

الگوی راهبردی حمایت از تولید ۱۰. درس‌هایی از تجربه ژاپن

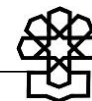
معاونت پژوهش‌های اقتصادی
دفتر: مطالعات اقتصادی

کد موضوعی: ۲۲۰
شماره مسلسل: ۱۵۹۹۳
شهریورماه ۱۳۹۷

به نام خدا

فهرست مطالب

۱	چکیده
۳	مقدمه
۶	۱. سیر تاریخی تحولات اقتصادی ژاپن
۶	۱-۱. دوران «ادو» (۱۸۶۷-۱۶۰۳)
۷	۱-۲. دوران «میجی» (۱۹۱۴-۱۸۶۸)
۹	۱-۳. دوران بین دو جنگ جهانی. (۱۹۴۵-۱۹۱۴)
۱۱	۱-۴. دوران پس از جنگ دوم جهانی (۱۹۴۵ تاکنون)
۱۴	۲. عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی ژاپن
۱۴	۲-۱. گروه‌های کسب و کار
۲۷	۲-۲. تنظیم رقابت برای هدایت اقتصاد در مقابل بازار آزاد
۳۳	۲-۳. فرماندهی اقتصاد از طریق هدایت اعتبار
۴۸	۲-۴. برنامه‌ریزی و دیوانسالاری
۵۲	۲-۵. تربیت نیروی انسانی
۵۳	۲-۶. توسعه روابط بین‌المللی و ورود فناوری غرب
۵۶	۲-۷. سیاست‌های تجاری
۵۷	جمع‌بندی
۶۲	منابع و مآخذ



الگوی راهبردی حمایت از تولید ۱۰. درس‌هایی از تجربه ژاپن

چکیده

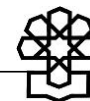
این گزارش با هدف بررسی نقش دولت ژاپن در حمایت از تولید و سرمایه‌گذاری، پس از مرور رویکردها و راهبردهای دولت از قرن هفدهم تا پایان دوره رشد معجزه‌آسای این کشور در دهه ۱۹۷۰ میلادی، به مطالعه برخی از مهمترین عوامل رشد بالای اقتصادی ژاپن پس از جنگ جهانی دوم پرداخته است که اهم آنها شامل موارد ذیل می‌شود:

- دولت ژاپن، شرایط ثبات سیاسی و اقتصادی را در دوران جهش رشد اقتصادی فراهم و حفظ کرده است.
- دولت همواره و به‌طور مستمر به تعلیم و تربیت نیروی انسانی ماهر، مطیع در برابر دولت و کارفرما و دارای روحیه کار جمعی اهتمام داشته است.
- ژاپنی‌ها توانایی بالایی در اقتباس و اخذ فناوری غربی و انطباق آن با شرایط خاص خود داشته‌اند و از فرصت‌های فضای بین‌المللی به بهترین نحو بهره برده‌اند.
- در فرآیند صنعتی شدن ژاپن، دولت در یک سیر تکاملی به شکل‌گیری بخش خصوصی توانمند کمک کرده است. در ابتدا در دوره میجی سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های اقتصادی توسط دولت صورت گرفته و بنگاه‌های دولتی تأسیس شده‌اند و سپس خصوصی‌سازی با انتخاب تعداد محدودی از تجار و افراد بانفوذ و ثروتمند آغاز شده و کسب‌وکارهای گروهی و خانوادگی ایجاد شده‌اند. درجه بالایی از هماهنگی و همکاری میان دولت و بخش خصوصی منتخب (گروه‌های کسب‌وکار بزرگ) تا زمان تکامل بازارهای کارآمد در اقتصاد پس از جنگ ادامه داشته و دولت با ابزارهای مهمی چون سیاست صنعتی و هدایت اعتبارات بانکی از بخش خصوصی حمایت کرده است. سپس روابط میان بنگاه‌های کوچک و متوسط با بنگاه‌های بزرگ به تدریج توسط بخش خصوصی شکل گرفته و پس از رسیدن ژاپن به مرحله توسعه‌یافتگی حمایت دولت از سوی بنگاه‌های بزرگ به بنگاه‌های کوچک و متوسط و ایجاد محیط مساعد کسب‌وکار معطوف شده است. اما همان‌طور که بانک جهانی در سال ۱۹۹۳ اذعان کرد، مکانیسم دخالت در تخصیص اعتبار، عامل اصلی معجزه اقتصادی شرق آسیا بود. در واقع هدایت اعتبار همانند یک کاتالیزور مهم برای رشد اقتصادی پس از جنگ جهانی دوم در چندین کشور آسیایی مانند ژاپن، کره جنوبی، چین، تایوان، تایلند و اندونزی شناخته می‌شود. ایده اصلی برنامه هدایت اعتبار (دریچه هدایت)، جهت‌دهی خلق اعتبارات سیستم بانکی از طریق سازوکارهای عمدتاً بازاری (برخلاف تسهیلات تکلیفی) به بخش‌های مولد و جلوگیری از وام‌دهی

به بخش‌های نامولد (خرید دارایی‌ها، سفته‌بازی در بخش‌های مالی، مسکن، ارز و...) است. در واقع ژاپنی‌ها معتقد بودند مکانیسم بازار برای هدایت سرمایه‌گذاری به طرف صنایعی که بالاترین رشد را برای کل اقتصاد به ارمغان می‌آورد، ناتوان است و بنابراین ساختار انگیزشی از طریق مسابقه‌هایی مبتنی بر رقابت را با مزایای همکاری و تعاون در میان شرکت‌ها و بین دولت و بخش خصوصی تلفیق کردند. تنظیم مسابقات برای هدایت اقتصاد در قیاس با تکیه بر بازار آزاد، راه پیچیده‌تری است و برای موفقیت به سه پیش‌شرط جوایز (مانند دسترسی ترجیحی به اعتبار داخلی و ارز خارجی)، قواعد (بر مبنای عملکرد اقتصادی و عمدتاً تحت صادرات کالاهای غیرسنجی) و انواع داوران (حکمرانی خوب و نهادهای قوی) نیاز دارد.

هدایت اعتبار را می‌توان اصلی‌ترین مکانیسم انگیزشی در اقتصاد ژاپن برشمرد که سیستم بانکی و مخصوصاً بانک‌های خصوصی را به پیش‌خدمت‌هایی مشتاق در راستای اهداف تعیین شده دولت تبدیل کرد که همانند مسابقات دیگر شامل جوایز (مانند اعطای مجوز تأسیس شعب جدید)، مجازات‌ها (مانند قطع کردن سهمیه‌های تنزیل مجدد، ایجاد شرایط نامساعد برای معاملات با سایر بانک‌ها و کاهش سهمیه‌های برنامه دریاچه هدایت)، قواعد (مانند سهمیه‌های وام‌دهی و وام‌دهی به بخش‌های مورد نظر دولت مطابق با سیاست صنعتی) و داوران (بانک مرکزی ژاپن و وزارت دارایی) بود. با این حال دولت‌های ژاپن برای جلوگیری از رقابت مخرب بانک‌ها با یکدیگر، همواره محدودیت‌های جدی برای ورود نهادهای جدید برقرار کرده‌اند. بنابراین ژاپنی‌ها به‌خوبی فهمیدند که عملیات و اداره جزئیات روزانه اقتصاد بهتر است به‌دست نامرئی سپرده شود، اما آنها پی بردند که این امکان وجود دارد اقتصادی را که ۹۹ درصد آن در چارچوب سرمایه‌داری است، بتوان به اقتصاد کنترل شده‌ای تبدیل کرد، اگر دولت بتواند ۱ درصد آن را به‌درستی کنترل کند و این «یک درصد درست» تخصیص اعتبار به‌ویژه در ارقام کلان است. براساس این، کل اعتبارات سیستم بانکی پس از جنگ جهانی دوم تحت سیاست هدایت اعتبار وام‌دهی شد و سرمایه مستقیم خارجی یا سرمایه‌گذاری مشترک با خارجیان نقش مهمی در توسعه ژاپن نداشته است.

نکته بسیار مهم این است که برخلاف بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه که در آنها اعتبارات جهت‌دار اغلب به شرکت‌های عمومی یا نیمه‌عمومی تخصیص می‌یافت، اعتبارات جهت‌دار در ژاپن به‌طور کلی به طرف بخش خصوصی برای خلق زنجیره ارزش سوق داده می‌شد. وام‌دهی به تعداد نسبتاً اندک گروه‌های صنعتی بزرگ ژاپن موجب افزایش هماهنگی و نظارت در سیاست هدایت اعتباری می‌شد. همچنین اجرای کارآمد مسابقات بستگی به دو عامل صلاحیت و فقدان نسبی فساد در دستگاه‌های دولتی ژاپن و دومین عامل، عملگرایی و انعطاف‌پذیری دولت‌ها داشت که بر حسب نتایج، مسابقات ادامه می‌یافت یا متوقف می‌شد. بر این اساس تعجب‌آور نیست که در بسیاری از کشورها چنین مسابقاتی (از جمله هدایت اعتبار) با شکست مواجه شدند.



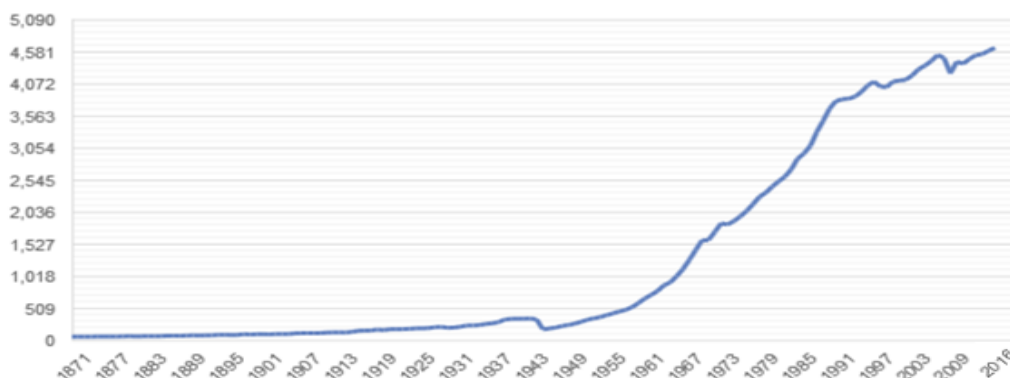
به نظر می‌رسد با تکمیل حلقه‌های اقتصادی و صنعتی و پیچیده‌تر شدن اقتصاد ژاپن، تکیه گسترده به مسابقات در جریان رشد سریع به رقابت مبتنی بر بازار در دهه ۱۹۹۰ تغییر پیدا کرد. با شروع بحران مالی ژاپن در اوایل دهه ۱۹۹۰، برنامه هدایت اعتبار نیز حداقل تا سال ۱۹۹۱ ادامه یافت و بعد از آن سال نمی‌توان اظهار نظر قطعی درباره وجود یا عدم وجود آن کرد، زیرا برنامه مذکور حتی نسبت به سال‌های قبل مخفی‌تر شد.

مقدمه

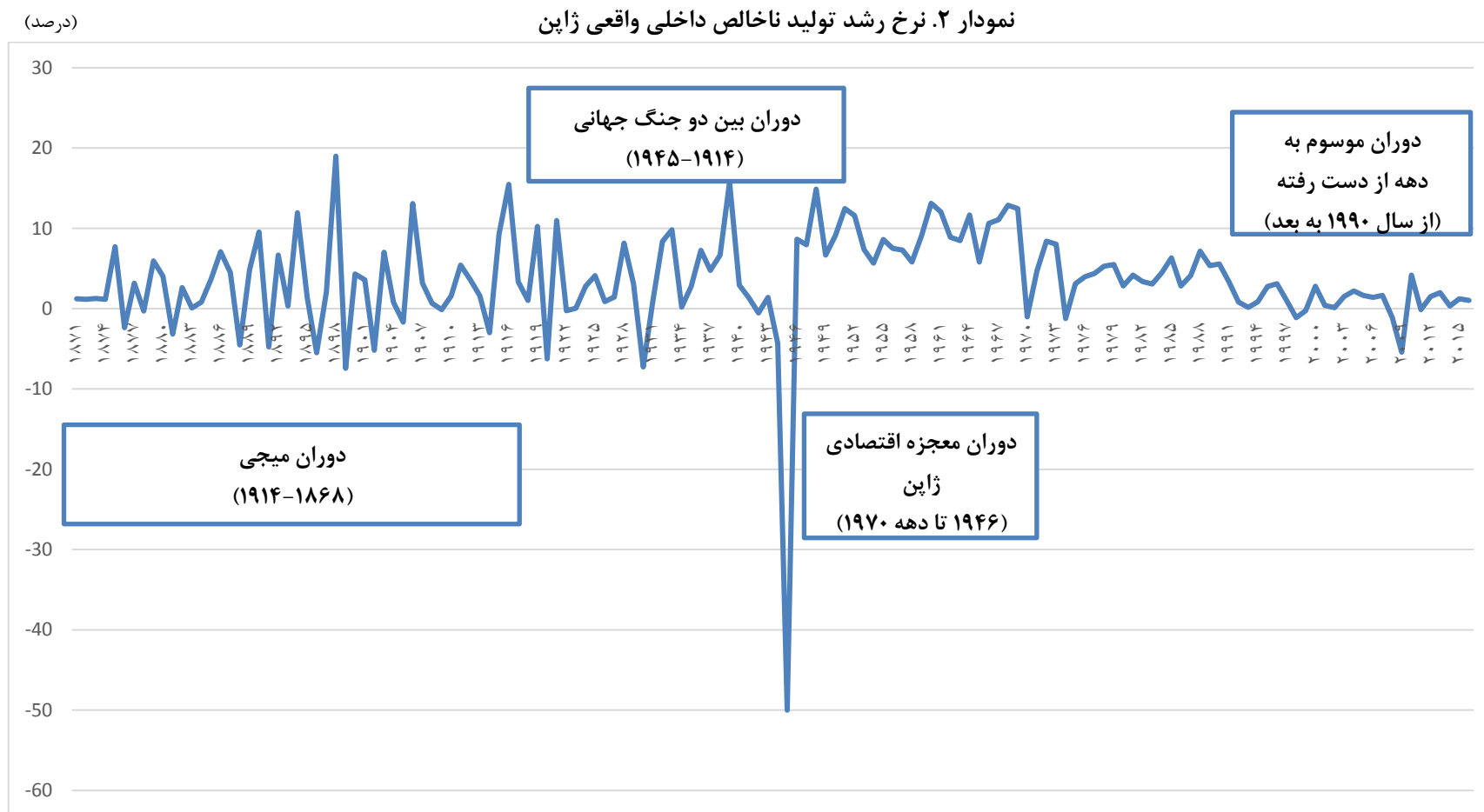
ژاپن با جمعیتی در حدود ۱۲۷ میلیون نفر، تولید ناخالص داخلی به قیمت جاری ۴/۹۳۹ تریلیون دلار و درآمد سرانه ۳۸۰۰۰ دلار سومین اقتصاد بزرگ دنیا پس از آمریکا و چین شناخته می‌شود (بانک جهانی، ۲۰۱۶). ژاپن منابع طبیعی محدودی دارد و اکثر جزایر و خاک آن کوهستانی و آتشفشانی است، ولی با رشد بخش صنعت و سرمایه‌گذاری گسترده در فناوری‌های پیشرفته یکی از پیشگامان عمده در صنعت و تکنولوژی دنیا شناخته شده است. صادرات، بخش عمده‌ای از درآمدهای اقتصادی ژاپن را تشکیل می‌دهد و آمریکا، چین و کره جنوبی عمده‌ترین شرکای تجاری این کشور هستند. ژاپن به‌عنوان یکی از پیشرفته‌ترین کشورها در زمینه تولید اتومبیل، تجهیزات الکترونیکی، ماشین ابزار، فولاد و فلزات غیرآهنی، کشتی‌سازی، صنایع شیمیایی و نساجی و نیز صنایع غذایی فرآوری شده محسوب می‌شود. این کشور دارای چندین شرکت بین‌المللی با برندهای معتبری همچون تویوتا، میتسوبیسی، هوندا، سونی، نیسان و... است. همان‌طور که در نمودارهای ۱ و ۲ ملاحظه می‌شود، ژاپن رشد اقتصادی بالایی را در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم تجربه کرده، اما از سال ۱۹۹۰ با ترکیدن حساب‌داری به‌خصوص در بخش مسکن، رشد اقتصادی این کشور به‌شدت کاهش یافته و برای بیش از یک دهه رشد اقتصادی اندک را تجربه کرده است. این دوران در بین اقتصاددانان به دهه از دست رفته اقتصاد ژاپن معروف است (یوشینو و تقی‌زاده حصار، ۲۰۱۷).

نمودار ۱. تولید ناخالص داخلی ژاپن از سال ۱۸۷۰-۲۰۱۶

(میلیارد دلار، برحسب برابری قدرت خرید به قیمت‌های سال ۲۰۱۱)



Source: <https://www.worldeconomics.com/GrossDomesticProduct/Japan.gdp>



مأخذ: از سال ۱۸۷۱ تا ۱۹۵۹: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.html> و از سال ۱۹۶۰ تا ۲۰۱۶: world bank.



طرفداران دیدگاه نئوکلاسیک تأکید دارند که موفقیت اقتصادی کشورهای شرق آسیا^۱ از جمله ژاپن در نیل به اصول و بنیادها^۲ نهفته است. آنها می‌گویند که اقتصادهای موفق آسیا در ایجاد محیط باثبات اقتصاد کلان و نیز چارچوب قابل اعتماد حقوقی برای پیشبرد رقابت داخلی و بین‌المللی بهتر عمل کرده‌اند. سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی، آموزش و پرورش و بهداشت، وظیفه قانونی و مشروع دولت در چارچوب نئوکلاسیک بوده است و مدافعان آن بر اهمیت سرمایه انسانی در موفقیت کشورهای مذکور تأکید دارند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۹). در تعبیر نئوکلاسیک از موفقیت شرق آسیا، بازار صحنه‌گردان اصلی زندگی اقتصادی است و دولت نقش جزئی بازی می‌کند. به‌طور مثال (چن، ۱۹۷۹: ۸۳) گفته است که در ژاپن (و هنگ‌کنگ، کره، سنگاپور و تایوان) از مداخله دولت خبری نیست. «آنچه دولت فراهم آورده است محیط مناسبی برای کارفرمایان به‌منظور انجام وظایف آنهاست» (همان: ۱۱۰).

در سال‌های اخیر، تعبیر نئوکلاسیکی از منابع رشد سریع، حداقل در مورد ژاپن، کره جنوبی و تایوان مورد انتقاد قرار گرفته است. طرفداران این نظر جدید که گاه «تجدیدنظر طلب»^۳ خوانده می‌شوند با مدارک و شواهد نشان داده‌اند که دولت در این سه اقتصاد به‌طور گسترده و گزینشی، برخی بخش‌ها را تشویق کرده است. در حقیقت دولت‌ها در هریک از این سه اقتصاد در مواقعی با قدرت در بازارها مداخله کرده‌اند. در واقع مدافعان «دیدگاه تجدیدنظرطلبان» توانسته‌اند نشان بدهند که آسیای شرقی کاملاً با مدل نئوکلاسیکی مطابقت ندارد و سیاست صنعتی و مداخله‌ها در بازارهای مالی به این آسانی در چارچوب نئوکلاسیک جای نمی‌گیرد و بیشتر با مدل‌های توسعه تحت رهبری دولت جور در می‌آید. علاوه بر این، مدل نئوکلاسیک، رشد را با یک سلسله سیاست‌های نسبتاً ثابت استاندارد توضیح می‌دهد، حال آنکه سیاست‌های درآمیخته اقتصادهای آسیای شرقی متنوع و انعطاف‌پذیر است. تجدیدنظرطلبان می‌گویند که دولت‌های آسیای شرقی «بازار را هدایت کردند». برخلاف دیدگاه نئوکلاسیک که صرفاً موارد نسبتاً معدودی را در ناکامی بازار قبول دارد، تجدیدنظرطلبان معتقدند که بازار برای هدایت سرمایه‌گذاری به طرف صنایعی که بالاترین رشد را برای کل اقتصاد به ارمغان می‌آورد، کلاً ناتوان است و در آسیای شرقی دولت‌ها با «کاذب کردن» عمدی قیمت‌ها این امر را جبران می‌کنند (ساختار انگیزشی را تغییر می‌دهند) تا بتوانند صنایعی را رونق دهند که در غیر این صورت پیشرفت نمی‌کنند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۹).

گزارش حاضر یکی از مجموعه گزارش‌های تجربه کشورهای در حمایت از تولید است که به بررسی تجربه درخشان ژاپن در فرآیند صنعتی شدن و توسعه‌یافتگی با تأکید بر نقش و عملکرد دولت در دوران جهش رشد اقتصادی (سال‌های پس از جنگ جهانی دوم) می‌پردازد. بخش اول گزارش حاضر به بررسی اجمالی سیر تاریخ اقتصادی ژاپن می‌پردازد و در بخش دوم مهمترین عوامل مؤثر در رشد اقتصادی این کشور تحلیل می‌شود.

۱. کشورهای ژاپن، هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، اندونزی، مالزی و تایلند.

۲. بعضی از مهمترین سیاست‌های مبتنی بر اصول، سیاست‌هایی است که ثبات اقتصاد کلان، سرمایه‌گذاری‌های کلان در نیروی انسانی، سیستم‌های مالی باثبات و مطمئن، دستکاری محدود قیمت‌ها و درگشایی به روی تکنولوژی خارجی را شامل می‌شود.

3. Revisionist View

۱. سیر تاریخی تحولات اقتصادی ژاپن

در این بخش نکات برجسته تحولات اقتصادی در ادوار تاریخی مهم ژاپن با هدف بسترسازی برای تحلیل‌های بخش بعدی مرور می‌شود.

۱-۱. دوران «ادو»^۱ (۱۶۰۳-۱۸۶۷)

از اواخر قرن دوازدهم تا قرن هفدهم که سامورایی‌ها بر ژاپن حکومت می‌کردند، سیاست ژاپن همواره بی‌ثبات بود. جنگ‌های داخلی و جابجایی قدرت بارها رخ می‌داد تا در نهایت «توکوگاوا»^۲ پس از نبردی سرنوشت‌ساز در سال ۱۶۰۰ میلادی کشور را متحد کرد. توکوگاوا دولت جدیدی را در سال ۱۶۰۳ میلادی در ادو تأسیس کرد. خاندان توکوگاوا تا ۲۶۴ سال بعد بر کشور حکومت کردند (اونو، ۱۳۹۴: ۲۷).

حکومت ادو از لحاظ سیاسی محافظه‌کار و بسیار دیوانسالار بود و نظم اجتماعی شدیدی را برقرار و ارتباط و تجارت خارجی را قدهغن کرد. تحت حکومت سختگیر دیوانسالار، آرامش بر کشور حکمفرما شد. در دوران انزوای بین‌المللی که بیش از دو قرن طول کشید، بهره‌وری کشاورزی به تدریج افزایش یافت و تجارت، مالیه و صنعت رشد کرد. همچنین فرهنگ منحصر به فرد ژاپن توسعه یافت و شرایط برای صنعتی شدن کشور مهیا شد (اونو، ۱۳۹۴: ۱۷).

«کنیچی اونو»^۳ اعتقاد دارد توسعه اقتصادی ژاپن از دوره ادو آغاز می‌شود، زیرا پیش‌شرط‌های صنعتی شدن و نوسازی در این دوره ایجاد شدند. این پیش‌شرط‌ها عبارت بودند از:

- یکپارچگی و ثبات سیاسی،
- توسعه کشاورزی از نظر مساحت منطقه زیرکشت،
- توسعه حمل‌ونقل و پیدایش بازارهای ملی یکپارچه،
- افزایش تجارت، مالیه و گسترش طبقه بازرگانان مرفه،
- گسترش صنعت پیشامدرن (فرآوری غذا، صنایع دستی و سایر موارد)،
- ترویج صنعت توسط دولت‌های محلی،
- سطح بالای تحصیلات (اونو، ۱۳۹۴: ۲۹).

«ادوین رایشاوتر»^۴ ایجاد پیش‌شرط‌های صنعتی شدن ژاپن در دوره ادو را تأیید می‌کند، اما به هرحال اقدامات دولت توکوگاوا را عامل عقب‌ماندگی شدید ژاپن نسبت به اروپا می‌داند: «اقدامات توکوگاواهای نخستین برای ادامه رژیم خود کارآمد و مؤثر بود. آنان از پیشرفت عادی اجتماعی و اقتصادی

1. Edo
2. Tokugawa
3. Kenichi Ohno
4. Edwin Reischauer



ممانعت به عمل آوردند، مانع ابتکار مردم شدند و ژاپن را چنان منزوی ساختند که از لحاظ پیشرفت‌های علمی و صنعتی فوق‌العاده از اروپا عقب افتاد. با این همه باید پذیرفت که توکوگاواها در استقرار ثبات سیاسی که مورد نظرشان بود به توفیقی فوق‌العاده دست یافتند. بین اواسط قرن هفدهم و اواسط قرن نوزدهم، نه انقلاب یا اغتشاشی در ژاپن روی داد و نه حادثه‌ای که به نحوی حکومت را تهدید کند (رایشائوئر، ۱۳۷۹: ۹۶).

در صلح و آرامش طولانی این دوره تولید صنعتی و تجارت به سرعت افزایش یافت. در آغاز قرن نوزدهم بسیاری از خانواده‌های بازرگان، ثروت هنگفتی گرد آورده بودند. یک طبقه سرمایه‌دار حقیقی و گروهی بزرگ از صاحبان کسب‌وکار تجربه‌دیده به وجود آمده بود. همه چیز برای نوسازی اقتصادی ژاپن مهیا بود و برای تحقق آن فقط باید درهای کشور به روی تجارت با بقیه جهان گشوده می‌شد (رایشائوئر، ۱۳۷۹: ۱۰۲).

۲-۱. دوران «میجی»^۱ (۱۸۶۸-۱۹۱۴)

در پی تلاش‌های قدرت‌های غربی برای درهم شکستن انزوای ژاپن در دوره توکوگاوا در فاصله سال‌های ۱۸۵۳ و ۱۸۵۶ تنش‌هایی در ژاپن شکل گرفت و امپراتور میجی از طریق کودتایی در سال ۱۸۶۸ به قدرت رسید (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۳). این کودتا که به انقلاب میجی معروف شده است برخلاف انقلاب‌های قرن نوزدهم اروپا از پایین نجوشید، بلکه با دقت از طرف مقامات بالا طرح‌ریزی شد و به وسیله گروهی نسبتاً کوچک و نیرومند که زمام حکومت را در دست داشتند بر ملت تحمیل شد. اکثر رهبران آن سابقه و منشأ سامورایی واحد داشتند و به دلیل اینکه جوان بودند از جنبه ذهنی و عاطفی بیش از سالخوردگان به اجرای تغییرات در ژاپن علاقه نشان می‌دادند (رایشائوئر، ۱۳۷۹: ۱۲۰). برای مشروعیت‌بخشی و به‌عنوان نماد اتحاد حکومت، امپراتور به مقام ریاست دولت ترفیع یافت (اونو، ۱۳۹۴: ۵۵).

رهبران دولت میجی در ابتدا هیچ برنامه روشنی برای عمل نداشتند. اولویت‌های فوری آنان از نگاه «دنیس اسمیث» ایجاد حکومت مرکزی با کفایت و ارتش ملی بود. مطالعه دقیق اوضاع و احوال اروپا، رهبران میجی را متقاعد ساخت که نوسازی اقتصاد و به‌خصوص صنعتی ساختن کشور پایه اساسی قدرت نظامی است. دیدگاه‌های سنتی نیز اصلاح آموزش و پرورش را در سرلوحه کار دولت جدید قرار داد. اگرچه در ابتدا اصلاح نظام سیاسی ژاپن اولویت نسبتاً کمی داشت، ولی به هر حال در برنامه‌ها جایی برای آن در نظر گرفته شده بود (اسمیث، ۱۳۷۷: ۲۸). «کنیچی اونو» اهداف رهبران دوره میجی را به‌گونه‌ای دیگر اولویت‌بندی کرده است. وی غربی‌سازی و نوسازی ژاپن را هدف روشن و مشخص حکومت میجی می‌داند که پس از آگاهی از عقب‌ماندگی شدید ژاپن در برابر غرب، انگیزه دستیابی به چنین هدفی ایجاد می‌شود. این نوسازی شامل صنعتی‌سازی، ایجاد قانون اساسی و نوسازی نظامی است که

1. Meiji (لقب امپراتور ژاپن)

اهداف مشترک تمام سیاستمداران و توده مردم است، اما رهبران میجی کشمکش‌های بسیاری بر سر روش رسیدن به اهداف فوق داشتند (اونو، ۱۳۹۴: ۵۶).

در خلال سال‌های ۱۸۷۱-۱۸۷۳ هیئت رسمی از مقامات ارشد ژاپن حدود دو سال به اروپا و آمریکا فرستاده شد. هدف این گروه انجام مذاکرات اولیه برای اصلاح معاهده‌های نابرابر و مطالعه فناوری و نظام‌های غرب بود. بین اعضای گروه اعزامی، «اوکوبو»^۱ بسیار تحت تأثیر فناوری غرب قرار گرفت و پس از بازگشت به ژاپن وی به‌عنوان وزیر امور مالی با تمام توان صنعتی‌سازی را ترویج داد. سیاست‌های او شامل استخدام مشاوران خارجی، میزبانی نمایشگاه‌های صنایع داخلی، احداث جاده، خطوط راه‌آهن و مراکز پژوهش‌های کشاورزی بود. بسیاری از کارخانجات دولتی برای تولیدات نظامی، ابریشم‌ریسی، کشتی‌سازی و استخراج معادن تأسیس شدند. نظام‌های جدید پول و بانکداری و شرکت‌های سهامی معرفی شدند (اونو، ۱۳۹۴: ۵۶ - ۵۷).

با وجود اهمیت سیاست‌های رسمی دولت، عامل پویایی بخش خصوصی به‌مراتب مهمتر بود. در رأس بخش خصوصی تاجران قدرتمندی نظیر شیوساوا، ایواساکی و گودای رهبری را به‌عهده داشتند و گروه‌های کسب‌وکار بزرگی به‌تدریج شکل گرفت. شرکت‌های دولتی نیز به‌استثنای شرکت‌های تولید کالای نظامی پس از مدتی خصوصی شدند. این شرکت‌ها به تاجران با نفوذ به بهای ارزان فروخته شدند که این امر منجر به رسوایی سیاسی در سال ۱۸۸۱ شد (اونو، ۱۳۹۴: ۵۸ و ۷۱).

رایشواوئر تأکید دارد که دولت میجی پاره‌ای از خدمات، از قبیل راه‌آهن، تلگراف و سایر امور عام‌المنفعه را رأساً ایجاد و اداره کرد و به بسیاری از شرکت‌ها و صنایع از طریق اعطای وام یا وسایل گوناگون دیگر کمک کرد. کارخانه‌های کاغذسازی و نخ‌ریسی بنا نهاد. به توسعه ناوگان تجارتنی نوین و نیز صنعت کشتی‌سازی کمک کرد. توسعه صنایع ابریشم را مورد تشویق قرار داد و بسیاری از دیگر مؤسسات اقتصادی بخش خصوصی را از مساعدت و راهنمایی خود برخوردار ساخت. کمک مالی به تعداد اندکی از سرمایه‌داران خصوصی اوایل دوره میجی و حمایتش از آنان موجب رشد شگفت‌انگیز بعضی از مؤسسات مالی و تجارتنی شد. سرمایه‌های نسبتاً کوچک افزایشی خارق‌العاده یافت و به‌صورت امپراتوری‌های بزرگ اقتصادی درآمد که در کلیه زمینه‌ها فعالیت داشتند و شبکه‌ای از کارتل‌ها و شرکت‌های به هم پیوسته را تشکیل می‌دادند که زمام همگی آنها در دست یک شرکت مادر یا در دست گروه کوچکی از صاحبان سرمایه بود (رایشواوئر، ۱۳۷۹: ۱۳۵).

صنعتی‌سازی میجی در اصل صنعتی‌سازی صنایع سبک به‌ویژه در نساجی بود، ولی صنایع ماشین‌آلات همچنان ضعیف و در سطح بین‌المللی غیررقابتی بود. ماشین‌آلات ژاپن با تقلید از مدل‌های غربی ساخته شده بودند. در دوره میجی عبارت «ساخت ژاپن» به معنای قیمت نازل و کیفیت پایین بود.



در طول دوره میجی ماشین‌آلات فقط وارد می‌شد و صادرات وجود نداشت. با وجود این آمادگی لازم برای جهش بزرگ در دوره بعد فراهم می‌شد. در واقع توسعه صنایع سنگین و ماشین‌آلات در طول جنگ جهانی اول و پس از آن آغاز شد (اونو، ۱۳۹۴: ۹۶).

در دوره میجی برخلاف کشورهای در حال توسعه امروزی، در عمل هیچ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به صورت کل سرمایه‌های خارجی و سرمایه‌گذاری مشترک شرکای خارجی و محلی صورت نگرفت. تکنولوژی غربی نیز به سه روش مجزا وارد ژاپن شد و مورد پذیرش قرار گرفت: استخدام مشاوران خارجی، آموزش مهندسان ژاپنی، کپی کردن و مهندسی معکوس (اونو، ۱۳۹۴: ۷۸ و ۸۰).

نظام بانکداری مدرن با تأسیس بانک مرکزی ژاپن در سال ۱۸۸۲ آغاز به کار کرد. علاوه بر بانک‌های تجاری، بانک‌های تخصصی نیز برای تأمین بودجه سرمایه‌گذاری تأسیس شدند. اما بیشترین بودجه صنعتی‌سازی ژاپن را خود بنگاه‌های خصوصی تأمین می‌کردند و نقش بانک به عنوان واسطه مالی چندان پررنگ نبود. علاوه بر این سازوکار انتقال بودجه از بخش کشاورزی به بخش صنعتی نقش مهمی را ایفا کرد؛ به این ترتیب که مالیات پرداختی زمین توسط روستائیان برای تأمین بودجه سرمایه‌گذاری عمومی و یارانه‌های مختلف به کار گرفته شد. در اواخر دوره میجی پس‌اندازهای خارجی از طریق انتشار و فروش اوراق قرضه به پول خارجی توسط دولت‌های مرکزی و محلی گردآوری شد که به لحاظ کمی، اندک بود (اونو، ۱۳۹۴: ۱۱۶، ۱۱۹ - ۱۲۰).

در مقایسه با تغییرات گسترده نظام اقتصادی، اصلاحات نظام سیاسی از عمق چندانی برخوردار نبود. قانون اساسی ژاپن در سال ۱۸۸۹ تصویب شد. نخستین انتخابات در سال ۱۸۹۰ برگزار شد و ژاپن به گروه کشورهای دارای حکومت پارلمانی پیوست. اما بنیانگذاران حکومت میجی کماکان کنترل ژاپن را برعهده داشتند و با اینکه کابینه‌ها مرتب تغییر می‌کردند تا سال ۱۹۱۸ نخست‌وزیران همواره از همان گروه کوچک رهبران دوره میجی یا از حمایت‌شدگان سیاسی آنها بودند که به ترتیب به صورت چرخ‌وفلک سیاسی به جای یکدیگر بر سر کار می‌آمدند. نظام اداری ژاپن نیز به صورت غربی درآمده بود، لکن روحیه حکومت از سنت‌های دولت پدرسالارانه استبدادی منفک نشده بود (رایشاوئر، ۱۳۷۹: ۱۳۰ - ۱۳۱).

۳-۱. دوران بین دو جنگ جهانی (۱۹۱۴-۱۹۴۵)

آغاز جنگ جهانی اول برای ژاپن شروع دوره جدیدی از رشد و تحول اقتصادی محسوب می‌شود. اقتصاد ژاپن که پیش از جنگ جهانی اول با کسری تجاری فزاینده و کمبود ذخایر طلا دست به گریبان بود، در دوره جنگ با افزایش شدید تقاضای خارجی تا حد زیادی به تحرک درآمد. به دلیل انتقال تقاضای جهانی از اروپا به ژاپن و نیز به دلیل توسعه اقتصاد آمریکا، رونق شگرفی در صادرات به وجود آمد. با وجود کیفیت پایین محصولات تولیدی ژاپن، آنها همچنان جایگزین محصولات نایاب اروپایی می‌شدند. در طول جنگ

جهانی اول سطح قیمت داخلی بیش از دو برابر شد و تولید ناخالص ملی واقعی افزایش یافت و به رشد سالیانه نزدیک به ۱۰ درصد رسید (اونو، ۱۳۹۴: ۱۲۷).

رونق ناشی از صادرات چنان گسترده بود که تمام صنایع از آن بهره‌مند شدند. از میان این صنایع حمل‌ونقل دریایی و کشتی‌سازی بسیار سودآور بود و به‌سرعت گسترش یافت. بین سال‌های ۱۹۱۳ و ۱۹۱۹ تولید کل ۱/۶۵ برابر شد و صنایع خاصی از این افزایش تولید بهره‌مند شدند از جمله: ماشین‌آلات (۳/۱ برابر)، فولاد (۱/۸ برابر)، مواد شیمیایی (۱/۶ برابر) و منسوجات (۱/۶ برابر) (اونو، ۱۳۹۴: ۱۲۸).

با پایان جنگ جهانی اول در سال ۱۹۱۸ وقفه کوتاهی در امور تجاری ایجاد شد، اما اقتصاد ژاپن همچنان در سال ۱۹۱۹ عملکرد خوبی داشت. پس از آن در دهه ۱۹۲۰ ژاپن متحمل یکسری رکود اقتصادی و بحران بانکی شد، اما در همین شرایط صنعت در حال رشد بود و صنایع سنگین و شیمیایی با وجود تقاضای کل تا حدودی اندک، گسترش زیادی یافت. رشد صنایع سنگین و شیمیایی شامل صنایع فولاد، مواد شیمیایی، ماشین‌آلات برقی، ماشین‌آلات عمومی و ابریشم مصنوعی می‌شد. سیاست جانشینی واردات در مورد این محصولات به‌سرعت صورت گرفت و در دهه ۱۹۳۰ ژاپن توانست بیشتر ماشین‌آلات را در داخل تولید کند که این دستاورد بزرگی در مقایسه با دوره میجی بود. دلایل متعددی برای رشد صنایع سنگین و شیمیایی در این دوران وجود دارد:

نخست، جنگ جهانی اول موجب افزایش فعالیت این صنایع با حمایت مصنوعی از آنها در مقابل تولیدات اروپایی شد.

دوم، وجود سیاست حمایتی: سیاست مالی فعال از جمله: توسعه نظامی توسط دولت، حمایت‌های تعرفه‌ای برای صنایع سنگین نوظهور و نیز ترویج تشکیل کارتل‌های صنعتی به‌منظور جلوگیری از رقابت. سوم، پیشرفت شبکه برق‌رسانی با رشد تولید برق هیدرولیک.

چهارم، جذب فناوری خارجی از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی. شرکت‌های ژاپنی با شرکت‌های عظیم آمریکایی و اروپایی روابط تجاری مختلفی از جمله تأسیس شرکت‌های تابعه ژاپنی، سرمایه‌گذاری مشترک، مشارکت در سرمایه و همکاری فنی برقرار کردند.

پنجم، ایجاد ارتباطات صنعتی برای مثال بین صنعت فولاد و کشتی‌سازی یا ماشین‌آلات (اونو، ۱۳۹۴: ۱۳۰ و ۱۳۲).

ژاپن شدیدترین رکود اقتصادی تاریخ معاصر خود را در سال‌های ۱۹۳۰-۱۹۳۲ تجربه کرد که به‌دلیل وقوع همزمان عوامل خارجی و داخلی زیر به‌وجود آمد. عوامل خارجی شامل سقوط بازار سهام وال‌استریت در اکتبر ۱۹۲۹ و به‌دنبال آن رکود بزرگ ایجاد شده در اقتصاد جهانی و عوامل داخلی سیاست تورم منفی دولت برای حذف بانک‌ها و بنگاه‌های ناکارآمد و آماده‌سازی کشور برای بازگشت به نرخ برابری طلا به پیش از دوران جنگ بود. همزمانی سیاست تورم منفی با رکود بزرگ اقتصادی جهان



موجب افزایش بیکاری و نارضایتی مردم از دولت و ناپایداری‌های اجتماعی و سیاسی شد. با تغییر دولت، «تاکاهاشی»، وزیر دارایی دولت جدید، سیاست‌هایی عکس دولت قبلی اعمال کرد. سیاست پولی و مالی انبساطی موجب بهبود تدریجی اقتصاد ژاپن در سال ۱۹۳۲ شد. ژاپن در میان کشورهای بزرگ، نخستین کشوری بود که بر رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ چیره شد (اونو، ۱۳۹۴: ۱۵۷-۱۵۸ و ۱۶۳). از این پس سیاست ژاپن به تدریج تحت تأثیر نیروهای نظامی قرار گرفت و کودتا و جنگ و ترور آغاز گردید. هدف اصلی برنامه‌ریزان اقتصادی حداکثرسازی تولیدات نظامی به‌ویژه کشتی و هواپیماهای جنگی شد. فعالیت صنایع سبک تا حد زیادی متوقف شد و صنعت نساجی تا حد زیادی از بین رفت. (اونو، ۱۳۹۴: ۱۶۵). در واقع، در دهه ۱۹۳۰ تفکر سیاسی و روشنفکرانه به تدریج از لیبرالیسم اقتصادی به سمت کنترل بیشتر تحت مدیریت دولت تغییر یافت. دلایل زیادی برای این چرخش وجود داشت از جمله: تأثیر مارکسیسم، موفقیت ظاهری اقتصاد شوروی، رکود اقتصادی، این دیدگاه که رقابت بیش از حد موجب تشدید افت قیمت‌ها شد و سرخوردگی از سیاستمداران و احزاب سیاسی. در این دوره بسیاری گمان می‌کردند دوره اقتصاد بازار آزاد به سبک آمریکا به سر رسیده و از این پس کنترل دولتی و انحصار صنایع باعث تقویت رقابت‌پذیری اقتصاد ملی می‌شود (اونو، ۱۳۹۴: ۱۶۰).

۴-۱. دوران پس از جنگ دوم جهانی (۱۹۴۵ تاکنون)

دوران پس از جنگ جهانی دوم را می‌توان در قالب سه دوره بازسازی یا اصلاحات پس از جنگ (۱۹۴۵-۱۹۵۱)، دوره رشد سریع (۱۹۵۲-۱۹۷۳) و دوره رکود و کاهش رشد اقتصادی (۱۹۷۳ تاکنون) تفکیک کرد.

پس از شکست سنگین ژاپن در جنگ جهانی دوم این کشور اسماً توسط متفقین و در واقع تنها توسط ایالات متحده آمریکا اشغال شد. برآوردها از خسارات ناشی از جنگ که در ادامه به آن اشاره می‌شود نشان از عدم آسیب جدی ظرفیت اقتصادی و صنعتی این کشور دارد. به عقیده اونو، بمباران اتمی ژاپن موجب کاهش ظرفیت تولید این کشور تا اندازه‌ای که انتظار می‌رفت نشد، ولی تأثیر روانی شدیدی بر جای گذاشت. در نتیجه بلافاصله پس از جنگ در سال‌های ۱۹۴۵ و ۱۹۴۶، تولید تا ۲۰ درصد بیشترین مقدار تولید در دوران جنگ و تا ۳۰ درصد مقدار تولید دوران پیش از جنگ کاهش یافت که علت آن فقدان منابع و عوامل تولید مورد نیاز بود نه کمبود ظرفیت تولید (اونو، ۱۳۹۴: ۱۸۱).

جدول ۱. ثروت ملی از دست رفته ژاپن در جنگ جهانی دوم (درصد)

نسبت تخریب	نوع دارایی فیزیکی
۲۵	کل دارایی‌ها
۸۰	کشتی‌ها
۳۴	ماشین‌آلات صنعتی
۲۵	سازه‌ها
۲۴	مواد صنعتی
۲۱	دارایی خانوارها
۱۶	ارتباطات و منابع آبرسانی
۱۰	خطوط برق و گاز
۱۰	وسائط نقلیه ریلی و جاده‌ای

مأخذ: اونو، ۱۳۹۴: ۱۸۰، به نقل از هیئت تثبیت اقتصادی ژاپن (۱۹۴۹).

در سال ۱۹۴۶، یعنی یک سال پس از پایان جنگ، کمبودها بسیار شدید بود و بیم آن می‌رفت که مردم بی‌شماری در اثر گرسنگی بمیرند. برای مقابله با سقوط تولید و افزایش بیکاری، دولت ژاپن اقدام به چاپ پول برای تأمین منابع مالی لازم برای پرداخت یارانه و کنترل قیمت‌ها کرد. تأمین کسری بودجه از طریق انتشار پول باعث پدید آمدن تورم سه رقمی از سال ۱۹۴۶ تا سال ۱۹۴۹ شد (اونو، ۱۳۹۴: ۱۸۳). از نظر اسمیث، جنگ و شکست در آن برای ژاپن به بهای حدود ۴۱/۵ درصد ثروت ملی این کشور تمام شده است: همه دارایی‌هایی که مصروف تولیدات و فعالیت‌های نظامی شده بود، بر باد رفت؛ در همان حال، ۲۵ درصد «دارایی‌های غیرنظامی» ژاپن نیز منهدم شد. علاوه بر آن، ژاپن از مالکیت امپراتوری استعماری خود و نیز منابعی که در آن سرمایه‌گذاری کرده بود، خلع شد. ثروت ملی در خاتمه جنگ اندکی بیش از سال ۱۹۳۵ بود. جنگ اقیانوس آرام به بهای تمامی ارزش واقعی توسعه اقتصادی ژاپن در دهه قبل از تسلیم، تمام شد. اما تصویر کاملاً سیاه نبود؛ ژاپن از یک جنگ زمینی که در صورت وقوع، تخریب تأسیسات صنعتی و سایر تأسیسات این کشور را به مراتب سخت‌تر می‌ساخت، در امان مانده بود. تاکتیک‌های ایالات متحده برای بمباران به‌گونه‌ای بود که زیربنای صنعتی ژاپن تا حدودی محفوظ ماند. نسبت بمب‌های آتش‌زا به بمب‌های ویران‌کننده به قدری زیاد بود که خانه‌های سست و بی‌دوام شهرهای ژاپن به طرز وحشتناکی منهدم شد. در خلال جنگ حدود ۸ میلیون ژاپنی کشته یا مجروح شدند. در واقع، کمتر از نیمی از کل بمب‌های فرو ریخته بر ژاپن متوجه هدف‌های صنعتی بود. شدت خسارات وارد شده به کارخانه‌ها، کشتی‌سازی‌ها، ذوب‌آهن و زیرساخت‌های ارتباطی به مراتب کمتر از حدی بود که در ابتدا تصور می‌شد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۵۱).

در ابتدای دوره هفت‌ساله اشغال آمریکاییان سه هدف غیرنظامی ساختن ژاپن، استقرار دموکراسی و اعمال مجازات دنبال می‌شد. لذا تغییر قانون اساسی، اصلاحات ارضی، انحلال کارتل‌ها و کمک به ایجاد و تقویت



اتحادیه‌های کارگری در دستور کار قرار گرفت. اما به یکباره در سال ۱۹۴۷ چرخش صدوهشتاد درجه‌ای در سیاست‌های اشغالگران ایجاد شد و برنامه‌های تعیین شده به یکباره متوقف شدند (اسمیث، ۱۳۷۷: ۶۱). چند دلیل درهم پیچیده برای این عقب‌گرد در سیاست‌های ایالات متحده وجود داشت. اولین و مهمترین آنها، آغاز جنگ سرد و وخامت فزاینده روابط آمریکا و شوروی بود، که باعث شد بسیاری از تصمیم‌سازان واشنگتن، ژاپن را به‌عنوان یک حلقه اساسی در شبکه جهانی امنیت آمریکا که می‌کوشید تهدید مشهود کمونیست بین‌المللی را محصور سازد، تلقی کنند. این تحلیل خواستار توقف هر سیاستی بود که موجب تضعیف ساختار جامعه و اقتصادشکننده ژاپن شود، تا ناپیوستگی اجتماعی و مضایق مادی نتواند موجب سقوط ژاپن به دامن کمونیسم شود. تغییر افراد و ساختار تصمیم‌گیری در ایالات متحده، که در سال ۱۹۴۷ انجام شد به‌منظور تحقق این تحول حیاتی بود؛ حضور شخصیت بسیار بانفوذی چون «جرج کنن»^۱ در سیاستگذاری در واشنگتن، مردی را به کانون تدوین سیاست‌ها وارد ساخت که اعتقاد داشت در آینده وجود ژاپن برای سیاست‌های ایالات متحده در شرق آسیا اجتناب‌ناپذیر خواهد بود (اسمیث، ۱۳۷۷: ۸۹).

دلیل دوم این تغییر سیاست، درواقع تلاشی برای کاهش بار هزینه فزاینده سرپا نگهداشتن ژاپن، برای ایالات متحده بود. در سه سال اول پس از خاتمه جنگ اقیانوس آرام، اقتصاد ژاپن با مضایق شدیدی روبه‌رو بود. در فاصله ماه سپتامبر ۱۹۴۵ و ماه ژوئن ۱۹۴۸، ایالات متحده مجبور شد که فقط برای جلوگیری از مرگ دسته‌جمعی در اثر گرسنگی و سقوط اقتصاد، یک میلیارد دلار کمک غیرنظامی به ژاپن ارسال کند. بعضی از ناظرانی که به سیاست‌های ایالات متحده در مدت اشغال به دیده تأیید می‌نگرند، این عقب‌گرد را به تلاشی برای حفظ اصلاحات اساسی از طریق بهبود شرایط اقتصادی ژاپن و بدان‌وسیله جلب حمایت عمومی از ساختار جدید تعبیر کرده‌اند. اما دانشورانی که دیدگاهی عیب‌جوپانه‌تر و یا خصمانه نسبت به انگیزه‌های ایالات متحده در دوره پس از جنگ دارند، عقب‌گرد را بخشی از تلاش برای ایجاد یک موقعیت غالب در اقتصاد بین‌المللی برای ایالات متحده تلقی می‌کنند که در آن ژاپن به یک نظام سرمایه‌داری تحت سلطه ایالات متحده وابسته خواهد شد^۲ (اسمیث، ۱۳۷۷: ۹۰).

موضوع پاکسازی رهبران تجاری و مدیران که به عقیده طرفداران آمریکایی احیای اقتصاد ژاپن، تعداد قابل توجهی از نخبگان صنعتی ماهر ژاپن را از میدان به‌در خواهد کرد، با مسئله کارتل‌ها پیوند نزدیکی داشت. پیروزی از آن رزمندگان جنگ سرد بود و در نتیجه در سال‌های ۱۹۴۷-۱۹۴۸، انحلال کارتل‌ها و پاکسازی تجاری بی‌سروصدا کنار گذاشته شد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۹۴).

مطمئن‌ترین نشانه آنکه سیاست ایالات متحده در قبال ژاپن در شرف تغییر بود، پیشرفت سریع در جهت خاتمه اشغال و تسلیح مجدد ژاپن بود. در سال ۱۹۴۵، هیچ اندیشه ثابتی درباره مدت اشغال وجود نداشت، اما حدس زده می‌شد که احتمالاً ۲۵ سال طول بکشد. در ماه مارس ۱۹۴۷، احتمال خاتمه

1. George Kennan

2. Schaller, 1985

اشغال از طریق انعقاد یک معاهده صلح با ژاپن مطرح شد و نسبتاً مزورانه ادعا شد که اهداف اساسی اشغال محقق شده است. ساعتی پس از امضای معاهده صلح، ژاپن بهای آن را پرداخت. یک پیمان امنیتی که میان ایالات متحده و ژاپن به امضا رسید، ژاپن را به نظام امنیتی ایالات متحده پیوند داد. این پیمان، تداوم کنترل آمریکا را بر پایگاه‌های این کشور در ژاپن تضمین کرد. پیمان امنیتی، که مخالفت شدیدی را در ژاپن برانگیخت، موضوع تسلیح مجدد را مطرح ساخت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۹۶ - ۹۷).

تورم لجام‌گسیخته یکی از جدی‌ترین مسائل اقتصادی دوره اشغال بود. در سال ۱۹۴۵، نرخ تورم ۳۶۵ درصد بود. تا سال ۱۹۴۸، در نتیجه تلاش‌های گوناگونی که برای تورم‌زدایی انجام شد، افزایش قیمت‌ها به ۱۶۵ درصد تقلیل یافت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۹۵).

در دسامبر ۱۹۴۸، «جوزف داج»^۱ به‌عنوان نماینده ویژه ناظر بر اقتصاد ژاپن منصوب شد. داج که یک بانکدار از اهالی «دیترویت» بود، در اصلاحات پولی در بخش غربی آلمان مشارکتی محوری داشت و تورم را با موفقیت تحت کنترل در آورد. داج به تحقق همین هدف در ژاپن گماشته شد. فشار سیاست‌های داج بر تحمیل بودجه‌ای متوازن به دولت ژاپن، قطع مازاد عرضه پول از طریق متوقف ساختن وام از بانک جهانی و خاتمه دادن به پرداخت یارانه‌ای دولتی به صنعت متمرکز بود. برخی از ناظران در مورد ضرورت طرح داج ابراز تردید کرده‌اند، حال آنکه بعضی دیگر به این نتیجه رسیده‌اند که سیاست‌های داج شالوده رشد اقتصادی آینده ژاپن را بنا نهاد. حتی با طرح داج و تلاش‌های قبل از آن برای احیای اقتصاد ژاپن، در سال ۱۹۵۰ ژاپن هنوز یک «بازار رقابت‌آمیز فعال» و ذخایر ارزی لازم را برای خرید ماشین‌آلات و مواد خام، در اختیار نداشت. اساساً اقتصاد ژاپن با آغاز جنگ کره قاطعانه احیا شد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۹۵ - ۹۶) و ژاپن تا سال ۱۹۷۳ نرخ‌های رشد بسیار بالایی را تجربه کرد.

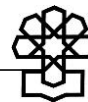
۲. عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی ژاپن

عوامل متعددی را می‌توان در رشد اقتصادی ژاپن مؤثر دانست که برخی از عمده‌ترین آنها در ادامه بررسی خواهد شد.

۲-۱. گروه‌های کسب و کار^۲

در این بخش تعریف، روند تکامل و نقش گروه‌های کسب و کار در اقتصاد ژاپن به تفکیک دو مقطع زمانی قبل و بعد از جنگ دوم جهانی بررسی شده و در ادامه به اجمال به ارتباط کسب و کارهای بزرگ با کوچک و متوسط پرداخته می‌شود.

1. Joseph Dodge
2. Business Groups



۲-۱-۱. دوران قبل از جنگ جهانی دوم

گروه‌های کسب و کار ژاپن، قبل از جنگ جهانی دوم به «زایباتسو»^۱ معروف بوده‌اند. زایباتسو به مجموعه‌ای از بنگاه‌های به لحاظ قانونی مستقل اطلاق می‌شود که به طور کامل یا بخشی در مالکیت یک شرکت هلدینگ یا شرکت مادر هستند. خانواده یا مؤسسان گاه به طور انحصاری مالک هلدینگ یا شرکت مادر بوده و کنترل مؤثری بر بنگاه‌های گروه دارند. زایباتسو به سه نوع قابل تفکیک است که ویژگی‌های هر نوع در ادامه آمده است (Miyajima & Kawamoto, 2010: 98).

نوع اول - ساختار گروهی هرمی، دارای شرکت هلدینگ خصوصی با مالکیت متمرکز خانوادگی، نظارت دقیق هلدینگ بر شرکت‌های تابعه، نسبت اهرمی کوچک،^۲ تنوع گسترده در نوع فعالیت؛ شامل میتسویی، میتسوبیشی و سومیتومو.^۳

نوع دوم - برخی دارای ساختار گروهی هرمی و برخی سلسله‌مراتبی، دارای شرکت هلدینگ خصوصی با مالکیت خانوادگی، نظارت ضعیف هلدینگ، نسبت اهرمی بزرگ، تنوع بسیار کم در نوع فعالیت، اندازه کوچکتر نسبت به نوع اول؛ شامل یاسودا، فوروکاوا، اوکورا، آسانو، سوزوکی، کاوازاکی.^۴

نوع سوم - ساختار گروهی هرمی، دارای شرکت هلدینگ دولتی و مؤسس کارآفرین، پراکندگی در ساختار مالکیت، تأمین مالی عمدتاً از بازار سهام، تنوع کم در نوع فعالیت غالباً در بخش‌های با تکنولوژی بالا؛ شامل نیسان، نیهون چیسو، موری و ریکن.^۵

ریشه و منشأ بسیاری از گروه‌های کسب و کار ژاپن، خصوصی‌سازی انبوه میانه دهه ۱۸۸۰ است. کارخانه‌ها و تجهیزات مدرنی که دولت میجی در ابتدای کار خود تأسیس کرد، پس از مدتی دچار مشکلات عملیاتی و مالی شد و وزیر دارایی میجی تصمیم گرفت همه کارخانه‌های دولتی بجز آنهایی که در زمینه نظامی فعال بودند را بفروشد. خریداران، خانواده‌ها و افراد ثروتمند مانند میتسویی و ایواساکی^۶ (بنیانگذار میتسوبیشی)، یاسودا، آسانو و غیره بودند. بنگاه‌ها به دلیل عملکرد ضعیف، در قیمت‌های بسیار پایین‌تر از ارزش دفتری فروخته شدند.

خانواده میتسویی که بزرگ‌ترین امپراتوری اقتصادی را در ژاپن بنا نهاده است، حتی در دوره ادو و در قرن شانزدهم میلادی نیز عامل عمده‌ای در زندگی اقتصادی ملت ژاپن به‌شمار می‌رفت (رایشوئر، ۱۳۷۹، ۱۰۲). حرفه اصلی آنها در دوره ادو، تجارت کیمونو (لباس ژاپنی) و صرافی بود. در دوره میجی خانواده میتسویی سمت خزانه‌دار سپرده‌های حکومت مرکزی را به‌دست آورد که فعالیت بسیار سودآوری بود و در اصلاحات

1. Zaibatsu

۲. نسبت بدهی به دارایی؛ نوع اول برخلاف نوع دوم به‌ندرت از منابع بانکی خارج از گروه تأمین مالی می‌کرد.

3. Mitsui, Mitsubishi, and Sumitomo

4. Yasuda, Furukawa, Okura, Asano, Suzuki, and Kawasaki

5. Nissan, Nihon Chisso, Mori, and Riken.

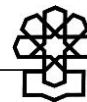
6. Iwasaki

ساختار داخلی دولت نیز بسیار موفق عمل کرد. بانکداری، استخراج زغال سنگ و تجارت به حوزه‌های اصلی فعالیت میتسویی تبدیل شدند. گروه سومیتومو نیز در دوره ادو معدن مس را اداره می‌کرد. معدن قدیمی مس در دوره میجی نوسازی شد. تجارت این گروه گسترش یافت و معادن زغال سنگ، بانکداری، کابل‌های برق، کود و سایر موارد تجاری را در بر گرفت (اونو، ۱۳۹۴: ۵۹ - ۶۰).

میتسویی که از بزرگترین زایباتسوهاى ژاپن است نیز در دوره میجی پایه‌گذاری شد. «یواساکی»، بنیانگذار گروه میتسویی در دوره میجی شرکت حمل‌ونقل دریایی تأسیس کرد و دولت به وی امتیاز انحصاری داد تا بتواند شرکت‌های حمل‌ونقل خارجی را از دور خارج کند. وی در سال ۱۸۷۴ سود سرشاری از عقد قرارداد انحصاری با دولت برای تأمین حمل‌ونقل نظامی به تایوان به دست آورد. امپراتوری تجاری میتسویی تا استخراج زغال سنگ، کشتی‌سازی و بعدها تقریباً همه چیز گسترش یافت. (اونو، ۱۳۹۴: ۵۹). این گروه‌های تجاری با کمک دولت به تدریج قدرت یافتند تا جایی که در اواخر دوره میجی نمایندگان شرکت‌های عمده زایباتسو از قبیل میتسویی و میتسویی غالباً در دستگاه رهبری احزاب تسلط داشتند یا حتی مقام نخست‌وزیری را احراز می‌کردند. فساد شایع و رایج بود و دو حزب عمده غالباً آلت دست افراد صاحب قدرت یا شرکت‌های خصوصی صاحب نفوذ بودند (رایشواوئر، ۱۳۷۹: ۱۵۳).

در دوران جنگ و با توسعه صنایع سنگین و شیمیایی نوع جدیدی از زایباتسو در دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ (نوع سوم) پدید آمد. بزرگترین آنها نیشان، نیهون چیسو و موری بود که عمدتاً مبتنی بر صنایع سنگین و شیمیایی بدون اتکای چندان به نساجی و تجارت بودند و بدون داشتن بانک به‌عنوان فعالیت اصلی و محوری، وابستگی شدید به حمایت‌های رسمی و ارتباطات سیاسی داشتند. «ایوکاوا»^۱ در سال ۱۹۲۸ شرکت نیشان را تأسیس کرد و با افزایش سرمایه خود از طریق بازار سهام، تجارت آنها تنوع یافته و استخراج از معادن، ساخت ماشین‌آلات، خودروسازی، مواد شیمیایی و شیلات را نیز پوشش داد. هیتاچی و نیشان موتورز به این گروه تعلق داشت (اونو، ۱۳۹۴: ۱۳۳).

در خلال جنگ جهانی اول، ائتلافی میان نظامیان و شرکت‌های زایباتسو صورت گرفت. شرکت‌های زایباتسو از قبیل میتسویی و میتسویی از بسیاری جهات معرف سرمایه‌داری انحصاری بودند. لکن در عین حال به‌علت عظمت خود، انتقال به اقتصاد تحت کنترل دولت را آسان‌تر ساختند. دولت هدایت بخش‌های وسیع صنعت و تجارت را برعهده گرفت و زایباتسوهاى بزرگ که اداره آنها بیشتر در دست مدیران حرفه‌ای بود تا مالکان آنها، واحدهایی مناسب برای اعمال نظارت دولت بودند. فشارهای جنگ، رشد اینگونه کنترل‌ها را تسریع کرد و زایباتسوها رفته‌رفته به‌سوی آن گراییدند که به شعبه‌های اقتصادی دولت مبدل شوند. چنین به‌نظر می‌رسید که ژاپن گام‌های نخستین را به‌سوی نوع غربی از سوسیالیسم دولتی برمی‌دارد که از سرمایه‌داری زایباتسو نشئت گرفته و به‌وسیله خودکامگی نظامیان پرورش یافته بود (رایشواوئر، ۱۳۷۹: ۱۸۵).



در رابطه با نقش و اثرگذاری زایباتسو در رشد اقتصادی ژاپن اختلاف نظرهایی وجود دارد. زایباتسو در پاسخ به شکست بازار و ناتوانی دولت در اداره بنگاه‌های دولتی به وجود آمد. رانت‌های عظیم حاصل از موقعیت مسلط زایباتسو در اقتصاد، منابع مالی و افری را در شرایط فقدان بازارهای مالی کارآمد فراهم کرد که در بخش‌های با سودآوری و رشد بالا سرمایه‌گذاری شدند و برای نوآوری مداوم و ارتقای نیروی انسانی و ورود به بخش‌های با تکنولوژی بالا به کار رفتند. همچنین اتکای به سرمایه داخلی در دوران رکود پس از جنگ جهانی اول، فرصت ریسک ورود به بازارهای جدید را برای زایباتسو ایجاد کرد درحالی که بسیاری از شرکت‌های مستقل در آن دوره ورشکسته شدند. تلاش زایباتسو برای حفظ نشان تجاری و اعتبار خود، مقبولیت و اعتماد گسترده به تولیدات زایباتسو را سبب می‌شد، اما برخی جنبه‌های منفی عملکرد زایباتسو نیز مشهود بود. نظارت شدید هلدینگ بر شرکت‌های تابعه در گروه نوع اول، محافظه‌کاری و سرمایه‌گذاری کمتر از حد مطلوب را در پی داشت و اشکال مختلفی از نقب‌زنی مانند تقسیم سود بالا و تعلق پاداش بیش از حد به مدیران، ضمانت وام و انواع معاملات مالی به نفع شخص یا گروه خاص که در تناقض با منافع سهامداران خرد باشد در گروه‌های نوع دوم و سوم مشاهده می‌شد. به‌طور مثال سوزوکی از دارایی‌های شرکت‌های تابعه به‌عنوان وثیقه بانکی استفاده می‌کرد و لذا در سال ۱۹۲۷ که ورشکسته شد، شرکت‌های تابعه تحت کنترل بانک قرار گرفتند (Miyajima & Kawamoto, 2010: 114-118).

مطالعه «میاجیما و کاواموتو» (۲۰۱۰) از نمونه کارهایی است که تلاش دارد برآیند آثار مثبت و منفی زایباتسو را بسنجد. براساس دو شاخص عملکرد بازدهی سهام و رشد دارایی سالیانه، عملکرد زایباتسوی نوع اول با شرکت‌های مستقل تقریباً برابر و در نوع دوم پایین‌تر و در نوع سوم بالاتر از شرکت‌های مستقل بوده است. در بازه زمانی سال‌های ۱۹۲۰ تا ۱۹۳۷ زایباتسوی نوع اول به‌لحاظ عملکرد ثبات بسیار بالایی داشته درحالی که نوع دوم و سوم ثبات کمی داشته‌اند. جدول زیر سهم دارایی گروه‌های کسب‌وکار ژاپن را از کل دارایی ۱۰۰ شرکت بزرگ صنعتی نشان می‌دهد.

جدول ۲. درصد از دارایی ۱۰۰ بنگاه بزرگ صنعتی ژاپن که در تملک گروه‌های کسب‌وکار بوده است

نوع گروه/سال	۱۹۲۱	۱۹۲۸	۱۹۳۷	۱۹۴۲
نوع اول	۱۸/۸	۱۵/۲	۱۸/۹	۲۵/۶
نوع دوم	۱۵/۶	۵/۹	۳/۲	۴/۵
نوع سوم	۵/۷	۶	۱۳/۶	۱۹/۱
کل گروه‌های کسب‌وکار	۴۰/۱	۲۷	۳۵/۷	۴۹/۲

Source: Miyajima & Kawamoto, 2010, p105.

پس از جنگ جهانی دوم و اشغال ژاپن توسط آمریکا ادعا شد از آنجایی که زایباتسو در خلال فرآیند صنعتی شدن به وجود آمده و بر بخش‌های جدید اقتصاد ژاپن در دوره پیش از جنگ سلطه یافته، در واقع تکیه‌گاه اقتصادی نظامی‌گری و ملی‌گرایی افراطی بوده است. بنابراین اشغالگران آمریکایی قصد داشتند برای تجزیه آنها اقدام سریع و قاطعی به عمل آورند. در سال ۱۹۴۵، ده زایباتسوی عمده ۳۵/۲ درصد ارزش کل اقتصاد ژاپن را به خود اختصاص می‌داد؛ چهار زایباتسوی بزرگ‌تر و معروف‌تر (یعنی میتسویی، میتسوبیشی، سومیتومو و یاسودا) به تنهایی ۲۴/۵ درصد فعالیت اقتصادی ژاپن را در کنترل داشتند. هم سیاست اولیه و هم دستورالعمل اساسی دولت نظامی پس از تسلیم ژاپن خواستار تجزیه زایباتسو، که با حسن تعبیر آن را «عدم تمرکز اقتصادی» می‌نامیدند، شده بود. یورش به زایباتسو در نوامبر ۱۹۴۵ آغاز شد و مقرر شد شرکت‌های مادر دارنده سهام چهار زایباتسوی بزرگ منحل شود. سیاست آمریکایی عدم تمرکز اقتصادی انگیزه‌های چندی داشت. زایباتسو متهم بود که به‌عنوان حامی اصلی نظامی‌گری و توسعه‌طلبی ملی‌گرایانه در دو دهه ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰، در بهره‌کشی از مناطقی که ژاپن فتح کرده بود، مشارکت مستقیمی داشته است. برنامه‌ریزان اقتصادی آمریکایی احساس می‌کردند که سطح تمرکز اقتصادی زایباتسو موجب تنزل دستمزدها و مانع پیدایش طبقه متوسط بوده است و این خود از عوامل مؤثر در رشد افراطی‌گری در دوره پیش از جنگ اقیانوس آرام بوده است. زایباتسو در صنایع راهبردی ژاپن مشارکت تنگاتنگی داشته و متلاشی ساختن آنها بخشی از فرآیند غیرنظامی ساختن ژاپن است و بالاخره مخالفت با انحصارها و انحصارهای چندگانه در ایالات متحده بود. در واقع باید خاطرنشان ساخت که برخی ناظران مسائل ژاپن بر این گمانند که آن دسته از شرکت‌های زایباتسو مورد هدف قرار گرفتند که در دوره پیش از جنگ اقیانوس آرام رقبای جدی شرکت‌های آمریکایی بوده‌اند^۱ (اسمیث، ۱۳۷۷: ۷۷).

در اکتبر ۱۹۴۵، پیشنهادهایی مطرح شد که با خلع مالکیت خانواده‌های قدیمی زایباتسو از بخش اعظم مایملک‌شان و جلوگیری از کنترلی که آنها اعمال می‌کردند، الگوهای مالکیت و مدیریت را دگرگون می‌ساخت، اما خود شرکت‌های خوشه‌ای را تا حدود زیادی دست‌نخورده باقی می‌گذاشت. اما صرف تغییر مالکیت و رده‌های بالای مدیریت زایباتسو کمتر از چیزی بود که واشنگتن برای آینده شرکت‌های بزرگ در نظر داشت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۷۸).

در آوریل ۱۹۴۶، کمیسیون انحلال شرکت‌های مادر دارنده سهام ایجاد شد. علاوه بر آن، متجاوز از هزار کارخانه را که باید برای پرداخت غرامت به قربانیان جنگ‌های ژاپن مورد استفاده قرار گیرد، تعیین شد که بیشتر آنها به زایباتسو تعلق داشت. اما تا پایان سال ۱۹۴۶، اشتیاق برای منحل ساختن زایباتسو کاهش یافت. واشنگتن، جداً نگران تأثیر عدم تمرکز اقتصادی بر دورنمای بهبود نهایی اقتصاد ژاپن بود. با آغاز جنگ سرد، بسیاری از تصمیم‌سازان آمریکایی از آن می‌ترسیدند که تداوم مضایق اقتصادی در

1. Hadley, Elenor M., *Antitrust in Japan* (Princeton, NJ, 1970).



ژاپن موجب گرایش مردم فقزرده ژاپن به کمونیسم شود. بدین دلیل، هنگامی که قانون الغای تمرکز مفرط قدرت اقتصادی در آوریل ۱۹۴۷ انتشار یافت، چندان اشتیاقی برای اجرای آن وجود نداشت. مجموعاً ۳۲۵ شرکت تعیین شدند که لازم بود «عدم تمرکز» در مورد آنها انجام شود. اما تنها ۱۸ شرکت مشمول چنین رفتاری قرار گرفتند. این اقدامات تأثیری بنیادین بر فولاد، کشتی‌سازی، کاغذ، آبجوسازی و چند صنعت دیگر داشت، اما بخش قابل توجهی از جغرافیای قدرت اقتصادی در ژاپن دست‌نخورده باقی ماند. از سوی دیگر، تغییری ریشه‌ای در نحوه کنترل و مدیریت واقع شد. علاوه بر آن، راهبردهای شرکت‌هایی که زایباتسو را تشکیل داده بودند، دگرگون گردید. از آن پس، تصمیمات نه در جهت منافع شرکت‌های خوشه‌ای زایباتسو، که در جهت منافع تک‌تک شرکت‌ها اخذ می‌شد. رقابت در میان اعضای سابق زایباتسو و برنامه‌های راهبردی متنوعی که در پیش گرفتند، عامل نیرومندی در پویایی رشد اقتصادی ژاپن از سال ۱۹۵۰ به بعد بود. اگرچه پس از خاتمه اشغال، تمرکز اقتصادی آشکارتر شد، ولی زایباتسوها سبک قدیم از میان رفت و جای خود را به‌گونه جدید و پربلابت‌تر شرکت‌های خوشه‌ای داد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۸۰).

۲-۱-۲. دوران پس از جنگ جهانی دوم

گروه‌های کسب‌وکار پس از جنگ «کی‌رتسو»^۱ نامیده می‌شوند. واژه کی‌رتسو به خوشه‌هایی از بنگاه‌ها با مدیریت مستقل اطلاق می‌شود که فعالیت‌هایشان با سازوکارهای حکمرانی شرکتی نظیر شوراهای ریاستی، مالکیت متقابل و مبادلات پرسنلی درهم تنیده شده است. اقدامات آمریکایی‌ها برای انحلال زایباتسو، شرکت‌های سه زایباتسوی بزرگ یعنی میتسویی، میتسوبیشی و سومیتومو را تحریک کرد تا یک شبکه دفاعی دایره‌وار از سهام متقابل تشکیل دهند که عملکردی شبیه هلدینگ قبل از جنگ داشت. آنها با ایجاد پیوستگی از طریق سهام متقابل، مبادله مدیران اجرایی، تعاملات تجاری، اعطای وام‌های ترجیحی به شرکت‌های زیرمجموعه یکدیگر و تعاملات هیئت رئیسه در شورای ریاستی «شاکوکای»^۲ زمینه‌های ایجاد کی‌رتسوی مدرن را ایجاد کردند.

دو نوع اصلی کی‌رتسو، کی‌رتسوی افقی و عمودی است.^۳ در کی‌رتسوی افقی شرکت‌های عضو، دارای رابطه نزدیک با مؤسسات مالی هستند که هسته آنان یک بانک اصلی است. به‌طور مثال، شرکت‌های متعلق به گروه میتسویی، شرکت‌هایی هستند که رابطه نزدیکی با مؤسسات مالی بانک میتسویی دارند و معاملات عمده بازرگانی خود را با شرکت‌های بازرگانی دیگر، با همان نام انجام می‌دهند. مرکز اصلی این گروه، بانک میتسویی و شرکت بازرگانی میتسویی و شرکاست. شرکت‌های عضو این گروه، سهام خود را به‌طور دوجانبه در اختیار داشته و دارای عضویت مضاعف در هیئت‌مدیره خود هستند. به‌طور مثال

1. Keiretsu

2. Shacho-kai

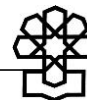
۳. کی‌رتسوی توزیع نیز نوع دیگری است که از شبکه‌های خرده‌فروشی مختص تولیدکنندگان بزرگ تشکیل شده است.

بیشترین وام‌های بانکی شرکت‌های «میتسوبیشی الکتریک»^۱ میتسویی توآتسو کمیکال^۲ و سومیتوموسمنت»^۳ به ترتیب توسط بانک‌های «میتسوبیشی، میتسویی و سومیتومو» تأمین اعتبار می‌گردد (ساساکی، ۱۳۷۴: ۲۷ و ۲۹).

کی‌رتسوی افقی یک ساختار حکمرانی رسمی به نام «شاکوکای» یا شورای ریاستی دارد. شورای ریاستی، یک انجمن با گردهمایی فوق‌العاده منظم و با ثبات رؤسای شرکت‌های عضو است که مدیران زایباتسوه‌های اولیه آن را برای تبادل اطلاعات، نظارت و ایجاد شبکه‌های حمایتی تشکیل دادند. تا دهه ۱۹۹۰، هیچ اطلاعاتی از محتوای مباحث مطرح شده در شورا افشا نمی‌شد و تلاش می‌شد نقش شورا به‌عنوان ابزار حکمرانی و مدیریت راهبردهای هماهنگ‌کننده و پایش بنگاه‌های عضو پنهان شود و صرفاً به‌عنوان گردهمایی اجتماعی شرکت‌کنندگان به تصویر کشیده شود، اما پژوهش‌هایی از جمله لینکلن (۲۰۰۴) نشان می‌دهد شوراها تأثیرات آشکاری بر عملکرد بنگاه‌های عضو داشتند (James R. Lincoln, 2010: 130).

جدول زیر شرکت‌های زیرمجموعه سه کی‌رتسوی بزرگ پس از جنگ دوم جهانی را نشان می‌دهد. آنها در واقع سه زایباتسوی بزرگ قبل از جنگ هستند که پس از تحولاتی به حیات خود ادامه داده‌اند.

1. Mitsuboshi Electric
2. Mitsui Toatsu Chemicals
3. Sumitomo Cement



جدول ۳. شرکت‌هایی که تحت یک کی‌رتسوی واحد در شورای ریاستی شرکت دارند

گروه میتسوبیشی	گروه میتسویی	گروه سومیتومو
بانک میتسوبیشی	بانک میتسویی	بانک سومیتومو
کارتل و بانکداری دوجانبه میتسوبیشی	بانکداری و کارتل میتسویی	کارتل و بانکداری سومیتومو
بیمه عمر دوجانبه میجی ^(۱)	بیمه عمر دوجانبه میتسویی	بیمه عمر دوجانبه سومیتومو
بیمه آتش‌سوزی و دریایی توکیو	بیمه آتش‌سوزی و دریایی تایشو	بیمه آتش‌سوزی و دریایی سومیتومو
آب‌وسازی کی‌رین ^(۲)	معدنکاری میتسویی	معدنکاری زغال‌سنگ سومیتومو
میتسوبیشی ریون ^(۳)	تأسیسات زغال‌سنگ و کشتی بخاری هوکایو و معدنکاری میتسویی	مواد شیمیایی سومیتومو
کارخانجات کاغذسازی میتسوبیشی	شرکت ساختمانی میتسویی	شیشه جام نیپون
صنایع شیمیایی میتسوبیشی	مهندسی سان‌کی ^(۴)	سیمان سومیتومو
گاز - شیمیایی میتسوبیشی	کارخانه‌های آردسازی نیپون	صنایع فلزی سومیتومو
پتروشیمی میتسوبیشی	صنایع تورای ^(۵)	صنایع الکتریک سومیتومو
صنایع پلاستیک میتسوبیشی	کاغذسازی اوجی ^(۶)	صنایع سنگین سومیتومو
نفت میتسوبیشی	مواد شیمیایی میتسویی توآتسو	نیپون الکتریک
شیشه‌سازی آساهی	صنایع پتروشیمی میتسویی	سومیتومو شوچی کایشا ^(۷)
معدنکاری و سیمان میتسوبیشی	کارخانجات فولادسازی ژاپن	عمران و مالکیت سس
کارخانه فولادسازی میتسوبیشی	کارخانه ذوب و معدنکاری میتسویی	لوازم خانگی سومیتومو
مجتمع فلزی میتسوبیشی	کشتی‌سازی و مهندسی میتسویی	شرکت ساختمانی سومیتومو
کاکوکی کایشا میتسوبیشی ^(۸)	میتسویی و شرکا	فلزات سبک سومیتومو
مجتمع الکتریک میتسوبیشی	قسمت انبار میتسوکوشی ^(۹)	رزین‌سازی سومیتومو
صنایع سنگین میتسوبیشی	توسعه ملی میتسویی	جنگلداری سومیتومو
(نیکون) نیپون کوگاکو ^(۱۰)	خطوط O.S.K میتسویی	پالایشگاه آلومینیم سومیتومو
مجتمع میتسوبیشی	سیمان اوتادا ^(۱۱)	
میتسویی استیت ^(۱۲)	انبار کالای میتسویی	
مواد شیمیایی میتسوبیشی مونسانتو ^(۱۳)	توکیوشیبانورا الکتریک*	
شرکت میتسوبیشی موتورز	تویوتا موتور*	
آلومینیم میتسوبیشی		
شرکت ساختمانی میتسوبیشی		
کارتل و بانکداری نیپون		
کارخانه تولید سیم برق میتسوبیشی		

مأخذ: ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۱-۳۴.

* دو شرکت اخیر کاملاً مستقل از گروه میتسویی می‌باشند، اما در شورای رؤسا نمایندگی دارند.

- | | |
|------------------|----------------------------|
| (1) Meiji | (8) Kakoki Kaisha |
| (2) Kirin | (9) Mitsukoshi |
| (3) Rayon | (10) Nippon Kogaku (Nikon) |
| (4) Sanki | (11) Onada |
| (5) Toray | (12) State |
| (6) Oji | (13) Monsanto |
| (7) Shuji Kaysha | |

سه گروه دیگر کی‌رتسوی افقی، گروه‌های بانک فوجی (گروه فویو^۱) متشکل از ۲۹ شرکت عضو، بانک سانوا، متشکل از ۳۵ شرکت عضو و گروه دایی - ایچی کانگیو بانک^۲ (DKB)، با بیش از ۳۰ شرکت عضو می‌باشند. هسته مرکزی هریک از این سه گروه نیز متشکل از یک بانک و یک شرکت بازرگانی است که آنها نیز تقریباً دارای همان نظم و آرایش صنعتی سه گروه قبلی هستند، اما رابطه نسبتاً کمی با یکدیگر دارند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۴).

هریک از این شش گروه کی‌رتسوی افقی، انواع صنایع را شامل می‌شود. این امر، به بهترین نحو با شعار گروه میتسوبیشی مطابقت دارد: «از ماکارونی تا نیروی اتم». این سیاست اصول یک مجموعه نامیده می‌شود. بنابراین هریک از صنایع ژاپن، شامل شش شرکت فرعی است که مینیاتوره‌های صنعت کلی می‌باشند. این نوع سازماندهی، در موارد دیگر جامعه ژاپن نیز مشاهده می‌شود. به‌عنوان مثال، دانشگاه خصوصی ژاپن تمایل دارد تا انواع تسهیلات (آموزشی) از کودکان تا پایان دوره متوسطه را در اختیار پرسنل خویش قرار دهد و به ایجاد فضای ملی‌گرایی برای کادر آموزشی خویش اصرار می‌ورزد. اعمال ناسیونالیسم گروهی، بیشتر در گروه‌های صنعتی، به‌ویژه در توسعه پروژه‌های بزرگ جدید، مشاهده می‌شود (ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۴).

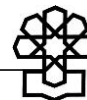
در اوایل دهه ۱۹۶۰ که شرکت‌های ژاپنی به‌شدت متکی به وام بودند، تعداد معدودی از مدیران بانک‌ها به‌دلیل اجرای طرح تعدیل مدیران رده‌های بالاتر که نتیجه اعمال سیستم استخدام دائمی بود، برای مدیریت از بانک‌ها به شرکت‌های تولیدی منتقل می‌شدند. این انتقال پرسنلی، یک کانال ارتباطی مؤثر در صنایع بود. البته شرکت‌های تولیدی، تمایل چندانی به پذیرش این مدیران نداشتند، اما ترس از بحران‌های مالی، آنها را ناگزیر به این پذیرش می‌کرد. نسبت برابری وام حداکثر ۸۰ به ۲۰ بود و هر نوع غفلت نسبت به برآوردن خواسته بانک‌ها، می‌توانست موجودیت شرکت‌های تولیدکننده را به خطر بیندازد.

پس از آخرین بحران اقتصادی، بانک‌ها تا حدی سیاست خود را تغییر دادند و علاوه بر مدیران، متخصصان برجسته خود را نیز برای وام‌گیرندگان، گسیل داشتند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۱۰۰).

بانک‌ها گاهی به‌علت پرداخت وام بیش از حد مجاز قانونی، ناچار می‌شدند کسری موازنه خود را با اخذ وام از بانک مرکزی ژاپن تأمین کنند. در نتیجه، میانگین موقعیت اقتصادی شرکت‌های ژاپنی، ضعیف و ناسالم شد که یکی از دلایل آن را می‌توان «وام بیش از حد» توصیف کرد. لذا در دهه‌های ۷۰ و ۸۰، بانک‌ها اداره شرکت‌های تحت حمایت خود را مستقیماً به عهده گرفتند و به این منظور مدیران توانای خویش را قبل از موعد بازنشستگی به این شرکت‌ها منتقل می‌کردند. جدول زیر، میزان بالای انتقال این گونه مدیران را به شرکت‌های مختلف نشان می‌دهد (ساساکی، ۱۳۷۴: ۴۲ و ۱۰۱).

1. Foyo

2. Dai-ichi Kangyo Bank (DKB)

جدول ۴. تعداد مدیران منتقل شده از بانک‌ها به شرکت‌های صنعتی در ژاپن^۱

بانک/سال	۱۹۷۷	۱۹۷۸
میتسویی	۶۸	۷۰
میتسوبیشی	۱۳۶	۱۵۶
سومیتومو	۱۱۶	۱۳۲
فوجی	۱۴۸	۱۴۰
سانوا	۸۳	۹۳
دی.کی.بی	۱۸۲	۱۹۴

مأخذ: ساساکی، ۱۳۷۴: ۱۰۱.

شرکت‌های کی‌رتسوی عمودی یا گروه دوم، وابستگی گروه اول را نداشته و به آن شکل، هسته پولی ندارند. کی‌رتسوی عمودی متشکل از یک تولیدکننده و تأمین‌کنندگان وابسته است. تأمین‌کنندگان و پیمانکاران پیرامون یک بنگاه صنعتی بزرگ مانند تویوتا، سونی، ماتسوشیتا و «هیتاچی»^۲ سازماندهی شده‌اند و وابستگی به بانک خاصی ندارند. از این رو، به‌طور مثال اگرچه هیتاچی در گردهمایی‌هایی که توسط رؤسای گروه‌های بانکی «سانوا»^۳ و «فوجی»^۴ تشکیل می‌شود، شرکت می‌کند، اما یک شرکت مستقل تلقی می‌شود. تویوتا، از موقعیت مالی بهتری برخوردار است و از محل بودجه داخلی اداره می‌شود. در مورد سونی، اگرچه به‌نظر می‌رسد دارای رابطه مالی مستحکمی با بانک میتسویی است، ولی از اعضای گروه میتسویی محسوب نمی‌شود. این رابطه، بر مبنای روابط شخصی میان رؤسای قبلی دو شرکت پی‌ریزی شده است (ساساکی، ۱۳۷۴: ۲۷ و ۲۹).

کی‌رتسوی عمودی نیز دارای انجمن مشورتی است، اما این سازمان در مقایسه با شاکوکای در کی‌رتسوی افقی، بسیار سست‌تر است و قدرت هماهنگی کمتری دارد. تبادل پرسنل در کی‌رتسوی عمودی وسیع‌تر از گروه‌های افقی است. تبادل نیروی کار آموزش‌دیده و یا مازاد به ایجاد هماهنگی بین شرکت‌های گروه و نیز تضمین اشتغال مادام‌العمر کارکنان کمک می‌کند (James R. Lincoln, 2010: 136). گروه‌های کسب‌وکار ژاپن در شروع دوره پس از جنگ و دوره رشد سریع پس از آن، در پر کردن شکاف اقتصاد ژاپن که هنوز به بلوغ نرسیده بود مؤثر بودند. آنها نقش اصلاح نظام بازار و جبران کمبودهای نهادی را بازی کردند. بانک هر گروه، سرمایه مورد نیاز شرکت‌ها را تأمین می‌کرد و شرکای تجاری گروه‌ها، اعتبار تجاری برای یکدیگر فراهم می‌کردند. همچنین فقدان بازارهای کالایی بالغ و زیرساخت زنجیره عرضه، سبب شد تا تولیدکنندگان، فروشندگان اجزا و مواد اولیه را پیدا کنند و از آنها حمایت کنند و هماهنگی در سیستم پیچیده توزیع ژاپن ایجاد شود. در واقع کی‌رتسو خلأ سرمایه خطرپذیر، زیرساخت‌های تسهیل‌کننده تولید و توزیع و فرهنگ کارآفرینی را پر کرد (James R. Lincoln, 2010: 141).

1. Kigyo Keiretsu Soran, Toyo Keizai, 1979.
2. Hitachi
3. Sanwa
4. Fujii

اغلب ادعا می‌شود کی‌رتسوی افقی تأثیر کمی در اقتصاد پس از جنگ داشته است. اما این ادعا غالباً از سوی غربی‌ها در زمان اوج قدرت اقتصادی ژاپن و در حالی که کی‌رتسو به‌عنوان یک پدیده ساختاری در ژاپن، مانع تجارت و سرمایه‌گذاری غربی‌ها در این کشور بود مطرح می‌شد. استدلال می‌شد که آنها باقی‌مانده‌های تاریخی و فرهنگی زایاتسو هستند که اثر سیاسی و اقتصادی آنها مدت‌ها قبل فروکش کرده و قانون ضدانحصار ژاپن نیز مانع مداخله شورای ریاستی کی‌رتسو است (همان: ۱۴۲).

اما یک توافق عمومی میان پژوهشگران وجود دارد که گروه‌های کسب‌وکار افقی ریسک را تقسیم کرده و منابع را به‌خوبی تخصیص می‌دهند. مداخلات کی‌رتسوی افقی در بنگاه‌های وابسته در تغییر فرصت‌های مالی، جهت‌گیری‌های راهبردی و بازسازماندهی مدیریت بنگاه در مطالعات موردی مستند شده است. به‌طور مثال در دهه ۱۹۷۰، بانک سومیتومو، مانع ورشکستگی مزدا شد و یک دهه بعد گروه میتسوبیشی با روش‌های مشابه، عضو خود، آکایی الکتریک را از ورشکستگی نجات داد. شواهد و مستندات بسیاری مداخله کی‌رتسو در بازگرداندن بنگاه‌های مشکل‌دار به وضعیت رشد و سودآوری را تأیید می‌کند (همان: ۱۴۳).

شواهد کمی و کیفی کارکرد تقسیم ریسک را در مورد کی‌رتسوی عمودی نیز تأیید می‌کند؛ با این تفاوت که کی‌رتسوی عمودی بیش از کی‌رتسوی افقی به‌عنوان خوشه کسب‌وکار عقلایی و اقتصادی تحسین شده است. مطالعه ناگاکوآ (۲۰۰۸) نشان می‌دهد تولیدکنندگان اتومبیل ژاپنی در زمانی که پیچیدگی و تخصص قطعات مورد نیازشان بالاست، روابط پیمانکاری را بر همکاری با تأمین‌کنندگان مستقل ترجیح می‌دهند و همچنین تأمین‌کنندگان کی‌رتسو می‌توانند از ضمانت تداوم تقاضا و بهبود مدیریت عملکرد در نتیجه مداخله کی‌رتسو بهره‌مند شوند. (همان: ۱۴۵-۱۴۴). کی‌رتسو در رشد دانش مدیریت در ژاپن نیز نقش مؤثری ایفا کرده است. به‌طور مثال در سال ۱۹۵۶، تویوتا و شرکت‌های اقماری آن، نظام «کان‌بان»^۱ یعنی «درست سروقت» را برقرار کردند. نظام «درست سروقت» مستلزم آن است که پیمانکاران فرعی، قطعات تولیدی خود را درست در زمانی که در خط تولید مورد نیاز است، تحویل دهند. این روش انبار قطعاتی که در کارخانه نگهداری می‌شد را بسیار کوچک کرد، هزینه انبارداری را کاهش داد و مبلغی که قطعات تهیه شده را معطل می‌ساخت به حداقل رساند. کنترل کیفیت و نظام درست سروقت، که به صفات ممیزه روش‌های کارخانه‌داران ژاپنی تبدیل شد، در کشورهای دیگر از جمله ایالات متحده، به‌طور وسیعی مورد اقتباس قرار گرفت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۲۳ و ۱۲۴).

۳-۱-۲. روابط پیمانکاری فرعی بنگاه‌های بزرگ با کوچک و متوسط

دوگانگی ساختار اقتصادی ژاپن، به‌وجود آورنده تعداد زیادی از شرکت‌های کوچک بوده که بیشترین آنها را می‌توان به‌عنوان پیمانکاران فرعی شرکت‌های بزرگ، برشمرد. روابط پیمانکاری فرعی، انواع متعددی از رابطه‌ها را تشکیل می‌دهد. معمولاً این روابط قراردادی نیست، اما تقریباً دائمی می‌باشد. زیرا ادامه

1. Kanban



حیات برای پیمانکاران فرعی، بدون وابستگی به شرکت مادر مشکل است. برخی از شرکت‌های بازرگانی، به تولیدکنندگان محصولاتی که به‌طور انحصاری توسط آنان توزیع می‌شود، کمک مالی می‌کنند. نمونه‌ای از رابطه فرهنگی عمومی، تخصیص منبع به طریق کنترل است که در میان تولیدکنندگان و پیمانکاران فرعی دیده می‌شود (ساساکی، ۱۳۷۴: ۱۰۲).

ساختار صنعتی ژاپن در دوره پس از جنگ تا حدود زیادی الگوی دوگانه متمایزی که مشخصه اقتصاد دوره پیش از جنگ بود را محفوظ داشت. نیروی غالب در اقتصاد، کی‌رتسو بود که اغلب مجموعه متنوعی از بخش‌های مختلف را از طریق ارتباط نزدیک میان بانک‌ها، مؤسسات مالی، شرکت‌های کارخانه‌دار و شرکت‌های تجاری، به هم مرتبط می‌کرد. بخش دیگر اقتصاد، شامل تعداد کثیری بنگاه‌های متوسط و به‌خصوص کوچک بود. بسیاری از شرکت‌های کوچک یا بنگاه‌های پیمانکاری فرعی در مالکیت خانوادگی قرار داشته، یا فروشگاه‌هایی با مدیریت خانوادگی بودند. یک چنین ساختار اقتصادی دوگانه فی‌نفسه به هیچ‌وجه غیرعادی نیست. در دهه ۱۹۵۰، نسبت کارگران ژاپنی استخدام شده در شرکت‌های دارای کمتر از ۵۰ کارمند تنها کمی بیش از ایتالیا و آلمان غربی بود، ولی در مقایسه با ایالات متحده و بریتانیا، بسیار بالا بود. اما تفاوت دستمزد و بهره‌وری در میان بخش‌های مختلف اقتصاد دوگانه ژاپن به‌گونه‌ای غیرعادی زیاد بود. در ایالات متحده، ارزش افزوده هر کارگر در شرکت‌های کارخانه‌ای کوچک ۷۰ درصد بزرگترین شرکت‌ها بود، حال آنکه این رقم در ژاپن تنها ۲۵ درصد بود. البته این ساختار اقتصادی دوگانه محصول دوره پس از جنگ نبود. کی‌رتسو جانشین طبیعی زایباتسوی دوره پیش از جنگ بود، اما از نظر مالکیت، مدیریت، تعداد و ساختار با اسلاف خود در دوره پیش از جنگ، تفاوت‌های محسوسی داشت؛ در ضمن، از دهه ۱۹۲۰، اقتصاد ژاپن در دوره پیش از جنگ سطح بالایی از دوگانگی صنعتی را از خود ظاهر ساخت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۶۰-۱۶۱).

در حقیقت رشد سریع اقتصاد ژاپن، سبب به هم ریختن توازن، میان شرکت‌های بزرگ، کوچک و متوسط شده است. پراکندگی صنایع تولیدی ژاپن، در جدول ۵ مشاهده می‌شود. تقریباً ۹۷ درصد از شرکت‌های تولیدی، کمتر از ۱۰۰ نفر پرسنل در اختیار دارند. این میزان در مورد ژاپن که در شمار کشورهای صنعتی بسیار پیشرفته قرار دارد، عجیب به نظر می‌رسد. از این گذشته، توجه به شکاف موجود میان بهره‌وری شرکت‌های تولیدی کوچک متعدد و چند شرکت بزرگ حائز اهمیت است. طبیعی است که این شکاف، منجر به ایجاد شکاف‌های دیگری از قبیل اختلاف بین دستمزدها نیز می‌شود. جداول ۶ و ۷ میزان این شکاف‌ها را نشان می‌دهند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۵).

جدول ۵. کارکنان مستقر در صنایع تولیدی برحسب اندازه شرکت (درصد)

تعداد کارکنان	۱۹۶۶	۱۹۷۰	۱۹۷۶	۱۹۸۱	۱۹۸۴	۱۹۸۶
۱ تا ۹ نفر	۷۲/۸	۷۳/۴	۷۶/۰	۵۷/۷	۵۶/۷	۵۶/۷
۱۰ تا ۱۹ نفر	۱۳/۷	۳/۶	۱۱/۵	۲۰/۲	۲۰/۱	۲۰/۰
۲۰ تا ۹۹ نفر	۱۱/۳	۱۰/۶	۱۰/۵	۱۸/۹	۱۹/۷	۱۹/۷
۱۰۰ تا ۲۹۹ نفر	۱/۶	۱/۸	۱/۵	۲/۴	۲/۶	۲/۷
۳۰۰ تا ۹۹۹ بالاتر	۰/۵	۰/۵	۰/۴	۰/۷	۰/۷	۰/۷
۱۰۰۰ نفر به بالاتر	۰/۱	۰/۱	۰/۱	۰/۱	۰/۲	۰/۲
مجموع تعداد کارکنان	۵۹۴۸۳۲	۶۵۲۹۳۱	۷۲۷۴۲۷	۴۳۶۴۶۳	۴۲۸۹۹۸	۴۳۶۰۰۴

مأخذ: ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۵.

جدول ۶. شاخص ارزش افزوده و بهره‌وری با توجه به اندازه شرکت‌ها

تعداد کارکنان	۱۹۶۶	۱۹۷۰	۱۹۷۲	۱۹۷۸	۱۹۸۱	۱۹۸۶
۱ تا ۳ نفر	۲۳	۲۲	۳۴	۳۳	—	—
۴ تا ۹ نفر	۳۵	۳۶	—	—	۳۵	۳۵
۱۰ تا ۱۹ نفر	۴۶	۴۶	۴۸	۴۷	۴۴	۴۳
۲۰ تا ۹۹ نفر	۵۳	۵۴	۵۴	۵۴	۵۰	۵۰
۱۰۰ تا ۲۹۹ بالاتر	۶۸	۶۷	۶۹	۷۲	۶۷	۶۷
۳۰۰ نفر به بالاتر	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰

مأخذ: ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۶.

جدول ۷. شاخص دستمزدها با توجه به اندازه شرکت‌ها

تعداد کارکنان	۱۹۶۶	۱۹۷۰	۱۹۷۲	۱۹۸۱	۱۹۸۶
۱ تا ۳ نفر	۱۲	۱۳	۳۸	—	—
۴ تا ۹ نفر	۴۴	۴۷	—	۴۸	۴۸
۱۰ تا ۱۹ نفر	۶۱	۶۲	۶۱	۵۹	۵۸
۲۰ تا ۹۹ نفر	۶۹	۷۱	۶۸	۶۳	۶۲
۱۰۰ تا ۲۹۹ بالاتر	۷۸	۷۷	۷۸	۷۵	۷۲
۳۰۰ نفر به بالاتر	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰

مأخذ: همان.

شکاف دستمزد، در مقایسه با وسعت و میزان تولیدات کارخانه‌ای هم یکی از نتایج جالب توجه است. حدود ۷۰ درصد از کارگران مشاغل در شرکت‌های کوچک و متوسط، تنها ۶۰ درصد یا کمتر از میزان دستمزد هم‌ردیف‌های خود که در شرکت‌های بزرگ مشغول کار هستند را دریافت می‌کنند و این تنها یک نمونه از دوگانگی ساختار اقتصادی ژاپن است. یعنی تعداد معدود شرکت‌های بزرگ، با بهره‌وری بالا و



دستمزدهای کلان، و شرکت‌های متعدد متوسط و کوچک با بهره‌وری کم و دستمزدهای پایین، با یکدیگر همزیستی دارند. شرکت‌های کوچک و متوسط، در جریان رشد و توسعه، از شرکت بزرگ عقب‌مانده و از مزایای مالی و حمایت‌های دولتی کمتری برخوردارند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۷).

این ساختار دوگانه، در عین حال بر اختلاف بهره‌وری و دستمزد و همچنین بر کنترل، مؤثر است. زیرا براساس یک ارزیابی که در سال ۱۹۷۸ از انجمن تحقیق شرکت‌های متوسط و کوچک در مورد وضعیت شرکت‌های متوسط و کوچک به عمل آمد، ۷۱/۹ درصد از آنان از پیمانکاران فرعی که شامل گروهی از عرضه‌کنندگان لوازم هستند، تشکیل شده بودند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۳۸).

به‌عنوان مثال، الگوی ساختار صنایع اتومبیل‌سازی این کشور، براساس هرم پیمانکاری فرعی است. در ژاپن، نسبت تولید داخلی اتومبیل به مونتاژ اتومبیل‌هایی که در شرکت مادر ساخته می‌شوند، بین ۳۰ تا ۳۵ درصد است. به‌عبارت دیگر، ۶۵ الی ۷۰ درصد از قطعات مورد استفاده جهت ساخت یک اتومبیل، توسط پیمانکاران فرعی تولید می‌شود. برخی اوقات این پیمانکاران فرعی، به‌عنوان ضربه‌گیرهای دوران بحران اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرند. اما به‌طور کلی، از آنجا که کیفیت محصولات تولیدی، به قطعات تولید شده توسط شرکت‌های فرعی کوچک‌تر بستگی دارد، این شرکت‌ها، به‌خوبی توسط شرکت مادر مراقبت و محافظت می‌شوند (ساساکی، ۱۳۷۴: ۴۰).

۲-۲. تنظیم رقابت برای هدایت اقتصاد در مقابل بازار آزاد

بعضی از کشورهای پیشرفته شرق آسیا از جمله ژاپن یک قدم از رقابت صرف در اقتصاد جلوتر رفتند و مسابقه‌ای مبتنی بر رقابت را با مزایای همکاری و تعاون در میان شرکت‌ها و بین دولت و بخش خصوصی تلفیق کردند. از مقررات خیلی ساده تخصیص غیربازاری، همانند دسترسی به اعتبار سهمیه‌بندی شده برای صادرکنندگان گرفته تا هماهنگی بسیار پیچیده سرمایه‌گذاری خصوصی در شوراهای مطالعات دولتی ژاپن و کره جنوبی، جزء اینگونه مسابقه‌ها بودند. اما ویژگی اصلی هر مسابقه‌ای این بود که دولت پاداش‌ها (که برخورداری از اعتبار یا ارزش خارجی است) را بر مبنای عملکرد و در تحت نظارت دولت و شرکت‌های رقیب توزیع می‌کرد. مداخله‌های انتخابی برای آنکه موفق از کار درآید باید در چارچوب قوانین رقابت، چه از طریق بازار و چه از طریق مسابقه، عمل کند. مسابقه‌های اقتصادی مانند مسابقه‌های دیگر مستلزم داوران قابل و بی‌طرف یعنی نهادهای قوی است. بنابراین وجود خدمات عمومی خوب که قابلیت کنترل عملکردها را داشته باشد و از مداخله‌های سیاسی نیز دور باشد، برای رقابت مبتنی بر مسابقه جنبه اساسی دارد (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۲۱-۲۲).

همکاری مسائل چند در پی دارد. اولاً اگر شرکت‌ها برای بالا بردن قیمت‌ها با هم اقدام کنند، همکاری تبدیل به تبانی می‌شود. ثانیاً همکاری ممکن است مانع رقابت شود و به سستی مدیریت یا عدم کارایی

عمومی بینجامد. ثالثاً همکاری صاحبان تجارت و دولت ممکن است شرکت‌ها را به طلب امتیازهای خاص از دولت برانگیزد. اما چگونه اقتصادهای شرق آسیا ضمن تشویق همکاری از این مسائل پرهیز کرده‌اند؟ آنها رفتار تعاونی (از جمله اشتراک اطلاعات بین شرکت‌ها و میان بخش‌های خصوصی و عمومی، هماهنگی برنامه‌های سرمایه‌گذاری و تشویق سرمایه‌گذاری‌های به هم وابسته) را با رقابت شرکت‌ها تلفیق کردند تا معیارهای تعریف شده عملکرد اقتصادی را تأمین کنند. ساختارهای نهادی به وجود آوردند که در آنها از سویی شرکت‌ها برای بردن جوایز بارز اقتصادی (همانند دستیابی به اعتبارات) رقابت می‌کردند و از سویی دیگر به همکاری فعالانه می‌پرداختند. به‌طور خلاصه دولت‌ها مسابقه‌هایی به راه‌انداختند. رقابت مبتنی بر بازار و رقابت مبتنی بر مسابقه هر دو شامل منع انحصارها می‌شد، هرچند که تعداد شرکت‌های رقیب گاهی اندک بود. در ژاپن (و کره جنوبی) با آنکه در بخش تولیدات صنعتی خود شاهد سطح بالایی از تمرکز بودند، رقابت داخلی معمولاً شدید بوده است. دولت ژاپن براساس این فرض عمل کرده که رقابت بین چند شرکت معدود که هماهنگی موزون‌تری داشته باشند به اینکه یک شرکت بزرگ با تعداد زیادی حریف کوچکتر رقابت کند، ترجیح دارد.

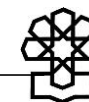
(درصد)

جدول ۸. نسبت‌های تمرکز در تولیدات صنعتی

اقتصاد	سهام تمرکز سه شرکتی
ژاپن، ۱۹۸۰	۵۶
کره جنوبی، ۱۹۸۱	۶۲
تایوان، ۱۹۸۱	۴۹

مآخذ: گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۲۱-۲۲، برگرفته از منابع آسیدن (۱۹۸۹) و فرشتاک (۱۹۸۹).

رقابت مبتنی بر مسابقه، قواعد تعریف شده و روشنی دارد و برندگان جایزه می‌گیرند. جدول زیر شرح مختصری از برخی مسابقه‌هایی است که دولت ژاپن ایجاد کرد. ساده‌ترین و رایج‌ترین آنها، مسابقه‌های صادراتی برای دستیابی به اعتبار و گاه ارز خارجی بوده است (همان، ۱۲۲-۱۲۳). به‌طور مثال بانک مرکزی ژاپن مسابقه‌ای ایجاد کرد که در آن بانک‌های تجاری برای تأمین خدمات مالی منطبق با سیاست دولت به رقابت پرداختند به این امید که مجوزهای شعبه شهری را که متقاضی بسیار دارد، به دست آورند. مسابقه همچنین به بانک‌ها انگیزه قوی می‌داد تا با رهنمودهای اجرایی که از لحاظ فنی قیدآور نبود در اعطای وام هماهنگ شوند. بانک‌هایی که نتوانستند با رهنمود مربوط به اسپردهای بین نرخ‌های پس‌انداز و وام هماهنگ شوند، اجازه نیافتند که شبکه شعب خود را گسترش دهند (همان، ۱۲۷).

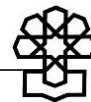


جدول ۹. نمونه‌های مسابقه و رقابت

اقتصاد	مقررات	پاداش‌ها	داوران
اعتبار صادراتی			
ژاپن، کره جنوبی، تایوان، مالزی	شرکت‌ها باید سفارش صادرات داشته باشند که اغلب از طریق اعتبارنامه (LC) محقق می‌شود.	دسترسی خودکار به اعتبارات صادراتی بعد از ارسال کالا و در مواردی نیز اعتبار صادراتی بلندمدت پیش از ارسال کالا برای همه صادرکنندگان	بانک مرکزی، بانک‌های تجاری و مؤسسه‌های مالی
ژاپن، کره جنوبی، تایوان	شرکت‌ها باید عملکرد صادراتی پایدار و مطلوب از خود نشان دهند.	دسترسی به اعتبارات سهل‌تر علاوه بر اعتبارات صادراتی	وزارت دارایی و بانک مرکزی
برنامه‌های بهینه‌سازی			
ژاپن	یکی از هدف‌های نخستین اقدام موقت در قانون تشویق صنایع ماشینی (۱۹۵۶-۱۹۶۰) ارتقای کیفیت ماشین ابزارها و کاهش هزینه‌های تولید به میزان ۲۰ درصد بود. یک هدف دیگر این اقدام ارتقای کیفیت قطعات ساخت داخل تا حد استانداردهای بین‌المللی و کاهش عدم مزیت هزینه‌ای ۶۰ درصدی قطعات اتومبیل ژاپنی (در قیاس با رقبای بین‌المللی) در سال ۱۹۵۵، به میزان ۱۲/۵ درصد در سال ۱۹۶۰ و به میزان ۱۵ تا ۳۰ درصد در سال ۱۹۶۳ بود.	اعتبارات عمدتاً ترجیحی از طرف نهادهای مالی دولتی، نظیر بانک توسعه ژاپن و دسترسی آسان به اعتبارات نهادهای مالی خصوصی	سازمان‌های وزارت دارایی، وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل، نهادهای مالی دولتی و شورای تصمیم‌گیری مربوطه
	هدف دیگر دو برابر کردن حجم تولید قطعات اتومبیل بین سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۶۳ بود. هدف نخستین برنامه بهینه‌سازی صنعت فولاد، انتقال سرمایه‌گذاری‌ها به فولاد نورد و اولویت دادن به نوسازی تجهیزات نورد شده بود. یک هدف دیگر ایجاد کارخانه‌های فولاد مجتمع و مدرن بود.	اعتبارات ترجیحی از طرف نهادهای مالی دولتی، معافیت از تعرفه‌های گمرکی ماشین‌های مهم، کاهش مالیات درآمد صادرات و تصویب مجوزهای تکنولوژی (به‌علاوه اولویت در تخصیص ارز)	بانک مرکزی و وزارت دارایی

اقتصاد	مقررات	پاداش‌ها	داوران
امتیاز بانک			
ژاپن	بانک‌های شهری اعتبارات بلندمدت سوبسیدی را معلق نکردند، بلکه در اغلب موارد در تأمین مالی بسیاری از وام‌های تعیین شده توسط بانک توسعه ژاپن شرکت کردند و نیز اوراق قرضه‌های مالی منتشر شده توسط بانک‌های اعتبارات بلندمدت را خریدند.	بانک‌های شهری که در تأمین مالی بانک توسعه ژاپن مشارکت کردند یا اوراق قرضه‌های بلندمدت را خریده‌اند، به وام‌های ترجیحی بانک مرکزی ژاپن دسترسی یافتند (و توانستند از اوراق قرضه‌ها به‌عنوان وثیقه استفاده کنند)	دسترسی به اعتبارات ارزان‌تر بانک توسعه ژاپن
	در دهه ۱۹۸۰ شرکت‌های دریافت‌کننده اعتبار از بانک توسعه ژاپن سرمایه‌گذاری بیشتری در تحقیق و توسعه و سوابق فروش بهتری داشته‌اند.	بانک مرکزی ژاپن اغلب با بانک‌های شهری که همکاری بیشتری در تأمین مالی وام‌ها و تبعیت از مقررات نشان می‌دادند رفتار آسان‌گیرانه‌تری داشتند (مثلاً در اعطای مجوز برای ایجاد شعبه)	بانک توسعه ژاپن

مأخذ: گزارش معجزه آسیای شرقی بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۲۴-۱۲۵.



۱-۲-۲. اجرای مسابقه، جوایز، قواعد و داوران

تنظیم مسابقات برای هدایت اقتصاد در قیاس با تکیه بر بازار آزاد، راه پیچیده‌تری است. بازار آزاد و بازی آزاد هر دو کار خود را می‌کنند، اما یک مسابقه سازمان‌یافته همانند یک بازی تنظیم‌شده می‌تواند نتایج بهتری به بار آورد، زیرا کانون توجهی برای رقابت به وجود می‌آورد و شرکت‌کنندگان را به همکاری در عین رقابت برمی‌انگیزد. در هر دو مورد، سه پیش‌شرط برای موفقیت وجود دارد: جوایز، قواعد و داوران. جایزه‌ها باید در حدی باشد که مشارکت گسترده و رقابت فعالانه را سبب شود. قواعد باید روشن باشد تا شرکت‌کنندگان بدانند چه رفتاری جایزه می‌گیرد و چه رفتاری مجازات دارد. سرانجام باید داوران صالح و بی‌طرف حضور داشته باشند. مسابقات در اقتصادهای شمال شرق آسیا تاحدی به این علت موفقیت‌آمیز بوده که پیش‌شرط‌ها درست بوده است. دسترسی ترجیحی به اعتبار و ارزش خارجی جایزه‌های بسیار جذابی بوده است. قواعد بیشتر به عملکرد اقتصادی معطوف بوده که عمدتاً ملاک صحیحی برای صادرات به‌شمار می‌رود. داوران و مقامات دولتی که مسابقه‌ها را طراحی و نظارت می‌کنند، عموماً صالح و منصف بوده‌اند. در عین حال شرکت در مسابقه اجباری نبوده است و شرکت‌هایی که ترجیح داده‌اند از مسابقه خارج باشند، به‌خاطر این عمل مجازات نشده‌اند. مسابقه در همه‌جا خوب عمل نمی‌کند و این در سوبسیدهای غیرمولد در اقتصادهای در حال توسعه‌ای که جایزه می‌گذارند، اما فاقد قواعد لازم یا داوران شایسته هستند، قابل مشاهده است. علاوه بر این حتی در اقتصادهایی که نهادهای دولتی قوی دارند هرچه شرکت‌ها قوی‌تر شوند و قدرت آنها نسبت به دستگاه اداری افزایش یابد، اجرای مسابقه سخت‌تر می‌شود. مقامات ژاپنی که اینک برای ایجاد انگیزه از مسابقه به روش‌های عملکردی‌تر روی آورده‌اند، دریافته‌اند که اداره مسابقه در یک میهمانی برای بچه‌ها یک چیز است و اداره مسابقه برای کشتی‌گیران حرفه‌ای یک چیز دیگر (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۲۷-۱۲۸).

۲-۲-۲. قواعد بازی: صادرات به‌عنوان ملاک

صادرات و به‌خصوص صادرات مصنوعات و کالاهای غیرسنجی، ملاک قضاوت درباره موفقیت سایر تصمیم‌های تخصیصی مانند تخصیص اعتبار و مجوزهای صنعتی هستند. به کار بردن صادرات به‌عنوان یک ملاک عملکردی منافع اقتصادی قابل توجهی داشت. موفقیت یک شرکت در بازار صادرات شاخص خوبی برای کارایی اقتصادی است. در واقع این شاخص به مراتب بهتر از موفقیت در بازار داخلی است، زیرا بازارهای صادراتی احتمالاً بسیار رقابتی‌تر از بازارهای داخلی است. دولت‌های شرق آسیا^۱ نسبت به بعضی از دولت‌های دیگری که به مداخله‌های ترجیحی می‌پردازند، بردبارترند. البته در قضاوت‌های خود اشتباه هم می‌کنند، اما عموماً تصمیم خود را به کسانی که می‌خواهند روی سرمایه خود ریسک کنند، دیکته نمی‌کنند. (ایجاد شرکت اتومبیل‌سازی میتسوبیشی در سال ۱۹۵۶ به‌رغم دستورالعمل وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل ژاپن در مورد عدم ورود به تولید اتومبیل، یکی از این موارد است) (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳، صص ۱۲۹-۱۳۱).

۱. کشورهای ژاپن، هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، اندونزی، مالزی و تایلند.

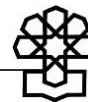
۲-۲-۳. انجام مسابقه و نقش داوران

داوران نقش اساسی در مسابقات دارند. کسی باید قواعد را اعمال کند، جایزه‌ها را بدهد و از تقلب‌ها جلوگیری کند. اگر گروهی از شرکت‌کنندگان در مسابقه آن را قبضه کنند و در جهت منافع خود به کار اندازند، می‌توانند بدون تلاش بسیار، جایزه‌ها را برابیند. اگر بعضی از شرکت‌کنندگان احساس کنند که دیگران نورچشمی‌اند، از قواعد سر باز می‌زنند. در مسابقه‌هایی که قبلاً توضیح دادیم، انواع داوران در کار بودند. برای اعتبار صادراتی، مسابقه عمدتاً به‌طور خودبه‌خودی پیش می‌رفت. بانک‌ها انگیزه داشتند که بر عملکرد صادراتی نظارت کنند، زیرا اجرای سفارش صادرات برای بازپرداخت ضروری بود. مدیران بانک‌ها و مقامات گمرک می‌توانستند از قدرت زیاد خود برای اعمال قواعد استفاده کنند. در بانکداری ژاپن مقامات ناظر در بانک مرکزی ژاپن مسئول انجام مسابقه بودند و مقامات وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل داوران سیاست صنعتی در ژاپن بودند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۳۲).

۲-۲-۴. حدود و قیود مسابقات

به‌نظر می‌آید اثر خالص دو عامل منافع نسبی رفتار هماهنگ و هزینه‌های سازمانی اعمال نظم رقابتی غیربازاری و مبتنی بر مسابقه، استفاده کشورها از این مسابقات را مشخص می‌کند. به‌طور مثال در کشورهای ماند هنگ‌کنگ و سنگاپور، انجام مسابقات و ایجاد انواع مکانیسم‌های سازمان‌یافته اشتراک اطلاعات شوراهای مشاوره را (که در ژاپن و کره هست) با وجود دستگاه‌های عالی اجرایی خود، سودمند تشخیص ندادند. در این کشورها قیمت‌های بین‌المللی اطلاعات کافی را به بازارها می‌دهد تا کارآمد عمل کنند و عواید اجتماعی و خصوصی با هم انطباق دارند. حتی در مواردی که منافع هماهنگی بالقوه زیاد است، دولت‌ها شاید نتوانند قواعد هماهنگی مبتنی بر عملکرد را اعمال کنند. همانند کشور تایوان که تعداد زیاد شرکت‌های کوچک و متوسط دارد (برخلاف تعداد به‌نسبت اندک گروه‌های صنعتی بزرگ کره و ژاپن) که هزینه‌های سازمانی تلاش برای هماهنگی بجز در مورد فعالیت‌های ساده، سد راه می‌شود. در عوض تایوان هماهنگی را از طریق سرمایه‌گذاری عمومی در صنایع بزرگ و غیرقابل تفکیک مورد نظر قرار داد. نبود مسابقات کارآمد (بجز مسابقه صادراتی) در اقتصادهای جنوب شرقی آسیا، مانند اندونزی، مالزی و تایلند را می‌توان ناشی از هزینه‌های زیاد سازمانی دانست. خدمات کشوری در این اقتصادها در مقابل مداخله‌های سیاسی یا اقتصادی کاملاً عایق نیستند. بدین جهت تعجب‌آور نیست که تلاش برای هماهنگی فعالیت‌های اقتصادی از طریق مداخله‌های انتخابی نیز ناموفق‌تر بوده است. مسابقات یا قواعد ضعیفی داشته‌اند یا مورد سوءاستفاده شرکت‌کنندگان قرار گرفتند. شاید با همین دو عامل بتوان توضیح داد که چرا تکیه بر رقابت مبتنی بر مسابقه در طول زمان در هر اقتصاد تغییر می‌کند و ماهیت متغیر سیاست‌های صنعتی ژاپن از انگیزه‌های انتخابی تا انگیزه‌های عملکردی و از تکیه گسترده به مسابقات در جریان رشد سریع تا رقابت مبتنی بر بازار در دهه ۱۹۹۰ توضیح داده شود.^۱ اجرای کارآمد مسابقات بستگی به دو دسته از عوامل

۱. شاید به این دلیل که منافع زیاد ناشی از هماهنگی که مخصوص دوره رشد سریع است با گسترش اقتصاد و پیچیده‌تر شدن آن کاهش می‌یابد و دیگر آنکه هزینه‌های سازمانی اجرای مسابقات در اثر انتقال قدرت از کارگزاران دولت به مؤسسات افزایش می‌یابد.



دارد: اولین عامل صلاحیت، عایق‌بندی و فقدان نسبی فساد در دستگاه‌های عمومی ژاپن و کره است و دومین عامل، عملگرایی و انعطاف‌پذیری دولت‌هاست و در این کشورها برحسب نتایج، مسابقات ادامه می‌یابد یا متوقف می‌شود (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۱۳۲-۱۳۴).

۲-۳. فرماندهی اقتصاد از طریق هدایت اعتبار

در سال ۱۹۹۳ بانک جهانی اذعان کرد که مکانیسم دخالت در تخصیص اعتبار، عامل اصلی معجزه اقتصادی شرق آسیا بود. به عبارت دیگر رشد بسیار بالایی که توسط تعداد زیادی از اقتصادهای شرق آسیا در دوره پس از جنگ (ژاپن، تایوان، کره جنوبی و چین) تجربه شد، با اجرای رژیم هدایت اعتبار به دست آمد (Werner et al, 2011: 178). در واقع هدایت اعتبار همانند یک کاتالیزور مهم برای رشد اقتصادی پس از جنگ در چندین کشور آسیایی مانند ژاپن، کره، تایوان، تایلند و اندونزی شناخته می‌شود (Werner, 2006: 136).

۱-۳-۲. دوران قبل از جنگ جهانی دوم

ریشه‌های سیاست‌های اعتباری برنامه دریاچه هدایت اعتبار در ژاپن به اوایل دوران پس از جنگ جهانی دوم برمی‌گردد که با شخص منحصر به فردی به نام «هیشیمادا»^۱ در مقام ریاست بانک مرکزی ژاپن^۲ (از سال ۱۹۴۶ تا ۱۹۵۴) مرتبط می‌شود.

اما روش دریاچه هدایت در بانک مرکزی ژاپن تحت ریاست ایشیمادا از کجا آمده است؟ سابقه این سیاست پیش از جنگ جهانی دوم نه در ژاپن، بلکه در دهه ۱۹۲۰ در آلمان وجود دارد. در واقع اقتصاددانان ژاپنی و بروکرات‌های دولتی، رویدادها و اتفاقاتی که در آلمان می‌گذشت، از جمله سیاست هدایت اعتبار بانک مرکزی آلمان را از نزدیک نظاره می‌کردند. مقامات ژاپنی به‌طور منظم به برلین اعزام می‌شدند و سفارتخانه ژاپن (محلّی که آنها در آلمان مستقر می‌شدند) از بانک مرکزی آلمان نیز چندان دور نبود. ژاپنی‌ها سریعاً به پتانسیل ایجاد شده توسط سیاست هدایت اعتبار پی بردند. ایشیمادا در سال ۱۹۲۳ برای مدیریت یکی از شعب خارجی بانک مرکزی ژاپن به برلین فرستاده شد و به دلیل مطالعه بر روی سیاست پولی بانک مرکزی آلمان و اجرای آن تا ژانویه سال ۱۹۲۶ باید در آلمان می‌ماند. این دوره با سلطه «شاخ»^۳ (رئیس بانک مرکزی آلمان) برای اعمال دیکتاتوری اعتبار^۴ هم‌زمان شد.^۵

پس از آنکه ایشیمادا به ژاپن بازگشت در پست‌های مختلفی در بانک مرکزی از جمله به دپارتمان بانکداری منتقل شد که در آن بانک مرکزی مستقیماً با بانک‌ها سروکار داشت.

1. Hisato Ichimada

2. Bank of Japan

۳. Hjalmar Schacht: از آن به‌عنوان دیکتاتور بزرگ اعتبار (Great Credit Dictator) یاد می‌کنند.

4. Credit Dictatorship

۵. ایشیمادا در خاطراتش نقل می‌کند که بیشترین تأثیر در آلمان را از شاخ گرفته و چندین مرتبه او را در دفتر کارش ملاقات کرده که هر بار نیز با آغوش باز شاخ مواجه شده است. روابط بین این دو صمیمانه‌تر می‌شود به‌طوری که اندکی بعد از جنگ جهانی دوم وقتی که ایشیمادا رئیس بانک مرکزی ژاپن شد، شاخ به ملاقات ایشیمادا در ژاپن رفت.

در سال ۱۹۳۲ بانک مرکزی ژاپن که تحت مالکیت خصوصی بود،^۱ به یک بانک دولتی به منظور اجرای منافع ملی تبدیل شد. در واقع این بانک برای تأمین مالی، حمایت و ارتقای سیستم اعتباری در راستای سیاست‌های دولت شکل گرفت (Brown, 2013: 204).

انتقال قدرت خلق پول به دولت باعث شد که ژاپنی‌ها بتوانند محصولاتشان را زیر قیمت بازاری، صادر کنند و دولت این تفاوت قیمتی را به‌عنوان یارانه صادراتی در حساب تولیدکنندگان افزایش می‌داد. در واقع در دهه ۱۹۳۰، هر دو کشور آلمان و ژاپن، به‌جای قرض گرفتن از بانک‌های بین‌المللی، اقتصادشان را از طریق اعتبار ملی بدون بهره تأمین مالی کردند. بنابراین از تله بدهی آزاد و به قدرت اقتصادی تبدیل شدند. این نوع از اعتبار اجتماعی ژاپن توسط رئیس پیشین بانک مرکزی آفریقای جنوبی «گودسن»^۲ به‌خوبی توضیح داده شده است: در طی دهه ۱۹۳۰، درحالی که اکثر کشورهای جهان گرفتار رکود شده بودند، ژاپن به‌سرعت تولیدات صنعتی خود را گسترش داد. تا سال ۱۹۴۱ ژاپن به قدرتی پیشرو در شرق آسیا تبدیل شده بود و صادراتش به آرامی جایگزین صادرات آمریکا و انگلستان می‌شد. گودسن این شاهکار ژاپن را به سخنان سال ۱۹۲۹ «داگلاس»^۳ پیوند می‌دهد که در آن داگلاس از انتقال فرآیند خلق پول از بانک‌های خصوصی (که به شکل بدهی حامل بهره، خلق پول از هیچ می‌کنند) به دولت حمایت می‌کند (Brown, 2013: 203).

با شروع درگیری نظامی بین چین و ژاپن در سال ۱۹۳۷ قوانین و اقدامات اضطراری مختلفی به تصویب رسید که یکی از آن قوانین دقیقاً نوعی از تخصیص و کنترل اعتباری را اجازه می‌داد که ساخت پیش‌تر آن را در آلمان به‌کار گرفته بود.^۴ قانون موسوم به «تنظیم موقت منابع مالی»^۵ در سال ۱۹۳۷ به بانک مرکزی و وزارت دارایی ژاپن اجازه داد تا تقریباً در همه معاملات مالی مداخله کنند. بر این اساس تأمین مالی از طریق بازار سهام کاهش یافت و تخصیص منابع بانک‌محور شد (که پایه سیستم تأمین مالی بانک محور بعد از جنگ جهانی دوم شد). برای ساده‌سازی رژیم هدایت اعتبار، تعداد بانک‌ها به‌شدت کاهش یافت به‌طوری که تعداد بانک‌ها از ۱۴۰۰ مورد در اواخر دهه ۱۹۲۰ به تنها ۶۴ بانک^۶ در اواخر جنگ جهانی دوم رسید.^۷

1. Nippon Ginko

2. Stephen M. Goodson در مقاله‌ای تحت عنوان "The Real Reason the Japanese Attacked Pearl Harbor" در سال ۲۰۰۸.

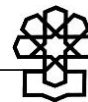
3. C. H. Douglas

4. دکتر شاخات از جولای تا نوامبر ۱۹۵۱ مشاور دولتی اندونزی بود و به هند و تایلند نیز سفر کرده بود. سپس وی برای مشاوره دادن به ایران و مصر دعوت شد. پیش از این نخست‌وزیر ایران، محمد مصدق از شاه درخواست قدرت دیکتاتوری کامل برای اجرای هر برنامه ساخت را کرده بود.

5. Temporary Funds Adjustment Law

6. بانک‌ها تحت اتحادیه کنترل مالی ملی (National Financial Control Association) سازماندهی و در دوران پس از جنگ به اتحادیه بانکداران تبدیل شدند.

7. یکی از دلایلی که بروکرات‌های زمان جنگ، تأمین مالی بانکی را به سهامی ترجیح دادند این بود که تأمین مالی سهامی در خدمت سهامداران است و ممکن است اقتصاد را به‌جای گسترش کمی، به سمت گسترش سودها سوق دهد. به‌جای سهامداران، مدیران شرکت‌ها توسط بانکداران نشان نظارت می‌شدند تا مطمئن شوند وام‌هایشان به هدر نمی‌رود. بنابراین بانک‌ها کمتر از افزایش نرخ سود نفع می‌بردند، آنها به‌جای افزایش هزینه نرخ سود، از افزایش وام‌دهی سود می‌بردند که این افزایش نیز بستگی به رشد سریع شرکت و بنابراین نیاز آنها به وام‌دهی شکل می‌گرفت. دلیل دیگر ترجیح تأمین مالی بانکی به سهامی، سرعت در تأمین مالی صنایع اولویت‌دار (که نیاز بالایی به حجم زیادی از نقدینگی دارند) نسبت به روش سهامی و یا اوراق بدهی بود (Werner, 2003:48-49).



در طی جنگ با چین، ایشیمادا دبیر کل اتحادیه کنترل مالی ژاپن بود (که در سال ۱۹۴۲ ایجاد شد) و توسط بانک مرکزی ژاپن اداره می‌شد. وظیفه ایشیمادا شامل هرآنچه مربوط به تخصیص منابع به صنایع اولویت‌دار بود، می‌شد. این امور شامل تنظیم کردن سندیکاها و وام‌ها،^۱ ادغام بانک‌ها، تزریق منابع مالی بانک مرکزی ژاپن و بیشتر از همه هدایت اعتبار^۲ بود.

درست قبل از پایان جنگ، ایشیمادا رئیس تازه‌تأسیس و کوتاه‌مدت «دپارتمان کنترل»^۳ شد که اعتبار را به شرکت‌های بزرگ سوق می‌داد.

بانک مرکزی ژاپن به‌عنوان مرکز کنترل هدایت اعتبار، عمل کرد. رئیس بانک مرکزی ژاپن، اتحادیه کنترل مالی ملی را که تحت بانک مرکزی ژاپن اقدام می‌کرد و برنامه تخصیص منابع را که توسط هیئت برنامه‌ریزی^۴ انجام می‌شد، هدایت می‌کرد.

مبنای این برنامه و طرح از بالا به پایین بود. اول اینکه تولید لازم و مطلوب از بالا تصمیم گرفته می‌شد، سپس سلسله‌مراتبی از تولیدکنندگان، پیمانکاران فرعی و واردکنندگان مواد اولیه تعیین می‌شدند. بانک‌ها سپس ملزم بودند تا اطمینان حاصل کنند که همه بنگاه‌های مربوطه توان مالی مورد نیاز برای تهیه مواد اولیه فرآیند تولیدشان را دارند. در نهایت بانک مرکزی تضمین می‌کرد که بانک‌ها منابع کافی و اعتبار مستقیم^۵ را به‌طرز مناسبی خواهند داشت. اساس و پایه هدایت اعتبار آمارهای دقیق و جزئی بودند که بانک‌ها ملزم به ارائه آنها بودند.^۶

درواقع بروکرات‌های زمان جنگ فهمیدند که پول چیست، چطور خلق می‌شود و چگونه پول می‌تواند برای کنترل هر جنبه‌ای از اقتصاد مورد استفاده قرار گیرد (4: Werner, 2003).

به‌دلیل کنترل‌های اعتباری بانکی، منابع می‌توانستند به صنایع با اهمیت استراتژیک (صنایع دفاعی در طی دوران جنگ و بخش صادرات بعد از جنگ) تخصیص داده شوند. براساس برنامه‌هایی برای نیازهای جامع تولیدات،^۷ وام‌گیرندگان به سه دسته تقسیم می‌شدند:

۱. تدارکات مهم و حیاتی جنگ مانند شرکت‌های مواد اولیه و مهمات،
 ۲. وام‌گیرندگان با اولویت متوسط،
 ۳. وام‌گیرندگان با اولویت پایین که کالاهای مصرفی داخلی و اقلام لوکس را می‌ساختند.
- تخصیص وام‌ها به گروه دو محدود می‌شد و به بخش سه تقریباً غیرممکن بود.

۱. وام‌دهی با همکاری چند بانک.

۲. که در آن زمان Yuushi Assen به معنای هماهنگی وام (Loan Coordination) نامیده می‌شد.

3. Control Department

4. Planning Board

5. Direct Credit

۶. تجزیه و تحلیل دقیق بخشی اعتبار بانکی از سال ۱۹۴۲ (وقتی که برنامه هدایت اعتبار به‌طور کامل برای اولین بار اجرا شد) منتشر شد.

7. Overall Output Needs

تولیدکنندگان در گروه اول به یک بانک اصلی متصل می‌شدند که وظیفه بانک مذکور این بود که مطمئن شود وام کافی به بنگاه برای حصول اهداف تولیدی‌اش، پرداخت شده است. این سیستم به سرعت اقتصاد ژاپن را تغییر شکل داد. سیستم مذکور اطمینان می‌داد که تنها تولیدکنندگان اولویت‌دار قدرت خرید جدیدی (وام) دریافت می‌کنند. بنابراین صنایع و بنگاه‌های با اولویت پایین، ضعیف شدند در حالی که بخش‌ها و بنگاه‌های استراتژیک به سرعت رشد پیدا کردند. تولیدکنندگان اقلام لوکس اگر به تولیدکنندگان جنگی تبدیل نشده بودند (مانند تولیدکننده پیانو یا ماها که مجبور شد پروانه‌های هواپیما تولید کند)،^۱ به سادگی نمی‌توانستند منابع مالی خود را افزایش دهند.

سیستم هدایت اعتبار بسیار کارآمد بود و بنابراین پس از دوران جنگ نیز به طور کامل مورد استفاده قرار گرفت. تقریباً همه ارتباطات موجود بین شرکت‌ها در گروه‌های کسب‌وکار مختلف، پیمانکاران فرعی و بانک‌های اصلی‌شان از سیستم هدایت اعتبار زمان جنگ نشئت می‌گرفت. بنابراین به نظر می‌رسد تمایل به اعتبار مستقیم مهمتر از هر چیز دیگری شد.

۲-۳-۲. دوران پس از جنگ جهانی دوم

یکی از اولین اقدامات نیروهای اشغالگر آمریکا در سپتامبر سال ۱۹۴۵، بازسازی سیستم بانکی ژاپن بود تا آن را با هنجارهای بانکداران بین‌المللی همراه سازد. تأمین مالی بدون مانع دولت از طریق بانک مرکزی ژاپن لغو شد. بنابراین دولت ژاپن دیگر نمی‌توانست از بانک مرکزی برای خلق پول و هدایت مستقیم اعتبار استفاده کند. اما در این موقعیت، دولت ژاپن بهترین کار ممکن را انجام داد و از بانک تحت مالکیت خود (که پول را به عنوان اعتباری در دفاتر حسابداریشان ثبت می‌کردند) یعنی پست‌بانک^۲ استفاده کرد (Brown, 2013: 207-208).

استفاده از سیستم پس‌اندازی پست‌بانک ژاپن (JPB)^۳ برای سرمایه‌گذاری دولت، بدون مالیات‌گیری از مردم، مشابه با شرکت تأمین مالی بازسازی^۴ «روزولت»^۵ در آمریکا بود. اما در نسخه ژاپنی، نهاد تأمین مالی دولت یک بانک (دارای قدرت خلق اعتبار) بود. هیچ اوراقی لازم نبود تا به خارجیان فروخته شود و تمام عملیات با استفاده از منابع پس‌اندازی مردم ژاپن در داخل انجام شد.^۶ این امر مجموعه‌ای از منابع مالی را شکل داد که گاهی به آن بودجه ثانویه ژاپن^۷ نیز می‌گفتند. این انباشت عظیم پس‌اندازهای

۱. میراث جنگ، شرکت یا ماها را قادر ساخت تا پس از جنگ فعالیت خود را با تولید موتورسیکلت متنوع کند.

2. Post Bank

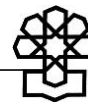
3. Japanese Postal Savings System (JPB)

4. Reconstruction Finance Corporation

5. Franklin Roosevelt

6. بخش بانکی عمومی ژاپن تا پایان جنگ جهانی دوم به طور کاملی توسعه یافته بود که سیستم پست‌بانک نیز از سال ۱۸۷۵ در آن وجود داشت. به دلیل اینکه پست‌بانک‌ها، بانک‌های دولتی بودند، مردم ژاپن آنها را نسبت به بانک‌های خصوصی مکان امن‌تری برای پس‌اندازهای خود می‌دانستند.

7. Japan's second budge



خانوار باعث شد که دولت به هر جایی که پول نیاز بود، آن را هدایت کند. این بودجه بعد از جنگ جهانی دوم باعث ایجاد طرح وام‌دهی و سرمایه‌گذاری مالی (FLIP)^۱ شد که منابع پست‌بانک را برای تأمین مالی دولت‌های محلی، شرکت‌های عمومی وابسته به دولت و نهادهای وام‌دهی تخصصی دولتی به کار گرفت. وام‌دهی توسط وزارت دارایی هدایت می‌شد و منابع تخصیص داده شده به طرح وام‌دهی و سرمایه‌گذاری مالی هیچ باری را بر دوش مالیات‌دهندگان قرار نمی‌داد و ملزم به تأیید مجلس نیز نبود (Brown, 2013: 209).

با اشغال ژاپن توسط آمریکا، ایشیمادا رئیس بانک مرکزی ژاپن شد. وی علاقه شدیدی به هدایت اعتبار داشت. بنابراین ایشیمادا سازوکار هدایت اعتبار بانکی زمان جنگ را که مقدار وام‌های جدید بانکی و تخصیص بخشی آنها را تعیین می‌کرد، بازگرداند. همه آنچه لازم بود انجام شود این بود که دسته‌بندی اولویتی از اهداف جنگی به اهداف زمان صلح تغییر پیدا کند. به جای صنایع جنگی، اول نساجی، بعد کشتی‌سازی و فولاد، سپس صنعت اتومبیل و الکترونیک، بالاترین اولویتهایی بودند که از قدرت خرید تخصیص‌یافته (وام‌دهی) برخوردار می‌شدند. اولویتهای متوسط، تولیدات دیگر مانند خرده‌فروشی، کشاورزی، آموزش و ساختمان را شامل می‌شد. صنایع مرتبط با مصرف داخلی در پایین‌ترین درجه اولویت جای می‌گرفتند (بخش‌هایی مانند فروشگاه‌های بزرگ، هتل‌ها، رستوران‌ها، سرگرمی، چاپ و ...)

که امید زیادی به دریافت منابع مالی نداشتند.^۲

این درجه هدایت شامل جلسات منظم و پیوسته بین بانک مرکزی ژاپن و بانک‌های خصوصی می‌شد که در طی آن بانک مرکزی ژاپن به صورت فصلی به بانک‌های خصوصی می‌گفت که چه میزان باید وام‌دهی‌شان را افزایش دهند. این «هدایت» نه تنها میزان رشد کل وام‌دهی، بلکه تخصیص آن بین بخش‌های مختلف اقتصادی را نیز تعیین می‌کرد. بانک‌ها باید برای طرح‌های وام‌دهی‌شان، مجوز و تأییدیه می‌گرفتند و بانک مرکزی ژاپن برای حفظ طرح‌های وام‌دهی مدنظر خود، بانک‌ها را تهدید به اقداماتی مانند کاهش سهمیه رشد وام‌دهی می‌کرد.

1. Fiscal Investment and Loan Plan (FILP)

۲. گرچه بسیاری از کشورها طرح‌های وام‌دهی تحت حمایت دولتی دارند، اما برنامه ژاپن از نظر اندازه قابل توجه بود. تا سال ۲۰۰۱، طرح وام‌دهی و سرمایه‌گذاری مالی بیش از ۴۰۰ تریلیون ین (۸۲ درصد تولید ناخالص داخلی ژاپن) بود. تقریباً نیمی از مخارج دولت با قرض‌گیری از حساب‌های پس‌اندازی خود مردم ژاپن تأمین مالی شد. (Brown, 2013: 210) در سال ۲۰۱۰، ۹۵ درصد از بدهی ملی ژاپن در داخل توسط خود ژاپنی‌ها (به صورت فردی یا از طریق بانک‌هایشان) نگهداری می‌شد. این امر نشان می‌دهد که چگونه ژاپن درحالی که بیشترین نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی (۲۳۶ درصد) در جهان را دارد، توانسته است نه تنها رتبه اعتباری‌اش، بلکه وضعیتش را به عنوان سومین اقتصاد بزرگ جهان در سال ۲۰۱۰ حفظ کند. یونان و ایسلند با ۱۴۴ و ۱۲۴ درصد در رتبه‌های پنجم و ششم بیشترین نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی هستند، اما همچنان رتبه اعتباری ژاپن AAA و یونان و ایسلند BBB است. در واقع ژاپن به دلیل عدم وابستگی به تأمین مالی خارجی، خودش را از حملات سفته‌بازانه که دیگر کشورها را فلج کرده، مصون نگه داشته است. دولت ژاپن این حجم عظیم بدهی را به دلیل نرخ بهره اندک، می‌تواند به مردم و بانک‌های خودش بپردازد، اما سیاستمداران تحت فشار برای خصوصی‌سازی پست‌بانک هستند که اگر این اتفاق بیفتد، نرخ بهره قابل پرداخت افزایش می‌یابد و دولت در تله بدهی بین‌المللی‌ای می‌افتد که سال‌ها از آن گریزان بوده است (Brown, 2013: 210).

۳. ایشیمادا تشخیص داد که ژاپن استطاعت مالی برای تولید چنین کالاهای لوکسی (تجمل‌گرایی) را ندارد.

بنابراین تمام وام‌ها نه تنها به بخش‌ها و زیربخش‌های جزئی‌تر، بلکه برحسب اندازه شرکت (کسب و کارهای کوچک و متوسط و کسب و کارهای بزرگ) و نوع استفاده (منابع مالی برای تجهیزات و ماشین‌آلات و سرمایه در گردش) خرد می‌شدند. تمام قرض‌گیرندگان کلان باید نامشان ثبت می‌شد. این اطلاعات دریافت‌کنندگان وام‌های بانکی برای اعتبار مستقیم به صنایع مرجحی که در اولویت بودند یا انتظار می‌رفت که ارزش افزوده بالایی از آنها حاصل شود، مورد استفاده قرار می‌گرفت. در واقع یک رژیم ساده هدایت اعتبار، ترکیبی از چماق‌ها و هویج‌ها برای سیستم بانکی است. به طوری که بانک‌ها برای کاهش یا تجاوز از سهمیه‌های رشد وام‌دهی‌شان مورد مجازات قرار می‌گرفتند. این انطباق که آیا بانک‌ها به سهمیه‌بندی‌های خود پایبند بودند یا خیر توسط بانک مرکزی انجام می‌شد و بانک‌های متخلف مورد مجازات‌هایی از جمله قطع کردن سهمیه‌های تنزیل مجدد، ایجاد شرایط نامساعد برای معاملات با سایر بانک‌ها و کاهش سهمیه‌های درجه هدایت قرار می‌گرفتند. این مجازات‌ها برای بانک‌ها هزینه بسیار زیادی داشت. در نتیجه بانک‌ها برای اینکه در رقابت با یکدیگر عقب نمانند، چاره‌ای جز رعایت همیشگی سهمیه‌ها نداشتند.

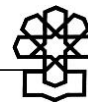
این سیستم به خوبی از خلق اعتبار غیرمولد جلوگیری کرد و پول خلق شده جدید را به فعالیت‌های مولد کانالیزه می‌کرد. بنابراین توسعه اقتصادی ژاپن پس از جنگ جهانی دوم، تا حد زیادی توسط هدایت اعتبار تسهیل شد. همچنین در یک اقتصاد هدایت‌شده^۱ باید هدایت اعتبار را وجه اصلی یک طراحی نهادی پایدار، قلمداد کرد. چنین اقتصادی هدایت بالا به پایین را از طریق سازمان‌های بخش خصوصی به بنگاه‌های منفرد تسری می‌دهد و مدیران بخش خصوصی را توانمند می‌سازد و آنها را برای هدف عمومی حداکثرسازی رشد اقتصادی به کار می‌گیرد.

نمودار زیر کل سهمیه‌های وام‌دهی درجه هدایت را برای چهار نوع بانک^۲ در ژاپن نشان می‌دهد. همان‌طور که از نمودار نیز مشخص است، سهم درجه هدایت از وام‌دهی تقریباً با مجموع وام‌دهی واقعی صدها نهاد مالی چهار نوع بانک، برابر است.^۳

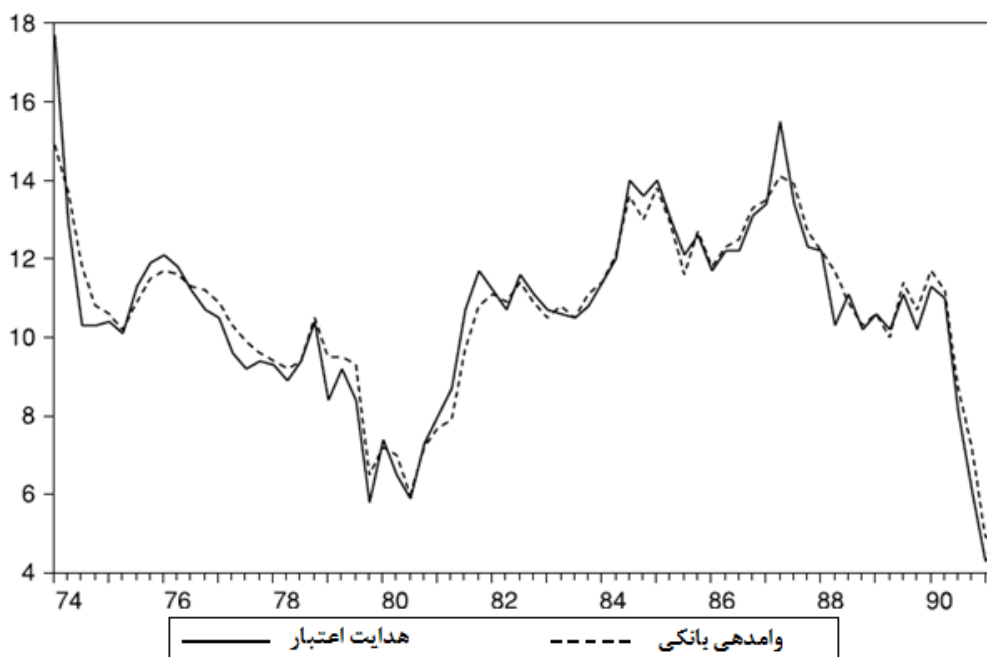
1. A 'Guided' Economy

2. City Banks, Trust Bank, Regional Banks, and Long Term Credit Banks

۳. باید توجه داشت که سهمیه برنامه درجه هدایت سه ماه قبل‌تر از زمان اجرا به بانک‌ها گفته می‌شد.



نمودار ۳. رشد وام‌دهی بانکی در عمل و رشد وام‌دهی مطابق برنامه هدایت اعتبار در ژاپن (درصد)



Source: Werner, R. A. (2002). Monetary Policy Implementation in Japan: What they Say Versus What They do. *Asian Economic Journal*, 16 (2), 111-151.

نبوغ واقعی سیستم ژاپنی این است که فوق‌العاده غیرمستقیم بود. بروکرات‌های وزارت دارایی آرای «فون هایک»^۱ را مطالعه کرده‌اند، نزاع‌های شوروی سابق را تماشا کرده و به‌خوبی درک کرده‌اند که برنامه‌ریزی جامع مرکزی به سیاق سازمان برنامه‌ریزی شوروی «گوسپلان»^۲ غیرقابل اجراست. آنها به‌خوبی فهمیدند که عملیات و اداره جزئیات روزانه اقتصاد بهتر است به‌دست نامرئی سپرده شود (همان‌طور که آدام اسمیت گفت). اما آنها پی بردند که این امکان وجود دارد اقتصادی را که ۹۹ درصد آن در چارچوب سرمایه‌داری است به اقتصاد کنترل شده‌ای تبدیل کرد، اگر دولت بتواند یک درصد آن را به‌درستی کنترل کند و این «یک درصد درست» تخصیص سرمایه (اعتبار) به‌ویژه در ارقام کلان است. وزارت دارایی ژاپن همین کار را کرد و بانک‌ها را به پیشخدمت‌هایی مشتاق در راستای اعمال مأموریت خود در کنترل اقتصاد ژاپن تبدیل کرد. این بانک‌ها تقریباً همه کارهای جزئی مربوط به اینکه به کدام شرکت‌ها و برای چه پروژه‌ای باید وام داده شود را انجام می‌دادند. وزارت دارایی این فرآیند را از طریق بازرسی و حسابرسی عملکرد بانک‌ها و بنابراین اعمال پاداش یا مجازات متناسب با آن، کنترل می‌کرد. در روزهای ابتدایی، به‌دلیل عدم تجربه و توسعه کافی بانک‌ها، دولت باید بیشتر درگیر جزئیات تصمیم‌گیری برای تأمین مالی صنایع می‌شد. بنابراین وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل ژاپن نقش بسیار وسیع‌تری را بازی کرد که عملاً وظایف سیاست صنعتی، انتخاب برندگان و... را برعهده گرفت. اما

1. Von Hayek

2. Gosplan

همان‌طور که بانک‌های خصوصی در کار خود متخصص‌تر می‌شدند، وزارت دارایی به کلید اصلی سیستم تبدیل شد.^۱

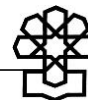
آنچه وزارت دارایی می‌خواست، عرضه مقادیر عظیمی از سرمایه ارزان به صنعت ژاپن برای ساخت مقیاس بالای تولیدات بلندمدت بود. وزارت دارایی درصدد بود تا شرکت‌ها سود کمتری برای وام‌های خود بپردازند تا آنها از مزیت رقابتی دسترسی ارزان‌تر به سرمایه نسبت به رقبای خارجی اروپایی، آسیایی و آمریکایی بهره‌مند شوند. این امر در صنایع سرمایه‌بر مانند تولیدات پیشرفته که ژاپن در آن تخصص یافت، یک مزیت بزرگ است. همان‌طور که اشاره شد وزارت دارایی نقش حسابرسی بانک‌ها در تخصیص سرمایه را برعهده داشت. اما چه چیزی به‌عنوان عملکرد بانک‌ها مورد بازرسی قرار می‌گرفت؟ در یک سیستم سرمایه‌داری معمول، این یک سؤال ساده است: به حداکثر رساندن بازگشت سرمایه، اما در سیستم ژاپنی اینطور نبود. این سرمایه گرچه به‌صورت اسمی برای مالکیت خصوصی است، اما اگر از بازدهی سرمایه‌اش ناراضی باشد، هیچ جای دیگری (غیر از بانک) برای رفتن ندارد. این واقعیت به ظاهر کوچک، تمام پویایی همه سیستم اقتصادی را تغییر می‌دهد، زیرا سرمایه می‌تواند به‌جای تعقیب بالاترین سود، از رهنمودهای سیاسی^۲ پیروی کند.^۳ در واقع در تحلیل ژاپنی، بازدهی (نفع) به کل جامعه، با داشتن صنایع قوی (دستمزد، شغل امن، تراز پرداخت قوی و...) مهمتر از بازدهی سرمایه‌گذاران فردی است. اما یک سؤال اساسی می‌تواند این باشد که وزارت دارایی ژاپن چگونه تصمیمات مربوط به تخصیص سرمایه را به‌صورت عقلایی انجام می‌دهد؟ وزارت دارایی تنها در بالاترین سطوح این امر دخالت می‌کند و اکثر کارها توسط بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ (کی‌رتسوها که به‌صورت سلسله‌مراتبی زیر بانک‌ها قرار می‌گیرند) انجام می‌شود (Locke, 2004).

همان‌طور که اشاره شد، ایده اصلی برنامه هدایت اعتبار، جهت‌دهی خلق اعتبارات بانکی به بخش‌های مولد و جلوگیری از خلق اعتبار به بخش‌های نامولد (خرید دارایی‌ها، سفته‌بازی در بخش‌های مالی، مسکن، ارز و...) است. اما در اواخر دهه ۱۹۸۰، سهم بالایی از خلق اعتبارات بانکی در ژاپن به سمت فعالیت‌های نامولد (خریده‌های سفته‌بازی زمین و سهام) پیش رفت (Werner, 2006: 7).

۱. اگرچه هنوز وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل ژاپن در حوزه‌هایی که هنوز بانک‌ها متخصص نبودند و در آن ورود نمی‌کردند، حضور داشت.

2. Political Directives

۲. قطعاً سرمایه‌گذاران فردی مقداری بازدهی دریافت می‌کنند، اما تمام بازدهی ممکن را نمی‌توانند به‌دست آورند.



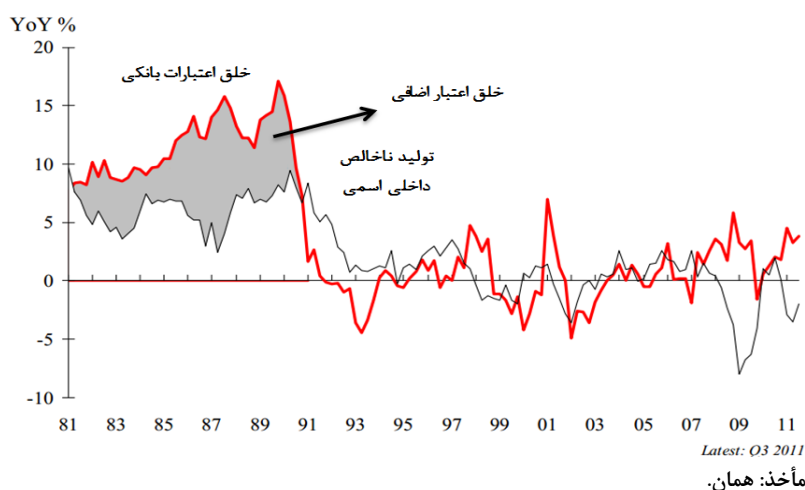
نمودار ۴. نحوه تخصیص اعتبارات بانکی و آثار آن در اقتصاد



Source: The Quantity Theory of Credit and Some of its Applications, Werner, 2015

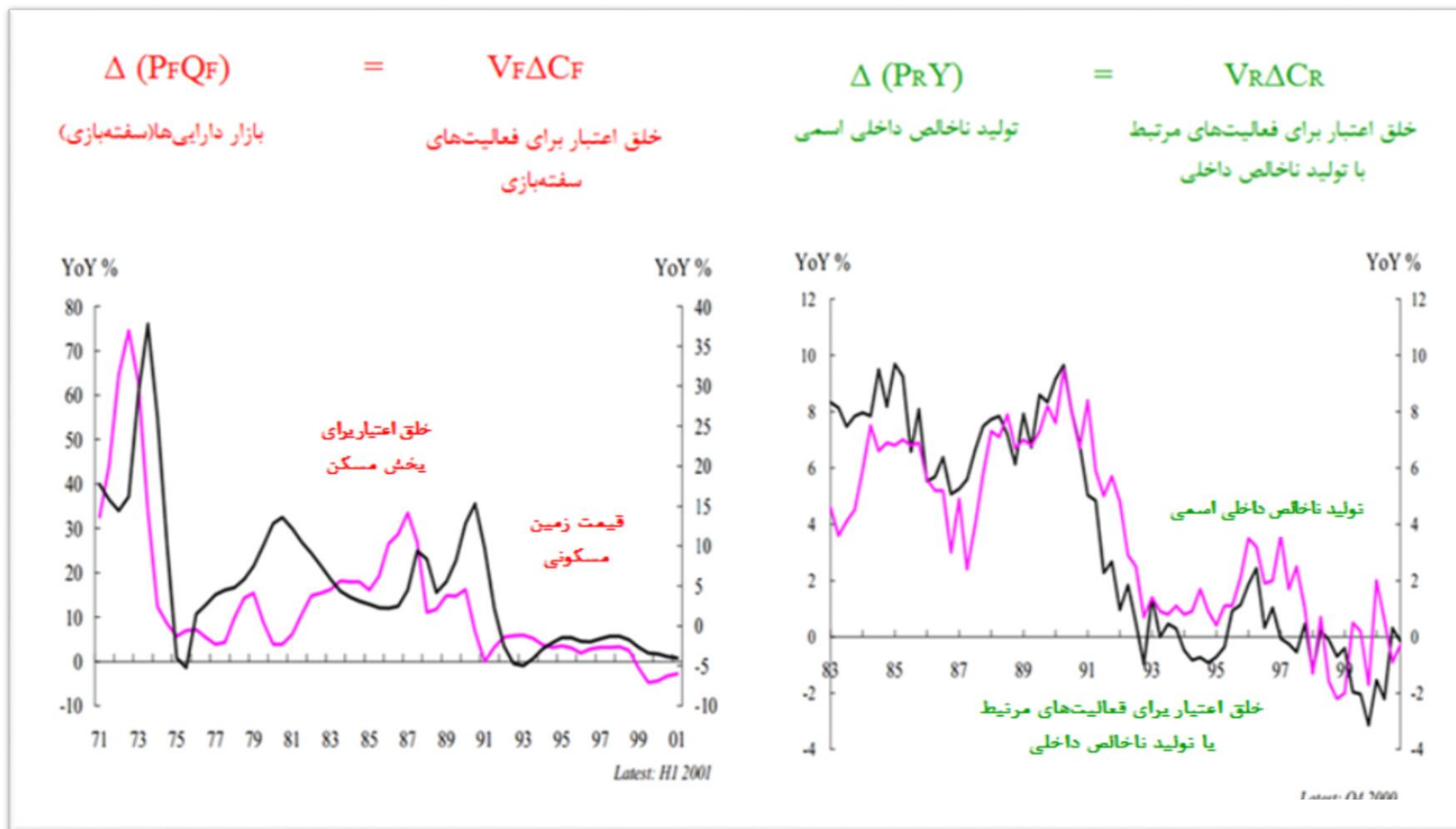
درواقع سهم خلق اعتبارات بانکی برای بخش مالی (سفته‌بازی) نسبت به کل خلق اعتبارات بانکی در ژاپن از حدود ۱۶ درصد در اواخر دهه ۱۹۸۰ به حدود ۳۰ درصد در اواخر دهه ۱۹۹۰ افزایش پیدا کرد. بنابراین رشد خلق اعتبارات بانکی، فراتر از رشد تولید ناخالص داخلی در ژاپن شد که موجب حباب دارایی در بازارهای مسکن و سهام آن کشور شد.

نمودار ۵. رشد بیشتر خلق اعتبارات بانکی از رشد تولید ناخالص داخلی و ایجاد حباب دارایی در ژاپن (درصد سالیانه)

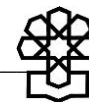


با شروع بحران مالی ژاپن در اوایل دهه ۱۹۹۰، برنامه هدایت اعتبار نیز حداقل تا سال ۱۹۹۱ ادامه یافت و بعد از آن سال نمی‌توان اظهار نظر قطعی درباره وجود یا عدم وجود آن کرد، زیرا برنامه مذکور حتی نسبت به سال‌های قبل مخفی‌تر شد.

نمودار ۶. خلق اعتبار برای فعالیتهای مولد و نامولد در ژاپن



مأخذ: همان.



۳-۳-۲. معیارها برای اهداف منتخب اعتبارات هدایت شده

سه نوع مداخله در مورد اعتبارات جهت دار وجود دارد. اول دولت‌ها می‌توانند اعتبار را به شرکت‌ها یا صنایع خاص جهت دهند. دوم اینکه می‌توانند اعتبارات را بر مبنای معیارهای وسیع عملکردی همانند پیشبرد صادرات یا شرکت‌های کوچک و متوسط جهت دهند. سوم اینکه می‌توانند اعتبار را برای نیل به اهداف اجتماعی مانند خانه‌سازی انبوه هدایت کنند. دولت‌های شرق آسیا^۱ هر سه فعالیت را داشتند.

الف) هدفگیری شرکت‌ها یا صنایع

ژاپن در دوره بازسازی پس از جنگ اعتبارات قابل توجهی را به بخش‌ها و شرکت‌های خاصی سوق داد. برنامه وام‌دهی و سرمایه‌گذاری مالی ژاپن حدود یک‌سوم وام‌های خرید تجهیزات جدید را در دهه ۱۹۵۰ به خود اختصاص داد. بیشتر اهداف وام‌های اولویت‌دار در ژاپن در اوایل دهه ۱۹۶۰ صنایع مرتبط با مقیاس‌های بزرگ بهینه و بازدهی‌های نسبت به مقیاس فزاینده بودند. برخلاف بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه که در آنها اعتبارات جهت‌دار اغلب به شرکت‌های عمومی یا نیمه‌عمومی تخصیص می‌یافت، اعتبارات جهت‌دار در ژاپن به‌طور کلی به طرف بخش خصوصی سوق داده می‌شد (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۳۰-۳۳۱).

جدول ۱۰. نسبت وام‌های سیاستگذاری شده توسط دولت به کل وام‌ها در ژاپن

سال	وام‌های سیاستگذاری شده به صورت سهمی از وام‌ها	وام‌های سیاستگذاری شده به صورت سهمی از اعتبارات برای تجهیزات صنعتی
۱۹۹۵	۱۳/۲	۳۲/۱
۱۹۶۰	۱۱	۲۲/۸
۱۹۶۵	۹/۶	۱۵/۹
۱۹۷۰	۹/۸	۱۳/۸
۱۹۷۵	۱۰/۶	۱۶
۱۹۸۰	۱۴/۱	۱۷/۶
۱۹۸۵	۱۳/۷	۱۱/۵
۱۹۹۰	۱۱/۸	۸/۱

مأخذ: گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۳۲.

توضیح: وام‌های سیاستگذاری شده شامل کلیه وام‌ها طبق برنامه وام‌دهی و سرمایه‌گذاری مالی ژاپن است.

ب) هدفگیری صادرکنندگان و شرکت‌های کوچک و متوسط

وسیع‌ترین هدفگیری عملکردی اعتبارات در کشورهای شرق آسیا برای صادرکنندگان بود. تمام اقتصادهای شرق آسیا، اغلب از طریق سیستم تنزیل مجدد بانک مرکزی به اعتبارات صادراتی یارانه

۱. کشورهای ژاپن، هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، اندونزی، مالزی و تایلند.

داده‌اند. صادرکنندگان از تمامی صنایع به آن دسترسی داشتند. بین سال‌های ۱۹۴۶ و ۱۹۷۲ بانک مرکزی ژاپن حواله‌های^۱ صادراتی را با نرخ‌های پایین بهره (یک تا دو درصد کمتر از آن نرخ که برای حواله‌های تجاری عمومی مناسب است) تنزیل مجدد می‌کرد. در این دوره بانک مرکزی ژاپن ۱۰ درصد وام‌های خود را برای تأمین مالی صادرات هدایت کرد (تأمین ۵۰ درصد کل وام‌های بانکی صادراتی) (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۳۳).

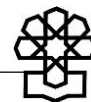
شرکت‌های کوچک و متوسط که اغلب مجبور بودند به بازارهای خرده‌فروشی تکیه کنند، تأمین منابع صادرات را یکی از معدود راه‌های تأمین منابع مالی رسمی می‌یافتند. تخصیص اساساً مبتنی بر عملکرد صادراتی بود و بانک‌های تجاری بر عملکرد نظارت داشتند، زیرا فقط آنها بازپرداخت‌های ناشی از فروش‌های قطعی صادراتی را جمع‌آوری می‌کردند. دولت‌ها می‌توانستند عملکرد را از طریق گمرک‌ها تأیید کنند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۳۴).

ج) هدفگیری اجتماعی

از جمله این هدفگذاری‌های اجتماعی می‌توان به اعتبارات اعطا شده برای اصلاح صنایع روبه زوال ژاپن اشاره کرد.

۴-۳-۲. مکانیسم‌های نهادی برای انتخاب و نظارت

برعکس اکثر اقتصادهای دیگر که تلاش کردند از اعتبارات جهت‌دار استفاده کنند، ولی شکست خورده‌اند، ژاپن (و کره جنوبی) ظرفیت نهادی قوی برای طراحی پروژه، ارزیابی و نظارت داشتند. به دلیل همین اعتبارات جهت‌دار به‌طور کلی به طرف پروژه‌هایی رفت که ارزش اعتباری داشت و به‌لحاظ اقتصادی امکانپذیر بود. مهمتر از این (و برعکس بسیاری از اقتصادهای درحال توسعه) معمولاً از اعتبارات در کارهایی که مورد نظر بوده است استفاده شد. نتیجه این امر سطح بالای بازپرداخت وام‌ها بوده است. در ژاپن، مسئولان دستورات عمل‌های بخش‌های دولتی، مانند مسئولان وام در بانک‌های تجاری خصوصی عمل می‌کردند، پیشنهادهای پروژه را به‌طور دقیق بررسی می‌کردند و مطمئن می‌شدند که شرکت‌ها قادر به بازپرداخت هستند. وقتی که وامی تصویب می‌شد، همکاری نزدیکی بین بانک‌های تجاری و توسعه صورت می‌گرفت که این امر نظارت مستمر بر عملکرد وام‌گیرنده را ممکن می‌ساخت و بانک‌های توسعه را قادر می‌ساخت تا اگر بازپرداخت وام به خطر افتاد وارد عمل شوند. همراه با موفقیت اقتصادی ژاپن، ارزیابی و نظارت مؤثر سبب شد تا زبان‌های وام بسیار اندک باشد. بانک توسعه ژاپن، وام‌دهنده اصلی دولتی فقط حدود ۰/۰۹ درصد از وام‌های خود را در طی سال‌های ۱۹۵۱-۱۹۵۵ و فقط ۰/۰۱ درصد آنها را در سال‌های ۱۹۵۶-۱۹۶۵ سوخته تلقی کرد که این رقم کمتر از بانک‌های تجاری و صندوق‌های بازنشستگی بود که تلاش خود را به وام‌های کوتاه‌مدت و متنوع‌تر معطوف کرده بودند.



عملکرد عالی بانک توسعه ژاپن می‌تواند تا حدودی از طریق اتکای بیشتر آن به تضمین وثیقه، به‌خصوص خرید ماشین‌آلات به کمک وام‌ها توضیح داده شود. در واقع ترس از دادن تجهیزات به وثیقه گذاشته شده به وام‌گیرندگان انگیزه قوی داد تا وام‌های خود را بازپرداخت کنند (گزارش معجزه آسیای شرقی بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۳۸-۳۳۹).

۵-۳-۲. بانک‌های توسعه

دولت‌های شرق آسیا انواع سازمان‌های مالی را برای جبران فاصله در انواع اعتباراتی که توسط سازمان‌های خصوصی تأمین می‌شد، ایجاد کردند. آنها با تأسیس بانک‌های توسعه، به نیازهای اعتباری بلندمدت صنعت جواب داده‌اند. همچنین بیشتر آنها سازمان‌های تخصصی به‌وجود آورده‌اند که اعتبارات را برای شرکت‌های کوچک و بخش کشاورزی تأمین کند. بانک‌های توسعه صنعتی عمدتاً وام‌دهندگان بلندمدت در ژاپن بوده‌اند. در ژاپن بانک‌های توسعه (بانک عمومی توسعه ژاپن (JDB)^۱ و بانک خصوصی صنعتی ژاپن (IBJ)^۲) پرداخت دوسوم وام‌ها را برای سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات در دهه ۱۹۵۰ و حدود نصف آن را در اوایل دهه ۱۹۶۰ به عهده داشتند. البته سهم آنها در کل وام‌هایی که به صنعت داده شد کوچک بود و کاهش هم یافت. بانک عمومی توسعه ژاپن در اوج فعالیت خود در سال ۱۹۵۳ حدود ۱۸ درصد وام‌های جدید را برعهده داشت. از اواسط دهه ۱۹۵۰ این وام دادن به حدود ۱ تا ۶ درصد وام‌های جدید کاهش یافت و بقیه را بانک‌های خصوصی انجام دادند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۲۸۲-۲۸۳).

نکته قابل توجه این است که مشخصات بنگاه‌های دریافت‌کننده اعتبارات دولتی نشان می‌دهد به بنگاه‌هایی که بیشترین احتمال رشد، سرمایه‌گذاری و تولید تکنولوژی‌ها را داشتند، توجه بیشتری شده است و سهم‌های سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه در تولید، در بنگاه‌های دریافت‌کننده اعتبار، تقریباً دو برابر آن بنگاه‌هایی بود که از سوی دولت منابع مالی دریافت نمی‌کردند (کالومیراس و هیملبرگ، ۱۹۹۳) و به محض اینکه شرکت‌ها به بازارهای اعتباری خصوصی دسترسی می‌یافتند وام‌های دولتی قطع می‌شد و این وام‌ها به وام‌گیرندگان جدیدی تعلق می‌گرفت (با معیارهای اقتصادی و نه برمبنای ملاحظات سیاسی).

«هوریوچی و سویی» (۱۹۹۲) نقش اعتبارات جهت‌دار بانک توسعه ژاپن را در پیشبرد سرمایه‌گذاری خصوصی در دهه ۱۹۶۰ (زمانی که بانک توسعه ژاپن مهمترین سازمان وام‌دهنده به شرکت‌های متوسط و بزرگ بود) بررسی می‌کند. نمونه آنها ۴۴۷ شرکت متوسط بود که در بورس توکیو در سال ۱۹۶۵ فهرست شده بود. بعضی از نتایج آنها به شرح زیر است:

- وام‌های بانک توسعه ژاپن به افزایش خالص در سرمایه‌گذاری جدید منجر شد.
- وام‌های بانک توسعه ژاپن با وام‌های تدریجی بانک‌های خصوصی همراه بود، یعنی وام‌های بانک توسعه ژاپن جانشین وام‌های بانک‌های خصوصی نشد.

1. The public Japan Development Bank (JDB)

2. The Industrial Bank of Japan (IBJ)

• وام‌های بانک توسعه ژاپن به شرکت‌ها، قبل از افزایش وام شرکت‌ها از بانک‌های خصوصی بود و دسترسی به اعتبارات را برای بنگاه‌هایی که به بانک‌های خصوصی وصل نبودند (اغلب شرکت‌های وابسته به یک بانک کی‌رتسو) افزایش داد.

بنابراین اعتبارات جهت‌دار به وام‌گیرندگان منتخب توسط بانک توسعه ژاپن همانند مکانیسم سیگنال‌دهی و بیمه‌ای (ترغیب بانک‌های خصوصی به وام‌دهی به شرکت‌ها) برای وام‌دهی سازمان‌های مالی خصوصی نیز عمل کرد.

در دهه ۱۹۵۰ بخش اعظم اعتبارات جهت‌دار در ژاپن به «صنایع پایه‌ای» (برق، فولاد و آهن و استخراج زغال‌سنگ) داده شد که مشخصه آنها بازدهی‌های فزاینده نسبت به مقیاس و تولید مواد اولیه دیگر بخش‌های اقتصاد بود. وقتی این صنایع پایه‌ای توسعه داده شد، ژاپن صنایعی را توسعه داد که انتظار آثار سرریز آنها در کل اقتصاد می‌رفت (مانند ماشین ابزارها).^۱

کلید موفقیت سیاست‌های اعتباری برای تشویق صنایع و شرکت‌های اولویت‌دار استفاده از معیار عملکرد اقتصادی و نظارت بانک‌ها و بروکرات‌ها بوده است. این ویژگی‌ها در بررسی جامع سیاست وام‌دهی ژاپن در سال‌های بلافاصله پس از جنگ مشهود بود. این بررسی نشان داد که یارانه‌های نرخ بهره بیش از ۲ تا ۳ درصد نبوده و نظارت کارآمد باعث شده که زیان وام‌ها بسیار اندک باشد. این بررسی سه ویژگی وام‌های سیاست‌گذاری شده ژاپن را نشان داد:

۱. اتکا به بخش خصوصی،

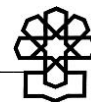
۲. انطباق نزدیک برنامه‌های اقتصادی ملی و اعتبارات جهت‌دار،

۳. احترام به استقلال مدیریتی نهادهای مالی دولتی که عهده‌دار تخصیص منابع به بخش‌های مورد نظر بودند و تک‌تک شرکت‌ها را مطابق با معیارهای صرفاً اقتصادی انتخاب می‌کردند (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۴۰).

جدول ۱۱. منابع تأمین مالی شرکت‌های غیرمالی در ژاپن

سال	منابع داخلی شرکت	منابع خارج از شرکت		
		وام	اوراق بهادار	سهام
۱۹۶۵-۱۹۵۶	۴۱/۹	۴۷/۴	۲/۶	۸/۱
۱۹۷۵-۱۹۶۶	۴۵/۲	۴۹/۵	۲	۳/۳
۱۹۸۳-۱۹۷۶	۵۴/۶	۴۰/۳	۱/۷	۳/۴

مأخذ: همان: ۲۷۹.



۶-۳-۲. افزایش پس اندازها

اعطای وام به صنایع کلیدی گرچه یک بخش مهمی از فرآیند رشد اقتصادی ژاپن بود، اما این افزایش قدرت خرید برای صنایع مذکور و محدودیت در تولیدات ملی، اگر که تقاضای مصرفی در آن زمان کاهش نمی‌یافت باعث می‌شد که قیمت‌ها افزایش یابند. برای اجتناب از تورم و در پی آن بی‌ثباتی اجتماعی، مسئولین ژاپنی باید مطمئن می‌شدند که مردم به‌طور فزاینده‌ای قدرت خریدشان را مصرف نمی‌کنند و بنابراین مردم را باید تشویق به پس‌انداز می‌کردند. از سال ۱۹۳۷ به بعد مقامات دولتی از طرق مختلف از جمله موارد ذیل و رسانه‌ها مردم را تشویق به پس‌انداز کردند (Werner, 2003).

الف) ایجاد سازمان‌های پس‌انداز پستی

ژاپن اولین برنامه پس‌انداز پستی را در سال ۱۸۷۵ به‌وجود آورد و هدف روشن آن تشویق روستائینان و افراد کم‌درآمد تا درآمدهای متوسط شهرها به پس‌انداز بود. دولت ژاپن به‌طور مؤثری پس‌اندازهای پستی را در میان خانوارهای کم‌درآمد تشویق کرد و درآمد بهره پس‌اندازهای کوچک پستی را از مالیات معاف کرد.

ب) پس‌اندازهای اجباری: مانند صندوق‌های بازنشستگی

قاعده‌گذاران بانک‌ها در ژاپن، اعتبارات موجود را برای خرید کالاهای بادوام محدود کردند. ماکی (۱۹۹۳) شواهدی را نشان می‌دهد که افزایش سریع پس‌اندازها در ژاپن پس از جنگ جهانی دوم به‌دلیل نیاز به کسب اقلام مصرفی بادوام بوده است. هرچه درآمد خانوارها و تقاضای کالاهای بادوام افزایش یافت، پس‌اندازها به‌عنوان بخشی از درآمد به‌سرعت بیشتر شد. زمانی که تقاضای اضافی کالاهای بادوام تأمین شد، میزان پس‌اندازها ثابت ماند و حتی کاهش یافت (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۲۷۲-۲۷۴).

دولت ژاپن مشخص‌ترین برنامه‌ها را برای تخصیص پس‌اندازهای مردم نزد نهادهای مالی عمومی (نظیر پس‌اندازهای پستی یا صندوق‌های مالی و بیمه) دارد. سازمان‌های مالی ایجاد شده طبق «برنامه وام و سرمایه‌گذاری مالی ژاپن» منابع مالی را که از سیستم پس‌اندازهای پستی دولتی، سپرده‌های رفاه ملی و پس‌اندازهای صندوق بازنشستگی ملی ناشی می‌شود،^۱ تخصیص می‌دهند. برحسب آمارها برنامه وام و سرمایه‌گذاری مالی حدود ۲۰ الی ۴۰ درصد پس‌اندازهای خانوارها را در دوره رشد سریع اقتصادی ژاپن جذب کرده است (همان: ۳۲۷).

جدول ۱۲. سهم سپرده‌های نهادهای مالی دولتی از کل سپرده‌ها در ژاپن (درصد)

سال	نهادهای دولتی یا سیستم پس‌اندازی پستی (پست‌بانک)	صندوق‌های بازنشستگی و بیمه احتیاطی	بانک‌های تجاری عمومی و تخصصی	کل
۱۹۶۰	۱۰/۸	۴/۳	-	۱۵/۱
۱۹۷۰	۱۴/۳	۸	-	۲۲/۳
۱۹۸۰	۲۵/۳	۱۲/۲	-	۳۷/۵
۱۹۹۰	۲۰/۹	۱۲/۲	-	۳۳/۱

مأخذ: همان: ۳۲۹.

۲-۳-۷. جلوگیری از رقابت مخرب بانک‌ها

تقریباً تمام دولت‌ها، ایجاد سازمان‌های جدید مالی و همچنین ورود سازمان‌های مالی خارجی را تنظیم می‌کنند تا مطمئن شوند که تازه واردها توانمند هستند و توانمند می‌مانند. اما بسیاری از دولت‌های شرق آسیا از این فراتر رفته‌اند و رقابت را محدود کرده‌اند و از بانک‌های موجود چه در برابر بانک‌های خارجی و چه در برابر حریفان جدید داخلی حمایت می‌کنند. اکثر کشورهای شرق آسیا^۱ محدودیت‌های جدی برای ورود نهادهای جدید برقرار کرده‌اند. وقتی به گسترش فعالیت اجازه داده باشند، اکثراً این کار از طریق واگذاری اجازه تأسیس شعبه به بانک‌های موجود انجام می‌گیرد. محدودیت‌های ورودی به دولت‌ها اختیار می‌دهد تا بر رفتار بانک‌ها اثر بگذارند. دولت می‌تواند در تصمیم‌گیری راجع به اینکه چه بانکی در چه زمانی گسترش پیدا کند (از طریق شعب بیشتر) از این اختیار استفاده کند. بانک‌ها هم انگیزه دارند که به نظرات دولت عمل کنند (همان: ۲۶۸). همچنین به‌استثنای هنگ‌کنگ و سنگاپور، تمام کشورهای شرق آسیا^۲ گهگاه به‌طور همزمان نرخ‌های پس‌انداز و وام و در نتیجه اسپرد نهادهای مالی را تنظیم کردند (همان: ۲۷۰).

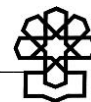
۲-۴. برنامه‌ریزی و دیوانسالاری^۳

یکی از دانشوران برجسته مسائل ژاپن در دوره پس از جنگ خاطرنشان ساخته که «سیاست صنعتی ژاپن یکی از کفایت‌مندانه‌ترین و مولدترین سیاست‌های صنعتی است که توسط دولت‌ها طراحی شده است». استدلال مقابل آن است که نقش دیوانسالاری حاشیه‌ای بود، زیرا دولت بیشتر سیاست‌هایی را اجرا می‌کرد که بخش خصوصی در پذیرش آن مشکلی نداشته، در عین حال برای تجارت نیز سودمند باشد. پیروان این مکتب استدلال می‌کنند که شرکت‌های بزرگ تنها هنگامی که «دستورالعمل اجرایی» دولت و دیوانسالاری متضمن منافع آنها نبود، آن را رد می‌کردند. آیا دولت و دیوانسالاران مجموعه‌ای از برنامه‌های راهبردی را

۱. کشورهای ژاپن، هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، اندونزی، مالزی و تایلند.

۲. همان.

۳. مطالب این بخش از منابع زیر است: اسمیث ۱۳۷۷: ۱۲۶-۱۳۷ و ۱۴۸-۱۵۲ و اونو ۱۳۹۴: ۲۱۲-۲۱۳.



برای توسعه صنعتی ژاپن - آنچه اغلب «سیاست صنعتی» خوانده می‌شود، تهیه کردند و آیا مجموعه‌ای از ابزارها را فراهم آوردند تا در عمل بتوانند آن سیاست‌های صنعتی را به اجرا برسانند؟

در دوره پس از جنگ، دو ابزار اساسی مداخله دولت و دیوانسالاری در اقتصاد، وزارت دارایی (MoF)^۱ و وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی (MITI)^۲ بود. منشأ هر دو وزارت به پیش از جنگ جهانی دوم بازمی‌گردد؛ روش‌هایی که این کارگزاری‌ها و دیگر کارگزاری‌های دیوانسالاری در دهه ۱۹۵۰ برای اعمال نفوذ در اقتصاد به کار می‌بردند، در عین حال هم رسمی و هم غیررسمی بود. ابزارهای رسمی که دولت و دیوانسالاری به کار می‌گرفتند، بر کنترل اقتصاد، که از دوره اشغال به ارث رسیده بود، اتکا داشت. از آن مهمتر، دولت ژاپن نظارت بر ارزش را نیز به ارث برده بود. تصمیم سیاستمداران و دیوانسالاران مشخص می‌کرد که کدام صنایع و شرکت‌ها می‌توانند مواد خام و فناوری را از محل تخصیص ارزش کمیاب وارد کنند. با کمک این وسیله، دولت و دیوانسالاری از نفوذ قابل ملاحظه‌ای در ماهیت و میزان توسعه صنعتی در دهه ۱۹۵۰ برخوردار گشت.

دولت پس از دوره اشغال، برای حمایت از بخش‌های برگزیده اقتصاد ژاپن در مقابل رقابت خارجی، همان روش‌هایی را که از اشغالگران به ارث برده بود، به کار می‌بست. همین که ژاپن در ماه آوریل ۱۹۵۲، حاکمیت خود را بازیافت، دولت، با توصیه دیوانسالاری اقتصادی، توانست امتیازات مالیاتی به بخش‌هایی از صنعت، که مایل به حمایت و ارتقای آن بود، اعطا کند. در اوایل دهه ۱۹۵۰، اهرم نفوذ جدید در دست دولت و دیوانسالاری گذارده شد. در دوره جهش اقتصادی ناشی از جنگ کره، رشد آن دسته از صنایع ژاپن که پاسخگوی نیازهای ایالات متحده بود، در اثر فقدان عنصر سرمایه برای سرمایه‌گذاری مورد تهدید قرار داشت. وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی ژاپن، به‌منظور اجتناب از این وضع، «وام‌های بی‌محل» را با موفقیت کارسازی کرد. این روش به بانک‌های تجاری اجازه می‌داد که به شرکت‌های برگزیده وام‌هایی به‌مراتب بیش از اعتبار آنها و یا آنچه دورنمای آینده فوری آنها توجیه می‌کرد، پرداخت کنند. خطرات ناشی از پرداخت این وام‌های بی‌محل برای بانک‌های تجاری، توسط نهادهای تحت کنترل مرکزی دولت، که به‌عنوان ضامن عمل می‌کردند، تضمین می‌شد. نقش آنها، به‌عنوان بیمه‌کننده وام‌های بی‌محل، به نفوذ دولت و دیوانسالاری اقتصادی در برنامه‌ریزی اقتصادی بازهم اضافه کرد.

ابزار فشار دیگری که دولت و دیوانسالاری پس از دوره اشغال از آن استفاده می‌کرد، ولی رسمیت کمتری داشت، دستورالعمل اجرایی بود، که بیشتر یک روش اجرای سیاست بود تا یک سیاست ثابت. در این روش، اساساً از حیثیت و موقعیت والای دیوانسالاری ژاپن و تهدید به استفاده از اهرم‌های نفوذ دولت در اقتصاد، به‌منظور «هدایت» سرمایه‌گذاری و دیگر تصمیمات شرکت‌های خصوصی استفاده می‌شد. میزان تأثیر دستورالعمل اجرایی مورد اختلاف نظر است. اما این فرض که اوضاع و احوال دهه

1. Ministry of Finance (MOF)

2. Ministry of International Trade and Industry (MITI)

۱۹۵۰، در مقایسه با دهه‌های بعد، فرصت‌های بیشتری را برای اعمال نفوذ در توسعه و ساختار اقتصاد در اختیار دولت و دیوانسالاری اقتصادی قرار می‌داد، معقول به نظر می‌رسد. بنابر نظر طرفداران این دیدگاه که رشد صنعتی ژاپن در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ با هماهنگی دولت انجام گرفته است، دولت و به‌خصوص دیوانسالاری، این وام‌های بی‌محل و دیگر اهرم‌ها را برای گزینش و پرورش صنایع مختلف و قرار دادن آنها در راستای رشد، به‌عنوان بخشی از یک برنامه کلی توسعه صنعتی ژاپن، مورد استفاده قرار می‌دادند. آنها ابزارهای گوناگون خود را برای نظارت بر اقتصاد و محدود ساختن رقابت شدیدی که سیاست‌های آنها احتمالاً باعث می‌شد، به کار می‌بردند.

تحلیل متداول و مقبولی که برای رشد اقتصادی ژاپن وجود دارد، بر مفهوم «شرکت سهامی ژاپن» استوار است. شرکت سهامی ژاپن استدلالی پیچیده را درباره نقش دولت و دیوانسالاری در معجزه اقتصادی ژاپن ارائه می‌کند. در این تحلیل، رابطه‌ای نزدیک میان سیاستمداران محافظه‌کار ژاپن پس از اشغال، دیوانسالاری معتبر و قدرتمند کشور و رهبران بزرگ بازار شناسایی می‌شود. عوامل چندی اتصال این سه گروه را به یکدیگر ممکن ساخت. مثلاً، بیشتر اعضای هر سه گروه از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر ژاپن، به‌خصوص دانشگاه توکیو و متعهد به تحقق رشد سریع اقتصادی هستند. مهمترین عامل پیوند را دیوانسالاران، به‌خصوص دیوانسالاران سابق فراهم آوردند که پس از بازنشستگی، با اقدام به «آماکوداری»^۱، یعنی فرود از آسمان، به داخل حزب دمکرات لیبرال راه یافتند و سپس در سازمان‌ها و شرکت‌های اصلی که نماینده تجار بزرگ و «کی‌دان‌رن»^۲، یعنی فدراسیون سازمان‌های اقتصادی، بودند، به مناصب عالی مدیریت نائل شدند. این دیوانسالاران، پس از اشتغال در سیاست و یا شرکت‌های بزرگ، تماس خود را با همکاران سابق‌شان در دستگاه اداری حفظ کردند، و بدین ترتیب مجراهایی را فراهم نمودند که از طریق آنها نفوذ دیوانسالاران در دولت و بزرگ‌ترین شرکت‌ها و نهادهای اقتصادی ژاپن اعمال شد.

در «شرکت سهامی ژاپن» سه مؤلفه برای تحقق هدف رشد سریع اقتصادی، با هم عمل می‌کردند. «سیاست صنعتی» ابزار برگزیده برای تحقق رشد پرشتاب بود. این سیاست اساساً به‌وسیله دیوانسالاری اقتصادی تدوین می‌شد، که حکومت و دولت را در تصمیم‌گیری پیرامون تخصیص مواد خام، نیروی کار و عنصر سرمایه برای سرمایه‌گذاری مشارکت می‌داد و هیچ چیز را به امید نیروهای بازار رها نمی‌ساخت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۴۹). سپس این سیاست صنعتی، در قالب دستورالعمل اجرایی یعنی یک دستورالعمل غیررسمی وزارتخانه‌های قدرتمند اقتصادی خطاب به شرکت‌ها و بنگاه‌های خصوصی، جهت اجرا در

1. Amakudari

آماکوداری از نظر لغوی به معنای هیوط از بهشت است. اما در اصطلاح به استفاده از بروکرات‌های بازنشسته عالی‌رتبه در مدیریت صنایع بزرگ اطلاق می‌شود. اجرای این سیاست موجب پیچیدگی در اصلاح نظام بروکراسی ژاپن شده است.

2. Keidanren



اختیار صاحبان تجارت و صنعت قرار می‌گرفت. طبیعتاً، سیاست صنعتی بخشی از یک راهبرد هماهنگ برای رشد اقتصادی و به‌خصوص رشد صنعتی بود. اختلاف‌های بالقوه میان دولت، دیوانسالاری و تجار بزرگ، در درون مدار شرکت سهامی ژاپن به شکلی دوستانه حل‌وفصل می‌شد، تا تلاش برای رشد پرشتاب به‌مثابه یک اجماع‌نظر تجلی یابد. شرکت سهامی ژاپن در خالص‌ترین شکل خود به‌عنوان توطئه‌ای در سطح بالا، ازسوی نخبگان سیاسی، دیوانسالاری و تجار ژاپن به‌منظور استقرار سلطه اقتصادی ژاپن در سراسر جهان تلقی شده است. بنابر عقیده نظریه‌پردازان این توطئه، می‌توان عملکرد عادی اقتصاد بازار و رقابت را مختل کرد و در صورت لزوم، فرآیندهای دمکراتیک و پارلمانی را به‌منظور تحقق هدف غایی سلطه ژاپن بر اقتصاد جهان متوقف کرد. بیشتر دانشوران مکتب شرکت سهامی ژاپن افرادی موقر و محتاطند. آنان استدلال می‌کنند که رابطه همکاری صمیمانه‌ای میان دولت، دیوانسالاری و تجار بزرگ وجود دارد که راهبرد بزرگ توسعه اقتصادی ژاپن را برنامه‌ریزی و هماهنگ می‌سازد و توانایی دیوانسالاری اقتصادی را برای شکل‌دهی آینده اقتصادی ژاپن به‌طور وسیع ارتقا می‌بخشد. در یک نتیجه‌گیری زیرکانه از این تحلیل ادعا شده است که ژاپن ابزارهای دیوانسالاری به‌خصوص مؤثری را برای راهبری اقتصاد، به‌ویژه در زیر نقاب وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی، به وجود آورده است تا روابط صمیمانه موجود در سطوح عالی دولت، سیاست، دستگاه اداری و تجار بزرگ، اطاعت شرکت‌های خصوصی را از دستورالعمل اجرایی دولت (وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی) تضمین کند.

برخی تحلیل‌گران از نقطه مقابل به رشد اقتصادی ژاپن در دوره پس از جنگ می‌نگرند و استدلال می‌کنند که «سیاست صنعتی» دولت و دیوانسالاری، حداکثر نقشی حاشیه‌ای در ایجاد و راهبری «معجزه» داشته و حداقل احتمالاً مانعی در راه آن بوده است. هیچ تحلیل ساده و کاملی از نقش دولت در تحقق «معجزه» موجود نیست. دولت و دیوانسالاری مجموعه قدرتمندی از ابزارها را به ارث بردند که می‌توانستند از آنها برای کنترل اقتصاد استفاده کنند. با وجود این، حتی در دهه ۱۹۵۰، که نفوذ دیوانسالاران بر اقتصاد در انتها درجه خود بود، بعضی اوقات شرکت‌های خصوصی با «دستورالعمل اجرایی» مخالفت می‌کردند.

وزارت دارایی و وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی و دیگر وزارت‌ها توانستند قدرت قابل ملاحظه‌ای اعمال نمایند، زیرا آنها بیشتر ارز، تخصیص مواد خام و دسترسی به عامل سرمایه را برای سرمایه‌گذاری در کنترل داشتند. با رشد اقتصاد و تضعیف اهرم‌های نفوذ دولت بر آن، قدرت و نفوذ دولت هم کاهش یافت. ارتباط بسیار نزدیکی که از اواخر دهه ۱۹۴۰، میان نخبگان سیاسی محافظه‌کار، دیوانسالاری و مدیران شرکت‌های پیشتاز ژاپن برقرار گشت، اجماع‌نظر لازم را میان سطوح بالای دولت، حکومت و مدیریت ایجاد کرد. این اجماع نظر، مؤلفه‌ای اساسی در توسعه صنعتی ژاپن در دوره پس از جنگ بود. اینکه در این تصمیم‌گیری اقتصادی، کدام یک از سه عامل دولت، سیاستمداران و دیوانسالاران، نظر غالب را داشته‌اند، به‌عنوان رازی در سینه ژاپنی‌های کم‌حرف و مخفی‌کار باقی مانده است.

از نظر اونو (۱۳۹۴) اقدامات دولت ژاپن در جهت پیشرفت صنعتی با فعالیت‌های صورت گرفته در دیگر نقاط جهان تفاوتی نداشت. این اقدامات عبارتند از: مالیات ترجیحی، پرداخت یارانه، سیاست وام‌های کم‌بهره، کمک به تحقیق و توسعه، پیشرفت مؤسسات کوچک و متوسط، محدودیت ورود به بازار، هماهنگی تولیدات، سرمایه‌گذاری و صادرات، ساخت زیربناها و سایر موارد مشابه. با وجود تشابه فهرست اقدامات، می‌توان گفت وزارت تجارت بین‌الملل و صنعت این اقدامات را به شیوه مؤثرتری نسبت به سایر کشورها به اجرا درآورد و از ابزارهای منعطف‌تری برای اشتراک اطلاعات و سازماندهی اقدامات در میان صاحبان سهام مختلف برخوردار بود. از جمله این ابزارها، خلق دیدگاه‌ها و اهداف، شوراهای مشورتی، روابط نزدیک با شرکت‌های تجاری، دستورالعمل اداری و شبکه‌های انسانی از طریق گردش کارکنان و آماکوداری (تقبل سمت‌های بالا پس از بازنشستگی زود هنگام در شرکت‌های خصوصی زیر نظر وزارت تجارت بین‌الملل و صنعت) بود.

۵-۲. تربیت نیروی انسانی

توجه به تعلیم و تربیت نیروی انسانی در ژاپن سابقه طولانی دارد و اهتمام زمامداران از قرن شانزدهم تاکنون تحولات اجتماعی و فرهنگی عمیقی را در این کشور به‌جای گذاشته است. دو قرن صلح و آرامش تحمیلی دوره ادو، تحت مراقبت دقیق و سختگیری شدید دولت ادو تأثیری ماندگار بر ملت برجای گذاشت. ژاپنی‌های ماجراجو و ستیزه‌خوی قرن شانزدهم در قرن نوزدهم به قومی رام و مطیع تبدیل شده بودند که با تواضع و فروتنی نسبت به فرماندهان خود به آنان به‌عنوان رهبر می‌نگریستند و بدون چون‌وچرا دستورهایشان را اجرا می‌کردند. آنان به تدریج با الگوهای تثبیت‌شده رفتار خو گرفتند. هزاران قاعده برای آداب سلوک که مکمل دستورهای فرمانروایان شده بود بر کلیه اعمال و رفتار مردم حکومت می‌کرد. خاندان توکوگاوا با قبول نظریه‌های اجتماعی آیین کنفسیوس، سلسله‌مراتبی از چهار طبقه به‌وجود آوردند که به‌ترتیب عبارت بودند از: جنگاوران مدیر، کشاورزان، صنعتگران و بازرگانان. آیین کنفسیوس تأکیدی خاص بر رابطه شایسته بین فرمانروا و فرمانبردار و از همین لحاظ است که می‌تواند فلسفه‌ای مناسب برای دولت باشد و احساس عمیق وفاداری را نسبت به رژیم تقویت کند. لذا این آیین از لحاظ نفوذ و نیرو مدام توسعه بیشتری یافت تا به‌صورت فلسفه غالب درآمد (رایشاوتر، ۱۳۷۹: ۸۹-۹۱ و ۹۸).

نخستین رهبران میجی نیز با تیزهوشی فراوان به اهمیت تعلیم و تربیت در ژاپن توجه داشتند. در سال ۱۸۷۱ وزارت آموزش و پرورش تأسیس شد و ژاپن برنامه جاه‌طلبانه‌ای برای آموزش عمومی تدارک دید. در سال‌های آغازین حکومت میجی، آموزگاران خصوصی ژاپنی و مبلغان پروتستان آمریکایی سهم عمده‌ای در ایجاد و بسط مدارس بالاتر از سطح ابتدایی داشتند، لکن وزارت آموزش و پرورش بیش از پیش قدرت خود را بر همه مدارس اعمال کرد و به تدریج آنها را واداشت که خود را با طرح‌های دولتی



دقیقاً وفق دهند. مدارس به‌طور فزاینده وسیله‌ای برای آن شد که به مردم بیاموزد درباره چه موضوعاتی بیندیشند نه اینکه چگونه بیندیشند. بدین‌گونه در اسلوب استبدادگرایانه نوین استفاده از نظام آموزشی برای القای اندیشه‌های سیاسی پیشگام شد و درواقع چندین دهه از کشورهای نظیر آلمان در تکمیل این روش‌ها جلوتر بود (رایشاوئر: ۱۳۲ - ۱۳۳).

نظام آموزشی ژاپن در دوره میجی برخلاف نظام غربی تقریباً به‌طور کامل از نو برپا شد. به‌عبارتی نظام آموزشی ژاپن در درجه اول ابزاری در دست دولت بود تا شهروندانی مطیع، قابل اطمینان و کارآمد در بسیاری مهارت‌های حرفه‌ای مورد نیاز یک کشور مدرن تربیت کند. در سطوح پایین‌تر آموزش و پرورش ابزاری بود برای آنکه به افراد بیاموزد که درباره چه چیز فکر کنند و نه اینکه چگونه فکر کنند. درواقع این نظام نوعی روش تلقین افکار در پیش گرفته بود و تا آنجا در این زمینه پیش رفت که همانند حکومت‌های خودکامه و دیکتاتوری، از طریق یک نظام آموزشی کنترل شده، اطاعت و همگونی رفتاری عموم مردم را از راه تلقین آموزش می‌داد (علیپور، نقش نظام اداری: ۳۹ - ۴۰).

همچنین نیروی کار ژاپن مؤلفه تعیین‌کننده در جهش دهه ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ بود. دو جنبه این نقش کلیدی مرغوبیت نیروی کار و نهادها و روش‌هایی بود که برای اداره آن نیروی کار به‌وجود آمد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۵۷).

در دوران پس از جنگ جهانی دوم، الگوهای مدیریت که برای بهره‌برداری از این نیروی کار کیفی به‌وجود آمد نقش مهمی در ارتقای سطوح بالای بهره‌وری و انعطاف ایفا کرد. اشتغال مادام‌العمر، دستمزد براساس ارشدیت، اتحادیه شرکتی و به‌عبارتی سه نعمت مقدس که در شرکت‌های بزرگ به عمل درآمد، به ارتقای بهره‌وری و وفاداری به شرکت کمک کرد. اما درباره تأثیر این روش‌های مدیریت در تأمین هماهنگی صنعتی نباید راه گزافه‌گویی را در پیش گرفت. روابط صنعتی در ژاپن طی سال‌های ۱۹۵۵ و ۱۹۷۳، یعنی دو دهه تحقق بالاترین رشد، به هیچ‌وجه خوب نبود. در این سال‌ها، تعداد موارد اعتصاب در ژاپن به‌زای هر ۱۰۰۰ نفر کارگر به‌مراتب بیشتر از آلمان غربی و سوئد، و تنها اندکی کمتر از سطوح اختلافات کارگری در فرانسه در دهه ۱۹۶۰ بود. بدترین ایام، در سال‌های ۱۹۵۹ و ۱۹۶۰ بود، که چند مورد مناقشه کارگری نمودی جدی یافت، نخست در صنعت فولاد، و سپس در معدن زغال‌سنگ متعلق به شرکت زغال‌سنگ میتسویی (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۵۷).

۲-۶. توسعه روابط بین‌المللی و ورود فناوری غرب

مهمترین مرحله توسعه اقتصادی ژاپن با دوره‌ای از رونق و رشد اقتصادی تقریباً بی‌سابقه در سطح جهان مصادف شد. این فقط یک تصادف نبود. رشد در ژاپن شدیداً بر رشد جهانی متکی بود و بدون این تصادف، رشد اقتصادی ژاپن به زمانی طولانی‌تر برای پیمودن مسیری پرخطرتر نیاز داشت و بالاخره، این ادعا که رشد اقتصادی ژاپن تا حدودی به‌علت استفاده از مساعدت‌های نظامی ایالات متحده بود، از

حقیقت به دور نیست. ژاپن از موقعیت ایالات متحده در سطح جهان برای دستیابی به مواد خام و بازارهای جهانی استفاده کرد، در عین حال در زیر چتر نظامی ایالات متحده پناه جست. درصد ناچیزی از ثروت ملی ژاپن، که تا دهه ۱۹۸۰ هرگز بیش از یک درصد نبود، صرف هزینه‌های دفاعی می‌شد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۲۹).

مساعدت اصلی آمریکا به بهبود اقتصادی ژاپن از طریق همکاری اقتصادی و تجارت پرمفعت متقابل صورت پذیرفته است. در آن هنگام که صنایع ژاپن بار دیگر نضج می‌گرفت، ایالات متحده آمریکا ضمن صدها موافقتنامه درباره واگذاری حق امتیاز و پیوستگی میان شرکت‌های آمریکایی و ژاپنی دانش فنی را در اختیار ژاپن گذاشت و از این راه کمک عظیمی به احیای اقتصاد ژاپن کرد. همچنین سیل عظیم اعتبارات آمریکایی به صورت سرمایه‌گذاری‌های مشارکتی، اعتبارات هنگفت کوتاه‌مدت و نیز سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت فزاینده در اوراق بهادار ژاپن به سوی ژاپن تشنه سرمایه سرازیر شد. افزون بر اینها، آمریکا به صورت بزرگترین بازار ژاپن درآمد که به طور مداوم در حدود یک‌چهارم صادرات ژاپن را جذب می‌کرد. در مقابل، آمریکا بیشتر واردات مورد نیاز ژاپن، (تقریباً ثلث آن را) تأمین می‌کرد (رایشاوئر: ۲۴۷).

ژاپن در سال ۱۹۵۲ به بانک جهانی پیوست و از آن سال به بعد شروع به گرفتن وام از بانک مذکور کرد. بعد از مدت کوتاهی، ژاپن پس از هند به دومین وام‌گیرنده بزرگ بانک جهانی مبدل شد و تا سال ۱۹۶۹ به قرض گرفتن از بانک جهانی ادامه داد. تمام وام‌های بانک جهانی به ژاپن صرف احداث زیرساخت‌های صنعتی نظیر نیروگاه‌های برق، بزرگراه و قطارهای تندرو می‌شد. برخلاف گرایش‌های امروزی در استفاده از کمک‌های رسمی توسعه هیچ‌یک از کمک‌ها برای آموزش، سلامت، توسعه مناطق روستایی یا سایر برنامه‌های بخش اجتماعی هزینه نمی‌شد و از طریق بانک توسعه ژاپن در اختیار پروژه‌های صنعتی قرار می‌گرفت (اونو، ۱۳۷۷: ۲۱۰).

محیط اقتصادی بین‌المللی که تقریباً به مدت سه دهه پس از خاتمه جنگ جهانی دوم تداوم یافت، متضمن منافع عظیمی برای ژاپن بود. نظام برتون وودز^۱ که در سال ۱۹۴۴ ایجاد شد، یک نظام پولی بین‌المللی باثباتی را در مقابل ژاپن قرار داد که تصمیم‌گیری درباره موضوعات اقتصادی بین‌المللی را به نسبت آسان می‌ساخت؛ علاوه بر آن، موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات)^۲ نظام تجارت بین‌المللی دوره پس از جنگ را ایجاد کرد، که به گونه‌ای بی‌سابقه باز بود. این ساختار باز اقتصادی بین‌المللی بدان معنا بود که ژاپن می‌تواند فناوری خارجی را به نسبت آزادانه وارد سازد. از آنجا که در صحنه توسعه صنعتی، ژاپن کشوری دیر آمده بود، رشد صنعتی آن شدیداً به دانش فنی و کارخانه‌های وارداتی از خارج

1. Bretton Woods

2. General Agreement of Tariffs & Trade (GATT).



متکی بود؛ این نکته، حتی تا اواخر دهه ۱۹۸۰، برای ژاپن عاملی اساسی محسوب می‌شد. میزان و اهمیت این فناوری وارداتی خارجی را می‌توان با هزینه‌ای که صرف آن شده، نشان داد. در فاصله سال‌های ۱۹۴۵ و ۱۹۵۵، ژاپن ۶۹ میلیون دلار برای خرید فناوری خارجی هزینه کرد. در فاصله سال‌های ۱۹۵۶ و ۱۹۶۰، که رشد پرشتاب ریشه می‌گرفت، این رقم به ۲۸۱ میلیون دلار افزایش یافت. در پنج سال اول دهه ۱۹۶۰، این رقم به ۶۸۴ میلیون دلار و در فاصله سال‌های ۱۹۶۶ و ۱۹۷۰ به ۱/۵۴ میلیارد دلار بالغ گشت. در سال‌های آخر دوره رشد پرشتاب، مبلغ ۳/۲۱ میلیارد دلار برای وارد ساختن ۱۰،۷۸۹ قلم فناوری خارجی مصرف شد (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۲۸).

مهمترین عامل رشد اقتصادی در فاصله سال‌های ۱۹۵۳ و ۱۹۷۱ مصرف وسیع عنصر سرمایه برای سرمایه‌گذاری بود. سرمایه‌گذاری‌های هنگفت که بیشتر توسط صنایع خصوصی انجام می‌شد، صنایع ژاپن را به جدیدترین فناوری قابل خرید مجهز ساخته، بهترین صنایع ژاپن را در مرز جدیدترین فناوری قرار داد. این وضع همچنین منابع مولد را قادر ساخت که تقاضای داخلی و بین‌المللی را که در اواخر دهه ۱۹۵۰ و به‌خصوص در دهه ۱۹۶۰ رو به افزایش گذاشته بود، ارضا کند. بخش اعظم سرمایه‌ای که برای سرمایه‌گذاری به کار می‌رفت صرف خرید فناوری از خارج می‌شد. رشد اقتصادی ژاپن، و به‌خصوص توسعه صنعتی آن، در دوره پیش از جنگ اساساً بر فناوری خارجی وارداتی متکی بود. وارد ساختن جدیدترین فناوری عاملی اساسی در دوره رشد پرشتاب بود. تا اوایل دهه ۱۹۵۰، به‌ندرت فناوری جدیدی به ژاپن وارد شد. پس از آن، با نظارت دقیق دولت، ورود فناوری شدت گرفت (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۵۲ - ۱۵۳).

در فاصله سال‌های ۱۹۵۳ و ۱۹۷۱، فناوری به تنهایی مهمترین عامل رشد سریع اقتصادی بود. براساس محاسبات انجام شده، در دهه بعد از ۱۹۶۰، فناوری موجب ۴۵ درصد نرخ رشد ژاپن بوده است (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۵۴).

کاهش اختلاف سطح فناوری یک جنبه منفی نیز داشت. این امر مهمترین دلیل برای کند شدن نرخ رشد اقتصادی ژاپن در اوایل دهه ۱۹۷۰ و حتی قبل از بروز اولین شوک نفتی بود. رشد بی‌دردسر در دو دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، تا حدودی از صرف وارد کردن و به‌کار بستن فناوری غربی برای افزایش تولید حاصل شده بود. ژاپن از مزیت تا حدودی «دیر آمده» بودن، استفاده کرد و توانست جدیدترین فناوری را از غرب خریداری و با آن کارخانه‌های خود را تجهیز کند. از آن به بعد، لازم بود صنایع ژاپن با تحقیق و توسعه، موجبات پیشبرد فناوری را خود به وجود آورند و این امر نرخ رشد صنعتی را تعدیل کرد^۱ (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۵۵).

در سطحی بنیادین‌تر، برخی از عوامل اساسی نرخ‌های رشد بسیار سریع در صنایع کارخانه‌ای، تا اوایل دهه ۱۹۷۰، مسیر خود را به‌طور طبیعی پیموده و به پایان راه خود رسیده بود. اختلاف سطح فناوری میان صنایع ژاپن و صنایع آمریکا و اروپای غربی تا سال ۱۹۷۰ تقریباً برطرف شده بود. در بسیاری از بخش‌ها، وارد کردن

1. Lincoln, 1988.

پیشرفته‌ترین فناوری غربی به بهایی به نسبت ارزان، دیگر یک گزینه اقتصادی محسوب نمی‌شد، زیرا صنایع ژاپن خود به این فناوری‌ها دست یافته بودند. مزایای دستیابی با تأخیر به فناوری برای ژاپن به تدریج از میان می‌رفت و صنایع ژاپن می‌بایست خود هزینه دستیابی به مرزهای فناوری را بپردازند. به علاوه، بیشتر اهداف والایی که صنایع ژاپن در جهت نیل به آنها تلاش می‌کردند، در دو دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ محقق گشته بود. در سطحی وسیع، دیگر رشد صنعتی لجام‌گسیخته بدون توجه به خسارات زیست‌محیطی و دیگر خسارات آن، مقبولیتی عمومی نداشت. لازم بود که در آینده صنایع با عواقب خسارات اجتماعی توسعه روبه‌رو شده و با آن مقابله کنند (اسمیث، ۱۳۷۷: ۱۸۲).

۲-۷. سیاست‌های تجاری

ژاپن استراتژی صنعتی برای جایگزینی واردات را خیلی زود شروع کرد و این استراتژی از بسیاری از جهات مشابه استراتژی‌های آرژانتین، هند و دیگر اقتصادهای ناموفق‌تر بود. در سال ۱۹۶۸ میزان نرخ مؤثر حمایت^۱ (ERP) در ژاپن هنوز خیلی بالا بود و الگوی آبخارگونه از مواد خام (پایین) تا محصولات مصرفی (بالا) را که خاص بیشتر اقتصادهای در حال توسعه است، نشان می‌داد، اما برخلاف بسیاری از اقتصادهای با جایگزینی واردات، حمایت خیلی زیاد از ماشین‌آلات به چشم می‌خورد و مقامات ژاپنی در تلاش شدیدی برای توسعه این بخش بودند. سطوح نرخ مؤثر حمایت در بخش ماشین‌آلات در دهه ۱۹۷۰ کاهش یافت، فقط پس از اینکه از عملکرد صادرات معلوم شد که این بخش از لحاظ بین‌المللی قدرت رقابت یافته است (ایتو و کیونو ۱۹۸۸). سطوح کاملاً بالای حمایت شامل بخش‌هایی چون آهن و فولاد و فلزات غیرآهنی تا اواخر ۱۹۷۰ بود. حمایت در بخش سرمایه‌بر مانند خمیر کاغذ و کاغذ و مواد شیمیایی نیز بالا باقی ماند (گزارش معجزه آسیای شرقی بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۴۷-۳۴۸).

جدول ۱۳. نرخ مؤثر حمایت در ژاپن

تفاضل (نرخ اسمی حمایت - نرخ مؤثر حمایت)		۱۹۶۸		۱۹۶۳		عنوان
۱۹۶۸	۱۹۶۳	نرخ مؤثر حمایت	نرخ اسمی حمایت	نرخ مؤثر حمایت	نرخ اسمی حمایت	
-۳	-۲/۳	۰/۹	۳/۹	۰/۸	۳/۱	مواد خام
۷/۱	۱۵/۹	۲۲/۳	۱۵/۲	۲۹/۶	۱۳/۷	کالاهای تولیدی
۷/۶	۱۵/۷	۲۱/۷	۱۴/۱	۲۸	۱۲/۳	کالاهای تولیدی واسطه
۶/۳	۱۵/۴	۲۳/۲	۱۶/۹	۲۳/۳	۱۵/۹	کالاهای تولیدی نهایی
۱۲/۲	۲۳	۳۵/۸	۲۳/۶	۴۴/۶	۲۱/۶	کالاهای مصرفی

1. Effective Rates of Protection (ERP)



جدول ۱۴. نرخ مؤثر حمایت در ژاپن برحسب صنعت (براساس میانگین‌های ساده نرخ‌های تعرفه)

عنوان	۱۹۶۳	۱۹۶۸	۱۹۷۲
کارخانه‌ای	۳۲/۳	۲۴/۲	۱۴/۴
نساجی	۵۴/۳	۲۸/۲	۱۸/۶
نخ‌ریسی	۲۷/۱	۱۲/۵	۱۵
بافندگی	۴۴/۶	۳۰/۵	۱۵/۵
محصولات	۷۲/۸	۳۲/۸	۲۲/۴
محصولات چوبی	۱۴	۲۵/۶	۱۶/۱
کاغذ و خمیر	۹/۷	۱۸	۱۱
چاپ	-۱۶/۷	۱	-۰/۹
چرم و کالاهای لاستیکی	۳۰/۹	۲۱/۸	۱۲/۳
مواد شیمیایی	۳۳/۴	۱۷/۷	۸/۸
نفت و مشتقات زغال	۱۹/۵	۱۴/۵	۷/۱
کانی‌های غیرفلزی	۲۲/۲	۱۵/۷	۸/۱
آهن و فولاد	۳۰/۱	۳۰	۱۷/۱
فلزات غیر آهنی	۳۰/۴	۳۴/۱	۲۲/۱
محصولات فلزی	۱۳/۸	۱۹/۹	۹/۹
ماشین‌آلات	۳۶/۷	۲۰	۷/۷
ماشین‌های عمومی	۲۳	۱۴/۵	۸/۷
ماشین‌های الکتریکی	۳۰/۹	۱۶/۵	۵/۴
تجهیزات حمل و نقل	۶۱/۵	۳۱	۹/۲
ابزار دقیق	۳۴/۹	۲۲/۹	۱۰/۴

مأخذ: گزارش معجزه آسیای شرقی بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۳۴۸ - ۳۴۹.

جمع‌بندی

گرچه نقش مؤثر دولت در جهش رشد اقتصادی ژاپن به‌ویژه در دوره امپراتوری میجی و دوران پس از جنگ دوم جهانی مشهود است؛ اما در مورد مهمترین عوامل طبیعتاً اختلاف‌نظرها و تفاسیر متنوع در منابع علمی دیده می‌شود. از منظر پژوهش حاضر عوامل زیر جزو مهمترین دلایل معجزه اقتصادی ژاپن بعد از جنگ جهانی دوم بوده است:

۱. فرماندهی اقتصاد از طریق هدایت اعتبار

• پیش از جنگ جهانی دوم

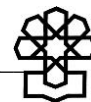
در سال ۱۹۳۲ بانک مرکزی ژاپن که تحت مالکیت خصوصی بود، به یک بانک دولتی به‌منظور اجرای منافع ملی، تأمین مالی، حمایت و ارتقای سیستم اعتباری در راستای سیاست‌های دولت شکل گرفت. انتقال قدرت خلق پول به دولت باعث شد که ژاپنی‌ها بتوانند محصولاتشان را زیر قیمت بازاری صادر

کنند و دولت این تفاوت قیمتی را به‌عنوان یارانه صادراتی در حساب تولیدکنندگان افزایش می‌داد. با شروع درگیری نظامی بین چین و ژاپن در سال ۱۹۳۷ قوانین و اقدامات اضطراری مختلفی به تصویب رسید که یکی از آن قوانین دقیقاً نوعی از تخصیص و کنترل اعتباری را اجازه می‌داد که پیش‌تر آلمانی‌ها آن را به‌کار گرفته بودند. قانون موسوم به «تنظیم موقت منابع مالی» در سال ۱۹۳۷ به بانک مرکزی و وزارت دارایی ژاپن اجازه داد تا تقریباً در همه معاملات مالی مداخله کنند. برای ساده‌سازی رژیم هدایت اعتبار، تعداد بانک‌ها و تأمین مالی از طریق بازار سهام کاهش یافت و تخصیص منابع بانک‌محور شد. سیستم مذکور اطمینان می‌داد که تنها تولیدکنندگان اولویت‌دار (صنایع دفاعی در طی دوران جنگ و بخش صادرات بعد از جنگ) قدرت خرید جدیدی (وام) دریافت می‌کنند و صنایع و بنگاه‌های با اولویت پایین، ضعیف می‌شوند.

• پس از جنگ جهانی دوم

سیستم هدایت اعتبار بسیار کارآمد بود و بنابراین پس از دوران جنگ نیز به‌طور کامل مورد استفاده قرار گرفت. تقریباً همه ارتباطات موجود بین شرکت‌ها در گروه‌های کسب‌وکار مختلف، پیمانکاران فرعی و بانک‌های اصلی‌شان از سیستم هدایت اعتبار زمان جنگ نشئت می‌گرفت. بنابراین به‌نظر می‌رسد تمایل به اعتبار مستقیم مهمتر از هر چیز دیگری شد. همه آنچه لازم بود انجام شود این بود که دسته‌بندی اولویتی از اهداف جنگی به اهداف زمان صلح تغییر پیدا کند. به‌جای صنایع جنگی، اول نساجی، بعد کشتی‌سازی و فولاد، سپس صنعت اتومبیل و الکترونیک، بالاترین اولویت‌هایی بودند که از وام‌دهی سیستم بانکی برخوردار می‌شدند. اولویت‌های متوسط، تولیدات دیگر مانند خرده‌فروشی، کشاورزی، آموزش و ساختمان را شامل می‌شد. صنایع مرتبط با مصرف داخلی در پایین‌ترین درجه اولویت جای می‌گرفتند (بخش‌هایی مانند فروشگاه‌های بزرگ، هتل‌ها، رستوران‌ها، سرگرمی، چاپ و ...) که امید زیادی به دریافت منابع مالی نداشتند. به‌طور خلاصه یک رژیم ساده هدایت اعتبار، ترکیبی از چماق‌ها و هویج‌ها برای جهت‌دهی خلق اعتبارات بانکی به بخش‌های مولد (شرکت‌ها یا صنایع خاص، اهداف اجتماعی مانند انبوه‌سازی مسکن و معیارهای عملکردی مانند صادرات) و جلوگیری از خلق اعتبار به بخش‌های نامولد (خرید دارایی‌ها، سفته‌بازی در بخش‌های مالی، مسکن، ارز و...) است.

سیاست هدایت اعتباری که موسوم به دريچه هدایت بود، شامل جلسات منظم و پیوسته بین بانک مرکزی ژاپن و بانک‌های خصوصی می‌شد که در طی آن بانک مرکزی ژاپن به‌صورت فصلی به بانک‌های خصوصی می‌گفت که چه میزان باید وام‌دهی‌شان را افزایش دهند. این «هدایت» نه‌تنها میزان رشد کل وام‌دهی، بلکه تخصیص آن بین بخش‌های مختلف اقتصادی را نیز تعیین می‌کرد. بانک‌ها باید برای طرح‌های وام‌دهی‌شان، مجوز و تأییدیه می‌گرفتند و بانک مرکزی ژاپن برای حفظ طرح‌های وام‌دهی مدنظر خود، بانک‌ها را تهدید به اقداماتی مانند کاهش سهمیه رشد وام‌دهی می‌کرد. تمام وام‌ها نه‌تنها



به بخش‌ها و زیربخش‌های جزئی‌تر، بلکه برحسب اندازه شرکت (کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و کسب‌وکارهای بزرگ) و نوع استفاده (منابع مالی برای تجهیزات و ماشین‌آلات و سرمایه در گردش) خرد می‌شدند. تمام قرض‌گیرندگان کلان باید نامشان ثبت می‌شد. این اطلاعات دریافت‌کنندگان وام‌های بانکی برای اعتبار مستقیم به صنایع مرجحی که در اولویت بودند یا انتظار می‌رفت که ارزش افزوده بالایی از آنها حاصل شود، مورد استفاده قرار می‌گرفت.

به‌طور کلی می‌توان دلایل زیر را برای موفقیت سیاست هدایت اعتباری در ژاپن برشمرد:

۱. اتکا به بخش خصوصی،
۲. انطباق نزدیک برنامه‌های اقتصادی ملی و اعتبارات جهت‌دار،
۳. مکانیسم‌های نهادی قوی برای انتخاب و نظارت،
۴. افزایش اجباری و تشویقی پس‌اندازهای عمومی برای جلوگیری از تورم بالا،
۵. جلوگیری از رقابت مخرب بانک‌ها با یکدیگر،
۶. احترام به استقلال مدیریتی نهادهای مالی دولتی که عهده‌دار تخصیص منابع به بخش‌های مورد نظر بودند و تک‌تک شرکت‌ها را مطابق با معیارهای صرفاً اقتصادی انتخاب می‌کردند،
۷. بیشتر اهداف وام‌های اولویت‌دار در ژاپن در اوایل دهه ۱۹۶۰ مرتبط با صنایع بزرگ و بازدهی‌های نسبت به مقیاس فزاینده بودند. وقتی این صنایع پایه‌ای توسعه داده شد، ژاپن صنایعی را توسعه داد که انتظار آثار سرریز آنها در کل اقتصاد می‌رفت،
۸. به بنگاه‌هایی که بیشترین احتمال رشد، سرمایه‌گذاری و تولید تکنولوژی‌ها را داشتند، توجه بیشتری شده است و سهم‌های سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه در تولید، در بنگاه‌های دریافت‌کننده اعتبار، تقریباً دو برابر آن بنگاه‌هایی بود که از سوی دولت منابع مالی دریافت نمی‌کردند و به محض اینکه شرکت‌ها به بازارهای اعتباری خصوصی دسترسی می‌یافتند وام‌های دولتی قطع می‌شد و این وام‌ها به وام‌گیرندگان جدیدی تعلق می‌گرفت (با معیارهای اقتصادی و نه بر مبنای ملاحظات سیاسی).

۲. گروه‌های کسب‌وکار و تمرکز اقتصادی

یکی از ویژگی‌های اصلی اقتصاد ژاپن تمرکز اقتصادی در تعدادی از بنگاه‌ها موسوم به گروه‌های کسب‌وکار (زایباتسو) (قبل از جنگ جهانی دوم) و کی‌رتسو (بعد از جنگ جهانی دوم) است. دولت ژاپن براساس این فرض عمل کرده که رقابت بین چند شرکت محدود که هماهنگی موزون‌تری داشته باشند نسبت به اینکه یک شرکت بزرگ با تعداد زیادی حریف کوچک‌تر رقابت کند، ترجیح دارد. ژاپنی‌ها ساختارهای نهادی به‌وجود آوردند که در آنها از سویی شرکت‌ها برای بردن جوایز با ارزش اقتصادی (همانند دستیابی به اعتبارات) رقابت می‌کردند و از سوی دیگر به همکاری فعالانه می‌پرداختند.

در گروه‌های کسب‌وکاری موسوم به کی‌رتسو بنگاه‌ها دارای مدیریت مستقل هستند، اما

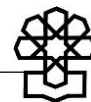
فعالیت‌هایشان با سازوکارهای حکمرانی شرکتی نظیر شوراهای ریاستی، مالکیت متقابل و مبادلات پرسنلی درهم‌تنیده شده است. در هریک از ۶ کی‌رتسو افقی (شرکت‌های میتسویی، میتسوبیشی، سومیتومو، گروه‌های بانک فوجی (گروه فویو)، بانک سانوا، گروه دایی - ایچی کانگیو بانک) یک بانک اصلی هسته گروه کسب‌وکار را تشکیل می‌دهد که بنگاه‌های خود را تأمین مالی می‌کند. هریک از این شش گروه کی‌رتسوی افقی در انواع متفاوتی از صنایع مشغول به کار هستند که به‌خوبی با شعار گروه میتسوبیشی یعنی «از ماکارونی تا نیروی اتم» مطابقت دارد. اما شرکت‌های کی‌رتسوی عمودی (مانند تویوتا، سونی، ماتسوشیتا و هیتاچی) متشکل از یک تولیدکننده و تأمین‌کنندگان وابسته هستند و وابستگی به بانک خاصی ندارند (گرچه روابط مستحکمی با بانک‌های کی‌رتسوی افقی نیز دارند). از ویژگی‌های کی‌رتسوها می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

۱. تأمین سرمایه (خطرپذیر) مورد نیاز شرکت‌ها توسط بانک اصلی هر گروه،
۲. افزایش انگیزه بانک اصلی گروه‌های کسب‌وکار برای کاهش سود وام‌دهی (زیرا زیان شرکت برابر است با زیان بانک)،
۳. اصلاح نظام بازار و جبران کمبودهای نهادی،
۴. تأمین اعتبار تجاری از طریق شرکای گروه،
۵. ایجاد زنجیره ارزش تأمین‌کنندگان مواد اولیه، با تولیدکنندگان و فروشندگان،
۶. تقسیم ریسک (به‌طور مثال در دهه ۷۰، بانک سومیتومو مانع ورشکستگی مزدا شد)،
۷. همکاری شرکت‌ها با یکدیگر در مقابل رقابت مخرب،
۸. ایجاد روابط پیمانکاری با تخصصی شدن زنجیره تولید و ضمانت تداوم تقاضا و بهبود مدیریت عملکرد.

۳. تنظیم مسابقات برای هدایت اقتصاد در مقابل بازار آزاد

ژاپن یک قدم از رقابت صرف در اقتصاد جلوتر رفت و مسابقه‌ای مبتنی بر رقابت را با مزایای همکاری و تعاون در میان شرکت‌ها و بین دولت و بخش خصوصی تلفیق کرد. تنظیم یک مسابقه سازمان‌یافته برای هدایت اقتصاد در قیاس با تکیه بر بازار آزاد، راه پیچیده‌تری است، اما می‌تواند نتایج بهتری به بار آورد زیرا کانون توجهی برای رقابت به‌وجود می‌آورد و شرکت‌کنندگان را به همکاری در عین رقابت برمی‌انگیزد. سه پیش‌شرط برای موفقیت در اجرای مسابقه (یا حتی بازار آزاد) وجود دارد که ژاپن آنها را به‌خوبی رعایت کرد:

الف) جوایز: جایزه‌ها باید در حدی باشد که مشارکت گسترده و رقابت فعالانه را سبب شود. دسترسی ترجیحی به اعتبار داخلی و ارزش خارجی از جمله جوایز اصلی برای شرکت‌های برنده ژاپنی بودند.



ب) قواعد: قواعد باید روشن باشد تا شرکت‌کنندگان بدانند چه رفتاری جایزه می‌گیرد و چه رفتاری مجازات دارد. قاعده اصلی دولت برای انتخاب برندگان و توزیع پاداش‌ها (تحت نظارت دولت و شرکت‌های رقیب) بر مبنای عملکرد اقتصادی بود که عمدتاً تحت صادرات کالاهای غیرسنجی قرار می‌گرفت. شاخص عملکرد صادراتی به مراتب بهتر از موفقیت در بازار داخلی است، زیرا بازارهای صادراتی احتمالاً بسیار رقابتی‌تر از بازارهای داخلی است.

ج) داوران قابل و بیطرف یعنی نهادهای قوی: سرانجام باید داوران صالح و بی‌طرف حضور داشته باشند. کسی باید قواعد را اعمال کند، جایزه‌ها را بدهد و از تقلب‌ها جلوگیری کند. در مسابقه‌هایی که ژاپن طراحی کرد، انواع داوران در کار بودند. به‌طور مثال در سیستم بانکی، بانک مرکزی مسئول انجام مسابقه بود و مقامات وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل، داوران سیاست صنعتی در ژاپن بودند.

مسابقات در ژاپن تاحدی به این علت موفقیت‌آمیز بوده که پیش‌شرط‌ها درست بوده است. دسترسی ترجیحی به اعتبار و ارزش خارجی جایزه‌های بسیار جذابی بوده است. قواعد بیشتر به عملکرد اقتصادی معطوف بوده که عمدتاً ملاک صحیحی برای صادرات به‌شمار می‌رفت. داوران و مقامات دولتی که مسابقه‌ها را طراحی و نظارت می‌کردند، عموماً صالح و منصف بوده‌اند. در عین حال شرکت در مسابقه اجباری نبوده است و شرکت‌هایی که ترجیح داده‌اند از مسابقه خارج باشند، به‌خاطر این عمل مجازات نشده‌اند. مسابقه در همه‌جا خوب عمل نمی‌کند و این در سوبسیدهای غیرمولد در اقتصادهای درحال توسعه‌ای که جایزه می‌گذارند، اما فاقد قواعد لازم یا داوران شایسته هستند، قابل مشاهده است.

د) برنامه‌ریزی و دیوانسالاری: تحلیل متداول و مقبولی که برای رشد اقتصادی ژاپن وجود دارد، بر مفهوم «شرکت سهامی ژاپن» استوار است. شرکت سهامی ژاپن استدلال پیچیده‌ای را درباره نقش دولت و دیوانسالاری در معجزه اقتصادی ژاپن ارائه می‌کند. در این تحلیل، رابطه‌ای نزدیک میان سیاستمداران محافظه‌کار ژاپن پس از اشغال، دیوانسالاری معتبر و قدرتمند کشور و رهبران بزرگ بازار شناسایی می‌شود که در آن دولت با کنترل بیشتر ذخایر ارزی، تخصیص مواد خام و دسترسی به عامل سرمایه برای سرمایه‌گذاری از طریق وزارت دارایی، وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی، بانک مرکزی و ... توانست قدرت قابل ملاحظه‌ای اعمال کند و اقتصاد را به سمت اهداف توسعه صنعتی هدایت کند. در واقع ارتباط بسیار نزدیکی که از اواخر دهه ۱۹۴۰، میان نخبگان سیاسی محافظه‌کار، دیوانسالاری و مدیران شرکت‌های پیشتاز ژاپن برقرار گشت، اجماع نظر لازم را میان سطوح بالای دولت، حکومت و مدیریت ایجاد کرد. این اجماع نظر، مؤلفه‌ای اساسی در توسعه صنعتی ژاپن در دوره پس از جنگ بود. اقدامات دولت ژاپن در جهت پیشرفت صنعتی با فعالیت‌های صورت‌گرفته در دیگر نقاط جهان تفاوتی نداشت؛ این اقدامات عبارت بودند از: مالیات ترجیحی، پرداخت یارانه، سیاست وام‌های کم‌بهره، کمک به تحقیق و توسعه، پیشرفت مؤسسات کوچک و متوسط، محدودیت ورود به بازار، هماهنگی تولیدات، سرمایه‌گذاری

و صادرات، ساخت زیربناها و سایر موارد مشابه. با وجود تشابه فهرست اقدامات، می‌توان گفت وزارت تجارت بین‌الملل و صنعت این اقدامات را به شیوه مؤثرتری نسبت به سایر کشورها به اجرا درآورد و از ابزارهای منعطف‌تری برای اشتراک اطلاعات و سازماندهی اقدامات برخوردار بود. این ابزارها شامل خلق دیدگاه‌ها و اهداف، شوراهای مشورتی، روابط نزدیک با شرکت‌های تجاری، دستورالعمل اداری و شبکه‌های انسانی از طریق گردش کارکنان و آماکوداری (تقبل سمت‌های بالا پس از بازنشستگی زودهنگام در شرکت‌های خصوصی زیر نظر وزارت تجارت بین‌الملل و صنعت) بود.

منابع و مأخذ

۱. اسمیت، دنیس. تاریخ اقتصادی ژاپن ۱۹۴۵-۱۹۹۵، ترجمه محمدحسین وقار، انتشارات اطلاعات، ۱۳۷۷.
۲. اونو، کینچی. توسعه اقتصادی ژاپن، ترجمه ناهید پوررستمی، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۹۴.
۳. رایشاوئر، ادوین. ژاپن در گذشته و حال، ترجمه محمود مصاحب، شرکت انتشارات علمی و فرهنگی، ۱۳۷۹.
۴. ساساکی، نائوتو. ساختار مدیریت صنعتی ژاپن، ترجمه محمد نقی‌زاده، انتشارات اطلاعات، ۱۳۷۴.
۵. شوک، رابرت ال. هوندا داستانی از کامیابی مدیریت ژاپنی در آمریکا، ترجمه ایرج پاد، دفتر نشر فرهنگ اسلامی، ۱۳۷۵.
۶. علیپور تهرانی، بهزاد. مکانیسم ارتباطی دولت و بخش خصوصی و ظهور بنگاه‌های عظیم صنعتی و بازرگانی در ژاپن، مؤسسه چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه، ۱۳۷۲.
۷. علیپور تهرانی، بهزاد. نقش نظام اداری و برنامه‌ریزی ژاپن در توسعه اقتصادی، اجتماعی این کشور، مؤسسه چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه، ۱۳۷۲.
۸. کمپ، تام. الگوهای تاریخی صنعتی شدن، ترجمه محمدابراهیم فتاحی، نشر نی، ۱۳۷۹.
۹. گزارش تحقیقاتی بانک جهانی: معجزه آسیای شرقی، ترجمه محمدتقی بانکی، تهران، صداوسیما جمهوری اسلامی ایران (سروش)، ۱۳۷۹.
۱۰. موریتا، آکیو. ساخت ژاپن: مدیریت و موفقیت، ترجمه یوسف نراقی، تهران، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۸۰.
۱۱. نارایی، اسامو. تاریخ تحولات اقتصاد مدرن ژاپن، ترجمه اسمعیل ابونوری، دانشگاه مازندران، ۱۳۸۰.
۱۲. ناکامورا، تاکافوسا. توسعه اقتصادی ژاپن نوین، انتشارات سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۲.
۱۳. نقی‌زاده، محمد. توجه ایرانیان به توسعه ژاپن، توسعه‌یافتگی و مادام‌العمر در حال توسعه، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۹۴.
۱۴. نقی‌زاده، محمد. مبانی تفکرات اقتصادی و توسعه در ژاپن، تهران، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۸۴.
۱۵. نقی‌زاده، محمد. ژاپن و سیاست‌های امنیت اقتصادی آن، نشر نگارش، ۱۳۶۶.
۱۶. نقی‌زاده، محمد. ژاپن و سیاست‌های اقتصادی جنگ و بازسازی آن، دفتر نشر فرهنگ اسلامی، ۱۳۷۲.
۱۷. نقی‌زاده، محمد. به‌سوی قرن ۲۱: اقتصاد ژاپن و توسعه اقتصاد کشورهای آسیایی با نگاهی به بلوک‌بندی‌های اقتصادی در جهان، مقایسه طرز تفکرات اقتصادی و رابطه تجاری ایران و ژاپن، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۷۶.
18. Brown, E. H. (2013). *The public bank solution: From austerity to prosperity*. Third Millennium Press.
19. Chang, S. J. (Ed.). (2006). *Business groups in East Asia: Financial Crisis, Restructuring, and New Growth*. Oxford University Press on Demand.



20. Colpan, A. M., Hikino, T., & Lincoln, J. R. (Eds.). (2010). *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford University Press.
21. Fukumoto Tomoyuki, Higashi Masato, Inamura Yasunari, Kimura Takeshi (2010), Effectiveness of Window Guidance and Financial Environment In light of Japan's Experience of Financial Liberalization and a Bubble Economy, *Bank of Japan Review*, August.
22. Locke, R. (2004). Japan, Refutation of Neoliberalism. *Post-Autistic Economic Review*, (23), 5.
23. Miyajima, Hideaki & Shinya Kawamoto (2010) *BUSINESS GROUPS IN Prewar Japan: Historical Formation And Legacy* , *The Oxford Handbook Of Business Groups*.
24. Page, J., & Campos, E. (1993). *The East Asian Miracle: economic growth and public policy*. World Bank, Washington DC.
25. Ryan-Collins, J., Greenham, T., Werner, R., & Jackson, A. (2012). *Where does Money Come from. A Guide to the UK Monetary and Banking System*, 2.
26. Werner, R. (2003). *Princes of the Yen: Japan's Central Bankers and the Transformation of the Economy*. ME Sharpe.
27. Werner, R.A. (2006) *Aspects of German Monetary and Development Economics and their Reception in Japan* In, Stathakis, Yiorgos and Vaggi, Gianni (eds.) *Economic Development and Social Change*. London, UK, Routledge (Routledge Studies in the History of Economics).
28. Yoshino, N., & Taghizadeh Hesary, F. (2015). *Japan's lost Decade: Lessons for other Economies*.



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۵۹۹۳

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: الگوی راهبردی حمایت از تولید ۱۰ درس‌هایی از تجربه ژاپن

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه مطالعات محیط کسب‌وکار)

تهیه و تدوین‌کنندگان: مریم احمدیان، محسن مقیسه

ناظران علمی: سیدامیر سیاح، ناهید پوررستمی، فرهاد تقی‌زاده حصاری

مشاوران علمی: محمد نقی‌زاده، محسن طلایی، ابوالفضل پاسبانی، حسین نیک‌نژاد تهرانی

ویراستار تخصصی: جعفر خیرخواهان

واژه‌های کلیدی:

۱. ژاپن

۲. رشد اقتصادی

۳. دولت حمایت‌گرا

۴. هدایت اعتباری

۵. گروه‌های کسب‌وکار



تاریخ انتشار: ۱۳۹۷/۰۶/۰۴