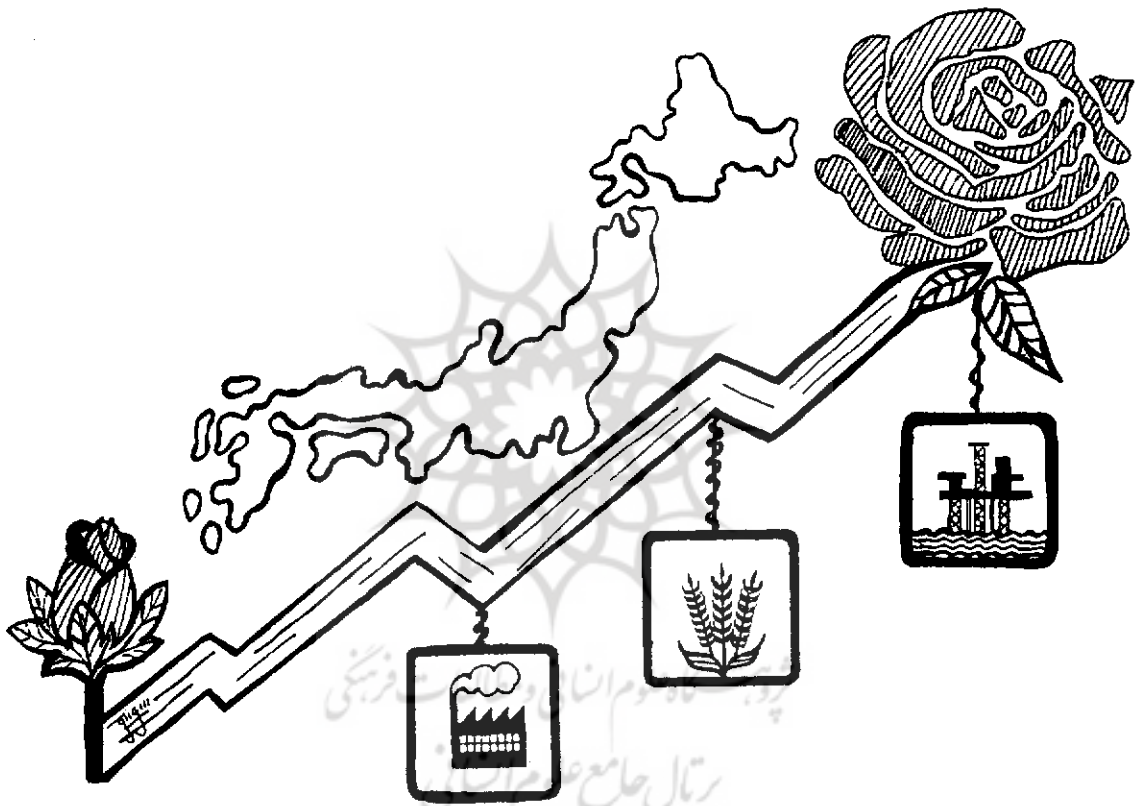


اقتصاد ژاپن از معجزه تا بحران میانسالگی

از: مرکز تحقیقات و بررسیهای اقتصادی اتاق



از رکود به کساد

با در نظر گرفتن تنگنای شدید مالی فوق الذکر، این پیش‌بینی‌ها بسیار خوش‌بینانه بنظر می‌رسد. آیا وام‌های سوخت شده باعث سقوط کل نظام بانکی ژاپن نخواهد شد؟ و اگر چنین شود این سقوط مقدمه کساد کامل نخواهد بود؟ اکثر ناظران می‌گویند امکان دارد ولی بسیار بعید است.

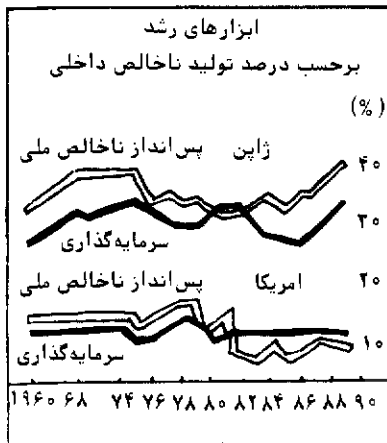
آنان می‌گویند مسئله این نیست که آیا مقامات مربوطه خواهند توانست نظام بانکی را سرپا نگهدارند. مقامات از عهده این‌کاربر خواهند آمد ولو اینکه پشتیبانی آن‌ها در نهایت به زیان مالیات دهندگان تمام شود. مسئله این است که آیا پشتیبانی مقامات از نظام بانکی بصورتی خواهد بود که بازسازی لازم‌را تشویق کند یا اینکه هدفشان فقط گلیم خود را از آب کشیدن است. بیشتر ناظران، چنانکه

انتظار می‌رود شق دوم را پیش‌بینی می‌کنند. در عین حال بیم آن دارند که اگر مقامات طوری برنامه‌ریزی نکنند که بانک‌های کم‌بازده همچنان بکار خود ادامه دهند و تحولی در ساختار بانک‌های کوچک پدید نیاید مشکلات مالی باردیگر در آینده گریبانگیر اقتصاد کشور خواهد شد.

عجالتاً فرض می‌کنیم که از بحران مالی جلوگیری شود. دو عامل دیگر هست که می‌تواند

قوی عوامل متعدد در ثروتمند شدن آن‌ها دخیل بوده است.

نمودار ۲



منتها در این بررسی ما معتقدیم که در مورد ژاپن برخی عوامل از عوامل دیگر مهمتر بوده است و این بنوبه خود به نتیجه‌گیری درباره آینده ژاپن کمک خواهد کرد. بسیاری از فرضیه‌های مربوط به موفقیت ژاپن را می‌توان به سه دسته کلی تقسیم کرد: اقتصاد لیبرال (غیرکلاسیک)، سیاست‌های بازرگانی و صنعتی، فرهنگ مخاطره. شدیدترین اختلاف‌ها میان طرفداران دسته اول و دوم است. در نتیجه، به سومی‌کمتر اهمیت داده می‌شود.

تأییدی طبق نظر آدام اسمیت

ابتدا به نظریه لیبرال می‌پردازیم. معروف‌ترین فرضیه اقتصادی می‌گوید رشد، حاصل جمع آوری سرمایه‌کارآمد است. هر چه اقتصاد یک کشور سرمایه‌اش بیشتر باشد با نیروی کار معین، محصول بیشتر تولید می‌کند اما این محصول باید در داخل یا خارج از کشور تقاضا داشته باشد و این امر نیاز به نوع صحیح سرمایه و نتیجتاً به جمع‌آوری «کارآمد» آن نیاز دارد. طبق یکی از شاخه‌های این فرضیه، کشور هر چه منابع بیشتر صرف ایجاد سرمایه کند ثروتمندتر خواهد شد. شاخه دیگر این فرضیه می‌گوید اگر بطور کلی، تصمیم‌گیری‌های

خوش‌بینانه باز هم آثار تحولات مالی که تاکنون روی داده و ممکن است بعداً روی دهد، بیش از یک سیکل بازرگانی برجای خواهد ماند و فشارهای ناشی از رکود بر اقتصاد واقعی ممکن است از حالا بقدری شدید باشد که تغییر ساختاری بکلی متفاوتی را ایجاب کند. برای پی بردن به اهمیت این دگرگونی‌ها ناچاریم باردیگر این سؤال را مطرح کنیم: نیروی محرکه اقتصاد ژاپن چیست؟

صرفه‌جویی و ریسک

بحث بر سر اینکه چگونه ژاپن در سال‌های بعد از ۱۹۴۵ به چنین رشد چشمگیر دست یافت چند قطبی شده است. کمتر کسی می‌تواند انکار کند که موفقیت این کشور واقعاً معجزه اقتصادی بوده است. بیرون آوردن اقتصاد از ویرانه‌ها و رساندن آن فقط طی یک نسل بنابه ثروتمندترین کشورها و ادامه دادن رشد طی نسل بعد و دستیابی به مقام اول جهانی در بسیاری از صنایع و گذراندن این مراحل در نظام دموکراسی و گسترش دادن مزایای اقتصادی میان اقشار مختلف جمعیت، موفقیتی حیرت‌انگیز است. و اما در اینکه سایر کشورهای جهان از این موفقیت چه درسی باید بگیرند صاحب‌نظران هر کدام عقیده‌ای دارند.

چندان هم جای تعجب نیست زیرا هر مکتب اقتصادی می‌خواهد بگوید فرضیه‌های اقتصادی ما درباره ژاپن صدق می‌کند (برای اینکه اگر صدق نکند به چه درد می‌خورد؟) لذا هر تحلیل‌گری امیدوار است پیش‌داوری او مورد تأیید قرار گیرد. متأسفانه چون هیچ‌کدام حاضر نیستند حسی در فرضیه‌های طرف مقابل ببینند غالباً بحث به اهانت به یکدیگر مبدل می‌شود. مکتب‌ها در رویارویی با یکدیگر از جنبه‌های ساده یک قضیه پیچیده دفاع می‌کنند. ژاپن، و اخیراً بعضی از کشورهای همسایه‌اش در شرق آسیا بعید است که تنها بر اثر یک عامل به پیشرفت نائل شده باشند. اگر چنین بود نظایر آن‌ها زیاد بود، به احتمال

از تنزل تولید بکاهد. یکی تجارت است مشروط بر اینکه پرزیدنت کلینتون رضایت بدهد. چون تقاضای داخلی کاهش یافته مازاد بازرگانی می‌تواند اثر انبساطی مهمی داشته باشد. بسیاری از اقتصاددانان معتقدند که مازاد بازرگانی سال ۱۹۹۲ که ۱۳۳ میلیارد دلار بوده در سال جاری به ۱۵۰ میلیارد دلار خواهد رسید.

عامل دوم سیاست اقتصادی کلان است. برحسب استانداردهای کشورهای ثروتمند که البته اخیراً پائین آمده است ژاپن سیاست مالی‌های (۱۵) محتاطانه‌ای را حفظ کرده است. حتی با احتساب بودجه تکمیلی که کابینه ژاپن سال گذشته تصویب کرده است، سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (اوتی‌سی‌دی) پیش‌بینی می‌کند که کسر بودجه بخش دولتی ژاپن در سال مالی که از آوریل ۱۹۹۳ شروع می‌شود فقط ۲/۴٪ تولید ناخالص داخلی خواهد بود. بنابراین اگر مقامات سخت‌گیر وزارت دارایی ژاپن لازم بدانند محل برای تسهیل بیشتر وجود دارد. بسیاری از اقتصاددانان انتظار دارند که (بخاطر دیپلماسی بین‌المللی، نه بخاطر اقتصاد داخلی) بودجه دیگری در تابستان آینده تصویب شود. در کنفرانس سران گروه هفت که قرار است امسال در توکیو برگزار شود طبق معمول از ژاپن درخواست خواهد شد که مازاد بازرگانی‌اش را کاهش دهد. دولت احتمالاً قبل از مطرح شدن این درخواست، با تقدیم بودجه تکمیلی جدید پیش‌دستی خواهد نمود. سیاست پولی نیز محتاطانه ولی به میزان قابل توجهی تسهیل شده است. چون نرخ تورم، فوق‌العاده پایین است (قیمت‌های تولیدی سال گذشته ۱/۴٪ تنزل کرد) محل برای تسهیل بیشتر، موجود است.

حال فرض کنیم بهبود اقتصادی در نیمه دوم امسال شروع شود و نرخ رشد در سال ۱۹۹۴ به ۳٪ برگردد و مصرف و سرمایه‌گذاری از سطح پایین امروز بتدریج بالا رود، در آن صورت آیا رکود فعلی فراموش خواهد شد؟ معلوم نیست. حتی با این چشم‌انداز

اقتصادی از تمرکز خارج شود یعنی به بازارها اجازه فعالیت داده شود اقتصاد کشور محصول مناسب را خود انتخاب خواهد کرد.

ژاپن تا چه حد خود را با این نظرات بنیادی انطباق می‌دهد؟ اگر تعصب را کنار بگذاریم پاسخ این سؤال روشن است: خیلی خوب انطباق می‌دهد. اگر قرار است کشوری سرمایه‌گذاری هنگفت بکند باید به سرمایه کافی دسترسی داشته باشد. از دهه ۱۹۵۰ بعد میزان پس‌انداز ژاپن در ردیف بالاترین ارقام جهان بوده و اغلب به دو برابر پس‌انداز کشورهای صنعتی دیگر یا حتی از دو برابر هم بیشتر می‌رسیده است. هرکدام از اجزای متشکله پس‌انداز ژاپن، طبق استانداردهای بین‌المللی، زیاد بوده است مخصوصاً در سال‌های رشد سریع قبل از شوک‌های نفتی. مثلاً در ۲۲-۱۹۷۰ پس‌اندازهای خانوادگی و حرفه‌های غیر شرکتی ژاپن به ۱۶/۸٪ جی‌ان‌پی و با احتساب کاهش ارزش، به ۱۳/۵٪ جی‌ان‌پی رسیده بود در حالی که پس‌انداز ناخالص خانوادگی در آمریکا به ۸/۵٪ و خالص آن به ۵/۳٪ جی‌ان‌پی بالغ می‌شد. پس‌انداز خالص شرکت‌های ژاپنی ۵/۸٪ جی‌ان‌پی بود در صورتی که پس‌انداز خالص شرکت‌های آمریکایی ۱/۵٪ جی‌ان‌پی می‌شد. پس‌انداز خالص دولت ژاپن ۲/۳٪ جی‌ان‌پی و پس‌انداز خالص دولت آمریکا ۰/۶٪ جی‌ان‌پی بود. از اینرو جمع پس‌انداز خالص در ژاپن به ۲۵/۴٪ جی‌ان‌پی در آمریکا به ۲/۱٪ می‌رسید.

این نسبت‌های فوق‌العاده بالای پس‌انداز طی سال‌ها حفظ شد و نسبت‌های فوق‌العاده بالای سرمایه‌گذاری را تأمین اعتبار می‌کرد. چون پس‌انداز فراوان بود نرخ بهره واقعی در ژاپن به طور کلی از آمریکا و اکثر کشورهای صنعتی دیگر پایین‌تر بود. علاوه بر این چون معمولاً تورم ژاپن بالنسبه اندک بود نرخ بهره اسمی آن هم معمولاً پایین‌تر از رقیب‌هایش بود، و با تفاضل زیادتری پایین‌تر از نرخ بهره واقعی خودش.

این دو عامل هر دو مشوق سرمایه‌گذاری هستند. نرخ بهره واقعی صرفاً هزینه سرمایه است. هر چه هزینه سرمایه کمتر باشد تقاضا برای آن زیادتر است. نرخ بهره اسمی هم مهم است زیرا معلوم می‌کند چه مقدار از بار تأمین بازپرداخت وام باید بین سال‌های اول تقسیم شود. وقتی نرخ بهره اسمی از واقعی پایین‌تر باشد بار مزبور بین سال‌های بعدی تقسیم می‌شود که آن نیز سرمایه‌گذاری را تشویق می‌کند.

هزینه سرمایه ممکن است به دلایل دیگر نیز کمتر بوده باشد. حتی قبل از حباب اواخر دهه ۱۹۸۰ هم قیمت سهام در ژاپن در مقایسه با درآمد شرکت‌ها خیلی بالاتر از کشورهای دیگر بود. از این امر ممکن است نتیجه بگیرید که هزینه سرمایه سهام برای شرکت‌های ژاپنی پایین‌تر از دیگر کشورها بوده است.

معدالت وقتی روش‌های دیرین حسابداری ژاپنی را تعدیل کنیم تا با روش کشورهای دیگر منطبق شود قسمت عمده این تفاوت از بین می‌رود. آنچه می‌ماند آنقدر زیاد نیست که بتوانیم آنرا مربوط به نرخ واقعی پایین‌تر، از یک سو و افزایش احتمالی درآمد شرکت‌ها از سوی دیگر بدانیم (در گذشته این احتمال زیاد بود). اما شکی نیست که شرکت‌ها در اواخر دهه ۱۹۸۰ می‌توانستند هزینه سرمایه سهام را با استفاده از پیش‌بینی افزایش مجدد قیمت سهام، بسیار پایین بیاورند.

این علل، باوجود اینکه تحقیقات مفصل درباره آن‌ها شده است نباید مانع استدلال ما بشود. همین‌قدر می‌گوئیم که ژاپن سالها از مزیت هزینه سرمایه برخوردار بوده و این مزیت به احتمال قوی، سرمایه‌گذاری را تشویق کرده است. منبع اصلی این مزیت، میزان بالای پس‌اندازهایش بوده که سبب پایین آمدن نرخ بهره واقعی و ارزانتر تمام شدن سرمایه سهام گردیده است.

اکنون می‌پردازیم به شاخه دوم اقتصاد لیبرال مبنی بر اینکه روی هم رفته بازارها بهتر از برنامه‌ریزان، منابع را تخصیص می‌دهند. ژاپن پیرو اقتصاد آزاد نیست. هیچ کشوری

پیرو اقتصاد آزاد نیست و هیچ وقت هم نخواهد بود. در عین حال ژاپن دارای یک نظام بازاری فوق‌العاده رقابت‌آمیز است. درست است که بسیاری از شرکت‌های ژاپنی از جمله، بزرگ‌ترین و معروف‌ترین آن‌ها عضو اتحادیه‌های مخصوص یا (کثیرتسوها) می‌باشند اما اقتصاددانان لیبرال تأکید می‌ورزند که هرکدام از این اتحادیه‌ها با اتحادیه‌های دیگر شدیداً رقابت می‌کند. اگر از معروف‌ترین شرکت‌ها بگذریم می‌بینیم که در اقتصاد ژاپن نشانه‌های رقابت و تلاش فردی بیشتر وجود دارد تا در اقتصادهای غربی.

مثلاً ژاپن وابستگی عجیبی به شرکت‌های کوچک دارد. خوداشتغالها^(۱۶) (کسانی که در استخدام دیگران نیستند) و اعضای خانواده‌شان که بدون دستمزد برای آن‌ها کار می‌کنند قریب یک سوم نیروی کار ژاپن را تشکیل می‌دهند در حالیکه این نسبت در آمریکا و انگلیس از یک دهم نیز کمتر است. کثرت عده شرکت‌های کوچک، تنها مربوط به حمایت از کشاورزی نیست. طبق یک بررسی آماری، در اوایل دهه ۱۹۸۰ ژاپن ۹/۵ میلیون مؤسسه داشت که تعداد کارگران هر کدام کمتر از ۳۰ نفر بود. از این مؤسسه‌ها ۲/۴ میلیون آن‌ها مزرعه و ۶ میلیون‌شان مؤسسه‌های غیر مزرعه‌ای و غیرشرکتی بود. بیش از نصف نیروی کار کشور در این مؤسسه‌ها اشتغال داشتند. در بخش صنایع، بیش از نصف نیروی کار در شرکت‌هایی اشتغال دارد که تعداد کارگران هر کدام کمتر از ۵ نفر است. این نسبت شبیه رقم مربوط به ایتالیاست اما در انگلیس و آمریکا رقم بسیار پایین‌تر (حدود ۱۵٪) است.

از این شرکت‌های کوچک بعضی موفق و برخی ناموفق، بعضی در حال بزرگ شدن و برخی روبه کوچک شدن، بعضی بلندپرواز و برخی قانع‌اند. اما آمار گویای آنست که به طور کلی فعالیتشان زیاد است. در ده سال منتهی به ۱۹۸۶ هر سال بین ۱۵ هزار و ۲۰ هزار از آن‌ها که اکثراً کوچک بودند ورشکست می‌شدند. اما تقریباً چهار برابر این تعداد از کسب و کار دست می‌کشیدند. در دو دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰

میانگین بسته شدن شرکت‌های کوچک و متوسط، سالانه ۳٪ تا ۴٪ بود. البته این نسبت برای اقتصادی که در اکثر سال‌های آن مدت، سریع‌تر از هر اقتصاد دیگر جهان رشد می‌کرد زیاد بود. بنابراین هر ساله تعداد مؤسسه‌های جدید که تقریباً همگی شرکت‌های کوچک بودند، خیلی بیشتر از عده مؤسسه‌هایی بود که از رده خارج می‌شدند.

لذا بخش بسیار بزرگی از اقتصاد ژاپن در تغییر و تبدیل است. عده زیادی از میدان خارج می‌شوند (و خروجشان طبق قوانین ژاپن بسهولت انجام می‌گیرد) و عده زیادتری وارد میدان می‌شوند (که آن‌هم طبق قوانین ژاپن بسهولت انجام می‌گیرد). این یکی از دلایلی است که الگوی بازده، بعد از شوک‌های نفتی، به آسانی از صنعت به خدمات تبدیل شد.

اگر آنطور که اقتصاددانان لیبرال می‌گویند جمع‌آوری سرمایه و بازارهای رقابت‌آمیز، شرایط اساسی رشد است در آن صورت موفقیت ژاپن چندان حیرت‌انگیز نیست. ولی این باعث نمی‌شود که همه امتیازات را به دست نامرئی^(۱۷) بدهیم. حق دارید اگر بپرسید چرا میزان پس‌انداز ژاپن اینقدر بالاست؟ چرا این همه شرکت‌های کوچک دارد؟

شکی نیست که سیاست دولت در بالا بودن این ارقام، دخیل بوده است. علت اینکه بسیاری از کشورهای در حال توسعه، فقیر می‌مانند این است که دولت‌های آنها با افزایش تورم و مالیات‌های گزاف، رغبت به پس‌انداز کردن را از بین می‌برند و از سوی دیگر با وضع مقررات دست و پاگیر مانع رشد مؤسسات کوچک می‌شوند. دولت ژاپن نه تنها مرتکب این اشتباهات نشده است بلکه عملاً پس‌انداز کردن را تشویق کرده است (هم با کاهش تورم و هم با تخفیف‌های مالیاتی) و تماماً^(۱۸) بسیاری از شرکت‌های کوچک را پرورش داده است (با معافیت‌های مالیاتی و کمک‌های مالی).

کمتر کشور صنعتی است که مانند ژاپن در اجرای سیاست‌های اقتصادی کلان خود موفق بوده باشد. اما بسیاری از این کشورها درصد

تشویق پس‌انداز و موسسه‌های کوچک برآمده‌اند بی‌آنکه توفیق چندانی بدست آورند. هر چند اقدامات دولت ژاپن در این زمینه‌ها موثر بوده است ولی نمی‌توانیم قبول کنیم که این اقدامات به تنهایی سبب چنین تفاوت‌های زیاد در پس‌انداز و نسبت شرکت‌های کوچک شده باشد. این موضوع به بحث دیگری نیاز دارد ولی جواب این پرسش که «آیا شکست‌انگیز است که یک اقتصاد بازاری رقابت‌آمیز با حجم پس‌انداز فوق‌العاده بالا، سرعت رشد کرده است؟» هنوز منفی است.

ژاپن‌شناسی

مکتب دیگر اقتصاددانان معتقد است که دخالت دولت زیادتر از آن بوده است که لیبرال‌ها قبول دارند. بسیاری از پیروان این مکتب حتی ژاپن را دارای اقتصادی برنامه‌ریزی شده می‌بندارند و می‌گویند وزارت دارایی و وزارت بازرگانی بین‌المللی و صنایع ژاپن مسیری را که باید این کشور طی کند دقیقاً ترسیم کرده بودند. با همکاری شرکت‌های بزرگ تعدادی برنامه ملی تنظیم و براساس آنها سوبسیدها، مقررات و تشویق‌های مالیاتی را تعیین کرده بودند. جهت تقویت برنامه‌های مزبور حمایت آشکار و پنهانی از بازرگانی، اعتبارهای مخصوص و راهنمایی‌های اجرایی متعدد را در نظر گرفته بودند.

به عبارت دیگر آن‌چنان نبود که دولت کنار بنشیند و بخش خصوصی کارها را واگذار کند (عقیده‌ای که اکثر لیبرال‌ها قبول ندارند). اما از سوی دیگر نمی‌توان گفت که دولت با سیاست‌هایی که رقابت را اجازه دهد و آینده‌نگری^(۱۸) و جمع‌آوری سرمایه را تشویق کند، صرفاً با فشار رشد و توسعه را جلو برده است. دولت نیروی بود که اقتصاد ژاپن را جلو می‌برد و هدایت می‌کرد. بعضی اعتقاد دارند که هنوز هم جلو می‌برد و هدایت می‌کند.

اگر با معیارهای آمریکایی بسنجیم دخالت دولت در اقتصاد ژاپن مسلماً شدید بوده است بویژه تا اواسط دهه ۱۹۷۰. لیکن با معیارهای

اروپایی مخصوصاً فرانسوی و ایتالیایی این دخالت شدید نبوده است. از دهه ۱۹۸۰ سیاست‌های بازرگانی و صنعتی ژاپن احتمالاً کمتر از سیاست‌های بسیاری از کشورهای اروپایی مداخله‌آمیز^(۱۹) بوده است. عمل‌کرد اقتصادی اروپا در این مدت چشم‌گیر نبوده است. پس کمیت مداخله مهم نیست بلکه بعقیده طرفداران مکتب فوق، کیفیت مداخله اهمیت دارد.

آیا دخالت دولت در اقتصاد ژاپن، خیلی ماهرانه بوده است؟ بله اما نه بخاطر کارهایی که دولت کرده است بلکه بخاطر کارهایی که نکرده است. طرح‌های دولت (مانند بسیاری از «دورنماهایی» که وزارت بازرگانی و صنایع ژاپن درباره آینده صنعتی این کشور اعلام می‌نمود) کسی را مجبور به انجام کاری نمی‌کرد. البته نباید تصور کرد که این طرح‌ها بی‌تاثیر بوده است. احتمالاً طرح‌های مزبور وزارتخانه‌ها و سازمانهای دولتی پایین‌تر را (که اختیار خرج کردن بخش عمده‌ای از بودجه در دست آنهاست) تشویق می‌کرده که اولویت‌های خود را تغییر دهند و ممکن است سبب شده باشد که سرمایه‌گذاران خصوصی نیز اولویت‌های خود را تغییر دهند. راهنمایی و دادن اطلاعات درباره تکنولوژی خارجی و تذکر پیاپی مبنی بر استفاده از این تکنولوژی احتمالاً اقدام دیگری بوده که اقتصاد را در مسیر صحیح سوق داده است.

اما سرمایه‌گذاری صنعتی به ندرت طبق تشخیص برنامه‌ریزان، اجباری می‌شد. از این گذشته بعضی اوقات اصلاً توجهی به راهنمایی وزارت بازرگانی و صنایع نمی‌شد. می‌دانیم کوشش‌های این وزارتخانه برای کم کردن تعداد شرکت‌های اتومبیل‌سازی ژاپن بجایی نرسید. سایر شرکت‌های صنعتی بسیار موفق ژاپن مثلاً سازندگان وسایل الکترونیکی یا ماشین‌های صنعتی یا راهنمایی نشده‌اند یا در مواقع بحرانی برخلاف آن رفتار کرده‌اند.

صرف‌نظر از دورنماها و راهنمایی‌ها، سوبسیدهای متعدد و تخفیف‌های مالیاتی و مقرراتی که در نحوه فعالیت موثر بود در ژاپن

نیز مانند دیگر کشورها نتیجه مبارزه بین گروه‌های ذینفع و رقیب بود. وزارتخانه‌ها برای مراجعین خود، نمایندگان مجلس برای حوزه‌های انتخابیه خود و رؤسای شرکت‌ها برای صنایع خود با یکدیگر مبارزه می‌کردند.

این امر در ژاپن نیز سیاست‌هایی به وجود آورد که برخی از آنها عاقلانه و بعضی احمقانه بود.

از جمله سیاست‌های عاقلانه حمایت از سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه بود چه از طریق تخفیف‌های مالیاتی قابل توجه و چه از طریق کمک مستقیم به تکنولوژی‌هایی که بنظر دولت، امیدبخش می‌نمود. همچنین است سیاست‌هایی که بموجب آنها منابع حاصله از شرکت‌های صنعتی روبه انحطاط، در جای دیگر بنحو سازنده مصرف شود مثلا به آموزش کارکنان و تغییر محل کارخانه کمک شود. این سیاست‌ها هم از نظر اجتماعی و هم از لحاظ اقتصادی سودمند است. بالا بردن سطح آموزش و پرورش (مخصوصا در مقطع ابتدایی و متوسط) احتمالا نقش ارزنده‌ای در این رابطه ایفا کرده است (جالب توجه است که تعداد زیادی از خانواده‌های ژاپنی به هزینه خودشان سطح بالای آموزش دولتی فرزندان‌شان را بوسیله آموزش خصوصی بالاتر می‌برند).

در صدر سیاست‌های متعدد احمقانه یکی حمایت شدید از کشاورزی (که این نیز منحصربه‌زاین نیست) و دیگری وضع مقررات سخت در مورد استفاده از زمین می‌باشد. همین موارد نشان می‌دهد این نظر که سیاست پیشگان، سازمانهای اداری رادار تصمیم آزاد گذاشتند باطل است.

سیاست بازرگانی هم بی‌نظم بوده است. در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ با تعیین سهمیه و وضع تعرفه‌های وارداتی از بیشتر صنایع داخلی حمایت می‌شد. وقتی حمایت برداشته شد اکثر صنایع فعال و جوان قبل از همه در معرض رقابت بین‌المللی قرار گرفتند. آنها که سرعت عمل نداشتند توانستند با توسل به تعرفه‌ها و

سهمیه‌ها پابرجا بمانند و کندترین آنها هنوز هم به این ترتیب باقی مانده‌اند. این همان نتیجه‌ای است که انتظار می‌رود و نشان می‌دهد که از این حمایت برای سرعت بخشیدن به تغییر ساختاری اقتصاد، استفاده عاقلانه نشده است.

گرایش به سوی رشد

با این همه، ممکن است تصور کنید موفقیت ژاپن نمایانگر آنست که مبارزه بر سر سیاست صنعتی در این کشور (برخلاف اکثر کشورهای اروپایی) به سود طرفداران رشد اقتصادی بوده است، از یک لحاظ این تصور بیجا نیست. مبارزه برای کسب برتری مبتنی بر احساس مردمی بود که بی‌شکست به تجارت گرایش داشتند. حزب لیبرال دمکرات که حزبی محافظه‌کار است از سال ۱۹۵۵ تاکنون قدرت را در دست دارد. یکی از نتایج قدرت این حزب، برحسب معیار مالیات و مخارج عمومی، کاهش نفوذ اقتصادی دولت بود. هزینه‌های عمومی ژاپن بین سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۹۰ بطور متوسط ۲۶٪ جی دی پی بود. این نسبت برای آمریکا ۳۲٪ و برای انگلیس ۴۱٪ بوده است. نتیجه دیگرش این بود که خطر ملی کردن (یا مجدداً ملی کردن) صنایع مختلف فقط مربوط به احزاب مخالفی بود که شانس پیروزی در انتخابات را نداشتند. جامعه بازرگانی از پشتیبانی مقامات بالای کشور برخوردار بود و احساس امنیت می‌کرد.

این احساس ملی نتیجه‌های دیگری هم داشت. سال‌های متمادی شرکت‌ها را تشویق به فروش کالا در خارج می‌کرد. این امر مخالفت با صادرات را که ممکن بود بر اثر موانع بر سر راه واردات (از قبیل تعرفه‌ها و سهمیه‌های وارداتی) بوجود آید خنثی می‌کرد. به ندرت اتفاق می‌افتاد از دولت خواسته شود که برای مقابله با سودجویی، بی‌عرضگی یا کوتاه‌نظری طبقه تاجر دخالت کند. در حالیکه احزاب ضد تجارت و طرفدار مداخله دولت در اروپا غالباً چنین تقاضایی کرده‌اند. در ژاپن اگر چنین

درخواستی می‌شد معمولا برای این بود که بر سود شرکت‌ها افزوده شود.

طرفداری از صنف تاجر معایبی هم دارد چنانکه انتقادکنندگان از نحوه حکومت ژاپن، اعم از چپ‌گرایان و راست‌گرایان بارها گوشزد کرده‌اند. طرفداری از تاجر، لاقفل درکوتاه مدت بضرر مصرف‌کننده است. سیاست‌های تشویق پس‌انداز علاقه به مصرف را کم می‌کند. سطح رفاه امروز را پائین می‌آورد تا سطح رفاه فردا را بالا ببرد. قوانینی که به شرکت‌های کوچک کمک می‌کند تا قیمت‌ها را بالا ببرند در حقیقت مالیات اضافی بر مصرف‌کننده تحمیل می‌کند و دلایلی از این قبیل.

این نظریه که مصرف‌کنندگان ژاپنی تحت فشارند اکنون همان اندازه مسلم شده است که نظریه قدرت صنعتی این کشور. بهمین سبب برخی از معقدان دست مرگ نمی‌دانند که آیا مداخله‌گرایی ژاپن را تحسین کنند یا از آن اظهار تاسف نمایند. گاهی هر دو کار را می‌کنند. آمریکا را تشویق می‌کنند که شیوه ژاپن را پیش گیرد (یعنی مداخله‌گراتر شود) و از ژاپن می‌خواهند که شباهت بیشتری به آمریکا پیدا کند (یعنی با مصرف‌کننده مهربانتر بشود). در حالی‌که اگر مداخله دولت در ژاپن از کشورهای دیگر موفق‌تر بوده است دلیل عمده‌اش شاید همین تبعیض نسبت به مصرف‌کننده بوده است (مگر آینده‌نگری چیزی غیر از این است؟). آرزوی ترکیب هواداری از تجارت از یک سو و مهربانی با مصرف‌کننده از سوی دیگر، سرابی بیش نیست.

از مطلب دور افتادیم. نکته اصلی اینست که مداخله دولت در ژاپن روی هم رفته آن نقش قاطعانه‌ای را که غالباً انتظار می‌رود ایفا نکرده است. به سخنی دیگر، برحسب معیارهای اروپایی، نقش دولت بویژه از نیمه دهه ۱۹۷۰ به بعد مهم نبوده است. سیاست‌های بازرگانی و صنعتی ژاپن حتی در اوج پیشرفت، دربرگیرنده یک برنامه منسجم رشد نبوده است. هدایت اقتصاد از مرکز، به اندازه بسیاری از کشورهای دیگر نافذ نبوده (هر چند توجه بیشتری به نیازهای طبقه تاجر می‌کرده است) و اغلب

بطور مؤدبانه کنار گذاشته می‌شده است.

ژاپن با دیگران فرق دارد

بعضی لیبرال‌ها با رد کردن این نظر که سیاست ماهرانه بازرگانی و صنعتی رمز موفقیت ژاپن بوده است می‌گویند که اقتصاد ژاپن همانند اقتصاد هر کشور غربی عمل می‌کند. این طرز فکر البته پیروان مکتب مداخله‌گرایی را ناراحت می‌کند. بهتر بود لیبرال‌ها می‌گفتند موفقیت ژاپن را می‌توان به روش کلی اقتصادی غرب تشبیه کرد زیرا احتمالا چنین است. اما این سبب نمی‌شود که بگوئیم «ژاپن با دیگران فرق ندارد» مسلماً فرق دارد!

یکی از بارزترین تفاوت‌های ژاپن با دیگر کشورها وابستگی آن به شرکت‌های کوچک است. اگر تویوتا را که (از لحاظ فروش) بزرگ‌ترین شرکت صنعتی ژاپن است با جنرال موتور مقایسه کنیم به این نکته پی می‌بریم. در اواخر دهه ۱۹۸۰ تویوتا با ۶۵۰۰۰ کارگر سالانه قریب ۴/۵ میلیون دستگاه اتومبیل تولید می‌کرد. جنرال موتور با ۷۵۰۰۰۰ کارگر حدود هشت میلیون دستگاه تولید می‌کرد یعنی میانگین محصول هر کارگر تویوتا ۷۰ دستگاه و هر کارگر جنرال موتور ۱۱ دستگاه بود.

خیلی‌ها ممکن است تصور کنند در یک کشور کارخانه‌های روبات‌دار زیر نظر دو نفر تحصیل کرده با لباس‌های تمیز سفید و در کشور دیگر انبوهی از کارگران که عرق از پیشانی آن‌ها می‌ریخته و با دست ورقه‌های آهنی را چکش کاری می‌کرده‌اند، موجب این تفاوت در بازدهی شده است اما این اختلاف عجیب در بازده هر کارگر، تنها به اتوماسیون (انجام عملیات بوسیله روباتها) مربوط نیست. جنرال موتور مبلغ زیادی در پیشبرد تکنولوژی خط تولید، سرمایه‌گذاری کرده و با روبات‌ها آشنایی دارد. تفاوت اساسی مربوط به ماهیت این دو شرکت است: جنرال موتور سازنده کامل اتومبیل است در حالیکه تویوتا طراح و مونتاژکار می‌باشد.

جنرال موتور در دهه ۱۹۸۰ تقریباً نصف

(از لحاظ قیمت فروش) اتومبیل‌هایش را خودش تولید می‌کرد، نصف دیگر را پیمانکاران تهیه می‌کردند. تویوتا یک چهارم (برحسب قیمت فروش) اتومبیل‌هایش را خودش می‌سازد. عبارت دیگر سهم تویوتا در تولید هر اتومبیل نصف سهم جنرال موتور است، لذا وابستگی تویوتا به شبکه وسیع پیمانکاران دو برابر وابستگی همتای امریکائیش است. طبق یک بررسی آماری در اوایل دهه ۱۹۸۰ تعداد این پیمانکاران ۴۷۳۰۸ بوده است که ۱۶۸ فقره آن‌ها پیمانکاران درجه اول (نیاز شرکت به لوازم آن‌ها شدید بوده است)، ۵۴۲۶ فقره پیمانکاران درجه دوم و ۴۱۷۰۳ عدد آن‌ها درجه سوم (نیاز شرکت به لوازم آن‌ها دائمی نبوده است) محسوب می‌شدند. چیزی که اعضای این شبکه را بهم پیوند می‌دهد خرید سهام یکدیگر است هر چند ارتباط مالی دلیل اهمیت وظایف محوله نیست. حتی در پیمانکاران درجه اول، به استثنای یکی دو مورد، مشارکت در سهام اندک است و نباید تصور کرد که هر چه مشارکت پیمان‌کار در سهام زیادتر باشد تویوتا از آن بیشتر خرید می‌کند.

اینگونه شبکه‌های بین شرکتی در ژاپن متداول است. اتحادیه‌ها انواع مختلف دارد. «کنیتسوهای» سنتی از شرکت‌های تجاری بزرگ به وجود آمده‌اند نمونه آن‌ها میتسوئی و میتسوبیshi است. نوع دیگر اتحادیه، کنیتسوهایی است که مرکزشان یکی از بانک‌های بزرگ است. بسیاری از ویژگی‌های دیگر اقتصاد ژاپن با این شبکه‌ها ارتباط می‌کند. بازار کار یک نمونه آن است. استخدام مادام‌العمری که به شرکت‌ها و بانک‌های بزرگ یعنی مراکز این شبکه‌ها اختصاص دارد در کنار بازار کار انعطاف‌پذیرتری بین پیمانکاران درجات پائین، موجود است و دو مزیت بزرگ دارد یکی انعطاف‌پذیری در اطراف شبکه و دیگری سرمایه‌گذاری فراوان برای آموزش در مرکز شبکه که بدون اطمینان از ثبات نیروی کار، سودی نخواهد داشت.

این نظام مخصوصی که نه تنها در ژاپن بلکه در چند کشور دیگر شرق آسیا مشاهده می‌شود

سؤال‌هایی پیش می‌آورد. آیا بتدریج تکامل یافته یا کسی آنرا ایجاد کرده است؟ سنت وفاداری به گروه و دیگر عوامل فرهنگی و سیاسی چه نقشی در آن داشته است؟ پاسخ این سؤال‌ها بی‌شک ساده و صریح نیست. اما برخی از سؤال‌های دیگر را که به موضوع بحث ارتباط نزدیک دارد می‌توان آسان‌تر تشریح کرد.

● آیا این شبکه‌ها ضد رقابت‌اند؟

جواب این پرسش در اکثر موارد منفی است. گاه حتی مشوق رقابت‌اند. اگر تویوتا را با جنرال موتور مقایسه کنیم می‌بینیم که لااقل در این مورد حقیقت برعکس پندار عمومی است. جنرال موتور در واقع اتحادیه‌ای است که شرکای اصلی آن نه تنها شرکت‌های فرعی هستند بلکه اجزای مدیریت بهم پیوسته‌ای هستند که تابع سلسله مراتب است. تویوتا ائتلافی از شرکت‌هاست که اعضای آن خیلی بیشتر آزادی دارند و در داخل شبکه، دامنه رقابت وسیع‌تر است.

سیاست تویوتا اینست که قطعات مشابه را از دو یا چند پیمان‌کار بخرد. پس وابسته به یک پیمان‌کار نیست. از طرف دیگر پیمان‌کاران تویوتا فقط برای این شرکت کار نمی‌کنند و به مراتب بیش از همناهای خود که صرفاً اجزای جنرال موتور هستند استقلال دارند. این استقلال انگیزه دیگری برای آن‌هاست که کارایی خود را حفظ کنند. شبکه ژاپنی به انعطاف‌پذیری در تولید، تخصص و تقسیم کار (گفته آدام اسمیت را بخاطر دارید؟) ارجح می‌نهد، برخلاف شبکه امریکایی. نتیجه‌ای که از این قسمت می‌گیریم این است که اتحادیه‌های متشکل از شرکت‌های بزرگ به اندازه شرکت‌های بزرگ مجزا از یکدیگر رقابت‌پذیر نیستند ولی اتحادیه متشکل از شرکت‌های کوچک (یعنی الگوی ژاپنی) آزادی بیشتری برای رقابت داخلی می‌دهد تا یک شرکت، با همان وسعت.

البته اتحادیه‌ها ممکن است به طریق‌های دیگر رقابت را کاهش دهند. کنیتسوهایی که اتحاد افقی دارند آسان‌تر می‌توانند بر بازار مصرف تسلط پیدا کنند. کنیتسوهایی که اتحاد

عمودی دارند می‌توانند سود اضافی را از پیمان‌کاران خود بگیرند. از این گذشته شبکه‌ها باعث می‌شوند که خارجی‌ها به آسانی نتوانند وارد بازار داخلی ژاپن بشوند. از این لحاظ می‌توان آنها را نوعی سد بازرگانی تلقی کرد. متأسفانه این سؤال که چند رقیب برای انجام رقابت لازم است، جواب روشنی ندارد اما روشن است که شبکه‌های ژاپن رقابت داخلی را نه تنها تحمل می‌کنند بلکه تشویق هم می‌کنند و از این لحاظ بدون شک رقابت‌پذیرند.

● آیا شبکه‌ها مزایای دیگر اقتصادی هم دارند؟

بلی. در یکی از رشته‌های متداول اقتصاد خرد این پرسش مطرح است که چرا شرکت‌ها بصورت اتحادیه درمی‌آیند و پاسخی که ارائه می‌شود این است که بخاطر کمبودها یا اختلاف در زمینه اطلاعات و انگیزه‌هایی که کارگران، مدیران و سهامداران با آن مواجهند. ظاهراً شبکه‌های ژاپنی ید طولانی در رفع این کمبودها دارند و می‌توانند برخی از مشکلاتی را که شرکت‌های خارج از شبکه دچار آتند از پیش پای خود بردارند. مثلاً بعضی از بررسی‌های اخیر نشان می‌دهد که شبکه بانک اصلی، هزینه وام‌گیری را برای شرکت‌های عضو شبکه، پائین آورده است و این شیوه برای طرفین موثر است زیرا بانک مزبور اعضای خود را بهتر می‌تواند پیگیری کند تا بداند پولش به چه مصرف می‌رسد. به طور کلی برخی از اقداماتی که در امریکا بوسیله طرح دعاوی در دادگاه‌ها انجام می‌شود در ژاپن بوسیله اعتماد و روابط درازمدت انجام می‌گیرد.

● آیا این شیوه به ژاپن اختصاص دارد؟

نه اما ممکن است در ژاپن کشف یا ایجاد شده باشد یا اینکه فرهنگ شرق آسیا اصولاً متمایل به این شیوه باشد. نکته جالب درباره نظام شبکه‌ای اینست که مانند بسیاری از چیزهای دیگر ژاپن، صادراتی است. شرکت‌های ژاپنی مستقر در خارج بویژه در انگلیس و امریکا از همین شیوه استفاده می‌کنند. بمنظور خشنود کردن کشورهای میزبان از این بابت که محتوای محلی محصول کارخانه بالاست شرکت‌های

انگلیسی و امریکایی را به شبکه پیمان‌کاران خود جذب می‌کنند. علاوه بر آن جنرال موتورز و شرکت‌های بزرگ دیگر اتومبیل‌سازی امریکا بتدریج از شیوه ژاپن تقلید می‌کنند چنانکه یک بررسی از شرکت‌های امریکایی سازنده لوازم اتومبیل باین نتیجه رسیده است «یا خود را با روش ژاپنی تطبیق دهید یا نابود شوید.»

از هر خرمن خوشه‌ای

موفقیت ژاپن را مسلماً نمی‌توان مسعزه نامیده زیرا مسعزه یعنی چیزی که با دلیل و برهان قابل توضیح نیست. اما در این مورد دلایل متعدد وجود دارد هر چند بعضی از آنها قابل بحث است. از طرفی در کتاب‌ها و مقالات مفصلی که درباره ژاپن نوشته شده مطالب دیگری غیر از آنچه در این بررسی ذکر گردیده بدست می‌آید.

نگران نباشید. از هر خرمن خوشه‌ای و از هر درخت میوه‌ای بچینید مشروط براینکه گرایش لیبرالی داشته باشید. فرض کنید موفقیت ژاپن مرهون بسیاری از عوامل بوده است مانند پس‌انداز فراوان، رقابت داخلی شدید، هزینه عمومی نسبتاً نازل و نتیجتاً پائین بودن سطح مالیات‌ها، دخالت زیاد دولت (که بنفع طبقه تاجر بود)، فرهنگ موافق با تجارت که مزایای بسیار دارد (برخی از جنبه‌های آنرا کشورهای ثروتمند دیگر بتدریج اقتباس می‌کنند) و از همه مهم‌تر اشتراک هدف‌های ملی و روحیه شرق آسیایی. اگر این فرض صحیح باشد چشم‌انداز آینده چگونه است؟

دگرگونی‌های پیاپی

ترسیم تابلو بدبینانه از آینده ژاپن (حتی بغرض که رکود فعلی به کساد مبدل نشود) بسیار آسان است. برخی از محاسن اقتصادی ژاپن رو بزوال است. شاید ده سال آینده، علل موفقیت ژاپن را روشن‌تر سازد. یکی از دلایل مهم فشار اقتصادی بر ژاپن تغییر الگوی جمعیتی آن خواهد بود. روی هم

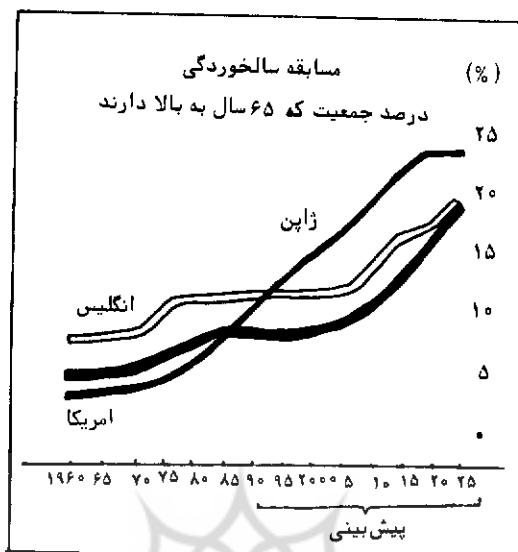
رفته ژاپنی‌ها از لحاظ طول عمر مقام اول را در جهان دارند. مردان بطور متوسط تا ۷۵ سالگی و زنان آنها تا ۸۱ سالگی عمر می‌کنند. این وضع، نسبت به گذشته تحول فوق‌العاده‌ای محسوب می‌شود. در سال‌های اول بعد از جنگ جهانی دوم این دو رقم بترتیب ۵۰ و ۵۴ سال بود که حتی در قیاس با فقیرترین کشورهای، کوتاه محسوب می‌شود. نتیجه این تحول (که در تاریخ نظیر آن دیده نشده است) افزایش سریع سن متوسط جمعیت ژاپن است. دیری نخواهد گذشت که افزایش چشم‌گیری در آمار سال‌خوردگان پدید آید. در پایان قرن (تسا هفت سال دیگر) نسبت افراد ۶۵ ساله به بالا در جمعیت ژاپن به ۱۶٪ خواهد رسید در حالی که این نسبت در امریکا ۱۴٪ و در انگلیس ۱۵٪ خواهد بود.

پیش‌بینی کردن واکنش اقتصاد در برابر این تحول به آن آسانی که تصور می‌شود نیست. قدر مسلم اینست که این دگرگونی جمعیتی از هم اکنون باعث نگرانی در ژاپن شده است.

پیش‌بینی اثر پیر شدن جمعیت بر پس‌اندازها از همه دشوارتر است. افزایش تعداد سال‌خوردگان برای نظام بازنشستگی کشور و نظام بیمه بهداشت تنگناهایی بوجود خواهد آورد. سنت مواظبت از پیران خانواده توسط فرزندان و نوه‌ها کم‌کم فراموش می‌شود. بهمین دلیل پس‌انداز برای دوران پیری روبه افزایش است.

رویدادهای اخیر، غیرقابل پیش‌بینی بودن میزان پس‌انداز را نشان می‌دهد. از هنگام تنزل بهای زمین و سهام، پس‌اندازهای خانوادگی بالا رفته است. این یکی از علل عمده کاهش تقاضای مصرف‌کنندگان است. در عین حال معروف‌ترین فرضیه درباره دلیل بالا بودن میزان پس‌انداز ژاپنی‌ها طی سال‌های متوالی را باطل می‌سازد. فرضیه این بود که مردم ژاپن ناچار بودند پس‌انداز کنند تا از عهده خرید مسکن که بسیار گران بود بربایند. اگر این فرض درست بود تنزل بهای ملک که سبب کاهش قیمت مسکن می‌شد باید میزان پس‌اندازها را پائین می‌آورد. در صورتی که مردم حالا بیشتر

نمودار ۳



پس انداز می‌کنند تا بر ثروت خود که برآثر ترکیدن حباب کاهش یافته است بیفزایند. اما در نهایت، تغییر الگوی جمعیت سبب کم شدن تعداد پس انداز کنندگان (شاغلین) و زیاد شدن تعداد کسانی که پس انداز نمی‌کنند (بازنشستگان) خواهد شد. در آن صورت می‌توان پیش بینی کرد که میزان پس انداز پائین خواهد آمد. اگر اندکی پائین بیاید ضرری ندارد و حتی ممکن است سودمند هم باشد زیرا بجای افزایش هزینه سرمایه و کاهش سرمایه‌گذاری در ژاپن، مازاد بازرگانی این کشور را تنزل می‌دهد. اما اگر میزان پس انداز خیلی پائین بیاید سرمایه‌گذاری کم خواهد شد و احتمال رشد، ضعیف خواهد بود.

بر می‌گردیم به رکود

هزینه سرمایه هم اکنون در ژاپن افزایش یافته است و احتمال دارد که در سطح بالاتر از گذشته باقی بماند زیرا عواملی غیر از تغییر الگوی جمعیت به این امر کمک می‌کند. روند آزادسازی^(۱) مالی و گرایش از روابط سنتی

۱۹۸۰ بود (که خود آن غیرعادی بود) بالاتر بوده است. اگر هزینه وام بانکی، بهره اسناد قرضه دراز مدت و هزینه سهام را جمعاً حساب کنیم می‌توانیم میانگین هزینه سرمایه را برآورد کنیم. این نسبت از ۴٪ در اواخر دهه ۱۹۸۰ به بیش از ۶٪ در سال ۱۹۹۱ رسید. از آن سال به بعد اندکی تنزل کرده است ولی هنوز مختصری کمتر از ۶٪ است.

بنابراین در مورد پس انداز باید گفت اثرات کوتاه مدت و بلندمدت آن در دو جهت مخالف حرکت می‌کنند. رکود اقتصادی اکنون پس انداز را افزایش داده است اما روند جمعیت کشور در آینده آنرا کاهش خواهد داد. در مورد هزینه سرمایه، اثرات مزبور در یک جهت حرکت می‌کنند. به سبب وضع خاص این رکود سیکل ۲۲ اعتبار، نه افزایش کوتاه مدت پس انداز و نه تسهیل سیاست پولی بانک مرکزی هیچ کدام برای جلوگیری از افزایش کوتاه مدت هزینه های وام گیری، کافی نبوده است.

برآثر بالا رفتن هزینه سرمایه، سود عملیات پایین آمده و نتیجتاً سود سرمایه کاهش یافته

بانکی بسوی بازارهای مالی، هزینه سرمایه را لااقل برای بعضی از اعضای مهم شبکه‌ها بالا خواهد برد. درست است که در مقابل این عیب حسنی هم دارد زیرا شرکت هایی که دسترسی به یکی از بانک های عمده ندارند در آینده آسان تر می‌توانند سرمایه فراهم کنند ولی احتمالاً بانک ها امتیاز مهمی را از دست خواهند داد.

اما عجلتاً وضع بند مالی کوتاه مدت، اینگونه اثرات دراز مدت آزادسازی مالی را تحت الشعاع قرار داده است. با این فرض که ژاپن بتواند از سقوط وسیع بانکی پرهیز کند بانک ها و دیگر مؤسسات مالی ناگزیرند ظرف چند سال آینده وقت خود را صرف جبران ترازنامه های زیان بارشان نمایند. برای این منظور ناچارند سود خود را کم کنند که بمعنای ارزیابی دقیق تر تخصیص اعتبار و بالا رفتن هزینه وام ها خواهد بود. همچنین بانک ها با وضع موجود سعی خواهند کرد وام های کوتاه مدت تری به متقاضیان بدهند.

ترکیدن حباب قیمت دارائی ها، هزینه سهام سرمایه را هم از آنچه در اواخر دهه

است. در گذشته تفاوت سود سرمایه و میانگین هزینه سرمایه (یعنی سود خالص سرمایه) شاخص خوبی برای میزان سرمایه‌گذاری در کشور بود. در این ایام استثنایی، سرمایه‌گذاری خیلی بیشتر و بمدتی طولانی‌تر از آنچه رابطه‌های گذشته ایجاب می‌کرده است، ادامه یافته است. در نتیجه، ظرفیت اضافی فوق‌العاده در صنایع ژاپن پدید آمده است. به همین دلیل رهایی از این رکود احتمالا دیرتر از رهایی از رکودهای سابق خواهد بود.

این فشارهای مستقیم بر اقتصادهای واقعی و مالی به عوامل دیگری که ظاهراً در موفقیت ژاپن بسیار دخیل بوده‌اند لطمه می‌زند. مخصوصاً شبکه‌های شرکتی ژاپن تحت فشار هستند. کاهش فروش، ظرفیت اضافی و تنزل سود ممکن است پیوندهای دیرین میان شبکه‌ها را سست کند. در زمان فراوانی، یک شرکت ممکن است مثلاً در طرح‌های مشترک تحقیق و توسعه یا در آموزش کارمندان، با شرکت دیگر حاضر به همکاری باشد اما در زمان تنگی، شرکت‌ها به این نوع همکاری با نگاهی احتیاط‌آمیزتر و خودخواهانه‌تر می‌نگرند.

انتقال کارگران از یک شهر به شرکت دیگر در داخل شبکه از سنت‌های پابرجای ژاپن است. اگر بخشی از شبکه دچار کمبود مشتری بشود این انتقال، تعدیل کل شبکه را آسان‌تر می‌کند. اما به هنگام رکود شدید که همه بخش‌های شبکه دچار زیان هستند این شیوه نمی‌تواند کارساز باشد. کنترتسوها که سازمان‌هایی وابسته به بانک‌ها هستند بیش از همه از رویدادهای اخیر رنج می‌برند. مسلماً رکود فعلی روندی را که در هر حال بر اثر آزادسازی مالی آغاز شده بود تسریع خواهد کرد. آن سست شدن پیوندهایی است که بانک‌ها را مجبور می‌کرد در زمان مضیق مالی به بخش‌های درمانده شبکه خود کمک کنند.

رکود کنونی تهدیدی آشکار برای روش قدیمی استخدام مادام‌العمری در شرکت‌های بزرگ است. در رکودهای سابق این جنبه بازار کار ظاهراً شفاف‌تر بوده است. فرض بر این است که چون شرکت‌ها روی کارگران خود زیاد

سرمایه‌گذاری کرده‌اند حاضر نیستند مانند شرکت‌های غربی، بمحض پیدا شدن علائم سختی و تنگی آنان را اخراج کنند ولی این روش مستلزم دستمزدهای انعطاف‌پذیر است که نظام ژاپن آنرا هم اجرا کرده است. مقدار قابل توجهی از حقوق کارگران شرکت‌های بزرگ به صورت پاداش و اضافه‌کار پرداخت می‌شود. وقتی فروش کم شود شرکت این فوق‌العاده‌ها را کاهش می‌دهد تا در هزینه صرفه‌جویی شود و سیاست از دست ندادن کارگران به هیچ قیمتی، سبب ورشکست شدن شرکت نگردد. در اینجا نیز شبکه‌ها نقش تکمیلی خود را ایفا کرده‌اند. در مواقع بحرانی بخش‌هایی از شبکه می‌توانند کارگران بخش‌های دیگر را که وضعشان بدتر است جذب کنند.

اما چون این رکود فوق‌العاده شدید، پیوندهای شبکه‌ای را تحت فشار قرار داده است سنت استخدام مادام‌العمری در معرض تهدید است. به علاوه، در رکود فعلی اوضاع و احوال اولیه هم نامساعد بود. در زمان حباب همه اظهار نگرانی از کمبود کارگر می‌کردند. شرکت‌ها با حرص و ولع مخصوصی کارگران جدید استخدام و کارگران موجود را ذخیره می‌کردند. در سال‌های ۹۱-۱۹۸۹ رشد اشتغال حتی از رشد محصول سریع‌تر بود. بنابراین حتی پیش از شروع شدن رکود، در لیست حقوق بسیاری از شرکت‌ها تعداد زیادی کارگر اضافی مشاهده می‌شد.

پیتر مورگان، رئیس بخش اقتصاد کمپانی مریل‌لینچ در توکیو بوسیله مقایسه اشتغال واقعی با اشتغالی که بر مبنای رابطه میان شغل و رشد گذشته می‌توان پیش‌بینی کرد، برآورد کرده است که شرکت‌های ژاپنی حالا دست کم دو میلیون پرسنل اضافی دارند که تقریباً ۳٪ کل شاغلین می‌شود. علیرغم دستمزدهای انعطاف‌پذیر، در این رکود احتمال افزایش چشم‌گیر بیکاری در ژاپن بر مراتب بیش از رکودهای گذشته است. شرکت‌های بزرگ آشکارا از لزوم اخراج کارگران سخن می‌گویند. بعضی می‌خواهند به این طریق دستمزدها را کاهش دهند و بعضی واقعاً قصد اخراج آنها را

دارند.

همه چیز رو به تنزل

اصطکاک در بازار شغل، کاهش حجم پس‌اندازها، سست شدن پیوندهای شبکه‌ای، از این لحاظ‌ها ژاپن کم‌کم شبیه غرب شده است و در رکود فعلی این روند تندتر خواهد شد. به این مشکلات باید خطر وخیم شدن روابط بازرگانی با آمریکا را هم اضافه کرد. امریکایی که رئیس جمهوری جدیدش می‌خواهد نسبت به ژاپن سخت‌گیرتر از سلف خود باشد. کمتر کشوری در جهان به اندازه ژاپن به تجارت خارجی وابسته است. از سوی دیگر توافق اجتماعی که به عقیده بسیاری از ناظران سنگ بنای موفقیت ژاپن بوده است متزلزل شده است.

بدنامی‌های سیاسی اخیر بسیاری از ژاپنی‌ها را برآن داشته است که بطرز بی‌سابقه‌ای رهبران کشور را زیر سؤال ببرند. هر چه بیشتر دقت می‌کنند ناراضی‌تر می‌شوند. فساد سیاسی در ژاپن چیز تازه‌ای نیست. نظام حکومت سال‌ها فاسد بوده است. منتها چون درآمد افراد بالا می‌رفته کسی به آن اهمیت نمی‌داده است. اگر این افزایش درآمدها متوقف شود مردم خواهی نخواهی تقصیر را بگردن کسی می‌اندازند. حتی حسن تدبیر رؤسای ادارات که مایه افتخار ژاپنی‌ها بود و در داخل و خارج کشور مسلم تلقی می‌شد اکنون محل تردید است. اصلاحات سیاسی در ژاپن باید مدت‌ها پیش انجام می‌شد. اگر مشکلات کنونی اقتصادی راه‌گشای چنین اصلاحات بشود بسیار خوب است مخصوصاً اگر بر اثر آن یک حزب اقلیت مهم روی کار بیاید که مانند حزب لیبرال دموکرات سودجو نباشد. اما چه این حزب اقلیت روی کار بیاید چه نیاید مدار اقتصادی نیرومندی که ژاپن را به ثروت و پیشرفت رساند در خطر است.

در این مدار همه عوامل بهم مربوط بود.

پی نوشت:

- 1-tecessions
- 2-politicoams
- 3-keiretsu
- 4-maturity
- 5-social consensus
- 6-living standards
- 7-slide
- 8-deregulation.- imbalances
- 10-arbitrage
- 11-equities
- 12-in real terms
- 13-Louvre accord
- 14-financial assets
- 15-fiscal
- 16-self-employed
- 17-invisible hand
- 18-long-termism
- 19-interventionist
- 20-visible hand
- 21-financial liberalization
- 22-credit -cycle slowdown

دستمزد، امنیت شغلی را تامین می‌کند نیاز به تجدیدنظر داشته باشد اما بعید است که منسوخ شود. از همه مهم‌تر شبکه‌های شرکتی که در پردازش اطلاعات، تشویق تخصص و انطباق با شرایط، کارایی عجیبی دارد کنار گذاشته نخواهند شد. این محاسن علیرغم اشکالاتی که پدید می‌آورد. دقیقاً همان فضیلت‌هایی است که در دوره‌های سختی اقتصادی بیش از هر چیز مورد نیاز است.

ژاپن ظرف چهل سال گذشته با تحولات شدید دست و پنجه نرم کرده است. بعبارت دیگر کشوری مقاوم است. رکود فعلی و تبعات آن ممکن است شدیدتر از مشکلات اقتصادی گذشته این خصلت‌ها را در بوته آزمایش قرار دهد. شکست ژاپن در این آزمون برخلاف انتظار خواهد بود. ■

ماخذ: نشریه اکونومیست ۹۳/۳/۶

بسیاری از عواملی که مشوق رشد بودند بنوبه خود به ادامه رشد وابسته بودند مانند استخدام مادام‌العمری، سرمایه‌گذاری عظیم در منابع مادی و انسانی، کم‌کاری به بخش‌های درمانده شبکه شرکت‌ها، طرفداری عمومی از بازرگانی و عدم توجه به تقسیم‌غنایم. اقتصاد کشور بر اثر رشد، قادر بود از صنایع روبه انحطاط پشتیبانی کند. اما بطور کلی صنایع ناتوان. به مرور زمان ناچار می‌شدند پرسنل خود را کاهش دهند. این نیز اشکالی نداشت زیرا تعداد کارکنان صنایع دیگر روبه‌افزایش بود. ممکن است این فرمول تا زمانیکه سطح رشد بالاست موثر باشد اما وقتی سرعت رشد فقط در سطح کشورهای غربی باشد فرمول بطرز عجیبی غلط درمی‌آید.

بلی، ممکن است. چنان که قبلاً بحث شد ممکن هم هست که رکود فعلی اورژانس مالیایی پیش بیاورد که سبب کساد شود، ممکن ولی بعید است. همین حکم را می‌توان درباره نظر بدینان راجع به چشم‌انداز دراز مدت اقتصاد ژاپن، صادر کرد.

برتری‌های ژاپن نسبت به دیگر کشورهای صنعتی بزرگ روبه کاهش است. این مطلب در مورد بسیاری از زمینه‌ها (از پایان یافتن برابری در تکنولوژی گرفته تا کاهش آیسند میزان پس‌انداز) صادق است. اما برتری کاهش یافته باز هم برتری محسوب می‌شود.

اقتصاد ژاپن به سبب موفقیتی که قبلاً بدست آورده از پایه سرمایه صنعتی برخوردار است که از حیث کمیت و کیفیت هم‌تا ندارد. ژاپن بخاطر کثرت تعداد شرکت‌های کوچکش به نسبت جمعیت، بیش از هر کشور صنعتی بزرگ مدیر و مؤسس دارد. شاید روند جمعیت حجم پس‌انداز را پائین بیاورد ولی گرایش هرکدام از افراد به پس‌انداز کردن دلیل توجه آنان به آینده است و نیاز به اینکه باید امروز فداکاری کرد تا فردای بهتری داشته باشیم. این طرز فکر، هر چند ممکن است از آن سوء استفاده شود، عمیقاً طرفدار رشد است. ژاپن نیروی کار تحصیل‌کرده‌ای دارد. شاید قرارداد تلویحی بین کارگر و کارفرما که در مقابل انعطاف‌پذیری

پذیرش آگهی برای:



نامه

اتاق بازرگانی

IRAN COMMERCE

فصلنامه

اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران



۸۳۸۳۳۳
۸۳۸۳۳۲
۸۳۸۳۲۲