

درسهایی از سیاست حمایتی ژاپن

در دوره بعد از جنگ برای کشورهای کمتر توسعه یافته - ۲*

مترجم: کورس صدیقی

کنترل سرمایه‌گذاری خارجی

تولیدکنندگان داخلی نه فقط در مقابل رقابت کالاهای وارداتی بلکه در عین حال در برابر رقابت بنگاههای خارجی که در بازار داخلی تولید می‌کردند نیز مورد حمایت قرار می‌گرفتند. از اوایل دهه ۱۹۵۰ تا هنگامی که به تدریج برنامه‌های در جهت آزادسازی طرح و اجرا شد، سرمایه‌گذاری در ژاپن به شدت تحت کنترل قرار داشت. انگیزه اولیه طرح و اجرای کنترل‌های ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی، یعنی نگرانی‌ای که از انتقال و بازگشت سود سرمایه‌گذاران خارجی و تحمیلات آن بر تراز پرداختها وجود داشته، را این مطلب نشان می‌دهد که از ۱۹۵۶ تا ۱۹۶۳ استقرار شرکت‌های وابسته به بنگاههای خارجی در ژاپن مشروط به این امر بود که این بنگاهها عایدات یا درآمد حاصل از تصفیه خود را به خارج منتقل ننمایند. استقرار یا توسعه برخی از سرمایه‌گذاران عمده نظیر آی. بی. ام، نستله، اسو و موبیل اوایل تحت شرایط این‌گونه سرمایه‌گذاران به اصطلاح "برمناهی" انجام شد. با این حال بدون تردید نگرانی ناشی از سلطه خارجی بر بخشهای عمده صنعت ژاپن نیز به تدریج به صورت عامل عمده‌ای در تفکر رسمی ظاهر گردید.

طرح برنامه‌های آزادسازی در این زمینه نیز عمدتاً "ناشی از همان فشارها و ضرورت‌هایی بود که به حذف نظام کنترل‌های ناظر بر واردات منجر شد و در این مورد اقدامات به صورت مرحله‌ای انجام پذیرفت. مرحله نخستین اجرای برنامه حذف کنترلها در سال ۱۹۶۷ فقط شمار نسبتاً محدودی از بخشها را متأثر کرد یعنی بخشهایی که در آنها یا بنگاههای ژاپنی مشخصاً از قابلیت رقابت با شرکتهای خارجی برخوردار بودند یا به جهت وجود تعداد زیاد تولیدکنندگان داخلی سلطه بنگاه خارجی بر بخش غیرمحمتمل به نظر می‌رسید. براساس اصل کلی‌ای که در ابتدا به کار گرفته شد سرمایه‌گذاری خارجی در اغلب صنایع فقط می‌توانست در بنگاههای جدید و نه بنگاههای موجود به عمل آید و این سرمایه‌گذاری باید به کمتر از ۵۰ درصد مالکیت سهام محدود می‌گردید. در دوره‌های بعدی اجرای برنامه حذف کنترلها این شرط به تدریج تعدیل گردید، و با اصلاح عمده‌ای که در این زمینه در ماه مه ۱۹۷۳

* بخش نخست این مقاله در گزیده شماره ۵۸ صفحه‌های ۲۲-۳۳ به چاپ رسیده است.

به عمل آمد، قبول تقاضاهای سرمایه‌گذاری خارجی تا حد ۱۰۰ درصد ارزش ویژه بنگاهها در کلیه صنایع، به استثنای پنج صنعت، مجاز اعلام شد. در صنایعی که بدین نحو از شمول مقررات مزبور مستثنی شده بودند نیز معنی برای سرمایه‌گذاری خارجی علی‌الاصول وجود نداشت لیکن قبول تقاضاهای مربوط، به بررسی مورد به مورد موضوع موکول شده بود. مع هذا در ۱۷ صنعت دیگر از جمله کامپیوتر، ابزارهای دقیق الکترونیک و مواد شیمیایی دارویی و کشاورزی اجرای کامل برنامه آزاد سازی برای مدت سه سال دیگر یعنی تا سال ۱۹۷۶ معوق ماند (Komiya, 1972 and Kojima, 1977).

اگرچه در بسیاری از کشورها در جهت نظارت بر سرمایه‌گذاری خارجی و محدود گردانیدن جریان ورود سرمایه‌های خارجی سیاستهایی طرح و اجرا شده و می‌تواند ولی سیاست بعد از جنگ ژاپن در این زمینه از ویژگیهایی برخوردار است که تذکر آن می‌تواند سودمند باشد. نخست آنکه، سرمایه‌گذاری خارجی در ژاپن درست در هنگامی که واردات تکنولوژی خارجی قویاً "تشویق می‌گردیده، به شدت تحت کنترل بوده است. این سیاست در بخش بعد با تفصیل بیشتر مورد بحث قرار خواهد گرفت. اجرای این سیاست متضمن این معنا بود که بنگاههای چند ملیتی که برای حداکثر کردن بازده حاصل از تکنولوژی انحصاری خود ترجیح می‌دادند مستقیماً "در ژاپن سرمایه‌گذاری نمایند با مشکل روبه‌رو می‌شدند و در نتیجه برای استفاده از تکنولوژی خود در بازار ژاپن آسانترین راه را که واگذاری آن به تولیدکنندگان داخلی بود انتخاب می‌کردند. گذشته از این در مراحل توسعه صنعتی بعد از جنگ، رقابت ژاپنی‌ها در بازار کشورهای ثالث از نظر بنگاههای خارجی تهدیدآمیز قلمداد نمی‌شود و این بنگاهها تصور نمی‌کردند که کالاهای ژاپنی که با تکنولوژی آنها تولید می‌شد بتواند بازارهای آنها را از چنگشان برباید. این طور به نظر می‌رسد که ژاپن با نوع کنترلهایی که در مورد سرمایه‌گذاریهای خارجی در داخل کشور، اعمال می‌کند، موفق شده است این سرمایه‌گذاریها را از حالت مجموعه‌ای بسته درآورد. یعنی مسئله دسترسی به تکنولوژی را از مالکیت و مدیریت خارجی جدا کند (Patrick, 1972). بعضی از بنگاههای چند ملیتی که خواهان آن بودند که شرکتهای تابعه خود را تا در اختیار داشتن مالکیت آنها به طور کامل در ژاپن مستقر نمایند، به این فرایند اعتراض می‌کردند؛ با وجود این همان طور که جدول ۳ نشان می‌دهد قبل از اجرای برنامه آزادسازی سرمایه سهم بنگاههای خارجی با تحت کنترل خارجی در فروش داخلی در غالب رشته‌های صنعتی به استثنای نفت و لاستیک بسیار اندک بوده است. این امر همین آن است که نظام کنترلهایی که از جانب دولت در این زمینه به اجرا درآمد کاملاً "مؤثر افتاده‌اند.

دوم آنکه، همان طور که اشاره شد، تا مرحله نهایی اجرای برنامه آزادسازی سرمایه در اوایل دهه ۱۹۷۰ دولت مراقب بود که مالکیت سهام بنگاههای خارجی را در طرحهای سرمایه‌گذاری مشترک به ۵۰ درصد یا کمتر محدود سازد. پیش از اجرای برنامه آزادسازی، تنها شرکتهای تابعی که سهامشان کلاً "متعلق به خارجیان بود، نظیر آی. بی. ام، نستله و موبیل یا قبل از جنگ با به صورت طرحهای مشترک "بر مبنای بین" تشکیل شده بودند، در ژاپن فعالیت می‌کردند. در مواردی که طرفهای ژاپنی نیز در طرحهای سرمایه‌گذاری مشترک سهام بوده‌اند، یک شرکت واحد باید لااقل ۳۰ درصد از سهام شرکت ملی را در اختیار می‌گرفت تا از خطر فروش بعدی سهامهای با مالکیت پراکنده به طرف خارجی ممانعت بعمل آید^{۱۰}. با وجودی که بسیاری از کشورها در طرحهای سرمایه‌گذاری مشترک خود با بنگاههای

چندملیتی مراقب آنند که اکثریت سهام به دست خارجیان نیفتد، یک جنبه جالب سیاست ژاپن در این زمینه آن بوده است که ابتدا طرحهای سرمایه‌گذاری مشترک با اکثریت سهام داخلی از طرحهایی که حائز این اکثریت نبوده‌اند متمایز می‌گردیده و سپس بنگاههایی که در گروه نخستین قرار می‌گرفتند به عنوان داخلی و آنها که در گروه دوم بودند به عنوان خارجی طبقه‌بندی می‌شده‌اند. همان‌طور که قبلاً نیز در مورد کامپیوتر بحث شد، کالاهای تولید شده توسط طرحهای سرمایه‌گذاری مشترکی که بنا به این تعریف خارجی محسوب می‌گردیدند در معرض همان تبعیضاتی قرار داشتند که واردات قرار می‌گرفت. سوم آنکه

جدول ۰۳. ژاپن: سهم شرکتهای خارجی در فروش صنایع منتخب (۱۹۶۴ - ۱۹۶۸)

۱۹۶۸	۱۹۶۷	۱۹۶۶	۱۹۶۵	۱۹۶۴	
۵/۹	۵/۹	۵/۷	۵/۶	۵/۵	غذایی
۴/۳	۳/۹	۳/۸	۳/۷	۳/۳	شیمیایی
۸/۵	۸/۴	۷/۴	۶/۷	۶/۲	دارویی
۵۸/۸	۵۹/۶	۵۸/۵	۶۵/۵	۶۲/۲	نفت
۱۹/۲	۱۸/۶	۱۸/۸	۱۷/۷	۱۷/۶	لاستیک
۶/۵	۴/۴	۴/۸	۴/۸	۴/۵	فلزات غیر آهنی
۵/۷	۵/۱	۵/۷	۴/۴	۴/۲	ماشین‌آلات
۳/۲	۳/۳	۲/۹	۳/۴	۲/۵	ماشین‌آلات برقی
۲/۳	۲/۸	۲/۸	۲/۵	۲/۵	مجموع صنعت

مأخذ: سرشماری وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن، مأخوذ از Komiya، ۱۹۷۲، صفحه ۱۴۱. توضیح: الف. در دوره قبل از ۱۹۶۷ بنگاههایی که بیش از ۱۵ درصد سهام آنها متعلق به خارجیان بوده به عنوان بنگاه خارجی تعریف شده‌اند. در مورد سالهای ۱۹۶۷ و ۱۹۶۸ برحسب تعریف فقط بنگاههایی که بیش از ۲۰ درصد ارزش ویژه آنها را سهام خارجی تشکیل می‌داده خارجی قلمداد گردیده‌اند.

ب. پوشش بنگاههای مورد بررسی در حدی است که برآورد شده است ۸۱ درصد فروش مجموع مؤسسه‌های خارجی را دربرمی‌گیرد.

پیش از اجرای برنامه آرادسازی در مواردی که مشارکت در طرحهای سرمایه‌گذاری با بنگاههای چندملیتی تأیید گردیده، خواه به علت آنکه این سرمایه‌گذارها تنها وسیله‌ای بوده که دستیابی به آنچه را که تکنولوژی حساس تلقی می‌شده میسر می‌ساخته و خواه به دلیل فشار زیادی که از سوی طرف ژاپنی قرارداد وارد آمده، به هر حال مطلب جالب این است که در این زمینه‌ها نیز دولت محدودیتهایی را در جهت تخریب موقعیت تولیدکنندگان داخلی رقیب اعمال کرده است. به‌طور خاص دو سیاست در موارد چندی به‌کار گرفته شده است. یک سیاست طرف چند ملیتی طرح را ملزم می‌ساخت تا به‌ازای دریافت حق‌الامتیاز معقولی، تکنولوژی یا حقوق ثلث خود را به بنگاههای ژاپنی رقیب واگذار نماید و سیاست دیگر با برقراری محدودیتهای تولیدی برای طرح و در سالهای اولیه بهره‌برداری از آن به تولیدکنندگان داخلی امکان می‌داد تا قدرت رقابتی خود را بهبود بخشند.

بعضی این استدلال را مطرح کرده‌اند که این‌گونه کنترل‌های ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی با تأثیری که از جهت به‌تعمیق انداختن امکانات دسترسی ژاپن به تکنولوژیهای حساس و مهارت‌های مدیریت متضمن بوده عملاً "باعث تضعیف صنعت ژاپن شده است" (Trezise and Suzuki, 1976). با این حال عملکرد نگاه‌های ژاپنی در بازارهای بین‌المللی و غالباً در رویارویی با رقبای خارجی به مراتب عمده‌تر خود، دلیل واضح توفیق این سیاست و اقداماتی است که برای تحدید سرمایه‌گذاری خارجی در بازار داخلی ژاپن به‌عمل آمده و این مجال را برای نگاه‌های داخلی فراهم آورده است تا نیروی کافی را برای مقابله‌ای همسنگ با رقابت خارجی در خود ایجاد کنند. طبیعتاً مانند مورد حذف کنترل‌های تجاری آزادسازی سرمایه را نیز نمی‌توان به‌عنوان مجموعه اقدامات پیش‌بینی شده و مبتنی بر نقشه‌ای قلمداد کرد که با قوت گرفتن صنعت ژاپن در جهت تحفیف کنترل‌ها اعمال شده است. مسلماً فشارهای بین‌المللی از سوی کشورهای عضو او.ا.ی. سی. دی و همچنین منافع آن قسمت از بخش خصوصی داخلی که برایش دسترسی به بازارهای جهانی بتدریج اهمیت بیشتری می‌یافت توأم با "باعث شد که اجرای برنامه حذف کنترل‌های ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی با سرعتی بیش از حد مطلوب وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن به‌اجرا درآیند" (Jhonson, 1977). توجه به این نکته دارای اهمیت است که مثلاً در مورد ۱۷ صنعتی که در برابر سلطه خارجی آسیب‌پذیرترین قلمداد می‌شدند کنترل‌ها برای سه سال دیگر از ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۶ نیز برقرار ماند. مع‌هذا مانند مورد آزادسازی تجارت، اثر اعلام برنامه زمانی حذف کنترل‌های ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی نیز از جهت انگیزه‌ای در جهت بهبود کارایی و رقابت‌پذیری به‌وجود آورده باید قابل ملاحظه بوده باشد. ۱۱

بهبود قابلیت رقابت بین‌المللی

همان‌طور که در بالا اشاره شد، یکی از خصوصیات بارز نظام حمایتی ژاپن در دوره بعد از جنگ، توجه به این مطلب بوده است که نه فقط باید به استقرار صنایع جدید اقدام کرد بلکه بعد از گذشت زمان معقولی این صنایع باید از دیدگاه بین‌المللی رقابت‌پذیر شوند. به همین دلیل سیاست‌های حمایتی با مجموعه اقداماتی همراه شد که با هدف بهبود رقابت‌پذیری صنایع ژاپن طراحی شده بودند. علت طرح و اجرای این اقدامات بعضاً "ترس از پیامدهای آزادسازی تجارت و سرمایه بود، اما حتی قبل از آنکه لزوم آزادسازی به‌عنوان امری اجتناب‌ناپذیر مسجل گردد، ملاحظه ضرورت رسوخ در بازارهای صادراتی کالاهای صنعتی زمینه طرح و اجرای این‌گونه اقدامات را فراهم آورده بود. در اینجا توجه به سه جنبه سیاست دولت معطوف خواهد بود که این سه جنبه را توأم می‌توان به‌عنوان عناصر اصلی استراتژی صنعتی‌ای تلقی کرد که هدف آن پیشبرد و بهبود قابلیت رقابت بین‌المللی صنایع ژاپن بوده است.

اینها عبارتند از: کنترل واردات تکنولوژی، کنترل ورود نگاه‌های جدید به صنایع، استانداردهای صادراتی که مقصد آن اعمال نظر در اندازه و جریان تخصصی شدن نگاه‌های خصوصی بوده و گاهی به‌عنوان طرح‌ها یا برنامه‌های سازماندهی مجدد مطرح می‌شوند. باید توجه داشت که به‌واسطه فعالیت‌هایی که در عین حال از سوی خود نگاه‌های خصوصی به‌عمل آمده است نمی‌توان قاطعانه نتیجه‌گیری کرد که بهبود قدرت رقابت‌پذیری و موفقیت‌های صادراتی حاصل از آن در ژاپن پیامدهای مستقیم سیاست‌هایی بوده است که به‌طور خاص از جانب دولت اعمال شده است. در واقع بررسی توفیق سیاست‌های صنعتی مشخص، این نکته را آشکار می‌کند که بهبود رقابت‌پذیری در این کشور آمیزه‌ای از حاصل عمل بخش خصوصی و دولت

بوده است و نظریه دیگری که مرتبا " قوت بیشتری می گیرد نیز وجود دارد که نقش دولت را در این دوره نه به عنوان یک کارگزار اصلی و فعال بلکه به عنوان حامی ابتکارات بخش خصوصی تلقی می کند. ۱۲

واردات تکنولوژی

تقریبا " این امر مسلم است که واردات تکنولوژی یک عامل عمده توسعه قدرت رقابت بین المللی ژاپن بوده است، گرچه به تأثیر مسئله انطباق و بهبود تکنولوژی وارد شده و حدود تغییراتی که در این جهت، در آن داده شده نیز باید توجه داشت. ۱۳ در این فرایند دولت، با اقداماتی که از طریق وزارت تجارت بین الملل و صنایع به عمل می آورد، نقشی دوگانه را عهده دار بود. از یک سو واردات تکنولوژی را تشویق می کرد و در این زمینه دو فهرست از تکنولوژیهای را که از اولویت برخوردار بودند در سالهای ۱۹۵۰ و ۱۹۵۹ انتشار داد. فهرست اول تکنولوژیهای را در بر می گرفت که برای ورود کالاهای تولیدی و فرایندهای جدید در صنایع موجود ضرورت داشت در حالی که فهرست دوم، که بازتابی از تغییر تأکید سیاست دولت در این زمینه بود، معطوف به ایجاد و توسعه بخشهای جدید و ارتقاء بهره دهی، مثلا " از راه وارد کردن تولید و مونتاژ بود. از سوی دیگر وزارت تجارت بین الملل و صنایع در عین حال مسئول کنترل هزینههای ارزی نیز بود و به همین دلیل اختیار داشت تا با توجه به وضعیت ارزی تقاضاهایی را که برای واردات تکنولوژی ارائه می گردید مورد رسیدگی و ارزیابی قرار دهد. بین رشد مراقتنامه های مربوط به تکنولوژی و کاهش محدودیت ترار پرداختهای ژاپن رابطه روشن و مشخصی وجود دارد. به عنوان بخشی از این سیاست صرفه جویی ارزی در سالهای ۱۹۵۰ واردات تکنولوژیهای مربوط به کالاهای مصرفی محدود شد و در تخصیص ارز اولویت به تکنولوژیهای مربوط به کالاهای سرمایه ای و واسطه ای داده شد. مع هذا طی دهه ۱۹۶۰ با کاهش محدودیت ترار پرداختها، وضعیت ارزی به صورت عامل کم تأثیرتری در تعیین گزینشهای تکنولوژی درآورد. *ملاحظات فنی*

اگرچه ابتکار واردات تکنولوژی به بخش خصوصی سپرده شده بود و کارگزاران این بخش عموما " فروشندهان تکنولوژی را خود انتخاب می نمودند دولت به طرق متعددی در این فرایند دخالت می کرد. نخست، همان طور که در بالا اشاره شد، سیاست کل تحدید سرمایه گذاری خارجی مستقیم احتمالا " بنگاههای خارجی بیشتر را متعایل به این جهت می کرد که بدون دخالت در مدیریت یا مشارکت در مالکیت فقط اجازه استفاده از تکنولوژیشان را به فروش رسانند. دوم، در بعضی از صنایع، وزارت تجارت بین الملل و صنایع یک بنگاه داخلی را برای انجام معامله با یک عرضه کننده خارجی خاص تعیین کرده بود. این امر قدرت چانه زدن فروشنده تکنولوژی را تضعیف می کرد، بدین معنی که فروشنده مزبور نمی توانست از رقابت بین بنگاههای داخلی به نفع خود بهره برداری نموده و تقاضاهای خود را برای حق الامتیاز یا سایر پرداختها بالا ببرد. سوم، وزارت تجارت بین الملل و صنایع برای تغییر میزان حق الامتیاز یا سایر شرایط به نفع طرفهای ژاپنی غالبا " به طور مستقیم در مذاکرات مداخله می کرد. براساس موارد شکایاتی که او.ای.سی.دی از بنگاههای خارجی دریافت نموده است می توان چنین حکم کرد که در بسیاری موارد این مداخله واقعا " موثر بوده است. (Peck and Tamura, 1976).

و بالاخره کنترل‌های دولت در زمینه واردات تکنولوژی غالباً "با توجه به هدفهای کلی‌تر سیاستهای صنعتی اعمال می‌شود، همان‌طور که دیدیم در دهه ۱۹۵۰ واردات تکنولوژی مربوط به کالاهای مصرفی با اولویتی که به تکنولوژیهای مربوط به کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای داده شده بود نسبتاً" به‌طور شدیدی محدود گردید. چون دسترسی به تکنولوژی خارجی هم یک منبع سود به‌شمار می‌آمد و هم غالباً "برای توسعه ظرفیت و استقرار و تأسیس واحدهای جدید لازم بود، این گرایش به‌نفع رشته‌های خاص باید بر شکل و روند کلی رشد صنعتی تأثیر گذاشته باشد. ۱۴

این مطلب را نیز باید یادآوری کرد که بعد از کاهش فشارهای ارزی، به‌نظر می‌رسد که توجه عمده دولت بیشتر معطوف به تحصیل تکنولوژیهای مفید بوده‌است تا جایگزینی واردات در زمینه تکنولوژی. در قالب نظام کنترل مورد نظر حمایت جهت‌دار و منظمی از تکنولوژیهایی که در داخل کشور به‌وجود آمده و توسعه یافته بود به‌عمل نیامده‌است زیرا سهم قابل ملاحظه‌ای از تکنولوژیهایی که ورود آنها تأیید گردیده جایگزین تکنولوژیهایی بوده که دسترسی به آنها در داخل در همان زمان میسر بوده‌است. در ۱۹۶۵، یعنی هنگامی که نظام کنترل مورد بحث هنوز به‌دقت اجرا می‌شد. ۵۰ درصد تکنولوژیهای واردشده در این مقوله قرار می‌گرفته‌است (Ozawa, 1974). باوجود این نباید چنین تصور شود که نظام کنترل واردات تکنولوژی بدون عیب و نقص به‌اجرا درآمده زیرا مسئولان اجرایی با هر نظامی از کنترل‌های مستقیم اشتباهاتی را نیز مرتکب می‌شدند. ۱۵ همچنین استدلال شده‌است که سیاست‌دادن اجازه‌های موردی به تعداد نسبتاً زیادی از بنگاهها در زمینه واگذاری تکنولوژیهای مشابه یا یکسان، موجبات به‌وجود آمدن اضافه ظرفیت و چند یارگی را در بعضی از صنایع خاص فراهم آورد. گذشته از این، حتی دخالت‌های مؤثری که از سوی وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع به‌عمل می‌آمد نتوانست بعضی از محدودیتهایی را که از جانب عرضه‌کنندگان تکنولوژی اعمال می‌گردید از میان بردارد. در پیمانهای تکنولوژی بندهای ناظر به محدودیت صادراتی در مورد کالاها و محصولات که با استفاده از تکنولوژیهای واگذار شده تولید می‌گردند امری عادی است و غالباً "این مطلب از موارد عمده اعتراض کشورهای کمتر توسعه یافته در معاملاتشان با بنگاههای خارجی بوده‌است. مطلب جالب‌توجه این است که وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن در زمینه حذف این محدودیتهای از قراردادهایی که توسط بنگاههای ژاپنی به‌امضاء رسیده‌است موفقیتی نداشته‌است. مثلاً در سال ۱۹۷۱ سه چهارم موافقتنامه‌های تکنولوژی متضمن محدودیتهای صادراتی بوده‌است و حتی در سال ۱۹۶۳ نیز که وزارتخانه مزبور درجهت بازبینی این‌گونه موافقتنامه‌ها نقش فعالتری را ایفا می‌کرده‌است باز در بیش از نیمی از این قراردادها چنین محدودیتهایی گنجانده شده بود (Peck and Tamura, 1976).

کنترل ورود بنگاههای جدید به صنایع

از سیاست رقابت در ژاپن دو معنی را می‌توان استخراج کرد: نخست معنای تمایل دولت به کنترل تعداد بنگاهها و بنابراین، مقیاس تولید یک صنعت است. این معنی را می‌توان در عین حال به سیاستی درجهت حذف "رقابت مغرط" ۱۶ تعبیر کرد. و دوم معنای متعارفتر تشویق رفتار رقابتی مبتنی بر قیمت و غیرمبتنی بر قیمت بین تولیدکنندگان رقیب است. در ژاپن توجه دولت به‌طور معمول معطوف به سیاست

رقابت به مفهوم نخستین آن بوده و رقابت به مفهوم ثانوی آن به حاصل عمل و بویش بخش خصوصی واگذار شده است .

یک جنبه جالب سیاست رقابت دولت استفاده از کنترل‌های ناظر بر واردات تکنولوژی در جهت تنظیم جریان ورود بنگاهها به صنایع جدید ، با هدف صریح ممانعت از استقرار در واحدهای با مقیاسهای غیراقتصادی و جلوگیری از ایجاد ظرفیتهای اضافی و عاطل و رقابت مغرط بوده است . این فرایند که اوزاوا (Ozawa) آن را " ورود زمان‌بندی " نامیده است در دو مورد تولید الیاف مصنوعی و پلی اتیلن مشخصاً " مکتوب و مستند شده است (Ozawa 1980, Peck and Tamura, 1976) . چون در صنایع جدید دسترسی به تکنولوژی خارجی برای ورود به صنعت لازم بوده است ، قدرت قانونی دولت از جهت قبول یا رد تقاضاهای مربوط به واردات تکنولوژی که از طریق کنترلش بر تخصیصهای ارزی اعمال می شد ابزار بالقوه توانمندی را برای تنظیم ورود بنگاهها به این گونه صنایع در اختیار دولت قرار می داد . در هر دو رشته مورد بحث برآوردی از حداقل مقیاس اقتصادی واحدها به عمل آمده بود و ورود بنگاههای جدید به این صنایع فقط زمانی امکان داشت که توسعه بازار به حدی می رسید که وصول به سطوح تولید تعیین شده را برای این گروه از بنگاههای جدید میسر می ساخت . البته اجرای این سیاستها برای واردکنندگان اولیه به این صنایع منافع انحصاری قابل ملاحظه‌ای را تأمین کرد و در عین حال تقاضایی را نیز در تولیدکنندگان رقیب برای ورود به این صنایع به وجود آورد .

با این حال نباید تصور کرد که این گونه سیاست ورود کنترل شده با زمان‌بندی شده در مورد همه صنایع به وجهی یکنواخت به کار گرفته شده است . بسیاری از بنگاهها مایل بوده‌اند که تولید خود را در رشته‌هایی که از رشد بالایی برخوردار بوده آغاز کنند و دولت نیز که به احتمال زیر فشار قرار گرفته ناگزیر به پذیرش این تقاضاها شده است . تأیید تعداد زیادی موافقتنامه‌های تکنولوژی برای تکنولوژی‌هایی که نمونه‌های مشابه آنها قبلاً وارد شده مؤید همین روند است . بخصوص در سالهای ۱۹۵۰ صنایع زاین شاهد رشد قابل ملاحظه‌ای در تعداد بنگاهها در بسیاری از رشته‌های تولیدی بوده است (Miyazaki, 1980) .

در بعضی موارد نشانه‌هایی از اعمال کنترل دقیق نسبت به تعداد بنگاههایی که وارد یک صنعت شده‌اند وجود دارد در حالی که در موارد دیگر احتمالاً " فشارهای متضاد و هدفهای متفاوتی در تصمیم‌گیریها دخالت کرده‌اند که حاصل آن ناگزیر به این معنا بوده که در همه موارد سیاستهای مشابهی دنبال شده و طی مدت کوتاهی تعداد نسبتاً زیادی بنگاه اجازه ورود به صنایع جدید را تحصیل کرده‌اند . ۱۷ به هر حال اهمیت این نتایج از دیدگاه کشورهای روبه رشد بویژه در ارتباط با مقیاس تولید صنایع آنها مطلب روشنی است و اقدام به محدود کردن تعداد تولیدکنندگان با هدف به حداکثر رساندن تولید موثر نیز مقوله‌ای است که متضمن منافع عام است .

سازماندهی مجدد صنعتی

هنگامی که ضرورت رفع محدودیتهای تجاری و آزادسازی سرمایه به عنوان اقداماتی که ناگزیر باید به اجرا

در می‌آمد مسلم شد، هدف تقویت وضعیت رقابتی صنایع ژاپن، به‌عنوان یک سیاست، اولویت حتی بیشتری یافت و برنامه‌هایی به‌منظور سازماندهی مجدد صنایعی که آسیب‌پذیر قلمداد می‌شدند تهیه و تنظیم شد. برای اجرای اصلاحات مورد نظر دستورالعمل اجرایی غیررسمی‌ای از سوی وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن ارائه شد که در آن، جهات عمده اقداماتی که باید شرکت‌های خصوصی به عمل می‌آوردند به‌صورت غیررسمی به آنها گوشزد شده بود. با این حال این مطلب نیز روشن بود که انگیزه‌هایی سر برای تشویق شرکت‌های خصوصی در جهت پذیرفتن این تغییرات لازم است و روی این اصل در قانونی که برای کمک به توسعه صنایع خاص به‌تصویب رسید به دولت اجازه داده شد تا با اعطای وام‌های کم بهره و تمهید سایر انگیزه‌های مالی و بودجه‌ای و معافیت موقت صنایع مورد نظر از شمول "قانون ضد انحصار" زمینه‌های لازم را برای اجرای اصلاحات مورد نظر فراهم آورد. هدف‌های اصلی استراتژی سازماندهی مجدد صنعتی را می‌توان چنین خلاصه کرد: کمک به ادغام بنگاهها در یکدیگر - ر مواردی که اندازه بنگاههای داخلی از دیدگاه رقابت بین‌المللی بیش از حد کوچک تشخیص داده می‌شد؛ تشویق امر تخصصی شدن بیشتر فعالیتها بین بنگاههای موجود در درون یک صنعت و کمک به نوسازی تجهیزات و گسترش مقیاس تولید در بنگاههای موجود.

بر این نکته باید تأکید کرد که برای کنترلی که دولت در این برنامه‌ها از طریق وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع اعمال می‌کرد حدودی وجود داشت؛ در واقع دولت می‌توانست بخش خصوصی را در جهت اجرای اقدامات معینی تشویق و حمایت کند اما قادر نبود بخش خصوصی را در هیچ زمینه‌ای مجبور به اقدامی کند و هرگاه هدف‌های دولت با هدف‌های بخش خصوصی مستقیماً "تعارض پیدا می‌کرد برنامه‌های دولت معمولاً" نمی‌توانست توفیقی به‌دست آورد. ۱۸ باید تصور کرد که کلیه موارد مهم ادغام بنگاهها در یکدیگر در دوره بعد از جنگ به ابتکار دولت عملی شده است. ژاپن نیز مانند اغلب اقتصادهای سرمایه‌داری در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ شاهد موج عظیمی از این‌گونه ادغامها بوده است. گرچه اکثریت عمده این موارد را در هم آمیزی بنگاههای کوچک تشکیل می‌داده است. ادغام بنگاههای فوجی - یاواتا* در یکدیگر که به ایجاد نیپون استیل** منجر شد، درهم آمیزی بنگاههای نیسان - پرنس*** در صنعت اتومبیل و تشکیل صنایع سنگین میتسوبیشی**** از جمله پر سر و صداترین موارد ادغامهای بزرگ دهه ۱۹۶۰ است که، در عین حالی که از تشویق وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن برخوردار شده، عمدتاً "به دلایل تجاری و به ابتکار بنگاههای خصوصی زیربط انجام شده است (U.S. Department of Commerce 1972, Hadley, 1970).

گذشته از این در مواردی که شرکت‌های خصوصی مایل بوده‌اند استقلالشان را حفظ کنند، اقدامات وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع در جهت ادغام بنگاهها با محدودیتهای به مراتب بیشتری روبه‌رو شده است. در مواقع مختلف و دفعات متعدد توصیه‌هایی در مورد ادغام بنگاههای فولاد، کامپیوتر و اتومبیل مطرح شده که مورد بی‌اعتنایی قرار گرفته و تقریباً بی‌اثر بوده است. در این زمینه بخصوص مورد عدم توفیق مربوط به کوششهایی که به منظور بنا کردن صنعت اتومبیل داخلی در حول دور

* Fuji-Yawata

*** Nissan Prince

** Nippon Steel

**** Mitsubishi Heavy Industries

تولیدکننده عمده، توپوتا و نیسان، از طریق تشویق بنگاههای کوچک مستقل به درهم آمیزی با این دو واحد بزرگ به عمل آمده به نحو مطلوبی مکتوب و مستند شده است (Duncan 1973). از همین ناتوانی دولت نسبت به اجرای هدفهایش در زمینه ادغام بنگاههاست که می توان به ماهیت محدود تأثیر و نفوذ دولت در بخش خصوصی پی برد. بیشتر، مفسران نقش دولت را بیش از واقع برآورد می کردند و گاه این معنی را به ذهن القاء می کردند که کلیه دستورالعملهای وزارت تجارت بین الملل و صنایع زاین - خواه رسمی و خواه غیررسمی - الزاماً و بدون کم و کاست مراعات می شود.^{۱۹}

دومین هدف عمده ای که برای برنامه های سازماندهی مجدد فعالیتهای صنعتی تعیین شده بود تخصصی کردن بیشتر فعالیتهای بین بنگاههای یک صنعت بود که در این زمینه دولت در مقایسه با مورد ادغام مستقیم بنگاهها به نسبت موفقتر بود. مثلاً "در مورد فولاد مخصوص در اواسط دهه ۱۹۶۰ هم در جهت تخصصی کردن افقی فعالیتهای بین بنگاهها و هم در جهت تخصصی کردن عمودی آن بین تولیدکنندگان فولاد ساختمانی و فولاد مخصوص اقداماتی به عمل آمد. به همین نحو در مورد سازماندهی مجدد فعالیتهای مربوط به ساخت قطعات اتومبیل نیز در جهت تخصصی کردن امور از تعداد تولیدکنندگان گاسته شد و وزارت تجارت بین الملل و صنایع کوشش کرد تا تولیدکنندگان را بر مبنای تبدیل آنها به واحدهای تولیدی خاص به گونه ای سازمان دهد که هر بنگاه فعالیتهای خود را بر روی اقلام مربوط به یک کارکرد یا وظیفه مشخص متمرکز کند.^{۲۰}

در جهت کمک به نوسازی و بازسازی بنگاهها نیز دولت انگیزه های مالی متعددی را برای تشویق سرمایه گذاری ایجاد و عرضه کرد، که از جمله تغییراتی است که در ذخایر استهلاک و سایر ذخایر معاف از مالیات داده شد (Pechman and Kaizuka, 1976). گذشته از این با اعمال سیاستهای پولی و از طریق سهمیه بندی حجم اعتبارات و تسهیلات اعطایی به عوض توسل به سهمیه بندی مبتنی بر قسمت اعتبارات از طریق تغییرات نرخ بهره دولت نرخهای بهره را نیز در سطوح نسبتاً نازلی تثبیت و کنترل کرد (Wallich and Wallich, 1976). دولت در همین حال بر تصمیمات بانکهای خصوصی در زمینه تخصیص اعتباراتشان بین بخشها تأثیر می گذاشت. گرچه از اواسط دهه ۱۹۵۰ به بعد دولت مستقیماً سهم عمده ای را در اعتبارات و وامهای اعطایی به بخش خصوصی نداشته است.^{۲۱} (Miti, 1981 a). با این حال، بر این نکته باید تأکید کرد که ترتیبات مبتنی بر ایجاد کارتل یا تسهیم بازار همواره توسط دولت در جهت تشویق جریان تخصصی کردن فعالیتهای به کار گرفته نشده بلکه در اکثر موارد هدف اصلی از توسل به این ترتیبات کاهش رقابت مفرط و جلوگیری از ورشکستگی تولیدکنندگان ضعیفتر بوده است. در بسیاری موارد نیز دولت فقط ضرورت سازماندهی مجدد فعالیتهای را به بنگاهها گوشزد می نمود و توصیه هایی را در این زمینه ارائه می کرد و ابتکار عمل و جزئیات امر را به اتحادیه های صنعتی خصوصی ذی ربط، که به طور معمول نیز مکلف به اجرای پیشنهادهای دولت نبودند، واگذار می کرد.^{۲۲}

این نکته را نیز باید متذکر شد که یکی از اصول اساسی سیاست دولت که تکیه بر اهمیت تولید

به مقیاسی وسیع در جهت نیل به رقابت‌پذیری بین‌المللی بوده مورد ابراد واقع شده‌است. مثلاً^{۲۲} استدلال شده‌است که عدم توفیق سیاست دولت در جهت ادغام بنگاهها در یکدیگر در مورد صنعت اتومبیل که موجب شد تا در این زمینه ۱۱ تولیدکننده در صنعت مزبور باقی بمانند، یعنی رقمی که به مراتب از ارقام مربوط به سایر اقتصادهای تولیدکننده عمده اتومبیل بالاتر است، در واقع علامت سلامت وضعیت در این مورد مبین ماهیت رقابتی بازار داخلی بوده‌است (Namiki, 1982). گذشته از این کیوز و یوکوسا (Caves and Uekusa, 1976) با اتکا به مطالعات رگرسیونی اثر تمرکز تولید در واحدهای بزرگتر را بر بهره‌وری مورد تردید قرار می‌دهند، اگر چه با توجه به ماهیت شواهدی که ارائه‌شده نتایج ایشان را نمی‌توان قطعی تلقی کرد. همان‌طور که در بالا اشاره شد، شواهدی که در زمینه تأثیر سیاست صنعتی دولت وجود دارد ماهیتی آمیخته دارد. با این حال بسیاری این‌طور استدلال می‌کنند که در عین حال که اقدامات تشویقی مختلف دارای اثر مثبتی بر کارایی صنعتی بوده بدون توجه به خصیصه‌های خاص ساختار صنعتی ژاپن در یافت مطلب به‌طور کامل مسر نیست. به رغم آنکه سهم نسبتاً قابل ملاحظه‌ای از تولید صنعتی ژاپن زیر پوشش شکلی از نظم مبتنی بر کارتل حاصل می‌شده - تقریباً ۳۰ درصد (Imai, 1980 a) - این کارتلها عموماً "عمری کوتاه داشته و از دیدگاه کنترل تغییرات قیمت و تولید نیز بی‌شمار بوده‌اند. مثلاً مطالعاتی انجام شده‌است که نشان می‌دهد نوسان قیمت‌های فولاد در ژاپن به مراتب بیش از نوسان آن در ایالات متحد بوده و در زمینه اتومبیل نیز رقابت داخلی شدیدتری از نظر قیمت‌ها بین تولیدکنندگان ژاپنی در مقایسه با مورد ایالات متحد وجود داشته‌است^{۲۳} (Imai, 1980 b, Ueno and Muto, 1980) بعضی از مفسران ماهیت رقابتی بازار داخلی ژاپن را به نظریه‌های جامعه‌شناختی رفتار و بخصوص نگرش گروهی ژاپن ربط داده‌اند (Namiki, 1982). در حالی که دیگران با ارائه تفسیرهای محدودتر اقتصادی، نظیر نسبت بالای هزینه‌های ثابت به متغیر در بنگاههای ژاپنی و لزوم سرشکن کردن این هزینه‌ها بر تولید هرچه بیشتر، مطلب را تبیین کرده‌اند، (Hollerman, 1967). به نظر می‌رسد که پس رشد سریع و درجه‌های بالای رقابت ارتباط و پیوند عمده‌ای برقرار باشد به‌گونه‌ای که یکی از ویژگیها و وجوه مشخصه عمده دوران رشد شتابان و بخشهای با رشد شتابان، رقابت شدید است. میازاکی (Miyazaki, 1980) برای تبیین این پدیده، نظر (= تز) بدیعی را در زمینه رفتار تجاری در ژاپن مطرح ساخته و استدلال می‌کند که در این کشور نیروی محرکه اصلی رشد رقابت بین گروههای عمده صنعتی بوده‌است. بر خلاف زایباتسو (Zaibatsu) ی قبل از جنگ که به تخصصی کردن عمودی فعالیتها گرایش داشتند، در دوره بعد از جنگ گروههای جدید فعالیت‌های خود را به صورت افقی تخصصی کرده و برای استقرار بنگاهها در بخشهای جدید و بهره‌مند از رشد سریع به‌سختی با یکدیگر به رقابت برخاستند. دلایل عمده‌ای که برای توجیه و توضیح این نحوه تشکیل گروههای صنعتی ارائه شده است عبارتند از: تعایل به تطبیق و هماهنگی با آخرین تحولات تکنولوژیک، درونی گردانیدن آثار مستقیم (خارجی) در داخل یک گروه خاص* و همچنین استفاده از فرصتهای مالی ناشی از پیوندهای بین گروههای بانکهای تجاری.

* اثرهای مستقیم (مطلوب یا نامطلوب) فعالیت‌های تولیدی یک‌بنگاه بر (ساختار هزینه) بنگاه دیگر - م.

نظر جامع مبارزاتی از جهات چندی مورد انتقاد واقع شده است، مثلاً "استدلال شده است که نظریه او در باب گروههای صنعتی ای که در حول بانکهای عمده سازمان یافته اند بسیار ناقص و محدود است و اینکه او مسئله رقابت درون را مورد توجه قرار نداده است. همچنین این نکته نیز مطرح شده که در تفسیرهای او پیدایی رقیبان مستقلی که با وجود دریافت بخش اعظم وامهایشان از یک بانک خاص الزاماً "جزو هیچ گروه خاصی نیستند در نظر گرفته نشده است" (Kiyonari and Nakamura, 1980) گذشته از این در بررسی فراگرد رقابت در ژاپن باید بین بازارهای کالاهای مختلف فرق قایل شد. به جهت اهمیت نظام گروهی بسیاری از موارد خرید کالاهای واسطه در زمره مبادلات میان گروهی محسوب می شوند که فشار رقابت در آن موارد بسیار ملایم است. فقط در بازار کالاهای نهایی است که رقابت به شدیدترین وجه خود ظاهر می شود. این گونه اظهار نظرها، اگر چه دامنه وسیع نظر اصلی را محدود می کند، در واقع فقط بیان مشخصتری از پاره ای از مکانیسمهای رقابتند، و نمی توانند به این اصل اساسی که رقابت داخلی عامل اصلی تسبیب کننده جریان رشد صنعتی ژاپن در دوره بعد از جنگ است خدشهای وارد سازد.

در قالب بحث حاضر نکته عمده و قابل توجه در این نتیجه گیری آن است که دست یافتن صنایع ژاپن به قدرت رقابت بین المللی، آن هم در یک فضای حمایت شده، عمدتاً ناشی از عامل رقابت درونی در صحنه بازار داخلی بوده است. از دیدگاه کنترل فعالیتهای بخش خصوصی سیاستهای دولت همواره موفق نبوده است لکن تلاش بخش خصوصی با انگیزه های تحصیل سود و سهم بازار بیشتر به ایجاد چنان ساختار صنعتی رقابت آمیزی انجامیده که زمینه های مساعد را برای رشد بهره وری و پیشرفت فنی فراهم ساخته است. به عبارت دیگر می توان چنین استدلال کرد که در ژاپن رقابت خارجی - خواه از جانب واردات و خواه از سوی سرمایه گذاران خارجی - شرط لازمی برای ارتقای کارایی و تخصیص مطلوب منابع نبوده و این نقش را رقابت درونی همراه با سیاستهای مشخص دولت در جهت کاهش هزینه های تولید و بهبود کیفیت عهده دار بوده است. واضح است که این وضعیت بسیار مطلوبی است بدین معنی که با رقابت خارجی سود خالص رقابتی خارجی منحصراً ضرر خالص تولیدکنندگان داخلی است، در حالی که با اتکای به مکانیزم رقابت درونی منافعی که عاید برخی از تولیدکنندگان داخلی می شود به معنای ضرری است که تولیدکنندگان دیگر اما در محدوده یک اقتصاد واحد متحمل می شوند و بنابراین جنبه استقلال اقتصادی صرف را پیدا می کند. با این حال، این مطلب نیز روشن است که برای هیچ یک از کشورهای کمتر توسعه یافته کنونی که ایجاد یک ساختار صنعتی رقابت آمیز درونی امر ساده ای نیست.

۳. درسهایی از تجربه ژاپن برای کشورهای کمتر توسعه یافته

موفقیت صادراتی بعد از جنگ ژاپن در رشته های نو و بویاتر صنعتی واضحترین دلیل دست یافتن این کشور به رقابت پذیری کامل بین المللی طی سالهای طرح و اجرای برنامه آزادسازی و یا در سالهای درست بعد از اجرای این برنامه است. در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ شکل و روندی عادی از واردات تکنولوژی خارجی و به دنبال آن انطباق و اقتباس و در مواردی بهبود این تکنولوژی را می توان تشخیص داد. آن گاه دوره ای از تولید فرا می رسد که عمدتاً "معلوف به بازار داخلی بوده و به طور متعارف با

برخورداری از حمایت‌های تعرفه‌ای یا سهمیه‌ای، تمهیدات دستمبانی به تجربه تولید، ثمرات فراگیری و صرفه‌جویی‌های حاصل از تولید به مقیاس وسیع را فراهم می‌آورد. و در نهایت بعد از مدتی نوبت ورود به بازارهای جهانی می‌رسد که در این زمینه به ترتیب معمول ابتدا صادرات، از جهات قیمت و طرح کالاها، معطوف به طرف پست‌تر بازار است و به تدریج حرکتی به سمت بخش‌های پیچیده‌تر و پرکیفیت‌تر بازار جهانی آغاز می‌شود.

این الگورا می‌توان در موارد مربوط به انواع اتومبیل و کالاهای برقی مصرفی به‌وضوح مشاهده کرد. در مورد نخست، تا سال ۱۹۶۴ میزان صادرات اتومبیل‌های سواری از حدود ده درصد مجموع تولید آن فراتر رفت و در زمینه صادرات کامیون نیز همین مطلب تا سال ۱۹۶۸ صادق بود. افزایش چشمگیر سهم صادرات در تولید تا سالهای ۱۹۷۰ وقوع نیافت (Japan Automobile Manufactures Association, 1981). به همین نحو تولید اتومبیل‌های رنگی در سال ۱۹۶۴ آغاز شد، اما صادرات آن در حد قابل ملاحظه، تا سال ۱۹۶۹ محقق نشد (Baranson, 1981). صادرات این صنایع در ابتدا از کالاهای نسبتاً استاندارد و با تولید اتومبیل‌های کوچک، رادیوهای ترانزیستوری و تلویزیون‌های ساده و غیر پیچیده تشکیل می‌شد. سایر صنایع صادراتی عمده دوره بعد از جنگ یعنی آهن و فولاد و کشتی‌سازی در این تصویر قرار نمی‌گیرند زیرا این هر دو صنعت از اوایل دهه ۱۹۵۰ فعالیت‌های صدور خود را در حجمی قابل ملاحظه شروع کرده بودند. البته صنایع مزبور هر دو در ریزه‌صنایع نسبتاً بالغی بودند که ژاپن قبل از جنگ نیز در زمینه فعالیت‌های آنها از تجربه تولید وسیعی برخوردار بود.

در باب این مسئله که تجربه سیاست‌های حمایتی بعد از جنگ ژاپن از دیدگاه کشورهای کمتر توسعه یافته چه نتایجی را متضمن است، واضح است که در این زمینه امر مقایسه و یافتن موارد مشابه و متناظر به‌سادگی مقدور نیست. اهمیت واردات تکنولوژی خارجی در نوسازی صنعت ژاپن در سالهای بعد از ۱۹۴۵ مطلبی است که عموم آن را قبول دارند. با این وجود به نظر می‌رسد که در این نکته نیز در عین حال نمی‌توان چندان تردید نمود که طی این دوره عوامل تاریخی و فرهنگی به جذب سریع تکنولوژی خارجی کمک کرده‌است. در این مورد می‌توان به حضور عوامل چندی در ژاپن اشاره کرد که غیاب آنها در کشورهای کمتر توسعه یافته کنونی می‌تواند محدودیتی برای توان جذب و انطباق و اقتباس واردات تکنولوژی آنها قلمداد شود. اولاً "باید به این نکته تاریخی توجه داشت که به رغم کنارگیری ژاپن از غرب، در سالهای قبل از انقلاب مسیحی قشر ممتاز و نخبگان حاکم در این کشور به نحو فزاینده‌ای از قدرت تکنولوژی غرب بهره‌دار در رابطه با کاربردهای نظامی آن آگاه شده بودند. پس از ۱۸۶۷ و گشایش کشور به روی نفوذ خارجی در حوزه‌های چندی و از جمله تکنولوژی صنعتی کوششی آشکار و صریح برای فراگیری از غرب به‌عمل آمد. تحولات بعد از ۱۹۴۵ نیز با این سنت تاریخی همسو بود. گذشته از این در این مطلب نیز نمی‌توان چندان تردید کرد که عملکرد ژاپن در زمینه انطباق و اقتباس و بهبود تکنولوژی وارداتی در دهه ۱۹۵۰ و سالهای اولیه دهه ۱۹۶۰ تا حدود زیادی مدیون تجربه صنعتی قبل از ۱۹۴۵ این کشور و بهره‌استقرار صنایع تسلیحاتی در سالهای دهه ۱۹۳۰ بوده‌است. ثانیاً ژاپن از ابتدای قرن حاضر از نظام آموزشی ابتدایی توسعه یافته‌ای برخوردار بود که در مراحل

تکاملی بعدی پایهای برای استقرار نظام آموزشی عالیتری شد که قادر بود شمار عظیمی از دانش‌آموختگان مهندسی و علوم کاربردی لازم برای جذب تکنولوژی خارجی را در سالهای بعد از ۱۹۴۵ تربیت کرده و تحویل دهد. ۲۵

و بالاخره مسئله پیچیده، تأثیر فرهنگ ژاپنی و ایدئولوژی بر رشد اقتصادی است. استدلال شده است که شکل خاص اعتقاد ژاپنی‌ها به آیین کنفوسیوس که وفاداری را فوق فضیلت‌های دیگر می‌شمارد فضای لازم را برای پدیدار شدن جامعه‌ای ملت‌گرای و معطوف به گروه به وجود آورد. و باز گفته می‌شود که این گرایش به آیین کنفوسیوس، با تکیه‌اش به خردگرایی و آموزش، زمینه‌ساز پیدایش و تکامل سنتی علمی بوده، و با تأکید بر وفاداری و تمهیدات گروهی مابین ایدئولوژیک جنبشی را در راستای نوآوری و با تعلقات ملی فراهم آورده که جهت اصلی آن برگرفتن فنون و اندیشه‌ها از خارج، با هدف نهایی تقویت کشور ژاپن در مقابل اجنبی بوده است (Morishima, 1982). بنابراین این مطلب که کشورهای روبه‌رشد فعلی نیز می‌توانند خود به خود و با توفیقی که ژاپن بدان دست یافته احتیاجات تکنولوژیک خود را وارد نموده و آن را با وضعیت خاص خود تطبیق دهند از جمله انتظارات بزرگی است که بحثها و استدلال‌هایی از قبیل مواردی که مطرح شد، و ناظر بر خصیصه‌های خاص توسعه ژاپن است، باید بتواند مانع آن گردد. با وجود این تجربه ژاپن در زمینه‌های محدودتری ممکن است نتایج مهمی را از دیدگاه اتخاذ و اعمال سیاست‌های صنعتی در کشورهای کمتر توسعه یافته متضمن باشد.

یک نکته کلی قابل توجه در مورد ژاپن، بر خلاف بسیاری از سایر کشورها، ارتباط و پیوند حمایت‌گرایی با سیاست‌هایی است که دولت در جهت تشویق رقابت‌پذیری بین‌المللی طرح و اجرا کرده است. ما به موارد توفیق و عدم توفیق این سیاستها تکیه‌کننده داشته‌ایم. اما در مجموع اثرات این سیاستها باز هم می‌توانست بسیار قابل ملاحظه باشد. سیاست‌های خاص مثلاً "در زمینه کنترل سرمایه‌گذاران خارجی و در زمینه تشویق شخصی کردن تولید و استقرار واحدهای با مقیاس تولید مؤثر و کارآمد از دیدگاه کشورهای در حال توسعه‌ای که در جستجوی گزینه‌های مناسب برای تشویق کارایی بیشتر در صنایع خود هستند دارای قابلیت کاربرد مستقیم است.

اما در عین حال ما ماهیت رقابتی بسیار بالای بازار داخلی ژاپن را که به‌طور خاص نتیجه شکل سازمان سرمایه‌داری‌ای است که پس از جنگ در این کشور پدید آمد.

— یعنی گروه‌های صنعتی "کیرتسو" (Keiretsu) — نیز متذکر شدیم. به‌منظر ما در تعیین این مطلب که چرا رقابت‌پذیری صنعتی در ژاپن در دوره نسبتاً "کوتاهی محقق گردیده و حذف کنترل‌های حمایتی نیز متضمن ضرر اندکی به سهم بازار بنگاه‌های ژاپنی بوده باید به عامل رقابت داخلی تکیه شود. در این زمینه تفاوت عمده‌ای را بین ژاپن و کشورهای کمتر توسعه یافته کنونی می‌توان مشاهده کرد، بدین معنی که در دوره طولانی بین آغاز توسعه صنعتی تا شروع جنگ جهانی دوم ساختار صنعتی ژاپن برای خود نوعی سنت رقابتی و عدم وابستگی به سرمایه بین‌المللی را بنیاد نهاده و توسعه داده بود. رابطه و پیوند دقیق بین زایباتسو (zaibatsu) ی قبل از جنگ و جانشینان بعد از جنگ آنها

نسبت به این سنت سازمان گروهی و رقابت بین کارگزاران بخش خصوصی، دارای اهمیت کمتری است. در ارتباط با همین مطلب باید توجه داشت که در ژاپن تا اواسط دهه ۱۹۲۰ سازمانهای از نوع کارتل از اهمیتی برخوردار نبودند و فقط در دوره ارتش سالاری و مسلح شدن (میلیتاریزاسیون) دهه ۱۹۳۰ این سازمانها مورد حمایت قانونی دولت قرار گرفتند (Hadley, 1970).

خصوصیت رقابت آمیز ساختار صنعتی ژاپن در دوره بعد از جنگ مجدداً "پدیدار شد". گرچه شکلهای نهادی سازمان سرمایه داری از زایاتسو به گروههای آزادتر و کمتر تحت کنترل و همچنین شرکتهای غیرگروهی مستقل تغییر یافت. در حالی که قدرت سرمایه داران ملی در کشورهای روبه رشد اکنون به صورت موضوع مهمی در مباحثات مربوط درآمده، حتی با در نظر گرفتن توسعه صنعتی ای که در کشورهای کمتر توسعه یافته اتفاق افتاده هنوز نمی توان گفت که این کشورها به وضعیت گروههای صنعتی بعد از جنگ در ژاپن نزدیک می شوند.

با وجود این، مورد ژاپن نشانگر اهمیت تلاش در جهت تشویق رقابت داخلی به عنوان گزینهای در مقابل رقابت خارجی از جانب واردات یا سرمایه گذاری خارجی است. در ژاپن دولت مستقیماً خود را درگیر مسئله تشویق رقابت بین تولیدکنندگان نمی کرد، زیرا پویایی بخش خصوصی خود ضامن ایجاد رقابت شدید در بسیاری از رشتههای صنعتی بود. در واقع پاره ای از سیاستهای دولت در این جهت طرح و اجرا شد که از هزینه های آنچه که "رقابت مفرط" قلمداد می گردید بکاهد. با این حال در مورد کشورهای کمتر توسعه یافته امکان تشویق رقابت بیشتر بین تولیدکنندگان داخلی به عنوان گزینهای در مقابل گشایش اقتصاد به روی رقابت خارجی وجود دارد. در غالب کشورهای کمتر توسعه یافته طرح و اجرای یک برنامه آزادسازی نسبتاً سریع، چنانکه در ژاپن انجام گرفت، احتمالاً "امکان پذیر نیست زیرا ساختارهای صنعتی این کشورها برای مواجهه با ضربه هایی که گشایش سریع و کامل بازارهای داخلی آنها در مقابل واردات و سرمایه گذاری خارجی وارد خواهد آورد از قابلیت رقابت کافی برخوردار نیست. با این حال، ضرورت ایجاد مویجات لازم برای افزایش کارایی تولیدکنندگانی که در پناه حمایت دولت و با ساخت هزینه های نامناسبی فعالیت دارند همچنان باقی خواهد ماند. مثال ژاپن همین آن است که رقابت داخلی، اگر بتوان زمینه آن را فراهم آورد، می تواند از دیدگاه ایجاد وضعیت مساعد برای رشد بهره وری و بهبود کیفیت اجناس همان نتیجه ای را در بر داشته باشد که از آزادسازی تجاری حاصل می گردد. با این تفاوت که دیگر خطر از دست دادن سهم قابل ملاحظه ای از بازار تولیدات داخلی به واردات یا کسری فزاینده ترار تجاری نیز مطرح نخواهد بود. البته با وجود این مطلب باید به خاطر داشت که استنادی که به مطلوبیت تشویق رقابت داخلی می شود در بسیاری موارد فرق چندانی با بیان "امیدهای محض" ندارد. صرفاً با اتکای به این مطلب که ساختار صنعتی ژاپن از این راه تکامل یافته است، نمی توان نتیجه گرفت که کشورهای کمتر توسعه یافته نیز همین مسیر را دنبال خواهند کرد. با این حال، توجه به این نظریه که رقابت داخلی می تواند لاقلاً به عنوان جانشین ناقصی برای برنامه های آزادسازی تلقی شده و جانشینی که امکاناً "متضمن هزینه های کوتاه مدت کمتری نیز هست، خود به خود سیاستهایی را در زمینه تنظیم ضوابطی برای عطیبات شرکتهای دولتی و کنترل انحصارات و کارتلها مطرح می سازد. با این حال، این نکته را باید پذیرفت که عامل اجرای موفقیت آمیز سیاست

رقابت داخلی در کشورهای کمتر توسعه یافته، فقط خصلت بینگانه‌های خصوصی و عمومی اقتصادی مورد نظر نبوده، بلکه وسعت بازار داخلی نیز در این امر دخیل است. در مواردی که وسعت بازار داخلی محدود بوده و ملاحظات مربوط به مقیاس حداقل برای تولید موثر نیز حکم می‌کند که در یک رشته فقط یک یا چند واحد فعالیت نمایند. کاربرد این روش به مراتب مشکلتر خواهد بود، اگرچه امکان اجرای آن را نمی‌توان الزاماً "مردود تلقی نمود".

و بالاخره در ارتباط با بحث مربوط به استراتژیهای درونگرا یا برونگرای توسعه صنعتی، تجربه ژاپن نشان می‌دهد که این دو الزاماً "ناسازگار نیستند". در رشته‌های جدید صنعتی بینگانه‌های ژاپنی به موفقیت‌های صادراتی چشمگیری دست یافتند در حالی که درست چند سال قبل از دستیابی به این موفقیتها، بینگانه‌های مزبور تحت حمایت دولت قرار داشتند. درسی که از این تجربه می‌توان گرفت این است که استراتژی حمایت از محصولات داخلی هرگاه به لزوم توسعه صادرات توجه داشته و انگیزه‌های اساسی کافی را برای جبران اثرات نامطلوب ناشی از گران شدن پول داخلی به وجود آورده و رقابت پذیری را تشویق کند، می‌تواند در زمینه توسعه صادرات موفق باشد. گرچه این موفقیت در مقیاسی که ژاپن بدان دست یافته احتمالاً "قابل تکرار نیست". این نکته را نیز باید افزود که تجارت جهانی در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ به سرعت رشد کرده است و ژاپن یکی از اقتصادهایی بوده که می‌توانسته از این رشد بازارهای صادراتی به نفع خود استفاده کند. در عین حال این مطلب دارای اهمیت است که توسعه بعد از جنگ ژاپن برای عوامل بویا، وزن بیشتری را در مقایسه با ملاحظات کوتاه مدت مزیت نسبی قابل است. همان طور که ملاحظه شد اولویت‌های صنعتی ژاپن در سالهای ۱۹۵۰ - در زمینه صنایع سنگین و شیمیایی - آن اولویت‌هایی نبود که بر مبنای استدلال‌های هزینه نسبی تعیین شده باشد. اگر چه بی‌استعدادی نسبی ژاپن در سالهای ۱۹۵۰ در زمینه صنایع سنگین در مقایسه کمتر از مورد کشورهای کمتر توسعه یافته کنونی بوده است، بازم بهر حال مزیت نسبی ایستای این کشور در تولید محصولات کارگر طلب بوده است. با صرف نظر کردن از ملاحظات مربوط به هزینه‌های نسبی کوتاه مدت انتخاب صریحی به عمل آمد - که به نظر صحیح می‌آید - زیر به هیچ وجه معلوم نیست که ژاپن با اتخاذ سیاست تجاری آزادانه با خارج و اجرای برنامه توسعه صنعتی مبتنی بر تولید محصولات کارگر طلب باز هم می‌توانسته عملاً "به رشدی که در دوره بعد از جنگ برای این کشور تحقق یافته دست یابد".

می‌توان چنین نتیجه گرفت که تجربه ژاپن به معنای کلی‌ای که در بالا مورد بحث قرار گرفت، و بویژه از جهت تأثیری که رقابت داخلی در ایجاد زمینه‌های مساعد برای رشد کارایی و در مرحله بعد توفیق صادراتی متضمن بوده، برای کشورهای در حال توسعه کنونی مفید است. با وجود این تجربه مزبور الگوی توسعه مشخصی را عرضه نمی‌کند و تفاوت‌های بین ژاپن و کشورهای روبه رشد کنونی از بسیاری جهات بیش از تشابهات آنها است و این تفاوتها همان شکافی است که باید توسط کشورهای اخیر پر شود.

یادداشتها:

۱۰. مثلاً "در طرحهای سرمایه‌گذاری مشترکی که در زمینه صنعت اتومبیل اجرا شد، دولت در مورد

طرح مشترک میتسوبیشی - کرایسلر، که سهام متعلق به ژاپن در آن توسط یک شرکت عمده نگه

داشته می‌شد، کمتر از مورد سرمایه‌گذاری مشترک ایسوزو- جنرال موتور نگران بود. زیرا در مورد ایسوزو سهام بین تعداد زیادی سرمایه‌گذار کوچک توزیع شده بود. وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن برای آنکه مانع آن شود که جنرال موتور با خرید سهام ایسوزو، و بدون تأیید کامل طرف ژاپنی خود، بر امور شرکت مسلط شود، در قرارداد ایسوزو- جنرال موتور ضوابط و محدودیت‌های دقیقی را اعمال نمود (Duncan, 1973).

۱۱. حتی در دوره بعد از آزادسازی نیز سرمایه‌گذاری خارجی در ژاپن سهم عمده‌ای را در اقتصاد داخلی این کشور نداشته است. و این امر همین آن است که برای شرکت‌های چندملیتی سرمایه‌گذاری در ژاپن به واسطه ماهیت رقابت‌آمیز بازار داخلی این کشور چندان جالب نبوده است. یافته‌های یک بررسی آماری اخیر دولت نشان داده است که سهم نگاه‌های وابسته به خارج در مجموع فروش بخش صنعت در سال ۱۹۷۹ بیش از ۴/۴ درصد نبوده است، و اگر کلیه کالاها منظور شوند سهم آنها به ۲/۵ درصد تقلیل می‌یابد (Miti, 1981 b). با وجود این پوشش آماری این بررسی جامع نیست و تعریف نگاه‌های خارجی نیز با آنچه که در جدول ۳ به کار گرفته شده است فرق دارد.

۱۲. به نظر می‌رسد که وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن نیز در آخرین گزارش خود به او. ای. سی. دی که در باب سیاست صنعتی ژاپن ارائه کرده همین موضع را اتخاذ کرده است. اگر چه نظریات درباره نقش دولت (در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰) ممکن است متفاوت باشد، اخیراً "نوعی هم‌رأیی فراییده در این مورد به وجود آمده که نیروی پیش‌برنده حقیقی را کارآفرینی فعال بخش خصوصی قلمداد کرد و برای دولت در این زمینه فقط نقش حامی را فائل است (Miti:1980:3).

با وجود این ترازایس و سوزیکو (Trezise and Suziku, 1976) در کوچک شمردن سهمی که دولت در ایجاد قابلیت رقابت بین‌المللی داشته افراط کرده و از حدود معقول فراتر می‌روند.

۱۳. تقریباً ۶۲ درصد از تکنولوژی وارد شده در سالهای ۱۹۵۰ - ۱۹۶۸ از نظر انطباق با احتیاجات و وضعیت خاص ژاپن نیاز به پژوهش و توسعه بیشتر داشته‌اند (Ozawa, 1976: 69).

۱۴. یک نمونه از روشی که برای اعمال محدودیت در زمینه خریدهای تکنولوژی و با در نظر گرفتن هدف‌های کلی‌تر صنعتی به کار برده شده گنجانیدن شرایط مؤه‌کد در قراردادهایی است که در دهه ۱۹۵۰ توسط تولیدکنندگان اتومبیل ژاپن به امضاء رسیده است. مثلاً "در مورد مونتاژ قطعه‌های اتومبیل که به صورت اجزاء سوار نشده و کاملاً جدای از هم وارد می‌شده اجازه انتقال و بازگشت حق‌الامتياز طرف قرارداد فقط در صورتی به طور دائمی تضمین می‌گردیده است که، در جهت اجرای بخشی از برنامه جایگزینی واردات در صنایع قطعه‌سازی، ۹۰ درصد قطعه‌هایی که دارای پروانه ساخت بوده‌اند الزاماً ظرف ۵ سال در ژاپن تولید شوند (U.S. Department of Commerce, 1972). این شرط ظاهراً "محدودکننده عملاً"

محقق شد؛ در مصاحبه‌های با منابع صنعت این نکته مطرح گردید که تحقق این امر ناشی از تجربه مهندسی حاصل از ساخت قطعه‌های هواپیما در زمان جنگ بوده است.

۱۸. یک اشتباه بزرگ و معروف مسئله‌ساز در مورد "سونی" بود. هنگامی که سونی در سال ۱۹۵۲ تقاضای خود را برای وارد نمودن تکنولوژی ترانزیستور تسلیم کرد، وزارت تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن با این ایراد که شرکت متقاضی، که در آن زمان شرکت کوچکی بود، فاقد مهارت‌های لازم برای توسعه چنین تکنولوژی جدیدی است مدتی اعلام موافقت خود را با این تقاضا به تعویق انداخت (Trezise and Suzuki, 1976: 798).

۱۶. از این اصطلاح که اغلب در زمینه بحث‌های مربوط به صنعت ژاپن به کار برده می‌شود، بهترین تعبیری که می‌توان کرد وضعیتی است که در آن نگاه‌های بالنسبه زیادی در مقایسه با وسعت و اندازه بازار داخل در یک صنعت شده‌اند و با کوششی که هریک از این نگاه‌ها برای افزایش سهم بازار خود به عمل می‌آورد موجبات کاهش قیمت‌ها و حاشیه‌های سود فراهم می‌گردد.

۱۷. در تبیین این مطلب که چرا سیاست محدود کردن شمار تولیدکنندگانی که به صنایع جدید وارد می‌شدند به صورت گسترده‌تری دنبال نشده عوامل جدی را می‌توان برشمرد. اولاً "گروه‌های صنعتی رقیب که هریک خواهان آن بودند که نگاه‌هاشان را در رشته‌هایی که از رشد بالایی برخوردار بود مستقر کنند در این جهت غالباً فشار می‌آوردند. ثانیاً در بعضی از حوزه‌هایی که دارای اولویت بودند به نظر می‌رسد که هدف عمده تحقق رشد سریع بوده و مطلب مربوط به مقیاس واحد تولیدی فقط به عنوان یک ملاحظه ثانوی مطرح می‌شده است. ثالثاً در سایر رشته‌ها نیز ورود نگاه‌های جدید به صنعت با این شرط که از محصولات تبعی نگاه‌هایی که قبلاً در مرحله تولید قرار داشتند استفاده کنند تشویق می‌گردید (Ozawa, 1980).

۱۸. شاید یکی از نمونه‌های بارز توفیقی را که فشار دولت به منظور ایجاد زمینه‌های لازم برای ادغام نگاه‌ها در یکدیگر در یک صنعت و آن هم در مقیاس وسیع متضمن بوده، مورد مربوط به صنعت کشتیرانی می‌باشد که در آن تجدید سازمان وسیعی در سال ۱۹۶۴ به عمل آمد. در این مورد دولت وام دهنده عمده به صنعت مورد بحث بود و انگیزه‌هایی که برای ادغام نگاه‌ها در یکدیگر ارائه شده کاهش هزینه‌های بهره و همچنین پرداخت سوبسید بوده است. مع هذا وجود پیوندهای مالی قوی میان دولت و شرکتهای کشتیرانی موجب شد که تأثیر اقدامات دولت در این صنعت، بیش از بسیاری از صنایع دیگر باشد (Hadley, 1970).

۱۹. روزفسکی نا آنجا پیش می‌رود که می‌گوید "ژاپن باید تنها کشوری باشد که در آن دولت تصمیم می‌گیرد که چند شرکت باید در یک صنعت خاص باشند و سپس زمینه را برای تحقق این حد مطلوب فراهم می‌کند" (Rosovsky, 1972).

۲۰. در هر دو مورد وابستگی به دولت باید در پذیرش این طرحها موثر بوده باشد. در زمینه فولاد

مخصوص در هنگامی که تولیدکنندگان با بحران نقدینگی روبرو شده بودند دولت اعتبارات کم هزینه‌ای را در اختیار آنها قرار داد (Department of Commerce, 1972). همچنین در اواسط دهه ۱۹۶۰ نیز تولیدکنندگان قطعات اتومبیل برای تأمین بخش قابل ملاحظه‌ای از نیازهای مالی سرمایه‌گذاری‌شان به اعتبارات مؤسسات مالی وابسته به دولت متکی بودند. (Ueno and Muto, 1980)

۲۱. اینکه تا چه حدی سیاستهای دولت موجبات چرخش اعتبارات را به سمت صنایع جدیدی که از اولویت برخوردار بوده‌اند فراهم آورده شخص نیست. احتمالاً "تأثیر سیاستهای دولت در مراحل ابتدایی توسعه این صنایع دارای اهمیت بوده‌است، اما پس از آنکه صنایع مزبور به حد سودآوری رسیده‌اند به‌طور طبیعی توجه بانکهای خصوصی به آنها جلب شده‌است. مطلب دیگری که بحث درباره آن را نمی‌توان تمام شده قلمداد کرد میزان تأثیری است که انگیزه‌های مالی از نظر چرخش سرمایه‌گذاری به سمت حوزه‌های با اولویت متضمن بوده‌است. مثلاً "در مورد ذخایر ویژه استهلاک، نسبت این ذخایر، برای رشته‌های فولاد و فلزات و ماشین‌آلات که از اولویت برخوردار بوده‌اند، به‌کل استهلاک به‌ترتیب ۲۲ درصد و ۱۹ درصد بوده‌است. در حالی که حد متوسط نسبت این‌گونه ذخایر به کل استهلاک در مورد مجموع صنایع ۱۰ درصد بوده‌است، که این امر مبین آن است که رشته‌های مزبور از این نوع انگیزه بیش از حد متوسط منتفع شده‌اند. با وجود این رشته‌های بدون اولویت، نظیر ساختمان و نساجی نیز از استهلاک ویژه بیش از حد متوسط منتفع شده‌اند به طوری که شواهد ارائه شده به نظر مهم می‌آید. (Pechman and Kaizuka, 1976)

۲۲. در وضعیت بعد از ۱۹۷۳ پیوند و ارتباط "کارتلهای بحران" با ضرورت عقلایی کردن تولید صنایع مستقیمتر شد. گرچه حتی در این دوره نیز ابتکار عمل عمدتاً "به بخش خصوصی واگذار شده‌است. مثلاً" در سال ۱۹۷۷ از ۱۱ کارتله بحران که درباره آنها اطلاعات موجود بوده در ۶ مورد اتحادیه‌های صنعت مربوط بحثهایی را در باب امکانات کاهش تدریجی ظرفیت مازاد آغاز کرده بودند. (Saxonhouse, 1972)

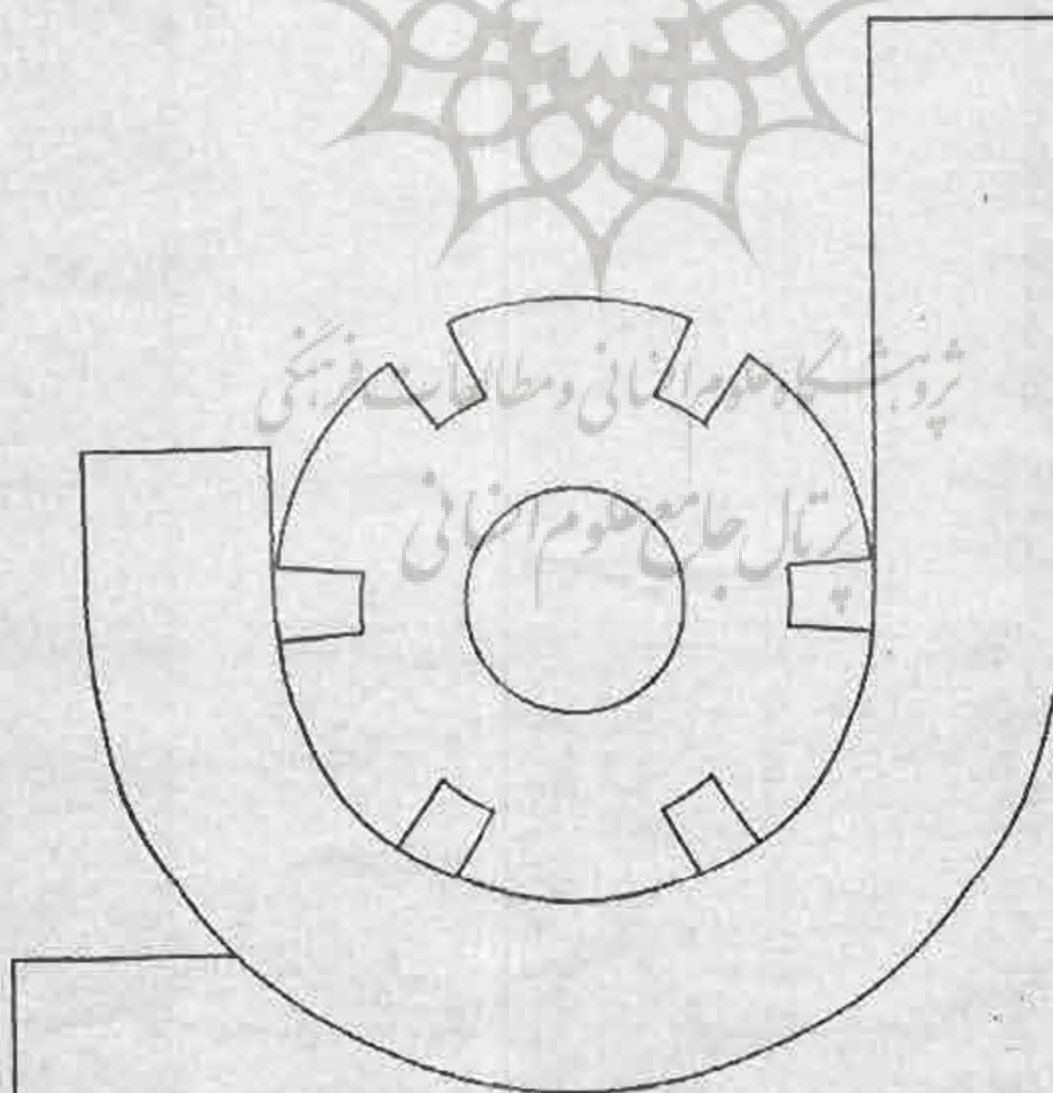
۲۳. آلن (Allen) به نحوی سازگار به ماهیت رقابت‌آمیز بازار ژاپن و بی‌اثر بودن کارتلهای از نظر تحدید امر رقابت تکیه می‌کند. در این مورد به‌ماخذ Allen and Nishiya, 1974, Allen, 1978 مراجعه شود.

۲۴. در این زمینه گروه صنعتی را می‌توان به‌عنوان مجموعه‌ای از بنگاههای عمده تعریف کرد که مالکیت سهام آنها با یکدیگر پیوستگی داشته، معمولاً "با بانک بزرگ واحدی طرف معامله بوده و مدیریتهای آنها نیز در مورد مسائل مربوط به استراتژی رقابت با هم به مشورت می‌پردازند. کنترل درونی در گروههای بزرگ غالباً "ضعیف است. کیرتسو (Keiretsu) نوعی سازماندهی منسجمتر است که آلن آن را به‌عنوان "سلسله مراتبی عمودی و کاملاً" به هم پیوسته از بنگاهها با مرکزیت یک

مؤسسه بزرگ که امر سازماندهی و مراقبت از مجموعه‌ای از پیمانکاران فرعی را عهده‌دار است" تعریف می‌کند. هیتاچی و تویوتا نمونه‌هایی از این دسته اخیرند، در حالی که میتسوبشی، میتسوبیشی و گروه بانک فوجی نمونه‌هایی از گروه‌های بزرگ صنعتی محسوب می‌شوند.

۲۵. تذکر این مطلب مفید است که در سال ۱۸۷۲ یعنی فقط دو سال پس از تصویب قانون آموزش و پرورش در انگلیس، در ژاپن نیز نظام آموزش جدیدی طرح و به اجرا درآمد. تعداد دانش‌آموزان مدارس ابتدایی در سال ۱۸۷۳ فقط ۲۸ درصد جمعیت در سنین لازم‌التعلیم را تشکیل می‌داد، حال آنکه در سال ۱۹۰۴ این رقم به ۹۸ درصد افزایش یافته بود.

اولویتهای صنعتی در کشورهای در حال توسعه



مترجم: بایزید مردوخ

منتشر شد