

- аналізі чинників економічного, соціально-політичного, культурного характеру, що впливають а ефективність адвокатування конкуренції;
- розробці системи показників ефективності адвокатування конкуренції та ефективності конкуренції;
- обґрунтуванні пропозицій щодо впровадження організаційних заходів Антимонопольним комітетом України за напрямками адвокатування конкуренції.

Список використаних джерел

1. ICN ADVOCACY WORKING GROUP (<http://www.internationalcompetitionnetwork.org>)
2. Материалы Международной конференции по конкуренции под эгидой БРИК, Казань, 31 августа-2 сентября 2009 года (<http://www.bric-competition.ru>)
3. Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Адвокатирование конкуренции: предметное поле проблемы и направления действий. – М.: ТЕИС, 2006. – 42 с.
4. Конкурентне право та політика в Україні. Огляд ОЕСР – 2008 (<http://www.oecd.org>)
5. Напрієнко Д.В. Особливості здійснення державного контролю антимонопольними органами // Держава та регіони. Сер. Держ. упр. – 2010. – Вип. 2. – С. 46–54.
6. Нараєвська І. С.Формування механізмів антимонопольної політики держави в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. – К., 2010. – 20 с.
7. Омельчак Т.О. Роль та місце державного антимонопольного контролю в системі державного управління // Держава та регіони. Сер. Держ. упр. – 2010. – Вип. 1. – С. 85–88.
8. Вознюк А. Приоритеты адвокатирования конкуренции в деятельности Антимонопольного комитета Украины // Материалы Международной конференции по конкуренции под эгидой БРИК, Казань, 31 августа-2 сентября 2009 года (<http://www.bric-competition.ru>)
9. Голомолзин А. Отраслевые направления адвокатирования конкуренции в Российской Федерации // Материалы Международной конференции по конкуренции под эгидой БРИК, Казань, 31 августа – 2 сентября 2009 года. (<http://www.bric-competition.ru/page.php?id=78>)
10. Шаститко А., Авдашева С. Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 120.
11. ADVOCACY AND COMPETITION POLICY. Report prepared by the Advocacy Working Group ICN's Conference Naples, Italy, 2002.

УДК 339.97

КУЗНЕЦОВ О.В.,
 Інститут світової економіки
 і міжнародних відносин НАН України,
 провідний науковий співробітник
 відділу глобальних систем сучасної цивілізації, д.е.н.

СТАНОВЛЕННЯ ЯПОНСЬКОЇ КОРПОРАТИВНОЇ МОДЕЛІ І КРИЗА 1980-Х

Анотація. Досліджено еволюцію та основні складові японської корпоративної моделі. Особливу увагу приділено розгляду ролі держави в економічних успіхах Японії. Зроблено висновок про те, що експансіоністська політика Японії щодо завоювання зовнішніх ринків у довгостроковому періоді може перешкодити ефективній реалізації японської корпоративної моделі, в основу якої закладено колективний поділ ризиків господарювання та підтримання високого рівня соціального захисту населення.

Ключові слова: корпоративна модель, кейрецу, мильна булька, фондовий ринок, державне регулювання, відносини Японія–США.

Аннотация. Исследована эволюция и основные составляющие японской корпоративной модели. Особое внимание уделено рассмотрению роли государства в экономических успехах Японии. Сделан вывод о том, что экспансионистская политика Японии в отношении завоевания внешних рынков в долгосрочном периоде может помешать эффективной реализации японской корпоративной модели, в основу которой заложено коллективное разделение рисков хозяйствования и поддержание высокого уровня социальной защиты населения.

Ключевые слова: корпоративна модель, кейрецу, мильный пузырь, фондовый рынок, государственное регулирование, отношения Япония–США.

Annotation. The evolution and main components of the Japanese corporate model are studied. Particular attention is paid to the state's role in Japan's economic success. The article concludes that the expansionist policies of Japan aimed at conquest of foreign markets may hinder in the long run the effective implementation of the Japanese corporate model, which is based on collective sharing of economic risks and maintaining a high level of social protection.

Keywords: corporate model, keiretsu, bubble, stock market, government regulation, the Japan–United States relations.

Постановка проблеми. Під впливом процесів глобалізації сьогодні відбувається конвергенція японської моделі у напрямку моделі неоліберальної економіки англо-американського типу, що є вигідним для США і Великобританії. Разом з цим така конвергенція руйнує традиційну структуру взаємодії бізнесу, держави та суспільства в Японії, девальвує стандарти якості продукції і системи соціального страхування населення. Прагнення до отримання короткострокового прибутку як мети продуктивної діяльності суспільства, а також переважання інтересів акціонерів у корпоративній стратегії підприємства вступає в протиріччя з традиційними японськими цінностями, в основі яких – тісні міжфірмові зв'язки, довгострокова кооперація, патріархальна держава і скоординована взаємодія держави і приватного сектору в регулюванні процесів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Японія належить до клубу найпотужніших економічних держав світу і виступає класичним прикладом у порівняльних дослідженнях соціально-економічних моделей, зокрема у роботах таких зарубіжних та вітчизняних економістів, як М. Альбер, Р. Буайє, Б. Д. Гаврилишин, Р. Дор, П. Хол, Р. Кац, Ю. М. Пахомов, Д. Соскіс, Т. Кейсі, А. Фісун, Ф. Фукуяма, А. В. Шевчук, С. Янкова та ін. Криза японського фондового ринку та ринку нерухомості докладно розглянута у роботах Ч. Кіндлбергера, П. Кругмана, А. Кавато, Ш. Ширацука. Дана стаття присвячується вивченню еволюції становлення японської корпоративної моделі і впливу на цей процес кризи 1980-х рр.

Мета статті - дослідити особливості еволюції японської корпоративної моделі, приділивши особливу увагу розгляду етапів становлення економічного суспільства, ролі держави в становленні підприємницького сектору та впливу кризи на фондовому ринку та ринку нерухомості 1980-х рр. на забезпечення сталого економічного розвитку в Японії.

Виклад основного матеріалу. З початку християнізації Європи Японські острови були віддаленою і мало відомою частиною «варварської» периферії Китаю, у якого в VI-VII ст. Японія запозичила писемність і елементи культури. Тільки близько 1450 р. в Японії був закінчений процес формування феодальної монархії багато в чому схожою на французьку і англійську періоду середньовіччя. Однак, незважаючи на вплив конфуціанських ідей на побудову соціальної структури японського суспільства, в цій країні сформувалася самобутня модель політичного устрою, що відрізнялася від європейської та китайської. По-перше, феодальна Японія сповідувала буддизм, а не християнство. По-друге, система державного правління базувалася на співіснуванні двох правителів, кожен з яких мав спадковий статус: імператора, який був повністю позбавлений світської влади, зберігаючи за собою лише владу релігійного глави держави, та «сьюгуну» (верховного воєначальника), який користувався королівськими привілеями, заснованими на військовій силі, і на чолі уряду реалізовував реальні владні повноваження. Політична модель «сьюгуната» виникла в Японії в середині XII століття, коли в результаті тривалої міжусобної війни між великими феодалами до влади в країні приходив сімейний клан Мінамото. У період правління сьюгунів Токугава (з початку XVII ст.) Японія закривається від зовнішнього світу. Видаються укази, які забороняють японцям під страхом смерті залишати батьківщину, а іноземним купцям наближатися до японських берегів. Аж до середини XIX ст. Японія залишається закритою феодальною країною з чинним авторитарно-військовим режимом.

Відкриття для зовнішнього світу Японія завдячує перемозі Великої Британії в опіумних війнах з Китаєм. В результаті підписання Нанкінського договору (1842 р.) Західні країни отримали великі привілеї в торгівлі з Китаєм, фактично позбавивши останній автономії у встановленні митних зборів та контролю над своїми основними торговими портами. Така ж сама модель була поширена і на Японію. Під загрозою військового вторгнення з боку США, в 1854 р. японський сьогун був змушений підписати нерівноправний договір про організацію торгових відносин спочатку з США, а пізніше з Великобританією, Францією, Голландією і Росією, відповідно до яких для кораблів зазначених держав були відкриті японські торгові порти. Необхідність подолання приниження та економічної другорядності по відношенню до Заходу стало причиною проведення політичної реформи, що стала відомою як реставрація Мейдзі (1868 р.), в результаті якої інститут сьогунату було остаточно скасовано і відновлено імператорську владу. Цей період супроводжувався наростаючим інтересом Японії до освоєння західних технологій, в першу чергу військових. Багаті самураї направляли своїх дітей в США, Британію, Росію для навчання юридичним, політичним, економічним та інженерним наукам. По поверненню на батьківщину студенти займали не престижні, але життєво важливі для трансформації японського суспільства професії: вони ставали чиновниками середньої ланки, технічними експертами, менеджерами в бізнесі та промисловості, перекладачами і просвітителями різного рівня [1, с. 206–207].

У 1870-х рр. Японія освоїла цілий ряд власних промислових виробництв, що дозволило послабити залежність країни від імпортової продукції і поліпшити стан платіжного балансу. У цей період зароджуються перші сімейні монополії такі, як «Міцуї» і «Міцубісі», створюються політичні партії, розвивається демократичний рух. Підкреслюючи вплив Заходу на розвиток Японії відомий американський соціолог Д. Белл зазначав, що «до 1960-х років вона була найбільш американізованою країною в світі» [2, с. 43]. Таким чином, в Японії сформувалася гібридна держава, що будувала капіталізм західного зразка зі збереженням японських монархічних традицій і патріархальної держави. У першій половині XX ст. Японія перетворилася на потужну милітаристську імперію, що захопила Північно-Східний Китай (Маньчжурію) і окупували всі країни Південно-Східної Азії, багато островів на Тихому океані та навіть загрожувала окупацією Індії та Австралії. У 1941 р. після нападу на американську військово-морську базу Перл-Харбор, Японія розв'язала війну на Тихому океані. Американці виявилися нездатними протистояти агресії японців інакше як шляхом скидання атомних бомб на Хіросіму і Нагасакі в 1945 р., що зумовило поразку Японії у Другій світовій війні і втрату політичного впливу в азіатському регіоні.

Корпоративна модель. Однак поразка у Другій світовій війні тільки загартувало японський воєнізований дух, який матеріалізувався у безпрецедентному повоєнному економічному підйомі Країни Висхідного Сонця, забезпечивши Японії місце другої найбільшої економічної держави після США в капіталістичному світі. У другій половині 1980-х років Японія займала перше місце в капіталістичному світі за рівнем доходів на душу населення, виробництва суден, побутової електронної апаратури, інтегральних схем, тракторів, автомобілів, металообробного обладнання, чорних металів та ін. Японські банки займали 8 місць в першій десятці банків світу за обсягом депозитів, на них припадало близько 40 % усіх міжнародних кредитних операцій, 25 % світових закордонних банківських авуарів, 10-15 % заборгованості країн. Японія перетворилася на найбільшого нетто-кредитора і найбільшого власника золотовалютних резервів у світі [3, с. 16–17].

Серед факторів, що забезпечили економічні успіхи Японії до кінця 1980-х рр. можна виділити національну гомогенність (етнічні японці складають 99% населення), високі темпи зростання продуктивності праці, інтенсивність праці (на початку 1980-х рр. тривалість робочого тижня в країні була на 30-40% більше, ніж у США та Західній Європі), раціоналізацію організації виробництва та управління через широке впровадження систем «всебічного контролю якості» (total quality control) і поставок «точно в строк» (just in time production), високі темпи і норму накопичення капіталу, ефективне переспрямування грошових заощаджень в сферу промислових інвестицій, високий рівень капіталізації доходів (де до 85 % прибутку повертається у виробництво), зберігання на низькому рівні (близько 1% ВВП) витрат на військові потреби, вмiла зовнішньоекономічна політика, але найголовніше - ефективний вплив держави на процеси господарського регулювання.

В США Японію часто називають «Джапан Інкорпорейтед», що означає нероз'єднану солідарність між бізнесом та державою. Відповідно до цього іміджу, японська держава є монолітною і строго регульованою, на кшталт єдиної корпорації, яку очолює група кмітливих лiдерів, які мобілізували повоєнне японське суспільство у напрямку швидкого економічного розвитку. Це ідеальний тип моделі, якої, насправді, ніколи не було в Японії, оскільки на практиці дуже важко досягти подібної гармонії інтересів серед приватних груп або поміж приватними групами та урядом таким чином, щоб можливо було порівняти всю націю з корпорацією. Тим не менше, після поразки у Другій світовій війні в Японії було досягнуто потужного соціального консенсусу побудови сильної національної економіки із спрямуванням японського суспільства на реалізацію групових інтересів та комунітарних цінностей.

На відміну від англосаксонської моделі, азіатський етатизм (від фр. *État* — держава) робить акцент на колективних інтересах, соціальній рівності та позитивному ефекті державного втручання в реструктуризацію економіки і політики. Етатизм побудований на матеріальних інтересах та моральних цінностях: уряд має сприяти рівності та гідності усіх членів суспільства, незалежно від соціального статусу, а державна політика повинна урівнювати можливості та гарантувати мінімальний дохід для всіх. Очікується, що держава грає активну роль у регулюванні ринків, контролі доходів, спрямуванні прямих інвестицій, координації інноваційної та дослідницької діяльності, та створенні рівних умов для зайнятості.

Японія являє собою приклад колективістські орієнтованого суспільства, яке американський економіст Лестер Туроу назвав «комунітаристським капіталізмом» [4, с. 56]. Японський капіталізм набагато менш індивідуалізований, ніж його американський прототип. Ця модель сфокусована на національному розвитку та корпоративних прибутках, які служать мотором розвитку. Однак, ця модель не виключає отримання прибутків як мотивації діяльності, навіть якщо ці прибутки розподіляються на користь компанії, а не виплачуються у вигляді дивідендів індивідуальним інвесторам, як це відбувається у Великобританії і США. Соціальний захист не є обов'язком держави, а є справою бізнесу, який створює мережі соціального захисту у тій мірі, в якій може собі це дозволити.

Відомий швейцарський економіст українського походження Б. Д. Гаврилишин пише: «Японці не відкидали індивідуальні амбіції, мотиви, схильності й пристрасні бажання. Вони лише намагаються «приручити» ці почуття і реалізувати їх через надання кожному можливості відіграти належну роль у структурі суспільства. ... Час від часу також відбуваються бурхливі демонстрації, оскільки самодисципліна і добровільне підпорядкування стали для окремих членів громади надто високою ціною безконфліктного функціонування суспільного устрою. Ці клапани зниження суспільної напруженості виконують заспокійливу функцію щодо самовпевнених, невгамовних членів суспільства, тоді як більшість і далі пристосовується до норм, що розглядаються як соціальна прийнятна і бажана поведінка» [5, с. 40].

Американський економіст Джеймс Феллоуз пояснював економічні успіхи повоєнної Японії винятково активною роллю держави, яка для захисту своїх внутрішніх виробників встановлювала високі тарифи, обмежувала розміри іноземних вкладень, підтримувала експорт шляхом дешевих кредитів та прямих субсидій, вдавалася до вибіркової видачі ліцензій, а також безпосереднього фінансування дослідницьких проектів [5, с. 33]. Японія не має західного досвіду приватизації і частка державних підприємств в економіці є незначною. Український економіст А. Фісун пише: «Протягом усього повоєнного періоду в Японії частка державної власності, зосереджена в пріоритетних галузях економіки, була невеликою, але це не суперечило важливій ролі держави у формуванні інвестиційного фонду, який акумулював кошти для виконання економічних програм переважно на основі зростання податкових надходжень в умовах розширеного виробництва та його ефективності» [6, с. 82]. Натомість роль держави в трансформації японської економіки з кінця Другої світової війни забезпечувалась завдяки трьом центральним державним органам: Міністерству міжнародної торгівлі і промисловості (ММТП), міністерству фінансів та Банку Японії. Головна роль ММТП та решти урядових органів полягала в формуванні консенсусу між урядом та промисловістю та налагодженні співробітництва з компаніями для забезпечення їх здатності здійснювати інвестиції у розробку продуктів і технологій, які допоможуть вивести їх у лідери світового класу.

Пряме субсидування, організація картелів та іноді жорстке адміністративне управління з боку ММТП з метою досягнення поставлених цілей зменшилося у 1980-х рр. Натомість, на заміну жорстким заходам прийшли нові більш витончені інструменти державного впливу. Ці нові інструменти включали використання субсидій на дослідження та розробки та їх організацію, проведення торгової та інвестиційної політики, спрямованої на захист національних компаній від міжнародної конкуренції та зниження ризику здійснення інвестицій національними підприємствами в нові продукти і технології. У цьому зв'язку академік НАН України Ю.М. Пахомов зазначає: «Уряд Японії, звичайно ж, управляв процесами вирощування інновацій. Він багато в чому брав на себе ризики, часто на шкоду собі підтримував, а то й штучно створював мотивації; конструював схеми затребуваності результатів інноваційної діяльності, координував потоки інвестицій у відповідні компанії, – причому таким чином, щоб уникнути на ранньому етапі конкуренції. Уряд буквально змушував державні банки видавати кластерним компаніям кредити [7, с. 57–58].

Слід підкреслити, що особливістю корпоративної моделі Японії є об'єднання великих промислових, а також торговельних компаній і банків у промислово-фінансові групи (кейрецу), які шляхом концентрації виробництва і капіталу контролюють значну частку в сукупних продажах, активах, акціонерному капіталі, прибутках та числі зайнятих всіх компаній обробної промисловості країни.

Залежно від побудови міжфірмових і міжбанківських зв'язків розрізняють горизонтальні і вертикальні кейрецу. Відмінною рисою кейрецу, побудованих за горизонтальним принципом, є їх об'єднання навколо великого японського банку, який надає підтримку холдинговим компаніям у наданні різноманітних фінансових послуг. Провідні горизонтально інтегровані японські кейрецу отримали назву «Великої шістки» і включають банківські групи «Міцубісі», «Міцуй», «Сумітомо», які сформувались навколо старих «дзайбацу» (грошових кланів, сімейних конгломератів), а також «Фуїо», «Санва» і «Даїті-Кангін» (ДКБ), що утворилися в післявоєнний період.

Взаємне володіння акціями та виробничими процесами цих груп веде до виникнення вертикальних кейрецу. Вертикальні кейрецу (також відомі як промислові кейрецу) використовуються для зв'язку постачальників, виробників і дистриб'юторів однієї галузі. Одна або кілька субкомпаній створюються в інтересах материнської компанії (наприклад, «Тойота» або «Ніссан»). Банки мають менший вплив на кейрецу-дистриб'юторів. Ця вертикальна модель ділиться на рівні, які називаються ярусами. Другий ярус представлений великими постачальниками, за ним йдуть більш дрібні виробники, які становлять третій і четвертий ярус. Чим нижче ярус в ієрархії кейрецу, тим більше ризик економічних потрясінь і тим нижче прибуток [8].

«Велика шістка» грає ключову роль в економічному розвитку країни. Ці групи характеризуються: взаємним володінням акціями; системою регулярних нарад їх керівництва; об'єднанням компаній усередині групи для реалізації великих або перспективних проєктів; наявністю власної системи фінансових інститутів і торгових мереж; створенням універсального багатогалузевого концерну з великою питомою вагою важкої та хімічної промисловості.

Поряд з шістьма згаданими групами все більш активну роль в процесі прийняття рішень з економічних і зовнішньоекономічних питань грають дві кейрецу середнього розміру «Токай» і «Промисловий банк Японії», а також т. зв. незалежні групи і концерни: «Ніппон стіл», «Мацусіта», «Тосіба», «Хітаті», «Ніссан», «Тойота», «Токою», «Сейбу Сезон». Незалежні концерни іноді умовно відносять до певної фінансово-промислової групи, хоча в принципі вони проводять самостійну господарську політику, а пов'язані з групами лише участю у дорадчих органах: «Тойота» і «Тосіба» – з «Міцуй», «Ніссан» – з «Фуїо», «Сейбу Сезон» – з «Даїті-Кангін», «Токою» – з «Міцубісі». Окремі незалежні концерни співпрацюють з кількома групами («Хітаті» з «Фуїо» і «Санва»). Крім того, в галузях, що вимагають значних капітальних витрат і освоєння нових технологій, фірми можуть об'єднуватися і створювати спільні компанії на рівні міжгрупових зв'язків. Взаємозв'язки та ієрархії кейрецу відображені на рис. 1.

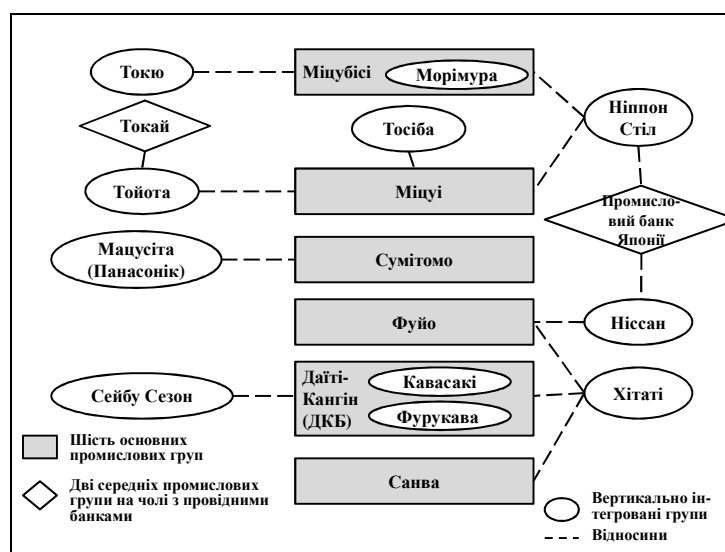


Рис. 1. Взаємозв'язки та ієрархії японських кейрецу

Джерело: складено автором за даними: [3; 8; 9].

В Японії домінує погляд на фірму як спільноту, організовану в інтересах працівників. При цьому персональна ідентифікація з фірмою підживлюється «довічними зобов'язаннями», що практично унеможливує перехід менеджерів вищої ланки з однієї корпорації до іншої, що є її прямим конкурентом.

В японській корпоративній моделі діяльність фірми спрямована на задоволення колективних інтересів працівників, а не індивідуальних вимог акціонерів, як це має місце в англосаксонській моделі. Відповідно, відрізняються і механізми управління бізнесом, які, на думку британського економіста Р. Дора, зводяться до таких основних відмінностей. По-перше, американські та британські менеджери оцінюють результати діяльності, перш за все, виходячи з віддачі від інвестицій в порівняно короткий проміжок часу, тоді як японських менеджерів більшою мірою турбує збільшення частки ринку. По-друге, японські фірми мають набагато більше можливостей для довгострокових інвестицій, за необхідності відмовляючись від швидкого прибутку. По-третє, японські компанії при виробництві кінцевих продуктів і послуг набагато більшою мірою покладаються на співробітництво з іншими фірмами. Наприклад, в клубі основних постачальників «Тойота» трохи більше шістдесят членів, при цьому до 1990 р. в їх списку з'явилося тільки два або три нових імені, яких не було в 1970 р., і приблизно така ж кількість старих постачальників зникла. По-четверте, американські та британські менеджери прагнуть забезпечити виплати дивідендів у повному обсязі з метою підтримки цін на акції в періоди спаду і навіть можуть використовувати для цього резервні фонди. При цьому вони рішуче скорочують платіжну відомість, звільняючи працівників. Японські менеджери, навпаки, кілька разів уріжуть дивіденди перш, ніж вдадуться до хворобливої процедури примусового вивільнення робочої сили, але і це відбудеться лише після скорочення зарплати менеджерів, дострокового добровільного виходу на пенсію низки працівників або переведення працівників у суміжні компанії [10, с. 69].

Характерно, що у 1990-х рр. в США і Японії спостерігалися протилежні тенденції на ринку зайнятості, які синхронізувалися впродовж 2000-х рр. Однак під час кризи 2008 року, на відміну від США, де рівень безробіття різко підвищився, Японії вдалося забезпечити високий рівень зайнятості населення (рис. 2).

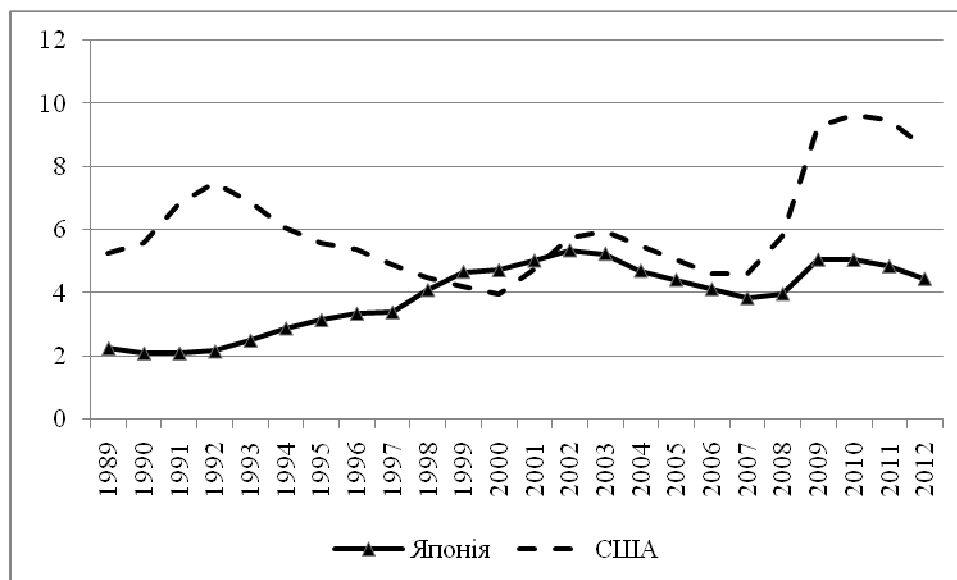


Рис. 2. Рівень безробіття в США і Японії, %

Джерело: складено автором за даними: [11].

Японські фірми традиційно менше, ніж англосаксонські, покладаються на ринок капіталу і набагато більше – на довгострокові банківські позики. Японська система фінансово-промислових холдингів передбачає, що банки володіють акціями компаній, яким вони надають великі кредити, а ці компанії, у свою чергу, володіють акціями банків. Найбільші японські фірми свідомо доводять частку перехресних володінь у власності до вельми значних показників – в середньому приблизно до 70 %. Інші 30 % акцій залишаються у «вільному плаванні», тобто можуть продаватися і купуватися на ринку без будь-яких погоджень з фірмою, що їх випустила [10, с. 70]. Таким чином, японські менеджери захищаються від ворожих поглинань, що в повсякденній діяльності дозволяє набагато більше часу приділяти довгостроковому плануванню бізнесу замість розробки тактичних прийомів з підтримання короткострокової прибутковості акцій свого підприємства.

Слід зазначити, що зростаюча лібералізація японських ринків капіталу та прагнення банків та інших фінансових інститутів до диверсифікації своїх активів з метою зниження ризиків ослабила традиційні зв'язки компаній з кейрецу. Як зазначає Р. Дор, «у довгостроковій перспективі в Японії перехід до англосаксонської моделі є цілком ймовірним, враховуючі проблеми зростання японської економіки в останнє десятиліття» [10, с. 76–77].

Японська «булька». Масштаби «мильної бульбашки», що виникла в Японії наприкінці 1980-х рр. на фондовому ринку і ринку нерухомості, по сьогоднішній день викликають багато питань, враховуючи традицій-

ний розвиток країни на засадах планової економіки та її відданість довгостроковому стратегічному (на противагу спекулятивному) мисленню.

Формування «бульбашки» на японському ринку нерухомого майна починається в 1950-х рр. з різким поживленням економічного розвитку після закінчення Другої світової війни. За два десятиліття, з 1953 по 1973 рік, країна, яка до цього була в основному виробником сільськогосподарської продукції, стає найбільшим у світі експортером сталі та автомобілів [12, с. 98]. Позитивне сальдо торгового балансу сприяло припливу валютної виручки в країну, а висока норма заощаджень – формуванню власної ресурсної бази фінансового сектора. Японські банки нарощували свої депозити, кредити і капітал набагато швидшими темпами, ніж банки США, Німеччини та інших європейських держав. У 1988 р. 17 з 25 найбільших транснаціональних банків світу за розміром активів були японськими [13, с. 25].

Протягом 1950-1970 рр. реальна прибутковість банківських вкладів та інших активів з фіксованою дохідністю була негативною, що було наслідком жорсткого фінансового регулювання; номінальна процентна ставка була нижчою щорічного рівня інфляції. Не в останню чергу через низьку прибутковість банківських вкладів інвестування в житлову нерухомість стало надзвичайно привабливим способом розміщення вільних грошових коштів [14, с. 208–209].

Швидкому зростанню кредитної маси в Японії сприяло також скасування державного фінансового контролю, що було зроблено, значною мірою, у відповідь на тиск Сполучених Штатів, які наполягали на ухваленні Японією режиму найбільшого сприяння для проникнення американських компаній на фінансові ринки Токіо. Друга причина тиску полягала в тому, що американське Казначейство хотіло бачити в особі японських фінансових установ покупців американській урядових цінних паперів [14, с. 209–210].

Таким чином США фінансувала свій імпорт з Японії за рахунок продажу останній своїх високоприбуткових державних облігацій. Щоб уникнути краху доларової піраміди країни «Великої сімки» в 1985 р. домовилися про поступове зниження курсу долара (угода Плаза). По відношенню до ієни він впав з 257 у 1984 р. до 122 ієн за долар у 1987 р.

В результаті різкої ревальвації ієни японські експортні товари значно втратили свою міжнародну конкурентоспроможність. З 1984 по 1991 рік експорт Японії в перерахунку на ієни виріс тільки на 0,5 %, тоді як експорт США виріс у цей період в 1,9 разів. Для стимулювання економіки уряд Японії з 1984 по 1990 рік збільшив бюджетні витрати на 34,6 % і практично до нуля знизив офіційну облікову ставку [15].

Шляхом зниження вартості рефінансування Банк Японії ставив завдання поживити фондовий ринок і ринок нерухомості. За рахунок даного ефекту поживлення передбачалося, що японська промисловість, до цього орієнтована в основному на експорт, зможе адаптуватися до внутрішнього попиту, що спричинить надзвичайне зростання кожного економічного сектора, розширення споживчого попиту, посилення інвестування в заводи і обладнання. Завдяки проведенню вищевказаної політики японські корпоративні інвестиції дійсно зросли. Однак, замість переорієнтації на виробництво для задоволення внутрішнього попиту, японські фірми стали у великих обсягах інвестувати в країни Східної Азії, де вартість трудових ресурсів була значно нижчою, з подальшим перенаправленням виготовленої продукції на експорт. Будівництво і споживання в Японії деякий час демонструвало високі темпи зростання, але це було лише нетривалим сплеском [16, с. 63]. Отже замість поживлення внутрішніх інвестицій експансіоністська монетарна політика сприяла формуванню гігантської «бульки» на фондовому ринку та ринку нерухомості.

Оцінюючи розвиток подій на фінансових ринках Японії в цей період, нобелівський лауреат П. Кругман пише: «На початку 1990 року ринкова капіталізація Японії, тобто загальна вартість всіх активів компаній цієї країни, була вищою, ніж у Сполучених Штатів, чисельність населення яких була вдвічі вище, а ВВП – більше в два з гаком рази, ніж у Японії. Земля, яка в переповненій населенням Японії ніколи не була дешевою, стала неймовірно дорогою. У свій час часто приводили наступний цікавий факт: площа квадратної милі під імператорським палацом у Токіо коштувала дорожче всій площі штату Каліфорнія» [12, с. 102].

Як зазначає Ч. Кіндлбергер, «булька», що сформувалася на японських ринках нерухомого майна та акцій, була проколена приходом нового керуючого Банку Японії, який на початку 1990 р. почав підвищення процентної ставки і проінстругував банки обмежувати зростання позик на придбання нерухомого майна. Скорочення норми приросту іпотечних позик означало, що деякі приватні і корпоративні позичальники вже не могли взяти досить великий новий кредит, щоб розплатитися за старими боргами, і, таким чином, для отримання готівкових коштів вони повинні були продавати частину придбаного нерухомого майна, що в свою чергу вилилося в зниження цін на вторинному ринку [14, с. 187].

На початку 1990-х рр. ціни на нерухомість і акції в Японії, що були штучно роздуті, різко знизилися. Акції японських компаній втратили в ціні близько 5 трлн. доларів, що відповідало розмірам ВВП Японії за два роки. Тенденція падіння японського фондового індексу «Ніккей» не подолана по сьогоднішній день – станом на 11.11.2011 р. значення індексу становило 8 514 пунктів, що на 79 % нижче його пікового значення – 38957 пунктів, зафіксованого 29 грудня 1989 р.

Після лускання «бульки» багато з провідних японських банків і компаній виявилися неплатоспроможними або стали збитковими. Банки перестали їх кредитувати через підвищену ризикованість неповернення кредитів. Період з 1990 по 2000 рік у Японії називають «втраченим десятиліттям». Однією з головних проблем подальшого економічного розвитку Японії стало невпинне збільшення розміру державного боргу (рис. 3).

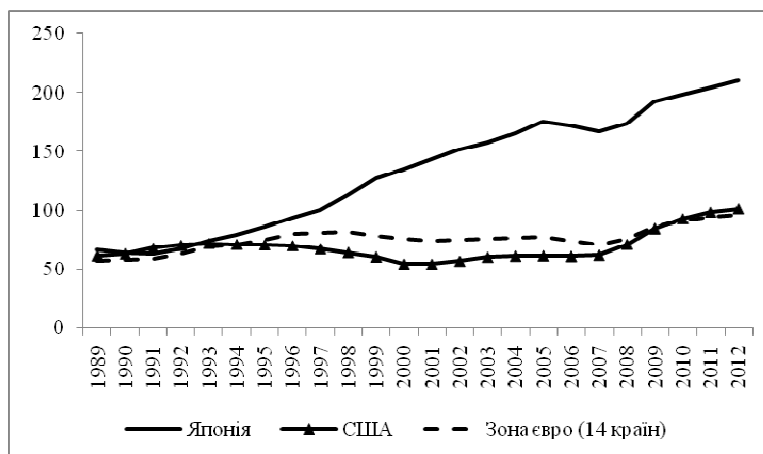


Рис. 3. Валовий державний борг в Японії, США та зоні євро в 1989–2012 рр., % ВВП
Джерело: складено за даними: [11].

Американський економіст Ч. Кіндлбергер пов'язує ускладнення посткризового функціонування фінансової системи Японії також з «категоричною відмовою японських індустріальних компаній розкрупнятися і робити які-небудь інші заходи для того, щоб зменшити свої витрати нижче рівня поточних доходів». Ч. Кіндлбергер зазначає, що «у свою чергу, японські банки не менш категорично відмовлялися припинити кредитування також тих підприємств, які слід було вважати банкрутами за будь-якою системою бухгалтерського обліку; а регулюючі влади відмовлялися закривати збанкрутілі банки. Дані приклади свідчать про те, що ризик фінансових втрат традиційно є «соціалізованим» в Японії; суспільство воліє розподіляти втрати серед платників податків, замість того, щоб покласти всі втрати, пов'язані із закриттям збанкрутілих підприємств, на їх працівників» [14, с. 179].

Висновки. Сучасна корпоративна модель Японії являє собою синтез традиційних підходів до управління економічними процесами, заснованих на колективному поділі ризиків господарювання, і запозичених елементів західної моделі капіталістичного відтворення, для якої є характерним проведення агресивної інноваційної політики, орієнтованої на завоювання зовнішніх ринків. При цьому ключовим елементом японської моделі є активна роль держави, спрямована як на збереження ринкових часток старих традиційних концернів, так і на надання підтримки та захисту молодим та перспективним підприємствам.

Післявоєнний економічний бум в Японії став причиною надмірного накопичення фінансових активів, що призвело до формування безпрецедентної за розміром «бульбашки» на фондовому ринку та ринку нерухомості країни. Лускання цієї «бульки» спричинило багаторічне падіння фондового ринку і тривалий спад економічної активності. Японський дослідник Ш. Ширацука, який вивчав макроекономічні причини японської цінової бульбашки, доходить висновку, що мильна бульбашка цін в Японії базувалася на надмірно оптимістичних очікуваннях щодо майбутнього, які скоріше можуть бути описані як ейфорія, ніж раціональна булька [17, с. 14]. Не заперечуючи цього твердження, слід однак звернути увагу на те, що в Японії не практикується класична модель фондового ринку, що діє в англосаксонських країнах, в яких спекулятивний дух заохочується державою і розглядається як один з мотивів економічного зростання.

Разом з тим прагнення не допустити розвитку Японії за зразком англосаксонської корпоративної моделі шляхом збереження традицій патріархальної держави і прихильності довгостроковому плануванню досягається в Японії надзвичайно високою ціною – за рахунок збільшення боргового навантаження країни та перекладення сучасних фінансових проблем на плечі майбутніх поколінь. Подібна політика має служити застереженням для України, яка також намагається вирішити внутрішні проблеми за рахунок збільшення боргів. Проблеми Японії полягають також і в надмірній орієнтації її зовнішньоекономічної стратегії на ринки, які традиційно сповідують протилежні японським корпоративні принципи. У даному контексті досвід Японії є дуже повчальним для України, оскільки ключовим компонентом стратегії випереджаючого розвитку в умовах розвитку сучасного ринкового господарства є відповідне підвищення внутрішнього платоспроможного попиту, розвиток національного фінансового ринку, а також налагодження сталих регіональних торговельних зв'язків, які базуватимуться на комунітарних та добросусідських відносинах і не матимуть того нездорового конкурентного підґрунтя, яке утворилося у відносинах між Японією та США наприкінці 1980-х років.

Список використаних джерел

1. Beasley W. G. The Japanese Experience: A Short History of Japan / W. G. Beasley. – London: Weidenfeld & Nicolson, 1999. – 299 p.
2. Белл Д. Эпоха разобщенности: размышления о мире XXI века / Д. Белл, В.Л. Иноземцев. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.
3. Япония / Отв. ред. С. А. Дийков. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Междунар. отношения, 1991. – 280 с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Фрэнсис Фукуяма; пер. с англ. – М.: АСТ: АСТ Москва: Хранитель, 2006. – 730 с.

5. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доп. Римському Клубові / Б. Гаврилишин; упоряд. В. Рубцов. – [Вид. 3-тє, допов]. – К.: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2009. – 248 с.
6. Фісун А. Японська модель розвитку економіки / А. Фісун // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 79–87.
7. Пахомов Ю.М. Вибрані твори у трьох томах: Том 3 / Ю.М. Пахомов. – К.: Ін-т сучасн. підручника, 2010. – 592 с.
8. Keiretsu [Електр. ресурс] / Wikipedia, the free encyclopedia. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Keiretsu>
9. Casey T. Politics of the Global Economy [Електр. ресурс] / Terence Casey // Rose-Hulman Institute of Technology. – Graduate Course 361. – Режим доступу: [http://www.rose-hulman.edu/~casey1/PGE\(GL363\).htm](http://www.rose-hulman.edu/~casey1/PGE(GL363).htm)
10. Дор Р. Различия между японской и англосаксонской моделями капитализма / Р. Дор // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 1. – С. 65–78.
11. OECD Economic Outlook [Електр. ресурс] / OECD. – December 2010. – No.88.– Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
12. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / Пол Кругман; [пер. с англ. В. Н. Егорова, под ред. Л. А. Амелихина]. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.
13. Зименков Р.И. Конкистадоры XX века: Экспансия транснациональных корпораций в развивающихся странах / Р. И. Зименков. – М.: Политиздат, 1990. – 224 с.
14. Киндлебергер Ч. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи / Ч. Киндлебергер, Р. Алибер. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
15. Кагато А. Японская экономика: прошлое, настоящее, будущее / Акио Кагато // Япония сегодня. – 2006. - № 2. – С. 4–7.
16. Rajan R.G. Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy / Raghuram G. Rajan. – Princeton University Press, 2010. – 272 p.
17. Shiratsuka S. Asset Price Bubble in Japan in the 1980s: Lessons for Financial and Macroeconomic Stability / Shigenori Shiratsuka // Institute for monetary and economic studies; Bank of Japan. - Discussion Paper No. 2003-E-15. – December 2003. – 27 p.

УДК 330.4(100)+330.15

КУЛІНІЧ О.М.,
 Інститут світової економіки
 і міжнародних відносин НАН України,
 в.о. заступника директора, к.е.н.

СТРУКТУРА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

***Анотація.** В статті розкриваються питання визначення природних ресурсів, їх значення у формуванні економічного потенціалу сучасної цивілізації.*

Ключові слова: природні ресурси, економічний потенціал, цивілізація, економічна система, структура, природні умови.

***Аннотация.** В статье раскрываются вопросы определения природных ресурсов, их значение в формировании экономического потенциала современной цивилизации.*

Ключевые слова: природные ресурсы, экономический потенциал, цивилизация, экономическая система, структура, природные условия.

***Annotation.** The article revealed the determination of natural resources, their importance in shaping the economic potential of modern civilization.*

Keywords: natural resources, economic potential, civilization, economic system, structure, natural conditions.

Вступ. Для функціонування економічна система потребує певного обсягу ресурсів. І хоча останнім часом дослідники більше уваги звертають на інформацію як на найважливіший ресурс, що визначає можливості розвитку, від цього значення природних ресурсів у забезпеченні функціонування економіки не стає меншим. Природні ресурси є матеріальною основою виробництва, без них неможливим є продукування економічних благ. Природне середовище багатогранне, його зв'язки із суспільним виробництвом і функціонуванням соціально-економічних систем численні. Напевно, тому серед фахівців бракує єдності у розумінні сутності поняття «природні ресурси».

Метою статті є розкрити поняття природних ресурсів, їх значення у формуванні економічного потенціалу сучасної цивілізації.

Аналіз використаних джерел. Поняття «природні ресурси», «природні умови» піднімалися в роботах як зарубіжних так і вітчизняних авторів, серед яких праці Д.Л. Арманда, І.П. Герасимова, В.Г. Глушкова, С.В. Макара, Ю.К. Ефремова, А.А. Мінца та інших. Проте систематизація цих поглядів є необхідною для розмежування вищезазначених понять та визначення їх значення у формуванні економічного потенціалу сучасної цивілізації.