Курсова робота

На тему “Економічна модель Японії”

План

**І. Основні положення.**

1. Японія у світовому господарстві.
2. Післявоєнний шлях японської економіки.

**ІІ. Економічна модель Японії.**

1. Особливості структури приватного підприємництва.
2. Трудові відношення.
3. Роль держави.

ІІІ. Японія в міжнародних економічних відношеннях.

1. Розвиток і структура зовнішньої торгівлі.

2. Обмін технологій.

1. Експорт - імпорт капіталу. Його характерні риси.
2. Токіо - світовий фінансовий центр.
3. Проблеми 90-х років.
4. Торгові відношення між Україною і Японією.

Японія у світовому господарстві.

У останні десятиліття Японія виступає як одна з головних економічних держав, будучи другою по розміру національною економічною силою у світі. Населення Японії складає приблизно 2,3% світовой чисельності, але створює воно біля 16% ВМП, обчисленого по поточним валютним курсам, і 7,7% - по купівельній спроможності йєни. Її економічний потенціал дорівнює 61% американського, але по показнику виробництва на душу населення вона перевищує американський рівень. На Японію доводиться 70% сукупного продукту Східної Азії, її ВВП, підрахований на базі поточних валютних курсів, у чотири рази перевищує ВВП Китаю. Вона досягла високого рівня технічної досконалості, особливо в окремих напрямках передових технологій. Нинішні позиції Японії у світовому господарстві - результат її економічного розвитку в другій половині поточного сторіччя. У 1938р. на її частку доводилося усього 3% ВМП.

**Післявоєнний шлях японської економіки**.

Розглянемо коротенько шлях, пройдений японською економікою за 55 післявоєнних років.

Період із 1945 по 1950 р. був періодом відновлення економіки країни зі стана післявоєнної розрухи і хаосу. У ці роки більш половини всього працездатного населення було зайнято в галузях первинного сектора, головним чином у сільському господарстві й інших первинних галузях, країна в цілому залишалася аграрної. У період із 1955 р по 1973 р. Японія переживала високі темпи економічного росту, коли середній за період щорічний приріст ВВП склав 9,7%. У 1974 р., відразу після того як вибухнула нафтова криза, уперше за післявоєнний період був зафіксований негативний економічний ріст, однак наступні десять років - із 1975 р. по 1985 р. ВВП стабільно зростав приблизно на 3-5 відсотків щорічно. Період із 1986 по 1991 р. характеризується вираженням "економіка мильного пузиря" економічний ріст склав у середньому за період 4,6%, а наприкінці його, тобто в 1988-1990 р. - 5-6%. Після того як у 1992 Р. надутий "пузир" лопнув, почався новий період ("економіка після мильного пузиря"), що продовжується дотепер.

Таким чином, великою відмітною особливістю післявоєнного економічного розвитку Японії є наявність у ньому тривалого - 15-18 років періоду високих темпів росту, протягом якого середній темп приросту ВВП складав приблизно 10% у рік. У результаті поставлена ціль - наздогнати за рівнем економічного розвитку країни Європи і США була деякою мірою досягнута. У 1970 р. ВВП на душу населення у Японії склав приблизно 2000 доларів США, що означало досягнення рівня тодішньої Італії.

І в наступні роки, як-от протягом 15 років із закінчення першого нафтового шоку до 1990 р., темпи економічного росту в Японії перевищували аналогічні показники для країн Європи і США. У 90-і роки під впливом ефекту " пузиря, що лопнув," японська економіка випробувала затяжну стагнацію, однак ВВП на душу населення в Японії в 1998 р. склав приблизно 30 тис. долл., що приблизно відповідає рівню США і перевищує аналогічні показники для країн Європи. (Для довідки: ВВП на душу населення в 1998 р. у Японії склав 30 тис. долл. США, у США - 31 тис. долл., у Великобританії - 23 тис. долл., у ФРН- 26 тис. долл., у Франції - 24 тис. долл.)

Відповідно, можна виділити три основні характерні риси післявоєнного економічного розвитку Японії:

1) протягом тривалого періоду спостерігалися високі темпи економічного росту, що приводило до збільшення загального об'єму ВВП (росту розмірів суспільного "пирога");

2) паралельно було досягнуте вирівнювання прибутків (скорочення розриву між багатими і бідними, більш рівноправний поділ "пирога");

3) економічний ріст фінансувався головним чином за рахунок внутрішніх джерел накопичення (незважаючи на та обставина, що в початковий період спостерігався крайній ступінь дефіцитності капіталу).

**Економічна модель Японії.**

**Особливості структури приватного підприємництва.**

Японія має відмінну від інших західних країн соціальну структуру, що характеризується дуалізмом сучасної промисловості. Основне місце в зайнятості і виробництві обробної промисловості належить дрібним і середнім підприємствам. При цьому частка дрібних підприємств не виявляє ясно вираженої тенденції до скорочення. На тлі маси малих компаній швидко розвивалася концентрація капіталу в галузях важкої промисловості, що привело до утворення гігантських об'єднань.

Особливість економічного ладу - вертикальна інтеграція фірм, їхнє групування, що пронизує всю систему ділових відносин у країні. Розрізняються два рівні або типу утворення економічних угруповань. Перший - традиційний для більшості західних країн. Він базується на переплетенні капіталу й особистої унії. Унікальність японської господарської системи визначається наявністю груп *(кейрецу),* що являють собою об'єднання великих компаній із дрібними і середніми, що базуються на різного виду зв'язках, головними з який виступають виробничі, обумовлені головними фірмами.

Субпідрядними відношеннями охоплене понад 60% дрібних і середніх компаній обробної промисловості. Особливість даної практики перебуває в довгостроковості зв'язків, що визначає її єдиний організаційний характер. Зараз практично жодна велика промислова компанія не існує як одинична юридична особа. На відміну від «двошарової» структури інших західних країн (ринок-підприємство), японська економічна система має три шари (ринок - група підприємств - власне підприємства). Підпорядкуванню, а не поглинанню дрібних і середніх фірм сприяло законодавство, що обмежувало процеси централізації капіталу, передбачаючи одностайну згоду директорів, що підкоряються компаній.

Крім виробничих зв'язків структуру групи цементують інші види залежностей: участь головної компанії в капіталі залежних фірм, напрямок у директорати фірм представників головної компанії, надання різного роду послуг. У результаті в залежності від інтенсивності виробничих і інших зв'язків кожна *кейрецу* являє собою багатошарову, украй неоднорідну структуру і при цьому дужегнучку**,** де існує набір зв'язків від украй жорстких до дуже слабких. Найбільше поширена форма зв'язків - вертикальна.

Нерідко великі компанії мають декілька груп, коли сполучаться виробничі і розподільні функції. У цьому випадку торгові компанії розташовуються між головною фірмою і мережею магазинів роздрібної торгівлі. Вони звичайно є дочірніми компаніями і займаються організацією збуту продукції головної компанії. Головні фірми підтримують магазини ресурсами через торгові компанії і заохочують їх за підтримку цін на продукцію головної компанії.

У зв'язку з тим, що *кейрецу* являють собою не жорстко залежну організацію, як, наприклад, вертикально інтегровані корпорації в США, а сукупність жорстких і слабких взаємозв'язків, доцентрових і відцентрових тенденцій, це дозволяє їм більш легко пристосовуватися до вимог зовнішнього середовища.

Функціонуючий на такій основі ринок усередині групи вигідніше для всіх його учасників, чим вільний ринок наявних товарів. Тут нижче ступінь ризику, нижче витрати по угодах. На дрібних підприємствах більш низький рівень заробітної плати. Це служить однієї з причин того, що в країні зберігається значна різниця в рівнях заробітної плати між великими, середніми і дрібними компаніями. У середньому заробітна плата на останніх складає біля 60% оплати зайнятих на великих підприємствах.

У зв'язку з процесами глобалізації виробництва найбільших компаній *кейрецу* переживають період істотної організаційної перебудови з появою в їхньому складі нових ланок. Ці зміни мають на меті знайти оптимальне, наскільки це можливо, сполучення неринкових за своїм характером взаємовідносин між компаніями усередині групи зі свободою дії згрупованих фірм для забезпечення ефективного функціонування групи як єдиного цілого.

Переплетення капіталу, виробнича вертикальна інтеграція у формі *кейрецу* привели до створення *фінансових гpynn,* що зайняли в господарстві пануючі позиції. Вони, як правило, управляються великими банками, універсальними торговими і промисловими компаніями. Деякі **з** фінансових груп виросли **з** довоєнних дзайбацу. Це «Міцуі», «Міцубісі», «Сумітомо», «Фуе», а також «Даніті Канге», «Санва».

Для угруповань фінансового капіталу характерно взаємне володіння акціями компаній-учасниць, але кожна з них володіє відносно невеликим пакетом акцій інших компаній. Наприклад, фінансові заснування можуть володіти не більш 5%, а компанії по страхуванню життя - не більш 10% акцій фірм. Компанії не можуть володіти власними акціями. У результаті відбувається ясно виражений перехід контролю над компаніями від фізичних осіб до юридичного (1960 р. - 70%, 1986 р. - 76,1% акцій). Роль індивідуального капіталу в соціальній структурі промисловості і кредитної сфери знизилася. На індивідуальну власність у формі акцій доводиться лише 1% функціонуючого капіталу. Стосовно суми чистого прибутку корпорацій частка дивідендів скоротилася з 60% у 1936 р. до 10,5% у 1990 р. По суті справи в Японії проявилася чітка тенденція формування моделі економічного самоврядування без з'єднання її з акціонерною власністю.

Юридичні особи придбають акції для забезпечення стабільності зв'язків із тими або іншими фірмами. Встановлення довгострокових зв'язків між банками і компаніями забезпечується не тільки через взаємне володіння акціями, але і через кредитування. Велика заборгованість банкам була характерною рисою функціонування японських корпорацій.

Відношення в угрупованнях фінансового капіталу будуються на принципах ієрархичності. Переплетення інтересів, ієрархичность відношень між приватниками приводять до того, що на ринках угруповання виступає єдиним фронтом. Цьому сприяє специфічна система кредитування компаній, що була створена **ще** на першому етапі післявоєнного розвитку.

Дана система фінансування дозволила компаніям, зокрема великим експортним фірмам, одержати необхідні кошти по порівняно низкою вартості, розширити масштаби й ефективність виробництва. Суть цієї системи перебувала в тому, що під гарантії міністерства фінансів і банку Японії комерційні банки давали максимальні кредити великим компаніям. Система забезпечувала надзвичайно стабільні умови підприємницької діяльності компаній у фінансовому відношенні. Система взаємного тримання акцій майже цілком виводить компанії з-під впливи коливань на фондовій біржі і зовнішній скупці акцій.

Така система непрямого фінансування знижує необхідність викиду своїх засобів на ринок капіталу. При прямому фінансуванні через кредитний ринок структура виробництва і керування повинна забезпечувати високий рівень прибутків, щоб залучати інвесторів. При непрямому фінансуванні банками важливі не високі прибутки, а стратегія розширення своєї частки на ринку, тому що банки очікують продовження одержання великих позичок, що припускають великі виплати по ним. Крім того, взаємне володіння акціями припускає взаєморозрахунок, а звідси високі дивіденди позбавляються змісту. У інтересах розвитку підприємства важливіше нарощувати внутрішні резерви і капіталовкладення, збільшувати прибутки від росту вартості акцій.

У Японії акції, що тримають компанії в якості своїх активів, реєструються по обліковій вартості, тому, якщо вартість акцій на ринку цінних паперів значно перевищує обліковий курс, це відповідно збільшує сховані активи фірм, дає їм можливість без огляду на власників акцій і контрольні органи здійснювати капіталовкладення виходячи з довгострокових інтересів.

У результаті японські підприємці мають більшу свободу, чим підприємці інших західних країн. У радах компаній тут мало представників зовнішньогосвіту**,** збори акціонерів носять формальний характер.

Японська система керування і кредитування і ситуація на кредитних ринках сприяли компаніям ефективно використовувати прибуток, знижувати дивіденди йу такий спосіб збільшувати свої внутрішні резерви. З іншого боку, це полегшувало вільне здійснення довгострокових капіталовкладень за рахунок одержання великих банківських позичок.

**Трудові відношення.**

Однієї **з** характерних рис японської моделі економічного розвитку є використання національних традицій і особливостей робочої сили. У країні Тривалий час пропагувався принцип *довічного наймання.* Великі компанії, що у стані побудувати кадрову піраміду і забезпечувати зайнятість, мають великі можливості для здійснення цього принципу на відміну від дрібних і середніх фірм. Цілком очевидно, що ні в компаніях, ні в законодавстві немає чітких правил, що встановлюють гарантії наймання на все життя. Водночас як працівники, так і адміністрація негласно розглядають тривалу роботу в якості пункту колективного договору. Уряд, намагаючись підтримати зайнятість за допомогою системи субсидій, також має на увазі принцип безупинної багаторічної роботи на однім місці. Отже, на практику суть проблеми в порівнянні з іншими країнами зводиться просто до більш тривалих термінів наймання. У 1981 р. частка робітників, що звільнилися, складала 16%. Це означало, що протягом трьох років із роботи звільняється половина працюючих. У основному це доводиться на молоді віки. Постійні робітники складають 20-30% робочої сили.

У залежності від стажу роботи встановлювався рівень заробітної плати. Найбільше швидко вона зростала в середньому віці.При цьому широко використовувалися різні доплати до базової ставки.

Трудові відношення будуються на філософії *«фірма - наш загальний будинок».* Використання робочої сили в основному базується на концепції «людського потенціалу». Ще на рубежі 60-70-х років у ряді японських компаній приходили до висновку, що службовець одержує найбільше задоволення в тому випадку, якщо його робота носить більш цілісний характер, відрізняється розмаїтістю. Тоді на складальних операціях стали відмовлятися від конвеєрних ліній і заміщати їхніми обертовими столами, за яких або цілий виріб, або його великий блок збирається одним робітником. Працівник при цьому визначає специфіку і графік роботи, елементи контролю якості, витрат, безпеки і т.п. У результаті зміцнення технологічних операцій шлюб понизився з 6 до 0,3%, продуктивність праці збільшилася на 20%, собівартість знизилася на 30%.

Основу організації і керування при цьому підході склали малі самоврядні групи. Вони охоплюють вагу підприємство по вертикалі і горизонталі. Кожна група поставлена в такі умови, що стимулюють удосконалювання її діяльності, постійний пошук способів ощадливого використання устаткування. Група бере участь у прийнятті рішень, що стосуються фірми в цілому або підрозділів, якщо ці рішення торкають цієї групи.

Своєрідне положення в трудових відношеннях займає жіноча робоча сила. Керівництво багатьох компаній розглядає жіночий персонал як сугубо «видатковий матеріал». Жінки звичайно використовуються як поденниці і погодинники. Жінки-поденниця частіше усього служать своєрідним клапаном для адміністрації компаній. У несприятливих економічних умовах саме ця категорія працівників перший потрапляє під скорочення. У державній статистика жінки-поденниці проходять як домогосподарки, тому, коли вони втрачають роботу, їх не включають у число безробітних. Даний немудрий прийом дозволяє утримувати офіційні показники безробіття на низькому рівні. Середній рівень оплати японських жінок у два рази нижче, чим чоловіків.

Для Японії характерний тривалий робочий день. У середньому чоловік проводить на роботі 57,7 години в тиждень, більше американців і західноєвропейців на 10 годин.

Більш тривалий робочий тиждень у значній мірі визначається *системою оплати праці,* що ділиться на трьох категорії: базова ставка, понаднормова і преміальна. Базова ставка звичайно встановлюється на можливо низькому рівні, а понаднормові і премії, що можна змінювати більш вільно, використовуються у виді «буферної оплати». Вони збільшуються в період гарної господарської обстановки і знижуються під час спадів, коли затягуються пояси. Ця система оплати дуже ефективна для запобігання банкрутств. У компаніях не відзначаються різкі розриви в оплаті. Після відрахування податків середній оклад директора-розпорядника приблизно в 10 разів перевищує заробіток самого низкооплачуваного працівника, тоді як у США - у середньому в 100 разів.

Система використання робочої сили разом із багатоступінчастою структурою організації виробництва функціонувала надзвичайно ефективно і була джерелом конкурентної сили. Вона сприяла частої ротації персоналу в початковій стадії їхньої кар'єри, що призводило швидкому засвоєнню стилю поводження компанії і встановленню неформальних відношень серед різних груп однієї організації. Прийняття рішень на основі згоди всіх сторін було інструментом поширення інформації і прийняття відповідальності різними людьми за справи компанії. Постійний контроль із боку вищих керуючих мінімізіровал можливі помилки. Але подібна система ускладнювала апарат керування, робила його громіздким.

**Роль держави.**

Особливість економічної моделі перебуває в єдності державного апарата і великого капіталу в рішенні загальних проблем. Дотепер відзначається висока координація дій промислових, торгових, банківських компаній і урядів. Державне підприємництво в післявоєнний період займало скромне місце. У країні широко використовується система загальнодержавного, регіонального, цільового, галузевого і внутрифірмового планування*.* На загальнодержавному рівні розробляється ціла система планів, прогнозів, програм індикативного характеру, що означають основні і бажані для товариства в цілому орієнтири економічного і соціального розвитку. Загальнодержавні плани в зв'язку з незначної участі державного сектора спрямовані головним чином на регулювання діяльності приватних фірм. Основні цілі і задачі загальнонаціональних планів економічного розвитку конкретно втілюються в утриманні внутрікорпоративних планів, що мають директивний характер. Цим утвориться складна, взаємопов'язана система планування. Внутрікорпоративні плани у свою чергу також враховуються при розробці загальнодержавних програм через механізм консультацій із найбільшими об'єднаннями приватних, компаній - «Кєй-данрєн», «Дюкай», «Ніккєйрєн», а також із відповідними асоціаціями і фінансово-промисловими групами.

Система загальнодержавних планів складається з п'ятьох груп планів - план економічного і соціального розвитку, план розвитку і використання земель, раціонального розміщення продуктивних сил, галузеві плани, цільові загальнодержавні програми і регіональне планування. Плани і програми, незважаючи на свою індикативність, підкріплюються широким арсеналом засобів фінансового, правового й організаційного характеру, що забезпечують їхню значну ефективність. Загальнодержавні економічні плани ~ це свого роду державні інвестиційні програми, що рекомендуються і підтримувані економічними і соціальними ресурсами всієї держави.

У умовах державного регулювання і широкої підтримки розвивалося сільське господарство, основу якого складають дрібні ферми. Наймана праця й орендні відношення не одержали тут широкого поширення. Тільки 7% господарств мають більш 2 га землі, а 70% усіх господарств одержують свої прибутки поза галуззю, в основному в промисловості і сфері послуг. Власники дрібних земельних ділянок працюють у себе в господарстві лише у святкові і вихідні дні. Держава є монопольним покупцем багатьох видів сільськогосподарської продукції за цінами вище світових. Ця підтримка створює штучний клімат для даної галузі.

Важливе місце в системі регулювання займають *процентні ставки і валютний контроль* із поділом внутрішнього і світового ринків. Комітет по політиці Банку Японії (вищий орган прийняття рішень банком) установлював депозитні і позичкові ставки в межах мінімуму. Депозитний відсоток по кожному виді, короткостроковий відсоток і прив'язана до нього вся система процентних ставок випливали за рухом офіційної дисконтної ставка. Поряд із кількісним обмеженням банківського кредитування це дозволяло до початку 70-х років ефективно здійснювати пряме кредитно-грошове регулювання, а також занижувати витрати притягнення засобів банками й у визначеній мірі капітальні витрати компаній. У 70-і роки почалася лібералізація процентних ставок на фінансових ринках, що включала не тільки звільнення позичкового відсотка, але і відсотка по депозитах і інших інструментах мобілізації засобів банками і підприємствами, що довгий час установлювався на заниженому рівні.

Своірідність японської економічної моделі доповнюється також роллю вищих посадових осіб. По прийнятому звичаї їхні вказівки обов'язкові для виконання фірмами. Якщо хтось їх порушує, для повчання карають одну фірму, але суворо.

Як бачимо, розглянута економічна модель побудована на значному обмеженні дії ринкових сил. До кінця 1993 р., за даними комісії справедливих угод, до 40% усій виробленій продукції було об'єктом тих або інших обмежень і державного регулювання. На основі економічних і адміністративних принципів управління державі вдавалося ефективно проводити в життя вироблену за участю підприємницьких кіл політику.

Економічна модель Японії за останні десятиліття перетерпіла поступові зміни від «півдержавний» до більш відкритої й опирающейсяій на ринкові принципи. Так, багато промислових компаній перейшли на принципи прямого фінансування (випуск цінних паперів, особливо акцій і інших інструментів). У 1981-1985 р. випуск акцій і інших інструментів, таких, як оборотні і гарантовані цінні папери, складав 1/4 що мобілізуються фірмами засобів. У 1989 р. вони вже перевищили 70%. Однак весь цей час державні органи, зокрема, міністерства фінансів, зовнішньої торгівлі і промисловості, виконували функції адміністративного регулювання суб'єктів , що господарюють , і протекціоністської і патерналістської їхнього захисти, приділяючи першорядну увагу стабільності господарського середовища.

Японія в міжнародних економічних відношеннях

У результаті швидкого економічного розвитку Японія зайняла одне з головних місць у міжнародних економічних відношеннях. На початку 90-х років вона вийшла на друге місце у світі по загальному об'ємі закордонних прямих капіталовкладень (15% світовому об'єму). У попередні десятиліття формою відношень виступала зовнішня торгівля. По розмірах експорту Японія поступається тільки США і ФРН, на її частку доводиться 9-10% світового експорту (1994-1995 р.). По розміру експортної квоти вона може бути віднесена до напіввідчиненої економіки. За рубежем реалізується 10-13% ВВП. Ряд галузей промисловості майже цілком працює на експорт (виробництво годинників, магнітофонів - 90%, касових апаратів ~ 83, копіювальних машин - 77%).

**Розвиток і структура зовнішньої торгівлі.**

За останні 50 років фізичний об'єм експорту Японії збільшився більш ніж у 70 разів, його темпи майже в два рази випереджали приріст світового експорту.

У основі успіхів японських компаній на світових ринках лежить *конкурентноздатність продукції,* що формується за рахунок високої якості, новітньої технології, кадрової політики, авторитету фірми. Японські фірми відомі ефективно розвитою системою всебічного і послідовного контролю і керування якістю продукції, що зв'язана насамперед із характером організації виробництва. Ритмічність і гнучкість виробничого процесу, його спроможність до переналаживанню і випуску нової продукції, постачання комплектуючих виробів і сировини точно в термін істотно підвищують якість продукції й ефективність роботи підприємств. Ріст рівня автоматизації і роботизації, використання систем контролю за якістю устаткування, високий рівень нормування технологічних меж також дозволяють значно поліпшувати якість що випускаються товарів. Принцип автономизації виробництва припускає випуск кінцевого виробу з повним контролем якості і гарантіями бездефектності.

Один із методів конкурентної боротьби японських фірм - *швидка зміна моделей.* Період розробки нової продукції в них коротше, чим у *США.*

При усій важливості зазначених вище чинників високої конкурентноздатності японських товарів на світових ринках варто мати на увазі, що *вартість робочої сили* в одиниці продукції в Японії була нижче, чим у США і ряді інших промислово розвитих країн. Вартісний компонент компенсував відставання японських компаній в однім із найважливіших чинників конкурентноздатності - продуктивності праці. По оцінках окремих японських - дослідницьких організацій, Японія на 1/3 відстає від США за рівнем *продуктивності праці* в обробній промисловості. Розрив в цьому показнику скоротився (1975 р. - 50%), але залишається значним. Відставання в рівні продуктивності праці багато в чому зв'язано зі стратегією великого числа японських фірм, що приділяють першорядну увагу не прибуткам, а їхній частці на ринку. На загальний стан справ впливає і та обставина, що продуктивність праці на дрібних і середніх підприємствах значно поступається показникам великих, складаючи 40% від рівня великих підприємств. Це стримує загальні показники всієї промисловості.

Високий рівень продуктивності праці досягнутий у чорній і кольоровій металургії, хімічної промисловості, де він значно перевищує американські показники. В усіх інших галузях відзначається відставання, навіть у таких, як автомобілебудування й електротехніка, де японські компанії мають сильну конкурентноздатність. Там рівень продуктивності складає 78 і 85% американського.

Японія довгий час займала головне місце по конкурентноздатності своїх товарів на світових ринках. У результаті ослаблення цінового чинника вона опустилася на третє місце в 1993 р. після Сінгапуру і США. Відбувся значний ріст вартості робочої сили приблизно з 60% наприкінці 80-х років до 70% доданої вартості в 1994 р. (45% у I960 м.).

У післявоєнний період істотні зміни перетерпіла *структура експорту.* До 60-х років переважне місце в ній займали споживчі товари: радіоприймачі, теливізори, текстильні вироби. Потім головні позиції зайняли продукція чорної металургії, судобудування, автомобілі - понад 60% експорту. У 80-і роки відбулося нове зрушення в структурі японського експорту. При збільшенні частки автомобілів і побутової електротехніки вперед став виходити експорт капітальних засобів. Значно зросла частка продукції загального машинобудування (13,9 і 24,1%), електромашинобудування (9,9 і 25,6%), наукового устаткування, оптики (3,7 і 4,5% за 1980- 1995 р.).

По окремих видах продукції на частку японських компаній доводиться вагома частина експортних постачань у світі: напівпровідники - 50%, легкові автомобілі - 22, конторське і телекомунікаційне устаткування - 22,6, сталь - 17,4%. Перетворення Японії в одного з головних світових експортерів продукції машинобудування і наукомісткої продукції стало підсумком її промислового і науково-технічного розвитку.

*Структура імпорту* відбиває процеси міжнародної спеціалізації промисловості, інтернаціоналізації господарства і бідність мінеральної вітчизняної бази. Японії відрізняє найнижча серед промислово розвитих країн ступінь самозабеспеченості сировиною і паливом, країна майже цілком залежить від багатьох видів мінеральної і сільськогосподарської сировини. По багатьох видах мінеральної сировини вона виступає великим покупцем на світових ринках.На неї доводиться понад 30% світового імпорту залізної руди, понад 19% руд кольорових металів, кам'яного вугілля, бавовни і шерсті.

На перших етапах економічного розвитку структура виробництва визначила велику залежність Японії від країн, що розвиваються - біля половини її експорту і понад 40% імпорту. Південно-Східна Азія і країни Перської затоки дотепер є головним ринком збуту і постачань енергетичної сировини. Постачання рудної і хімічної сировини в останні десятиліття локалізуються в промислово розвитих країнах - Канаді, Австралії і Нової Зеландії.

Важливою особливістю географічної структури зовнішньоторговельних зв'язків є їхня концентрація на США. Дотепер на американському ринку реалізується 29% японського експорту і забезпечується 22% імпорту. У свою чергу на Японії доводиться понад 11% американського експорту, у тому числі майже 20% збуту сільськогосподарської продукції.

Японія виступає основним торговим партнером ряду країн Східної і Південно-Східної Азії. Вона забезпечує Індонезії 37% її експорту і 24% імпорту, для Малайзії - 26% її імпорту і 16% експорту, для Сінгапуру - 21% його імпорту і 17% експорту, для Південної Кореі - 26% її імпорту. Японія є також основним експортним і імпортним ринком КНР (15-16%).

Торговий оборот зводиться з величезних позитивним сальдо, що зросло в 6 разів за 1981-1995 р. і перевищило 130 млрд. долл. 40% його об'єму утвориться в товарообігу зі США. Позитивне сальдо складається з усіма регіонами, за винятком країн Середнього Сходу й у 90-і роки - із Східної Європою. Торгові відношення з промислово розвитими країнами супроводжуються спалахами торгових війн, тиском на Японії, установленням «добровільних обмежень» її експорту. Особливо в цьому процвітають США.

**Обмін технологій.**

Починаючи з 80-х років Японія починає зусилля для розширення двостороннього і багатобічного співробітництва в області науки і техніки. Багатобічні науково-технічні зв'язки базуються на здійсненні міжнародних дослідницьких проектів. У 1986 р. Японія висунула великомасштабну програму за назвою «Людські межі», що дорівнюється самими японцями з американської «СОІ» і європейської «Эврікой». Ціль її - підняти авторитет країни, ліквідувати відставання від інших країн Заходу в області фундаментальних досліджень, а також забезпечити собі лідируючі позиції на найбільше перспективних напрямках НТР, зокрема механізму живих організмів. При цьому виходять із того, що цей напрямок стане ключовим чинником у створенні принципово нових матеріалів, механізмів і технологій, здатних перебороти важко розв'язні в даний час проблеми енергії природних ресурсів, гармонічних взаємовідносин людини і нових технологічних засобів. Програма розрахована на 20 років, протягом яких передбачається витратити 6- 7 млрд. долл., половину з них за рахунок Японії.

Відбулися істотні зміни в технологічному платіжному балансі країни. З 70-х років початків підсилюватися експорт японської технології. Правда, місце Японії в торгівлі технологією контрастувало різко з обміном товарною продукцією. До 1992 р. платежі за технологією перевищували експорт. При цьому об'єм японських надходжень (3-3,6 млрд. долл.) у 6-7 разів поступався американському. По вартості технологічного імпорту Японія перевершує головні західноєвропейські країни. При цьому варто мати на увазі, що загальний дефіцит технологічного балансу багато в чому визначався спадщиною колишніх періодів, коли країна цілком залежала від імпорту технології. Це зв'язано з тим, що в сальдо технологічного балансу включаються як надходження і платежі по знову укладених контрактах, так і виплати роялті по старих контрактах, що можуть охоплювати період до 10- 15 років. Баланс платежів по що знову укладаються контрактам починаючи з 1972 р. зводиться з позитивним сальдо. У 1993 р. було досягнуте позитивне сальдо по обміні технології в цілому.

Японія займає своєрідне місце у світовому русі технології. Вона імпортує всю технологію з індустріальних країн, а експортує майже нарівно в промислово розвиті і країни, що розвиваються. 40% загального об'єму експорту технології вивозиться в країни Азії. Японські компанії розширюють науково-технічне співробітництво і розвиток промислової кооперації зі Східної і Південно-Східною Азією, намагаючись перевести виробництво продукції середньої складності в сусідні країни, а самим зосередитися на розробці й освоєнні технологічно складної продукції. У результаті в азіатській частині світу проглядаються риси японоцентристській моделі науково-технічної і промислової взаємодії.

Відношення зі США в обміні технологією характеризуються співробітництвом і конфліктами. Залишається висока залежність Японії від імпорту технології зі США (69% її імпорту). На початку 90-х років співвідношення між експортом і імпортом було приблизно 2:1 на користь США, але в області електроніки воно складає 5:1, у верстатобудуванні - 7:1. У США активізуються зусилля по захисті американської технології в міру загострення торгово-економічних відношень.

*Організаційна структура системи керування міжнародною діяльністю* відрізняється великим числом посередницьких фірм, що поряд із банківськими інститутами, промисловими компаніями й апаратом державного регулювання стали однієї з найважливіших складових частин механізму здійснення її внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків. Найбільша роль в організації і здійсненні міжнародної діяльності належить дев'ятьох універсальним торговим посередницьким компаніям (цього сеся). Вони утворять олигопольну систему регулювання і здійснення міжнародної і внутрішньої торгової діяльності. Це торгові доми «Міцубісі», «Міцуі», «Ітотю», «Марубені», «Сумітомо», «Ніссе іваі», «Те мэнка», «Канемацу госе», «Нітімэн». На них доводиться біля 45% експорту і 77% імпорту. До їхніх загальних функцій відноситься здійснення операцій по експорті й імпорту, виконання формальностей по забезпеченню зовнішньої торгівлі, організація валютного обміну, консультування з питань логістики. У останні роки з'явилися нові функції - інвестування капіталів за межею, сприяння науково-технічним дослідженням і розробкам.

Сполучення в загальній структурі суб'єктів внутрішньої і зовнішньоекономічної діяльності великих універсальних торгових і дрібних і середніх спеціалізованих фірм створює двоїсту структуру посередницької мережі, утворить основу високої ефективності системи обертання і багато в чому визначає успіх країни в зовнішньоекономічних зв'язках. Подібна структура керування і регулювання виступає серйозною перешкодою для проникнення конкурентів на японський ринок. Ступінь проникнення імпорту (частка імпорту у внутрішньому споживанні в 1,5-3 разу менше, ніж в інших головних країнах (1975 р. - 4,9%, 1987 р. - 4,4, 1995 р. - 10,1%).

**Експорт - імпорт капіталу.** **Його характерні риси.**

У 80-і роки відбулося переорієнтування Японії з експорту товарів на експорт капіталу. В другій половині минулого десятиліття вона займала перше місце по експорті *прямих капіталовкладень.* Середньорічний об'єм вивозу в 1981-1985 р. рівнявся 5, у 1986-1990 р. - 32, у 1991-1993 р. - 20 млрд. долл. На початку 90-х років японські компанії в експорті капіталу пропустили вперед американські і французькі ТНК. По кумулятивному об'ємі закордонних прямих інвестицій японські компанії, як відзначалося вище, вийшли на друге місце після США. Вісім японських компаній по об'ємі закордонних активів входять у число 50 найбільших інвесторів у світі («Хітачі», «Мацушіта», «Тойота», «Соні», «Ніссо Іваі» і ін.).

У 60-70-і роки вивіз капіталу у формі прямих інвестицій значною мірою був націлений на обслуговування збуту товарів і створення мережі видобувних підприємств за рубежем. У наступному в зв'язку з підвищенням вартості робочої сили, курсу йєни японські компанії стали створювати підприємства трудомістких галузей. Приблизно 15% виробництва автомобілів у США здійснюють компанії з японським капіталом. Однак дотепер основні капіталовкладення зосереджені в кредитній сфері (42,4%), у торгівлі (11,3%), нерухомості (11,1%). Якщо в США і ФРН за межі своєї території виведено відповідно 30% і 20% промислового виробництва, то в Японії - тільки 11%. У обробній промисловості закордонні капіталовкладення концентруються в електротехніку, хімії і транспортного машинобудування.

Основним ринком додатка японського капіталу виступає Північна Америка, де помітна тенденція впровадження компаній високої технології, що прагнуть використовувати американський досвід і ліквідувати своє відставання в таких областях, як ЕОМ, мобільний зв'язок, комп'ютерна графіка. Вони не тільки утворять з американськими компаніями спільні підприємства, але і створюють свої. Далі в пріоритетах японських компаній йде Західна Європа, де вони сконцентровані в Британії і Нідерландії. У Азії основними центрами тяжіння японського капіталу є Індонезія (24%), КНР (понад 20%), а в Південній Америці - Панама

(40%).

Відбувається географічний зсув пріоритетів. З середини 80~х років після висновку головними західними країнами валютної угоди «Плаза» почалося масоване впровадження японського капіталу в країни Східної і Південно-Східної Азії. Їхній об'єм збільшився майже в чотирьох разу, досягнувши 9,3 млрд. долл. у 1994 р. і перевищивши в два рази рівень американських прямих інвестицій. Слідством зміни політики японських компаній з'явилося перетворення західної частини Азіатсько-тихоокеанського регіону в один із головних центрів виробництва й експорту кольорових телевізорів, магнітофонів, кондиціонерів.

Японські капіталовкладення в цьому районі сприяють створенню відношень різноманітної і складної виробничої спеціалізації між місцевими і японськими підприємствами і місцевими підприємствами і їхніми партнерами із сусідніх країн. Відношення виробничої спеціалізації сприяють тому, що одна або декілька країн стають основними постачальниками окремих видів продукції: електротехнічних деталей і елементів електронних схем - Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд; верстатів і виробничого устаткування - Тайвань, Південна Корея; побутових електротоварів - Сінгапур, Малайзія, Таїланд.

Закордонні японські підприємства в Східної і Південно-Східної Азії направляють у Японії основну частину їхнього експорту - понад 40%. Очевидно, що мавшая колись високу ступінь залежності від ринку США поступово здає свої позиції, що створює передумови для регіональної економічної інтеграції на мікрорівні або інтеграції, проведеної закордонними капіталовкладеннями. Японські постачання продукції обробної промисловості в країни Східної і Південно-Східної Азії перевищили відповідний експорт туди з Північної Америки і Західної Європи.

Японські закордонні компанії звичайно мають невисоку норму прибули. На підприємствах обробної промисловості вона складає 0,9%. У країнах Азії вона досить висока - 4,8%, а в Північної Америці і Західної Європі найчастіше має негативний розмір. Іншими словами, контрольовані там японським капіталом підприємства збиткові. Звичайно це відносно нові за часом їхньої дії філії і дочірні компанії, коли в них пріоритетною ціллю є розширення масштабів діяльності, а не одержання прибутку.

Японія не є великим об'єктом додатка іноземного капіталу. Хоча значення іноземних прямих капіталовкладень зростає, їхній приплив незначний, поступаючись відповідному японському експорту в 10-20 разів. У головних західноєвропейських країнах подібне співвідношення знаходиться в межах 1-2,2 рази.

У минулому досить широко використовувався іноземний капітал у формі *кредитів і позик* і портфельних інвестицій. У 1950-1960 р. його частка у валових капіталовкладеннях не перевищувала 2,5%. За 1950-1975 р. було притягнуто майже 32 млрд. долл. У нових галузях іноземний капітал грав більш значну роль. Кредити і позики давалися Японії експортно-імпортним банком США.

Економічний розвиток Японії докорінно змінив характер її валютного положення. Підвищення конкурентноздатності японських товарів на світових ринках привело із середини 60-х років до різкого збільшення позитивного сальдо по всім статтях зовнішніх розрахунків. Перетворившись в один із полюсів тяжіння міжнародних платіжних засобів, Японія стала одним із найбільших кредиторів. Вона грає важливу роль у наданні урядової *допомоги розвитку,* ставши найбільшим донором (1995 р. - 24,5%), хоча по частці державної допомоги у ВВП Японія поступається країнам - 0,20% ВВП.

Значна частина допомоги традиційно направляється в азіатський регіон (понад 60%). Саму значну частину її одержують КНР, Індія, Індонезія, Таїланд, Філіппін, Бангладеш. Відбулися зміни в географічному напрямку допомоги. У 70-і роки в число її найбільших одержувачів входили Південна Корея, Пакистан, Індія. У 80-і роки Японія підсилила увагу до країн Африки (12,2%) і Латинської Америки (9,1% економічної допомоги в 1992 р.), але в країнах Азії вона забезпечує половину всієї допомоги західних країн, а в Латинської Америці - 18%. На відміну від США і західноєвропейських країн більш половини двосторонньої допомоги представляється у виді ненових позик під низький відсоток. Вони носять в основному незв'язаний характер, чим також відрізняються від допомоги ряду західних країн. Приблизно 12% усієї допомоги йде на технічне співробітництво, що нижче рівня США, Франції, ФРН. Центральне місце в ньому займає прийом іноземних студентів і стажистів при порівняно незначній кількості що направляються за рубіж японських фахівців (5 тис. іноземних студентів у 1990 р.).

Японія виділяє біля 10% засобів Верховного комісаріату ООН по справах біженців. Вона також дає допомогу біженцям через інші міжнародні організації, але сама прийняла невелику кількість біженців - біля 9 тис.

**Токіо - світовий фінансовий центр.**

Зовнішньоекономічна експансія сприяла появі в Східної Азії потужного фінансового центру. Токіо не поступається Нью-Йорку і Лондону по об'ємі валютно-біржових операцій, кількості що котируються на фондовій біржі найменувань цінних паперів і об'єму купівлі-продажу, але має і слабкі сторони діяльності. Він відстає по опрацюванню синдикованих позик (у 1993р. - 1% відповідного показника Північної Америки, у п'ять і два рази менше, ніж відповідно в Гонконгу і Сінгапурі). У Токіо акредитовано менше 100 іноземних банків, що в чотири рази менш, ніж у Нью-Йорку і Лондоні.

Слабості Токіо як міжнародного фінансового центру стримують процес зміцнення позицій йєни в якості міжнародного платіжного засобу. Вона займає невисокі позиції у валютних резервах світу (6,8-8,1% за 1985-1994 р.), майже в два рази поступаючись німецької марці й у вісім разів долару. Більш широко використовується японська грошова одиниця в розрахунках по зовнішній торгівлі. Якщо в 1970 р. менше 1% розрахунків по японському експорті здійснювалося в йєнах, то в 1995 р. - уже 38%. Значне зрушення також відбувся в обслуговуванні йєною імпортної торгівлі - 24%. Але дані значні зміни в основному визначалися тільки одним районом - Азією, де частка експорту, вираженого в йєнах, піднялася з 39% у 1986 р. до 48% у 1994 р., а частка імпорту - із 9,2 до 34%.

Необхідність зміцнення міжнародних позицій йєни для японської економіки зростає. Під сильним тиском долара й інших валют курс йєни зростає. За 1970-1993 р. стосовно долара він піднявся в 3,6 рази, стримуючи експортну експансію японських компаній. По оцінках підвищення співвідношення йєна - долар на одну одиницю приводить до стримування ВВП Японії на 0,06%. За 1985-1995 рр. курс йєни підвищився на 170 одиниць, що равносильне зниженню ВВП Японії на 10,2% у результаті стримування експорту товарів і посилення імпорту. Підвищення курсу викликає імпортний бум. Іноземні товари зараз займають значно велику частку національного ринку, чим раніш - 16%. У 1994 р. Японія стала чистим імпортером кольорових телевізорів. У результаті японські компанії мають менше можливостей покривати свої високі витрати за рахунок підвищення внутрішніх цін, вони стали знижуватися.

Проблеми 90-х років.

У 90-і роки японська економіка зіштовхнулася з цілим поруч серйозних проблем, що проявилися в ході економічної кризи 1993 р. Стали зникати переваги японської організаційної моделі. Економічний ріст довгий час підтримувався за рахунок робітників і споживачів. Згода між робітниками і підприємцями заснувалося на досить швидких темпах росту економіки, що у свою чергу забезпечувало підвищення життєвих стандартів. Виникаючої розбіжності погашалися різного роду подачками, починаючи від наявних у конвертах і кінчаючи аграрним протекціонізмом. Тому сприяв відносно рівний розподіл багатства. Однак в останні десятиліття економічний ріст значно сповільнився, що послабило можливості істотного підвищення життєвого рівня населення. Надзвичайно різке підвищення цін на нерухомість у 80-х роках помітно розділило країну на імущих і незаможніх.

Змінилися конкурентні позиції японських підприємців на міжнародних ринках. Скоротилося позитивне сальдо торгового балансу стосовно ВВП (2,5% у 1995 р.). За минуле десятиліття рівень заробітної плати. збільшився майже на третину. Різко зросли витрати на робочу силу, за рівнем яких в обробній промисловості Японія поступається тільки Німеччини і Швейцарії. Цінові конкурентні переваги японських товарів послабились в порівнянні з багатьма країнами. Японія не переборола відставання від інших західних країн в області соціальної інфраструктури. Зокрема, вона поступається іншим країнам по числу квартир на тисячу жителів (майже на сто, у 1988 р. на тисячу жителів було 342 квартири), а також по загальній середній площі квартир. Подолання цього розриву зажадає значних засобів і може стримувати процес виробничого накопичення. Пагано для економічного росту змінюється демографічна ситуація, обумовлена різким збільшенням частки літніх у складі населення. Наприкінці сторіччя частка пенсіонерів у віці 65 і більш років досягнула 16% усього населення в порівнянні з 13% у США і 15% у Британії. Дана тенденція може привести до зниження заощаджень і збільшенню споживання.

Незважаючи на величезні успіхи японських компаній у розвитку цілого ряду напрямків мікроелектроніки й інших наукомістких виробництв, зберігається значна залежність від американської технології. Більш половини програмного забезпечення, що застосовується для розробки приладів, на яких робляться напівпровідники і складні плати, випускається в Америці. Причому взаємозв'язок між попитом і пропозицією в цій сфері досить складна. Відстає Японія від ряду країн за рівнем комп'ютеризації. У 1993 р. там на сто чоловік доводилося 10 комп'ютерів, у США - 29, Австралії - 19, Канаді - 18, Великобританії - 17, ФРН, Франції - 14.

У Японії високі ціни на нерухомість, особливо на землю, що стримують приватне споживання і відповідно є причиною цілого ряду економічних проблем. Вони перешкоджають процесу накопичення в малих і середніх компаніях, що збільшує їхню залежність від зовнішніх джерел фінансування. У той же час необхідність для людей відкладати засоби для придбання невеликого будиночка, що у дев'ять разів перевищують середній по країні прибуток, допомагала підтримувати особисті заощадження на найвищому рівні у світі.

У зв'язку зі спадом ділової активності в країні в 90-і роки і зміцненням позицій японських корпорацій на міжнародних ринках стала піддаватися сумніву система державного і корпоративного керування. У цьому напрямку діє й еволюція в сприйнятті Японії як партнера - конкурента США й інших західних країн, що стали розглядати її економічну систему як ворожу, конфронтаціону стосовно інших країн по своїй суті. Даний аспект, а головне, перетворення Японії в найбільшого суб'єкта світової економіки підводять країну до переосмислення її зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних позицій у світовій економіці.

**Торгові відношення між Україною і Японією.**

Україна і Японія мали низький товарообіг, об'єм якого в 1994 р. склав $53,6 млн., що не відповідало потенційним можливостям обох держав,

У 1995 р, була підписана спільна українсько-японська угода, що стало основою для розширення зовнішньоекономічних зв'язків між двома країнами. Було прийняте рішення про виділення Україні японського кредиту в розмірі $23,4 млн. Однак висунуті з боку уряду вимоги про виділення кредиту Україна зуміла виконати тільки в грудні 1995 р. У 1996 р. спостерігалося подальше збільшення товарообігу між Україною і Японією (більш ніж у 2 рази в порівнянні з 1995 р.), в основному, за рахунок реалізації японського кредиту під закупівлі їхніх товарів.

Три групи українських товарів: продукти неорганічної хімії, чорні метали й алюміній склали більш 90% українського експорту в 1996 р. Номенклатура товарів, що закуповуються Україною в Японії, декілька ширше. Більш 1/5 засобів затрачається на закупівлю японських автомобілів.

Роблячи прогнози перспективи українсько-японських торгових відносин, варто очікувати, що вони надалі будуть розвиватися більш високими темпами. Це підтверджується довгостроковими контрактами, підписаними в 1997 р.

Відповідно до контрактів:

• на японський Центральний банк покладена задача по розміщенню українських облігацій у Японії (об'єм 250 млн. долл. США по ставці 3,5% річних);

• передбачено експортне кредитування на реконструкцію АТ "Білоцерковшіна" (сума 50 млн.долл. США);

• передбачається відкриття в Україні представництв головних японських корпорацій "Нісе Іваі", "Міцубісі", "Міцуі" і "Сумімото" із метою організації системної і цивілізованої торгівлі між країнами.

При цьому особлива увага буде виділено не тільки безперебійному функціонуванню торгових домів окремих японських фірм, але й оснащенню українських підприємств сучасним технологічним устаткуванням і апаратурою (для гірничодобувних комбінатів від компанії "Комацу" - на 15 млн. долл. США, для державних телекомпаній від різних японських фірм - на 10 млн. долл. США, для виробничого об'єднання «Южмаш» від японських виробників побутової техніки - на 15 млн. долл. США і т.д.)

Передбачено надання Україні пільгових довгострокових кредитів під гарантії з метою виробництва конкурентноздатної на світовому ринку української продукції (метали, цукор, насіння. Зерно і т.д.)

Література

1. *Ломакин В. К.* Мировая экономика: Учебник. Москва, 1998.
2. *Миклашевская Н. А., Холопов А. В.* Международная экономика.

Москва, 1998.

1. *Овчинников Г. П.* Международная экономика. Санкт-Петербург, 1998.
2. *Ростов Є. Ф.* Економіка кран світу: Довідник. Київ, 1998.
3. *Філіпенко А. С., Вергун В. А., Бураковський І. В. та ін*. Економіка зарубіжних країн: Підручник 2-ге вид. Київ, 1998.
4. *Румянцев А. П. , Румянцева Н. С.* Международная экономика. Киев, 1999.
5. *Шлихтер С. Б., Лебедева С. Л.* Мировая экономика. Москва 1998.
6. World economic outlook. Dec. 2000. IMF, 2000.
7. World development report, 1999/00. Washington, D. C., 2000.

10. *InterNET* The Japan Foundation, http://www.jpf.go.jp

11. *InterNET* Япония сегодня, http://www.japantoday.ru