



იპონური ტრანსნაციონალური კორპორაციების გარემოწარმის სტრატეგიები

რეზიუმე

მსოფლიო ეკონომიკის ერთ-ერთ მთავარ ასპექტს წარმოადგენს ტრანსნაციონალური კორპორაციები თავიანთი განსხვავებული სტრუქტურით და მენეჯმენტით.

მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი ტენდენციაა ინტეგრაციის გაძლიერება - სხვადასხვა ქვეყნისა და რეგიონების საწარმოო სტრუქტურების ურთიერთქმედების გაღრმავება სხვადასხვა დონეზე და სხვადასხვა ფორმით, რაც განსაკუთრებით აქტიურად უწყობს ხელს ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობას. შერჩეული თემის გარკვეული ასპექტები, რომლებიც ძირითადად, უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის პოზიტიური და უარყოფითი ასპექტების ეხება, შედარებით ფართოდ შექცდება უცხოურ და ადგილობრივ ეკონომიკურ ლიტერატურაში. თუმცა, იაპონიის, კორეის რესპუბლიკისა და ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკის ინვესტიციების გაზღვრის კვლევა აზიური წყნარი ოკეანის რეგიონის ქვეყნების ეკონომიკურ განვითარებაზე, ასევე ამ რეგიონში ინტეგრაციის პროცესებზე არ ჩატარებულა. უცხოელი მკვლევარები ყურადღებას ამახვილებენ უცხოური ინვესტიციების გარკვეულ პარამეტრებზე და როგორც წესი, პოზიტიურ ეფექტს ახასიათებენ, როგორცაა: წარმოების მოდერნიზაცია, სამუშაო ადგილების შექმნა, ახალი ტექნოლოგიების გადაცემა და სხვა. თუმცა, ამ პროცესის უფრო დეტალური შესწავლისას პოზიტიური მხარე ყოველთვის არ არის თვალსაჩინო. გარდა ამისა, ინტეგრაციის პროცესებზე უცხოური ინვესტიციების გავლენის საკითხი, ასევე რეგიონის ფინანსური და სასაქონლო ნაკადები იშვიათად შექცდება სათანადოდ. მოცემული დისერტაცია არის ამ ხარვეზის ნაწილობრივ შევსების მცდელობა და იაპონიის, კორეის რესპუბლიკის და ჩინეთის ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენის ასახვა აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში ინტეგრაციის პროცესების გაძლიერებასა და ეკონომიკურ განვითარებაზე.

საკვანძო სიტყვები: ტრანსნაციონალური კორპორაციები, ინვესტიციები, იაპონური კომპანიები, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი.

ნინო ლაშვიაშვილი

სტუ-ს პროფესორი

ლაშა-ბიორბი დათაშვილი

სტუ-ს დოქტორანტი

E-mail: lashagiorgi.datashvili@gmail.com

ძირითადი ტექსტი

თავისი განვითარების პირველ ეტაპზე იაპონურმა ტრანს ნაციონალური კორპორაციებმა თავისი კაპიტალის დიდი ნაწილის ინვესტირება მოახდინეს ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში (აშშ და კანადა). მოგვიანებით ინვესტიციების რეგიონალური გადანაწილება იცვლებოდა - გაიზარდა აზია - წყნარი ოკეანის რეგიონის როლი, ძირითადად ჩრდილო ამერიკაში (აშშ, კანადა) და ევროპაში ინვესტიციების შემცირების ხარჯზე. იაპონური ინვესტიციების პირველი ტალღა აზიაში დაიწყო 1960-იან წლებში ტექტილის და ელექტრონული მრეწველობის გადანაწილთ, რომელიც ორიენტირებული იყო, პირველ ყოვლისა, იმ ქვეყნების ადგილობრივ ბაზრებზე, რომლებიც შემდგომში გადაიქცნენ ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებად. მეორე ტალღას 1970 წელს სათავეში ჩაუდგნენ კომპანიები, რომლებიც ორიენტირებული იყვნენ ექსპორტზე. ძირითადი ინვესტიციები ხორციელდებოდა სასარგებლო წიაღისეულის მოძიებასა და მოპოვებაზე, რომელიც გაქონდათ იაპონიაში (სურათი 1).

იაპონური კომპანიების კონკურენტული უპირატესობების უმრავლესობა ტრადიციულად იყენებდა დაბალანაზღაურებად სამუშაო ძალას, მაგალითად, იაპონური საწარმოს მუშის საშუალო ხელფასი შეადგენდა აშშ-ს საწარმოში მომუშავეს ხელფასის 65%-ს. გარდა ამისა იაპონურ საწარმოში მუშა იძულებულია იმუშავოს მეტი, ხოლო ზედმეტი სამუშაო დროის და დღესასწაულების ანაზღაურება მინიმალურია.

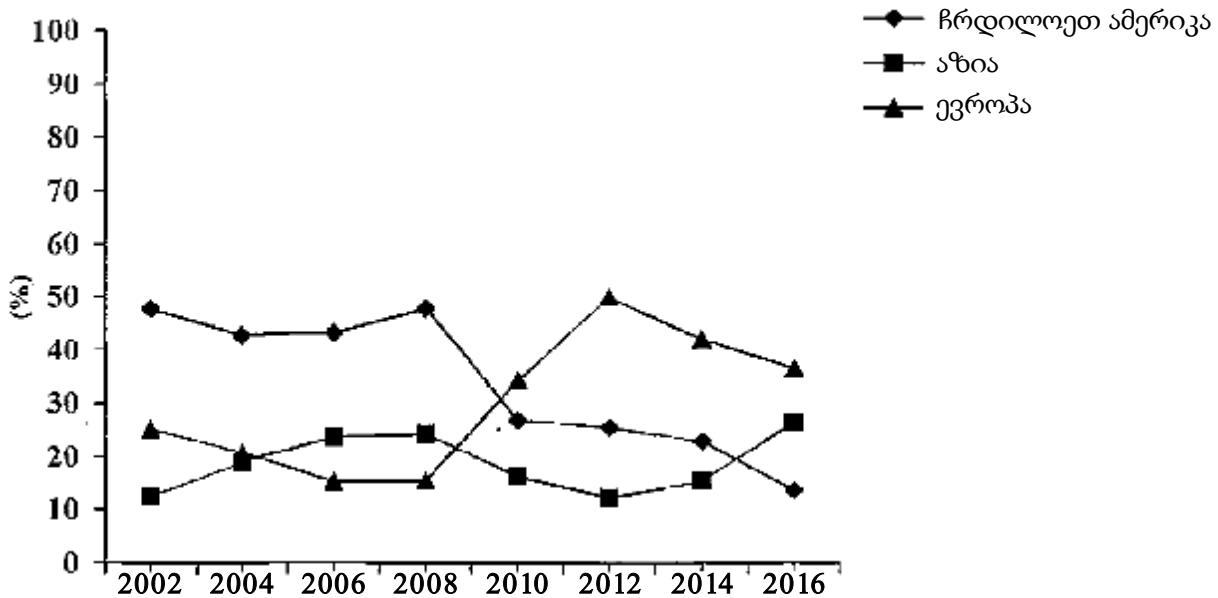
1987 წლიდან დაწყებული იაპონურმა კომპანიებმა აქტიურად დაიწყეს თავისი სახსრების ინვესტირება აზია - წყნარი ოკეანის რეგიონის ქვეყნებში, სადაც საშუალო ხელფასი შეადგენდა იაპონიის ხელფასის 1/10-ს (სურათი 2).

სურათი 2 გვიჩვენებს, რომ ევროპისა და აზიის იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპო-



სურ. 1

იაპონური უცხოური ინვესტიციების ბალანსილუბა რეგებიონებზე (%-ში)



წყარო: იაპონიის ფინანსთა სამინისტრო <http://mof.go.jp>

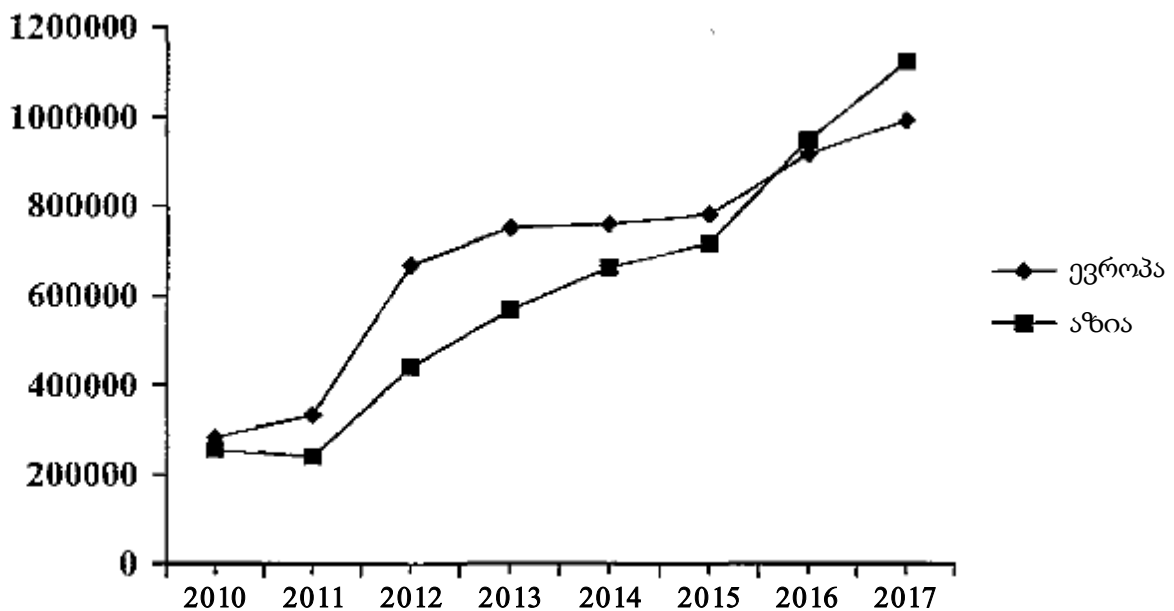
რაციების ფილიალებში ხელფასები გათანაბრდა მხოლოდ 2005 წლისთვის. თუმცა, ეს მოხდა არა იმის გამო, რომ მოიმატა საშუალო ხელფასმა, არამედ აზიური ფილიალების რაოდენობის მკვეთრი ზრდის გამო.

გარდა ამისა, დაბალი დანაკარგების წყალობით,

იაპონურმა კომპანიებმა შეძლეს გამკლავებოდნენ ძვირი საქონლის ექსპორტის პრობლემას აშშ-ში, რომლებიც აიწყო იაპონიაში აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში წარმოებული კომპონენტებისგან. ამ რეგიონში წარმოება დაეხმარა იაპონიის ეკონომიკას იოლად გადაეღება იენის ღირებულებ-

სურათი 2

სახელმწიფო ბალანსილუბი იაპონური კორპორაციების უცხოურ საწარმოებში



წყარო: UNCTAD Country Profile: <http://www.unctad.org>



ის ზრდა, ხოლო თავისი წინა ინვესტიციების წყალობით, დროის მოკლე ვადაში იაპონიამ შეძლო აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში თავის ქარხნებში შეეცვალა წარმოების ხასიათი იმპორტიდან ექსპორტ-ორიენტირებულობაზე.

იაპონური კომპანიების სტრატეგია სავსებით ჯდება „მფრინავი ბატების პარადიგმის“ თეორიაში, რომელიც შემუშავდა იაპონელი ეკონომისტების მიერ. თავიდან, უცხოურ ბაზრებზე შედგება ხორციელდებოდა იაპონიიდან ზოგიერთი საქონლის ექსპორტის ხარჯზე, იმ საქონლისა, რომელიც იყო კონკურენტუნარიანი ღირებულების, ადგილობრივ ბაზარზე ხელმისაწვდომობით თვალსაზრისით ან ატარებდნენ ინოვაციურ ხასიათს. ასეთ საქონელს მიეკუთვნებოდა „მაგ-თეთრი ტელევიზორები, დაბალიტრაჟიანი ავტომობილები, სპორტული მოტოციკლები, ასევე ზოგიერთი სხვა სახეობები. ზოგიერთ შემთხვევაში საზღვარგარეთული გაყიდვებით დაკავებული იყო თვით მწარმოებელი ფირმა. ავტომობილების გაყიდვის სფეროში მთავარი როლი ეკუთვნოდა სავაჭრო მარკას. ხანდახან გადამჭრელ როლს თამაშობდა შემთხვევა, მაგალითად, ამერიკულ უნივერსიტეტებს უნდოდათ, რომ დახლებზე ჰქონოდათ ის საქონელი, რომელსაც ვერ აწარმოებდნენ ადგილობრივი ფირმები. იაპონურ კომპანიებთან მოლაპარაკების შედეგად ჩვეულებრივ აღწევდნენ შეთანხმებას, რომლის მიხედვითაც იაპონური კომპანიები ყიდიდნენ თავიანთ საქონელს ამერიკული სავაჭრო მარკით. დაიწყო რა საქონლის ექსპორტი, იაპონური კომპანიები თანდათანობით გადადიოდნენ უცხოურ ბაზრებზე სავაჭრო და მომარაგებელი ფირმების შექმნაზე. თავისი საქონლის გასაღების მიზნით, რიგი იაპონური კომპანიებისა მიმართავდნენ ადგილობრივი სავაჭრო ქსელის მომსახურებას, რამდენადაც გაყიდვების ზრდა და გართულება მოითხოვს ბაზრის უფრო საფუძვლიან შესწავლას, რისი უზრუნველყოფაც იაპონურ სავაჭრო კომპანიებს უკვე აღარ შეუძლიათ. იაპონურ ფირმებს ადგილობრივ ბაზარზე სამრეწველო საწარმოების შექმნა დიდად არ ხიბლავთ. გაყიდვების აუცილებელი დონის მიღწევის მომენტამდე მსხვილი კაპიტალდაბანდებები არ ხორციელდება. ეს დაკავშირებულია, უპირველეს ყოვლისა, სპეციფიკურ მოთხოვნებთან, რომლებსაც უყენებენ იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპორაციები თავიანთ საქონელს. ძირითადი ზეწოლა ყოველთვის მოდის ლიდერობის უზრუნველყოფაზე დანახარჯების, მოცულობის, წარმოების ტექნოლოგიების, ხარისხის კონტროლისა და დიზაინის სფეროში. იაპონური საქონლის სტრატეგიული უპირატესობა დაკავშირებულია იმასთან, რომ ქვეყანაში ტექნოლოგიების სრულყოფის ხანგრძლივი

პერიოდის განმავლობაში ჩამოყალიბდა საქონლის წარმოება მაღალი დამატებული ღირებულებითა და დაბალი დანაკარგებით. შესაბამისად, იაპონელებისთვის ყველაზე რთულ საკითხს წარმოადგენს ბალანსის მიღწევა საქონლის წარმოებაში ქვეყნის შიგნით და მის ფარგლებს გარეთ. ასეთი ბალანსის შესანარჩუნებლად იაპონურ ფირმებს უწევთ როგორც სასურველი საექსპორტო პოლიტიკის, ისე იმ ფაქტორების გათვალისწინება, რომლებიც ხელს უწყობენ ინვესტიციების განხორციელებას.

მთლიანობაში იაპონური კორპორაციების უცხოურ ბაზრებზე გასვლის სტრატეგია შეგვიძლია დავყოთ 4 სახეობად:

1. უცხოურ ბაზარზე შესვლა სავაჭრო კომპანიების დახმარებით (სოგო სიოსია), რომლებმაც გაშალეს გლობალური ქსელი ინფორმაციის მოძიებისა და საქონლის ტრანსპორტირებისა გრძელვადიანი კონტრაქტების დამყარებისა და რეალიზაციისათვის. მიუხედავად იმისა, რომ სავაჭრო კომპანიების სპეციალიზაციად რჩევა მსხვილი შეთანხმებები სანედლეულო საქონელზე, მათ ჩართეს თავიანთ ნომენკლატურაში ასევე მრავალი საწარმოო საქონლისა და მომსახურების იმპორტი, და ამის შედეგად გახდნენ პირველები, რომლის საშუალებითაც იაპონური კომპანიები გადიოდნენ უცხოურ ბაზრებზე პროდუქციის საცდელი პარტიებით. სავაჭრო კომპანიების წყალობით იაპონურმა ტრანს ნაციონალური კორპორაციებმა თავისი განვითარების პირველ ეტაპზე შეძლეს დასავლეთის ბაზრის მნიშვნელოვანი წილის დაპყრობა, ადგილობრივი კომპანიების სავაჭრო ქსელების სუსტი განვითარების ხარჯზე, რითიც უზრუნველყვეს თავისი მოწინავე პოზიციები და საქონლის მომავალი იმპორტი

2. სავაჭრო კომპანიების წყალობით იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპორაციები შეიჭრნენ უცხოურ ბაზარზე, შემდგომ ქმნიდნენ ადგილობრივ გამანაწილებელ-მომარაგებელ სერვისულ ცენტრებს. იმპორტის აუცილებელი მოცულობის მიღწევისას ქმნიდნენ ადგილობრივ წარმოებას.

3. შრომატევადი და რესურსტევადი საქონლის გამომშვები საწარმოების ექსპორტი, რომელთა წარმოება თვით იაპონიაშიც არაკონკურენტუნარიანი გახდა. ძირითადად, წარმოება გადაჰქონდათ სამხრეთ აფრიკაში, სადაც გაცილებით იაფი იყო სამუშაო ძალა, მიწა, ნედლეული, ენერგია. პირველ ეტაპზე გადაიტანეს ტექსტილის მრეწველობა, შემდეგ დანადგარებისა და მანქანათმშენებლობა, შემდეგ ხე-ტყეის გადამამუშავებელი და ქაღალდის მრეწველობა, 70-იანი წლების ბოლოს ქიმიური, კვებითი, მძიმე მან-



ქანათმშენებლობა და სხვა გადამამუშავებელი დარგები. ხშირ შემთხვევაში კაპიტალის ექსპორტის დროს ხდებოდა ტექნოლოგიების გადაცემა.

4. ქარხნების მშენებლობა დასრულებული სახით. კაპიტალის ექსპორტის ასეთი ფორმები ჩამოყალიბდა ახლახანს ოპეკ-ის ქვეყნების სწრაფი ინდუსტრიალიზაციის, მესამე სამყაროს ქვეყნებისა და აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონის განვითარების შედეგად. სამრეწველო ობიექტების მშენებლობის პროცესში, დამოუკიდებლად მათი დანიშნულებისა და ადგილმდებარეობისგან, იაპონური კომპანიები დებენ კონტრაქტს მრავალ (მათი რიცხვი ხშირად რამდენიმე ათასს აღწევს) მცირე იაპონურ მომწოდებელთან, რაც აძლიერებს იაპონური საწარმოების ყოფნას რეგიონში, რამდენადაც, ხარჯების ეკონომიის მიზნით ისინი იძულებულნი არიან საწარმოები გახსნან პირდაპირ დიდი მშენებლობის ადგილზე.

ხშირად, გაყიდვების, მარკეტინგისა და გაყიდვის შემდგომი მომსახურების საკითხებში იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპორაციები მთლიანად ეყრდნობოდნენ საკუთარ სავაჭრო კომპანიებს. როცა მიმღები ქვეყნების სანქციები და შეზღუდვები ხდებოდა საგრძნობი, სავაჭრო კომპანიები საკუთარ თავზე იღებდნენ კოორდინატორის როლს და ახორციელებდნენ წარმოების ორგანიზებას ქვეყნის შიგნით, ხშირად სამხსრივ საფუძველზე. საწარმოს დამფუძნებელთა შემადგენლობაში შედიოდნენ: სავაჭრო კომპანია, ადგილობრივი დისტრიბუტორი და აიპონელი ექსპორტიორი. თუმცა, 1980-იან წლებში მსგავსი მოდელმა განიცადა ცვლილებები და გახდა აშშ-სა და ევროპაში გავრცელებული მოდელის მსგავსი:

- ააწვევს რთული საქონლის წარმოება: კამერები, მანქანები, დაზგები კომპიუტერული მართვით და სხვ;

- გაყიდვები და მომსახურება ახლა უკვე იყო მწარმოებლის და არა სავაჭრო კომპანიის მკაცრი კონტროლის ქვეშ;

- იაპონური კომპანიები სულ უფრო ხშირად მიმართავდნენ საშუალო ზომის ფირმების ყიდვას ან შთანთქმას ახალი ტექნოლოგიების შეძენის აუცილებლობის გამო.

თუმცა, რამდენიმე მახასიათებელი მაინც შენარჩუნდა: მკაცრი კონტროლი იაპონიიდან (იაპონური ფილიალების უმრავლესობა იმართება იაპონელების მიერ); ფილიალებს არ აქვთ მომწოდებლებისა და მოწყობილობის შერჩევის არჩევანის თავისუფლება (საქმის ასეთი მდგომარეობა შეიძლება აიხსნას სისტემის – „ზუსტად დროში“ გამოყენებით. ახალ ფირმას არ შეუძლია დროის მოკლე პერიოდში შევიდეს ასეთი

სისტემის სტრუქტურაში). საინტერესოა, რომ მომწოდებლის არჩევის პროცესით შექმნილმა სირთულეებმა იაპონური კორპორაციების სასარგებლოდ იმუშავა – ატპ-ს ერთ-ერთ ქვეყანაში საწარმოს შექმნელმა მსხვილმა კომპანიამ მოიზიდა თავისი ტრადიციული მომწოდებლები იაპონიიდან, რომლებიც იძულებულნი იყვნენ გაეხსნათ თავისი წარმოება პარტნიორი კომპანიის მიერ არჩეულ ქვეყანაში. შედეგად ეს გახდა სტიმული იაპონიის ეკონომიკის ტრანსნაციონალიზაციის. იმ ფაქტმა, რომ იაპონიის კომპანიები ცდილობდნენ ყველა კომპონენტის მაქსიმალურ თავმოყრას სათაო ოფისში, შეასრულა დადებითი როლი – მიღებულ იქნა გლობალიზაციისადმი სტანდარტიზირებული მიდგომა.

1990-იან წლებში იაპონურ ტრანს ნაციონალური კორპორაციებს უფრო აქტიურად გადაჰქონდათ საზღვარგარეთ, როგორც ასაწყობი ოპერაციები, ისე დეტალებისა და კომპონენტების წარმოება. პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა იაპონიიდან 1995 წელს შეადგინა 43,5 მლრდ დოლარი. იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპორაციები გადავიდნენ უფრო მაღალტექნოლოგიური კომპონენტების წარმოებაზე.

აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში შექმნილ საწარმოთა უმრავლესობა თავის საქმიანობას მიმართავდა არა მხოლოდ შიდა რეგიონალური მოთხოვნების დაკმაყოფილებას, არამედ მოგების ლომის წილის ფორმირება ხდებოდა აშშ-სა და ევროპის ბაზრებზე საექსპორტო ორიენტაციის ხარჯზე. იაპონიის გარეთ წარმოების ორგანიზაციის ტემპები იყო საკმაოდ ინტენსიური, მიუხედავად იმისა, რომ იაპონური ტრანს ნაციონალური კორპორაციები დღემდე რჩებიან ძალიან ფრთხილ ინვესტორებად. სანამ კომპანიას 100%-ით არ დააკმაყოფილებს ყველა კრიტერიუმი, ის გადადგამს მნიშვნელოვან ნაბიჯებს საწარმოო წარმოებების შექმნაში. უპირატესად, იაპონური კომპანიები ცდილობენ ინვესტიციები ჩადონ უცხოური საწარმოებში, სადაც ისინი ფლობენ აქციის საკონტროლო პაკეტს. ნახაზი გვიჩვენებს, რომ ფილიალების გაზრტა 100%-იანი იაპონური კაპიტალით საგრძნობლად უსწრებს ფილიალების გაზრტას იაპონური კაპიტალით 25-დან 50%-მდე.

ცხადია, რომ ტრანს ნაციონალური კორპორაციების საქმიანობა აზიის ქვეყნებში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ინტეგრაციული პროცესების აქტივაციისათვის. მომავალში, ალბათ, ტრანს ნაციონალური კორპორაციის როლი გახდება უფრო მნიშვნელოვანი. ვფიქრობთ, რომ მსხვილი კომპანიების ეროვნული გაერთიანებები, დიდი ალბათობით, მოახდენენ გავლენას ეროვნულ



მთავრობებზე პოლიტიკური მოქმედებების სტიმულირების სფეროში, რაც დაკავშირებულია თავისუფალი ვაჭრობის ზონის შექმნის პროცესის დაჩქარებასთან. თვით ტრანს ნაციონალური კორპორაციების მოქმედება იქნება განმსაზღვრელი რეგიონში მჭიდრო სავაჭრო და სამრეწველო კავშირების მომსავალი სურათის ფორმირებაში.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენა ინტეგრაციულ პროცესებზე უფრო გაძლიერდება. თანდათან სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობის სისტემა იცვლება „პოლიტიკა განსაზღვრავს ეკონომიკას“ მოდელიდან „ეკონომიკა განსაზღვრავს პოლიტიკას“ მოდელამდე. შესაბამისად, ქვეყნების მთავრობებზე ძირითად გავლენას მოახდენენ ეკონომიკური წრეების წარმომადგენლები - უმსხ-

ვილესი ტრანს ნაციონალური კორპორაციები. ისწრაფვიან რა საკუთარი ოპერაციული საქმიანობისთვის ახალი ტერიტორიების ათვისებისკენ, კომპანიები უფრო ღრმად აითვისებენ რეგიონს, შეადგენენ რა ნაკლებადგანვითარებულ სახელმწიფოებში (მაგ., კამბოჯა და სხვ.), ძირითადი სტიმული იქნება შრომითი რესურსების ხარჯების შემცირებისკენ სწრაფვა. ქვეყანაში შეღწევის შემდეგ, ტრანსნაციონალური კორპორაცია ყველა ღონეს იხმარს თავისი ფუნქციონირებისთვის გამჭვირვალე პირობების უზრუნველსაყოფად. კომპანიებს შორის არსებული სამრეწველო და სავაჭრო კავშირები გაამყარებენ ურთიერთკავშირებს აღმოსავლეთ და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებს შორის.

ბამოყენებული ლიტერატურა

1. Transnational Corporations and Foreign Affiliates, World Investment Report, UNCTAD, 2003.
2. ИМЭМО РАН, - М.: Наука, 2003. 20. «Динамика корпоративного развития», отв. редактор А.И. Татаркин, - М. 2005.
3. Kazuhiro «Evolving headquarters-subsidiary dynamics in international R&D: the case of Japanese multinationals», R&D management. - Oxford, 2001.-Vol. 31, N 1.- p. 1-14. 77.P. Yong, S. Park «Global ownership strategy of Japanese multinational enterprises: a test of internalization theory», MLR: Management intern, rev. -Wiesbaden, 2004. - Vol. 44, N 1. - p. 3-21.

4. <http://www.mof.go.jp/english/>
5. ბარათაშვილი ე., ლიდერობა და გუნდური მუშაობა მენეჯმენტის ეფექტურობის განმსაზღვრელი, ჟურნალი „სოციალური ეკონომიკა“, 2009, №2.
6. ბარათაშვილი ევგენი, ინოვაციური მენეჯმენტის რეგიონული ასპექტები, ჟურნალი „სოციალური ეკონომიკა“, 2012, №1.
7. ბარათაშვილი ე., ბერიკაშვილი ლ., ოთინაშვილი რ., აბრალავა ა. ბიზნესის ქსელური ორგანიზაცია: კლასტერული მენეჯმენტი და უსაფრთხოება, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, თბილისი, 2013.

EXTERNAL STRATEGIES OF JAPANESE TRANSNATIONAL CORPORATIONS

NINO LAZVIASHVILI
professor of GTU

LASHA-GIORGI DATASHVILI
PhD of GTU

E-mail: lashagiorgi.datashvili@gmail.com

Summary

One of the main aspects of the world economy is transnational corporations with their different structure and management.

The most important tendency in the development of world economy is the strengthening of integration - enhancing the interaction of the industrial structures of different countries and regions at different levels and in various forms, which is particularly active in the transnational corporations' activities. Some aspects of the selected topic, mainly related to the positive and negative aspects of attracting foreign investments, are widely covered in foreign and local economic literature. However, the study of the influence of investments in Japan, the Republic of Korea and the People's Republic of China has not been held on the economic development of the Asian Pacific region and the integration processes in this region.