Министерство Науки и Образования Республики Казахстан

По дисциплине «Государственное регулирование экономики»

Реферат на тему:

***«Особенности государственного регулирования Японии»***

Выполнила:

Специальность:

Проверила:

Алматы

2010г

**Содержание**

1. Введение
2. Основная часть. Японская экономическая система.

* + Основные элементы японской модели регулирования
  + Специфика японской модели менеджмента
  + Современные трудности экономического развития Японии

1. Заключение.
2. Список использованной литературы

**Введение**

Развитие рынка и рыночной системы проходило разные исторические этапы: от периода зарождения простейших форм рыночного обмена, становления рыночной экономики как целостной системы в национально – государственных границах до эпохи вызревания сложнейших международных кооперационных форм. В этом процессе рынок, как главная организующая сила экономики, проявлял свои мощные возможности для саморазвития и саморегулирования. Располагая такими совершенными инструментами как цена, спрос, предложение, конкуренция, рынок двигал экономику по пути наибольшей эффективности, определяя всем субъектам рыночной экономики основные параметры их деятельности: что, как и сколько производить и соблюдать при этом свои частные интересы, диктуя каждому субъекту рациональное экономическое поведение. По мере становления, развития и совершенствования рыночная система показывала не только свои экономические преимущества, но также и недостатки, решать ряд сложнейших социально-экономических проблем. Более того, в своем движении рыночная система стала проявлять определенные тенденции к саморазрушению: порождая монополии уничтожала конкуренцию, устанавливала монопольные цены и контроль над ними снижала объем совокупного спроса, вызывая, тем самым, спад производства и несбалансированность экономики. В итоге эффективное экономическое развитие становилось все более невозможным без внешнего вмешательства, без привлечения направляющей и регулирующей силы государства.

В ходе развития и изменения изначальной сущности государства и рынка и рыночной системы, совершенствования их традиционных функции, происходило органическое сочетание и тесное переплетение государственных и рыночных сил. Таким образом в конце XX века, мир пришел к твердому убеждению об объективной необходимости такого сочетания, к пониманию того, что управлять экономикой в отсутствии государства или рынка, невозможно. Однако остается «открытым» вопрос – какова мера разумного сочетания рынка и государства, когда вмешательство государства в экономику обеспечивает наибольшую эффективность. При этом трудность заключается в том, что сама мера является подвижной, изменчивой, зависимой от множества факторов: социально экономических, экологических, региональных, политических и даже национальных. Более того, эта мера может быть разной не только для разных национальных экономик, имеющих разный уровень обобществления и интеграции производства, разную долю государственного сектора в экономике, но и даже внутри них – разной в разные периоды экономического развития конкретной страны в зависимости от решаемых задач.

Таким образом, каждое государство само определяет «меру» вмешательства в регулировании национальной экономики с учетом особенностей своей страны.

Рассмотрим модель государственного регулирования и изучим «меру» вмешательства государства такой развитой страны как Япония.

Японская модель (Japanese government model) государственного регулирования основывается на убеждении, что экспорт – основа экономического роста, что определенные отрасли экономики нужно выделять и поддерживать, чтобы они могли вырасти до масштабов позволяющие им успешно конкурировать на международных рынках, что Япония должна экономить ресурсы и избегать разрушительных и расточительных последствий внутренней конкуренции. Именно такие представления обусловили комплекс правительственных мер, положенных в основу японской модели государственного регулирования и обеспечили быстрый рост экономики и высокую конкурентоспособность японской продукции. Для их ускоренного развития принимались особые, целенаправленные законы, разрабатывались планы, создавались системы стимулирования и предоставления займов, особая политика инвестирования.

**Японская экономическая модель**

Выдающиеся экономические успехи послевоенной Японии, ее высокая конкурентоспособность, стремительное развитие «японского чуда» - это результат действий государства, осуществляющего комплекс мер экономической политики.

Чалмерс Джонсон, который считается «автором» сформулировавший принципы японской модели государственного регулирования экономики утверждал, что в Японии правительство фактически «выращивало» промышленность, в то время как в западных странах государство просто устанавливало «правила игры».

Главную роль в выборе направления развития экономики, разработке и осуществлении соответствующей конкретному периоду и конкретной отрасли политики играло Министерство международной торговли и промышленности (MITI, Ministry of international Trade and Industry), которое исследователи называют «главным катализатором японского чуда». По мнению, Джонсона, успехи MITI были связаны с тем, что ему удавалось разрабатывать практические, соответствующие реалиям рынка рекомендации и меры, которые стимулировали инвестиции и быстрый рост экономики.

MITI поддерживало сложную систему взаимосвязей японских правительственных и бизнес-институтов, которые определяли характер конкуренции и кооперации в японской экономике. При помощи этой системы взаимосвязей MITI влияло на экономическую политику и координировало различные инициативы. Эта система выполняла так же роль эффективной системы разрешения конфликтов и споров между различными группами заинтересованных лиц. В то же время эта система затрудняла иностранным компаниям вход на японские рынки.

Выделяют ряд причин быстрого роста японской экономики: хорошо образованную рабочую силу, большое число квалифицированных менеджеров и технических специалистов, высокий уровень инвестиций и быстрое развитие технологий.

**Основные элементы японской модели государственного регулирования**:

* Активное центральное правительство и стабильный аппарат чиновников, прежде всего MITI.

Краеугольным камнем японской экономической модели является убеждение, что правительство должно активно направлять развитие экономики. Главными агентами, выполняющими эту роль, были влиятельные министерства, в первую очередь MITI и Министерство финансов. Сотрудники этих министерств, чиновники от элиты, профессиональные бюрократы обеспечивали преемственность экономической политики независимо от смены правительств на длительный период.

* Определение приоритетных отраслей для ускорения экономического роста.

Правительство выбирает и поддерживает целевые отрасли. Эта поддержка отражается в Законах, инструкциях и циркулярах, направленных в корпорации и официальном видении концепции экономического развития страны, которое готовится MITI и распространяется среди широкой аудитории. Подчеркивая важность той или иной отрасли, государство влияет на частные инвестиции, способствуя, тем самым, на ее развитие без прямых субсидий и налоговых льгот.

* Агрессивное развитие экспорта.

Правительство Японии было уверенно в том, что для Японии, маленькой страны, не обладающей обширными природными ресурсами, единственный путь выжить – это производить товары на экспорт. Поэтому для целевых экспортных отраслей предусматривались многочисленные меры поддержки, включая специальные налоговые льготы в виде ускоренной амортизации, пропорциональной увеличению экспорта, финансирование по ставкам ниже рыночных, дешевые кредиты для развития сырья и комплектующих.

* Многочисленные инструкции, правила и согласования.

Разнообразные правительственные предписания включают в себя как требования обязательных согласований, так и «добровольные» правила, которые устанавливались после консультаций с ассоциациями бизнесменов той или иной отрасли. Например для работы с ценными бумагами нужна была не только лицензия, но и одобрение Министерства финансов на принятие таких решений как открытие новых филиалов или открытие бизнеса, который выходил за рамки традиционных операций с ценными бумагами.

* Избирательный протекционизм в целях защиты внутреннего рынка.

Для того, чтобы защитить японские компании от конкуренции импортеров, иностранным фирмам был практически закрыт доступ на японский рынок. Были разработаны специальные меры в сфере торговли и валютного обмена, которые позволяли японским фирмам «нагнать» зарубежных конкурентов в ряде растущих отраслей. Такие протекционистские меры применялись в широком спектре отраслей, начиная от производства сырья и заканчивая производством готовых товаров. Например, фирма Singer , крупнейший в мире производитель швейного оборудования, была лишена доступа на японский рынок швейных машин, который в послевоенный период переживал настоящий бум. Эти ограничения постепенно ослаблялись под давлением других стран и международных организаций. Либерализация импорта началась лишь со вступлением Японии в члены Международного валютного фонда (МВФ).однако и сейчас японский рынок считается закрытым.

* Ограничение прямых иностранных инвестиций.

Государство проводило политику жесткого ограничения прямых иностранных инвестиций и осуществляло энергичные меры поддержки японских собственников и не позволяло иностранным компаниям проникать на японский рынок. Считалось, что молодые отрасли и отрасли, которые могли оказать влияние на развитие других отраслей, нуждаются в государственной защите. Совместные предприятия стали создаваться лишь в 70-е годы с распределением собственности 50 на 50. А в секторе ценных бумаг либерализация иностранных инвестиций была задержана до середины 80-х годов. Только в 1986 году членами Токийской фондовой биржи стали всего шесть иностранных фирм.

Постепенная либерализация законодательных ограничений на прямые иностранные инвестиции была завершена только к середине 70-х годов.

* Мягкое антимонопольное законодательство.

Государство поддерживало монополии в нескольких целевых растущих отраслях путем слияния создавались достаточно крупные корпорации, способные конкурировать на мировых рынках. К примеру, MITI в сталелитейной промышленности способствовало слиянию двух крупных компаний и созданию сталелитейной корпорации Nippon Steel , которая контролировала более 30% рынка основной металлопродукции. Специалисты по планированию из японского правительства полагали, что регулирование производственных мощностей и предотвращение излишней конкуренции необходимы для долговременного развития японской промышленности. Считалось, что японские компании слишком малы для того чтобы воспользоваться преимуществами экономическими масштабами производства, необходимыми для конкуренции на международных рынках. Поэтому чтоб добиться эффекта масштаба поощрялись различные слияния.

В дополнение к разрешению и стимулированию подобных слияний, существенно повышавших уровень концентрации в отрасли, правительство координировало объем инвестиций в новые предприятия. Так происходило в нефтехимической отрасли, производстве синтетических волокон, в целлюлозно-бумажной промышленности и других отраслях. Главной целью было минимизировать перепроизводство и избежать чрезмерной конкуренции. Поэтому принимаемые антимонопольные законы были мягкими и даже в случае нарушения принятых законодательств не предусматривалось официальных санкций и наказаний, никаких штрафов не следовало.

В последние годы под активным давлением США и других стран антимонопольное законодательство Японии стало несколько ужесточаться, наметилась тенденция усиления конкуренции как внутри страны, так и на международной арене.

* Реструктуризация промышленности под руководством правительства.

Для того чтобы воспользоваться экономией масштаба японским компаниям правительство настоятельно рекомендовало усилить линейное разделение труда и производства между компаниями и затем на основе кооперации увеличить объемы выпуска продукции, что позволило бы воспользоваться эффектом масштаба. Такое разделение производства и кооперация изменили структуру промышленности страны, создав множество фирм и компаний, связанных между собой кооперационными связями и превратив японские корпорации в крупных игроков на глобальном рынке.

* Официальное разрешение картелей.

Для ослабления влияния цикличности деловой активности и оказания помощи, отраслям находящимся в кризисе правительство стремилось создать легальные картели. Регулировалось на сколько во время экономического спада каждая из конкурирующих компаний должна была снизить свои производственные мощности и выпуск продукции. Одним из типов картелей были рецессионные картели, которые помогали компаниям и отрасли в целом выжить в трудные времена. Участникам таких картелей разрешалось договариваться об объемах производства, ценах и ограничениях на ввод производственных мощностей. Целью их создания было стремление избежать безработицы, которая была бы неизбежной в случае банкротств компаний, а это оказалось бы серьезной социальной проблемой, учитывая характерный для Японии низкий уровень мобильности рабочей силы. Сохранение рабочих мест расценивалось как социально важная задача, решение которой оправдывало создание картелей.

Были разрешены и другие типы картелей. Среди них – рационализационные картели, которые создавались для того чтобы сократить затраты и повысить качество продукции. Участникам таких картелей разрешалось согласовывать стандарты, распределять различные модели продукции между собой, совместно использовать склады и транспорт, обмениваться технологиями и т.д.. что позволяло более рационально использовать имеющиеся ресурсы. И экспортно-импортные торговые картели – создавались для того, чтобы мелкие компании не экспортировали товары по низким ценам. Японское правительство считало, что это может снизить доходы от иностранной валюты и поэтому участники этих картелей согласовывали количество, цену и качество экспортируемых товаров.

В целом создание различных картелей рассматривалось как средство защиты мелких и средних компаний от крупных корпораций, так как давали возможность мелким и средним компаниям, входящим в картели, отстаивать свои интересы. Такая защита считалась благотворной для конкуренции, так как ограничивала влияние большого бизнеса.

* Жесткое регулирование финансовых рынков ограниченное влияние Совета директоров.

Для рационального направления ограниченных финансовых ресурсов в нужные отрасли, когда рынок капитала еще был неразвит и банковские кредиты были доминирующей формой корпоративного финансирования, государство жестко регулировало финансовые рынки. Это регулирование было направлено на защиту фирм, ведущих операции с ценными бумагами, им гарантировалась определенная прибыльность через систему фиксированных комиссионных. Министерство финансов внимательно наблюдало за деятельностью фирм, торгующих ценными бумагами, принимая различные инструкции и жестко контролируя финансовую информацию.

Практиковалась политика взаимного владения акциями других компаний, что защищало компании от давления рынков капитала. У Совета директоров корпораций было очень мало возможностей для контроля, так как согласно правилам , в Совет директоров входили только свои компании – инсайдеры.

* Спонсируемые правительством совместные проекты исследований и разработок.

Японское правительство играло большую роль в организации и финансировании совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Целью таких проектов было распределение расходов на НИОКР между несколькими участниками, чтобы избежать напрасных затрат и дублирования работ. В качестве примера можно привести совместный проект сверхнебольших интегральных схем, целью которого было совершить прорыв в полупроводниковых технологиях. В этом проекте участвовали все крупнейшие японские производители полупроводников, правительство взяло на себя 22% всех затрат. Именно этот проект, по мнению многих специалистов, помог японским компаниям стать мировым лидером в своей отрасли.

* Ясная макроэкономическая политика.

В дополнение к другим мерам японское правительство проводило стабильную макроэкономическую политику. Низкие затраты на оборону позволяли много лет добиваться профицита бюджета. Уровень индивидуальных сбережений граждан был высок, что способствовало росту предложения капитала, который корпорации могли инвестировать в свое развитие. К тому же политическая стабильность, последовательная и преемственная политика, проводимая в течении длительного времени, высокий уровень образования явились факторами, способствовавшими экономическому успеху Японии.

Японская модель государственного регулирования экономики, превратившая Японию в одну из сильнейших мировых держав, стала эталоном управления экономикой страны, даже ведущие страны мира стали организовывать развитие экономик своих стран по японскому образцу, многие элементы этой модели копировались. Широко копировались такие элементы японской модели государственного регулирования, как спонсируемые правительством совместные программы в области НИОКР. Так в Европе под влиянием японской «Программы создания компьютера пятого поколения» принимались многомиллиардные программы исследований и разработок в области информационных технологий для повышения конкурентоспособности европейских стран в области компьютеров и информационных технологий. В Англии был начат проект Alvey, целью которого так же было создание компьютера пятого поколения.

**Специфика японской модели менеджмента**

Кроме собственной модели государственного регулирования экономикой, Япония имеет уникальную модель менеджмента. Элементы этой модели (командная работа, ориентация на длительную перспективу, стремление к постоянному повышению качества) являются важными преимуществами Японии.

Японские компании стали «авторами» широко известных сегодня принципов, как всеобщий менеджмент качества (TQM), бережливое производство (lean production) и построение тесных отношений с поставщиками. Другими словами, японские предприятия уверенны, что высокое качество и низкие издержки могут существовать одновременно. Это дало значительные преимущества перед западными компаниями.

Также выделяют следующие преимущества японской модели менеджмента: быстрый рост квалификации сотрудников, сильное чувство общности, высокая лояльность сотрудников компании, умение и желание сотрудников учитывать долговременные последствия своих решений.

Основными элементами японской модели менеджмента являются:

* Высокое качество и низкие затраты.

Вопреки существующему представлению, что высокое качество требует и более высоких издержек, японская модель менеджмента основана на убеждении, что для получения конкурентных преимуществ нужно одновременно предлагать высокое качество продукции и услуг и снижать их себестоимость. Главное здесь – совершенствование производственного процесса, при котором сокращаются затраты (уменьшение числа комплектующих и задержек времени). Стандартизация, массовое производство и устранение лишних операций – путь не только к сокращению затрат, но и являются лучшими методами достижения устойчиво высокого качества и соблюдения сроков.

* Разнообразие моделей продукции и их характеристик.

Обычная практика многих компаний мира предлагать выпуск стандартных моделей с широким диапазоном дополнительных возможностей. Основным направлением была многофункциональность. Японские же компании стремились вывести на рынок широкий диапазон самих моделей с разнообразными характеристиками. Они постоянно выводили на рынок все новые и новые модели, существенно сократив при этом жизненный цикл.

* Система бережливого производства.

Систему бережливого производства, сыгравшую центральную роль в японской модели менеджмента, впервые предложила Toyota, рассматривая разработку, производство и закупки как единую, целостную систему. Оптимизируя эту систему Toyota одновременно добилась высокого качества продукции, высокой производительности труда, гибкости производственного процесса и своевременности поставок.

В эту систему входят следующие тесно связанные друг с другом компоненты:

* 1. Всеобщий контроль качества. Все японские рабочие выступали в роли «гарантов качества» продукции, они были обучены и хорошо подготовлены и поэтому обладали правом остановить производственный процесс, чтобы решить ту или иную проблему, связанную с качеством;
  2. Непрерывное совершенствование (кайдзен). Улучшения одобрялись самими рабочими и внедрялись еще до того, как получали официальное одобрение. Проводился мониторинг складских запасов, остановка сборочной линии при обнаружении дефектов, тщательная уборка помещений, чтобы не было проблем в работе оборудования;
  3. Производство «точно вовремя» - канбан, согласно которому изделия нужно производить тогда, когда на них есть реальный спрос, не нужно работать «на склад». Ключ к работе системы «точно вовремя», когда последующая производственная операция получает с предыдущей точно в срок и точно такое число комплектующих, которое нужно для текущей работы, а предыдущая стадия производит именно столько деталей, чтобы возместить переданные на следующую;
  4. Проектирование с учетом технологичности (легкость организации работы). Чтобы определить как модифицировать изделия, чтобы их сделать более дешевыми, а их изготовление - более простым, инженеры работают непосредственно в производственных подразделениях;
  5. Тесные взаимоотношения с поставщиками. Ключевыми чертами этой практики является частый обмен информацией на стадиях разработки продукции, ротация персонала, стимулирование поставщиков для повышения эффективности, долговременное сотрудничество;
  6. Гибкое производство, при котором фирмы стремятся к уменьшению размеров партий и увеличению гибкости производственных линий, чтобы выпускать более широкий диапазон продукции и быстро менять модели. Гибкое производство требует легко переналаживаемого оборудования, стандартизации производственных операций и совмещения работниками различных профессий. Таким образом, появляется возможность изготавливать продукцию с учетом требований конкретных сегментов рынка и сокращать время разработки новой продукции.
  7. Малое время цикла. Чтобы сократить время цикла, при разработке применяется метод параллельного, а не последовательного проектирования, что возможно благодаря широкой специализации инженеров, активному участию поставщиков в разработке новых моделей.
* Отношения к сотрудникам как к важному активу компании

Японская модель менеджмента делает акцент на политику управления персоналом, стимулирующую возникновение у сотрудников ощущение сопричастности к компании, развивающую лояльность к организации и учитывающую долговременную перспективу в процессе принятия решений менеджерами.

* Пожизненный наем.

Основой японской системы управления персоналом является система пожизненного найма, которая гарантирует рабочим пожизненную занятость до выхода на пенсию. Пожизненный наем способствует обучению на рабочем месте и развитию у сотрудников широкого набора навыков и умения, способности адаптироваться к разнообразным рабочим заданиям.

Пожизненный наем побуждал японских менеджеров уделять большое внимание развитию трудовой карьеры. Система ротации сотрудников способствовала воспитанию менеджеров – специалистов широкого профиля, которые также хорошо разбирались в различных аспектах бизнеса компании. Поскольку менеджеры знали, что в ходе своей карьеры они сменят много различных должностей, они меньше сопротивлялись переменам и были лояльны к своим компаниям.

Продвижение по службе и привязка заработной платы к стажу работы так же нацелены на улучшение долговременных результатов при помощи снижения конкуренции между сотрудниками, усиления групповой сплоченности и оценки работы менеджеров с учетом долговременных результатов. Структура японских профсоюзов способствовало инновациям, поскольку профсоюзы ориентировались на специфические потребности компании, их рабочие с готовностью меняли место работы внутри компании. Эта система лучше согласовывала интересы сотрудников и цели корпорации.

* Лидерство на основе консенсуса.

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

Кружки качества и TQM так же помогают достижению консенсуса и учету интересов компании. Система продвижения в должности в зависимости от стажа приводит к тому , что достижение должности топ-менеджера занимает много времени, в течение которого сотруднику приходится работать на различных позициях.. поэтому топ-менеджеры очень ценят гармонию в трудовых отношениях.

* Прочные связи между компаниями.

Важнейший 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. Примером могут служить крупные промышленные группы – кейрецу, включающие в себя банки, фирмы поставщиков, фирмы производителей. Эти фирмы в основном финансируются «своими» же банками. Большей частью их акций владеют «дружественные» компании благодаря практике взаимного владения акциями. Такая практика создавала стабильную и долговременную структуру собственности и снижала давление фондового рынка, требующего немедленного результата. Наградой для акционеров были хорошие деловые связи и рост капитала благодаря устойчивому росту бизнеса.

* Долгосрочные цели.

Результатом стабильности собственности и других мер, таких как пожизненный наем, стала тенденция ориентации менеджеров при принятии решений на долгосрочную перспективу. Японские менеджеры своим основным приоритетом считали расширение своей доли рынка, в отличии от западных менеджеров, ориентирующихся на получение высоких прибылей на инвестируемый капитал. Основанием приоритета японских менеджеров служило то, что предприятия должны работать на полную мощность и обеспечила полную занятость. Поэтому японцы входили на рынок и проводили агрессивную ценовую политику с целью увеличения своей доли рынка. Они соглашались получать небольшую прибыль на инвестиции, рассчитывая, что конкуренты сократят инвестирование в данной отрасли или вообще покинут ее.

* Внутренняя диверсификация в быстроразвивающиеся отрасли.

Ориентация на быстрый рост компании так же способствовала их диверсификации, особенно в динамично развивающиеся отрасли. Такая практика позволяет продлить существование компании и дает возможность и занять в новом бизнесе сотрудников, высвобождающихся из старых компаний.

Практика взаимного владения акциями других компаний и стабильная структура собственности обусловила и тот факт, что японский бизнес диверсифицируется в близкие отрасли, так как покупка совсем других компаний не была применима стратегией японского менеджмента. Стремление переводить работников на новые рабочие места, так же способствовало диверсификации в близкие отрасли, поскольку в этом случае можно было бы использовать уже сформированные профессиональные навыки работников.

* Тесные взаимоотношения с правительством на микроэкономическом уровне были рассмотрены в японской модели государственного регулирования экономики страны.

Все элементы японской модели менеджмента тесно связаны между собой. Стремление к повышению качества и снижению затрат формировало корпоративную культуру, нацеленную на постоянное совершенствование, когда любые рационализаторские предложения сотрудников учитываются и внедряются. Принципы лидерства и управление персоналом поддерживают эту корпоративную культуру. Ориентация на рост доли рынка и расширение компании способствуют частому обновлению продукта и диверсификации производства. Широкая специализация и частое обновление моделей требуют гибкой системы производства, сокращение времени цикла и наличие сотрудников широкого профиля, обладающих разнообразным набором профессиональных навыков. Стабильные взаимосвязи между компаниями позволяют менеджерам ориентироваться на долгосрочные цели, связанные с ростом компании и увеличением доли на рынке, не гнаться за сиюминутными прибылями.

**Современные трудности экономического развития Японии.**

Достижения Японии благодаря эффективной модели государственного регулирования и японской модели менеджмента являются объектом пристального изучения и анализа специалистами многих стран мира. Эти специалисты заметили, что главной проблемой в современном экономическом развитии Японии стала проблема снижения конкурентоспособности японских товаров на мировых рынках во многих ведущих отраслях экономики. Так как многие элементы и сама модель государственного регулирования и японская модель менеджмента копировалась ведущими странами (США, Германия, Англия и т.д.), при этом эти страны адаптировали элементы этих моделей к ситуации в экономике своей страны, к поставленным целевым установкам конкретного этапа и на основе этого в последние годы стали успешнее Японии. Главная причина снижения конкурентоспособности, по мнению исследователей, состоит в неадекватном для современных условий подходе правительства и самих японских компаний к конкуренции.

Универсальные методы по совершенствованию операций, то такие, что используют широко применимые приемы менеджмента и информационные технологии распространяются очень быстро. По мере того как конкуренты имитируют и перенимают друг у друга эффективные методы менеджмента, постоянно лидировать становится практически невозможным. Чем больше конкуренты ориентируются на поставщиков мирового класса, тем более похожими они становятся. Если конкуренты предлагают почти такой же набор продукции и услуг, используют одни и те же каналы сбыта и сходные производственные процессы, ни у кого из них не будет заметного преимущества.

Продолжающая стратегия японских компаний энергично и целеустремленно использовать те же самые подходы – оптимизировать производство – повышать качество и снижать затраты, - привели к ситуации, когда все компании отрасли конкурируют по одним и тем же параметрам. Японские компании стали терять свое преимущество в эффективности производства. Как отмечают специалисты, конкуренция, основанная исключительно на экономической эффективности становится разрушительной для ее участников и приводит к войне на истощение.

Конкуренция на основе экономической эффективности снижает прибыльность отрасли, которая в определенной степени определяется структурой отрасли, а сама структура задает среднюю прибыль для всех ее участников. Структура отрасли определяется пятью конкурирующими друг с другом силами: влиянием клиентов, влиянием поставщиков, новыми участниками, давлением товаров-заменителей и природой конкуренции. Японский подход к конкуренции не только стирает различия между конкурентами, но и подрывает отрасль в целом. Конкуренция смещается в область цен, влияние покупателей растет, относительное равенство конкурентных сил компаний и их однородность снижает барьеры для входа в отрасль новых японских и азиатских компаний. Давление на прибыль усиливается.

В результате японские компании на мировом рынке стали менее конкурентоспособные, менее прибыльными, а в ряде отраслей, таких как полупроводниковая отрасль, производство одежды, шоколада и других, несли убытки, что резко контрастировало с хорошими прибылями, полученными их американскими конкурентами.

Действующая стратегия, которая состоит в стремлении японских компаний расширить долю рынка и насытить широкий сегмент рынка, заставляет эти компании идти по более «легкому» пути, добавляя к продукции все новые популярные характеристики, создавая новые производственные линии и услуги, которые легко копируются конкурентами. Это таит в себе риск утраты конкурентных преимуществ, которыми первоначально владела компания. Попытка конкурировать сразу в нескольких направлениях приводит к путанице, разрушает мотивацию и лишает организацию четкого фокуса. Прибыли падают.

По мнению специалистов, стремление к систематическому повышению экономической эффективности – лишь один из возможных способов достижения превосходства. Другой способ – разработка конкурентной стратегии, которая позволит побеждать на основе оригинального подхода, способного предложить потребителям в выбранном им сегменте уникальную продукцию с уникальными качествами. Такая стратегия требует реальных инноваций. Необходимо создавать концептуально новую продукцию, услуги и способы работы, которые отличают ее от конкурентов. Для такой стратегии недостаточно постепенных улучшений уже известных всем методов и подходов. Устойчивому бизнесу одинаково нужны и индивидуальная стратегия, которая трудно подается копированию, и экономическая эффективность. При создании новой стратегии важно выбрать целевую группу клиентов, ассортимент и потребности, которые будут удовлетворять компания, а не стремится обслуживать всех клиентов. Ведь стратегия, ориентированная на потребности всех клиентов подчеркивает низкую стоимость и цену и одновременно теряет потребителей, которые ценят высокое качество и высокую цену.

**Заключение**

Изучив японскую модель государственного регулирования можно сделать вывод, собственная японская модель государственного регулирования экономики сформировала новые международные экономические отношения, определившие всю географию мирохозяйственных связей, создала принципиально новый тип рыночной экономики, оптимально сочетающий принципы либерализма и демократии, тип экономики, соответствующий реалиям современной конкуренции.

Сильной стороной японского экономического планирования и всей системы управления является выработка долгосрочных целей развития экономики и соответствующей структурной политики в сфере капиталовложения, а также территориального размещения производства.

Рассмотрев японскую модель менеджмента и модель государственного регулирования можно заметить, что они тесно переплетены. Ориентации на долговременные цели способствует мягкое антимонопольное законодательство, слабый контроль компаний акционерами, защита от иностранных конкурентов. Совместные программы и внедрение правительством целевых отраслей способствуют росту корпораций и поддержанию системы пожизненного найма. Все элементы усиливают и поддерживают друг друга.

Я считаю, что именно согласованность в работе японской модели государственного регулирования и японской модели менеджмента, их гармоничная связь между составляющими этих моделей позволили Японии достичь успеха.

В ходе изучения вопроса проблем современной экономики Японии, четко определяется одна, но оказывающая достаточно сильное влияние на экономику Японии трудность – это низкая конкурентоспособность товаров и услуг на мировом рынке. В силу развития экономики в целом и каждой страны в частности, методом копирования и заимствования элементов моделей государственного регулирования наиболее успешных в этом стран Япония оказалась «подвинутой» с лидирующих позиций во многих отраслях. Устоявшие «правила экономики» Японии уже не актуальны на современном этапе развития экономики в целом. Поэтому для решения этой проблемы необходимо изменить подход к конкуренции и разработать уникальную стратегию конкуренции адаптированную к современной экономике. Поэтому правительство Японии должно отойти от ставшего почти традиционным подхода направлять, контролировать и ограничивать конкуренцию в целях повышения эффективности и стабильности экономики. Необходимо разработать новые подходы, стимулирующие конкуренцию и инновации, совершенствовать качество и динамизм деловой среды.

**Список использованной литературы:**

1. И.А.Бибатырова, Г.К.Сагындыкова «Государственное регулирование национальной экономики» , Алматы, 2008
2. Н.К.Мамыров, Ж.Ихданов «Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана»
3. Пор. Ред. И.П.Лебедевой, А.И.Кравцевича «Япония:смена модели экономического роста»