics/bpfdi_07

Параллельно с процессом консолидации идет и процесс дерегулирования, в частности, в таких закрытых для иностранного капитала отраслях как телекоммуникации, сфера информационных услуг. Очень большое значение имеет для Японии развитие сети "Интернет", которое ведет к сокращению числа посредников, играющих огромную роль в промышленности страны. Многим высококвалифицированным менеджерам промышленных компаний при внедрении новых методов управления приходится вести борьбу против нынешней рутины. Особенно сильное противодействие оказывают рабочие и служащие, которые сопротивляются переменам, означаящим резкое ухудшение их положения в плане пожизненного найма или системы зарплаты. В целом, в ближайшие годы японской промышленности придется пережить более строгие меры по реструктуризации при переходе от экономики, основанной на промышленном производстве, к экономике, основанной на услугах.

3.3. Современная промышленная ситуация

В 2002 правительством Японии принята программа финансового оздоровления, которая позволила начать рекапитализацию небольших

финансовых учреждений – местных банков, обществ взаимного кредита и кредитных кооперативов, а также страховых и брокерских компаний.

В условиях подъема компании пока не торопятся увеличивать численность персонала и повышать зарплату. В 2007 году Япония достигла подъема без создания рабочих мест. Новые рабочие места заполнялись нанятыми на неполный рабочий день или по временным контрактам. Это – результат реформы трудового законодательства, благодаря которому на рынке труда только в 2006 году появились рекрутинговые агентства, в том числе работающие через Интернет. Таким образом, японский рынок труда обретает необходимую гибкость.

При этом следует отметить, что увольнение с предприятия является очень суровым наказанием, потому что устроится на другое предприятие можно, но за очень низкую заработную плату и без каких-либо перспектив продвижения по службе. Более того, такой работник первым подвергается риску быть уволенным в результате различных экономических кризисов.

Таблица 3.3.1.

**Средняя продолжительность занятости в отдельных странах
ОЕСД (в % от рабочей силы)**

	Менее 1 года	1-5 лет	5-10 лет	10-20 лет	Более 20 лет
Австралия	21,4	39,2	16,2	15,2	8,1
Канада	23,5	31,9	15,2	19,4	10,0
Финляндия	11,9	37,3	16,7	21,4	12,8
Франция	15,7	26,3	16,2	25,6	15,8
Германия	12,8	28,2	17,8	24,5	16,7
Япония	9,8	27,6	19,7	23,7	19,3
Голландия	24,0	38,4	11,4	15,2	11,0
Норвегия	14,9	29,0	19,7	24,1	12,3
Испания	23,9	22,5	14,0	21,3	18,4
Швейцария	17,6	32,3	16,8	18,8	13,8
Соединенное Королевство	18,6	36,2	16,1	19,3	9,6
США	28,8	32,9	11,7	17,8	8,8
В среднем	18,6	31,8	16,0	20,5	13,0

Источник: «Мировая экономика: современные экономические системы» 2004г.

В Японии 63 % рабочих оставались на прежнем месте работы в течении более чем, 5 лет по сравнению с приблизительно 50% в сред-

нем по ОЕСД и 40% для США, которые являются страной с самой большей мобильностью трудовых ресурсов. Исходя из данных, приведенных в таблице выше, в 1995 году более, чем 45% японских рабочих в возрасте 40 лет имели только одного работодателя³.

Таблица 3.3.2.

Количество работающих различных возрастных групп, приходящих на одного работодателя

Годы	Возраст, лет			
	40	45	50	55
1980	37,6	30,9	20,2	6,3
1985	45,4	34,4	24,8	12,5
1990	42,9	42,5	29,1	16,2
1995	45,3	40,4	35,3	21,7

Источник: «Мировая экономика: современные экономические системы» 2004г.

Однако в японских фирмах наблюдается большая подвижность трудовых ресурсов с гибкой занятостью и заработной платой.

Новые гибкие формы найма рабочей силы, которые постепенно вытесняют, «пожизненный найм» можно разделить на 2 группы: обычные не имеющие ничего общего с «пожизненным наймом» и сравнительно новые формы, основанные на совершенно новых принципах.

Обычный найм рабочей силы осуществляется в случае расширения производства или улучшения экономической конъюнктуры. Этот найм не гарантирует вновь нанимаемому работнику постоянной работы на одном предприятии вплоть до его выхода на пенсию. Более того этот работник может быть уволен в любой момент и по любому поводу, особенно в период экономических трудностей. Такая форма дает возможность предприятию свободно и быстро регулировать как количественный, так и качественный состав наемного персонала.

Контрольные вопросы:

1. Осуществить анализ промышленной революции в Японии
2. Составить классификацию отраслей промышленности Японии в довоенный период

Задания для самостоятельной работы:

1. Охарактеризуйте период реконструкции

³ Махмудов Э.Р. «Мировая экономика: современные экономические системы», УМЭД, 2004.

2. Охарактеризуйте период войны в Корее
3. Охарактеризуйте период оздоровления и роста
4. Проанализируйте условия и предпосылки формирования глобального нефтяного кризиса
5. Определите наиболее эффективные направления реализации программы ставшей основой послевоенного восстановления промышленности страны
6. Охарактеризуйте основные этапы промышленного развития Японии
7. Определите основные направления структурной перестройки японской промышленности
8. Определите эффективность основных направлений реструктуризации промышленной системы Японии в настоящее время

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2006.
3. *Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др.* –М.: "Республика", 2002.
4. *Япония: необходимы реформы // «Компас»*. - 17 августа, 2006.
5. Цветкова И. «*Политика стимулирования малого бизнеса: опыт Японии*», интернет-журнал *Проблемы теории и практики управления*», № 5, 1997.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;

6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА №4: «ДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ЭНЕРГЕТИКА ЯПОНИИ»

Цель занятия: проанализировать историю развития добывающих отраслей и энергетики в стране, раскрыть сущность проблем энергосбережения в Японии.

Опорные понятия:

1. *Ресурсные базы;*
2. *Добывающие отрасли;*
3. *Черная металлургия;*
4. *Атомная энергия;*
5. *Нефть и нефтепродукты;*
6. *Импорт сырья*
7. *Энергосбережение;*
8. *Удельный расход энергии;*
9. *Юридическая основа политики энергосбережения;*
10. *Расход энергоносителей;*

4.1. Развитие добывающих отраслей и энергетики

Экономика Японии базируется на одной из слабейших ресурсных баз в мире. Данный факт является определяющим в экономическом развитии Японии, особенно после 2-ой мировой войны. Хотя по разнообразию ресурсов Япония достаточно богата, их незначительное количество, а также невысокое качество ограничивают внутреннее производство до удовлетворения лишь части потребностей страны. Поэтому Япония по большинству видов минерального сырья очень сильно зависит от импорта. В частности степень импортной зависимости по железной руде, никелю и бокситам составляет 100 %, по сырой нефти и меди - более чем на 99%, природному газу - на 96%, свинцу - 95.3%, каменному углю- на 93.4% и цинку - на 82.8% (данные на 1992 г.). Ввиду небольших запасов угля, нефти и природного газа в самой Японии, большая часть постоянно растущего спроса на них удовлетво-

ряется поставками из-за рубежа, главным образом из стран Ближнего и Среднего Востока - ОАЭ, Саудовской Аравии, Ирана, Катара, Омана, а также Индонезии, КНР и Австралии. Япония также расширяет участие в осуществлении совместных проектов по освоению энергоносителей со многими странами мира, обладающими их богатыми месторождениями. Так, в 1994 г. Японией было импортировано топлива на общую сумму 47.79 млрд. долл. Из них на сырую нефть и нефтепродукты пришлось 68.2% импорта, сжиженный природный газ - 14.5%, уголь - 11.9%.

Что касается энергетики, то наиболее значительное развитие в Японии получила атомная энергетика. Япония является одним из мировых лидеров в данной области. По состоянию на 1994 г. в стране действовало 49 атомных реакторов общей мощностью 40.5 млн. кВт. По суммарной мощности реакторов Япония уступает в мире лишь США (109 реакторов общей мощностью 104.8 млн. кВт) и Франции (55 реакторов общей мощностью 59.8 млн. кВт). В 1994 г. из общего производства электроэнергии на долю АЭС приходилось 27.5%. Япония строит реакторы по иностранным, главным образом американским, лицензиям. Средняя мощность реактора в стране - 779 тыс. кВт, максимальная - 1175 тыс. Из японских реакторов 25- реакторы с кипящей водой, на их долю приходится 52% всех установленных мощностей АЭС (1994 г.). На 2-м месте (22 энергоблока и 45% мощностей) находится группа реакторов с водой под давлением. Компании, располагающие АЭС, используют какой-либо один тип реактора. Так, компания Токё дэнрёку использует реакторы с кипящей водой, Кансай дэнрёку - реакторы с водой под давлением. На эти две компании приходится почти 70% совокупной мощности АЭС в стране. В 1992 г. в префектуре Аомори вступил в действие первый в Японии завод по производству обогащенного урана, используемого в качестве ядерного топлива. До недавнего времени страна полностью зависела от его импорта из США и Великобритании.

По производству электроэнергии Япония занимает 3-е место в мире после США и России. В 1992 г. в стране было выработано 895.3 млрд. кВт.ч. (в США - 3,074.5 млрд. кВт.ч., в России - 1,008.5 млрд. кВт.ч.). Выработка наибольшего объема электроэнергии приходится на теплоэлектростанции - ТЭС (60%), тогда как на ГЭС приходится 11.3% ее выработки.

В 1992 г. приходную часть энергобаланса страны, отражающую масштабы, структуру и источники поступления энергетических ресурсов, составляли: гидравлическая и атомная энергия - 14.8%, каменный уголь - 16.7%, нефть, нефтепродукты и сжиженный нефтяной газ - 58%, природный газ (главным образом сжиженный) - 10.5%. В целом на долю импорта приходился 81.8% всего поступления энергетических ресурсов. Расход энергоносителей составил: атомная и гидравлическая энергия - 35.9%, уголь и угольный кокс - 7.7%, нефть и

нефтепродукты и сжиженный нефтяной газ - 46.6%, природный газ - 9.8%. Потребление первичной энергии по отраслям экономики распределялось следующим образом: промышленность- 37.3% (в том числе черная металлургия- 11.9%), электроэнергетика- 7.5%, транспорт- 15.6%, сельское, лесное и водное хозяйство -2.5%, бытовой сектор- 27.9%, освещение и реклама -9.2% (конец 80-х гг.).

4.2. Проблема энергосбережения

Энергосбережению в Японии придается общенациональное значение. Это объясняется крайней скудностью ее собственных энергоресурсов и неустойчивостью положения на мировом рынке нефти. Политика по энергосбережению базируется на концепции комплексной экономической безопасности, провозглашенной в середине 70-х гг.

Приоритетным направлением этой политики является максимальное ослабление зависимости страны от нефти, которую она фактически полностью ввозит из-за рубежа. Решающая роль в достижении этой цели отводится научным исследованиям по атомной энергетике, по освоению других энергоносителей, альтернативных нефти (программа «Солнечный свет»), а также разработке и внедрению энергосберегающих технологий (программа «Лунный свет»).

Юридическую основу политики энергосбережения заложил Закон о рациональном использовании энергии, принятый парламентом страны в 1979 г. Он предусматривает комплекс мер по рациональному и эффективному использованию энергии во всех сферах национального хозяйства, в том числе: выработку и обязательное соблюдение норм расхода тепловой и электрической энергии на производстве (в промышленности, строительстве и т.д.), ориентацию конструкторских разработок на создание новых приборов и механизмов энергосберегающего типа и др. Законом санкционируется введение института контролеров (назначаемых министерством внешней торговли и промышленности и подотчетных только данному министерству), которые призваны следить за соблюдением установленных норм расхода тепловой и электрической энергии на производственных объектах. За превышение этих норм налагаются штрафные санкции.

В дополнение к закону издан ряд инструкций и рекомендаций, например: Правила по рациональному использованию тепла в жилых и административных зданиях (1980), торговых помещениях (1985), учитывающие особенности построек и климатические условия конкретных районов Японии; инструкции по производству и эксплуатации энергосберегающих изделий (в частности, автомобилей и кондиционеров).

В результате проведения политики по энергосбережению в черной металлургии Японии удельный расход энергии был в 1988г. на 20% меньше, чем в 1973г.; в нефтехимии экономия составила 30%, в

целлюлозно-бумажном производстве- 32%, в лакокрасочной промышленности -31%, в производстве листового стекла- 25%. Большие успехи достигнуты в повышении экономичности бытовой техники. Так, к концу 80-х гг. удалось снизить на 67% по сравнению с 1973г. расход электроэнергии двухкамерным холодильником, кондиционером- на 43%, цветным телевизором- на 41%, пылесосом- на 27%.

Среди стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Япония занимает одно из последних мест по удельному расходу энергии (вкл сырой нефти на 1 млн. дол. ВВП): Канада- 875, США- 660, Великобритания- 388, Италия- 379, ФРГ- 347, Япония- 328, Франция- 319 (в целом по странам ОЭСР-488). По темпам снижения удельного потребления энергии Япония опережает все страны ОЭСР. В 1973-1985 гг. среднегодовые темпы этого снижения составили: в Канаде-1%, во Франции- 1.3%, в Италии- 1.5%, в ФРГ- 1.7%, в Великобритании и США-2%, в Японии-2.8% (в целом по странам ОЭСР сокращение составило в среднем 1.8% в год). За период с 1975 по 1986 г. удельное потребление энергии в Японии сократилось с 17.8 млрд. кл на 100 млн. иен ВВП до 12.8 млрд., или на 28.3%.

Контрольные вопросы:

1. Определите степень импортной зависимости Японии по основным видам природных ресурсов
2. Определите долю АЭС в общем производстве электроэнергии Японии

Задания для самостоятельной работы:

1. Проанализируйте характер распределения основных видов энергоресурсов в расходной части энергобаланса
2. Определите какое место в мире занимает Япония по производству электроэнергии
3. Определите приоритетные направления политики энергосбережения Японии

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика.* –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран.* –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика.* –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Japan 2006: an international comparison.* –Tokyo, –Keizai Koho Center. 2006.

2. *Facts and figures of Japan.* –Tokyo, –Foreign Press Center. 2005.
3. *Japan: profile of a nation.* –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2006.
4. Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М., "Республика", 2002.

Интернет-сайты:

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.mof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.dooyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА №5: «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО И РЫБОЛОВСТВО ЯПОНИИ»

Цель занятия: проанализировать основные направления развития сельскохозяйственного производства Японии, рассмотреть агропромышленную интеграцию, выявить отличительные черты механизации сельского хозяйства Японии

Опорные понятия:

1. Структура сельского хозяйства Японии;
2. Доля сельского хозяйства в национальном доходе;
3. Импорт и экспорт продуктов сельского хозяйства;
4. Мелкое землепользование;
5. Аграрная структура сельского хозяйства;
6. Наемный труд;
7. Индивидуальные мелкотоварные хозяйства;
8. Продовольственная направленность;
9. Агропромышленная интеграция;
10. Механизация сельского хозяйства.

5.1. Особенности развития сельского хозяйства

Сельское и лесное хозяйство, а также рыболовство являются важной составной частью экономики Японии.

На 1 марта 2007г. в стране насчитывалось 4.2 млн. сельских дворов, население которых составляло почти 19 млн. чел. или 15.5% всего населения страны (против 26 млн. чел. или 25% в 1970 г.). Число занятых в сельском хозяйстве определялось: с.-х. статистикой - в 5.7 млн.чел. (1990 г.; в 1970 г.- 10.3 млн.), статистикой трудовых ресурсов - в 4.1 млн.чел., что составляло 6.6% общего количества занятых в стране. Число занятых в отрасли постоянно сокращается.

В 2007 г. доля сельского хозяйства составляла в национальном доходе 2%, в экспорте- 0.4%, в импорте-12.6%, в инвестициях-3.1%.

В 2007 г. обрабатываемые земли занимали 5.3 млн.га (14.3% площади страны), из которых на поливные поля приходилось 2.8 млн.га, плодовые насаждения- 475 тыс., луга и пастбища- 646 тыс.га. В последние годы наблюдается тенденция сокращения обрабатываемых и посевных площадей.

Несмотря на небольшое место обрабатываемых земель в земельном фонде страны и их незначительную величину на душу населения (по сравнению с Великобританией и ФРГ в 3.6 раза меньше, Италией - в 4.8, Францией- в 9, США- в 24 раза), свои потребности в продовольствии Япония обеспечивает в основном за счет собственного производства. В целом степень самообеспечения Японии продовольствием составляет по стоимости 68%. Сельское хозяйство страны полностью удовлетворяет внутренний спрос на рис, на куриные яйца - на 97%, на овощи- на 90%, фрукты- на 59, молоко и молочные продукты- на 81, мясо- на 65%, рыбу- на 83% (данные на 1992 г.). Очень незначительна доля национального производства в потреблении пшеницы (14%), ячменя (15%), соевых бобов (6%), а также сахара (2/3 его импортируется), почти целиком за счет импорта покрывается спрос на кукурузу и сорго. Из сырья для текстильной промышленности сельское хозяйство Японии обеспечивает потребности страны в коконах шелкопряда; хлопок и шерсть- импортируются.

Основной производственной единицей в отрасли является хозяйство крестьянина-собственника, получившего землю в результате ликвидации прежней системы помещичьего землевладения в ходе земельной реформы 1946- 1949 гг.

Для Японии характерно мелкое землепользование. Концентрация земли происходит очень медленно, прежде всего из-за высоких цен на

землю. В 2007 г. св. 65% хозяйств имели в своем распоряжении не более 1 га земли каждое, в том числе 40.8% - не более 0.5 га, доля хозяйств площадью от 3 га и более не достигала и 4%. Концентрация производства быстро протекает лишь в животноводческих отраслях, не требующих больших массивов земель.

Другая характерная черта аграрной структуры Японии состоит в том, что большинство хозяйств (в 2007 г. - почти 75%) основной доход получают от несельскохозяйственной деятельности.

Наемный труд в сельском хозяйстве страны применяется очень ограниченно. Число постоянных с.-х. рабочих (т.е. занятых по контракту не менее 7 мес. в году) в 2007 г. составляло 42 тыс. Их нанимали 21% хозяйств.

Подавляющее большинство хозяйств - индивидуальные мелкотоварные. В 1995г. доля ферм, годовая сумма продаж которых превышала 6 млн. иен (21 тыс. долл.), составляла 7%, 10 млн. иен - 3%. Наиболее крупные из них сосредоточены в животноводческих отраслях. Кроме индивидуальных в отрасли функционируют с.-х. фирмы и совместные хозяйства, представляющие собой одну из форм сельскохозяйственной кооперации. Совместные хозяйства созданы в различных отраслях, с.-х. фирмы характерны в основном для птицеводства.

Сельскохозяйственное производство Японии имеет ярко выраженную продовольственную направленность. В связи с переходом японцев после войны на новый рацион питания и связанным с этим сокращением потребления риса, ростом спроса на продукты животного происхождения, овощи и фрукты, структура сельскохозяйственного производства претерпела заметные изменения. Хотя растениеводство по-прежнему дает основную часть продукции, удельный вес его снизился с 87% в 1955 г. до 72% в 1989 г. (в том числе рисоводства - с 55% до 29%), в то время как доля животноводства выросла с 10 до 27%. Возросла роль плодоводства (рост с 4 до 8% за указанный период), овощеводства (с 6 до 21%), а значение шелководства, наоборот, упало (до 0.5% в 1986 г.) Возникли новые интенсивные отрасли: производство бройлеров, тепличное хозяйство.

Около 70% общей площади Японии занимают леса, играющие важную роль в сохранении земельного фонда страны. Япония является крупным потребителем леса, а также крупнейшим в мире импортером строительной древесины (20% от мировой торговли лесом). Япония также выделяется исключительно высокой долей высаженных лесов, занимающих около 40% от общей площади лесов страны. Тем не менее

количество лесных угодий в расчете на душу населения составляет лишь 1% от канадского, 5% от российского и 17% от американского.

Искусственное выращивание морских продуктов играет важную роль в рыболовстве страны. Япония длительное время занимается разведением пресноводной рыбы, морских водорослей и устриц. В последние годы вдоль побережья Японии было создано большое число рыбоводческих центров. В 1992 г. общий объем выловленных в стране морепродуктов составил 7 млн. 811 тыс. тонн, а разведенных - 1 млн. 479 тыс. тонн.

5.2. Агропромышленная интеграция

Процесс агропромышленной интеграции (АПИ) получил развитие в Японии с конца 50-х - начала 60-х гг. в связи с повышением воздействия НТП на сельское хозяйство и с индустриализацией с.-х. производства. В процессе АПИ сельское хозяйство теряет свою автономность и становится лишь звеном возникающего на этой основе агропромышленного комплекса (АПК). На долю сельского хозяйства остается лишь непосредственное производство с.-х. продукции; ее хранение, транспортировка и сбыт осуществляются, как правило, в других отраслях экономики. В структуре АПК удельный вес сельского хозяйства падает как в общем числе занятых, так и в стоимости валовой и конечной продукции, тогда как доля производства средств производства для сельского хозяйства, его производственного обслуживания и переработки и сбыта с.-х. продукции - постепенно увеличивается. АПИ повышает значение прямых хозяйственных отношений между предприятиями различных отраслей через рыночные и внерыночные связи, принимая различные организационные формы, в том числе агропромышленных и агроторговых объединений (АПО и АТО). Они наиболее характерны для животноводства. Организаторами этих объединений выступают, как правило, крупный капитал (в том числе монополистический) и сельскохозяйственная кооперация. Среди компаний наибольшую активность проявляют универсальные торговые фирмы - сого сёся.

АПИ повышает технико-экономический уровень с.-х. производства, стимулирует его концентрацию, специализацию и интенсификацию, повышает уровень доходов с.-х. производителей, а также эффективность функционирования сбытового звена.

5.3. Механизация сельского хозяйства

Переход к использованию машин, механизмов и других средств, заменяющих ручной труд, при выполнении различных с.-х. работ развернулся в Японии в конце 50-х гг., в широких масштабах - с конца 60-х гг. и проходил быстрыми темпами, что диктовалось уходом рабочей силы из отрасли.

К концу 70-х гг. было завершено внедрение системы машин в рисоводстве: для вспашки земли, обмолота и защиты растений - еще в конце 60-х гг. (тогда эти виды работ осуществлялись машинами соответственно на 96, 98 и 82% площадей); для высадки рассады и уборки урожая - к концу 70-х гг. (79 и 91%); сушка риса в середине 80-х гг. была механизирована на 85%.

Отличительной чертой механизации сельского хозяйства в Японии было использование отечественных разработок с.-х. техники, приспособленной к местным природным и хозяйственным условиям и значительно отличающейся от образцов, существующих в Западной Европе и США. Особо надо отметить вклад Японии в создание системы малогабаритных машин.

Внедрение сельскохозяйственной техники сопровождается ее совершенствованием. Растет производительность машин, их экономичность, точность работы, универсальность, надежность, простота в управлении, безопасность и комфортабельность. Важное значение придается созданию комбинированных машин, выполняющих за один проход несколько операций, что позволяет меньше нарушать структуру почвы, а также экономить горючее. С конца 70-х гг. в сельском хозяйстве страны растет применение электроники и вычислительной техники (оснащение машин и оборудования электронными приборами и микропроцессорами, использование ЭВМ). В начале 80-х гг. министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства страны приступило к созданию общенациональной информационной системы для охвата всех сторон жизни села. В 1987 г. в рамках этой системы начал действовать банк статистических данных.

Контрольные вопросы:

1. Проанализируйте численный и качественный состав занятых в сельском хозяйстве
2. Осуществите анализ состава обрабатываемых земель в Японии
3. Проанализируйте и выявите характерные черты современной аграрной структуры Японии

Задания для самостоятельной работы:

1. Определите какую роль в сельском хозяйстве играет рыболовство и лесное хозяйство
2. Проанализируйте основные направления развития сельскохозяйственного производства Японии
3. Постройте схему агропромышленной интеграции в Японии
4. Выявите отличительные черты механизации сельского хозяйства Японии

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Facts and figures of Japan*. –Tokyo, –Foreign Press Center. 2006.
2. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
3. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2006.
4. *Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др.* –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 6: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ ЯПОНИИ»

Цель занятия: охарактеризовать структуру экономического районирования страны, проанализировать развитие и специализации экономических районов.

Опорные понятия:

1. *Экономические районы;*
2. *Технополисы;*
3. *Район Канто;*
4. *Район Кинки*
5. *Район Токай*
6. *Район Кюсю*
7. *Среднеразвитые экономические районы;*
8. *Наименее развитые экономические районы;*

6.1. Структура экономического районирования страны

Региональные различия в размещении производительных сил Японии сформировались под действием как природно-географических факторов, так и конкретно экономических причин. Японские исследователи наиболее часто выделяют 10 экономических районов (с севера на юг):

1. Хоккайдо
2. Тохоку, включающий 7 префектур
3. Канто (9 префектур, включая столичную Токио)
4. Токай (4 префектуры)
5. Хокурику (3 префектуры)
6. Кинки (6 префектур)
7. Тюгоку (5 префектур)
8. Сикоку
9. Кюсю
10. Окинава

По глубине территориальных диспропорций Япония не имеет равных среди ведущих государств мира. Так, в начале 80-х гг. на долю 3 наиболее развитых экономических районов -Канто, Токая и Кинки приходилось почти 3/4 всей отгруженной промышленной продукции страны. В условиях ограниченности, вследствие бюджетного дефицита гос. средств, выделяемых на региональные нужды, существенное значение для подъема хозяйства менее развитых экономических районов приобретает более широкое привлечение частных инвестиций (в настоящее время соотношение государственных и частных капиталовложений составляет в целом по Японии 2: 1.04). Мобилизация местных финансовых ресурсов - одна из приоритетных задач государственного регулирования процесса развития экономических районов Японии. Формой ее решения является программа развития "технополисов", предусматривающая размещение вновь соз-

даваемых наукоемких отраслей и производств преимущественно в относительно менее развитых районах страны - за пределами Тихоокеанского промышленного пояса. Концепция "технополисов" была впервые обнародована в 1980 г. Юридическим основанием для ее осуществления стал Закон об ускорении регионального развития на основе высокотехнологичных промышленных комплексов (1983 г.). На основе выбранных критериев (территория до 130 тыс. га, население не менее 150 тыс. чел., наличие университета, аэропорта, компактное размещение предприятий, НИИ, культурно-бытовых учреждений) для размещения технополисов утверждено 25 центров: 1- на острове Хоккайдо, 16- на острове Хонсю, 2- на острове Сикоку и 6- на острове Кюсю. Среди отраслей и производств, которые намечено развивать в технополисах- авиастроение, производство космической техники, волоконной оптики, медицинской аппаратуры, промышленных роботов, интегральных схем, ЭВМ, новых промышленных материалов, аппаратуры для освоения океана, фармацевтика, математическое обеспечение ЭВМ и др.

6.2. Развитие и специализация экономических районов

Район Канто является главным индустриальным районом страны. Здесь создается более 35% национального дохода. В структуре экономики наиболее высок удельный вес торговли и сферы услуг (около 40%) и обрабатывающей промышленности - 30%; выделяются также кредитно-финансовая сфера - 13%, транспорт и связь - 12%. На территории района находятся 5 из 10 крупнейших ТЭС страны, а также одна АЭС. Канто занимает 1-е место в стране по производству продовольствия: на него приходятся 20% продукции земледелия и 25% - животноводства. В Канто расположена основная часть государственных административно-управленческих учреждений, штаб-квартиры крупнейших промышленных, торговых компаний и банков Японии. Наличие в районе большого числа университетов и НИИ определяет ту важную роль, какую он играет в подготовке квалифицированных кадров и в развитии научных исследований. На базе университета г.Уцуномия (префектура Тотиги) развивается технополис, который представлен производством средств автоматизации предприятий, новых материалов, тонкой керамики.

Экономический район Кинки по удельному весу в национальном доходе (18%) занимает 2-е место в стране. В структуре его экономики 34% приходится на обрабатывающую промышленность, столько же - на торговлю и сферу услуг. Более 1/2 рабочей силы занято в непродуцирующей сфере. Кинки является крупным центром машиностроения, черной металлургии, химической, металлообрабатывающей отраслей, нефте- и углепереработки; здесь вырабатывается почти 20% производи-

мой в стране электроэнергии, в том числе более 40% электроэнергии, вырабатываемой на АЭС. Сельское хозяйство занимает сравнительно скромное место в экономике района, здесь производится менее 10% с.-х. продукции страны. Кинки - важный научный центр. На базе Химедзийского технологического института в префектуре Хиого развивается технополис, экономический профиль которого будут составлять "мехатроника", оптоэлектроника, производство ЧИПов для ЭВМ, тонкая керамика и биотехнология.

3-им по значению экономическим районом Японии является Токай, его удельный вес в национальном доходе страны превышает 10%. В экономике ведущее место занимает обрабатывающая промышленность (около 40% национального дохода района и более 17% всей промышленной продукции страны). Район особенно выделяется развитием автомобилестроения - 35% национального производства автомобилей. На торговлю и сферу услуг приходится 32% национального дохода района. Сельское хозяйство малопродуктивно; сосредоточивая почти 10% сельского населения страны, район дает лишь 8.7% национальной с/х. продукции, а доля сельского хозяйства в его национальном доходе не превышает 3%. Район имеет большое транспортное значение, что обусловлено прежде всего наличием здесь 3 крупных морских портов (Нагоя, Йоккайти и Симидзу, через которые проходит 10% импорта и экспорта страны. Для Токая характерно резко неравномерное размещение производительных сил. Более 40% предприятий района (выпускающих почти 60% промышленной продукции) и почти 50% населения сосредоточены в префектуре Айти, главным образом вокруг г. Нагоя. В целях более пропорционального развития района в префектуре Сидзуока развивается технополис Хамамацу, специализирующийся на оптике, "мехатронике" и производстве визуальных информационных систем.

4-м по уровню развития районом страны является Кюсю (здесь производится 9.7% национального дохода страны, около 1/2 - в сфере услуг и в торговле). Из отраслей обрабатывающей промышленности (16% национального дохода района) получили развитие станкостроение, судостроение, черная металлургия и химия, а с конца 70 -начала 80-х гг. - изготовление тонкой керамики и электроника; на Кюсю сложился один из центров по производству интегральных схем и полупроводников, на который приходится около 20% выпуска этих видов продукции в стране. Район выделяется развитием добывающей промышленности. Он дает около 40% добываемого в стране каменного угля, более 30% золота, почти 20% оловянной, 12% свинцовой и 6% цинковой руды, 10% серебра. Кюсю занимает 2-е место в Японии по объему с.-х. производства (около 20%). На него приходится более 30% сбора пшеницы и ячменя, почти 15% - риса, более 20% поголовья крупного рогатого скота и почти 20% улова рыбы. На терри-

тории района развиваются 6 технополисов и находятся 2 национальных космических центра.

В число среднеразвитых экономических районов страны входят Тюгоку и Хокурику. На сферу материального производства Тюгоку приходится почти половина национального дохода района. Примерно 1/4 его дает обрабатывающая промышленность, в структуре которой преобладают (свыше 70%) отрасли тяжелой промышленности, в основном материалоемкие и энергоемкие. Заметное место (около 5% в национальном доходе) занимает добыча полезных ископаемых: хромовой и молибденовой руд (100% национального производства), вольфрама (более 30%), урановой руды. На долю сельского хозяйства приходится менее 5% национального дохода района, но оно в основном удовлетворяет потребности района в продовольствии. В Тюгоку формируются 3 технополиса, которые будут специализироваться на развитии электроники, "мехатроники", биотехнологии, выпуске новых материалов, программном обеспечении ЭВМ и освоении ресурсов океана. В Хокурику получили развитие в основном базовые отрасли, из которых наибольшее значение в масштабах страны имеют металлообработка и цветная металлургия. На территории района формируется технополис Тояма, экономический профиль которого составляют получение различных продуктов, включая фармацевтические препараты, с использованием биотехнологии, "мехатроника", производство новых материалов, информационных систем. На район приходится 75% добычи нефти в Японии, однако количественно это не составляет и 0.2% потребностей страны.

Районы Тохоку, Сикоку, Хоккайдо и Окинава относятся к наименее развитым экономическим районам Японии. Их вклад в создание национального дохода страны составляет не более 15%. Основное место в структуре их экономики занимают добывающая промышленность (районы Тохоку и Хоккайдо), а также отрасли сельского хозяйства. Тохоку дает около 25% национальной добычи нефти, почти 70% железной руды, 60% серебра, около 50% свинца, 40% цинка, до 25% золота, а Хоккайдо - 50% национальной добычи каменного угля, 60% марганцевой руды, 25% золота и свинца, 16% цинка и 6% серебра. За исключением Окинавы, в структуре экономики указанных районов значительное место занимает сельское хозяйство - выращивание риса, бобовых, зерновых, а также крупного рогатого скота и лов рыбы. Большая доля национального дохода всех районов создается в торговле и сфере услуг, а на Сикоку 20% национального дохода района приходится на легкую промышленность, промышленное и транспортное машиностроение, некоторые отрасли химии. Для ускорения развития этих районов делается акцент на создании 5 технополисов (за исключением Окинавы), специализирующихся на "мехатронике", биотехнологии, производстве новых материалов, полупроводников,

станков с ЧПУ и гибких производственных линий, а также освоении местных ресурсов и ресурсов океана.

Контрольные вопросы:

1. Осуществите факторный анализ формирования структуры экономических районов Японии
2. Определите приоритетные задачи современного этапа развития экономических регионов страны

Задания для самостоятельной работы:

1. Осуществите анализ развития экономических районов Японии и определите центр автомобилестроения страны
2. Проанализируйте основные направления развития сельскохозяйственного производства Японии и на основе сделанного анализа определите какой экономический район Японии является локомотивом сельскохозяйственного производства
3. Проанализируйте основные направления реализации программы развития «технополисов» предложите использование их опыта развития в Республике Узбекистан

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
2. *Japan: profile of a nation*. –Токуо, –New York, –London, –Kodansha International. 2006.
3. *Япония: справочник* / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.
4. Спандарьян В. *Деловая Япония*. –М.: Мысль, 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;

6. www.jccci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 7: «КОРПОРАЦИИ ЯПОНИИ»

Цель занятия: проанализировать основные этапы формирования и развития корпоративной системы Японии, охарактеризовать особенности системы корпоративной занятости, проанализировать и выявить особенности корпоративной культуры Японии.

Опорные понятия:

1. *Дзайбацу*
2. *Буферная оплата*
3. *Корпоративная культура и идеология*
4. *Субподрядная занятость*
5. *Постоянный персонал*
6. *Временный персонал*
7. *Нерегулярный персонал*

7.1. История развития корпораций страны, особенности управления ими

Корпорации играют очень важную роль в современной экономике Японии. Несмотря на их небольшое число, они сосредоточивают значительную экономическую мощь страны. 300 крупнейших корпораций с числом занятых более 5 тыс. чел. составляют лишь 0.02% от общего числа японских компаний, однако на них приходится почти 14% всей постоянной рабочей силы и значительная доля в производстве ВВП страны. Основы корпоративной системы Японии начали закладываться еще в конце XIX века, когда были созданы многие корпорации, ставшие основой будущих семейных торгово-финансовых групп- *дзайбацу*. Пик расцвета *дзайбацу* пришелся на 1920-30-е гг., когда самые крупные из них как Мицуи, Мицубиси, Сумитомо, Ясуда превратились в конгломераты и заняли доминирующие позиции в экономике страны. Основной характерной чертой довоенных *дзайбацу* являлась очень высокая степень концентрации капитала и особая централизованная

система принятия решений руководством таких групп. Монополистический характер экономики страны в тот период делал дзайбацу наиболее удобной структурой, в рамках которой действовало большинство японских корпораций.

Однако после серьезного урона, нанесенного экономике Японии после ее поражения во 2-ой мировой войне, назрела острая необходимость коренного изменения прежней системы управления и функционирования корпораций страны. После роспуска дзайбацу оккупационными властями, большинство корпораций страны получили большую самостоятельность в своей деятельности. Многие корпорации за счет создания собственных дочерних компаний и филиалов смогли значительно упростить систему управления собственным производством и трудовыми ресурсами. Была серьезно усовершенствована система принятия корпоративных решений и найма на работу. Благодаря этим изменениям уже к 60-х гг. корпорации Японии вышли на передовые позиции в мире. С конца 70-х гг. основной задачей, стоявшей перед большинством корпораций, стал переход от использования зарубежных технологических разработок к росту затрат на проведение собственных инновационных исследований. С начала 90-х гг. основной целью японских корпораций является их превращение в более открытые для глобальной экономической интеграции организационно-производственные структуры.

Таблица 7.1.1.

**Число японских картелей в обобщенных отраслях экономики
(в скобках приводится количество видов продукции,
предусмотренных картельными соглашениями)**

Кластеры отраслей	Рецессионные картели		Рационализационные картели		Картели мелких и средних фирм		Экспортные торговые картели		Экспортные картели (созданные для реализации VER)		Итого	
Материалы/металлы	17	(13)	2	(2)	12	(8)	29	(21)	18	(4)	60	(44)
Лесобрабатывающая	12	(7)	0	(0)	22	(7)	11	(6)	0	(0)	45	(20)
Нефтехимия/химия	14	(8)	0	(0)	4	(3)	25	(20)	0	(0)	43	(31)

Полупроводники/компьютеры	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Широкопрофильные компании	5	(3)	1	(1)	7	(6)	17	(10)	3	(2)	30	(20)
Транспорт	4	(3)	1	(1)	6	(6)	18	(6)	2	(1)	29	(16)
Производство и распределение энергии	3	(1)	0	(0)	0	(0)	2	(2)	0	(0)	5	(3)
Офисная отрасль	0	(0)	0	(0)	0	(0)	2	(1)	0	(0)	2	(1)
Телекоммуникации	0	(0)	0	(0)	0	(0)	1	(1)	1	(1)	1	(1)
Оборона	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Еда/напитки	4	(4)	2	(2)	86	(14)	27	(22)	0	(0)	119	(42)
Стр. домов/домашнее хозяйство	16	(6)	7	(7)	569	(37)	183	(54)	39	(18)	775	(104)
Текстиль/одежда	5	(2)	0	(0)	68	(29)	43	(15)	0	(0)	116	(46)
Здравоохранение	0	(0)	0	(0)	1	(1)	2	(2)	0	(0)	3	(3)
Бытовые услуги	0	(0)	0	(0)	16	(11)	8	(4)	0	(0)	24	(15)
Развлечения/досуг	1	(1)	13	(13)	8	(8)	40	(9)	4	(2)	62	(31)
Другое			70	(17)	8	(8)	78	(25)				
ИТОГО	81	(48)	13	(13)	869	(147)	416	(181)	67	(38)	1379	(389)

Источник: рассчитано на основе ежегодных отчетов Комиссии по честной конкуренции (РТС). Учитывалось количество продуктов, разрешенных РТС для данного картеля. Если картель распространялся на более чем две категории продукции, он учитывался для каждой из категорий отдельно

Корпорации Японии давно известны во всем мире своей уникальной системой принятия решений путем использования круговых писем, получившей название «ринги», и системой пожизненного найма, основанной на продолжительности службы работника в компании. Сущность системы принятия решений корпорациями страны заключается в строгом распределении функций принятия решений между управленческим персоналом высшего и среднего звена. Высший управленческий персонал принимает решения по общей политике управления корпорацией, рассматривает пакет предложений по проведению актуальных мероприятий, впоследствии обязательных к выполнению каждым подразделением корпорации. Среднему управленческому персоналу отводится ведущая роль в разработке предложений в рамках отдельных подразделений корпорации, которые собираются воедино в общий план мероприятий, представляемых в форме письма - «рингисё» на верхний уровень управления. Благодаря тому, что данный план проходит многократное изучение высшим управленческим персоналом корпорации с целью внесения поправок и дополнений, на заключительном собрании высшего управленческого органа - совета директоров план обычно принимается единодушно.

По мере увеличения размера корпорации и диверсификации ее деятельности, полномочия по принятию решений передаются вниз каждому ее подразделению через контроль за их выполнением на вышестоящем управленческом уровне. Тем не менее, даже в этих случаях фундаментальные планы для группы компаний и решения по важнейшим вопросам принимаются на собраниях высшего управленческого персонала головной компании. Исполнительный директор родительской компании контролирует всю группу через контроль за важными назначениями и распределением бюджетных средств между всеми отделениями или филиалами. Более того, в Японии главный банк родительской компании, контрольный держатель пакета акций головной компании и профсоюз гораздо больше влияют на принятие решений, чем рядовые акционеры корпорации, оказывающие косвенное влияние на процесс принятия решений.

7.2. Система корпоративной занятости

В промышленности страны выделяется 3 основные формы занятости: постоянная, временная и субподрядная занятость. Постоянные служащие составляют основную часть рабочей силы корпораций и нанимаются как регулярные работники на долгосрочной основе. Подобный тип служащих отбирается в основном из выпускников университе-

тов, многие из которых при условии многолетней работы в одной компании достигают высших руководящих должностей. Количество временных рабочих колеблется в зависимости от колебаний спроса на рабочую силу. В отличие от постоянных работников корпораций, временные нанимаются на строго установленный период времени и пользуются преимуществами низкооплачиваемой рабочей силы. Помимо временных работников, существуют также категории рабочих, студентов, людей, нанятых по займу от служб занятости, которые работают только ограниченное число часов. Некоторые из постоянных рабочих по достижении возраста выхода на пенсию остаются в корпорациях, получая специальный статус «нерегулярного персонала» (сёкутаку), вид временных работников. Рабочие, нанятые субподрядчиками, называются сягайко (рабочие не из штата компании) и работают на родительскую компанию. Сягайко напоминают временных работников, но нанимаются родительской компанией не напрямую, а через субподрядчиков.

Для Японии характерен длительный рабочий день. В среднем мужчина проводит на работе 47,7 часа в неделю, больше американцев и европейцев на 10 часов. Более продолжительная рабочая неделя в значительной степени определяется *системой оплаты труда*, которая делится на три категории: базовая ставка, сверхурочная и премиальная. Базовая ставка обычно устанавливается на возможно низком уровне, а сверхурочные и премии, которые можно менять более свободно, используются в виде «буферной оплаты». Они увеличиваются в период хорошей хозяйственной обстановки и понижаются во время спадов. Эта система оплаты очень эффективна для избежания банкротств. В компаниях не отмечаются резкие разрывы в оплате. После вычета налогов средний оклад директора-распорядителя примерно в 10 раз превышает заработок самого низкооплачиваемого работника, тогда как в США - в среднем в 100 раз.

7.3.Корпоративная культура и идеология

Культура и идеология корпораций Японии имеет свои отличия от культуры и идеологии корпораций США и Западной Европы. Они базируются прежде всего на национальных традициях японской системы управления и трудовых отношений. Идеология каждой корпорации основывается на сохранении и поддержании на достойном уровне всеми ее работниками от президента до рядового служащего основополагающих принципов деятельности и методов управления корпорации, заложенных ее основателем. Каждая корпорация имеет свои атрибуты, включая гимн, девиз компании, свою символику. Руководство каждой корпорации прививает всем своим сотрудникам любовь и преданность основным принципам ее деятельности и общего духа корпорации. В

рамках всего коллектива каждой корпорации Японии ежегодно отмечаются основные даты и события, связанные с ее историей, жизнью ее основателя, а также с основными достижениями корпорации в производственной сфере. Более того, руководство корпораций страны предпринимает неустанные меры по проповедованию основных элементов культуры и идеологии компании каждому из своих сотрудников. В последние годы во многих корпорациях Японии получил широкое распространение процесс социализации, который сделал формирование характера, позиций и ценностей каждого работника делом неустанной заботы ее руководства и высшего управленческого персонала.

В хозяйственных стратегиях современных японских корпораций прослеживается несколько примечательных общераспространённых решений. Во-первых, достигнув чрезвычайно высокой производительности труда и общей эффективности производства и убедившись в том, что возможности сокращения издержек в производстве оказались практически исчерпанными, японские корпорации начали поиск возможностей сокращения издержек обращения, вступая в формальные и неформальные стратегические альянсы с организациями сбыта и поставщиками сырья и комплектующих. Здесь информационные технологии позволили на практике осуществить грандиозные проекты логистики товародвижения, связывающие интересы торговых и производственных предприятий, когда постоянный обмен информацией между участниками альянса позволяет добиваться оптимального планирования производства и организации поставок в торговые точки, что приводит к снижению издержек обращения и, по взаимной договоренности между изготовителем и продавцом, снижению розничных цен, так привлекательному для потребителей.

Другим стратегическим направлением снижения издержек и оптимизации производственных планов явились альянсы, часто неформальные, с поставщиками, особенно если во главе такой интеграционной цепочки становится крупный монополист. Делегируя производство комплектующих формально независимым партнёрским компаниям, крупные корпорации передают в их руки последние разработки в области промышленных технологий, координируют с независимыми поставщиками свои производственные программы, а также осуществляют авторский надзор за переданным партнерам ноу-хау.

Контрольные вопросы:

1. Проанализируйте основные этапы формирования и развития корпоративной системы Японии

2. Определите роль и место крупнейших японских корпораций в современной экономике страны

Задания для самостоятельной работы:

1. Охарактеризуйте отличительные черты системы принятия решений японских корпораций
2. Постройте схему системы старшинства на японских корпорациях
3. Проанализируйте и выявите особенности корпоративной культуры Японии

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
2. *Japan: profile of a nation*. –Токуо, –New York, –London, –Kodansha International. 2007.
3. *Как работают японские предприятия*. –М.: "Экономика", 2006.
4. *Отношения «труд-капитал» на крупных корпорациях Японии // «Япония сегодня», 2006.*

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.dooyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 8. «ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЯПОНСКИХ ТНК»

Цель занятия: раскрыть факторы роста конкурентоспособности японских ТНК в мировом хозяйстве, охарактеризовать особенности государственного регулирования японских ТНК, проанализировать особенности операционной специализации в японских ТНК.

Опорные понятия:

1. *Реструктуризация корпоративных подразделений*
2. *Операционная специализация*
3. *Стандарты производительности*
4. *Капиталоотдача*
5. *Рентабельность инвестиций*

8.1. Факторы роста конкурентоспособности японских ТНК в мировом хозяйстве

В середине 1980-х японские ТНК добились таких поразительных результатов, что многие западные компании считали, что японцы используют нечестные приемы конкуренции и продают свою продукцию по ценам ниже себестоимости. Продажи японских ТНК быстро росли, японские производители захватили существенную долю мирового рынка в целом ряде важных отраслей. Однако, уже в этот период в японских компаниях наблюдалась низкая эффективность использования капитала.

Так, например, в производстве автомобильных покрышек у трех ведущих японских производителей показатель рентабельности продаж был в среднем 1,55% по сравнению с 3,34% у неамериканских производителей. Даже у корпорации Bridgestone — мирового лидера рынка, владельца крупнейшего американского производителя покрышек Firestone — прибыли были ниже (3,06%), чем у Goodyear и Michelin (в среднем 4,03% по двум компаниям). Примерно, то же самое можно сказать и про другие отрасли.

Рисунок 8.1.1.

Капиталоотдача в реальном секторе экономики 1970-2010 гг.

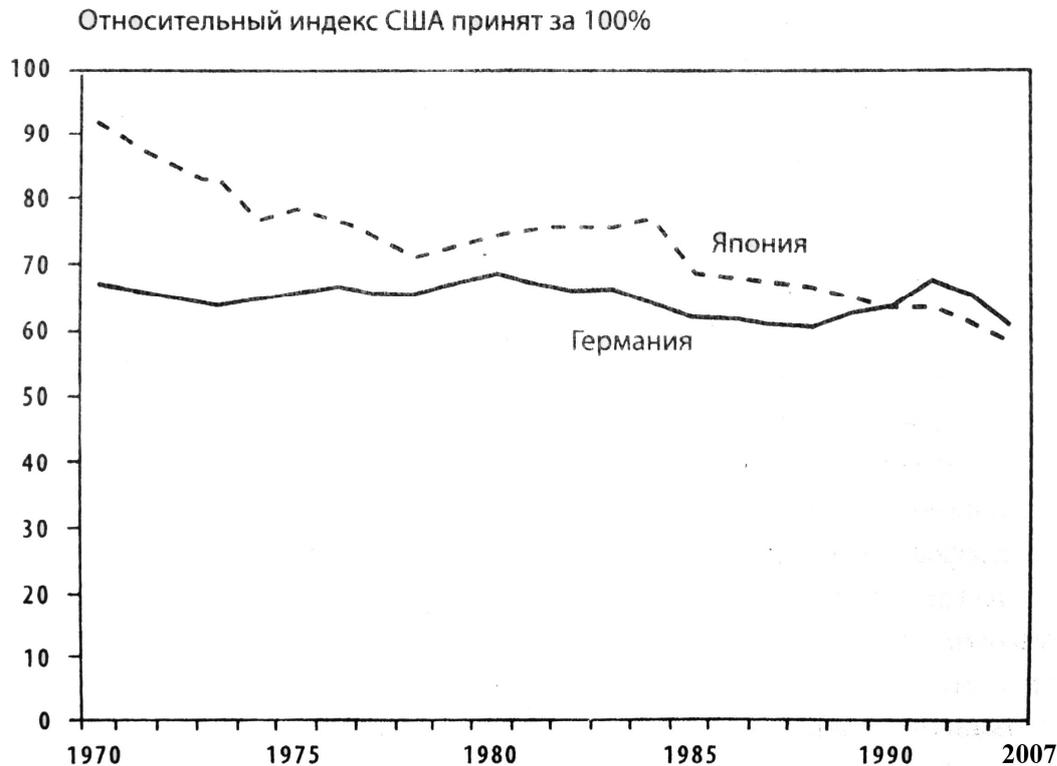


Таблица 8.1.1.

Рентабельность ведущих производителей автомобильных покрышек 1994-1998 (%)

	1994	1995	1996	1997	1998
Bridgestone	2,0	3,2	3,6	1,8	4,7
Michelin	2,0	4,5	4,4	5,2	4,6
Goodyear	4,6	4,6	0,8	4,2	5,4
Continental	0,7	1,6	1,9	2,5	3,1
Sumitomo	2,1	0,0	0,8	0,9	0,8
Yokohama	0,6	0,6	0,9	0,4	0,8

Источник: отчеты компаний, Tire Nenkan

Поскольку крупные японские корпорации практически не испытывали давления со стороны акционеров, они могли сколь угодно долго продолжать вести неприбыльный бизнес, вместо того чтобы инвестировать капитал туда, где можно заработать прибыль. Японские топ-менеджеры использовали эвфемизм, называя подразделения, которые показывали плохие результаты, «здоровыми». Стабильная неспособность обеспечить высокую рентабельность инвестиций —

наиболее фундаментальный недостаток японской системы управления.

В 1970-х и 1980-х годах Япония служила мировым эталоном операционной эффективности, то есть повышения качества продукции и одновременного снижения затрат, которые успешно работали в широком круге отраслей. Японские компании дали миру целый ряд успешных методов повышения операционной эффективности, таких как всеобщий менеджмент на основе качества, система управления запасами «точно вовремя», система бережливого производства, сокращение времени цикла и другие упомянутые выше методы, которые помогли росту производительности компаний практически во всех отраслях.

Признаки того, что японские компании становятся лидерами в операционной эффективности, были, например, очевидны в производстве мотоциклов уже в 1960-х годах. После насыщения большого внутреннего рынка четыре крупных японских производителя — Honda, Yamaha, Kawasaki и Suzuki — сумели добиться значительного сокращения уровня издержек по сравнению с Harley-Davidson, BMW и другими западными конкурентами и стали проникать на глобальные рынки. Японские производители использовали бережливое производство, сокращение времени цикла и метод «нуль дефектов», агрессивно инвестируя в автоматизированные производственные линии и механизацию. Такие современные технологии, как литье под высоким давлением, холодная и горячая ковка и спекание, позволили сократить издержки производства и отходы металла. Помогали и тесные связи с поставщиками.

Японские производители мотоциклов постоянно улучшали характеристики своей продукции, устанавливая электростартеры, четырехцилиндровые двигатели, дисковые тормоза и пятискоростные коробки передач. Они совершенствовали свои модели мотоциклов и каждый год выпускали новые модификации. К середине 1970-х годов японские компании опередили своих западных конкурентов, предлагая более низкие цены и одновременно более высокое качество.

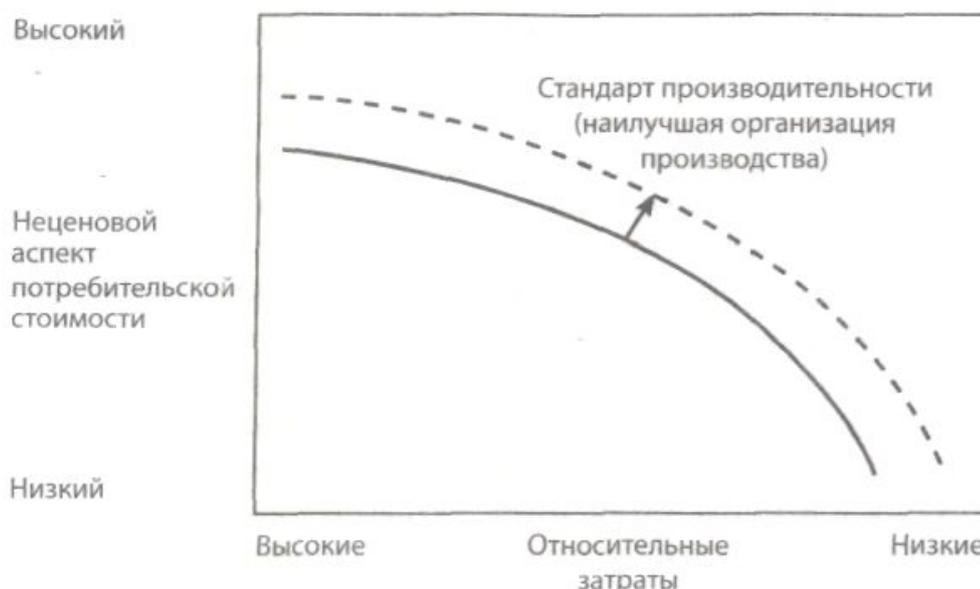
Японские производители видеомагнитофонов добились сходных результатов. По данным Ассоциации японских производителей электроники, удельная себестоимость производства видеомагнитофона снизилась со 127 000 иен в 1980-м году до 62 000 иен в 1985. Японские производители снижали себестоимость продукции, стандартизируя комплектующие и производственные процессы, используя интегральные микросхемы, применяя автоматическое сборочное оборудо-

вание. Они также улучшили свою продукцию, сделав ее более легкой и компактной, повысив качество звука и четкость изображения. Подобные инновации быстро распространялись во всей японской промышленности.

Японские компании настолько опередили своих конкурентов в операционной эффективности, что установили новые стандарты производительности (см. рисунок 8.1.2.)⁴.

Рисунок 8.1.2.

Японские компании изменили стандарты производительности



Эти стандарты можно определить как максимальную потребительскую стоимость, которую компания может предложить покупателям при данном уровне цен, используя лучшие технологии, квалифицированную рабочую силу, методы управления и покупаемые комплектующие. По существу, стандарты производительности — это совокупность наиболее эффективных методов организации производства, существующих в данное время в данной отрасли.

В 1970-х и 1980-х годах японские компании установили такие стандарты производительности, которые были недоступны многим западным компаниям. Добившись более высокой операционной эффективности, они смогли превзойти западных конкурентов благодаря более низкой себестоимости и большему разнообразию продукции. В успешных отраслях многочисленные японские компании яростно конкурировали друг с другом, реагируя на каждый ход соперников и еще быстрее совершенствуя производственный процесс. Даже если японские компании начинали с выпуска разных типов продукции (как

⁴ Porter (1996), также перепечатано в Porter (1998).

это, например, было в производстве факсимильных аппаратов), постепенно они переходили к выпуску похожей продукции, в результате каждая из компаний предлагала полную линейку продуктов с одними и теми же характеристиками.

Первоначально у всех была возможность для роста. Хотя редко бывало так, что одна из японских компаний вырывалась вперед, вместе они упрочили свою позицию и расширили свою долю на международном рынке — по крайней мере, за то десятилетие, которое понадобилось компаниям из других стран, чтобы их нагнать.

Однако начиная с конца 1980-х годов разрыв в операционной эффективности между японскими и западными компаниями начал сокращаться. Успешно скопировав японские методы производства, западные компании, в особенности американские, сами стали устанавливать стандарты производительности, в чем им особенно помогало использование информационных технологий. Новые программные решения, ноутбуки, мобильные средства связи и Интернет стали средствами, при помощи которых американские компании создали новые методы оптимальной организации производства и существенно повысили стандарты производительности. Кроме того, компании США активно использовали концепции управления цепочкой поставок и аутсорсинг, внедрению которых помогло развитие информационных технологий, позволившее радикально повысить их эффективность.

Иностранные компании не только догнали японские по производительности, но, по мере усиления международной конкуренции, провели значительно более агрессивную реструктуризацию. Например, когда Motorola в 1974 году продала свое телевизионное отделение Quasar корпорации Matsushita, она к своему огорчению обнаружила, что Matsushita сумела сократить долю дефектных телевизоров до уровня один из ста всего за несколько лет, используя то же самое оборудование и тех же самых рабочих, что и прежде. Когда Motorola столкнулась с жесткой конкуренцией со стороны японских производителей портативных телефонов, она также была вынуждена решать проблему качества.

8.2. Особенности государственного регулирования японских ТНК

Японская модель правительственного регулирования с характерным для нее протекционизмом и деформацией финансовых рынков позволила японской модели менеджмента существовать, несмотря на

ее серьезные недостатки. Вмешательство правительства, дешевый капитал и малое влияние акционеров позволяли компаниям субсидировать убыточный бизнес, используя для этого прибыли, полученные на внутреннем рынке, и продолжать агрессивно инвестировать, несмотря на низкую прибыльность.

Непрерывное пошаговое совершенствование — это не стратегия. То же самое можно сказать про копирование достижений конкурентов. Если конкуренты предлагают почти такой же (или точно такой же) набор продукции и услуг, используют те же каналы сбыта и сходные производственные процессы, ни у кого не будет заметного конкурентного преимущества. Японский подход к конкуренции и опасности, связанные с отсутствием конкурентной стратегии, ярко иллюстрируют характерные случаи из практики ряда отраслей.

Склонность японских ТНК к использованию симметричных стратегий почти универсальна. Рассмотрим полупроводниковую отрасль, в которой японские производители в течение семи последовательных лет, начиная с 1980-х годов, занимали лидирующее положение на мировом рынке⁵. В 1988 году шесть из десяти ведущих мировых компаний в этой отрасли были японскими. Причем корпорации NEC, Toshiba и Hitachi занимали три первых места в этой десятке. В 1992 году мировым лидером стала корпорация Intel, а в 1993 году японские компании уже не контролировали, как прежде, самую крупную долю мирового рынка. В 1998 году уже только четыре японские компании входили в первую мировую десятку, и лишь одна из них сохранила место в первой тройке (см. таблицу 8.1.2.).

Таблица 8.1.2.

Рейтинг мировых производителей полупроводников по уровню продаж (разные годы)

Рейтинг	1988	1992	1998	Контролируемая доля рынка в 1998 году
1	NEC	Intel	Intel	16,4
2	Toshiba	NEC	NEC	6,0
3	Hitachi	Motorola	Motorola	5,0
4	Motorola	Toshiba	Toshiba	4,4
5	Texas Instruments	Hitachi	Texas Instruments	4,3

⁵ Naono(1996).

6	Fujitsu	Texas Instruments	Samsung	3,4
7	Intel	Fujitsu	Hitachi	3,4
8	Mitsubishi Electric	Mitsubishi Electric	Philips	3,3
9	Matsushita Electric	Philips	ST Micro Electronics	3,1
10	Philips	Matsushita Electric	Fujitsu/Siemens	2,8

Источник: Dataquest (Nikkei Business, 22 февраля 1999, с 25)

Следствием японского подхода к конкуренции было не только снижение занимаемой доли рынка, но и хронически низкие прибыли. В 1999 году ожидалось, что ни одна из крупных японских полупроводниковых фирм не получит прибыли⁶. Все крупные японские производители в этой отрасли в течение трех предыдущих лет терпели убытки, что резко контрастировало с хорошими прибылями, полученными их американскими конкурентами.

Разрушительная для всех ее участников война на истощение все еще продолжается. Все японские производители полупроводников предлагают полный набор продукции, начиная с транзисторов и заканчивая микропроцессорами. В противоположность этому производители полупроводников в США гораздо более ясно понимали, чем им не следует заниматься. Например, к 1995 году все американские компании, за исключением Texas Instruments, прекратили выпускать чипы памяти⁷.

Откройте сегодня корпус персонального компьютера, и разница между японскими и американскими производителями полупроводников станет для вас очевидной. Более дорогие, «брендовые» чипы (включая микропроцессоры, чипсеты, графические ускорители, контроллеры жестких дисков и тому подобное) сделаны в Соединенных Штатах. Японские марки появляются только на чипах памяти. Удивительно, но это относится не только к компьютерам, сделанным американскими компаниями IBM, Compaq, Dell и другими, но и к персональным компьютерам, сделанным в Японии японскими производителями для японских потребителей.

⁶ Intensifying Survival Competition of Semiconductor Manufacturers, Nikkei Business, October 12, 1998, с 42.

⁷ Однако чипы памяти, выпускаемые брендом TI, делались в Японии (KTI Semiconductor; совместное предприятие с Kobe Steel) и в Сингапуре (TECH Semiconductor, совместное предприятие).

Американские компании ориентируются на более узкие целевые группы потребителей, чем японские компании. Возьмем, например, Texas Instruments (TI). До середины 1980-х годов TI была крупнейшим в мире производителем полупроводниковой продукции, обслуживающим широкий круг клиентов, включая Министерство обороны. Сегодня эта компания специализируется на производстве сотовых телефонов, продав свое военное производство компании Raytheon, производство мобильных компьютеров — компании Acer и производство чипов памяти — компании Micron Technology. У западных компаний, кроме того, разнообразные подходы к стратегии производства. Многие компании вообще сами не производят полупроводниковую продукцию: они используют аутсорсинг и заказывают изготовление самостоятельно спроектированных чипов другим производителям.

8.3. Особенности операционной специализации в японских ТНК

У японских компаний, напротив, нет четкой стратегии. Кроме того, что каждая из них выпускает полную линейку продукции и стремится обслуживать все без исключения типы клиентов, все они используют вертикально интегрированную модель ведения бизнеса. Практически все проекты в области НИОКР осуществляются силами корпораций. Компании используют собственные автоматизированные производственные линии и в сфере маркетинга, продаж и сервиса полагаются исключительно на внутренние ресурсы. Стремясь к сокращению издержек производства, японские компании инвестируют большие средства в покупку самых современных заводов и оборудования, которые выпускают практически одну и ту же продукцию, что приводит к хронической проблеме избыточных производственных мощностей.

Таким образом, японские производители полупроводниковой продукции используют такой подход к конкуренции, который не может привести к успеху. Когда у них было преимущество в операционной эффективности, недостатки симметричных стратегий компенсировались возможностью расширять контролируемую долю рынка за счет западных производителей. Сегодня, однако, такого преимущества у японских компаний уже нет. Структура отрасли оказалась подорванной. Производители из других стран Азии успешно имитируют производственные методы японских компаний, конкурируя с ними в производстве различной номенклатуры товаров. Если все компании предлагают сходную продукцию, то покупатели, делая свой выбор,

ориентируются на более низкую цену, что неминуемо ведет к снижению прибылей.

Столкнувшись с неудачами, японские компании начали отказываться от производства неспециализированных чипов памяти DRAM. Oki Electric и Matsushita Electronics решили отказаться от 256-мегабитных чипов DRAM следующего поколения, а Fujitsu, Hitachi, Matsushita Electronics, Mitsubishi Electric и Oki закрыли свои фабрики производства DRAM. Пока это, скорее, скромные шаги. Ни одна из японских компаний еще не выбрала уникальной стратегии позиционирования.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите факторы роста конкурентоспособности японских ТНК в мировом хозяйстве
2. Выявите основные причины низкой капиталоемкости в японских ТНК

Задания для самостоятельной работы:

1. Перечислите стандарты производительности в японских компаниях
2. Выявите особенности симметричных стратегий японских ТНК

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Facts and figures of Japan*. –Tokyo, –Foreign Press Center. 2007.
2. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
3. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2004.
4. *Япония: справочник* / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;

2. *www.mof.go.jp* – Министерство финансов;
3. *www.jetro.go.jp* – Организация по внешней торговле Японии;
4. *www.keidanren.or.jp* – Организация по частному предпринимательству;
5. *www.dooyukai.or.jp* Экономические единомышленники;
6. *www.jcci.or.jp* ТПП;
7. *www.rotobo.or.jp* Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. *www.japaneseculture.miningco.com/* Экономические организации;
9. *www.nomura.com/* Ценные бумаги.

ТЕМА № 9. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА В ЯПОНСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Цель занятия: проанализировать основные элементы модели японского менеджмента, рассмотреть особенности процессов диверсификации в быстроразвивающихся отраслях Японии, охарактеризовать особенности взаимоотношения корпоративного менеджмента с правительством.

Опорные понятия:

1. *Высокое качество и низкие затраты*
2. *Разнообразие моделей продукции и их характеристик*
3. *Система бережливого производства*
4. *Отношения к сотрудникам как к важному активу компании*
5. *Пожизненный наем*
6. *Лидерство на основе консенсуса*
7. *Прочные связи между компаниями*
8. *Долгосрочные цели*
9. *Внутренняя диверсификация в быстроразвивающиеся отрасли*
10. *Тесные взаимоотношения с правительством*

9.1. Основные элементы модели японского менеджмента

Японская модель менеджмента включает ряд особых методов производства, политику в области персонала, особый подход к организации производства, менеджменту и диверсификации бизнеса, причем все это подчинено общим целям компаний. Хотя различные варианты этой модели несколько отличаются друг от друга, практически все они включают элементы, представленные на рисунке 9.1.1. Эта модель объясняет особенности производства, дистрибуции, сбыта и

другие нюансы японской модели менеджмента. Преимущества японской модели менеджмента, которые выделяют и западные, и японские ученые, включают быстрый рост квалификации сотрудников, сильное чувство общности, высокую лояльность сотрудников к компании, умение и желание менеджеров учитывать долговременные последствия своих решений.

Рисунок 9.1.1.

Японская модель менеджмента

- Высокое качество и низкие затраты
- Разнообразие моделей продукции и их характеристик
- Система бережливого производства
- Отношения к сотрудникам как к важному активу компании
- Пожизненный найм
- Лидерство на основе консенсуса
- Прочные связи между компаниями
- Долгосрочные цели
- Внутренняя диверсификация в быстроразвивающиеся отрасли
- Тесные взаимоотношения с правительством

Японская модель менеджмента основана на убеждении, что для получения конкурентных преимуществ нужно одновременно предлагать высокое качество продукции и услуг и снижать себестоимость.

Японские компании стремились вывести на рынок широкий диапазон моделей продукции с разнообразными характеристиками. Обычная же практика предполагала выпуск стандартных моделей товаров с широким диапазоном дополнительных возможностей. Основным направлением была многофункциональность, то есть способность продукта выполнять множество задач. Стоит отметить, что японские компании постоянно выводили на рынок все новые и новые модели, существенно сократив при этом жизненный цикл.

Система бережливого производства⁸ сыграла центральную роль в японской модели менеджмента. Этот подход, впервые предложенный компанией Toyota, рассматривает разработку, производство и закупки как целостную систему. Оптимизируя эту систему, Toyota одновременно добилась высокого качества продукции, высокой произ-

⁸ Такое название система получила в MITI, где и возникла Международная программа по анализу автомобильной отрасли — International Motor Vehicle Program (Womack et al., 1990).

водительности, гибкости производственного процесса и своевременности поставок.

В систему бережливого производства входят следующие тесно связанные друг с другом компоненты:

- всеобщий контроль качества. Все японские рабочие играли роль «гарантов качества» продукции и обладали правом остановить производственный процесс, чтобы решить ту или иную проблему, связанную с качеством. С целью повышения качества продукции их обучали стандартным методикам решения проблем;

- непрерывное совершенствование, также известное под названием кайдзен. Улучшения часто предлагались самими рабочими и внедрялись еще до того, как получали официальное одобрение. Широко применялись методы, которые позволяли обнаружить недостатки прежде, чем они перерастали в серьезные проблемы. К числу таких элементов кайдзен относились мониторинг складских запасов, остановка сборочной линии при обнаружении дефектов, тщательное мытье полов в цехах в целях обнаружения незначительных проблем в работе оборудования;

- производство «точно вовремя» (JIT, just-in-time), согласно которому изделия нужно производить только тогда, когда на них есть реальный спрос, не нужно работать «на склад». Ключ к работе системы «точно вовремя» — канбан⁹ (что означает «бирка», «ярлык») или система «супермаркета». При этом последующая производственная операция получает с предыдущей точно такое число комплектующих, которое нужно для текущей работы, а предыдущая стадия производит именно столько деталей, чтобы возместить переданные на следующую;

- проектирование с учетом технологичности¹⁰. Чтобы определить, как модифицировать изделия, чтобы сделать их более дешевыми, а их изготовление — более простым, инженеры часто работали непосредственно в производственных подразделениях;

- тесные взаимоотношения с поставщиками помогают совершенствованию продукции и комплектующих поставщиками, а также созданию тесных партнерских отношений между компаниями. Ключевыми чертами этой практики были частый обмен информацией на

⁹ Канбан — название многоцветных ярлыков, которые прикрепляются к стандартным контейнерам многократного использования, в которых узлы и комплектующие перевозятся из одного цеха в другой.

¹⁰ Технологичность (manufacturability) характеризует легкость и простоту изготовления/сборки продукта, а также легкость организации работы.

самых ранних стадиях разработки продукции, ротация персонала, долговременное сотрудничество с небольшим числом поставщиков первого уровня¹¹ и стимулирование поставщиков для повышения эффективности¹²;

■ гибкое производство, при котором фирмы стремятся к уменьшению размеров партий продукции и увеличению гибкости производственных линий, чтобы выпускать более широкий диапазон продукции и быстро менять модели. Гибкое производство требует легко перенастраиваемого оборудования, стандартизации производственных операций и совмещения работниками различных профессий, а также особой конфигурации цехов, позволяющей легко менять расположение оборудования. Таким образом, появляется возможность изготавливать продукцию с учетом требований конкретных сегментов рынка и сокращать время разработки новой продукции;

■ малое время цикла¹³. Чтобы сократить время цикла, при разработке применяется метод параллельного, а не последовательного проектирования, что возможно благодаря широкой специализации инженеров, быстрому изготовлению опытных образцов, активному участию поставщиков в разработке новых моделей. Менеджеры, ответственные за данный продукт, наделяются весьма большими полномочиями¹⁴.

9.2. Особенности процессов диверсификации в быстроразвивающихся отраслях Японии

Основой японской системы управления персоналом была система пожизненного найма¹⁵, которая гарантировала мужчинам, работающим полный рабочий день, пожизненную занятость до выхода на пенсию. Это обязательство позволяло создать общую систему стимулов для всех сотрудников¹⁶.

Хотя пожизненный найм в короткой временной перспективе затруднял контроль рабочей силы, он уменьшал влияние ряда дестаби-

¹¹ Поставщики первого уровня (first-tier suppliers) — поставщики, которые снабжают фирмы, создающие конечный продукт, например сборочные производства. Существуют также поставщики второго, третьего уровня и т.д. Поставщики каждого последующего уровня снабжают поставщиков предыдущего уровня.

¹² Fujimoto (1997).

¹³ Понятие «время цикла» (cycle time) характеризует время выполнения какого-либо процесса или операции.

¹⁴ Clark и Fujimoto (1991); Takeuchi и Nonaka (1995).

¹⁵ Ballon (1969); Drucker (1971); Yoshino (1968); Furstenburg (1974); Ouchi (1981).

¹⁶ Ballon (1969).

лизирующих факторов, характерных для Соединенных Штатов, таких как высокая текучесть кадров, затраты на прием и увольнение работников и отчуждение работников¹⁷. Если пожизненный наем иногда приводил к тому, что слишком много людей одновременно занимались одной и той же задачей, считалось, что эти потери с лихвой компенсировались повышением эффективности работы благодаря доверию и сотрудничеству¹⁸.

Для процесса управления в японских корпорациях характерен поиск консенсуса. Так называемый процесс принятия решений рингисё помогает выработать консенсус и облегчить реализацию решений, поскольку свое мнение об обсуждаемых предложениях предлагается высказать всем менеджерам¹⁹. Неформальные группы внутри официальной организационной структуры способствуют дискуссиям, служащим основой для процесса принятия решений²⁰.

Важный элемент японской модели менеджмента — это сложная сеть взаимосвязей между банками, поставщиками и компаниями — производителями конечной продукции, работающими в различных областях. Эта практика широко распространена в Японии, где ее наиболее известным примером служат промышленные группы кейрецу. Японские компании исторически на 80-90% финансировались за счет банковских кредитов, которые часто предоставлялись банком, входящим в тот же кейрецу, что и фирма. Большинство акций обычно владели «дружественные» компании благодаря практике взаимного владения акциями. Такая практика владения акциями создавала стабильную и долговременную структуру собственности и снижала давление фондового рынка, требующего немедленных результатов²¹. Наградой для акционеров были хорошие деловые связи и рост капитала благодаря устойчивому росту бизнеса. Хотя компании, входящие в кейрецу, формально были автономны, считалось, что они должны по возможности покупать (и продавать) товары внутри своей группы. Таким образом, структура кейрецу создавала прочную сеть поставщиков и заказчиков, что должно было благоприятствовать сотрудничеству и успеху в конкуренции.

¹⁷ Cole (1972); Dore (1973, 1986).

¹⁸ Imai и Komiyama (1989).

¹⁹ Yoshino (1968); Glazer (1969).

²⁰ Tracy и Azumi (1976); Ouchi (1981); Yoshino (1968); Ballon (1968); Rohlen (1975) и Nakane (1970).

²¹ Abegglen и Rapp (1970); Barret и Gehrke (1974); Dore (1986, 1987) и Dertouzos, Lester и Solow (1989).

Важность роста компании и ее доли рынка в Японии была напрямую связана с потребностью в том, чтобы предприятия работали на полную мощность и обеспечивали занятость. Например, в условиях пожизненного найма и системы продвижения по старшинству быстрый рост компании означал большие возможности для продвижения в должности и увеличения зарплат.

Многие считают указанные различия между целями японских и американских корпораций важным условием успеха Японии на международных рынках, особенно в такой отрасли, как полупроводниковая, где перед тем, как будет получена прибыль, проходят долгие годы инвестирования. Поскольку компании в США стремятся к получению более высокой рентабельности инвестиций, у японцев была возможность входить на рынки, где они проводили агрессивную ценовую политику с целью увеличения своей доли рынка. Они соглашались получать небольшую прибыль на инвестиции, рассчитывая на то, что их американские конкуренты сократят инвестирование или вообще покинут отрасль.

9.3. Особенности взаимоотношения корпоративного менеджмента с правительством

Ориентация на быстрый рост компаний также способствовала их диверсификации, особенно в динамично развивающиеся отрасли. Такая практика позволяет продлить существование компании и дает возможность сохранить и занять в новом бизнесе сотрудников, высвобождающихся из старых компаний, достигших стадии зрелости. В сравнении с западными компаниями, японский бизнес чаще всего диверсифицируется в близкие отрасли бизнеса. Такая практика сложилась из-за того, что покупка других компаний не была распространенной в Японии стратегией менеджмента, что частично объяснялось практикой взаимного владения акциями других компаний и стабильной структурой собственности. Стремление переводить сотрудников на новые рабочие места также способствовало диверсификации в близкие отрасли, поскольку в этом случае можно было использовать уже сформированные профессиональные навыки работников.

Элементы японской модели менеджмента тесно взаимосвязаны. Одновременное стремление к повышению качества и снижению затрат формировало корпоративную культуру, нацеленную на постоянное совершенствование, в которой идеи, предложенные любым сотрудником, учитываются и внедряются. Принципы лидерства и управления персоналом поддерживали эту корпоративную культуру.

Ориентация на расширение доли рынка и рост компании вела к расширению продуктовых линеек, способствовала частому обновлению продукции и связанной с этим диверсификации. Широкая специализация и частое обновление модельного ряда, в свою очередь, требовали гибкой системы производства, сокращения времени цикла и наличия сотрудников широкого профиля, обладающих разнообразным набором профессиональных навыков, которые могли выполнять различные, часто меняющиеся задачи. Практика управления персоналом, в частности пожизненный найм, связывала вознаграждение сотрудников с их действиями. Стабильные сети взаимосвязей между компаниями позволяли менеджерам ориентироваться на долговременные цели, связанные с расширением доли рынка и ростом компании, и не гнаться за сиюминутными прибылями, что могло бы привести к потере рабочих мест. Эти сети также укрепляли взаимоотношения с поставщиками, повышали производительность и ускоряли разработку новой продукции. Данная модель менеджмента не только была целостной и гармоничной системой — налицо были тесные связи с японской моделью регулирования экономики. Например, ориентации на долговременную перспективу способствовало мягкое антимонопольное законодательство, слабый контроль компаний акционерами и защита от иностранных конкурентов. Совместные программы по НИ-ОКР и выделение правительством целевых отраслей способствовали внутреннему росту корпораций и поддержанию системы пожизненного найма. Жесткий контроль финансовых рынков позволял японским финансовым институтам аккумулировать дешевый капитал, необходимый для агрессивных инвестиций в новые товары и новые производственные мощности. Минимальная подотчетность корпораций акционерам не давала последним возможности «выдавливаться» прибыли, что могло бы помешать росту компаний и полной занятости их сотрудников.

Внутренняя согласованность японской модели менеджмента, при которой разные ее элементы поддерживали и усиливали друг друга, благоприятствовала успеху. Однако та же самая внутренняя согласованность делала эту модель уязвимой. Система, которая неуклонно смотрит только в одну сторону, оказывается ограниченной, что не позволяет ей использовать иные возможности достижения конкурентных преимуществ и выход на новые рынки. Более того, если нужно изменить какие-то элементы этой модели или всю систему, это становится трудной и почти неразрешимой задачей.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные элементы японской модели менеджмента
2. Перечислите основные элементы системы всеобщего контроля качества

Задания для самостоятельной работы:

1. Охарактеризуйте систему производства «точно вовремя»
2. Охарактеризуйте сеть взаимосвязей между банками, поставщиками и компаниями – производителями конечной продукции
3. Охарактеризуйте особенности корпоративной культуры менеджмента в Японии

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Facts and figures of Japan*. –Tokyo, –Foreign Press Center. 2007.
2. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
3. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2004.
4. *Япония: справочник* / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.mof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 10. ЯПОНСКИЕ ТНК В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Цель занятия: проанализировать факторы падения производства японских ТНК, рассмотреть приоритетные зарубежные рынки и производственные базы японских ТНК в современных условиях, охарактеризовать процессы диверсификации сбыта продукции японских ТНК.

Опорные понятия:

1. *Разнообразие моделей продукции и их характеристик*
2. *Система бережливого производства*
3. *Лидерство на основе консенсуса*
4. *Прочные связи между компаниями*
5. *Долгосрочные цели*
6. *Диверсификация рынков сбыта*

10.1. Факторы падения производства японских ТНК

Падение производства японских ТНК началось (в четвертом квартале 2008г. его индекс составил около 94% по сравнению с показателем 2005г.) при одновременном росте товарных запасов (индекс за тот же период вырос до 110%) и их уровня (до 124%)²².

В августе 2008 г. число корпоративных банкротств в Японии увеличилось на 4,2% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года²³.

Цены на товары производственного назначения начали показывать отрицательную динамику с сентября 2008г. Ежемесячные отрицательные показатели в диапазоне от минус 2,1 до минус 0,4% наблюдались до июня 2009г. В июле и августе 2009г. была отмечена стабилизация и слабый рост – соответственно на 0,4% и 0,0%²⁴, который, однако, вряд ли можно расценивать как тенденцию. Индекс роста потребительских цен в июле 2009г. также показал слабый рост – 100,1 (2005 =100), однако в годовом исчислении цены упали на 2,2%.

В 2008г. впервые за семь лет в Японии сократился индекс физического объема экспорта – на 1,6% (2005=100). В том же году почти на 72 млрд. долл. уменьшилось положительное сальдо торгового баланса – до 19,8 млрд. долл. Общий же рост стоимостного объема японского экс-

²² <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c06cont.htm>

²³ Monthly Economic Report, November 2008 (www5.cao.go.jp/keizai3/getsurei-e/2008nov.html); <http://www.stat.go.jp/english/data/cpi/1581.htm>

²⁴ http://www.boj.or.jp/en/type/stat/boj_stat/cgpi/cgpi0908.pdf

порта в 2008г. (на 8,9%) был достигнут благодаря росту продаж на азиатских рынках, прежде всего, китайском. Однако, начиная с четвертого квартала 2008г. и здесь фиксировалось снижение экспорта, продолжавшееся вплоть до второго квартала 2009г.

Итак, с сентября 2008 г. японская экономика вступила в период рецессии, вызванной мировым финансовым кризисом. Вполне очевидно, что макроэкономические показатели, на которые мы опирались, отражают, прежде всего, положение японских корпораций – основных субъектов экономической деятельности. Дальнейшее развитие ситуации, и перспективы выхода из кризиса также в значительной мере будут зависеть от действий компаний, прежде всего, крупнейших²⁵.

По мнению ведущего экономиста «Мицубиси – UFJ Секьюритиз» Сикано Тацуси, в настоящее время ситуацию ухудшают растущие государственные расходы и снижение экспорта. Ведущие японские производители, включая «Тоёта», «Мицубиси», «Ниссан» и «Сони», продолжают сталкиваться с падением сбыта на ведущих экспортных рынках в США и ЕС²⁶.

В начале рецессии (осенью 2008 г.) ситуация в японских корпорациях с более высокой степенью транснационализации была в большинстве случаев хуже, чем в тех, которые были более ориентированы на внутренний рынок. Однако впоследствии положение начало стремительно ухудшаться для всех компаний.

Председатель правления «Тоёта Моторс» Ф.Тё в интервью газете «Ведомости» (декабрь 2008г.) заметил, что ему «приходилось сталкиваться с кризисными ситуациями и раньше, но нынешний кризис уникален и отличается от всего, что мы видели до сих пор. Все предыдущие кризисы, которые переживали автопроизводители, можно описать формулировкой «одна причина – одно следствие»... Что касается сегодняшнего кризиса, то он имеет совсем иную природу... здесь уже не «одна причина – одно следствие», но множество причин, усугубляющих ситуацию... Во время предыдущих кризисов всегда оставались тихие гавани: если падали азиатские экономики, то в США все было хорошо, если страдали страны Западной Европы, то росли Россия и Китай... Сейчас мы столкнулись с кризисом, когда плохо всем и везде»²⁷.

²⁵ Положение малого и среднего бизнеса, сектора домашних хозяйств, позиция и политика государства также, безусловно, будут оказывать влияние на дальнейшее развитие событий, но данная статья посвящена именно ведущим корпорациям Японии.

²⁶ <http://www.rbcdaily.ru/2008/12/10/world/394086>

²⁷ <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/12/09/172814>

В современной стратегии антикризисных корпоративных программ основой стали – дальнейшая экспансия и диверсификация производства, как в географическом, так и в отраслевом плане. Иными словами, японские корпорации планируют продолжить освоение зарубежных рынков и перспективных продуктовых ниш.

Зарубежные рынки и производственные базы, остаются приоритетными для многих японских компаний. По результатам опроса, проведенного JETRO в конце 2008г., 50,3% из 928 компаний различных отраслей и сфер деятельности, принявших участие в опросе, собираются в ближайшие три года расширить операции за рубежом, а 32,9% намерены сохранить их масштабы. К расширению же бизнеса на внутреннем рынке готовы 35,5% опрошенных компаний²⁸.

Но все меньше компаний намерены активизировать свою деятельность в США. Более того, некоторые из них уже выводят производственные мощности из этой страны.

В то же время вырос интерес компаний к размещению почти всех функций в Малайзии, Мексике и Бразилии, а офисов продаж – также в Таиланде, Индонезии, России и странах СНГ, что отражает заинтересованность японских компаний в диверсификации рынков сбыта. Бразилия и Россия (+СНГ) привлекают внимание, прежде всего, электротехнических и автомобильных корпораций, которые намерены размещать здесь подразделения продаж в целях дальнейшего активного освоения рынка²⁹.

10.2. Приоритетные зарубежные рынки и производственные базы японских ТНК в современных условиях

Стремление к диверсификации сбыта и перемещению ряда функций в страны с низкими издержками – а именно такие мотивы расширения зарубежных операций просматриваются при анализе результатов опроса JETRO в первую очередь – являются ответом японских корпораций (и, разумеется, не только японских) на изменение международной среды их деятельности в условиях мирового кризиса. Эти изменения заключаются, прежде всего, в падении спроса на продукцию (на это указали 80% опрошенных компаний) и росте издержек производства (отметили 26% опрошенных). В результате снижается объем продаж (77%

²⁸ Survey on International Operations of Japanese Firms (FY 2008), p.5 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/survey/pdf/2009_02_biz.pdf).

²⁹ Что касается России, то результаты продаж новых японских автомобилей в первом полугодии 2009 г. неутешительны: импорт в физическом выражении сократился в 7,7 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а за год ожидается сокращение в 5–6 раз (<http://www.avtostat.ru/news.asp?t=1&n=3233>).

опрошенных) и ценовая конкурентоспособность, в том числе из-за укрепления иены (51% опрошенных)³⁰.

В целях преодоления указанных трудностей корпорация «Тосиба», например, изучает вопрос о налаживании производства своих плоских телевизоров с ЖК-экранами в России, а также в Индии, Египте и Бразилии. Это является частью программы компании по увеличению к весне 2011 г глобального сбыта плоских телевизоров «Тосиба» более чем вдвое – до 15 млн. штук. В настоящее время корпорация контролирует 7,2% мирового рынка этой продукции. К весне 2011 года она намерена увеличить свою долю до 10% – в первую очередь за счет снижения цен на новую продукцию.

Главная ставка при этом делается на страны с быстро развивающимися экономиками – Россию, Китай, Индию, Бразилию, Египет, поскольку возможности сбыта в самой Японии, США и странах ЕС уже фактически исчерпаны. С этой целью «Тосиба» намерена резко увеличить в этих странах сеть магазинов, торгующих ее телевизорами – с нынешних 10 тыс. до 30 тыс. в 2012 г. Решено также направлять на рекламу 5% доходов от сбыта этой продукции³¹.

При сохранении и усилении в условиях кризиса общей ориентации на развивающиеся рынки подходы японских компаний (по крайней мере, некоторых) к их освоению претерпевают некоторые изменения. Показательно в этом отношении сравнение политики менеджмента корпорации «Панасоник» на 2008 и 2009 фин. гг. Если в планах 2008 г. приоритетными объявлялись высокие ценовые сегменты рынков стран БРИК, Вьетнама и других растущих экономик, то в 2009 г. акценты переместились на сегмент более дешевых товаров. При этом упор будет делаться не только на технологические инновации и выведение на рынок новых видов продукции, но и на ее адаптацию к потребностям различных региональных рынков, агрессивный маркетинг, нацеленный на увеличение продаж, в первую очередь за рубежом³².

Подобной стратегии придерживается и другая крупнейшая электротехническая корпорация «Тосиба», которая строит свою антикризисную стратегию в расчете на «расширение глобального бизнеса», прежде всего, за счет ускоренного продвижения на растущие рынки и, так же как «Панасоник» и другие компании, переориентирует усилия на

³⁰ Survey on International Operations of Japanese Firms (FY 2008), p.16 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/survey/pdf/2009_02_biz.pdf).

³¹ <http://www.izvestia.ru/news/news215773>

³² <http://panasonic.net/vision/amp>

развитие каналов дистрибьюции, адаптацию продуктов, маркетинговую поддержку³³.

В целом, можно сказать, что ответом японских компаний на кризисные явления стала дальнейшая зарубежная экспансия и одновременно определенная реорганизация их деятельности как в Японии, так и за рубежом.

Более детальное представление о тех шагах, которые компании предпринимают или намерены предпринять в целях противостояния кризису, дают их «свободные» ответы в ходе уже анализировавшегося нами выше опроса JETRO. Компании, действующие в пищевой промышленности, производстве пластмасс, черной металлургии, транспортном машиностроении, электротехнике, производстве точного оборудования, торговле, делают упор на снижение издержек и расширение зарубежных поставок. Компании, занятые в текстильной промышленности, общем машиностроении, производстве резинотехнических изделий, намерены проводить реорганизацию производственных систем и, кроме того, как и фармацевтические и косметические корпорации осваивать новые рынки и продуктовые линии. Кроме этих, наиболее популярных, мер многие корпорации указывали на намерение сократить штат, изменить состав поставщиков и дилеров, а также структуру размещения филиалов и подразделений, снизить или, наоборот, повысить экспортные цены, приобретать иностранные фирмы, работающие в той же отрасли (или доли в них)³⁴. Далее мы рассмотрим некоторые из этих мер подробнее.

В период экономического подъема 2002 – 2007 гг. японские корпорации сумели существенно улучшить свое финансовое положение и накопить значительные финансовые ресурсы. Поэтому в начале мирового финансового кризиса они обладали ликвидностью, что позволило им приобрести ценные зарубежные активы в условиях повышения курса иены и падения фондовых индексов.

В 2008 г. японский финансовый холдинг «Номура» («Nomura Holding Inc.») приобрел бизнес обанкротившегося инвестиционного банка «Lehman Brothers» в АТР, Европе и на Ближнем и Среднем Востоке³⁵. Как полагает руководство холдинга, это приобретение позволит «Но-мура» стать игроком мирового уровня, получив доступ к новой меж-

³³ <http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/library/pr/pdf/tpr20090805e.pdf>

³⁴ Survey on International Operations of Japanese Firms (FY 2008), p.18 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/survey/pdf/2009_02_biz.pdf).

³⁵ Последний этап сделки был завершен в октябре 2008 г. (http://www.nomuraholdings.com/news/nr/europe/20081006/20081006_a.html).

дународной клиентской базе, а также инфраструктуре «Lehman Brothers» в трех крупных регионах³⁶.

Другая крупнейшая японская финансовая группа «Мицубиси – UFJ» подписала с «Morgan Stanley» соглашение о стратегическом партнерстве, в рамках которого приобрела 20% голосующих акций американского финансового института на сумму 7,8 млрд. долл. Кроме того, она приобрела и превратила в свой филиал (со 100%-ным участием) американскую финансовую корпорацию «Union BanCal Corp.» (сумма приобретения 3,7 млрд. долл.).

Крупнейший в Японии финансово-страховой холдинг «Токуо Marine Holdings, Inc.» вложил 4,7 млрд. долл. в приобретение имущества и долгов американской страховой компании «Philadelphia Consolidated» и 900 млн. – в английскую «Kiln».

Всего же в 2008 г. общая сумма сделок японских финансовых корпораций на международном рынке слияний и поглощений (далее M&A) составила 11,9 млрд. долл.³⁷

Комментируя факты приобретения японскими банками американских и европейских финансовых активов, пострадавших от кризиса, эксперты отмечают, что японские банки, восстановившиеся после финансового кризиса конца 1990-х, пользуются конъюнктурой, чтобы начать активную экспансию на международный финансовый рынок.

К. Куртис, бывший вице-председатель правления «Goldman Sachs Asia», сказал в интервью канадской «The Globe and Mail»: «Японские банки решили вновь утвердить себя в качестве крупного игрока на глобальном финансовом рынке».

«Сейчас у Японии есть возможность стать крупным поставщиком ликвидности для остальных финансовых рынков»,— заявил сингапурской «Straits Times» Р. Фергюсон, глава регионального управления по Юго-Восточной Азии британского «Standard Chartered Bank»³⁸.

От себя заметим, что столь значительные приобретения в случае благоприятного развития событий помогут финансовым организациям Японии принципиально изменить свое стратегическое положение на ведущих региональных финансовых рынках и совершить прорыв в сфере международных финансовых услуг, поскольку известно, что уровень транснационализации японских финансовых институтов (как и других

³⁶ Annual Report 2009 (http://www.nomuraholdings.com/investor/library/ar/2009/pdf/ar_all.pdf).

³⁷ 2009 JETRO White Paper on International Trade and Investment. Summary and Reference Materials. August 25, 2009, p. 20 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/2009.pdf).

³⁸ По материалам: РБК Daily, 23.09.2008 (<http://www.rbcdaily.ru/2008/09/23/world/381457>); Коммерсант, 24.09.2008 (<http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1030774&IssueId=47017>).

компаний в сфере услуг) ниже, чем компаний обрабатывающих отраслей. Вместе с тем и риски здесь чрезвычайно высоки. Финансовое положение объектов капиталовложений крайне неустойчиво, а сама японская банковская система еще не вполне оправилась от кризиса.

Так, из 708,2 млрд. иен чистых убытков холдинга «Номура» в 2008 фин. г. 120 млрд. (или почти 17%) были обусловлены приобретением активов «Lehman Brothers» (для сравнения: в 2007 фин. г. чистые убытки холдинга, вызванные, главным образом, сокращением зарубежных операций, составили 67,8 млрд. иен). Кроме того, в процессе интеграции новых подразделений в структуру холдинга и формирования единой команды менеджменту «Номура» приходится решать весьма непростые проблемы, связанные с различием корпоративных культур, систем компенсаций и другими различиями моделей корпоративного управления в американской и японской финансовых организациях³⁹.

10.3. Процессы диверсификации сбыта продукции японских ТНК

По итогам первого квартала 2009 г. три ведущие японские банковские финансовые группы – «Мицубиси – UFJ», «Сумитомо – Мицуи» и «Мидзухо» – понесли убытки, которые были обусловлены в том числе и падением стоимости приобретенных активов. Так, привилегированные акции американского банка «Merrill Lynch», приобретенные «Мидзухо», упали в цене на 80 млрд. иен, а «Сумитомо – Мицуи» потеряла около 60 млрд. иен из-за обесценения бумаг британского банка «Barclay»⁴⁰.

Еще более активными на рынке слияний и поглощений были японские фармацевтические концерны, которые в 2008 г. приобрели активы иностранных компаний на сумму 19,6 млрд. долл. Так, например, «Такаэда Фармасьютикал» присоединила американскую «Millenium Pharmaceuticals» (сумма сделки 8,1 млрд. долл.) с целью использования научного потенциала последней в сфере борьбы с онкологическими заболеваниями. «Дайити Санкё» за 5 млрд. долл. приобрела индийскую «Ranbaxy Laboratories» для получения доступа к ее дист-рибьюторской сети в развивающихся странах и реализации стратегии диверсификации в сфере «генетических медикаментов».

Весьма активны на рынке слияний и поглощений также японские компании, действующие в сфере производства продуктов питания и напитков. Так, например, компания «Сантори» (производство алкогольных и

³⁹ Annual Report 2008 (http://www.nomuraholdings.com/investor/library/ar/2008/pdf/ar_all.pdf). Annual Report. 2009 (http://www.nomuraholdings.com/investor/library/ar/2009/pdf/ar_all.pdf).

⁴⁰ <http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=881680&ct=news>

безалкогольных напитков) ведет переговоры с инвестиционными фондами «Blackstone Group» и «Lion Capital» о покупке европейского производителя прохладительных напитков «Orangina»⁴¹. В случае успеха «Сантори» получит право на выпуск продукции под брендами «Oasis» и «Schweppes», годовой объем продаж которых оценивается примерно в 1 млрд. евро⁴². По мнению экспертов, на продовольственном рынке начинается волна слияний и поглощений, которая ранее прошла в ряде других секторов. В условиях замедления роста потребления возможности расширения бизнеса для производителей продуктов питания или целиком исчерпаны, или ограничены. Поэтому, пользуясь тем, что во время кризиса активы подешевели, компании стремятся осуществлять рост через поглощение и возможность реализовать си-нергетические эффекты⁴³.

Для «Сантори», которая в Японии переживает период застоя, глобализация и экспансия на внешних рынках могут стать ключом к выживанию, а для этого важно получить известные бренды⁴⁴.

Традиционно активны японские компании на рынке слияний и поглощений и в сфере освоения природных ресурсов, причем кризис только усилил данную тенденцию. Так, корпорации «Мицубиси», «Марубэни» и консорциум японских металлургических компаний (с участием южнокорейской POSCO) приобрели крупные доли в проектах в Австралии, Чили и Бразилии.

В целом общая стоимость приобретений японских компаний на рынке слияний и поглощений в 2008 г. достигла рекордного показателя в 65,2 млрд. долл. (что поддержало показатели экспорта ПИИ)⁴⁵. Оценивая ситуацию с точки зрения стратегий компаний, можно сказать, что они пользуются благоприятным моментом для решения стратегических задач по укреплению своих позиций на региональных рынках (американском, европейском, азиатском) на основе использования известных брендов, а также логистических, маркетинговых, научно-исследовательских подразделений тех иностранных компаний, которые они приобретают, или тех, с которыми вступают в партнерство, покупая их активы.

⁴¹ Ранее была частью «Cadbury Schweppes».

⁴² Цена сделки может превысить 2,2 млрд. долл., которые «Blackstone Group» и «Lion Capital» заплатили за «Orangina» в 2006 г.

⁴³ Мнение аналитика ИК «Ренессанс Капитал» Н. Загвоздиной.

⁴⁴ <http://www.rbcdaily.ru/2009/09/11/world/430594>

⁴⁵ 2009 JETRO White Paper on International Trade and Investment. Summary and Reference Materials. August 25, 2009, p. 19, 20 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/2009.pdf).

При этом интересно отметить, что в 2008–2009гг. на рынке M&A (где, в целом, наблюдается спад) американские и европейские компании в качестве покупателей представлены слабо. Наиболее активны компании из стран с развивающимися рынками (Индия, Китай, Россия и другие), а также, как мы видим, японские.

В то же время некоторые международные партнерства распадаются. Так, в марте 2010г. «Тоёта» разрывает производственный контракт с NUMMI (совместное предприятие «Тоёта» и GM, действовавшее с 1984г.) и переносит производство на свои предприятия (ранее о своем решении выйти из СП объявил американский партнер, который находится в стадии банкротства)⁴⁶.

Активизировалась деятельность японских компаний по заключению различных союзов между собой. Так, «Сантори» помимо покупки «Orangina» ведет переговоры о слиянии с крупнейшим в Японии производителем пива «Кириин».

Компании «Панасоник» и «Санъё» в декабре 2008г. подписали договор о заключении альянса (Capital and Business Alliance Agreement), нацеленного на обмен ноу-хау в области управления, а также объединение бизнес-ресурсов в интересах повышения глобальной конкурентоспособности и стоимости каждой из компаний. Предполагается, что «Санъё» станет дочерней фирмой «Панасоник»⁴⁷. В сентябре 2009г. Комиссия по справедливым и честным сделкам одобрила план покупки акций «Санъё» компанией «Панасоник» на том условии, что обе фирмы продадут некоторые части своего бизнеса⁴⁸.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные факторы падения производства японских компаний в условиях кризиса
2. Выявите особенности активизации деятельности японских компаний на зарубежных рынках

⁴⁶ http://www2.toyota.co.jp/en/news/09/08/0828_1.html

⁴⁷ <http://panasonic.co.jp/corp/news/official.data/data.dir/en081107-2/en081107-2.html>
<http://panasonic.co.jp/corp/news/official.data/data.dir/en090831-2/en090831-2.html>

⁴⁸ Комиссия изучала вопрос о том, является ли эта покупка нарушением антимонопольного закона, так как в случае, если эти фирмы объединят продажи особого вида батарей, то на их долю придется почти 100% внутреннего рынка. Компания «Панасоник» надеется на приобретение в ближайшее время компании «Санъё» через предложение о покупке акций, как только антимонопольные власти в США, Европейском Союзе и Китае также одобряют этот план. NHK World, 10.09.2009.

Задания для самостоятельной работы:

1. Проанализируйте особенности процессов зарубежной экспансии японских компаний в мировое хозяйство
2. Проанализируйте состояние ликвидности зарубежных активов японских компаний
3. Проанализируйте процессы слияний и поглощений японских компаний

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Facts and figures of Japan*. –Tokyo, –Foreign Press Center. 2007.
2. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
3. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2004.
4. *Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др.* –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ТЕМА № 11. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ ПО ВЫХОДУ ИЗ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Цель занятия: охарактеризовать особенности научно-технической политики компаний в контексте антикризисных мер, проанализировать основные направления развития социальной инфраструктуры, энергетики и экобизнеса, проанализировать современное состояние рынка оборудования товаров и услуг для сохранения окружающей среды, проанализировать основные направления кадровой политики японских ТНК

Опорные понятия:

1. *Высокотехнологичная продукция*
2. *Прибыль*
3. *Рентабельность*
4. *Нанотехнологии*
5. *Научно-техническая политика*
6. *Инновационный прорыв*
7. *Инновационная активность*

11.1. Особенности научно-технической политики компаний в контексте антикризисных мер

Естественной реакцией японских компаний на кризис, приведший к падению всех основных показателей их финансово-экономической деятельности (объем продаж, прибыль, рентабельность) стало стремление к сокращению издержек, сворачиванию или отсрочке многих корпоративных программ и бюджетов. Однако на этом негативном фоне многие компании сохраняют на довольно высоком уровне расходы на НИОКР. По данным опроса ведущих промышленных корпораций Японии⁴⁹, проведенного летом 2009 г. газетой «Нихон кэйдзай симбун», эти компании активизируют инвестиции в НИОКР. На фоне снижения абсолютных размеров расходов на НИОКР, ожидаемого в 2009 г., их доля в стоимости продаж даже увеличится – до 4,3%, что может стать самым высоким показателем за последние 8 лет⁵⁰. Более того, 40% из числа опрошенных корпораций намереваются увеличить и абсолютные масштабы инвестирования в НИОКР, а более 20% опрошенных ответи-

⁴⁹ В опросе приняли участие 253 корпорации.

⁵⁰ При предполагаемом снижении объема продаж в 2009 г. на 11,8% по сравнению с прошлым годом сумма инвестиций в НИОКР сократится только на 6%.

ли, что планируют увеличить их к 2013 г. более чем на 10% по сравнению с 2008 г.

Наибольшую долю выручки от продаж направляют на научные исследования и разработки фармацевтические компании – 8,3%, далее следуют IT-компании – 5,4%, автомобилестроители – 5,3%, машиностроительные и инжиниринговые корпорации – 2,8%. Наиболее перспективными направлениями исследований являются: технологии энергосбережения (57,7% предполагаемых расходов), разработка новых источников энергии (46,5%), новых материалов (37,3%), нанотехнологии (32,7%), а также экологическая проблематика⁵¹.

Среди опрошенных корпораций наибольшую сумму направляет на НИОКР «Тоёта» (820 млрд. иен), за ней следуют «Хонда», «Панасоник», «Сони» и «Ниссан» (более 400 млрд. иен каждая). В десятке лучших числятся также «Хитати», «Тосиба», «Кэнон», «Такэда Фарм» и NEC⁵².

Если рассматривать научно-техническую политику компаний в контексте антикризисных мер и как часть стратегии посткризисного развития, то становится очевидным, что сегодняшние вложения в научно-технические разработки – это база для инновационных прорывов в будущем, для создания и освоения новых сегментов рынка в условиях насыщения спроса на товары, производство которых проходит или уже прошло стадию зрелости. Вероятно, это – единственный путь удержаться на рынке в условиях, когда конкуренция перемещается в научно-технологическую сферу, что, в общем-то, было ясно и до кризиса. Однако в период кризиса вызов для компаний состоит о том, чтобы продолжать активную инновационную политику при сокращении доходов от продаж и соответственно бюджетов. Проще говоря, после кризиса выиграют те компании, которые и в кризис сумели не прекращать, а, напротив, расширять инновационную активность.

Развитие новых продуктов и создание новых продуктовых сегментов ставится во главу угла многими компаниями. Например, «Тосиба» в качестве одного из ключевых элементов своей среднесрочной стратегии, нацеленной на возвращение к устойчивому росту, выдвигает «фокусирование на сильных новых видах бизнеса», в том числе высокотехнологичном оборудовании для развития «социальной инфраструктуры» (энергетика, транспорт, защита окружающей среды, здравоохранение) в Японии и за рубежом⁵³.

⁵¹ <http://www.eri-21.or.jp/russia/opinion/business/20090807.shtml>

⁵² <http://www.eri-21.or.jp/russia/opinion/business/20090807.shtml>

⁵³ <http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/library/pr/pdf/tpr20090805e.pdf>

Кроме того, в кризисных условиях повышается значение фактора времени. По данным упомянутого выше опроса «Нихон кэйдзай симбун», 69% корпораций считают наиболее важным ускорение научно-исследовательской деятельности и сокращение временного лага до применения их результатов в производстве⁵⁴.

Примеры освоения новой высокотехнологичной продукции японскими производственными компаниями в условиях кризиса довольно многочисленны. Так, весьма активны в этой области крупнейшие японские автопроизводители, работающие в отрасли, которая (наряду с электротехническим машиностроением) больше всех страдает от кризиса.

Наиболее перспективным направлением технологических инноваций в настоящее время считается разработка и освоение моделей с гибридным двигателем и электромобилей. Подобные разработки ведутся всеми основными автопроизводителями Японии, а гибридные автомобили уже выведены на рынок. Лидером в этой области является «Тоёта», которая начала продажи первого массового гибридного автомобиля «Prius» в 1997 г. и сейчас связывает с этой продуктовой линией большие надежды. К концу августа 2009 г. компанией было реализовано более 2 млн. автомобилей различных марок (не только «Prius») с гибридными двигателями⁵⁵. Несмотря на падение общего объема продаж компания намечает увеличение производства за счет наращивания выпуска нового гибридного «Prius». Продажи его уже растут, в том числе благодаря поддерживаемой правительством системе налоговых скидок и предоставлению правительственных субсидий для покупки экономичных автомобилей⁵⁶. Кроме того, корпорация уже разработала легковой гибридный автомобиль стационарной подзарядки, а также планирует выпустить на рынок электрический автомобиль не позже 2012 г. «Хонда» в феврале 2009 г. также начала продажу второй модели гибридного автомобиля «Insight» и планирует выпустить еще одну серию гибрида в 2010 г.⁵⁷

По оценкам аналитиков, и «Тоёта», и «Хонда» смогут несколько улучшить показатели продаж по итогам 2009 фин. г. именно благодаря продажам машин с гибридным двигателем⁵⁸.

⁵⁴ <http://www.eri-21.or.jp/russia/opinion/business/20090807.shtml>

⁵⁵ <http://www2.toyota.co.jp/en/news/09/09/0904.html>

⁵⁶ <http://www2.toyota.co.jp/en/news/09/09/0908.html>; <http://www.prime-tass.ru/news/0/%7B5AE57C09-1582-45DE-88D9-98D0D885AD8>

⁵⁷ <http://www.eri-21.or.jp/russia/opinion/business/20090309.shtml>

⁵⁸ <http://www.prime-tass.ru/news/0/%7B83ACB098-900D-4364-AE95-7905C71C990F>

«Ниссан» пока только готовится к выпуску в 2010 г. гибридной машины и электромобиля, однако рассчитывает, что уже с первого года продаж эти производства станут рентабельными. «Мицубиси дзидося» готовит к выпуску компактный электромобиль с литиево-ионным аккумулятором, гибридный автомобиль стационарной подзарядки. Над разработкой автомобильных аккумуляторов работают такие известные корпорации страны, как «Панасоник», «Мицубиси дэнки», «Хитати»идр.

11.2.Основные направления развития социальной инфраструктуры, энергетики и экобизнеса

Заметную инновационную активность проявляют и японские электротехнические корпорации. Так, многие из них рассчитывают на расширение рынка в связи с переходом Японии с аналогового на цифровое вещание. Совершенствуется жидкокристаллическое оборудование. Например, «Сони» и «Шарп» летом 2009 г. продолжили совместное строительство завода по производству жидкокристаллических панелей десятого поколения, которое ранее велось силами только «Шарп» («Сони» из-за финансовых трудностей не смогла внести свой вклад)⁵⁹. Данный пример показывает, что кооперация компаний для осуществления дорогостоящих проектов – также весьма актуальная форма ведения бизнеса в условиях кризиса, хотя уровень надежности таких партнерств и снижается.

Ведущие электротехнические корпорации «Сони» и «Панасоник» планируют выпустить телевизоры трехмерного изображения, что, по словам президента «Сони Маркетинг» Курита Нобуки, дает большие надежды на открытие новой эры бизнеса. Так, «Сони» планирует уже в 2010 г. пустить в массовую продажу оборудование и контент, рассчитанные на восприятие трехмерного изображения⁶⁰.

В условиях кризиса многие японские компании проявляют особое внимание к рынкам так называемых «общественных товаров» (т. е. таких, потребление которых, как правило, не может осуществляться на индивидуальной основе) – развитию социальной инфраструктуры, энергетики, экобизнеса. Эти рынки, как известно, весьма специфичны, их развитие часто связано с реализацией больших проектов с участием общественного сектора. Интерес к ним со стороны частных компаний обычно повышается либо в условиях переизбытка капиталов (как это было в Японии в период экономики «мыльного пузыря»), когда было на-

⁵⁹ <http://www.osp.ru/text/print/685552/9760572html>

⁶⁰<http://www.sony.net/SonyInfo/News/Press/200909/09-099E/index.html>;

<http://panasonic.co.jp/corp/news/official.data/data.dir/en090903-5/en090903-5.html>

чато много инфраструктурных проектов), либо в условиях кризиса, когда компании стремятся получить крупные заказы или создать новые сегменты рынка (например, «экологически дружественных» товаров).

И сейчас многие японские компании связывают с такими сферами большие надежды на будущее. Например, корпорация «Госиба» планирует к 2011 г. увеличить продажи в бизнес-сегменте, связанном с социальной инфраструктурой (Social Infrastructure Business Group) до 3 трлн. иен за счет наращивания продаж самого передового в техническом отношении атомно-энергетического «экологически дружественного» оборудования, а также его активного продвижения на зарубежные рынки.

При этом в ряде случаев «Госиба» намерена диверсифицировать свою деятельность, «заполняя» все звенья производственной цепи. Например, в сфере атомной энергетики это – строительство объектов, поставка топлива, оказание услуг в ходе эксплуатации АЭС. В настоящее время в этом «пакете» у компании не хватает второго звена. Поэтому она намерена участвовать в разработке месторождений урана в Казахстане и изучает возможности совместного бизнеса по обогащению урана с TENEX (Россия). При этом компания заявляет о своей готовности к созданию совместных предприятий, заключению альянсов, приобретению долей в иностранных компаниях для совершенствования технологий и в целом усиления позиций во всех звеньях бизнеса в области атомной энергетики. Компания активно борется за заказы на поставки оборудования и строительство атомно-энергетических объектов в разных странах (США, Китае, Индии, Финляндии и др.) и рассчитывает к 2015 г. получить 39 заказов, в том числе и благодаря партнерству с зарубежными компаниями (например, с «Westing-house Electric»). Большие надежды «Госиба» также возлагает на поставки оборудования для энергораспределительных сетей стран БРИК, намереваясь к 2015 г. увеличить долю зарубежных продаж в общей стоимости своих продаж до 75%.

11.3. Современное состояние рынка оборудования товаров и услуг для сохранения окружающей среды

Одним из перспективных и динамично развивающихся в условиях кризиса остается рынок оборудования, товаров и услуг для сохранения окружающей среды, который оценивается экспертами примерно в 10% мирового ВВП. Японский же рынок, по оценкам Министерства окружающей среды Японии, в 2006 г. составлял примерно 45 трлн. иен (т. е.

10% ВВП Японии)⁶¹. Наиболее динамичным сегментом экорынка в США, Китае, Японии и других странах становится рынок оборудования и технологий для получения и использования возобновляемых источников энергии.

Японские компании обладают самыми передовыми технологиями в целом ряде областей экобизнеса (оборудование для электростанций, использующих энергию ветра и солнца, энергосберегающее промышленное оборудование и бытовые электроприборы, оборудование для очистки воды, переработки и вторичного использования отходов, эко-материалы и многое другое).

Согласно результатам обследования, проведенного JETRO, японские корпорации могли бы расширить свое присутствие на рынках традиционных экотоваров (в основном, это – очистное оборудование, оборудование для переработки отходов и мониторинга состояния окружающей среды), оборудования для использования возобновляемых источников энергии и оборудования, позволяющего снизить выбросы углерода в целом ряде стран, в частности, Великобритании, Китае, Мексике, США, Германии, Испании, Южной Корее, Турции⁶².

Следует еще раз подчеркнуть, что в условиях кризиса японские компании не только не отказываются от разработок, связанных с экологией, но, напротив, делают больший упор на экологические качества товаров с тем, чтобы повысить их конкурентоспособность. Например, «Мазда» начинает использовать мочевины для очистки выхлопа нового турбодизеля, который соответствует экологическому стандарту «Евро-5»⁶³.

11.4.Кадровая политика японских ТНК

В условиях мирового финансово-экономического кризиса, снижения продаж и прибыли компании, в первую очередь, конечно, стремятся снизить издержки производства, избавляются от части активов, сокращают численность персонала. Японские корпорации в этом смысле не исключение. Они также разрабатывают и реализуют свои программы реструктуризации бизнеса.

Компания «Тосиба», например, планирует сокращение постоянных издержек по всем трем основным сегментам своего бизнеса. В сфере оборудования на основе жидких кристаллов компания намерена скон-

⁶¹ 2009 JETRO White Paper on International Trade and Investment. Summary and Reference Materials. August 25, 2009, p. 37 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/2009.pdf).

⁶² 2009 JETRO White Paper on International Trade and Investment. Summary and Reference Materials. August 25, 2009, p. 44 (http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/2009.pdf).

⁶³ <http://automail.ru/article.html?id=29374>

центрировать ресурсы на продуктах с высокой долей добавленной стоимости, сократив производственные мощности на ряде менее перспективных направлений и благодаря этому снизить постоянные издержки на 25% против уровня 2008 фин. г. В сфере производства бытового электрооборудования планируется сокращение издержек на 30 млрд. иен за счет интеграции производства и НИОКР в Японии и перемещения части производства в Китай. В области цифрового оборудования планируется обновить производственную структуру в целях повышения эффективности (за счет перемещения за рубеж части производства мобильных телефонов и централизации производства телевизоров в Европе) и таким образом сэкономят 50 млрд. иен⁶⁴.

Некоторые компании в целях сокращения расходов прибегают к *оптимизации бизнеса*, сокращая его убыточные элементы и звенья. Например, крупнейшая японская авиакомпания «Japan Airlines Corp.» (JAL) собирается сократить или отменить число рейсов на 24 международных маршрутах, в том числе на китайском направлении, с целью решения проблемы «избыточных мест»⁶⁵. В рамках антикризисного плана реструктуризации JAL намерена в ближайшие 3 года урезать операционные расходы на 30% и уволить 6 тыс. человек. Кроме того, предполагается заключить новые договоры с иностранными партнерами о совместной эксплуатации авиалиний на малоприбыльных маршрутах⁶⁶. JAL планирует также увеличить свой капитал примерно на 100 млрд. иен путем продажи акций зарубежным партнерам (возможно – американским компаниям «AMR Corp.» и «Delta Air Lines», а также корейской «Korean Air», которые демонстрируют готовность вложить свои средства в JAL)⁶⁷.

«Тоёта» также намерена расстаться с частью своих активов, правда непрофильных: она объявила о намерении продать свою финансово-страховую компанию «Тоёта Файнэншел Сервисис».

⁶⁴ <http://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/library/pr/pdf/tpr20090805e.pdf>

⁶⁵ <http://www.prime-tass.ru/news/0/%7B63125BA6-7747-4BE-94F6-9545AA445C49>

⁶⁶ В апреле-июне 2009 г. чистые убытки JAL превысили прогноз и составили 99,04 млрд. иен. Предпринимаемые в этот период усилия по увеличению количества клиентов за счет снижения цен не принесли результатов из-за проблем в мировой экономике и отпугнувшего туристов новой разновидности гриппа.

⁶⁷ Реструктуризация JAL осуществляется под контролем государства, поэтому о своих планах компания должна будет сообщить в Министерство земель, инфраструктуры, транспорта и туризма (<http://www.prime-tass.ru/news/0/%7B03B96A21-3D59-47FD-B9D6-4600766DD0D5%7D.uif>).

<http://www.iii.co.uk/news/?type=afxnews&articleid=7520463&>

subject=general

&action=article

В кризисной ситуации японские корпорации уже не имеют возможности ежегодно «планово» нанимать персонал и даже не всегда могут сохранить имеющиеся кадры. Иными словами, тенденция к постепенному сокращению сферы действия системы пожизненного найма становится все более заметной. Так, по данным опроса, проведенного корпорацией NHK в сентябре 2009 г. среди 100 крупных японских компаний, 50% из них не планируют в ближайшее время возобновлять наем персонала, хотя 13% все же собираются в недалеком будущем принять на работу дополнительное число людей. Что касается уровня занятости на протяжении прошлого года, то немногим более половины компаний ответили, что они смогли сохранить свою рабочую силу. Однако почти 40% заявили, что они были вынуждены увольнять служащих – как временных, так и постоянных⁶⁸.

В то же время наем временных работников становится для компаний выходом из положения в условиях колебаний спроса, когда компании стремятся быстро использовать открывающиеся возможности новых сегментов рынка. Например, в ответ на рост спроса на гибридные автомобили «Тоёта» объявила о приеме 800 временных рабочих (главным образом, тех, кто работал на этих условиях ранее) для обеспечения наращивания объемов производства⁶⁹.

В условиях кризиса японские компании, как и корпорации других стран, вынуждены пересматривать систему компенсаций и финансовой отчетности. Агентство финансовых услуг Японии намерено законодательно обязать все зарегистрированные на бирже компании с марта 2010 г. раскрывать суммы и порядок начисления выплат высшим менеджерам. До сих пор компании делали это в своих отчетах лишь на добровольной основе. Новая система должна предотвращать ситуацию, когда ради повышенных премиальных менеджеры частных компаний фокусируют внимание на краткосрочных прибылях, пускаются в рискованные операции, приводящие к тяжелым последствиям для финансовой системы страны и всей национальной экономики. В первую очередь это касается фирм, которые оперируют ценными бумагами на финансовых рынках.

Бонусы менеджерам в Японии, по оценкам, ниже, чем в США и ведущих европейских странах, однако японское правительство наме-

⁶⁸ NHK World, 15.09.2009.

⁶⁹ <http://www2.toyota.co.jp/en/news/09/09/0908.html>

рено поддержать усиливающуюся в мире тенденцию к установлению системы контроля за такими выплатами⁷⁰.

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте основные направления антикризисной стратегии японских компаний
2. Охарактеризуйте финансово-экономическое состояние японских компаний

Задания для самостоятельной работы:

1. Проанализируйте основные направления научно-технической политики японских компаний в современных условиях
2. Охарактеризуйте основные направления повышения инновационной активности японских компаний
3. Проанализируйте основные направления кадровой политики японских компаний в современных условиях

Основная литература:

1. Ломакин В.К. *Мировая экономика*. –М.: РАН, 2006.
2. Голубович В.И. *Экономика зарубежных стран*. –Минск: "Экоперспектива", 2007.
3. Хасбулатов Р.И. *Мировая экономика*. –М.: МГУ, 2004.

Дополнительная литература:

1. *Facts and figures of Japan*. –Tokyo, –Foreign Press Center. 2007.
2. *Япония: полвека обновления*. –М., 2005.
3. *Japan: profile of a nation*. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2004.
4. *Япония: справочник* / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.mof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;

⁷⁰ В частности, об этом шла речь на совещании министров финансов и глав центральных банков двадцати ведущих стран мира в Лондоне (<http://www.prime-tass.ru/news/0/%7BFD0F825C-E278-42FC-B8C2-4C5CB05598F3%7D.uif>); NHK World, 13.09.2009.

4. *www.keidanren.or.jp* – Организация по частному предпринимательству;
5. *www.doyukai.or.jp* Экономические единомышленники;
6. *www.jcci.or.jp* ТПП;
7. *www.rotobo.or.jp* Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. *www.japaneseculture.miningco.com/* Экономические организации;
9. *www.nomura.com/* Ценные бумаги.

ТЕМА № 12: «ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ ЯПОНИИ»

Цель занятия: рассмотреть краткую историю формирования транспортной системы Японии, проанализировать структуру транспортной системы страны, проанализировать характерные черты развития отдельных видов транспорта и связи

Опорные понятия:

1. *Шинкансен*
2. *Система обслуживания «такухайбин»*
3. *Информационное обслуживание*

12.1. Краткая история формирования транспортной системы

В настоящее время Япония обладает современной высокоразвитой внутренней и международной транспортной сетью. Ее основы начали закладываться после революции Мэйдзи 1868 г., когда Япония быстрыми темпами заимствовала и внедряла западные технологии. В 1872 г. был пущен первый в стране паровоз между Токио и Йокогамой, первый автомобиль был импортирован в 1899 г. Западные корабли быстро заменили большую часть японских парусных судов, так как правительство в тот период субсидировало судостроительную отрасль. С 80-х гг. XIX века быстро расширялась железнодорожная сеть и в 1906г. большие ее участки были национализированы. В 10 -е гг. XX века начали действовать автобусное и автогрузовое сообщение, особенно расширившиеся после Токийского землетрясения 1923г. В 1927г. начало ходить первое метро в Токио. В 30-е годы XX столетия получило развитие такси как важное средство городского транспорта. К 40-м гг. XX века основным видом системы пассажирских перевозок стали железные дороги, тогда как грузовые перевозки осуществлялись главным образом через прибрежное судоходство и железные дороги.

Послевоенная эра развития транспорта характеризовалась стремительным ростом числа автомобилей и воздушных линий. С середины 60-х гг. главным направлением развития технической базы транспорта страны стало ее качественное совершенствование. Основным элементом данного процесса стало строительство в Японии скоростных автомагистралей и сверхскоростных железнодорожных линий ("шинкансен") со средней скоростью движения поездов свыше 200 км/ч. С начала 70-х гг. наибольшее внимание уделялось развитию наземных путей сообщения. В 80-е гг. ими были соединены все 4 главных острова Японского архипелага. Уже к середине 80-х гг. протяженность скоростных автомагистралей превысила 4 тыс. км, а сверхскоростных железных дорог достигла 1.2 тыс. км. Очень важную роль приобрели также крупные грузовые и пассажирские терминалы и аэропорты, способные принимать реактивные самолеты (в 1987 г. их число достигло 45). С конца 80-х гг. в широких масштабах началось внедрение электронно-вычислительной и информационной техники как в системы управления транспортными перевозками, так и в сами транспортные средства.

Со второй половины 70-х гг. в Японии получил развитие ряд новых форм транспортного обслуживания, к которым прежде всего следует отнести комплексные системы грузоперевозок, объединяющие в рамках одной сети компании различных видов транспорта, комплексные системы обращения материальной продукции, выполняемые компаниями нескольких отраслей, а также систему транспортных услуг "такухайбин" по перевозке мелких (15-20 кг) грузов непосредственно "от дверей до дверей" максимум за 1.5 суток. Начиная с 80-х гг. многие из вышеперечисленных видов транспортных услуг приобрели международный характер.

12.2. Структура транспортной системы страны

В структуре оборота транспорта основную роль играет автомобильный транспорт. В 2006 г. на его долю приходилось 51.8% грузовых перевозок (тонно-км) и 67.4% - пассажирских (пассажиро-км). Значение ж.-д. и морского транспорта в пассажирских и грузовых перевозках неуклонно снижается. Доля железнодорожного и морского транспорта в пассажирских перевозках снизилась соответственно с 49.2% и 0.8% в 1970 г. до 29.7% и 0.4% в 2006 г., так же как и доля ж.-д. транспорта в объеме грузоперевозок - с 18.1% в 1970 г. до 4.7% в 2006 г. Исключение составляют морские прибрежные грузоперевозки, выросшие с 43.1% в 1970 г. до 43.6% в 2006 г. Доля воздушного

транспорта, несмотря на чрезвычайно быстрый рост, пока невелика (0.1% грузооборот и 4.2% пассажирских). По количеству перевезенных за год пассажиров и грузов 1-е место занимает автомобильный транспорт (соответственно 72.1% и 90.5% в 2006 г.), заметно опережая железнодорожный и морской. Их доля составляет по количеству перевезенных пассажиров соответственно 27.6% и 0.2%, а по объему грузов - 1.3% и 8.2% (2006 г.)

Наиболее важным средством городского транспорта является метро, имевшее на 2001 год общую протяженность 523.6 км. Помимо Токио, системы метрополитенов имеются в Фукуоке, Кобе, Киото, Нагое, Осаке, Саппоро, Сендае и Иокогаме. В сельской местности заметную роль среди видов транспорта помимо железных дорог играют автобусы. В последние годы выросла значимость ночного автобусного сообщения в крупных городах и междугороднего автобусного сообщения, связывающего крупные города с региональными центрами.

12.3. Характерные черты развития отдельных видов транспорта и связи

Одним из наиболее важных видов транспорта Японии является *железнодорожный*. Железнодорожная сеть страны состоит из группы «Japan Railways» и ряда частных железных дорог. Группа «Japan Railways» состоит из 6 пассажирских железнодорожных компаний, 1-й грузовой и нескольких других дочерних компаний. До 1987 г. данная группа ж.-д. компаний являлась собственностью государства, однако из-за серьезных финансовых трудностей была приватизирована и разделена на 6 региональных пассажирских железнодорожных компаний и 1 общенациональную компанию железнодорожных грузовых перевозок. В 2003 г. общая протяженность железнодорожной системы составляла 26.895 км, из которых компании «Japan Railways» обслуживали 20.175 км или 75%. Пассажирское обслуживание компаний JR включает междугородние магистрали, линии между городом и селом, а также большое число сельских линий. Они также обслуживают сверхскоростные пассажирские линии поездов «Шинкансен». В настоящее время в стране действует 4 линии Шинкансен -Токайдо, Саньо, Тохоку и Дзеецу и 1 линия мини-Шинкансен, вступившая в строй в июле 1992 г. В марте 1992 г. был пущен новый более бесшумный тип поездов Шинкансен, способный развивать скорость до 270 км/ч под названием Нозоми. В том же году было начато полномасштабное строительство 2-х новых линий движения сверхскоростных поездов Хокурику и Кюсю.

Еще одним значимым видом транспорта является *автомобильный*. Число автомобилей выросло с 3.4 млн. в 1960 г. до 78.5 млн. к марту 2006 г. По размеру автомобильного парка Япония занимает 2-е место в мире после США. Сооружение национальных шоссейных дорог в общем объеме строительства транспортных путей увеличилось с 29% в 1960 г. до 98% в 2001 г. К 2001 г. в Японии было также проложено 5.256 км скоростных автодорог. К марту 2006 г. 41.3 млн. мужчин и 25.3 млн. женщин имели лицензию на право вождения. Быстрыми темпами Продолжает развиваться *морской* транспорт. Он является жизненно важным для японской промышленности, которая импортирует сырье и экспортирует готовую продукцию. В 2006 г. на японские суда пришлось лишь 4.2% экспорта страны и 27% ее импорта. По тоннажу торгового флота Япония занимает 2-е место в мире. С 1980 по 1990 гг. общий грузооборот японских портов рос ежегодно на 15%. Самыми важными из 121 международного порта Японии являются порты зоны Токийского залива (Токио, Иокогама, Кавасаки и Чиба), Нагоя, порты зоны Осакского залива (Осака и Кобе), Китакою и крупный нефтяной порт Вакаяма Шимоцу, крупнейший из них - Иокогама. После войны заметно возросла роль *авиационного* транспорта. В 1953 г. была создана в качестве международной линии компания Japan Airlines (JAL) с 50%-й долей правительства в уставном капитале. В то же время было дано разрешение на создание 2-х частных региональных авиакомпаний, позже слившихся в компанию All Nippon Airways (ANA), и компании Japan Air System (JAS). В 1987 г. компания JAL была приватизирована. Для управления возросшим воздушным сообщением также расширяются аэропорты. В 1978 г. Токийский международный аэропорт Ханеда заменил Токийский международный аэропорт Нарита в качестве главного международного аэропорта Токио, а в 1994 г. в Осаке был открыт международный аэропорт Кансай.

Начиная с 70-х годов заметное развитие в Японии получила также сфера *связи и информационного обслуживания*. С середины 70-х гг. в стране появились и получили широкое распространение принципиально новые средства связи, помимо уже имевшихся почтовой, телеграфной и телефонной связи. Основными каналами передачи информации становятся цифровые волоконно-оптические и спутниковые линии связи. Получили значительное развитие новый вид передачи графической информации - факсимильная связь, а также различные виды видеосвязи - кабельное телевидение, системы телетекст, видеотекст, видеотекст со звуковым сопровождением, системы телеконференций и др.

В 80-е гг. объем услуг связи увеличивался в среднем на 4.1% в год, а информационного обслуживания -на 24.7% в год. В настоящее время по большинству показателей развития связи и информационного обслуживания Япония занимает 2-е место в мире, лишь немного уступая США. В частности, число людей, владеющих сотовыми телефонами стремительно растет, увеличившись в 22 раза между 1986 и 1993 гг., также растет электронная передача данных и использование факсимильных устройств. В 2006 г. по числу телефонов Япония занимала 2-е место в мире после США (64 млн. единиц). Сотовые телефоны составляют все большую конкуренцию более дешевым персональным ручным системам, что даст возможность в ближайшее время использовать их для связи как внутри страны, так и за рубежом.

Контрольные вопросы:

1. Проанализируйте основные этапы формирования и развития транспортной системы Японии
2. Перечислите основные направления послевоенного развития транспортной системы Японии

Задания для самостоятельной работы

1. Отобразите схематично систему обслуживания «такухайбин»
2. Проанализируйте структуру транспортного оборота Японии и определите какой из видов транспорта занимает наименьшую долю в его составе
3. Составте реестр действующих сверхскоростных железнодорожных линий в Японии
4. Проанализируйте состав автомобильного парка Японии и определите его место в мировом хозяйстве

Основная литература:

1. Мингажев С. Япония: рецепты правительства для экономического выздоровления // КОМПАС, ИТАР-ТАСС, №1, 07.01.1999.
2. П.Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-Синтез". 2008.
3. Смыслов Д.В. МВФ: Современные тенденции и наши интересы. - М.: Финансы и статистика. 2003.

Дополнительная литература

1. *Facts and figures of Japan.* –Tokyo, –Foreign Press Center. 2007.

2. Япония: полвека обновления. –М., 2005.
3. Japan: profile of a nation. –Tokyo, –New York, –London, –Kodansha International. 2004.
4. Япония: справочник / Под общ.ред. Г.Ф.Кима и др. –М.: "Республика", 2002.

Интернет-сайты

1. www.meti.go.jp – Министерство экономики, торговли и промышленности;
2. www.tof.go.jp – Министерство финансов;
3. www.jetro.go.jp – Организация по внешней торговле Японии;
4. www.keidanren.or.jp – Организация по частному предпринимательству;
5. www.doyukai.or.jp Экономические единомышленники;
6. www.jcci.or.jp ТПП;
7. www.rotobo.or.jp Торговля с Россией и странами ЦВЕ;
8. www.japaneseculture.miningco.com/ Экономические организации;
9. www.nomura.com/ Ценные бумаги.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объективным условием устойчивых темпов роста японской экономики стала структурная ее перестройка, которая позволила снивелировать процесс перенакопления капитала. Современная Япония - мощная экономическая держава, располагающая высокоразвитой промышленностью, новейшими технологиями, огромными финансовыми ресурсами и валютными резервами, достигшая стабильных темпов экономического развития и роста производительности труда.

Одной из характерных черт японской экономической модели является тесное взаимодействие государственного аппарата и крупных корпораций в решении общенациональных задач. В стране отмечается высокая степень координации деятельности промышленных, торговых, банковских институтов и правительства. Государственное предпринимательство в послевоенный период занимало незначительный удельный вес в ВВП страны. Но вместе с тем в развитии японской экономики и в настоящее время широко применяется система общегосударственного регионального, целевого, отраслевого и внутрифирменного планирования.

Однако экономическая модель, сочетающая рыночный конкурентный механизм с нерыночными элементами, к которым можно отнести регулирующую роль государства в сфере деловой практики компаний и банков, в современных условиях глобализации значительно ограничивает действие рыночных факторов, обуславливая закрытость японской экономики для международных инвесторов.

Дело в том, что социальная структура современной промышленности Японии характеризуется двойственным характером, так в обрабатывающей промышленности наибольший удельный вес по показателям занятости и производства занимают мелкие и средние предприятия. При этом значительные объемы капиталов в настоящее время концентрируются в отраслях тяжелой промышленности, что обусловило образование огромных объединений, работающих во взаимодействии с мелкими предприятиями. Рынок, базирующийся на основе функционирующих кейрецу, выгоден для всех его участников, так как в таких условиях степень риска, расходы по сделкам ниже, чем на свободном рынке наличных товаров. В связи с процессами глобализации, кейрецу значительно реорганизуют свои структуры. Такая реорганизация связана с поиском оптимального сочетания

нерыночных по своему характеру взаимоотношений между компаниями внутри кейрецу с их свободой действий на внешних рынках. Решение этой задачи обеспечит эффективное функционирование группы как единого целого. В 80-е годы впервые появились критические отзывы в адрес японской экономической системы, которые усиливались по мере роста экономической мощи страны и масштабов ее влияния на мирохозяйственное развитие, достигнувшие своей высшей точки к началу 90-х годов. Западные страны отмечали ни соответствие экономической системы Японии сути рыночного капитализма и рыночной экономики.

По мнению западных специалистов, в стране назрела необходимость проведения реформ, которые позволили бы развиваться экономической системе страны в соответствии с принципами действия рыночного механизма.

В настоящее время деятельность частных компаний и банков жестко регламентирована различными инструкциями и правилами, действующими на основе соответствующих законов и подзаконных актов, которые регулируют различные сферы хозяйственной деятельности японских предприятий. Однако столь жесткий контроль над деятельностью предприятий, хотя в настоящее время и является сдерживающим фактором дальнейшего развития частной инициативы и предпринимательства обеспечивает защиту интересов общества.

В результате, назрела необходимость либерализации деятельности японского бизнеса. Однако к началу 90-х годов в Японии напрямую контролировалось около 30% экономики.

По мнению экспертов западных стран, именно чрезмерная зарегулированность экономики, особенно в сфере оптовой и розничной торговли, является наиболее значимым неформальным барьером для продвижения иностранных товаров и капиталов на внутренний японский рынок. Так, японская бюрократия в своей практике использует неформальные методы регулирования экономики, в частности, так называемое административное руководство, которое предполагает не предусмотренные законом действия чиновников или ведомств, направленные на то, чтобы побудить частные предприятия предпринять определенные шаги или, наоборот, воздержаться от них. Подобная практика в Японии отличается от других стран гораздо большими масштабами и интенсивностью ее применения.

Характер особых отношений «сотрудничества и взаимопонимания», сложившихся в стране между бизнесом и

бюрократией, во многом и определил особенности развития японского капитализма. Осуществляя жесткое административное руководство, японской бюрократии удалось добиться сокращения объема экспорта на основе «добровольных ограничений» компаний-экспортеров. Вместе с тем была реализована программа скрапирования мощностей в структурно отсталых отраслях японской промышленности, крупных научно-исследовательских проектов с участием конкурирующих фирм и т.д.

Кроме того, в послевоенный период при посредничестве чиновников было создано значительное количество легальных и полуполюгальных «антидепрессивных картелей», способствующих смягчению противоречий между конкурирующими фирмами по вопросам определения уровня инвестирования и недопускающих сикающих «чрезмерную конкуренцию». Но именно масштабы и частота применения в Японии инструментов административного руководства, по мнению западных партнеров, и подрывают механизм свободной конкуренции, в результате чего, ограничивается доступ на национальный рынок.

Современные направления экономического развития страны предполагают переход от стимулирования спроса к структурным реформам, а именно: оздоровление банковского сектора, сокращение бюджетного дефицита и дерегулирование японской экономики. Так, преодоление дезинфляции возможно при агрессивном увеличении величины денежной массы и снижении курса йены. Вместе с тем при списании безнадежных кредитов и реструктуризации японских корпораций целесообразно несколько смягчить кредитно-денежную политику. В противном случае объемы «плохих» долгов и темпы роста дезинфляции могут увеличиться. Начатые структурные реформы позволят прекратить порочную практику поддержки государством неэффективных компаний, выживающих лишь за счет все новых и новых заимствований у столь же неэффективных банков. Одной из причин нынешней затянувшейся рецессии является «институциональная утомленность» политических и экономических систем, позволивших Японии обеспечить стремительный в послевоенный переход экономический рост, а также предпринимательский «консерватизм», выраженный в недостаточно стойком и агрессивном настрое деловых кругов. В результате «институциональной утомленности» и «консерватизма» в японской экономике сформировалась чрезмерная зависимость японской экономики от крупнейших фирм, когда-то располагавших

организационными структурами и капиталами, необходимыми для восприятия и совершенствования импортных технологий. Между тем основным источником роста экономики в будущем могут стать гибкие, ориентированные на инновации фирмы любых размеров, имеющие доступ к венчурному капиталу и способные в максимальной степени использовать творческие таланты индивидов. В настоящее время сокращение потенциала экономического роста со все большей очевидностью проявляется в сжатии способностей к технологическому и институциональному обновлению и в значительном падении темпов увеличения вводимых факторов производства. Старение населения и прочие социальные сдвиги будут существенно, и в расширяющихся масштабах, сокращать в предстоящие десятилетия предложение рабочей силы, а накопление капитала будет сокращаться в результате падения нормы сбережения (отражающим процесс старения населения). Следовательно, если японские экономические институты не трансформируются в более динамичные и инновационные, то совокупная производительность факторов производства останется на прежнем уровне и японская экономика не достигнет реального роста.

Это означает, что Японии необходимо упразднить замкнутые сети объединений «кейрецу» и создать глобальную управленческую систему, на базе которой сформируется открытая всеазиатская производственная сеть.

Вместе с тем целесообразно создать глобальные «системные» мощности, дающие новые «агрегатные эффекты». Рост эффективности на основе региональной аккумуляции управленческих ресурсов передовых технологий квалифицированных кадров и обновления инфраструктуры, а также использования высокопрофессиональной зарубежной рабочей силы и технологий заменят «агрегатные эффекты», получаемые в рамках «кейрецу».

В силу того, что хозяйство страны достигло высокого уровня развития, и масштабы его деятельности стали глобальными, характер взаимодействия государства и бизнеса следует кардинально перестроить, так как чрезмерная зарегулированность экономики ведет к росту социальных издержек, которые возникают в результате негативных эффектов, связанных с так называемым «железным треугольником» (государство - бюрократия - предпринимательство), обеспечивающим бизнесу «устойчивую ренту».

Вместе с тем необходимо создать новую систему наблюдения за корпорациями, которая позволит ускорить процессы либерализации и

интернационализации рынков капитала. «Мыльный пузырь» конца 1980-х годов в определенной степени был обусловлен деятельностью системы «главных банков», по правилам которой отказ банка в выделении все новых и новых займов, при предоставлении фирмами их обеспечения, был невозможен. Положение усугублялось и тем, что практика косвенного финансирования системой «главных банков» сдерживала развитие венчурного капитала и усиливала протекционистскую систему управления корпорациями, зависящую от бюрократии, а это значит, что создание прозрачной системы, действующей в условиях свободных рынков капитала в конкурентной среде, по-прежнему весьма проблематично.

В стране в настоящее время необходимо обеспечить условия честной конкуренции, которые позволят увеличить темпы роста японской экономики и повысить уровень ее конкурентоспособности на мировом рынке. Высокая степень регулирования в сфере распределения доходов, которая достаточно длительный период позволяла увеличивать совокупный спрос и стимулировать эффективность наемного труда, стала тормозить развитие конкурентной среды.

Реализация политики дерегулирования необходима для адаптации японской экономики и общества к условиям глобализации мирового хозяйства. Для того следует ускорить формирование конкурентной предпринимательской среды, а, следовательно, устранить все барьеры в сфере движения капиталов, технологий, трудовых ресурсов, обеспечить открытые и прозрачные рыночные механизмы, улучшить инвестиционный климат для иностранных компаний.

Либерализация сферы информации и коммуникаций, где в настоящее время лидирует корпорация (Эн-Ти-Ти), позволит сделать соответствующие услуги более доступными и экономически выгодными как для компаний, так и для населения. Таким образом, упразднение всех форм государственного протекционизма позволит создать единые условия конкуренции для японских и иностранных компаний и на японском, и на мировом рынках.

Обновление законодательной базы деятельности японских компаний будет также способствовать достижению соответствия японского рынка западным стандартам. Коммерческий кодекс, принятый в Японии с 1899 г. и обновленный в последний раз вскоре после Второй мировой войны, практически не соответствует условиям глобализации. Поэтому под давлением

предпринимательских кругов министерство юстиции начало работу над целым рядом поправок к коммерческому кодексу. В рамках реформирования экономики Японии назрела необходимость переориентации деятельности административных структур в сторону формирования конкурентной среды во всех секторах национальной экономики, создания условий, которые позволят обеспечить потребительский суверенитет. Наряду с реформированием финансовой сферы экономики Япония ускорила процессы разработки информационных технологий. Увеличились котировки акций компаний, специализирующихся в области информационных технологий. В некоторой степени росту курсов акций способствовала активность иностранных инвесторов, по мнению которых именно в Японии долгосрочные вложения в эти технологии дадут наибольший эффект. Наибольший интерес иностранных инвесторов к акциям японских компаний проявился в 1999 г., когда объём покупок акций нерезидентами увеличился вдвое, по сравнению с 1998 г. Позитивно на динамике фондового рынка отразился переход крупных корпораций на их прямое финансирование. В соответствии с планом «Big Bang» в ближайшем будущем Токийская фондовая биржа должна стать международным финансовым центром, по своей значимости сравнимым с рынками Нью-Йорка и Лондона. Однако в настоящее время Токийская биржа в качестве торговой площадки по-прежнему не популярна, как в мире, так и в Японии. Общее число зарегистрированных на бирже компаний не меняется уже десять лет, в то время как на Нью-Йоркской бирже их количество увеличилось на 44%. По мнению иностранных инвесторов, такая ситуация обусловлена слишком жесткими правилами листинга на Токийской бирже, соблюдение которых предполагает значительные издержки. При этом Нью-Йоркская биржа открыла офис В Токио для доступа новичков на свое Большое Табло (в настоящее время на Уолл-стрит котируются только 12 японских корпораций). А ряд японских компаний зарегистрировались и осуществляют торговлю на электронном рынке NASDAQ.

Современное реформирование компаний в XXI в. связано с их ориентацией на разработку самостоятельных научных исследований. Тем не менее многие японские фирмы в своем развитии продолжают опираться на реализацию льготных проектов. Вместе с тем в стране действует ряд электроэнергетических компаний, от которых, закупая электроэнергию по высоким, неконкурентным и устанавливаемым в административном порядке ценам, зависят компании различных

отраслей. Не случайно высшие руководители электроэнергетических компаний занимают важнейшие посты в японских предпринимательских организациях (например, в Кэйданрэн).

Однако такая практика должна быть упразднена, так как общественность все настойчивее требует сокращения тарифов на электроэнергию (то же требование выдвигается и в отношении государственных проектов). Бюджетный кризис уже теперь стал настолько серьезным, что общий объем облигаций, выпущенных для его покрытия, достиг 240 трлн. йен. Это означает маловероятность дальнейшего увеличения числа и масштабов государственных проектов, что заставит многие фирмы отказаться от опоры на них.

В XXI в. не смогут выжить компании, зависимые от государства, всецело полагающиеся на регламентации, защищенные в той или иной форме от конкуренции со стороны зарубежных фирм, неспособные вовремя производить товары и услуги, удовлетворяющие потребности общества, и неспособные объяснить ему смысл своего существования. Иначе говоря, только инновационные фирмы, способные гибко и динамично мобилизовывать свои управленческие ресурсы, смогут выживать в наступившем столетии.

К изменениям, происходящим в крупных компаниях, относится также отказ от системы «пожизненного найма» - формы негласного контракта, дающей работникам гарантию сохранения рабочих мест, оплаты по стажу и крупную выходную пособия при увольнении на пенсию. Этот тип трудового контроля больше не соответствует интересам многих работодателей.

Следует отметить, что либерализацию деятельности отраслей необходимо осуществлять, соблюдая принцип «институциональной комплементарности». При одновременной либерализации всех отраслей вероятность повышения их прибылей без всякого изъятия выгод от макро-экономических эффектов представляется весьма высокой. Если же процесс дерегулирования затронет одну или несколько отраслей, то они, скорее всего, понесут существенный экономический ущерб. Соответственно и до тех пор, пока не будет смягчена система прогрессивной налоговой нагрузки с круто поднимающейся шкалой ставок, венчурные предприятия вряд ли достигнут успешного развития. Следовательно, налоговая реформа и меры, направленные на стимулирование венчурного бизнеса, должны осуществляться одновременно.

Для заметок

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тема № 1: «Общая характеристика экономики Японии».....	4
Тема № 2: «Экономическая модель Японии».....	11
Тема № 3: «Структура и развитие промышленности Японии».....	22
Тема № 4: «Добывающая промышленность и энергетика Японии»	35
Тема № 5: «Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство Японии».....	39
Тема № 6: «Экономические районы Японии».....	44
Тема № 7: «Корпорации Японии».....	50
Тема № 8. «Основные этапы развития японских ТНК».....	57
Тема № 9. «Этапы развития модели менеджмента в японских корпорациях».....	66
Тема № 10. Японские ТНК в условиях мирового финансово- экономического кризиса	74
Тема № 11. Основные направления стратегии японских компаний по выходу из финансово-экономического кризиса.....	84
Тема № 12: «Транспорт и связь Японии».....	93
Заключение	99